



IOSDROID

Camilo Andrés Gallardo Pabón
Nicol Nathalia Novoa Ortiz

Creación De Empresa 1 – Modelos De Innovación 50101
Camilo Andrés Gallardo Pabón (Administración de empresas) Santa Marta, Magdalena
Nicol Nathalia Novoa Ortiz (Dirección y producción de medios audiovisuales) Bogotá,
Cundinamarca

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior – CUN

2020

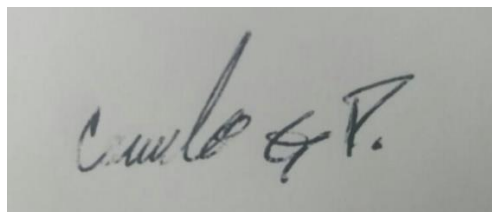
ÍNDICE

| | |
|--|----|
| COMPROMISOS DEL AUTOR | 4 |
| Introducción | 5 |
| Objetivo General y Específicos | 5 |
| Claves para el éxito | 6 |
| Análisis Del Entorno Y Contexto De La Idea De Negocio | 6 |
| Objetivos de desarrollo sostenible | 6 |
| Teoría del valor compartido | 7 |
| Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad. | 7 |
| Identifica La Oportunidad..... | 8 |
| Análisis PESTEL..... | 8 |
| Árbol de problemas | 10 |
| Árbol de objetivos: | 11 |
| Descripción de la idea de negocio..... | 11 |
| Tabla de intereses: | 11 |
| Estructura De La Idea | 12 |
| Idea Estructurada: | 13 |
| Estrategias De Innovación | 14 |
| Competencia..... | 14 |
| Trasladar a ios | 14 |
| Share it..... | 14 |
| Fuerzas De La Industria..... | 15 |
| Sector secundario: | 15 |
| Análisis de la demanda | 15 |
| Análisis de la oferta: | 16 |
| Análisis de la comercialización y de los proveedores | 16 |
| Segmenta El Mercado..... | 17 |
| Bondades de nuestro producto. | 17 |
| Formato Buyer persona..... | 18 |
| Mapa De Valor Y Perfil Del Cliente | 21 |
| Diseño Del Producto..... | 21 |
| Definición estratégica | 21 |
| Diseño de concepto..... | 21 |
| Diseño en detalle | 22 |

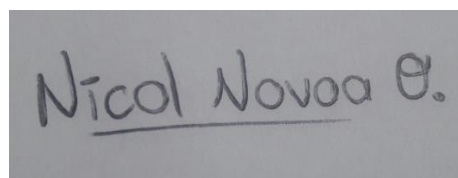
| | |
|---------------------------------------|----|
| Producción | 23 |
| Prototipo | 24 |
| Características del producto | 24 |
| Características del prototipo..... | 24 |
| Evidencia del prototipo..... | 24 |
| Validación De La Idea De Negocio..... | 24 |
| Modelo Running Lean | 25 |
| Recolección De Información | 25 |
| Objetivo de la investigación..... | 25 |
| Tipo de investigación..... | 26 |
| Encuesta | 26 |
| Tamaño de la muestra..... | 27 |
| Análisis De La Información..... | 27 |
| Tabulación..... | 27 |
| Graficas | 27 |
| Webgrafía. | 31 |

COMPROMISOS DEL AUTOR

Nosotros (Camilo Andrés Gallardo Pabón y Nicol Nathalia Novoa Ortiz) identificados con números de CC. (1004345204 y 1000521205) estudiantes del curso (Administrador de empresas (III) y Dirección y producción de medios audiovisuales (IV)) declaramos que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directo 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.



Camilo Andrés Gallardo Pabón



Nicol Nathalia Novoa Ortiz

Introducción

El siguiente trabajo tiene como objetivo dar a conocer la idea de negocio sobre (IOSDROID) tiene como objetivo principal facilitar la calidad de vida de los clientes brindándoles un producto útil y asequible de acuerdo con las necesidades detectadas en el público; detectamos a través de encuestas y estudio de mercadeo, la necesidad de agregar este producto innovador al mercado tecnológico.

Nuestro producto es una herramienta que facilita el intercambio de archivos de dispositivos no compatibles (IPHONE – ANDROID) sin necesidad de internet.

Objetivo General y Específicos

Posicionar el producto en la ciudad de santa marta y alcanzar una mayor participación en el mercado, ofreciendo un producto innovador, novedoso y ecológico a los usuarios Android y iPhone que les facilitara su comunicación y conectividad.

- Aumentar la producción en el primer trimestre del año 2021 pues nos proyectamos un amplio crecimiento en el mercado.
- Facilitar a los usuarios de iPhone y Android el intercambio de archivos (fotos, música, archivos, etc.)
- Realizar Mes a mes un análisis de la aceptación del producto en el mercado y el comportamiento del sector.
- Realizar un análisis del consumidor y creación de estrategias para aumentar el posicionamiento (tele mercadeo)
- Abarcar un gran segmento del mercado y asimismo lograr una preferencia y posicionarnos en la mente del cliente.

- Lograr a mediano plazo una aceptación del producto e indispensable para los clientes.
- Buscar a mediano plazo que nuestro producto sea patentado para evitar así copias de otras organizaciones.

Claves para el éxito

Con nuestro producto innovador buscamos que aquellos jóvenes que no cuentan con plan o renta de internet constante tengan al alcance de su mano una herramienta que los ayude a transferir archivos con algunos de su grupo social de un celular Android o iPhone, pero teniendo en cuenta que no se va a necesitar conexión a internet, simplemente tendrán que tener sus respectivos cables USB para poder realizar sus transferencias.

Análisis Del Entorno Y Contexto De La Idea De Negocio

Nuestra oportunidad es que en la ciudad de Santa Marta no existe una idea o producto similar a este. Correremos con el riesgo de contaminar el medio ambiente con el uso de nuestro producto. La necesidad y el reto principal es la recolección o tener el capital suficiente para generar la idea de negocio. Un problema que tendríamos es que nuestro producto puede ser muy costoso para los usuarios que son jóvenes estudiantes de una edad aproximada de 16 a 28 años. Además, tendríamos problemas como empresa o idea de negocio la capacidad de expandirnos y expandir nuestro producto y que no sea competitivo ni cumpla con las necesidades de nuestro usuario.

Objetivos de desarrollo sostenible

Con nuestra idea de negocio buscamos reducir la tasa de desempleo, abriendo puestos de trabajos a personas que se puedan capacitar u otras que se encuentren aptas, más

sin embargo no se tendrá ninguna discriminación sobre su color de piel, su raza, su cultura o su orientación sexual. Teniendo en cuenta la falta de recursos para la educación que existe en nuestro entorno hemos diseñado o nos asociamos a entidades que les ofrezcan a los hijos estudiantes de nuestros trabajadores útiles escolares, becas y carreras técnicas con un porcentaje de estas mismas pagas.

Para nuestra empresa también es muy importante el cuidado del medio ambiente, el desperdicio de materiales como el plástico o caucho y como estos pueden influir en el deterioro del ambiente nos preocupa, por esto nuestros productos están hechos a base de materiales reciclables y biodegradables.

Teoría del valor compartido

Para que la confianza de nuestra idea de negocio no decaiga, no solo nos enfocaremos en la obtención de beneficios financieros a corto plazo ni haremos caso omiso a las necesidades de nuestros clientes y a otros aspectos que nos ofrecerían beneficios a largo plazo por eso nos asociaremos con otras empresas u organizaciones sin ánimo de lucro con las que uniremos esfuerzos para tener un beneficio mutuo, conectaremos nuestro éxito con el progreso social de forma que nuestro valor económico contribuya a que las sociedades puedan hacer frentes a sus necesidades y desafíos.

Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.

- Un problema que tenemos es que nuestro producto puede ser muy costoso para la mayoría de clientes potenciales o usuarios que les gustaría tenerlo como herramienta.
- A pesar de esto una oportunidad que podemos apreciar es que hasta el día de hoy en el lugar donde se iniciarían las ventas no tenemos competencia o algún producto que reúna nuestras mismas características.

- Corremos con el riesgo de que la materia prima convencional sea contaminante durante la fabricación y posteriormente en el desecho de los empaques del producto.
- Y, por último, nuestro reto o necesidad principal es la recolección del capital inicial y la creación de una campaña publicitaria acertada para las ventas.

Identifica La Oportunidad

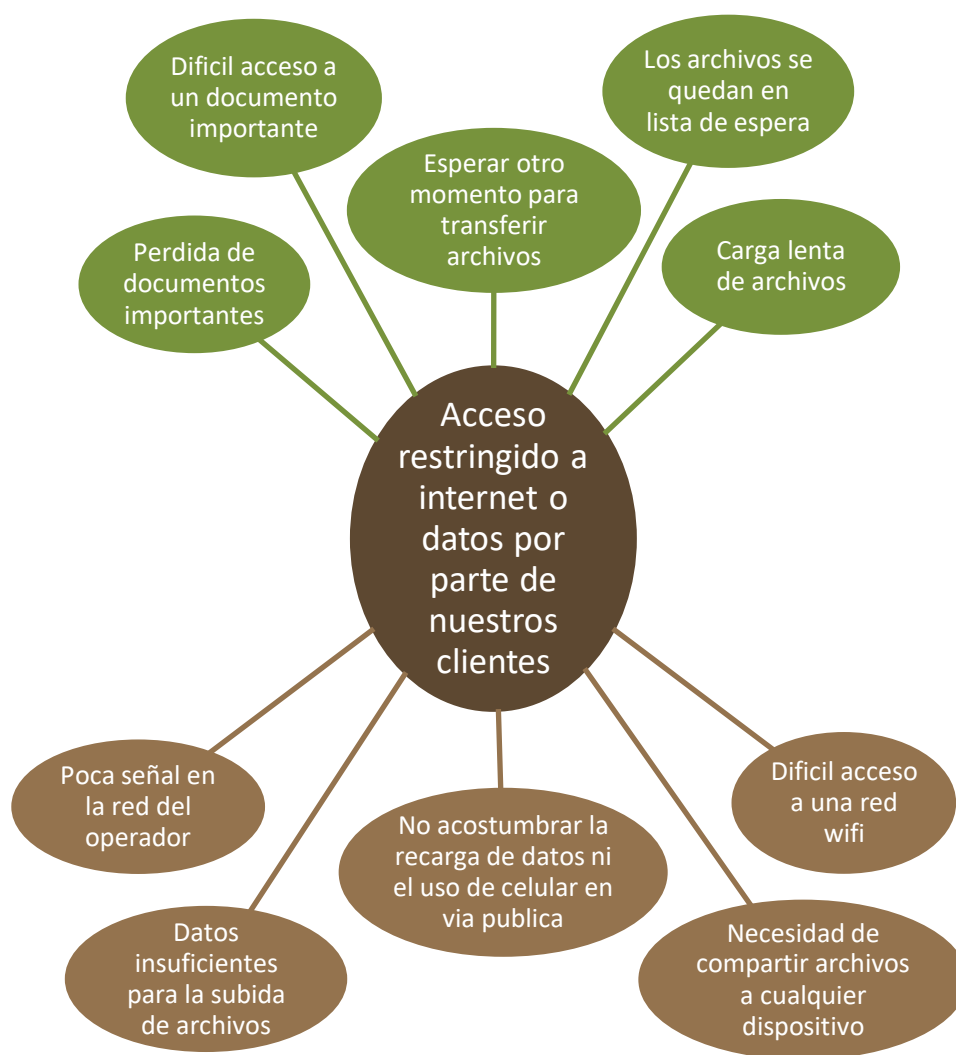
Análisis PESTEL

| | |
|-----------------|--|
| <p>P</p> | <p>La Cámara de Comercio y SENA son unas de las tantas entidades que ofrecen apoyo a los proyectos de emprendimiento a través de programas, capacitaciones y asesorías personalizadas. La Cámara de Comercio de Santa Marta para el portafolio de servicio enfocado en todos los temas claves de su organización en las cuales se encuentra:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formación empresarial magdalena ofrece dentro de los servicios empresariales - Data empresarial - Diagnósticos empresarial <p>SENA - Fondo Emprender</p> <p>El objetivo es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas. El Fondo facilita el acceso a capital al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.”</p> |
| <p>E</p> | <p>La capital del Magdalena es la cuarta ciudad de la costa Caribe con mayor desempleo, superada por Valledupar con 15,9%, Riohacha con 15,2% y Montería con 13,5%. A nivel nacional ocupa el puesto número 12. Un reciente informe emitido por el DANE, no hace más que prender las alarmas en la ciudad de Santa Marta, esto, debido a que se reveló que durante el trimestre móvil comprendido entre mayo y julio de 2019 la cifra de desempleo fue de 12,3%. Esta cifra ubicó a Santa Marta como la ciudad con peor desempeño al aumentar su tasa de desempleo en 4,2 puntos porcentuales, frente al mismo periodo de 2018, situación que aleja cada vez más a la capital del Magdalena del sueño de ser una de las ciudades con menor índice de personas desocupadas. Por otro lado, la entidad dio a conocer que la tasa de desempleo juvenil era de 21,6 %, lo que representó aumentó en 6,7 puntos porcentuales, frente al mismo periodo de 2018, ubicando así a Santa Marta entre las ciudades de Colombia con peores oportunidades laborales para los jóvenes samarios. En contraste, Manizales quien se ubicó con</p> |

| | |
|----------|---|
| | <p>un 15,2%, fue la ciudad con mejor desempeño al disminuir su tasa de desempleo juvenil en 3,8 puntos porcentuales, frente al mismo periodo de 2018.</p> |
| S | <p>IOSDROD se enfrenta a una cultura importante en el contexto global por su dotación de factores (diferentes territorios del país como son las principales ciudades y pueblos mayormente concurridos, su gente, que va desde jóvenes a adultos de diferentes estratos, culturas y creencias, dedicados a tareas parecidas, como son el estudiar o trabajar en oficinas). Comparado con otros países de América por lo que la idea de un producto tan diferente que busca satisfacer necesidades secundarias es buena debido a la aceptación que el producto puede tener múltiples beneficios para la sociedad ya que nos ayuda mejorar los altos niveles de estrés ocasionados por el trabajo, facilitar de alguna manera todas las necesidades que lo requieran.</p> |
| T | <p>El consumo de productos electrónicos en el país durante el 2018 alcanzó un volumen de 4.728 millones de dólares y según el primer estudio de consumo de comercio electrónico en Colombia realizado por el Min Tic, la tecnología es la tercera categoría de productos de mayor preferencia por parte de los consumidores en los portales de compra y pagos en línea. Adicionalmente a esto, cifras de Radar revelan que en Colombia el gasto en tecnología en este momento es el 0,7% del gasto de los hogares. Hoy en día hay un alto índice de familias y personas en la ciudad de Santa Marta que tienen acceso a internet y a productos tecnológicos y esto nos representa una oportunidad de promocionar nuestro producto.</p> |
| E | <p>La “Organización Internacional de Normalización” menciona en la “Norma ISO 14001” “La legislación sobre medio ambiente es muy amplia y compleja, por este motivo las organizaciones pequeñas pueden encontrar dificultades al cumplirla. De esta necesidad surge la norma ISO 14001, para facilitar el cumplimiento de la legislación ambiental. Las pymes suelen tener diferentes dificultades que atender, lo que le deja poco margen a la acción en todo que se no sea una prioridad. Si le añadimos las diferentes obligaciones que se aplican a las diferentes actividades, las numerosas autorizaciones, los registros y los requisitos que se encuentran relacionados con la prevención de impactos al medio ambiente. Se pueden alcanzar niveles de complejidad insospechados. Ley de evaluación ambiental</p> |
| L | <p>Siempre brindarles los salarios adecuados a nuestros colaboradores. Darles estos derechos a nuestros colaboradores para que estos tengan una buena área de trabajo laboral.</p> |

Árbol de problemas

Los involucrados de nuestro proyecto son nuestros proveedores, trabajadores y clientes, para este árbol de problemas identificamos las necesidades del cliente (estudiantes universitarios) como los más importantes, nos basamos en sus testimonios, experiencias y posibles soluciones propuestas por algunos.



Árbol de objetivos:

Para este árbol nos planteamos las siguientes preguntas: ¿Cómo hacer que los estudiantes no necesiten de internet para transferir archivos importantes sin importar el dispositivo?, ¿Cuál es el método más simple en el que pueden hacerlo?



Descripción de la idea de negocio.

Tabla de intereses:

| INTERES / DISPOSICION Y AFIRMACIONES | ESCALA DE VALORACION | | | | |
|--|----------------------|--|---|--|-----|
| | (F) | | | | (V) |
| La idea de negocio se ajusta a lo que siempre he querido hacer | | | x | | |
| No me incomoda decir a otros que me dedico a esta actividad | | | | | x |
| Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario a esta idea de negocio | | | | | x |

| | | | | | |
|---|--|----------|----------|--|----------|
| Considero que en 6 meses puedo tener el negocio funcionando | | x | | | |
| N° TOTAL DE AFIRMACIONES: | | 1 | 1 | | 2 |

| | A | | B | = | C |
|----------------------------|----------|---|----------|---|-----------|
| TOTAL DE AFIRMACIONES EN 1 | 0 | X | 1 | = | 0 |
| TOTAL DE AFIRMACIONES EN 2 | 1 | X | 2 | = | 2 |
| TOTAL DE AFIRMACIONES EN 3 | 1 | X | 3 | = | 3 |
| TOTAL DE AFIRMACIONES EN 4 | 0 | X | 4 | = | 0 |
| TOTAL DE AFIRMACIONES EN 5 | 2 | X | 5 | = | 10 |

PUNTAJE TOTAL:

15

La anterior tabla nos hace analizar si disfrutaríamos gestionando el proyecto como proyecto de vida o idea de negocio, deducimos que la idea a desarrollar es viable para nosotros, además de esto que debemos investigar aún más a fondo para poder llevarla a cabo en la realidad, es un proyecto atractivo para nosotros y que también ayudara a muchas personas en sus labores.

Estructura De La Idea

IOSDROID será una herramienta útil y eficaz para transferir archivos sin necesidad de conexión a internet.

Estudiantes de la ciudad de Santa Marta en edades entre los 16 y 28 años, que estén terminando su bachillerato o que vayan a la universidad, algunos de ellos trabajan en oficinas o los menores ayudan en pequeños negocios y demás, no cuentan con ingresos altos, la mayoría de veces no cuentan con internet en sus celulares y varias personas de su círculo social utilizan sistemas operativos diferentes.

Transferir o guardar archivos importantes para nuestros usuarios

Para transferir los archivos o documentos necesitamos el dispositivo IOSDROID y los cables USB de los respectivos celulares inteligentes, deben conectar ambos celulares a nuestro dispositivo, ubicar el archivo necesario y transferirlo.

Porque suple una necesidad bastante común en el mundo estudiantil, además de que es sencillo de usar, fácil de llevar y amigable con el medio ambiente.

Idea Estructurada:

Crearemos

Un dispositivo innovador

- Económico
- Amigable con el medio ambiente

Para aquellos jóvenes de 20 a 30

Puedan transferir

Sus archivos sin necesidad de conexión a internet

El dispositivo es la idea más viable para la solución del problema ya que brinda más cantidad de beneficios que otras soluciones como apps o nubes de información (drive, one note)

Estrategias De Innovación

Para nuestra idea de negocio desarrollamos las siguientes posibles mejoras al producto:

- Incorporar una memoria interna para que el dispositivo se use también como una USB.
- Que también funcione como cargador portátil para celulares u otros dispositivos compatibles.
- Una red wifi propia o algún método de conexión inalámbrica y compatible para evitar el uso de cables.
- Posibilidad de personalizar el producto, por ejemplo, si el usuario desea puede poner una foto suya o elegir entre los diseños preestablecidos.

Competencia

Actualmente no existe competencia que elaboren el producto igual al de nosotros, pero no descartamos la posibilidad de que aparezcan en un tiempo determinado unas posibles competencias. En cuanto a soluciones que puedan reemplazar nuestra idea existen aplicaciones que permiten una transferencia ágil entre dispositivos Android y ios, pero a diferencia de nosotros, que no necesitamos uso de internet y el tiempo de espera es reducido, la mayoría de ellas necesita descargar la app o usar un computador como intermediario y sus tiempos de espera suelen ser altos, entre ellas están We transfer, Airdroid, TeamViewer, entre otros, sin embargo, encontramos 2 opciones de aplicaciones que pueden ser competencia.

Trasladar a ios

Es una app gratuita original de Apple que permite a los dispositivos ios recibir archivos de usuarios Android de forma rápida y segura.

Share it

Es una app gratuita disponible para ambos dispositivos y funciona de la siguiente

manera, bajar la app en ambos celulares y se conectan a la misma red wifi para que la aplicación los conecte y deje hacer el envío sin necesidad de subirlo a la nube.

Concluyendo la investigación pudimos fijarnos que nuestro producto reúne muchas características en pro del usuario ya que, aunque necesite cable para hacer la transferencia no necesitara ninguna red wifi ni ninguna aplicación previamente instalada, un plus que tenemos es que es el único producto en físico con esta capacidad con su diseño compacto y elegante le gustara a muchos jóvenes y empresarios además la podrán usar como USB y cargador portátil.

Fuerzas De La Industria

Sector secundario:

Nombre de la empresa: IOSROID

Estamos estrechamente relacionados con el sector secundario, ya que nuestros productos se extraen principalmente del sector primario o de la materia prima con el fin de realizar un producto o un equipo “en este caso una herramienta innovadora”

| Tamaño | Manufactura | Servicios | Comercio |
|---------------|--------------------|------------------|-----------------|
| Micro | Hasta 811 | Hasta 1.131 | Hasta 1.535 |

Cifras de Ingresos por Actividades Ordinarias Anuales en millones de pesos colombianos de 2019. Esta información está basada en el **decreto 957 de 2019 que entró en vigencia en el año 2019.**

Dirección: Calle 46B#65-06, Santa Marta, Magdalena.

Análisis de la demanda

Este producto va destinado a la población que vive en la ciudad de Santa Marta en los rangos de edad entre los 20-50 años destino de una clase social media, media alta y alta que requieran el uso constante de tecnología para sus tareas diarias.

Pensando siempre en la comodidad de nuestros clientes lanzamos este nuevo producto al mercado, teniendo en cuenta las necesidades que se presentan, buscando satisfacerlos siempre brindándoles un producto nuevo y de mucha utilidad.

Nuestros compradores potenciales serían los empresarios, los universitarios, las personas que tienen locales comerciales dedicados a la venta de productos de tecnología.

Análisis de la oferta:

Memorias USB o cargadores portátiles “estos serían posibles competidores, pero teniendo en cuenta que sus productos están por separados y su costo vario” hasta la fecha de hoy no tenemos ninguna posible competencia en santa marta, Colombia, u otro producto que se asemeje al nuestro.

| Nombre del competidor. | Producto. | Precio. | Servicio (ventaja competitiva. | Ubicación. |
|-------------------------------|------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|----------------------|
| HT Colombia (memorias USB) | Memorias USB. | De \$20.000 hasta \$70.000 C/U. | N/A | Bogotá, Colombia. |
| WONDERTECH. | Cargadores portátiles. | De \$15.000 Hasta \$665.000 | | |

Análisis de la comercialización y de los proveedores

Se necesita materia prima para producir y sacar al mercado un producto y esto crea necesariamente relaciones, comprador- vendedor y entre el mercado y los proveedores.

- CENTRO DE ACOPIO DE SETAS LA ORELLANA S.A.S (micelio)

Dirección: Cl. 64C #68g 19 Bogotá - Cundinamarca

- COLCIRCUITOS S.A.S.

Dirección: Cra 51C Calle 12b Sur ##168, Medellín - Antioquia

- PLASSOL S.A.S

Dirección: Cra 43A #14 - 109, Medellín - Antioquia

- ACOPLÁSTICOS (plásticos reciclados o reciclables)

Dirección: Cl. 69 ## 5 - 33, Bogotá

- BAQUELA UNIVERSAL.

Precio: \$3.500.00

Dirección: Cra. 12 #17 - 102, Tunja - Boyacá

- ADAPTADOR MICRO USB A DIP 5PIN CONECTOR HEMBRA TIPO B PCB.

Precio: \$1.000


Dirección: Cra. 19E ##11-68, Valledupar – Cesar

Segmenta El Mercado

Bondades de nuestro producto.

- No preocuparse por la conexión a internet
- Funciona como cargador portátil
- Diseño compacto
- Su uso es fácil y/o intuitivo
- Dispositivo ligero
- Ahorra el tiempo de espera
- Opción de personalizarlo
- Tiene una memoria de 16gb disponibles
- Transferir archivos fácilmente a cualquier dispositivo

Formato Buyer persona

| | | |
|--|--|--|
| <p>CARLOS ENRIQUE ARRIETA TOVAR</p> | <p>Miedos, Ansiedades y frustraciones.</p> | <p>Desea, necesita, anhela.</p> |
|  | <p>Tener afán de llegar a la casa demasiado tarde además de cansado y no poder hacer los trabajos. Que los datos se le acaben o que el internet y equipos de la universidad estén saturados y ocupados. No poder salir en muchas ocasiones con sus amigos.</p> | <p>Poder adelantar trabajos en su hora de almuerzo, de descanso o mientras hace sus desplazamientos para tener más tiempo libre en casa, con su familia, para descansar o para salir con amigos.</p> |
| <p>Edad: 23 años Reside en: Casa familiar Lugar: Santa Marta Ocupación: Estudia Administración de empresas y trabaja. Estado civil: Soltero</p> | <p>¿Qué está tratando de hacer y porque es importante?</p> | <p>¿Cómo alcanza esas metas a día de hoy?</p> |
| <p>Frases que describen sus experiencias</p> | <p>Quiere terminar su carrera y adquirir todos los conocimientos que pueda necesitar para llevar a cabo una idea de negocio en la que su familia es parte fundamental.</p> | <p>Trabaja para pagar su universidad, para adquirir experiencia en su campo laboral y para generar poco a poco nuevos contactos que le podrían ser de ayuda a futuro.</p> |
| <p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p> | <p>Su computador portátil se dañó por lo que hace sus documentos en celular y se demoró mucho en enviarlos. Su celular es su medio de trabajo, en reunión debía entregar una información y los datos no le alcanzaron.</p> | |
| <p>Debe aprender a manejar mejor el tiempo y ser más organizado</p> | | |

¿Dónde encuentra clientes similares a su cliente ideal?

Nuestro cliente ideal se extiende a todos los estudiantes universitarios de otras

ciudades del país, sobre todo a las más grandes y pobladas. Otro cliente potencial son los ingenieros de seguridad laboral en lugares alejados, ya que ellos deben llevar la papelería en regla de sus trabajadores y antes de entrar a la obra los deben presentar, el trabajador los puede llevar en su celular y el ingeniero lo recibe a través de nuestro dispositivo. Por último los estudiantes bachilleres lo pueden usar cuando no tengan internet o facilidad de computadores.

¿Qué valores destacan a su cliente?

Es responsable, aplicado, servicial, asertivo, respetuoso y prudente.

¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?

Se relaciona más que todo con sus amigos de la universidad, al pasar de los semestres se ha hecho muy cercano a ellos, pero muchas veces por lo cansado que lo deja el trabajo no comparte con ellos, también se relaciona con los compañeros del trabajo, suelen pasar buen tiempo en las horas de almuerzo y en las actividades de integración durante el año, por último su familia, siempre han sido muy unidos pero su situación actual lo obliga a estar mucho tiempo fuera de casa.

¿Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes de su cliente?

Aprovechar los tiempos libres que tenga durante el día para que en las noches pueda descansar y al mismo tiempo no tener problema en guardar o enviar los trabajos que realice con su celular.

Explique porque las bondades descritas se ajustan a su cliente ideal.

Le estamos ofreciendo a nuestro cliente un dispositivo todo en uno o multifunción que puede usar como memoria auxiliar, cargador portátil y herramienta que puede conectar

su celular al de sus compañeros y amigos sin importar la marca, además de conectarse también a computadores, si nuestro cliente decide hacer sus trabajos durante el día los podrá guardar en el dispositivo iosdroid para en la noche pasárselo directamente a sus compañeros y en caso de necesitar editarlos, puede hacerlo ya que el dispositivo le da facilidad de traspaso de información.

¿Qué otros actores del mercado ofrecen cosas similares a sus productos?

Investigamos y no tenemos conocimiento de que haya un producto que cumpla las mismas funciones, lo productos similares son las usb, disco duro portátil, baterías externas, cargadores portátiles, pero tenemos ventaja competitiva ya que ofrecemos un todo en uno.

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

- Los colegios y universidades podrían comprarlo para el uso de los profesores, los estudiantes pueden entregar sus tareas o presentar exposiciones pasando la información por nuestro producto.
- Las oficinas que hagan uso frecuente de formatos o recolección de datos que toque compartir dentro de la misma empresa o que se deban sacar de allí.

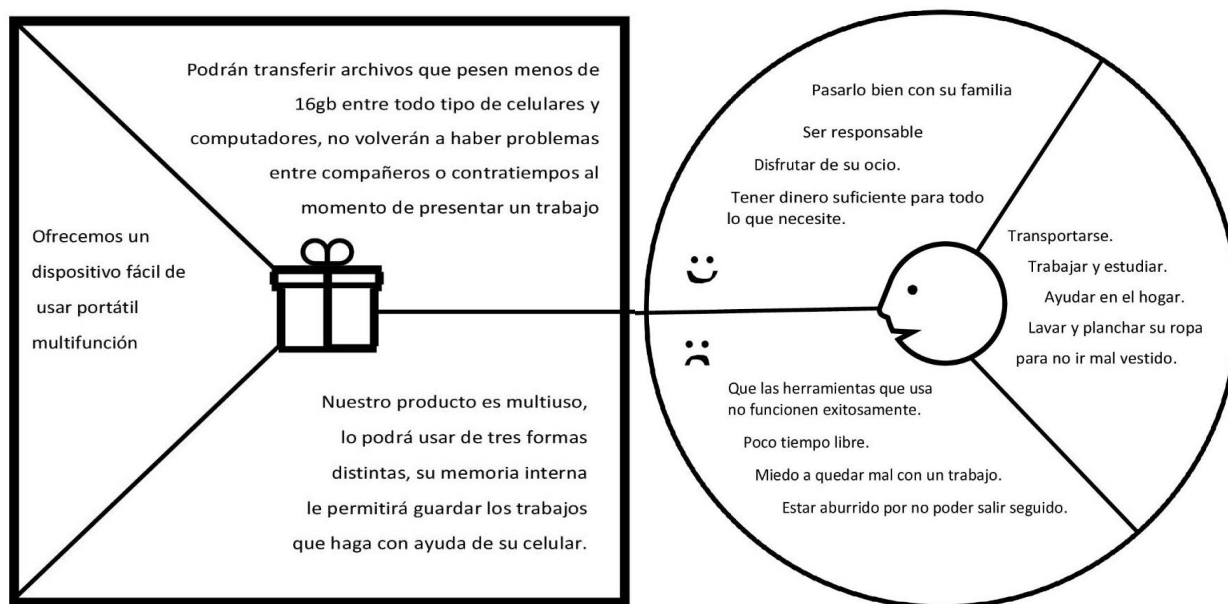
¿Cuántas personas o negocios presentan potencial, deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo?

Principalmente estudiantes ya que les facilitaría varias actividades cotidianas.

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

Colegios, institutos y algunas oficinas que necesiten traspasar archivos de manera fácil y segura.

Mapa De Valor Y Perfil Del Cliente



Diseño Del Producto

Definición estratégica

- Ley n°1951 24 enero de 2019
- Decreto 2226 de 2019
- Ley 1286 de 2009
- Decreto 393 del 08 de febrero de 1991

Diseño de concepto

Nuestro producto no requiere de muchos materiales, todos ellos ya vienen preparados para su instalación y programación, así que, por parte de nuestra empresa solo es necesaria la mano de obra, los estimados para la elaboración son los siguientes:

- Micelio (plástico hecho a base de setas)

- Puertos usb
- Conectores a usb
- Placa base (pcb)
- Cables conectores
- Botón de encendido y apagado
- Bombillo led mini

Diseño en detalle

Costos de producción

- Precio de venta por unidad: \$60000
- Costo producción unitaria: \$32000
- Costo materia prima (micelio)= \$11000
- Costo dispositivo (placa pcb) = \$8000 (unidad)
- Mano de obra: \$10000
- Costo de entrada usb= \$3000

| DEMANDA ESTIMADA, APROXIMADO DE VENTAS | | | |
|---|----------------|----------------|--------------|
| IOSDROD | SEMANAL | MENSUAL | ANUAL |
| \$60.000 C/U | 12 UNIDADES | 48 UNIDADES | 576 UNIDADES |
| | 60.000* 12 | 60.000* 48 | 60.000* 576 |
| TOTAL | \$720.000 | \$2'880.000 | \$34'560.000 |

| COSTO DEL PRODUCTO | SEMANAL | MENSUAL | ANUAL |
|---------------------------|----------------|----------------|--------------|
| \$23.000 | \$276.000 | \$1'104.000 | \$13'041.000 |

| GANANCIA | SEMANAL | MENSUAL | ANUAL |
|-----------------|----------------|----------------|--------------|
| \$37.000 | \$444 | \$1.776 | \$20.979 |

Precio del producto del mercado \$60.000

Canales de distribución

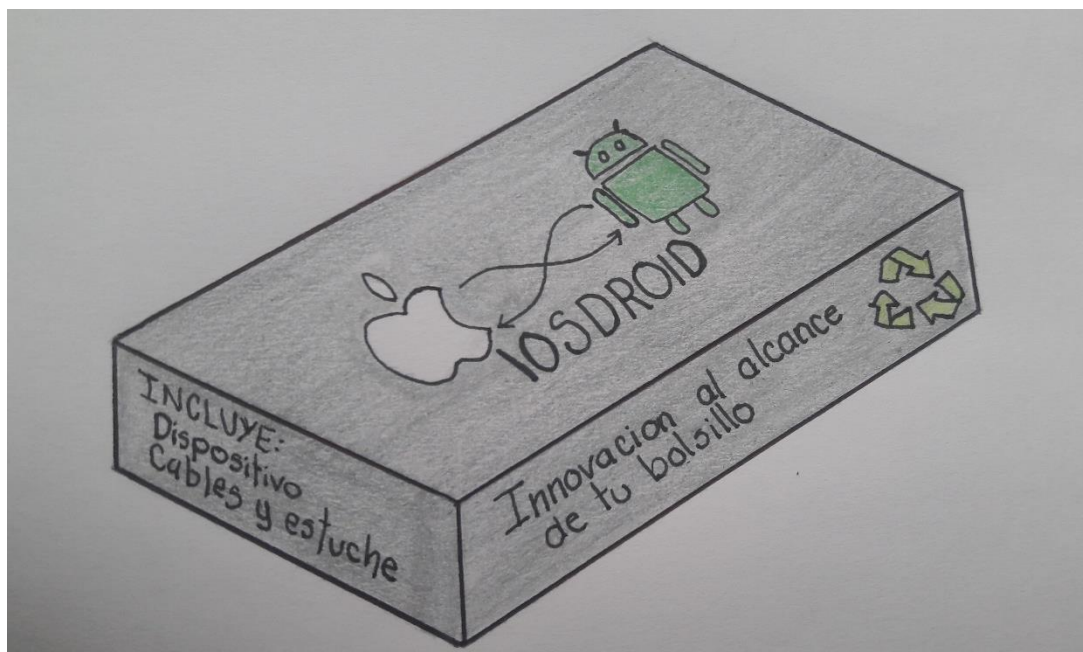
Nuestro producto se podrá encontrar en puntos de venta físicos como centros comerciales, empresas y locales de venta de tecnología. La distribución empezara en la zona de Santa Marta para luego expandir las ventas a toda la zona caribe.

Producción

Ficha técnica

| |
|--|
| ISODROID |
| Composición del producto: micelio, baquela universal, adaptador microusb a dip 5pin conector hembra tipo B PCB |
| Peso: 470 gramos. |
| Empaque: de cartón piedra |
| Vida útil estimada: un año y medio. Garantía de 9 meses. |
| Porción recomendada: un dispositivo por usuario. Servicio adicional de personalización al dispositivo (color o foto) |
| Elaboro: IOSDROID. |
| Reviso: fabricante. |
| Aprobó: control de calidad. |

Empaque y etiquetado



Ciclo de vida del producto

Nuestro producto se encuentra en la fase de introducción (lanzamiento al mercado) en el cual el producto empieza venderse, aunque con un nivel de ventas muy baja.

Prototipo

Características del producto

Es un dispositivo pequeño, posee una placa base que es la que le da vida, tiene conectores de usb para los celulares y un botón que ilumina cuando este prendido, la estructura está hecha de plástico reciclable (micelio) y medirá aproximadamente 4 cm de altura y 7 cm en su superficie.

Características del prototipo

Para el prototipo del dispositivo se usó cartón paja como estructura, pintura para darle un color aproximado al que tendrá, entradas usb, y una placa de prueba, tiene unas medidas de 6 cm de alto y 9 cm de superficie.

Evidencia del prototipo

Se realizo un prototipo de media complejidad sobre el dispositivo, en el siguiente link se encontrarán las fotos, para un fácil acceso por favor entrar con cuenta institucional.

<https://drive.google.com/drive/folders/1nQKCz-z2u7AC5XBeN8uh3jvYFbTDRjve?usp=sharing>

Validación De La Idea De Negocio

La información que usaremos en la encuesta se centrara en las casillas solución, segmentación de clientes, propuesta de valor, para tener a nuestros clientes informados y que ellos retroalimenten sobre el funcionamiento del dispositivo.

Modelo Running Lean

| Problema | Solución | Propuesta de Valor única | Ventaja injusta | Segmento de clientes |
|--|---|---|---|--|
| <p>El cliente objetivo no pasa mucho tiempo en su casa y en la calle tiene problemas de conectividad.</p> <p>Tiene poco tiempo para realizar sus obligaciones en el trabajo y su estudio por lo que cada tiempo libre es una oportunidad.</p> <p>Suele retrasarse en las entregas de archivos importantes.</p> | <p>Iosdroid no necesita de conexión a internet ni respaldo de la nube, además de que le servirá como memoria.</p> | <p>No necesitamos de ninguna conexión a internet, además que solo una de las personas debe tener nuestro producto, no habrá problemas por si alguno tiene poca memoria, además de que el tiempo de espera se reduce considerablemente</p> | <p>Con Iosdroid no habrá más preocupación por demoras o dificultades, la conectividad cabe en tu bolsillo.</p> | <p>El segmento de clientes que manejamos se encuentran en Santa Marta y el caribe en general, tienen un promedio de edad entre los 18 y 30 años, la mayoría de ellos estudian y muchos otros estudian y trabajan, por lo que sus días son bastante ocupados.</p> |
| | <p>Métricas Clave</p> <p>El uso de encuestas, comentarios online y reseñas del producto nos mantendrán informados del funcionamiento</p> | | <p>Canales</p> <p>El producto estará a la venta en locales de productos tecnológicos y centros comerciales</p> | |
| <p>Estructura de costos</p> <p>Materia prima Elementos tecnológicos Mano de obra Transporte de productos terminados</p> | | <p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta del producto Venta de los accesorios</p> | | |

Recolección De Información

Objetivo de la investigación

Haremos una encuesta para centrarnos en nuestros clientes y que nos digan si les gusta el producto, cuanto pagaría por él, donde lo compraría y cuales son las cosas que hace, donde vive entre otros.

Tipo de investigación

El tipo de investigación que escogimos es cualitativa ya que nuestra intención es saber más de nuestros clientes, su gusto, su situación y de que tanto gustaría nuestro producto.

Encuesta

Un saludo.

Somos Iosdroid y nos estamos dirigiendo a usted para hacerle una pequeña encuesta sobre un nuevo producto que estamos a punto de sacar, agradeceríamos su participación, sus datos personales solo serán utilizados con fines empresariales y de estadística. A continuación, deberá marcar la opción que mas se acomode a usted.

1. Digite su correo electrónico.

2. Escriba su nombre completo.

3. ¿Qué edad tiene?

21 22 24 28 30 31 32 40

4. ¿A qué se dedica usted?

Estudio Trabajo Estudio y trabajo

5. ¿En qué ciudad vive?

Medellín Cali Bogotá D.C Santa Marta

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un producto tecnológico que permite la transferencia de archivos sin conexión a internet?

\$60.000 \$200.000 \$120.000

7. ¿Compraría usted un producto que contenga materiales biodegradables?

Si No Talvez

8. En una escala del 1 al 10 que tanto utiliza las conexiones de internet.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

9. Cual es su estrato, si no tiene conocimiento puede mirar en un recibo publico (gas, agua)

1 2 3 4 5 6

Tamaño de la muestra

Esta encuesta se le hizo a un grupo pequeño, 10 personas en total, n es un resultado demasiado aproximado por el momento, pero nos demuestra que la idea de proyecto no esta tan alejada de la realidad.

Análisis De La Información

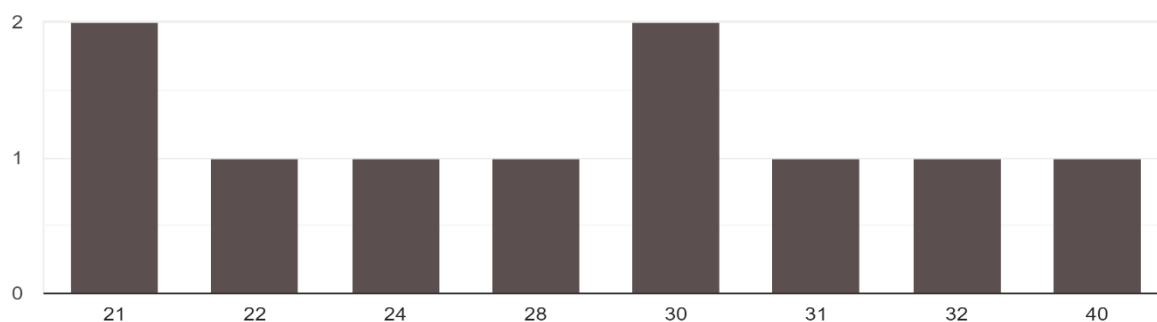
Tabulación

| Dirección de correo electrónico | nombres y apellidos | edad | ¿A que se | ¿en que ciudad? | ¿Que presupuesto | ¿Comp en la escala | estrato |
|---------------------------------|----------------------------|------|-----------|-----------------|------------------|--------------------|---------|
| castro.acdlrp@gmail.com | maria isabel castro molina | 22 | trabajo | santa marta, | \$120.000 | Si | 7 2 |
| castro-90@outlook.es | carmen elena castro molina | 30 | ambos | santa marta, | \$60.000 | Si | 10 2 |
| edinaonfonseca@gmail.com | edinson fonseca meza | 21 | ambos | santa marta, | \$60.000 | Si | 10 2 |
| jesuspinedo849@gmail.com | jesus pinedo oviedo | 24 | ambos | santa marta, | \$120.000 | Si | 10 2 |
| dominicastroreyes22@gmail.com | leonardo alfredo castro | 32 | trabajo | santa marta, | \$60.000 | Si | 6 2 |
| sthepanie.granados@cun.edu.co | Stephanie granados rubios | 31 | ambos | santa marta, | \$60.000 | Si | 10 1 |
| wendylorainne98@gmail.com | wendy lopez | 21 | ambos | santa marta, | \$60.000 | Si | 10 1 |
| luchobv0225@hotmail.com | luis barrios valencia | 40 | trabajo | bogota, capit | \$200.000 | Si | 10 3 |
| lennians@yahoo.es | Lennyfer soto | 30 | trabajo | bogota | \$200.000 | Si | 9 3 |
| SixtaRosaValencia@hotmail.com | rosa valencia | 28 | trabajo | bogota | \$120.000 | Si | 7 2 |

Graficas

edad

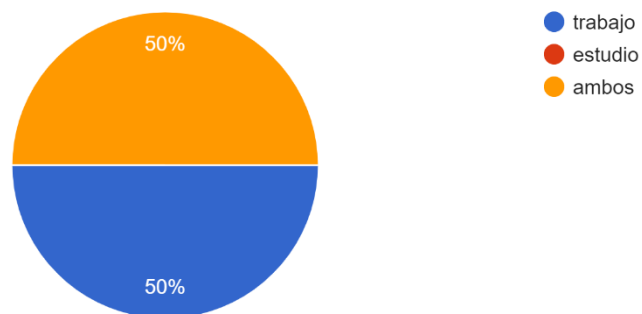
10 respuestas



El resultado nos muestra que nuestro publico objetivo si se encuentra entre los 20 y 30 años.

¿A que se dedica usted?

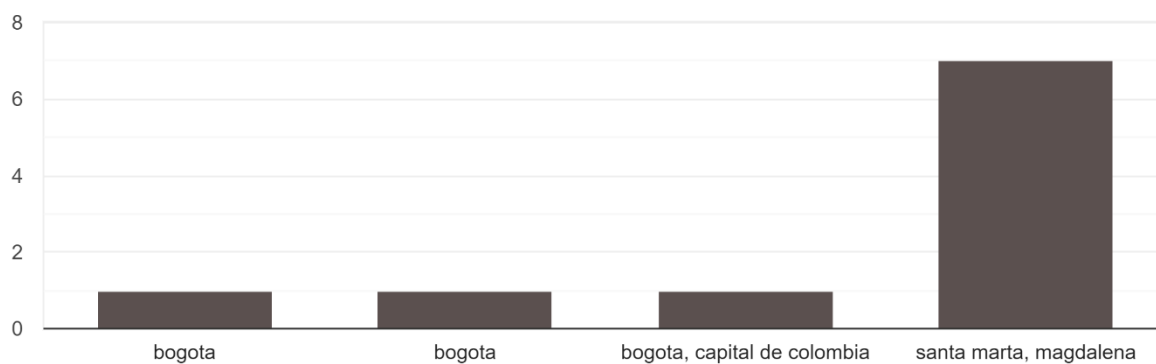
10 respuestas



Todas las personas que entrevistamos tienen trabajo por lo que nuestros clientes tienen los recursos económicos básicos para comprar nuestro producto.

¿en que ciudad vive?

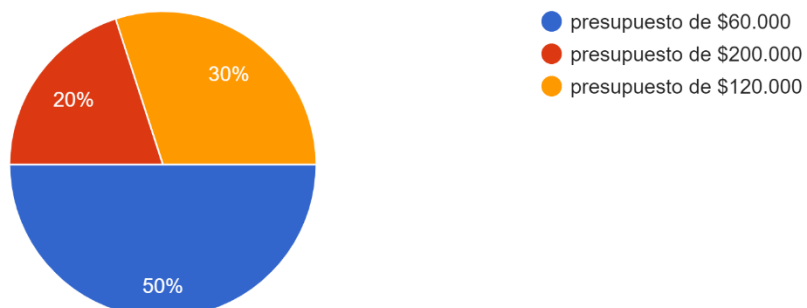
10 respuestas



Por el momento la mayoría de las personas se encuentran en el punto estratégico en el que se iniciaran las ventas.

¿Que presupuesto estaría dispuesto a pagar por un producto innovador en el cual no dependa del uso de Internet, pero que de igual manera sea útil y cumpla con las funciones del usuario?

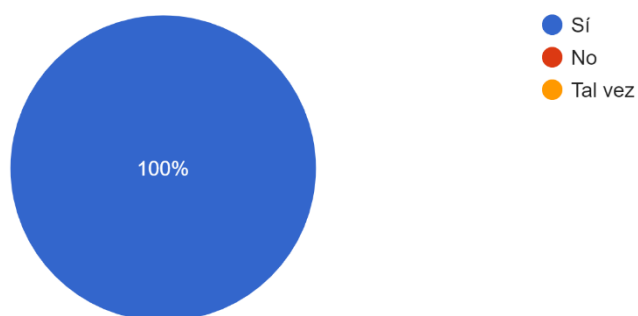
10 respuestas



Los encuestados no están dispuestos a pagar precios altos, creemos que la razón tiene que ver con que el producto es completamente nuevo y no tienen completa seguridad de cómo será.

¿Compraría usted un producto innovador que contengan materiales biodegradables?

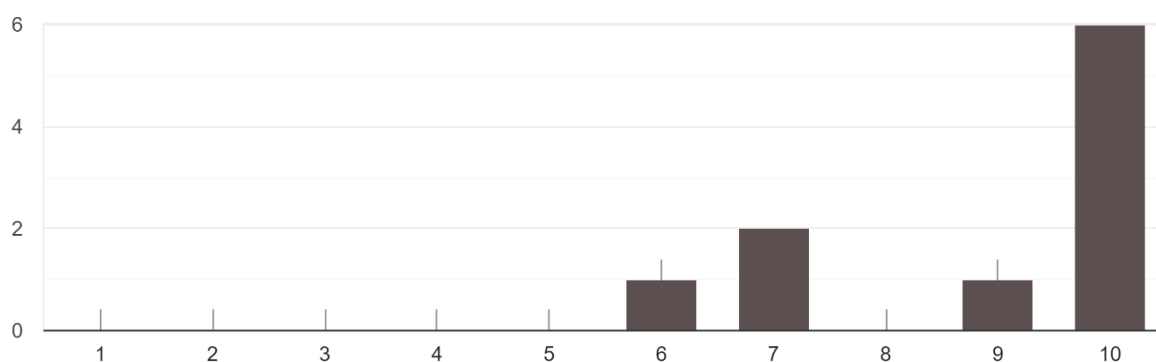
10 respuestas



Para absolutamente todos los encuestados se les hace atractiva la idea de un producto biodegradable, entendemos que en la actualidad a la gente verdaderamente le importa el consumo responsable.

en la escala del 1 al 10 que tanto utiliza las conexiones de Internet.

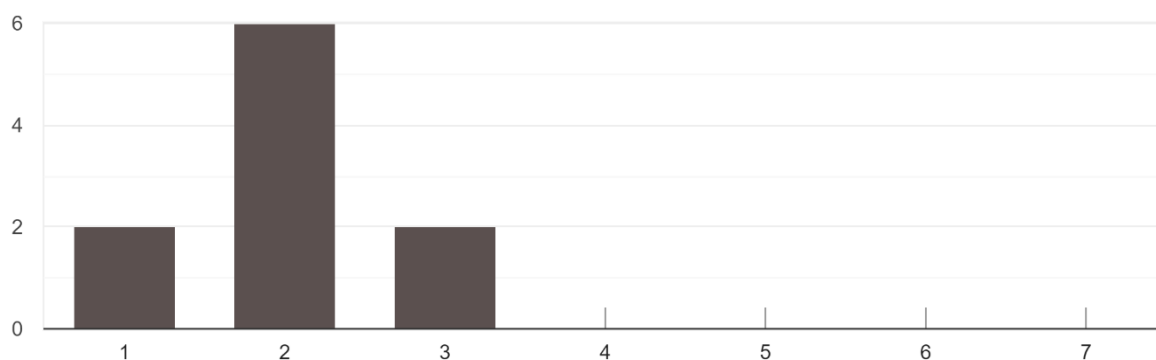
10 respuestas



La mayoría de las personas busca estar constantemente conectado a internet, por esta razón creemos que tengan un punto de vista escéptico frente al funcionamiento del producto, puede ser una razón por la que están dispuestos a pagar el mínimo precio.

en que estrato se encuentra o considera usted

10 respuestas



La mayoría de nuestros encuestados son estrato 2, lo que nos indica que sus ingresos son básicos, en definitiva, esta es la razón por la que le darían una oportunidad a nuestro producto, pero pagarían apenas lo justo por él.

Webgrafía.

- <https://www.mincit.gov.co/prensa/noticias/industria/gobierno-expide-nueva-clasificacion-de-empresas-a>
- https://ferretronica.com/products/baquela-universal-puntos-9-cm-x-15-cm-6?variant=15460374315101¤cy=COP&utm_medium=product_sync&utm_source=google&utm_content=sag_organic&utm_campaign=sag_organic&utm_campaign=gs-2020-01-11&utm_source=google&utm_medium=smart_campaign&gclid=CjwKCAjwrKr8BRBEiwA7eFapr4xbr3GOuaorroi6B6svfbfRh4kVrOODdTak1OY_a6uPRlruWcmwhoCSwYQAvD_BwE
- <https://ssdielect.com/cb/tarjetas-de-desarrollo-1/1220-pcb-microusb-a-dip.html>
- https://minciencias.gov.co/quienes_somos/normatividad/marcolegal
- <https://ecovatedesign.com/>
- <https://www.papeleriamodelo.com/producto/pliego-carton-piedra/>
- <https://www.nueva-iso-14001.com/2018/07/iso-14001-cuales-son-las-leyes-que-las-empresas-deben-conocer/>
- <https://encolombia.com/economia/economicolombiana/emprendimiento/emprendersena/>
- <https://www.colciencias.gov.co/sites/default/files/upload/reglamentacion/ley-1014-2006.pdf>
- <https://www.ccsm.org.co/servicios-empresariales/ruta-c-autodiagnostico-empresarial.html>
- <https://www.hoydiariodelmagdalena.com.co/archivos/272911>