

Entrega Final Proyecto de Curso - ECOMPOST

Osorio Carantón Valentina

Jiménez Vergara Nayra Constanza

Villanueva Rodríguez Loraine Hasbleidy

Creación de Empresa I – Modelos de Innovación, CUN

Nota de Autores

Osorio Carantón Valentina, Técnico Profesional en procesos Gráficos, CUN; Jiménez Vergara Nayra Constanza, Técnico Profesional en procesos Gráficos, CUN; Villanueva Rodríguez Loraine Hasbleidy, Técnico Profesional en procesos Gráficos, CUN

Este trabajo contiene todo el proceso que se realizó a lo largo del semestre para realizar el plan de negocio de una empresa con ayuda y correcciones de los docentes de la materia.

Bogota, Colombia

Contacto: Correo Institucional

Tabla de contenido

Compromiso de Autores.....5

Resumen Ejecutivo.....6

Introducción7

Objetivos8

General:8

Específicos:8

1. Semana 2: Analiza el Sector9

1.1. Análisis del Contorno y Contexto de la Idea De Negocio9

1.2. Objetivo del Desarrollo Sostenible 10

1.3. Teoría del Valor Compartido..... 10

2. Semana 3: Identifica el Sector 11

2.1. Análisis PESTEL 11

2.2. Árbol de Problemas 12

2.3. Pregunta Problema 13

2.4. Árbol de Objetivos..... 13

3. Semana 4: Crea una Idea de Negocio 14

3.1. Lluvia de ideas..... 14

3.2. Autoevaluación Idea de Negocio 14

3.3. Estructura de la Idea 15

3.4. Idea de Negocio Estructurada..... 16

4. Semana 5: Estrategias de Innovación 16

4.1. Alternativas de Negocio Inicial 16

4.2. Competencia 16

4.3.	Conclusión	18
4.4.	Idea Innovadora	18
5.	Semana 6: Estudia el mercado	19
5.1.	Contextualización de la Empresa.....	19
5.2.	Análisis de la Demanda.....	19
5.3.	Análisis de la Demanda.....	20
5.4.	Análisis de la Comercialización y de los Proveedores	21
6.	Semana 7: Segmenta el mercado	23
6.1.	Bondades de ecompost	23
6.2.	Ejercicio Buyer	24
6.3.	Descripción... ..	25
6.4.	Bondades y cliente	26
6.5.	Producto y cliente	26
7.	Semana 8: Diseña la Propuesta de Valor.....	28
7.1.	Producto y cliente	28
8.	Semana 9: Diseño de Servicio	30
8.1.	Definición Estratégica	30
8.2.	Diseño de Concepto.....	31
8.3.	Diseño en Detalle	32
8.4.	Validación y Verificación	34
8.1.	Producción.....	35
9.	Semana 10: Prototipo	36
9.1.	Características del producto o servicio.....	36
9.2.	Características del prototipo	37
9.3.	Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo	37
9.4.	Evidencia del prototipo	38
	39

10. Semana 11: Modelo Running Lean de la empresa ECOMPOST	41
11. Semana 12: Validación de Negocios	42
12. Semana 13: Recolección de Información	42
12.1. Objetivo de la investigación:	42
12.2. Tipo de Investigación a realizar	43
12.3. Diseño de encuesta	43
13. Semana 14: Tabulación y análisis de la información.....	45
Bibliografía	50

Compromiso de Autores

Nosotras, Valentina Osorio Carantón identificada con cédula 1001332280; Nayra Costanza Jiménez Vergara identificada con cédula 1000795409; Loraina Hasbleidy Villanueva Rodríguez identificada con cédula 1001185230, y alumnas del programa académico Creación de Empresa I – Modelos de Innovación, declaramos que:

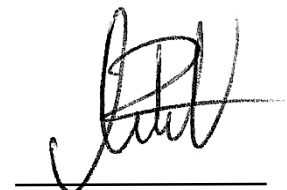
El contenido del presente documento es un reflejo de un trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original somos responsables directas legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



*Valentina Osorio
Carantón*



*Nayra Costanza
Jiménez Vergara*



*Loraina Hasbleidy
Villanueva Rodríguez*

Resumen Ejecutivo

Gracias a que la basura se ha convertido en un problema serio en el mundo asumiendo proporciones terribles en la actualidad, teniendo como consecuencia el deterioro y la calidad de la salud humana, medio ambiente, paisajes, ecosistemas y todo esto conllevando a la proliferación de agentes patógenos causantes de enfermedades. La bolsa de la basura diaria que se genera contiene un 40% de materia orgánica que puede ser reciclada y devuelta a la tierra en forma de humus para las plantas y cultivos.

Esta empresa tiene como propósito brindar información de forma creativa, a través de medios podcast y publicaciones por medio de las redes sociales (infografías, comics, entre otros), con el fin de explicar paso a paso la creación del abono junto a los usos y beneficios que este ofrece, ya que es evidente que cantidades considerables de residuos orgánicos no son aprovechados, esta es una solución sencilla que está al alcance de todos. Nuestra fuente de ingresos dependerá de la monetización, patrocinios y publicidad en redes sociales. Además de la venta de merch de la empresa.

Los impulsores de este proyecto del proyecto son:

Osorio Carantón Valentina, Técnico Profesional en procesos Gráficos.

Jiménez Vergara Nayra Constanza, Técnico Profesional en procesos Gráficos.

Villanueva Rodríguez Loraine Hasbleidy, Técnico Profesional en procesos Gráficos.

Tenemos experiencia manejando software básicos de diseño, anteriormente hemos creado contenido para redes sociales, proyectos ficticios donde se ha manejado el Branding, marketing y publicidad.

Estamos seguras de que este negocio será rentable ya que en la actualidad, el contenido y publicidad en redes se adapta a todo tipo de empresas, de presupuestos y de necesidades. Las empresas cada vez tienen más presencia en este canal, gracias a sus buenos resultados y a que ahí se encuentra una potencial audiencia. Por otro lado la comunidad cada vez se preocupa por el medio ambiente y buscan alternativas para tener estilos de vida más sostenibles.

Introducción

El mal manejo de las basuras provoca contaminación en el medio ambiente, un daño o desequilibrio a veces irreparable, puede provocar el deterioro y la calidad de la salud humana, medio ambiente, paisajes, ecosistemas y todo esto. La bolsa de la basura diaria puede contener hasta un 50% de materia orgánica que puede ser reciclada y devuelta a la tierra para las plantas y cultivos. Esto puede contribuir a la reducción del volumen de los residuos que terminan en los vertederos, terminando con la mejora ambiental.

Al observar lo anterior, se hace necesario replantear la forma como se deben manejar los desechos de los hogares y empezar a tener hábitos más sostenibles encontrando soluciones viables al problema ambiental. Siendo una de las posibles alternativas, para solucionar el problema de la contaminación que producen las basuras, el compostaje. Con la materia orgánica de una bolsa de basura convencional podría ser convertida en humus, facilitando el desarrollo de plantas y cultivos, con 100 kilogramos de residuo orgánico es posible obtener 30 kilogramos de abono natural

Debido a esto y al ver un potencial mercado allí, pues la comunidad cada vez se preocupa por el medio ambiente y buscan alternativas para tener estilos de vida más sostenibles y económicos se decidió crear ECOMPST una empresa de creación de contenido didáctico y entretenido en plataformas digitales relacionado al compostaje y sus beneficios.

Objetivos

General:

Elaborar un plan de negocios para una empresa de creación de contenido de plataformas digitales orientado al emprendimiento con hincapié en brindar información concisa y didáctica al público objetivo para que realicen un buen manejo y aprovechamiento de los residuos orgánicos.

Específicos:

- Realizar un estudio de la problemática para estructurar una idea de negocio concisa con un público objetivo
- Con base a la propuesta de valor y la ventaja competitiva estructurar la idea de negocio
- Utilizar herramientas de investigación para un análisis de estrategias de Innovación
- Realizar un estudio de mercado y del comportamiento del consumidor para tener un consumidor fiel que reconozca a la empresa por un servicio de calidad

1. Semana 2: Analiza el Sector

Se conoce y trabaja la Teoría de Valor Compartido y los Objetivos de Desarrollo Sostenible como herramientas de análisis de identificación de problemáticas, oportunidades e innovación en el sector real.

1.1. Análisis del Contorno y Contexto de la Idea De Negocio

Esta empresa tiene como propósito brindar información de forma creativa, a través de podcast y publicaciones por medio de las redes sociales (infografías, comics, entre otros), con el fin de explicar paso a paso la creación del abono junto a los usos y beneficios que este ofrece, ya que es evidente que en la mayoría las familias generan cantidades considerables de residuos orgánicos que no son aprovechados en su totalidad, una de sus causas es; la desinformación acerca de cómo aprovechar al máximo dichos residuos. El compostaje le da una segunda oportunidad a todo lo que es considerado “basura” como una forma de enfrentarse a las acumulaciones de residuos en los hogares y a la contaminación en general, esta es una solución sencilla que está al alcance de todos. Toda la basura orgánica es capaz de convertirse en un material rico en nutrientes, ya sea para las plantas o cosechas.

Este proyecto está enfocado a personas de clase media que residen en zonas urbanas; que se encuentren en un rango de edad entre los 25 y 60 años y principalmente que se encuentren interesados por la agricultura urbana, soberanía alimentaria, mejorar los hábitos de reciclaje y reducción de residuos.

1.2. Objetivo del Desarrollo Sostenible

Esta oportunidad de negocio se puede relacionar con dos objetivos del desarrollo sostenible (Producción y Consumo responsable y Acción por el clima) ya que se desea que el consumidor comprenda el valor de la reducción de residuos, la descomposición natural y como son aprovechados los nutrientes por parte de las plantas. Para realizar este proceso solo se necesita constancia y pocas instrucciones y así lograr obtener el abono en casa. El propósito es incentivar y guiar el grupo objetivo hacia el buen manejo y aprovechamiento de los residuos orgánicos, ya que es una manera natural e innovadora de reciclar y tiene diferentes beneficios como ayudar a prevenir el calentamiento global, promover el desarrollo sano y abundante en la vegetación, alargar el periodo de crecimiento en las plantas, entre otro.

1.3. Teoría del Valor Compartido

La teoría de valor compartido se relaciona con este proyecto ya que al implementa este producto (compostaje) en el que se tiene en cuenta el cuidado del entorno social, donde se puede llegar a generar un nivel económico gracias al desarrollo de la idea y así mismo se ve reflejado el valor para la sociedad y el medio ambiente donde se ejecuta el proyecto gracias al manejo correcto y responsable de aquellos residuos que consideramos como no funcionales.

2. Semana 3: Identifica el Sector

Diferentes herramientas que ayudan a la identificación de un problema. Dando a conocer las causas, consecuencias y de más aspectos que conforman al mismo

2.1. Análisis PESTEL

Tabla 1

PESTEL

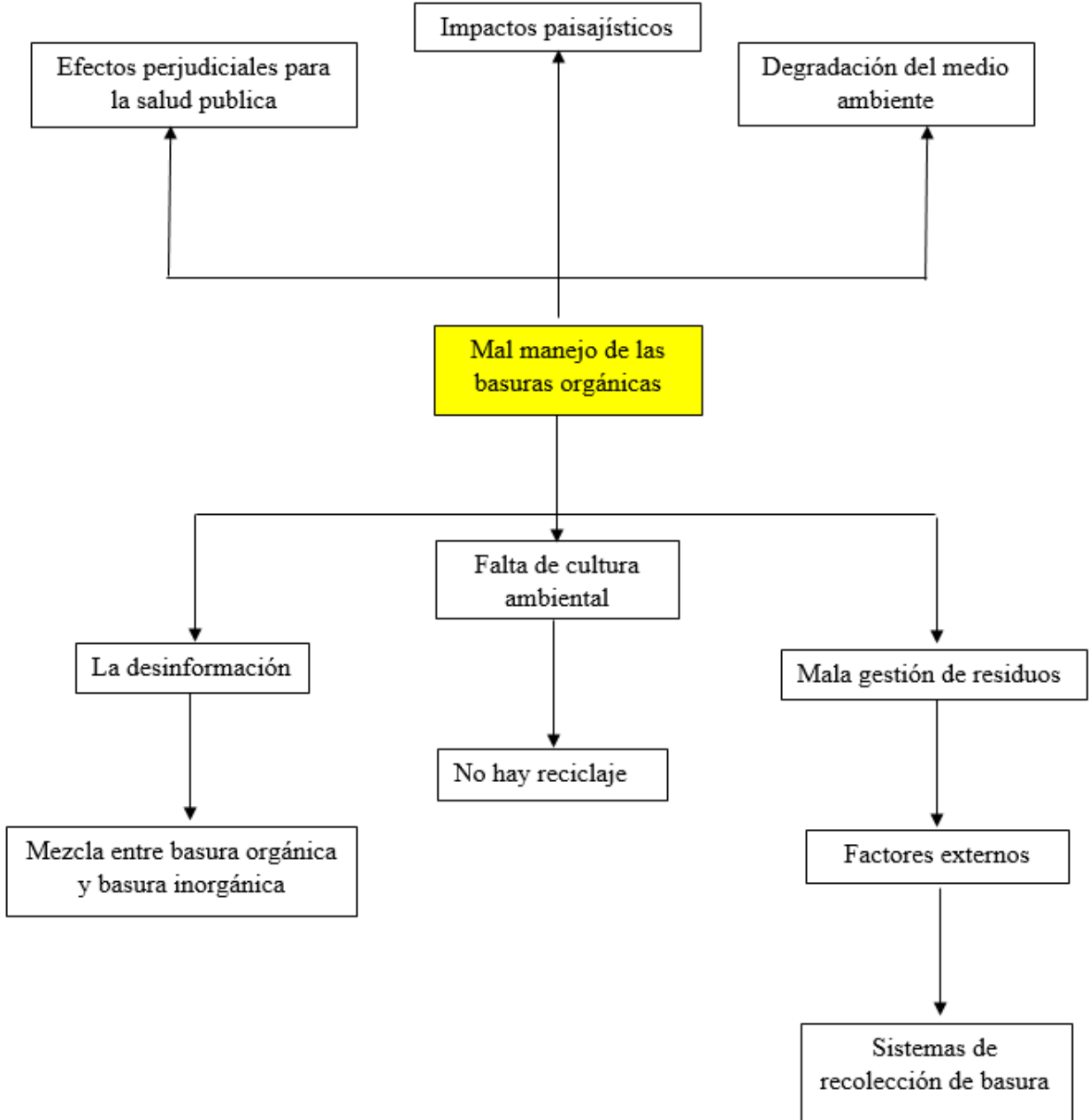
Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
	La desinformación	Falta de cultura ambiental	Mala gestión de residuos
Conocimiento o experiencia	5	5	5
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿Lo tenemos?)	5	2	2
Alcance (Técnico ¿Tenemos las herramientas?, ¿Podeos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso información?, ¿Puedo darle alguna solución?)	4	2	1
Tiempo (Posible Solución)	3	2	1
Costos (Posible Solución)			
Impacto ¿Qué es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	3	3	3
¿Qué tanto te llama la atención El desarrollo del problema?	5	4	4
TOTAL	25	18	16

Análisis político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal. Se describe en la Guía del Proyecto para identificar del problema, necesidad, reto u oportunidad.

2.2. Árbol de Problemas

Tabla 2

Árbol de problemas



Relacionar las causas y los efectos, una vez definido el problema central, señalando las consecuencias y las causas.

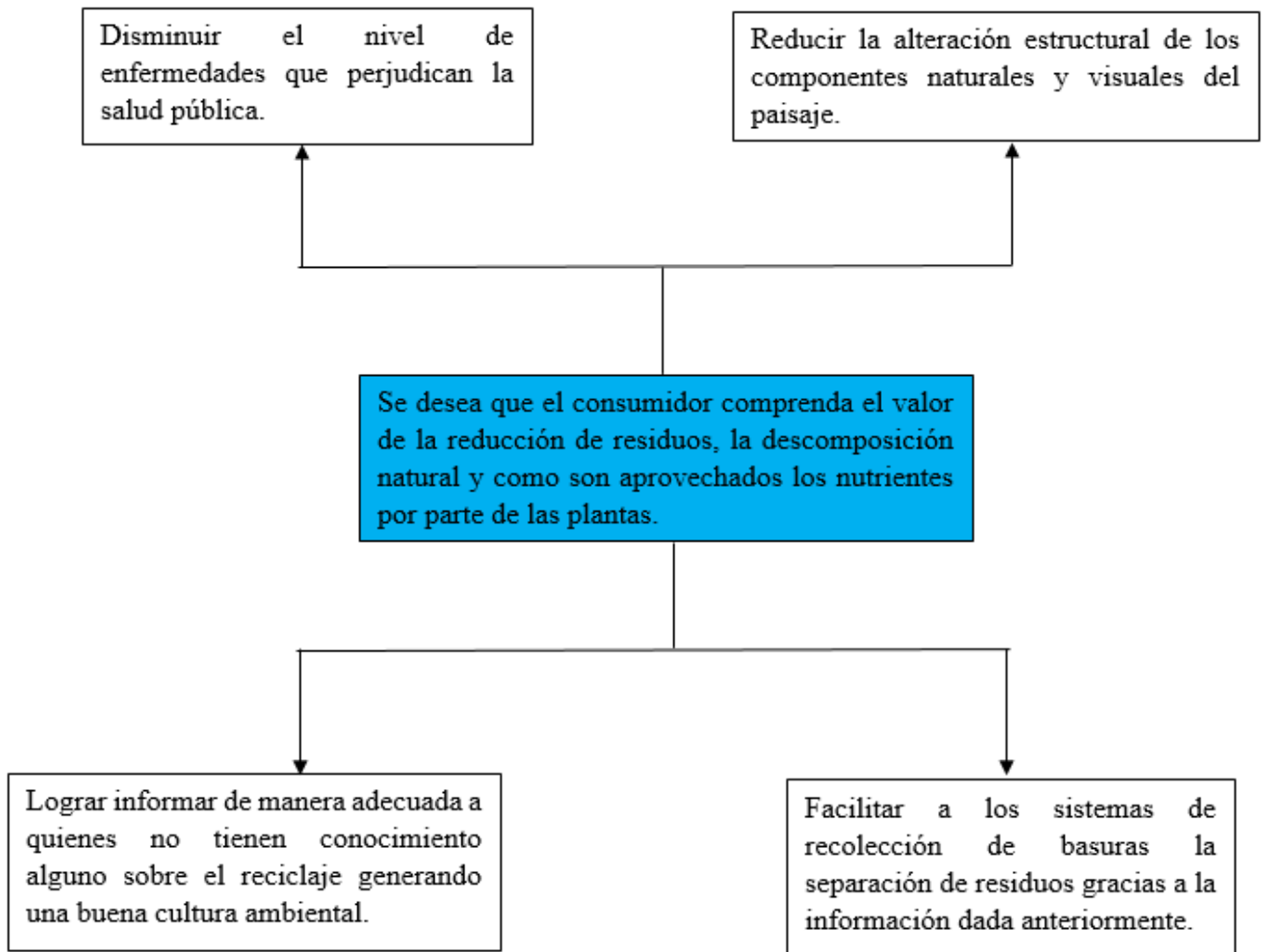
2.3. Pregunta Problema

¿Cómo guiar al grupo objetivo a que realicen un buen manejo y aprovechamiento de los residuos orgánicos?

2.4. Árbol de Objetivos

Tabla 3

Árbol de Objetivos



Define criterios de evaluación de las distintas soluciones a un problema. Señalando los fines inesperados y medios

3. Semana 4: Crea una Idea de Negocio

Técnicas de generación de ideas de negocio, para definir la idea de negocio del proyecto.

3.1. Lluvia de ideas

¿Cómo informar y explicar de forma creativa cómo aprovechar al máximo los residuos del hogar a través de la creación del abono junto a los usos y beneficios que este ofrece?

- Podcasts
- Fanzine
- Cartilla
- Videos
- Infografías
- Folletos
- Posts en redes sociales
- Comic

3.2. Autoevaluación Idea de Negocio

Tabla 4

Autoevaluación de la idea de negocio

INTERÉS / DISPOSICIÓN AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
La idea de negocio sea justa a lo que siempre he querido hacer	1	2	3	4	5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea para realizar el negocio	1	2	3	4	5
Considero que en seis meses puedo tener el negocio fundado	1	2	3	4	5
N Total de afirmaciones valoradas en	0	0	2	1	1

Se valoran diferentes aspectos de la idea de negocio

3.3. Estructura de la Idea

Tabla 5

Valoración de autoevaluación

¿CUAL ES EL PRODUCTO O SERVICIO?	El compostaje y servicio de información
¿QUIEN ES EL CLIENTE POTENCIAL?	Las personas que están interesadas y dispuestas a generar un cambio en sus hogares y quieran contribuir con la mejora del medio ambiente.
¿CUAL ES LA NECESIDAD?	Lograr que en las casas el desperdicio de basuras orgánicas no sea tomado con un desecho más, si no como una oportunidad de mejora y aprovechamiento.
¿POR QUÉ LO PREFERIRIAN?	Porque nuestra empresa brinda un servicio diferente donde la información que se brinda es clara y concisa, dándole a las personas la comodidad y confianza de querer adquirir nuestros servicios

Idea de negocio estructurada

Tabla 6

Estructura de la idea

	A		B		C
TOTAL: De afirmaciones valoradas en 1:	0	X	1	=	0
TOTAL: De afirmaciones valoradas en 2:	0	X	2	=	0
TOTAL: De afirmaciones valoradas en 3:	2	X	3	=	6
TOTAL: De afirmaciones valoradas en 4:	1	X	4	=	4
TOTAL: De afirmaciones valoradas en 5:	1	X	5	=	5

Según el puntaje obtenido se puede seguir realizando, sin embargo, se debe evaluar los atributos de la idea de negocio	PUNTAJE	15
	TOTAL	

3.4. Idea de Negocio Estructurada

Cómo podemos brindar información concisa para aprovechar de la mejor manera los desperdicios de hogares de familias grandes para mejorar sus hábitos de consumo y dar una nueva oportunidad a los supuestos desperdicios.

4. Semana 5: Estrategias de Innovación

Concepto y los diferentes tipos de innovación para de aplicarlos a la idea de negocio del proyecto.

4.1. Alternativas de Negocio Inicial

- Brindar los elementos necesarios para la realización del compostaje, como los compostadores, lombrices californianas, tierra y hojas secas
- Comercializar un compostaje Bien realizado, para que el público objetivo, conozca las características óptimas de un buen compostaje y se incentiven a seguir realizándolo
- Brindar cursos virtuales pagos y certificados donde se explique cómo realizar el compostaje y sus posibles usos
- Comercializar jardines verticales para incentivar la Zealización del compostaje

4.2. Competencia



Un modelo de aprovechamiento de residuos que es a su vez un emprendimiento para la comunidad. Su sistema de Manejo Integrado de Residuos Sólidos (MIRS) permite aprovechar hasta

el 90 % de todas las basuras producidas por la comunidad, convirtiendo estos materiales en una fuente de ingresos y minimizando su impacto ambiental.



Recolectan los desperdicios, ellos mismos brindan el recipiente y el tamaño de este depende de las necesidades de cada cliente, semanalmente recogen estos recipientes y les brinda uno nuevo

Se dedica al tratamiento y aprovechamiento de residuos orgánicos mediante Compostaje, operando en Colombia desde 1995.



ABONOS ORGÁNICOS: Optimiza la fertilización química y mejora las propiedades físicas, químicas y microbiológicas del suelo.

TECNOLOGÍA PARA COMPOSTAJE Ofrecen maquinaria de última tecnología optimizando la transformación controlada de los subproductos orgánicos, disminuyendo los gastos operacionales.

PLANTAS DE COMPOSTAJE: Ofrecen soluciones de ingeniería, suministro de maquinaria y tecnología para el diseño, construcción y operación de plantas de industriales de compostaje.



EARTHGREEN Colombia S.A.S., se constituye para investigar, desarrollar, estructurar y comercializar productos y

servicios de agua potable, saneamiento y medio ambiente con énfasis en gestión integral de residuos, con desarrollos propios, innovadores y de alto impacto económico, social, sanitario y

ambiental para resolver problemas en comunidades, municipios y empresas. EARTHGREEN Colombia S.A.S, se constituye como sociedad en septiembre de 2011.

4.3. Conclusión

La mayoría de nuestra competencia se encarga de manejar los residuos de sus clientes mas no de comercializarles el compostaje lo cual representa una gran amenaza a nuestro emprendimiento puesto que su idea de negocio es similar a la nuestra, pero lo que nos diferencia es que Priorizamos el entendiendo del proceso del compostaje por parte de nuestros clientes.

4.4. Idea Innovadora

Brindar información de forma creativa, atreves de podcast y publicaciones por medio de las redes sociales como, infografías, comics, entre otros, con el fin de explicar paso a paso la creación del abono junto a los usos y beneficios que este ofrece, al ya tener un público se podrá comercializar merch, como paquetes con elementos necesarios para la realización del compostaje, como los compostadores, lombrices californianas, tierra y hojas secas

5. Semana 6: Estudia el mercado

Elementos básicos para realizar el estudio de mercado. Se recolecta y analiza datos e información sobre posibles clientes, competidores, proveedores, en el entorno del proyecto

5.1. Contextualización de la Empresa

- Nombre: Ecompost
- Actividad económica: La actividad económica dependerá del intercambio de nuestros servicios con los clientes interesados en este, así mismo se tendrá en cuenta la producción, distribución y servicio determinando papeles y roles necesarios para las actividades anteriormente mencionadas, relacionando así el sector primario ya que nuestro producto es obtenido de bienes naturales.
- Tamaño: Inicialmente considerada como microempresa, ya que todos los participantes cumplimos con el fin de generar un buen desarrollo y sustento viable para la estabilidad del proceso e ideal de la prestación del servicio establecido.
- Lugar de ubicación:

5.2. Análisis de la Demanda

Según los estudios e investigación respecto a la idea de negocio, los clientes más habituales son aquellos que se sienten comprometidos con el cuidado del medio ambiente, atendiendo a la necesidad de generar un cambio con la creencia de tener un buen espacio libre de basuras y/o residuos que pueden llegar a causar daños y afectaciones en distintos aspectos incluso personales como lo son la salud, tanto para las personas como para el medio ambiente (recursos naturales).

Dando un nuevo espacio en el mercado para el desarrollo de nuestra idea de negocio viéndonos apoyados con este tipo de clientes.

5.3. Análisis de la Demanda

Estadísticas mostradas por el Ministerio de Ambiente registran un total de 14.000 negocios con enfoque verde en la ciudad de Bogotá. Empresas como:

- Biofort
- Eart Green Colombia
- MIMA

Manejan un criterio de responsabilidad ambiental, tomando, así como estrategias la comercialización del compostaje, organización y recolección de desperdicios, uso de tecnología y maquinarias para la disminución de gastos en la producción y el empleo de investigación para generar un impacto económico, social y sanitario.

Dado el espacio e interés que se relaciona con las distintas empresas y nuestra idea de negocio, se puede desarrollar gracias a las estrategias innovadoras que se desean implementar para la creación de Ecompost, pues las personas (clientes) están cada vez más interesadas en apoyar estos tipos de proyectos y obtener servicios y/o productos que ayuden con el buen cuidado y mantenimiento de los recursos naturales y del medio ambiente.

Tabla 7

Características de la oferta.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio	Ubicación
Biofort	Compostaje Fertilizante	No encontrado	-Abonos orgánicos -Tecnología para compostaje -Plantas de compostaje	Facatativá – vía Bogotá, planta de compostaje control ambiental- finca Santillana.
Eart Green Colombia	Compostaje	No encontrado	-Manual de usuario -Catálogo y validaciones	Medellín- Colombia

Idea de negocio estructurada

5.4. Análisis de la Comercialización y de los Proveedores

- Precio: Gratis
- Localización geográfica: Bogotá – Localidad de Bosa
- Posibilidad de alianzas: Variable a aquellas empresas que deseen adquirir los servicios que se ofrecen y se vean así mismos beneficiados por estos.
- Cumplimiento legal: “Norma ISO 14001: proporciona a las organizaciones un marco con el que proteger el medio ambiente y responder a las condiciones ambientales cambiantes, siempre guardando el equilibrio con las necesidades socioeconómicas. Se especifican todos los requisitos para establecer un Sistema de Gestión Ambiental eficiente, que permite a la empresa conseguir los resultados deseados. Establecer un enfoque sistémico para gestionar el medio ambiente puede generar que la gerencia de la organización tenga información suficiente para construirlo a largo plazo con éxito. Existen diferentes opciones que contribuyen con el desarrollo mediante:
 - Protección del medio ambiente utilizando la prevención

- Mitigación de los impactos ambientales
 - Mitigarlos efectos secundarios según las condiciones ambientales de la empresa
 - Ayuda a la empresa a cumplir con la legislación
 - Controla la forma en la que se diseñan los productos y servicios que ofrece la organización
 - Consigue beneficios financieros y operaciones que pueden resultar de aplicar alternativas ambientales relacionadas que fortalecen el posicionamiento del mercado
 - Comunica la información ambiental a las partes interesadas” <https://www.nueva-iso-14001.com/pdfs/FDIS-14001.pdf>
- Canales de distribución: El canal de distribución directo, dado entre la empresa y el cliente se dará por medio de los camiones encargados de recolectar los envases con los residuos y así mismo volverlos a su lugar para continuar con el ciclo de Ecompost

6. Semana 7: Segmenta el mercado

Subconjunto de compradores dentro del mercado basados en los criterios de diferenciación, necesidades y deseos.

6.1. Bondades de ecompost

- Brinda las bases para dar un buen uso de los desechos orgánicos
- Concientiza sobre el desperdicio de la materia orgánica
- Se le da un segundo uso a la materia orgánica
- En la aplicación reduce el uso de fertilizantes inorgánicos, a los que sustituye
- Se ahorra gran cantidad de agua gracias a la retención del compostaje
- Ayuda al desarrollo de las plantas, puesto que, le aporta los nutrientes necesarios para su desarrollo
- Ayuda a reducir los costes de transporte de residuos
- Y por consiguiente reduce la cantidad de desechos orgánicos que va al basurero
- Ayuda a la comunidad evitando problemas de contaminación de suelos y de la atmosfera
- La comunidad puede usar su compostaje en parques cercanos
- Inspira a luchar contra el cambio climático
- Se requiere de muy poco espacio para su realización
- Ayuda a mejorar la actividad biológica del suelo
- Se puede usar como fertilizante natural para las plantas del hogar
- Controla la contaminación ambiental

6.2. Ejercicio Buyer

Tabla 7

Buyer persona

<p style="text-align: center;">CLIENTE</p> 	<p>MIEDOS, FRUSTRACIONES Y ANSIEDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> -Degradación de los suelos -Conflictos sobre el agua -No saber cómo ayudar -Contaminación ambiental -Desperdicio de materia valiosa -Deterioro del oxígeno 	<p>DESEA, SUEÑA, NECESITA, ANHELA</p> <ul style="list-style-type: none"> -Un aire más limpio -Disminuir el impacto que tienen sus desechos -Ser más gentiles con el medio ambiente -Ser autosuficientes
<p>DEMOGRAFICOS Y GEOGRAFICOS</p> <p>Edad: 20 a 60 años</p> <p>Intereses: Agricultura urbana, cuidado del medio ambiente</p> <p>Estrato socioeconómico: 3,4,5</p> <p>Ubicación: Colombia, Bogotá</p>	<p>“El que nos puedan brindar información de calidad, inspiradora y fácil de entender y recrear para que más personas se unan al cambio y cada uno pueda aportar su cambio, entre todos podemos ayudar” - Cliente ecompost.</p>	<p>Haciendo pequeños cambios y teniendo constancia.</p>
<p>Frases que mejor describen su experiencia</p>	<p>Con mis residuos orgánicos puedo hacer el abono para mis plantas.</p> <p>Utiliza un recipiente grande para la compostera.</p> <p>No olvides tener un nivel apropiado de humedad y de aire, para evitar resultados inadecuados</p>	<p>Se puede añadir de todo siempre y cuando sean proporciones justas</p> <p>La clave es remover bien la mezcla porque es un proceso lento, debes tener paciencia</p>
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Recursos necesarios para la implementación del proyecto.</p>	<p>Congresos, Foros, seminarios, Recomendaciones específicas por plantas.</p>

Representación ficticia de cliente ideal para ecompost

6.3. Descripción...

A. ¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal? ¿Si su negocio es B2B, donde se encuentran las compañías que son su cliente?

- En fundaciones o proyectos que estén relacionados con el cuidado del medio ambiente y con la agricultura urbana

B. ¿Qué valores destacan a su cliente ideal? Escriba mínimo 5

- Se preocupa por el impacto que tienen sus desechos en el medio ambiente
- Acciones voluntarias para ayudar el medio ambiente
- Ayuda y colabora en acciones ambientales
- Es consciente que debe mejorar en bien del medio ambiente
- Es responsable a la hora de reciclar sus desechos
- Quiere y cuida los recursos naturales

C. ¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana? Con entorno, nos referimos a cómo y con quienes se relaciona durante una semana normal

- Siempre que puede hace uso de su bicicleta o del transporte público para desplazarse a su trabajo, de esta manera, minimizar al máximo el humo de los carros de forma innecesaria, siempre carga consigo una bolsa de tela para las compras que le puedan surgir y a la hora de llegar a casa en su cocina tiene un recipiente especial para separar los desechos orgánicos e inorgánicos para que a la hora de realizar el compostaje le sea más fácil, para así, ayudar a las plantas de su hogar y comunidad a que reciban los nutrientes necesarios para un desarrollo óptimo. Suele compartir su tiempo con amigos que tienen sus mismos intereses a la hora de emprender, colaborar y ayudar en las acciones ambientales que puedan surgirles.

D. ¿Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?

- Tener el conocimiento suficiente para poder realizar bien su compostaje
- Querer tener un futuro sostenible
- No deteriorar el medio ambiente

6.4. Bondades y cliente

Un cliente que se preocupa por el impacto ambiental que pueden llegar a tener sus desechos, es necesario que la conciencia ambiental está de parte tanto de Ecompost como sus clientes para que se logre la finalidad del cuidado al medio ambiente desde los hogares, el tener un conocimiento verídico sobre la elaboración del compostaje, pues de esto depende el progreso y conservación del medio ambiente.

6.5. Producto y cliente

Ahora ya conoce a su cliente y sabe cómo su producto puede suplir la o las necesidades del mismo.

A. Tome nota de los otros actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto

- Fundación MIMA
- Más compost menos basura
- Biofort
- Earthgreen

B. ¿Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo?

- Teniendo en cuenta el censo de hogares que tienen acceso a internet en la ciudad de Bogotá, el promedio de clientes potenciales es de \$1.804.844 hogares (TIEMPO, 2018), que puedan estar interesados en adquirir el servicio.

C. ¿Cuántas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo?

- 40.000 personas, esta cifra se sacó en base a la información encontrada en la ficha Estadística Básica de Inversión Distrital EBI-D, que habla sobre el proyecto “7681 Fortalecimiento de la agricultura urbana y periurbana en las localidades urbanas de Bogotá” (ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ, 2020)

D. ¿Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto?

- 20,000 personas, son las que van a ser posiblemente capacitadas con el plan de desarrollo para fortalecer las huertas urbanas y periurbanas que realizó la Alcaldía Mayor de Bogotá junto con el Jardín Botánico “JOSE CELESTINO MUTIS” la meta que tiene es la producción de huertas urbanas y periurbanas en las localidades de Bogotá, para esto el compostaje será un elemento clave a la hora brindarle los nutrientes necesarios a la tierra, para un correcto desarrollo de las plantas, 100% natural y libre de químicos que puedan ser contaminantes. (ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ, 2020)

E. ¿Cuántas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto?

- 20,000 personas, son las que serán capacitadas para la agricultura urbana y periurbana, todas podrían suplir sus necesidades con el servicio que brinda ecompost, haciendo las buenas prácticas agroecológicas, reduciendo sus gastos en alimentos

siendo autosuficiente, para así, ayudar a su economía, la soberanía alimentaria y, por último, consumir alimentos más sanos cultivados por ellos mismos.

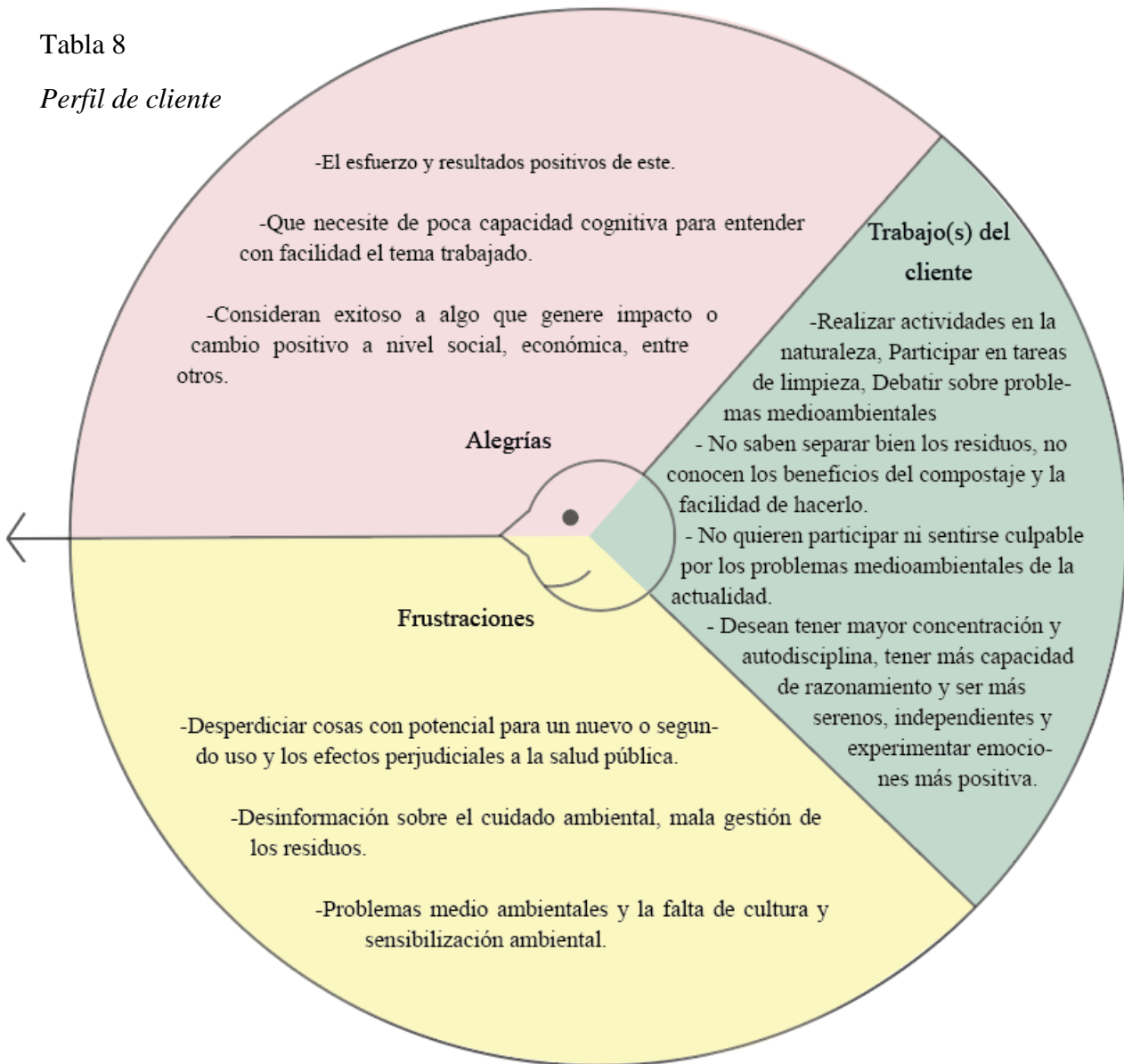
7. Semana 8: Diseña la Propuesta de Valor

Método para poder encajar las necesidades de los clientes con la propuesta que tu proyecto ofrece al mercado.

7.1. Producto y cliente

Tabla 8

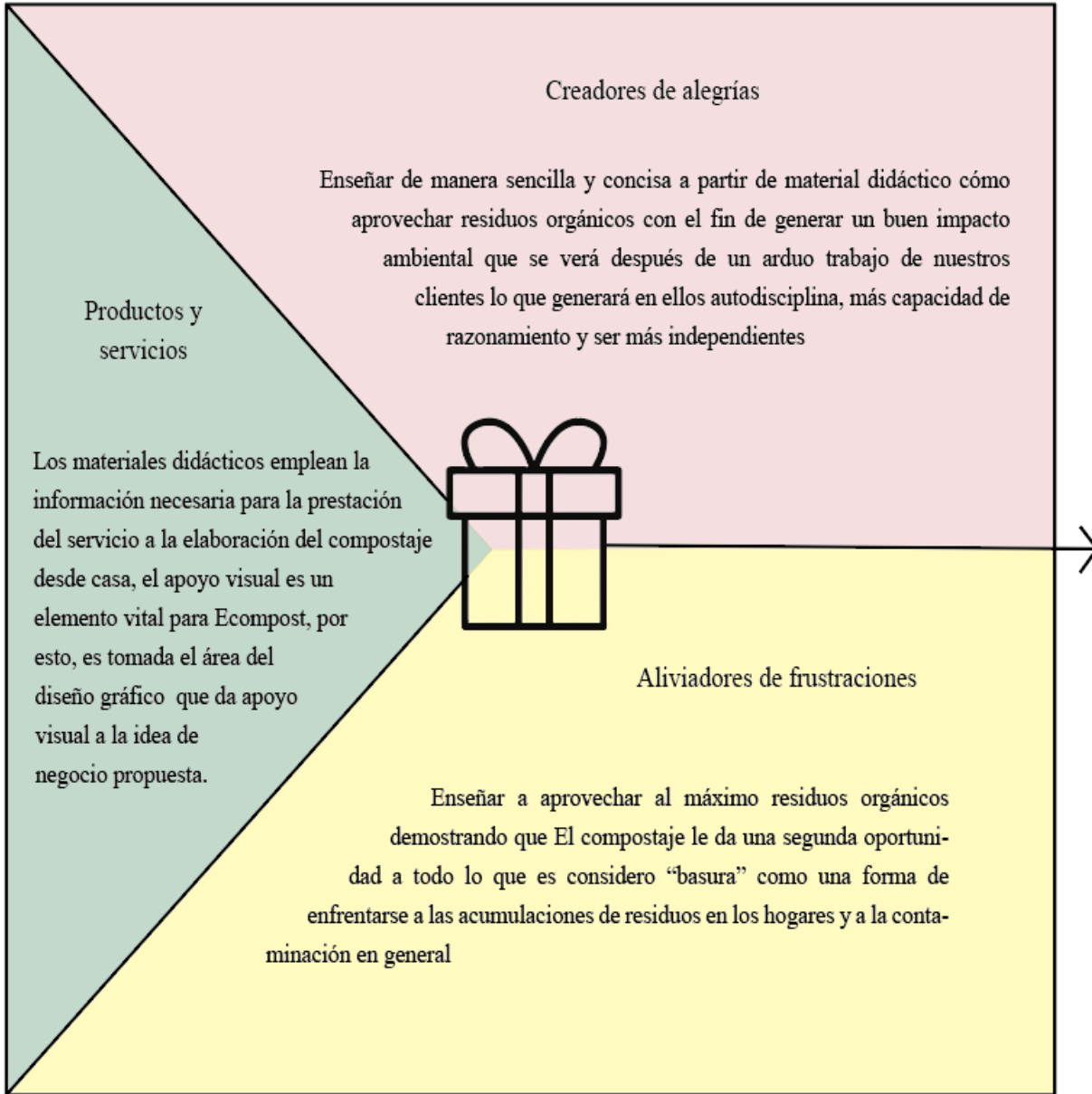
Perfil de cliente



Características que definen al cliente al potencial del servicio

Tabla 9

Mapa de valor



Características, que tiene el servicio que hace que el cliente lo elija.

8. Semana 9: Diseño de Servicio

Fases de diseño del servicio hasta su producción final.

8.1. Definición Estratégica

Pasos legales para la creación de idea de negocio en Colombia:

- Definir un Nombre de la Marca
- Definir tipo de empresa o sociedad
- Revisión del esquema contractual
- Creación de Estatutos de la Empresa
- Registro Ante la DIAN
- Registro Ante la Cámara de Comercio
- Cuenta Bancaria Empresarial
- Solicitud de Facturación a la DIAN
- Registro Ante el Sistema de Seguridad Social
- Buscar Financiamiento
- Crear su Empresa con la Mejor Firma de Abogados
- Escalar Alcanzando Cada Objetivo de su Modelo de Negocios

Ley 590 de 2000: Estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes.

Mediana empresa: a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o b) <Ajuste de salarios mínimos en términos de UVT por el artículo 51 de la Ley 1111 de 2006. El texto con el nuevo término es el siguiente:> Activos totales por valor entre 100.000 a 610.000 UVT.

Pequeña empresa: a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes o

Microempresa: a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o, b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes

Ley 1780 de 2016: la presente Ley tiene por objeto impulsar la generación de empleo para los jóvenes entre 18 y 28 años de edad, sentando las bases institucionales para el diseño y ejecución de políticas de empleo, emprendimiento y la creación de nuevas empresas jóvenes, junto con la promoción de mecanismos que impacten positivamente en la vinculación laboral con enfoque diferencial. Para este grupo poblacional en Colombia.

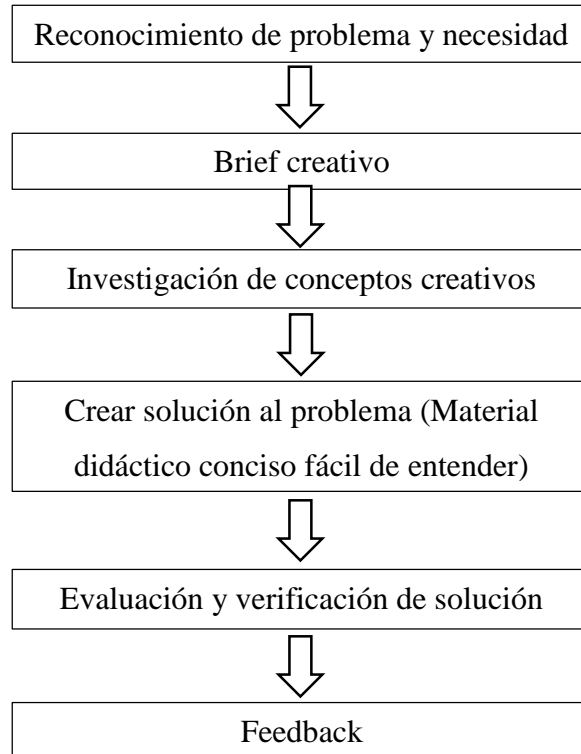
8.2. Diseño de Concepto

- Insumos
 - Pc
 - Software de diseño
 - Plataformas digitales
 - Servicio de internet
 - Saber comunicar de manera visual

8.3. Diseño en Detalle

Tabla 10

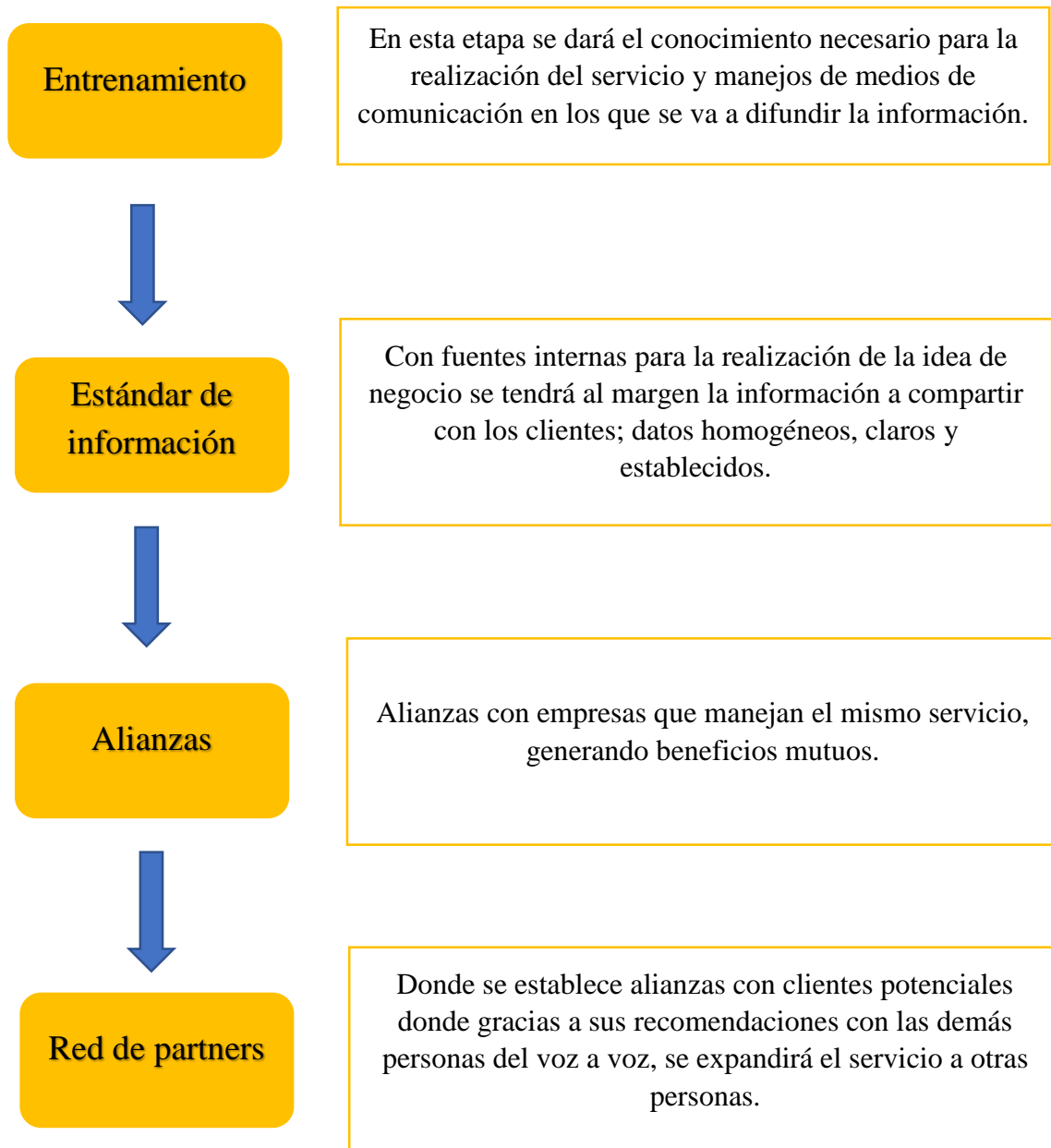
Diagrama de bloques



Proceso de producción del servicio

Tabla 11

Cadena de distribución



Acciones para distribuir y dar a conocer el servicio

- Costos de producción:
 - Software de Diseño
 - Servicio de internet

- Diseño y proceso creativo de material
- Tiempo de investigación y trabajo
- Sustratos de impresión
- Ganancia
 - El servicio no tendrá costo, por lo tanto las ganancias serán de patrocinadores y de acuerdo a la plataforma donde se publique se puede obtener ganancia según la interacción del público.

8.4. Validación y Verificación

- Cobertura: Se debe contar con el número de artículos disponibles en la empresa y que estos sean coherentes con la cantidad de personas que demandan una necesidad que será satisfecha por esta.
- Eficacia: Se evalúa la necesidad del cliente por el cual ha sido creado el producto y si este lo satisface la eficacia del producto es alta.
- Valoración de ventas: Es el método más empleado para medir la calidad del producto; si se tiene una gran cantidad de ventas significa que ha tenido éxito.
- Competitividad: Es la habilidad con la que cuenta la empresa para beneficiarse de las cualidades que los diferencian de su competencia.
- Satisfacción del cliente: En este se evalúa el grado de aprobación por parte de la persona que ha adquirido el producto
- Viable: Permite conseguir datos de manera fácil, teniendo costes proporcionales y un uso por medios adecuados
- Cuantificable: El indicador debe ser medible, es decir, que se puede saber el porcentaje a la hora de conseguir un objetivo.

- Los resultados: La mayoría de las veces los resultados de los indicadores de calidad son cuantificables
- Evaluar: Es hacerle un seguimiento a la productividad de un proceso.
- Identificar: Hallar a tiempo posibles fallas que pueda presentar el producto o servicio que puedan comprometer la calidad de este.

8.1. Producción

- Brochure



ECOMPOST

Ecompost está creada con el propósito de brindar información de forma creativa, además de charlas y talleres prácticos, esta información será clara y concisa para explicar paso a paso la creación del abono, así como, los usos y beneficios que este ofrece.

por medio de talleres prácticos y podcast, indicaran el proceso de principio a fin que se debe seguir para la correcta realización del abono casero, los beneficios que se obtienen a partir de este proceso y por último sus diferentes usos, mostrando así, los pocos materiales que se necesitan y lo fácil que es lograr tener compostaje en el hogar.




COMO SE HACE

- 1 Usa un cajón de madera en el que vayas a realizar el compostaje
- 2 Coloca los residuos orgánicos en el cajón de madera
- 3 Mantenerlo con humedad es importante, no dejes que se seque o se humedezca demasiado
- 4 Después de 8 semanas, la mezcla debe tener un color oscuro y así ya estará listo para añadirlo a nuestra tierra

ALCALDIA MAYOR DE BOGOTÁ D.C.

CREDITOS
 Nayra Jimenez
 Valentin Osorio
 Loraine Villanueva

- Ficha técnica



9. Semana 10: Prototipo

9.1. Características del producto o servicio

Ecompost comparte la Información con el paso a paso de cómo crear del abono junto a los usos y beneficios que este ofrece, en medios digitales. Atraves de podcast y publicaciones por medio de las redes sociales (infografías, comics, entre otros), con el fin de explicar paso a paso la creación del abono junto a los usos y beneficios que este ofrece.

9.2. Características del prototipo

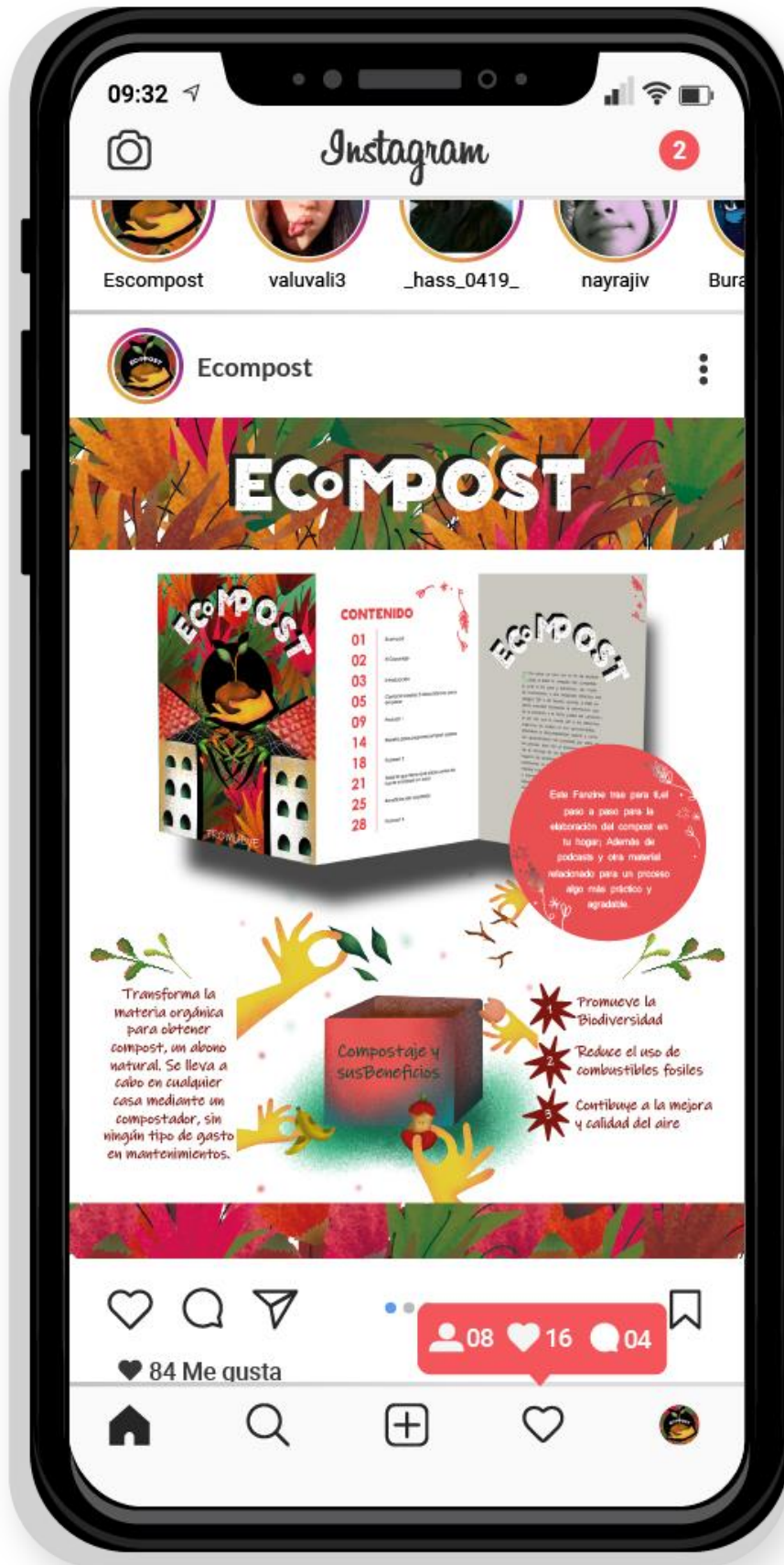
Nuestro prototipo será un post de Instagram, pues esta Red social se posiciona cada vez más como la mejor alternativa ante la decadencia de Facebook, y cada momento en esa plataforma debe aprovecharse de la mejor manera posible.

El post será una infografía que exponga un producto de la merch que manejará Ecompost de 1080×1350px, su proceso de producción será Illustrator, Se manejará una paleta de colores cálidos que da una sensación de calidez, innovación y optimismo; También se manejan verdes los que se asocian con la naturaleza. Las Tipografías dinámicas para no generar textos pesados y sea fácil la lectura, gracias a esto el lector podrá entender fácilmente la información que se le presenta

9.3. Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo

El prototipo se encontrará en Instagram, será una prueba piloto para observar cómo reacciona e interactúa el público con el post

9.4.Evidencia del prototipo



Ecompost
Bogotá, D.C.

ECOMPOST

CONTENIDO

- 01 Introducción
- 02 Objetivos
- 03 Metodología
- 05 Conceptos Básicos y Tipos de Residuos
- 09 Materiales
- 14 Beneficios Ambientales y Sociales
- 18 Pasos
- 21 Herramientas y Materiales Necesarios
- 25 Herramientas y Materiales
- 28 Anexos

Este folleto sirve para ir el paso a paso para la elaboración del compost en tu hogar. Además de podcasts y otro material recopilado para un proceso algo más práctico y agradable.

Transforma la materia orgánica para obtener compost, un abono natural. Se lleva a cabo en cualquier casa mediante un compostador, sin ningún tipo de gasto en mantenimientos.

Compostaje y sus Beneficios

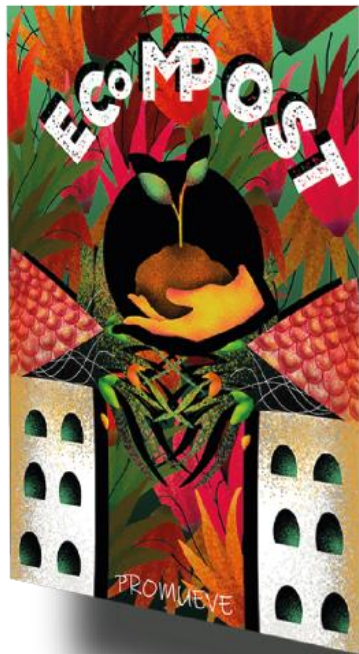
- Promueve la Biodiversidad
- Reduce el uso de combustibles fósiles
- Contribuye a la mejora y calidad del aire

84 Me gusta

Ecompost Nuestro objetivo más importante es cambiar los hábitos del manejo de residuos #compostable #eco ... más

Hace 30 minutos · Ver traducción

ECOMPOST



CONTENIDO

- 01 Ecompost
- 02 El Copostaje
- 03 Introducción
- 05 Compost casero: 3 ideas fáciles para empezar
- 09 Podcast 1
- 14 Receta para preparar compost casero
- 18 Podcast 2
- 21 Todo lo que tiene que saber antes de hacer compost en casa
- 25 Beneficios del copostaje
- 28 Podcast 3

Este fanzine trae para ti, el paso a paso para la elaboración del compost en tu hogar; Además de podcasts y otra material relacionado para un proceso algo más práctico y agradable.

Transforma la materia orgánica para obtener compost, un abono natural. Se lleva a cabo en cualquier casa mediante un compostador, sin ningún tipo de gasto en mantenimientos.



- 1 Promueve la Biodiversidad
- 2 Reduce el uso de combustibles fosiles
- 3 Contribuye a la mejora y calidad del aire



10. Semana 11: Modelo Running Lean de la empresa ECOMPOST

Tabla 12

Modelo Running Lean

Problema <ul style="list-style-type: none"> El desperdicio y mal manejo de las basuras orgánicas Servicio de información sobre la preparación, usos y beneficios del compostaje 	Solución <ul style="list-style-type: none"> Didáctico De fácil comprensión Creativo 	Propuesta de Valor única <p>Porque nuestra empresa brinda un servicio diferente donde la información que se brinda es clara y concisa, dándole a las personas la comodidad y confianza de querer adquirir nuestros servicios. El producto será de fácil lectura y no se necesitará de una gran capacidad cognitiva para su comprensión.</p>	Ventaja injusta <p>Cierra el ciclo de los desperdicios orgánicos</p>	Segmento de clientes <p>Este proyecto está enfocado a personas de clase media que residen en zonas urbanas; que se encuentren en un rango de edad entre los 25 y 60 años y principalmente que se encuentren interesados por la agricultura urbana, soberanía alimentaria, mejorar los hábitos de reciclaje y reducción de residuos.</p>
	Métricas Clave <ul style="list-style-type: none"> El número de espectadores Crecimiento de la pagina Publicidad hacia la pagina 		Canales <p>El medio por el cual se dará a conocer el producto será digital (redes sociales).</p>	
Estructura de costos <p>Personal para crear contenido semanalmente.</p>		Fuentes de ingresos <p>Es una empresa sin ánimo de lucro, no obstante, acepta donaciones.</p>		

Visión de las debilidades y fortalezas del modelo de negocio

11. Semana 12: Validación de Negocios

¿Qué es lo primero que debemos validar para poner en marcha nuestra idea de negocio?

- Testear y probar el producto con los usuarios, para así, saber qué tanta probabilidad de éxito puede llegar a tener y si está cumpliendo con la hipótesis planteada al principio. El prototipo realizado para Ecompost (Infografía) resuelve el problema del usuario brindándole una guía para que pueda ser autosuficiente respecto a el reciclaje de los desechos orgánicos.

¿Cuál puede ser el problema o la necesidad de nuestros potenciales clientes?

- No saber cómo actuar respecto a los desechos orgánicos que son generados en su hogar
- Mejorar y brindarles mejores nutrientes a sus huertas urbanas

12. Semana 13: Recolección de Información

12.1. Objetivo de la investigación:

- **Objetivo de Mercado:** Recolectar de datos para poder tomar mejores decisiones para la idea de negocio, logrando un mejor conocimiento del consumidor y justificar la demanda de nuestro servicio.
- **Objetivos específicos:**
 - Analizar el papel del contenido educativo y de ecología en las redes sociales
 - Conocer el comportamiento de los consumidores de este tipo de contenido

- Detectar patrones en los consumidores del contenido que permita el diseño de una estrategia para posicionar la empresa

12.2. Tipo de Investigación a realizar

Cualitativa ya que estudia la especificidad de situaciones particulares y su objeto de estudio responde a la importancia de analizar los fenómenos en su contexto. Esto permite centrar la investigación en la realidad humana y social, está orientada a la realidad ayuda a comprender a las personas en el contexto que se encuentran

12.3. Diseño de encuesta

- ¿Entre qué rango está tu edad?
 - 16-18
 - 19-26
 - 27-34
 - 35-42
 - 43-50
 - +50
- ¿Sueles usar redes sociales y plataformas como Spotify, Instagram, entre otras?
 - Si
 - No
- ¿Qué tan frecuente suele usarlas?
 - Menos de 2 horas
 - De 2 a 3 horas al día
 - De 3 a 5 horas al día
 - De 6 a 8 horas al día
 - Más de 8 horas
- ¿Qué tipo de contenido te gusta consumir?
 - Educativo
 - Humor
 - Arte
 - Inspiración
 - Opiniones y reseñas
 - Críticas y Recomendaciones
 - Tutoriales

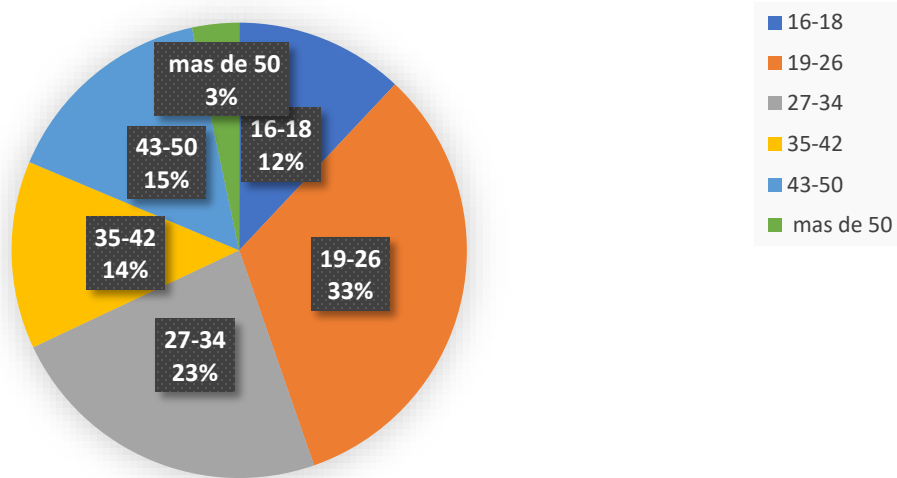
- Tendencias
- Noticias
- Ofertas y promociones
- Otro: _____
- ¿Qué red social usa con más frecuencia?
 - Facebook
 - Instagram
 - Otro: _____
 - Twitter
 - YouTube
 - Snapchat
- ¿Está usted interesado en tener hábitos más sostenibles y amables con el ambiente?
 - Si
 - No
- ¿Estaría usted dispuesto a aprender sobre el compostaje y sus beneficios?
 - Si
 - No
- ¿Está usted dispuesto a consumir contenido relacionado con el tema?
 - Si
 - No
- ¿Cómo le gustaría que fuera este contenido?
 - Videos tutoriales
 - Podcats
 - Infografías
 - Memes
 - Comics
 - Gifs
 - Ilustraciones

13. Semana 14: Tabulación y análisis de la información

¿Entre qué rango está tu edad?

Tabla 13

Diagrama Pastel pregunta 1

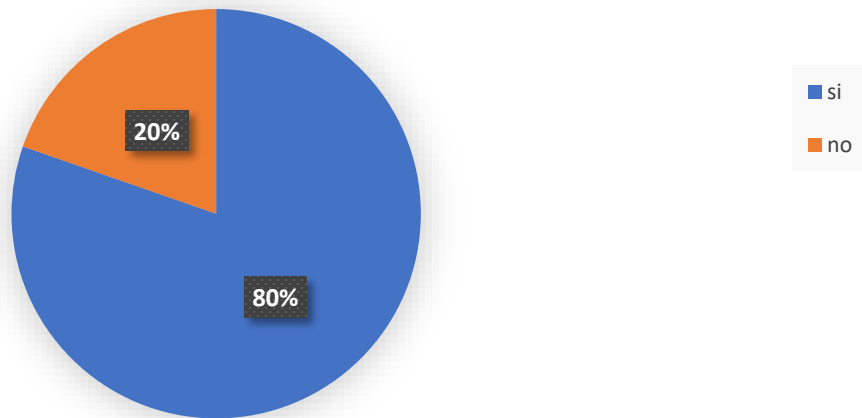


La mayoría de las personas encuestadas se encuentran en un rango de edad entre los 19 y 34 años

¿Sueles usar redes sociales y plataformas como Spotify, Instagram, entre otras?

Tabla 14

Diagrama Pastel pregunta 2

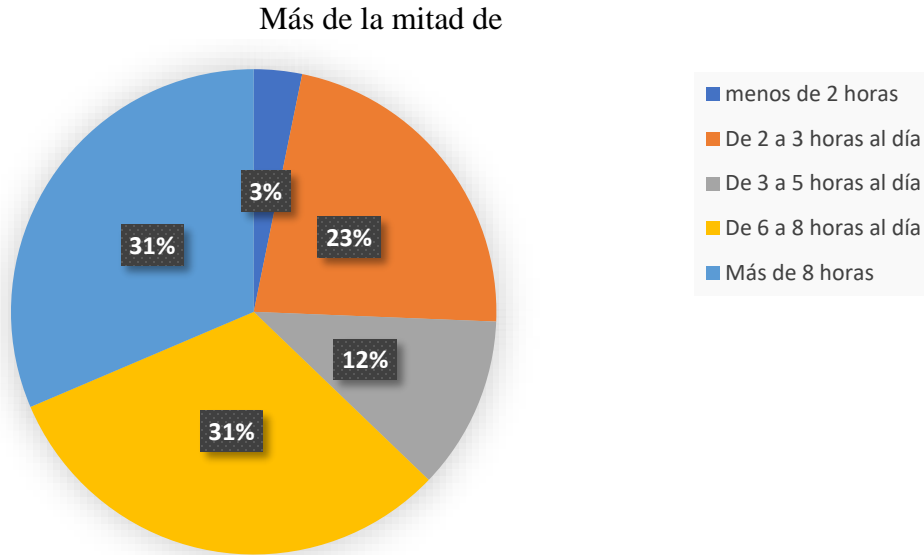


La gran mayoría de los encuestados utilizan diferentes plataformas y teniendo en cuenta que hay gran variedad en los rangos de edades, eso no es un impedimento para el uso de estas plataformas

¿Qué tan frecuente suele usarlas?

Tabla 15

Diagrama Pastel pregunta 3

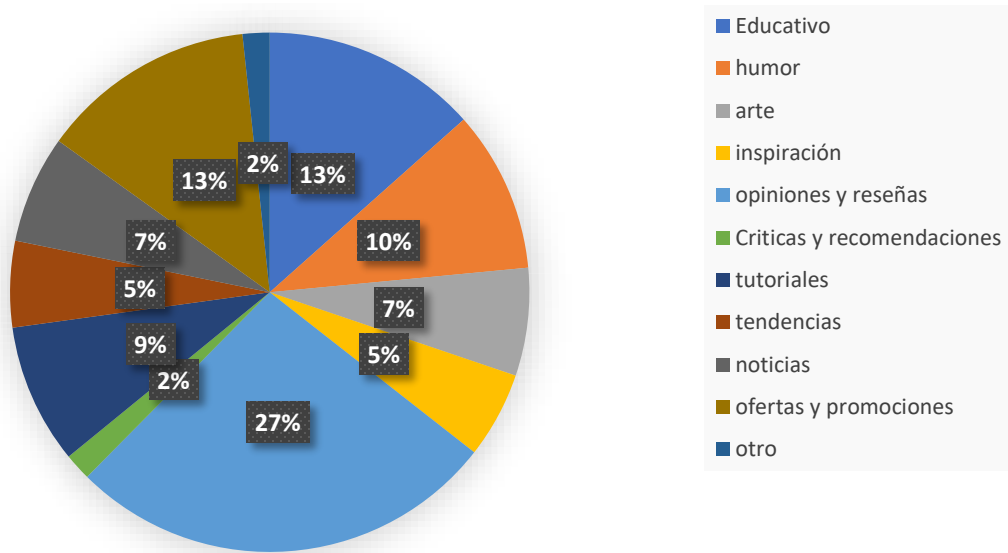


Más de la mitad de los encuestados visita estas plataformas un tiempo significativo de su día

¿Qué tipo de contenido te gusta consumir?

Tabla 16

Diagrama Pastel pregunta 4

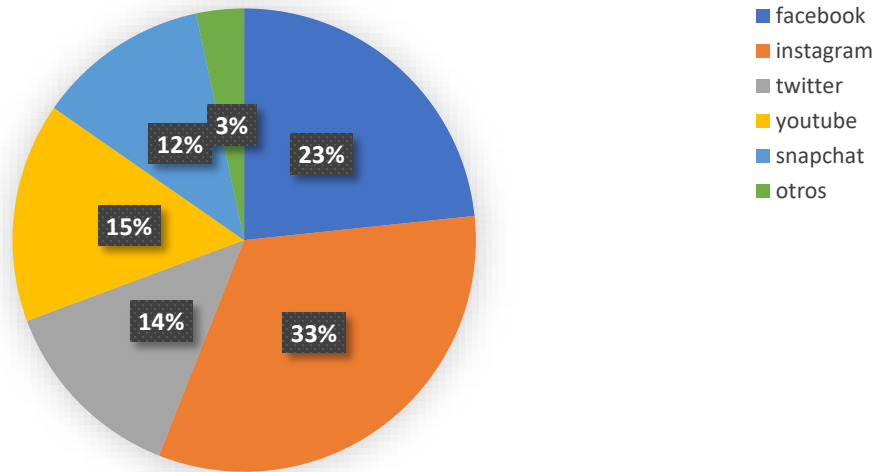


El contenido más visitado por parte de los encuestados son críticas y recomendaciones, ya que se sienten guiados por la experiencia y veracidad de la información.

¿Qué red social usa con más frecuencia?

Tabla 17

Diagrama Pastel pregunta 5

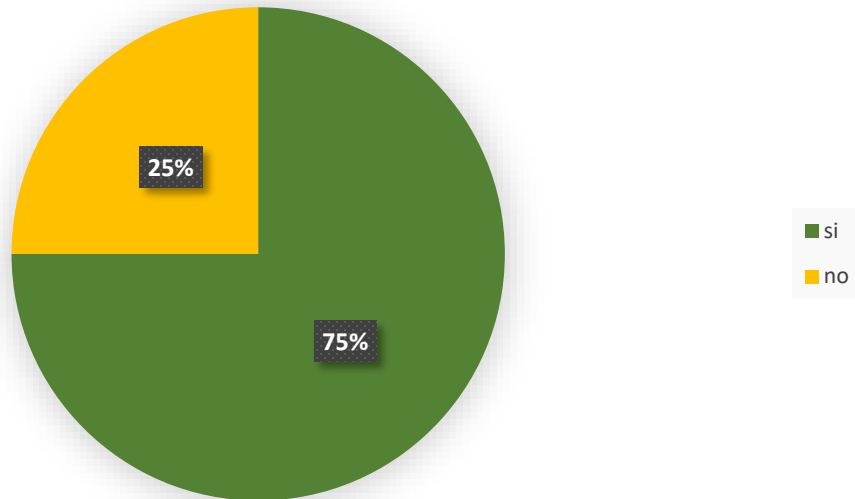


Una de las redes sociales más utilizada pues esta Red social es instagram pues se posiciona cada vez más como la mejor alternativa ante la decadencia de Facebook, y cada momento en esa plataforma debe aprovecharse de la mejor manera posible.

¿Está usted interesado en tener hábitos más sostenibles y amables con el ambiente?

Tabla 18

Diagrama Pastel pregunta 6

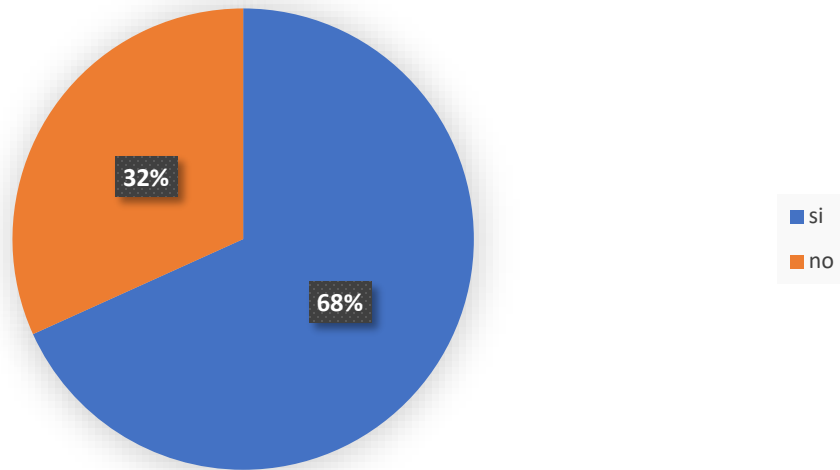


Gran parte de encuestados se interesan en tener hábitos más sostenibles y amables con el ambiente, aquí hay un gran porcentaje de potencial publico

¿Estaría usted dispuesto a aprender sobre el compostaje y sus beneficios?

Tabla 19

Diagrama Pastel pregunta 7

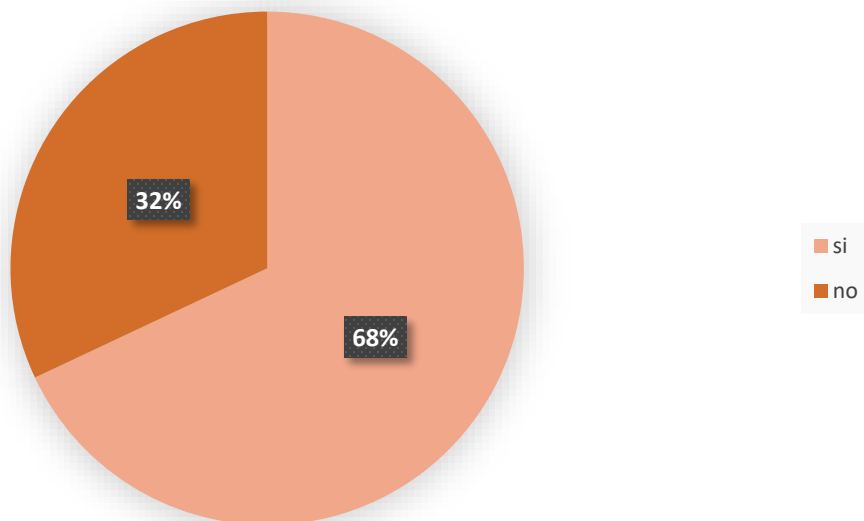


A pesar de que el porcentaje de respuestas afirmativas no es equivalente a la pregunta anterior aún hay un gran porcentaje de potencial público

¿Está usted dispuesto a consumir contenido relacionado con el tema?

Tabla 20

Diagrama Pastel pregunta 8

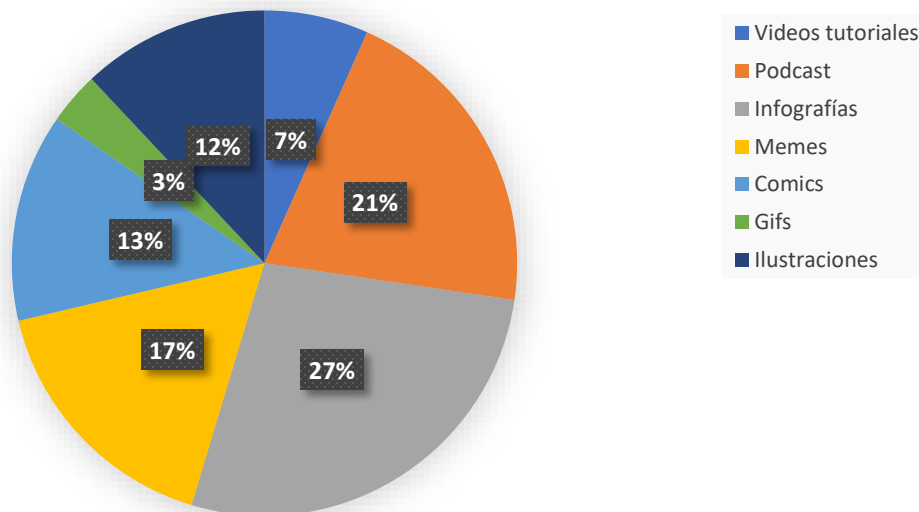


El porcentaje de respuestas afirmativas es equivalente a la pregunta anterior, hay un gran porcentaje de potencial público

¿Cómo le gustaría que fuera este contenido?

Tabla 21

Diagrama Pastel pregunta 9



A pesar de las respuestas variadas Las infografías y los podcast son los que tienen más fuerza, lo que evidencia que este tipo de contenido es muy viable para compartir este tipo de contenido.

Bibliografía

- Más Compost SAS. (2019). mas compost. Obtenido de <https://www.mascompost.org/>
- Biofort Organico. (2017). biofortorganico. Obtenido de <http://biofortorganico.com/nosotros/>
- EARTHGREEN Colombia S.A.S. (s.f.). EARTHGREEN Colombia. Obtenido de <http://www.earthgreen.com.co/quienes-somos>
- NORÉN, A. (2020). animal, la revista. Obtenido de <https://animalrevista.com/compostaje-guia-practica-para-que-lo-hagas-en-casa/#.X2fciGhKjIV>
- Fundación mima. (s.f.). Fundación mima. Obtenido de <https://fundacionmima.org/>
- agtabogados. (s.f.). Recuperado el 18 de Octubre de 2020, de https://www.agtabogados.com/ppclp/creacion-de-empresa-en-colombia/?wtid=EmpInternacional&gclid=CjwKCAjwrKr8BRB_EiwA7eFapnFqJ1JDzuckMiRnAtKK0Q9oAX845cJ1aAhmCbWUSAH6WFBz1byX_BoC6XYQAvD_BwE
- ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ, D. C. (16 de agosto de 2020). ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ, DISTRITO CAPITAL. Obtenido de file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/7681_218_jardin_botanico_jose_celestino_mutis_0.pdf
- Benavides, C. (06 de Julio de 2017). Calidad Para Pymes. Obtenido de <https://calidadparapymes.com/indicadores-de-calidad/>
- colombia, C. d. (02 de Mayo de 2016). Obtenido de <http://www.mipymes.gov.co/mipymes/media/mipymes/Documentos/Ley-1780-del-2-de-mayo-de-2016.pdf>
- directivos, R. (05 de Mayo de 2016). EAE. Obtenido de <https://retos-directivos.eae.es/indicadores-de-calidad-cual-es-el-mas-adecuado-para-mi-empresa/>
- secretaria senado. (30 de Septiembre de 2020). Recuperado el 16 de Octubre de 2020, de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0905_2004.html
- Serrana, J. I. (03 de Agosto de 2020). EAE. Obtenido de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/indicadores-de-calidad-optimizar-gestion/>
- TIEMPO, E. (18 de Diciembre de 2018). EL TIEMPO. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/numero-de-hogares-conectados-a-internet-en-bogota-306542#:~:text=De%20acuerdo%20con%20el%20reporte,tienen%20acceso%20a%20la%20red.>