



**UNIDAD DE NEGOCIO: TECNOLOGIA Y MEDIO AMBIENTE**

**INTEGRANTES: YEISON ARMANDO SALAZAR**

**REDES SOCIALES**

**Facebook: <https://www.facebook.com/Soluciones-LS-Technology-100419861826083>**

## **DEDICATORIA**

### **Dedico este Proyecto a:**

Mi Esposa, Diana Paola Niño Ruiz, por brindarme su tiempo y un hombro para descansar.

A los profesores por brindarnos el conocimiento su dedicación su material de apoyo para poder realizar esta idea de negocio que tiene un horizonte y un propósito para nuestras vidas.

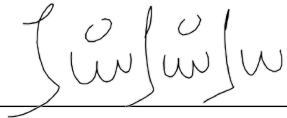
## **AGRADECIMIENTOS**

Gracias a Dios por permitirme tener y disfruta a mi familia, gracias a mi familia por apoyarme en cada decisión del proyecto, gracias a la vida porque cada día me demuestra lo hermosa que la vida y lo justa que puede llegar a ser, gracias a mi familia por permitirme cumplir con excelencia en el desarrollo de este proyecto.

## COMPROMISOS DEL ACTOR

Yo Yeison Armando Salazar identificado con C.C 1.032.402.143, estudiante del programa Ingeniería de Sistema declaro 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, soy responsable 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.

Firma.



---

## **RESUMEN EJECUTIVO**

Soluciones LS Technology, es una empresa que va encaminar los primeros pasos en la venta de equipos, arriendo de equipo entre otros servicios, teniendo como objetivo principal el buen servicio hacia el cliente, y de antemano ofreciendo el asesoramiento que se merece con todo el profesionalismo, algo que se destaca es el sentido de pertenecía pues basados en procesos de calidad y servicio mutuo se dispone a brindar un plus que haga sentir a las personas llenas de confianza y gratitud en la prestación y atención al cliente.

Por otro lado, enfocados en los objetivos de sostenibilidad apoyaremos labores sociales, y algo que resaltar y enfocados en parte de la problemática no dejaremos atrás el medio ambiente y el compromiso que tenemos con el cómo empresa y como seres humanos, de ahí nuestra idea de ayudar a personas que no saben qué hacer con sus equipo que ya no sirven, y a un más haremos diferentes alianzas comprometidos con la misma causa para llevar a cabo un solo horizonte que nos permita la colaboración ejecución de los objetivos propuestos por cada una de las compañías.

## CONTENIDO

<b>COMPROMISOS DEL ACTOR</b> .....	4
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	5
<b>CONTENIDO</b> .....	6
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	7
<b>OBJETIVOS</b> .....	8
<b>CLAVES PARA EL ÉXITO</b> .....	9
<b>DESARROLLO DEL PROYECTO</b> .....	10
<b>ANÁLISIS DE SECTOR</b> .....	10
<b>IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD</b> .....	12
<b>ARBOL DE OBJETIVOS</b> .....	23
<b>CREA UNA IDEA DE NEGOCIO</b> .....	24
<b>INNOVA</b> .....	28
<b>ESTUDIA EL MERCADO</b> .....	32
<b>SEGMENTA EL MERCADO</b> .....	37
<b>DISEÑA LA PROPUESTA DE VALOR</b> .....	43
<b>DISEÑA TU PRODUCTO</b> .....	47
<b>PROTOTIPO</b> .....	61
<b>DESARROLLA EL MODELO RUNNING LEAN</b> .....	64
<b>VALIDA TU IDEA DE NEGOCIO</b> .....	68
<b>APLICA TU ENCUESTA</b> .....	70
<b>TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN</b> .....	75

## INTRODUCCIÓN

Nuestro propósito es llevar un servicio a cada una de las personas, empresas e industrias a cada rincón del país, y si es posible a nivel internacional aliándonos con grandes empresas que encaminen a la ayuda del medio ambiente y un buen servicio al cliente, es así que de esta manera podemos hacer procesos sólidos que permiten el desarrollo de los objetivos y con grado de sostenibilidad la cual permite un avance hacia lo que se orienta la idea de negocio, proporcionando una mayor información a lo que se quiere llegar y se pretende hacer.

## **OBJETIVOS**

1. Brindar un buen Servicio de satisfacción del cliente final.
2. Ser líderes en posicionamiento en ventas de suministros de informática.
3. Ayudar al sostenimiento del medio ambiente enfocados un valor compartido.



## CLAVES PARA EL ÉXITO

Hoy en día la diferencia de los mercados solo se dedica a vender sea un servicio o un producto, pero nunca le preguntan al cliente final ¿si siente bien?, ¿invirtió mucho tiempo en conseguir el producto? O simplemente no nos fijamos en la parte social, para este caso los factores que va a marcar la diferencia esta idea de negocio y con la que tendrá éxito serán los siguientes.

1. Prestación del servicio al cliente en lo que necesite.
2. Asesoramiento profesional.
3. Asistencia técnica remoto.
4. Acompañamiento de inicio a fin con base a lo que se requiera en servicio o compra de un producto.
5. Enfoque al cuidado del medio ambiente a partir de dispositivos informáticos en obsolescencia.
6. Capacitaciones gratis a personas que no cuenten con recursos.
7. Servicio puerta a puerta.
8. App que le permita al cliente interactuar sin ningún contratiempo.

## DESARROLLO DEL PROYECTO

### ANÁLISIS DE SECTOR.

**Con base en la temática de la semana, plantee como mínimo tres problemas, retos, oportunidades, o necesidades que percibe en el entorno en el que se desenvuelve.**

**(Puede ser a nivel social, económico, político o ambiental).**

La idea a de negocio tiene que ver con la tecnología, pues es brindar un servicio puerta a puerta para los clientes ya que se ahorrara tiempo para realizar otras actividades y no desplazarse a buscar un dispositivo o un servicio técnico, adicional contamos con un servicio de desechos de tecnología, el cual tiene como objetivo recoger esas partes (computadores y dispositivos de informática).

- ✓ **A nivel Económico:** Podemos evidenciar que los clientes no tendrán que desplazarse a conseguir un servicio de tecnología y así evitar gastos en transporte y sobre todo tiempo.
- ✓ **A nivel Ambiental:** Contribuimos con el ambiente ya que gran parte de las cosas que se desechan serán reutilizadas para la innovación de productos artesanos con el fin de cuidar el medio ambiente y que no sean arrojados a la basura.
- ✓ **A nivel social:** Lograremos contribuir a generar empleo con diferentes disciplinas que encaminen en la innovación con la materia obtenida.

**Enuncie de manera resumida a cuál (es) de los objetivos de desarrollo sostenible se puede relacionar el problema, reto, necesidad u oportunidad previamente identificados, o que aplica a su idea de negocio.**

Los objetivos de sostenibilidad, a la línea de negocio como creación de empresa a la que pretendemos llegar y en focalizarnos son los siguientes:

**Trabajo Decente Y Crecimiento económico:** En este punto queremos Generar empleo digno con todas sus prestaciones, y a su vez generar un crecimiento no solamente para la empresa si no para cada uno de los colaboradores, para así mismo generar un crecimiento y tener un horizonte con el que se pretende llegar a conformar procesos de educación, salud, y avances tecnológicos.

**Educación de calidad:** Porque a partir de mi idea de negocio puedo contribuir a asociaciones para apoyar a la educación de tal manera que pueda brindar los equipos más económicos, además de ello ofrecerles el servicio de mantenimientos preventivos a los equipos y estar pendiente de esta labor tan bonita.

**Producción y consumo responsable:** En este caso el Reciclaje me puede servir ya puedo aprovechar las materias existentes, y generar un valor más compartido a las personas que día a día reciclan pues de esta forma también se puede dar la forma de capacitarlos sobre el uso de estas materias pues contemplan gran materia para la reelaboración de los dispositivos

**Describa brevemente como desde la teoría del valor compartido, se podría abordar el problema, necesidad, reto u oportunidad pensado o que aplica a su idea de negocio.**

Apoyando los colegios pues de esta forma puedo generar valor compartido ya que puedo dar los equipos a un menor valor, a estar pendiente en los mantenimientos y que de alguna forma establecer una relación de compromiso con las personas de los colegios, también el valor compartido se pueda dar a partir del reciclaje pues también a las personas que reciclan y que es una tarea ardua podría meterlos en este círculo de recoger este tipo de material pues se puede generar ingresos tanto para ellos como para la empresa, además de ellos podemos generar capacitaciones a estas personas que no cuenten con los recursos para poder formarse en lo que tiene que ver con la basura electrónica.

## IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD.

**Acorde a lo visto en la sesión elabore el análisis PESTEL: análisis político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal. Se describe en la Guía del Proyecto.**

### Análisis de Pestel:

ANALISIS PESTEL							
FACTOR	ASPECTO	TIEMPO DE IMPACTO			TIPO DE IMPACTO		
		CORTO (1-2A)	MED(3-5A)	LARGO(5A)	POSITIVO	NEGATIVO	INDIFERENTE
POLITICO	Marco regulatorio del comercio electronico	x				x	
	Tratados internacionales			x	x		
ECONOMICO	Aumento de la demanda tecnologica			x	x		
	extension de impuestos a tecnologias nuevas		x		x		
SOCIAL	Apertura a educacion en cuanto a la tecnologia			x	x		
TECNOLOGICO	La tecnologia como un medio de modernizacion		x		x		
ECOLOGICO	Contaminacion del medio ambiente por basura electronica			x	x		
	Reutilizacion de dispositivos que ya no sirven		x		x		
LEGAL	Control por la RRAE sistema de recoleccion de basura electronica		x		x		

FACTOR	ASPECTO	DEFINICION
Político	Marco regulatorio del comercio electrónico <sup>1</sup>	Abarca las cuestiones suscitadas por toda relación de índole comercial, sea o no contractual, estructurada a partir de la utilización de uno o más mensajes de datos o de cualquier otro medio similar. Las relaciones de índole comercial comprenden, sin limitarse a ellas, las siguientes operaciones: toda operación comercial de suministro o intercambio de bienes o servicios; todo acuerdo de distribución; toda operación de representación o mandato comercial; todo tipo de operaciones financieras, bursátiles y de seguros; de construcción de obras; de consultoría; de ingeniería; de concesión de licencias; todo acuerdo de concesión o explotación de un servicio público; de empresa conjunta y otras formas de cooperación industrial o comercial; de transporte de mercancías o de pasajeros por vía aérea, marítima y férrea, o por carretera;
Político	Tratados internacionales <sup>2</sup>	Ganó la tesis colombiana sobre la de Estados Unidos, que pretendía, como en el TLC con Chile y Centroamérica (Cafta), excluir de la regulación a la telefonía móvil.  En efecto, el tratado cubre el universo del sector, incluyendo los móviles, a los

<sup>1</sup> <http://www.sice.oas.org/e-comm/legislation/col2.asp>

<sup>2</sup> <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1930736>

		<p>cuales se les aplicará también la cláusula de Salvaguardias competitivas, que permite al ente regulador de cada país intervenir cuando sea necesario, para evitar eventuales abusos de prácticas oligopólicas propias de operadores dominantes en el mercado.</p>
Económico	Aumento de la demanda tecnológica <sup>3</sup>	<p>Tasa de crecimiento económico del sector de las TIC aumentó 4,04 % en los dos primeros trimestres de 2019 Según el DANE, la cifra supera en 1,08 % el crecimiento del PIB nacional que fue de 2,96 % en ese mismo periodo. Para la ministra de las TIC, dicho comportamiento es un reflejo del dinamismo que ha tenido el sector como motor principal de la economía, “pues tenemos más personas generando ideas, empleos y oportunidades”.</p>
Económico	extensión de impuestos a tecnologías. <sup>4</sup>	<p>Modifíquese el artículo 476 del Estatuto Tributario, el cual quedará así:</p> <p>artículo 476. servicios excluidos del impuesto a las ventas -IVA. se exceptúan del impuesto los siguientes servicios y bienes relacionados:</p> <p>6. Los servicios de educación virtual para el desarrollo de contenidos digitales, de acuerdo con la reglamentación expedida por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las</p>

<sup>3</sup> <https://mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-Prensa/Noticias/103393:Tasa-de-crecimiento-economico-del-sector-de-las-TIC-aumento-4-04-en-los-dos-primeros-trimestres-de-2019>

<sup>4</sup> <https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Micrositios/Beneficios-Tributarios-para-el-sector-TI/>

		Comunicaciones, prestados en Colombia o en el exterior 20. Adquisición de licencias de software para el desarrollo comercial de contenidos digitales, de acuerdo con la reglamentación expedida por el Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones.
Social	Apertura a educación en cuanto a la tecnología <sup>5</sup>	Fueron necesarios treinta y ocho años para que la radio reuniera cincuenta millones de usuarios. La televisión tardó trece años en conseguir el mismo público. La internet lo logró en tan sólo cuatro años (Annan, 2000) y ha permitido que los conceptos de comunicación e información se desarrollen en niveles que ninguna otra infraestructura tecnológica ha obtenido. Su expansión fue algo sin precedentes en la historia; no surgió con normas determinadas más allá de los protocolos básicos de comunicación, ya que no se podían prever los problemas que podrían aparecer.
Tecnológico	La tecnología como un medio de modernización. <sup>6</sup>	Las últimas décadas de este siglo se han caracterizado por una aceleración del cambio tecnológico, especialmente en campos como la microelectrónica, las telecomunicaciones, los nuevos materiales, los computadores y la bioingeniería. Si bien es cierto que una parte significativa de este cambio tecnológico ha tomado la forma de nuevos productos, como por ejemplo la

<sup>5</sup> [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-109X2011000200002](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-109X2011000200002)

<sup>6</sup> <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-98267>

		videograbadora, el fax, algunas drogas, etc., no hay duda de que su impacto más importante se ha sentido en la tecnología de los procesos de producción de bienes y servicios.
Ecológico	Reutilización de dispositivos que ya no sirven <sup>7</sup>	La Ley 1672 del 19 de julio de 2013 “por la cual se establecen los lineamientos para la adopción de una política pública de gestión integral de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) y se dictan otras disposiciones”, tiene por objeto, según el artículo 1°, establecer los lineamientos para la política pública de gestión integral de los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) generados en el territorio nacional. Los RAEE son residuos de manejo diferenciado que deben gestionarse de acuerdo con las directrices que para el efecto establezca el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible.
Legal	Control por la RRAE sistema de recolección de basura electrónica. <sup>8</sup>	La Ley 1672 del 19 de julio de 2013 Ley 1076 de 2015

<sup>7</sup> [https://www.minambiente.gov.co/images/AsuntosambientalesySectorialyUrbana/pdf/e-book\\_rae\\_/contenido\\_2\\_2\\_1.html#:~:text=La%20Ley%201672%20del%2019,los%20lineamientos%20para%20a%20pol%C3%ADtica](https://www.minambiente.gov.co/images/AsuntosambientalesySectorialyUrbana/pdf/e-book_rae_/contenido_2_2_1.html#:~:text=La%20Ley%201672%20del%2019,los%20lineamientos%20para%20a%20pol%C3%ADtica)

<sup>8</sup> [minambiente.gov.co/images/AsuntosambientalesySectorialyUrbana/pdf/e-book\\_rae\\_/contenido\\_2\\_2\\_1.html#:~:text=La%20Ley%201672%20del%2019,los%20lineamientos%20para%20a%20pol%C3%ADtica](https://www.minambiente.gov.co/images/AsuntosambientalesySectorialyUrbana/pdf/e-book_rae_/contenido_2_2_1.html#:~:text=La%20Ley%201672%20del%2019,los%20lineamientos%20para%20a%20pol%C3%ADtica)



## **Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.**

### **Problema:**

1. Obsolescencia de equipos, ya que la empresa no cuenta con la disposición final de estos.
2. No cuentan con una persona puerta a puerta para la generación de servicios, o venta de equipos electrónicos.

### **Oportunidad:**

Reducción de impuestos, y a la vez que los equipos tengan un tratamiento con una finalidad hacia el medio ambiente o en este caso una ong.

Servicio puerta a puerta, que no le genere a la cliente pérdida de tiempo en sus desplazamientos.

### **¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?**

Hoy en día a la mayoría de nuestros clientes no tiene la visión de qué hacer con los equipos que de alguna manera se vuelven obsoletos, generando un problema de disposición, y lo que se convierte es en un daño ambiental, además de ello no cuentan con el tiempo de ir a mirar que tipo de servicio, o la compra de un dispositivo electrónico por falta de tiempo.

De los 3 problemas, necesidades, retos u oportunidades seleccione sólo 1 utilizando el siguiente esquema visto en clase, para determinar qué problema le conviene más trabajar. Recuerde que se califica de 1 a 5 por criterio. Puede determinar si agregar o quitar algún criterio. ¿Cuál obtuvo mayor puntuación?

CRITERIO	Obsolescencia de equipos, ya que la empresa no cuenta con la disposición final de estos.	No cuentan con una persona puerta a puerta para la generación de servicios, o venta de equipos electrónicos.
Conocimiento experiencia	4	2
Asesoramiento de un experto (si se requiere)	2	2
Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas? ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿tenemos acceso a información/datos/cifras,), ¿Puedo darle alguna solución?	3	3
Tiene posible solución	4	4
Costos	1	3
Impacto ¿Es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	4	4
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5	4
Total	23	22

**Para profundizar realice una investigación acerca del problema elegido, puede utilizar adicionalmente entrevistas, encuestas, focus group otros.**

*Obsolescencia de equipos, ya que la empresa no cuenta con la disposición final de estos.*

Según las investigaciones realizadas la misma tecnología se encarga de que la mayoría de estos dispositivos electrónicos pierdan su funcionalidad pues a medida que va avanzando la tecnología estos pierden depreciación antes los nuevos que llegan, y de esta manera muchas de las empresas no saben qué hacer con ellos esto prolonga una posible amenaza para el medio ambiente, ya que se están arrojando es vertida a cielo abierto, lo cual resulta altamente contaminante. Los metales y demás elementos que poseen estos Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos son tóxicos y contaminan el medio ambiente, perjudicando el aire que respiramos, la tierra y el agua que bebemos.

Ahora pensemos una cifra que nos preocupa, pues cada año se producen 300 millones de ordenadores, entre otros, lo cual quiere decir que tenemos que estar preparados para buscar soluciones que permitan hacer cambios significativos para las vidas que habitan este planeta. La idea es seguir apuntando a los objetivos de sostenibilidad basados en las normas que aplica cada gobierno esto para mantener un equilibrio entre las dos partes (personas que consumen Vs el medio ambiente).

Cabe destacar que existen varias programas que se dedican a realizar una disposición final de estos aparatos electrónicos uno de ellos es el “PNUMA -Programa para el Medio Ambiente de las Naciones Unidas- el cual calcula que se generan en todo el mundo cerca de 50 millones de toneladas de aparatos electrónicos que son desechados anualmente, de esta forma hay que tener en claro que todos estos aparatos albergan materiales altamente contaminantes (mercurio, plomo, cromo,arsenico,animonio) los cuales son susceptibles a causar varios daños para la salud y el medio ambiente.

### **¿Quiénes son los involucrados?**

Para este problema tan complejo; se ven involucrados los gobiernos, las personas, las industrias, empresas, pequeñas empresas, pues tienen la obligación de contribuir con procesos que ayuden y apunten a los objetivos de sostenibilidad a tal punto que se haga cumplir con la normatividad que los gobiernos difunden sobre los países.

### **¿Cuáles son las condiciones negativas percibidas por los involucrados?**

Las condiciones son las siguientes garantizar la salud y la preservación del medio ambiente.

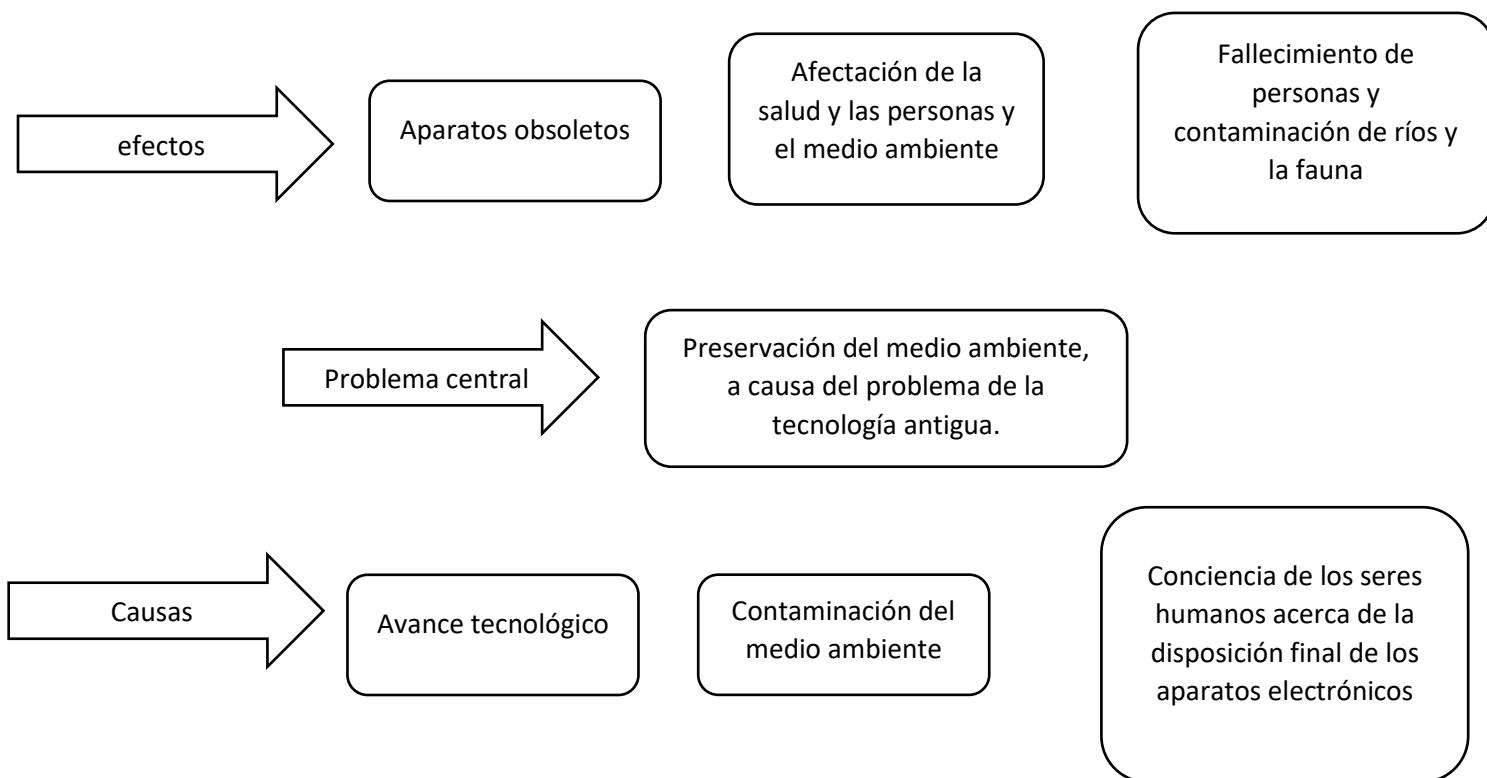
**Defina el problema central, bajo la condición de que sea una situación actual y su redacción es en negativo.**

El problema central es que, como gobierno, como personas, como empresas, como industrias, podemos fomentar políticas y procesos que ayuden a la preservación del medio ambiente, en la disposición final de los elementos electrónicos para ayudar a construir un medio ambiente sólido.

**Defina de manera apropiada las relaciones de causalidad-efecto de los problemas. Deben ser actuales e igualmente se redactan en negativo.**

Las relaciones de causalidad-efecto con base al problema planteado, es sino tenemos conciencia sobre el cuidado del medio ambiente, vamos a tener efectos muy graves como deforestación, daños irreversibles al medio ambiente, también a la salud. No obstante, estos cambios tendrían consecuencias que afecten gravemente al planeta y si no cambiamos esa mentalidad, o si no generamos conciencia sobre la problemática actual de la situación de nuestro problema con el medio ambiente para nosotros y las generaciones no habrá un planeta habitable.

**Presente en el esquema de Árbol de problemas su análisis como en el siguiente ejemplo, teniendo la precaución que para su proyecto no sobren ni falten problemas a indicar:**



## CAUSAS Y EFECTOS

**Aparatos obsoletos y Avance Tecnológico:** Esta generación de adolescentes necesita la tecnología digital de forma indispensable, para divertirse, aprender, comunicarse, relacionarse con otras personas de su misma sociedad, etc. Algo por lo que los estudiantes contemporáneos atraviesan, al igual que el resto de los ciudadanos, es el estar expuestos a un flujo de información constante, que provoca saturación de datos. La televisión, Internet, la publicidad y la radio; permanentemente están difundiendo mensajes y acontecimientos, noticias, opiniones e ideas que llegan en segundos y de forma repetida.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> <https://sites.google.com/site/consecuenciastecnologicas/7-recomendaciones>

### **Contaminación del medio ambiente y Afectación de la salud y las personas y el medio ambiente:**

No existen en el mundo plantas recicladoras suficientes para recuperar las sustancias tóxicas y metales contaminantes como cobre, oro, zinc, berilio, tantalio, plomo, cadmio, mercurio, litio y arsénico. Una vez tirados los materiales tóxicos al aire libre, la tierra, el aire, el agua y el ser humano se contaminan irremediablemente.<sup>10</sup>

### **Conciencia de los seres humanos acerca de la disposición final de los aparatos electrónicos y Fallecimiento de personas y contaminación de ríos y la fauna:**

Colombia produce cada año 130.000 toneladas de basura electrónica. Estos residuos son una de las corrientes de desechos que más crece y de mayor difícil manejo.<sup>11</sup>

Entre residuos de computadores, impresoras, teléfonos móviles y algunos electrodomésticos (neveras, lavadoras, equipos de audio y video), Colombia produce al año aproximadamente 130.000 toneladas de la considerada basura electrónica.

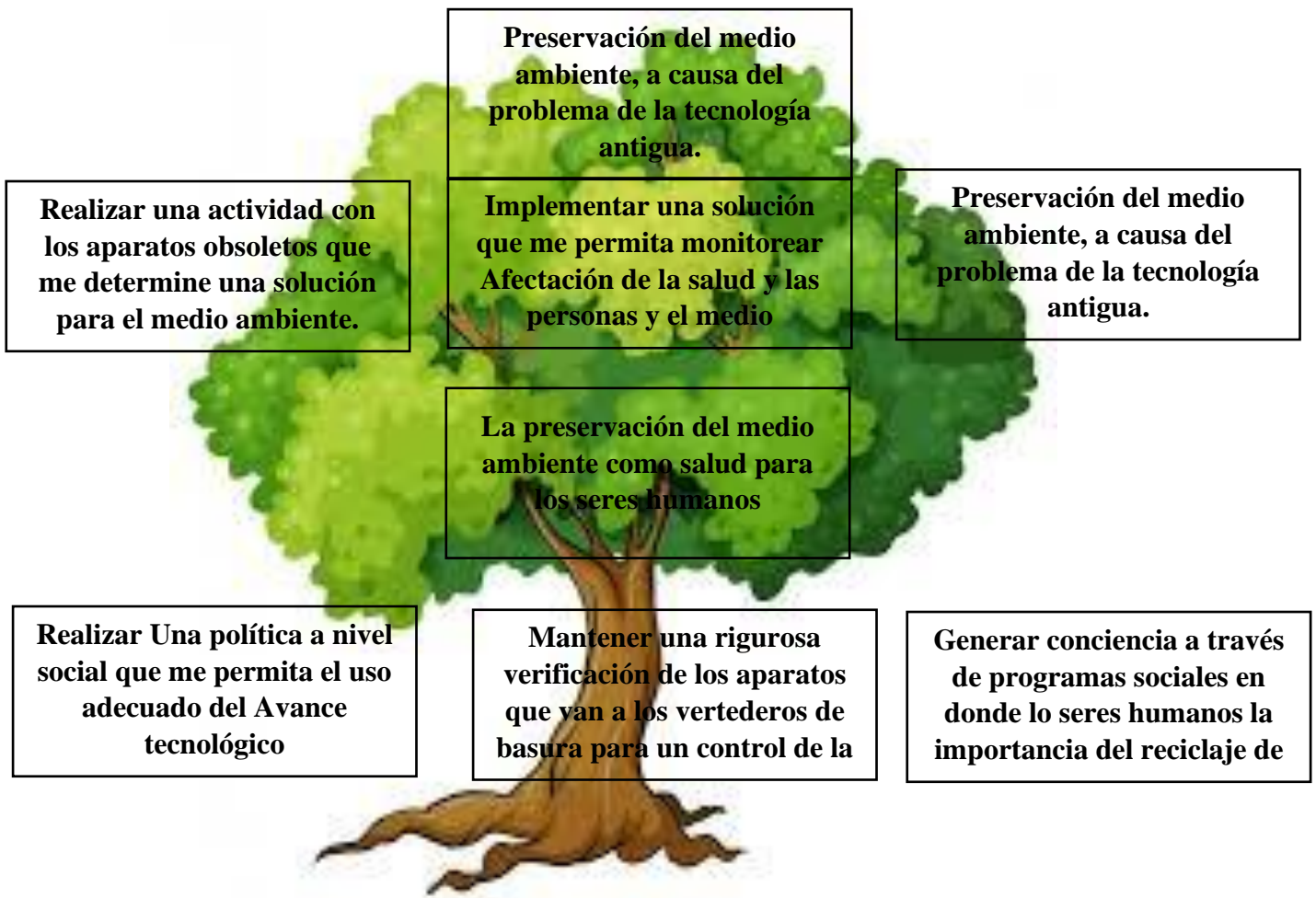
Adicionalmente, A ello se suma la complejidad que representa la composición de estos residuos, que incluyen tanto materiales recuperables que son recursos valiosos para los ciclos económicos y productivos del país, como componentes o sustancias peligrosas que deben gestionarse adecuadamente.

---

<sup>10</sup> contaminación del medio ambiente por la basura electrónica

<sup>11</sup> <https://www.eltiempo.com/vida/medio-ambiente/basura-electronica-en-colombia-96280>

## ARBOL DE OBJETIVOS.



Una vez terminado el esquema del Árbol de problemas se debe formular la pregunta problema, tome el problema central y plantéelo a manera de pregunta.

**Preservación del medio ambiente, a causa del problema de la tecnología antigua.**

¿Cómo nosotros como seres humanos, como empresa, como gobierno podemos contribuir a generar una política para que no exista tanta obsolescencia de la basura electrónica?

Convierta todas las condiciones negativas en objetivos (condiciones positivas) deseables y factibles. Se comienza de arriba hacia abajo.

### **Objetivos efectos:**

1. Llevar a cabo una política que me permita el mayor uso de los aparatos electrónicos
2. Realizar un plan de charlas en las comunidades sobre el uso adecuado de los aparatos electrónicos.
3. Crear Un plan de mejoramiento ya sea a nivel nacional o internacional que me permita crear escenarios con las personas acerca de las muertes y la destrucción del medio ambiente por causa de la basura electrónica.

## **CREA UNA IDEA DE NEGOCIO**

**Con el problema u oportunidad identificado aplique una técnica de ideación vista en el encuentro (lluvia de ideas, seis sombreros, relaciones forzadas, matrices combinatorias, biónica o analogía).**

***Preservación del medio ambiente, a causa del problema de la tecnología antigua.***

*Técnica usada.*

*Lluvia De Ideas.*

- ✓ No somos conscientes de los problemas de las basuras.
- ✓ No cuidamos el medio ambiente.
- ✓ Malos hábitos.
- ✓ No sabemos reciclar.



- ✓ Reequilibrio sustentable.
- ✓ Democracia ambiental.
- ✓ Cambio social.
- ✓ Participación a nivel de avances tecnológicos.
- ✓ Nos falta demasiada cultura.
- ✓ No hay acción comunitaria.
- ✓ No nos fijamos en el cambio climático.
- ✓ No clasificamos nuestras basuras.
- ✓ Hay bastante deforestación.
- ✓ Uso irracional de los recursos del medio ambiente.
- ✓ No generamos una movilidad sostenible de los aparatos tecnológicos.

**Realice una autoevaluación de la idea de negocio con el siguiente cuadro.**

INTERESES / DISPOSICION AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACION				
<b>La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido ser</b>	5	4	4	4	4
<b>No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad</b>	4	4	3	2	5
<b>Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio</b>	3	4	3	3	2
<b>Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando</b>	3	3	2	3	3
<b>N° TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN</b>	15	15	12	12	14

	A		B	=	C
Total, de afirmaciones valoradas en 1	<b>15</b>	X	<b>1</b>	=	<b>15</b>
Total, de afirmaciones valoradas en 2	<b>15</b>	X	<b>2</b>	=	<b>30</b>
Total, de afirmaciones valoradas en 3	<b>12</b>	X	<b>3</b>	=	<b>36</b>
Total, de afirmaciones valoradas en 4	<b>12</b>	X	<b>4</b>	=	<b>48</b>
Total, de afirmaciones valoradas en 5	<b>14</b>	X	<b>5</b>	=	<b>70</b>
			<b>PUNTAJE TOTAL</b>		<b>199</b>

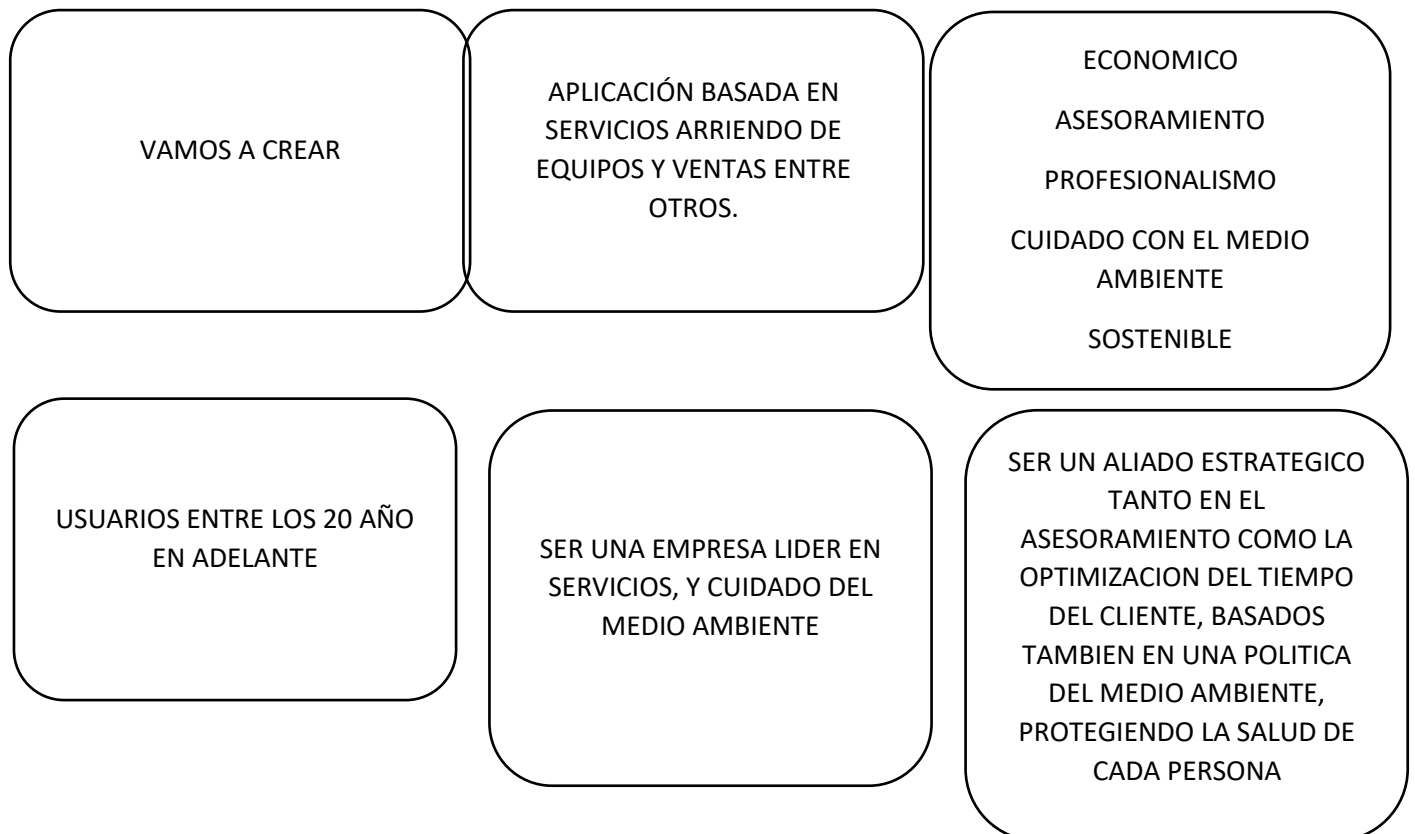
**Estructure la idea de negocio con el siguiente cuadro:**

<b>¿Cuál es el producto o servicio?</b>	Ventas de equipos, arriendo de equipos, y reciclaje de productos electrónicos, y servicio a domicilio
<b>¿Quién es el cliente potencial</b>	Personas que necesiten optimizar el tiempo en comprar físicamente equipos, servicio de arriendo a empresas para evitar la obsolescencia de equipos, y recogida de la basura electrónica que ya no necesiten en su casa
<b>¿Cuál es la necesidad</b>	Satisfacer la necesidad de ir a buscar un producto y tener que demorarse, evitar botar las basuras sin saber el daño al ecosistema.

<p><b>¿Cómo funciona el producto o servicio</b></p>	<p>El producto funciona con base a una app que me permita tener la relación con el cliente sin que el haga ninguno tipo de tramite físico, si no a través de la aplicación.</p>
<p><b>¿Por qué lo preferirían</b></p>	<p>Porque reduce tiempo, costos, nos ayuda a generar conciencia acerca de nuestro medio ambiente, precios económicos, y ante todo certificados y con profesionalismo asesoramos a nuestros clientes</p>

**Finalmente describa la solución idea de negocio estructurada" en el siguiente cuadro:**

*¿Cómo nosotros como seres humanos, como empresa, como gobierno podemos contribuir a generar una política para que no exista tanta obsolescencia de la basura electrónica?*



## INNOVA.

**Desarrolla por lo menos 4 alternativas a tu idea de negocio inicial, incluyendo las estrategias de innovación presentadas, teniendo en cuenta que una nueva idea puede salir de combinar diferentes estrategias.**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>ESTRATEGIAS</b>
Servicio a domicilio puerta a puerta	Facilitarle al cliente que no se mueva de la casa ya que tiene un servicio puerta a puerta y así garantizarle optimización del tiempo.
Servicio de recogida de dispositivos electrónicos que ya no tienen uso (cpu, impresoras, Routers, swiches entre otros).	Contamos con personal capacitada para que no se preocupe de ir a un lugar y botar la basura electrónica, pues cuenta con el servicio de programar esta recogida.
Diagnostico vía telefónica en caso de emergencia	Cuenta con asesoramiento gratuito de llamada mientras llega la persona asignada al caso.
Asesoramiento con base a su negocio proyectado	Brindamos capacitación con base a su negocio sobre la tecnología que debe usar.
Obtención del recicla por medio de un servicio solicitado	Generar un servicio total nuevo en donde el usuario programe la recogida

	de su basura electrónica la cual le permita una solución a su problema.
--	---

**Investiga y documenta (organiza la información en un documento) que otras empresas brindan soluciones al mismo problema que quieres resolver o están haciendo productos/ servicios similares (competencia).**

<b>Nombre de la empresa</b>	<b>Solución a la que se dedica</b>
Linalca informatica	Es una empresa de informática que se dedica a las diferentes soluciones TIC entre ellas están la venta de equipos, ventad de accesorios, renta de equipos, asesoría de proyectos, esta empresa lleva más de 20 años en el mercado, actualmente tienen varias responsabilidades sociales entre ellas están: Comprometidos con la recolección de dispositivos en desuso, Generar menos impacto al medio ambiente, reciclando y utilizando bolsas biodegradables.
Rentasistema	Fundada en 1990 una de la empresa líderes en el arrendamiento de equipos,

	<p>los cuales brindan servicios, de asesoría desde el punto técnico en todos los procesos, enfocados a la calidad de los servicios</p>
PC Com	<p>En el mercado lleva más de 30 años, prestando el servicio de alquiler de equipo o soporte técnico, o mesa de ayudas para clientes con gran número de personas.</p>
Milenio Pc	<p>Una empresa dedica al servicio de soluciones tecnológicas como ofimática y servicio técnico, como también comprometidos con la recolección de equipos tecnológicos en desuso, también cuentan con personal calificado y certificado para satisfacer las necesidades de las personas.</p>
Comware	<p>Empresa que lleva en el mercado más de 40 años en la integración de servicios tecnológicos, ofreciendo servicios de tercerizaciones en la mesa de ayuda, en las tecnologías de la información, la continuidad de los negocios hacia los clientes.</p>

Kore Business Gruop	Esta empresa lleva más de 5 años en el mercado, ofreciendo los servicios de alquiler de equipos y soporte tecnológico para los diferentes clientes, ofreciendo las diferentes soluciones de las TIC.
---------------------	--

**Analiza las 4 alternativas tu idea de negocio (desarrolladas en el numeral 2 de esta actividad), con respecto a la competencia y escribe las conclusiones.**

- ✓ Con base a los objetivos de sostenibilidad, tienen una equivalencia a lo que se quiere realizar con la idea de negocio la cual consiste en la preservación del medio ambiente.
- ✓ Podemos Destacar que se cuentan con valores grandez como la responsabilidad la honestidad el profesionalismo para ofrecer los servicios requeridos por las personas o por las empresas.
- ✓ Se cuenta con una gran variedad de servicios a lo que confiere el abanico de las tecnologías llevando a cabo el profesionalismo en los procesos que necesita cada empresa.
- ✓ Cabe destacar que en la idea de negocio a las demás expuesta aquí brindaremos capacitación en tema de tecnología a las personas de bajos recursos cumpliendo con la labor social que se caracteriza como empresa.
- ✓ Contamos con servicios puerta a puerta, para gente de índole natural, pues en ellos vemos la diferencia como compañía y a un más con la calidad y servicio.

**Analiza nuevamente tu idea de negocio; Si aun tu idea no se diferencia lo suficiente de lo que ya existe en el mercado, reformúlala con otras estrategias de Innovación, para hacerla más interesante y diferente o combina diferentes estrategias.**

La idea de negocio es integra a las demás que se han conocido, o a las que se han estudiado, pues cuenta con un valor agregado social el cual es capacitar a personas de bajos recurso en temas de tecnología sin ningún costo.

**Selecciona y describe la idea más prometedora e innovadora.**

La idea es proporcionar un servicio con calidad la cual el cliente se sienta contento y que cuenta con un respaldo a nivel tecnológico para sus posibles soluciones y negocios, además ser el futuro de atención al cliente el cual cumpla con los requisitos exigidos en condiciones de calidad de un producto además de ello y por medio de nuestra plataforma el cual tenga un nivel de exigencia para brindar un servicio único y con una tecnología innovadora.

## **ESTUDIA EL MERCADO**

### **Fuerzas de la industria**

**A) Contextualización de la empresa: escriba el nombre de la empresa, actividad económica, tamaño, lugar de ubicación.**

Soluciones LS Tecnology



La actividad económica, es la de Comercio de computadores, equipos periféricos, programas de informática y equipos de telecomunicaciones, alquiler de equipos, recogida de dispositivos (equipos informáticos) en desuso en establecimientos especializados.

En tamaño seremos una empresa Pymes y la ubicación en barrios donde no exista tanto establecimiento según la actividad económica.

**B) Análisis de la demanda: investiga las influencias internas, determina el tamaño del mercado e identifica el Poder negociador de los clientes.**

Las influencias internas marcadas en la idea de negocio pueden existir de las tres formas pues para ello mencionaremos las tres con base a lo requerido.

**Cognoscitiva:** Para este caso los usuarios clientes de la idea de negocio perciben recuerdos de marcas reconocidas en el mercado, y más cuando se trata de tecnología es por ello que recurren a esta influencia interna.

**Afectiva:** Es la más común pues los clientes siempre quieren estar a la vanguardia de la tecnología, pues quieren tener el último equipo con características, el servicio más adecuado para una empresa, ya sea el más rentable, y sin dejar atrás la atención al ciudadano nosotros los seres humanos siempre vivimos de emociones la mayoría y nos fijamos mucho en la prestación con que nos brindaron un servicio bueno y de calidad y de esta manera pasan a una siguiente influencia interna que la describiré a continuación.

**Comportamiento del individuo:** Pues en esta influencia ya encontramos usuarios que son frecuentes gracias a ese servicio que se les ha prestado, ya sea en la venta de un equipo, un servicio, forma de atender al cliente con actitud. Consentirlos, y es de esta forma como el cliente compra y se vuelve cliente con fidelidad es decir recurrente.

Es por eso que la idea de negocio a gran escala es prometedora y tiene cavidad, ya que la tecnología muestra un horizonte prometedor inimaginable, con el cual muchas de las personas y empresas lograran que sus objetivos se cumplan de manera eficaz, de forma segura y confiable.

C) Análisis de la oferta: analice a sus competidores y a los posibles bienes sustitutos. Describa brevemente varios de sus competidores más próximos e importantes.

Actualmente existen varias empresas que está prestando la misma idea de negocio, actualmente 26,1 en Colombia de empresas del sector de tecnología, pero hay que tener algo presente, la calidad del servicio de atención al cliente, la innovación de productos, los precios, las alianzas son las estrategias que implementaremos en la idea de negocio. Cabe destacar las diferentes plataformas, dispositivos, redes en donde se puede fomentar todo tipo de publicidad o marketing.

No obstante el mercado es variable y existen barreras que en ocasiones como creador de una idea de negocio o te caes con los obstáculos y dejas que todo se vaya al piso, o simplemente atacas a cada uno de ellos proporcionando las diferentes habilidades para afrontar a los mercados volátiles que se manejan ideas de negocio parecidas o iguales a la que se está plasmando, y lo que se quiere pretender es marcarla diferencia por medio de obras sociales, atención al ciudadano y sin duda prestar un servicio que le quede marcado al usuario para siempre.

<b>Nombre del competidor</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio</b>	<b>Servicio (ventaja competitiva)</b>	<b>ubicación</b>
Linalca	Alquiler de equipos y venta de suministros	Oscila entre los 2.5000 mil pesos a en adelante consiguiendo todo tipo de venta o servicio	Ofrece todo tipo de servicios a nivel nacional lo que lo competitivamente fuerte ante otras empresas	Bogotá y a nivel nacional- zonas urbanas
Rentasistemas	Alquiler de equipos.	Oscila entre los 40.000 mil pesos a en adelante consiguiendo todo tipo de venta o servicio	Ofrece servicios a nivel Bogotá y nacional, la ventaja competitiva es fuerte en alquiler de equipos de todas las marcas	Bogotá y a nivel nacional- zonas urbanas
Colsoft	Alquiler de equipos y venta de suministros	Oscila entre los 35.000 mil pesos a en adelante consiguiendo todo tipo de venta o servicio	Ofrece servicios a nivel de Bogotá y nacional su ventaja a nivel competitivo es la atención al cliente	Bogotá y a nivel nacional- zonas urbanas
Sitech colombia	Alquiler de equipos y venta de suministros	Oscila entre los 60.000 mil pesos a en adelante consiguiendo todo tipo de venta o servicio	Ofrece servicios a nivel de Bogotá y nacional, una ventaja competitiva es que tiene proveedores muy	Bogotá y a nivel nacional- zonas urbanas

			buenos, como aliados	
Prointech S.A.S	Alquiler de equipos y venta de suministros	Oscila entre los 30.000 mil pesos a en adelante consiguiendo todo tipo de venta o servicio	Opera normalmente en cota y Bogotá, teniendo como ventaja los servicios de mesa de ayuda para las empresas	Bogotá y a nivel nacional- zonas urbanas

**D. Análisis de la comercialización y de los proveedores: investigue cuáles son los proveedores que se requieren para la producción de su producto o servicio, que tipos de proveedores está usando su competencia y defina unos criterios para seleccionarlos. De igual forma defina los canales para la distribución del producto o servicio.**

<b>LOCALIZACION</b>	<b>EXPERIENCIA</b>	<b>POSIBILIDAD DE ALIANZAS</b>	<b>CONOCIMIENTO DE MERCADO</b>	<b>CUMPLIMIENTO LEGAL</b>
COEM Carrera 16 A No. 75 - 50 Bogotá, Colombia	17 años	SI	Trayectoria de 17 años en todo lo que tiene que ver con informática	Regidos bajo la superintendencia de industria y comercio
COLSOF S.A. OFICINA PRINCIPAL Y BODEGAS Predio San Rafael, Vereda Vuelta Grande,	30 años	SI	Trayectoria de 30 años a nivel de tecnología y servicios en la nube	Regidos bajo la superintendencia de industria y comercio
SUMIMAS S.A.S Parque Empresarial San Bernardo Bodega 5 Autopista Medellín Km. 1,5 Vía Siberia-Cota	25 AÑOS	SI	Trayectoria de 25 años a nivel de tecnología y servicios y productos.	Regidos bajo la superintendencia de industria y comercio


## SEGMENTA EL MERCADO

1. Describa 15 bondades de su producto (bien o servicio) que proporciona.

Solución:

- ✓ Ahorro de dinero
- ✓ Ahorro de tiempo
- ✓ Tener Confianza de los productos que compra
- ✓ Asesoramiento profesional
- ✓ Capacitación
- ✓ Atención de servicio
- ✓ Calidad de los servicios
- ✓ Garantía
- ✓ Domicilio
- ✓ Integración de servicios
- ✓ Acompañamiento
- ✓ Canales de distribución directos
- ✓ Bajo en precios de ventas
- ✓ Atención personalizada
- ✓ Reducir la contaminación
- ✓ Educación social

Realice el ejercicio Buyer Persona que se encuentra en la Guía:

Inserta una foto del cliente	Describe los miedos, frustraciones y ansiedades	Desea, necesita, anhela y sueña
	<p>Los miedos es que todo lo que compre salga de buena calidad y no tenga problemas a futuro, y las frustraciones, ya me paso una vez que compre y pedir un servicio técnico y me salió por el doble de lo proyectado.</p>	<p>Deseo: que todo servicio que pida que salga bien</p> <p>Necesito: Servicios de tecnología que cumplan con lo requerido.</p> <p>Anhelo: Que los servicios que solicite cumplan con lo pactado</p>

	<p>En general de la relación con los temas de cómputo y los servicios.</p> <p>Actualizar los equipos recurrentes</p>	<p>Sueño: depende de las necesidades que tenga y que no se convierta en pesadilla</p>
Demográficos y geográficos	¿Qué está tratando de hacer y porque es importante para ellos?	¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿hay alguna barrera en su camino?
Desde Mi punto de vista como cliente los aspectos demográficos que todos los servicios se han dirigidos para todo tipo de cliente sin tener en cuenta edad ni el género, desde el punto geográfico, lo ideal es que tenga varias sucursales que le permitan a clientes como yo tener estos tipos de servicios.	Estoy tratando como cliente que los servicios que se solicitan tengan una calidad de servicio, y que satisfaga las necesidades como cliente ya que es importante para los procesos que llevo a diaria.	Las metas las alcanzo con disciplina y con los buenos servicios que se puedan prestar, no todo es fácil en la vida pueden existir obstáculos, pero ellos hacen que pongamos nuestras fortalezas a prueba.
Frases que mejor describen sus experiencias	<p>Nunca es tarde para empezar</p> <p>De los errores se aprende</p> <p>Comenzar un reto significa experiencia</p>	

Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta	Siempre tener el profesionalismo que nos caracteriza pues con base a ello podemos resolver situaciones que no pueden sacar de quicio.
---	---

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

**Solución.**

En este caso Para este tipo de negocio B2B los clientes los encontraría en las instituciones públicas y el gobierno en donde podría encontrar clientes ideales, que me permitan crecer como una empresa a la cual me permitían crear procesos licitatorios de gran envergadura, para este caso las compañías en su mayoría son bastantes pues cada compañía por lo general maneja un área de tecnología con la cual soporta procesos de apoyo para los objetivos propuestos de cada uno, pues es ahí donde nosotros como compañía lideramos todo tipo de asesoramiento para prestar los servicios requeridos para cada compañía.

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

**Solución.**

- Fidelidad
- Autenticad
- Empatía
- Justo
- Comprensivo

**¿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**

**Solución.**

Una semana normal respecto al entorno de un cliente, Busca soluciones que le permitan estar tranquilo a lo que él está requiriendo, sea un servicio o la compra de un dispositivo pues le va a ayudar a resolver el inconveniente que tiene actual, cabe destacar que el cliente necesite de varios servicios en la semana y por eso se brindara un apoyo que lo haga sentir seguro de lo que hace.

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

**Solución:**

Las necesidades más urgentes del cliente es llevar a cabo con satisfacción la solución del problema que se le está presentando en el momento, y tener garantía ya sea del servicio o del producto que compra.

**Tome las bondades descritas en el numeral 1 y explique cómo se ajustan a su cliente ideal descrito en el numeral dos, teniendo muy en cuenta sus anotaciones del numeral**

Cliente ideal es aquella persona que disfruta un servicio, es decir goza de unas bondades como, ahorro de dinero, ahorro de tiempo, garantía, domicilios, reducir la contaminación e incluso aprendizaje social ya sea en el caso de la venta de un producto o un servicio, esto hace que el cliente se sienta satisfecho con la solución que se le ha dado, y por supuesto aportara en el proceso de compra en la idea de negocio siempre y cuando se den las



soluciones requeridas que se están pidiendo, cabe notar que esta persona tiene comportamientos basados en experiencias pueden ser miedos o frustraciones referentes a temas como este, pero sin duda abra personas en esta idea de negocio que lo asesoren en cualquier petición para que lo haga sentir de forma segura y satisfecha en cuando a lo que está solicitando.

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

**Solución.**

En el mercado existen personas que ofrezcan todo tipo de servicios, en este caso un actor es LINALCA, que ofrece servicios similares, otro es Sitech, que proporciona servicios de esta índole.

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

**Solución.**

Actualmente contaría con una población 1.228.144 <sup>12</sup>potencialmente podría comprar un producto u obtener un servicio.

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

**Solución.**

Para este negocio existen varios grupos que pueden adquirir un servicio o un producto y estos son:

- ✓ Compra de Tecnología para las clases.
- ✓ Tecnología para los hijos.
- ✓ Compra de tecnología para la familia.

---

<sup>12</sup> [https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Localidades\\_de\\_Bogot%C3%A1](https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Localidades_de_Bogot%C3%A1)

- ✓ Obtención de servicios para personas que estén alrededor de estas dos localidades como Kennedy y chapinero

**Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto.**

**Solución.**

Actualmente contaría con una población 1.228.144 potencialmente podría comprar un producto u obtener un servicio.

**Cuántas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto**

**Solución.**

Para este caso la proyección tiende 80% de la población segmentadas en estas dos localidades como lo es Kennedy y Chapinero.

**Según la segmentación podemos realizar los siguientes cálculos**

La población de Kennedy cuanta con la siguiente población, de esa población 1.252.014 vamos a tomar el 80% de esa población que equivale **1001611,2 personas que van hacer posibles compradoras y personas que van a solicitar servicios tecnológicos** <sup>13</sup>

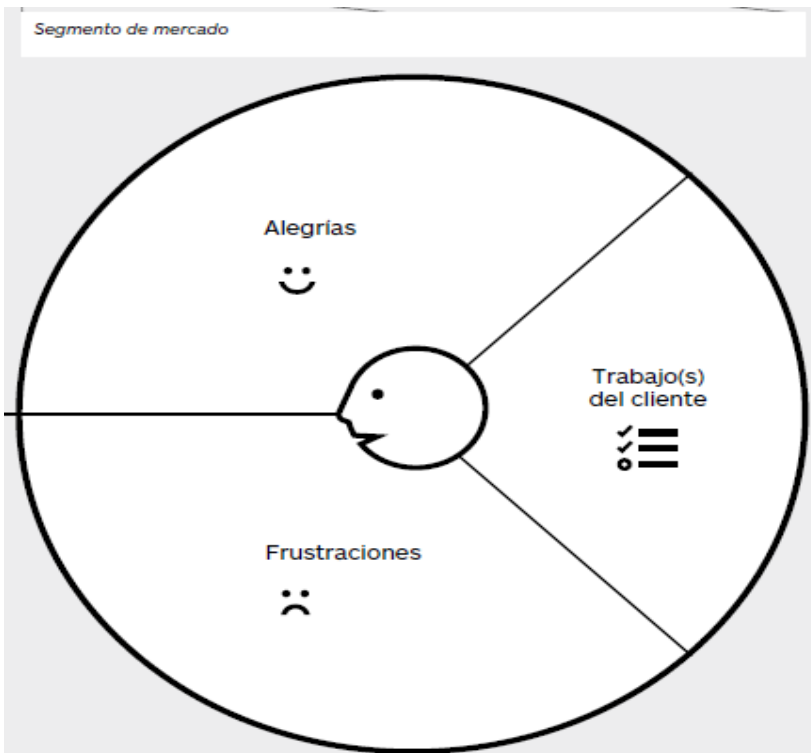


<sup>13</sup> <http://habitatencifras.habitatbogota.gov.co/documentos/boletines/Localidades/Kennedy.pdf>

Por otro lado, la población de chapinero que cuenta con una población 1252014 de esa población vamos a tomar el 80% de esa población que equivale a 1001611,2, **personas que van a hacer posibles compradoras y personas que van a solicitar servicios tecnológicos.**



## DISEÑA LA PROPUESTA DE VALOR



## **TRABAJOS DEL CLIENTE.**

### **FUNCIONALES**

- ✓ Cumplir con las labores del trabajo
- ✓ Llevar a cabo con las labores de la casa
- ✓ Estar de la mano con la tecnología tanto para cumplir las tareas como mirar que hacer con la tecnología obsoleta.

### **SOCIALES**

- ✓ Quedar bien con lo requerido por su jefe para cumplir con los objetivos
- ✓ Estar atento que la tecnología sufra cambios para estar a la vanguardia y ayudar en la casa para buscar una solución frente a la tecnología obsoleta para contribuir con el medio ambiente

### **EMOCIONALES**

- ✓ Ir al Gimnasio para sentirse bien de salud
- ✓ Ir a fiestas programadas para ir a divertirse
- ✓ Hacer deporte diario

### **FRUSTRACIONES**

### **EFFECTOS SECUNDARIOS**

- ✓ Frustración ante no cumplir con lo requerido
- ✓ Estrés por no conseguir las metas propuesta

## **OBSTACULOS**

- ✓ No tener un acompañamiento en la prestación de un servicio o compra de un servicio
- ✓ No agilizar los procesos cuando se le presenta un inconveniente de cualquier tipo

## **RIESGOS / RESULTADOS NO DESEADOS**

- ✓ No se obtiene los resultados esperados acerca de un servicio o un producto
- ✓ No se cumple con lo pactado de un servicio y se corre el riesgo de no cumplir el objetivo.

## **ALEGRÍAS.**

### **NECESARIAS**

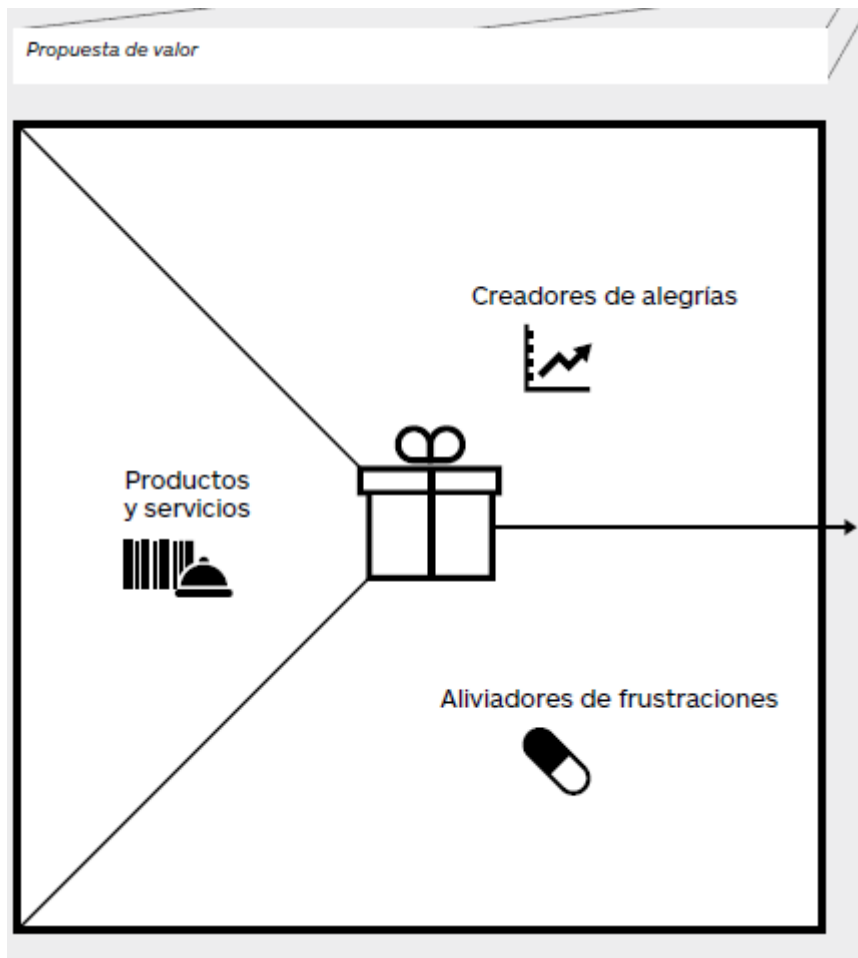
- ✓ Que cumpla con lo requerido sea un servicio o un producto
- ✓ Que tenga garantía el producto o el servicio

### **ESPERADAS**

- ✓ Que venga funcional el producto 100%.
- ✓ Que sea óptimo para lo que se necesite.

### **DESEADAS**

- ✓ Que tenga garantía el producto
- ✓ Que tenga un valor agregado el producto o el servicio requerido
- ✓ Que cumple unos estándares de calidad ya que eso evita reprocesos



## **PRODUCTOS Y SERVICIOS.**

- ✓ Proveedores que me ofrezcan una solución tecnológica de un servicio o la venta de un producto
- ✓ Garantizar la optimización de tiempos en cuanto a desplazamientos.

## **ALIVIADORES DE FRUSTACIONES**

- ✓ Optimización del tiempo para ahorro de costos
- ✓ Cumplir con lo requerido en cuanto a un servicio de tecnología o la compra de un producto tecnológico

## **GENERADORES DE ALEGRIA**

Optimización de los costos en cuanto al tiempo, estos para garantizar tranquilidad

Servicios de posventa a la hora de adquirir un servicio.

## **DISEÑA TU PRODUCTO**

### **DEFINICION DE ESTRATEGICA**

**Investigue y describa mínimo 4 leyes decretos o normas colombianas e internacionales que vigilan o se requieren para poner en marcha la idea de negocio.**

#### **Solución.**

1. Comercio Electrónico, Legislación Nacional – Colombia Ley 527, Artículo 2<sup>14</sup>
2. La ley 1672 del 19 de julio de 2013<sup>15</sup>
3. Decreto 1076 de 2015<sup>16</sup>
4. Norma Industria y Comercio en su artículo 78,333,334<sup>17</sup>

## **DISEÑO DEL PRODUCTO**

**Realice una lista de los materiales y la maquinaria que requiere para la elaboración del producto o servicio.**

---

<sup>14</sup> <http://www.sice.oas.org/e-comm/legislation/col2.asp>

<sup>15</sup> [https://www.minambiente.gov.co/images/AsuntosambientalesySectorialyUrbana/pdf/e-book\\_rae\\_/contenido\\_2\\_2\\_1.html#](https://www.minambiente.gov.co/images/AsuntosambientalesySectorialyUrbana/pdf/e-book_rae_/contenido_2_2_1.html#)

<sup>16</sup> <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=78153>

<sup>17</sup> <https://www.sic.gov.co/normativa>

## Solución.

<b>TECNOLOGIA</b>	<b>DESCRIPCION</b>
Aplicativo	Se realizará un aplicativo el cual controle varios aspectos entre ellos: el manejo del inventario, los casos de los servicios técnicos, la facturación, entre otros.
Computador	En donde está instalado la aplicación y los servicios adicionales al proceso administrativo
Página web	Esta página web suministra gran parte de la publicidad en donde los clientes consultaran los tipos de servicios y productos a la venta
APP	Es Una app que se puede instalar en el teléfono proporcionado más facilidad y tiempo del cliente.



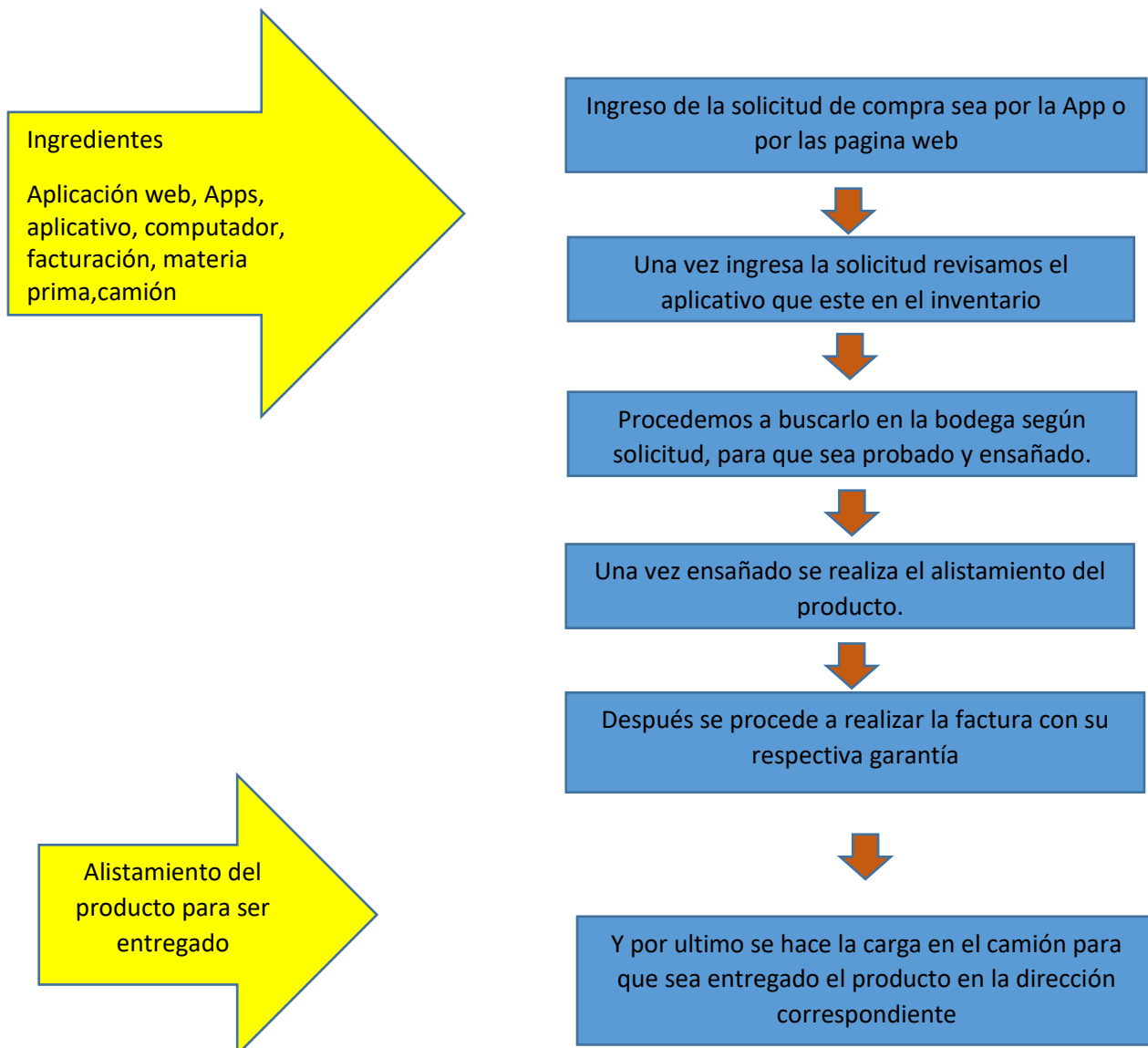
<b>MATERIALES</b>	<b>DESCRIPCION</b>
Materia prima: Los productos que voy a vender (equipos de cómputo, y dispositivos)	Son los elementos esenciales para que la idea de negocio tome un horizonte solido con procesos proyectables hacia las metas propuestas.
Personal	El personal, es decir el talento humano que se encarga de los servicios técnicos y de los procesos que van a llevar para darle el manejo apropiado a los equipos y dispositivos que ya no sirven.
Facturación	La factura para no incurrir a ningún tema legal y por supuesto, el pago de los impuestos correspondientes.
Camiones	Los camiones son indispensables ya que transportaran gran parte de la mercancía y por si fuera poco la recogida de los aparatos electrónicos (equipos y dispositivos informáticos).
Local	Donde se ubicará el negocio, y donde se manejará la parte operativa y la parte administrativa.
Herramientas	Herramientas para atender los casos técnicos y la valoración de los dispositivos que entran para reciclaje electrónico. (tester, pinzas, alicates, probadores, destornilladores, entre otros).

## DISEÑO EN DETALLE

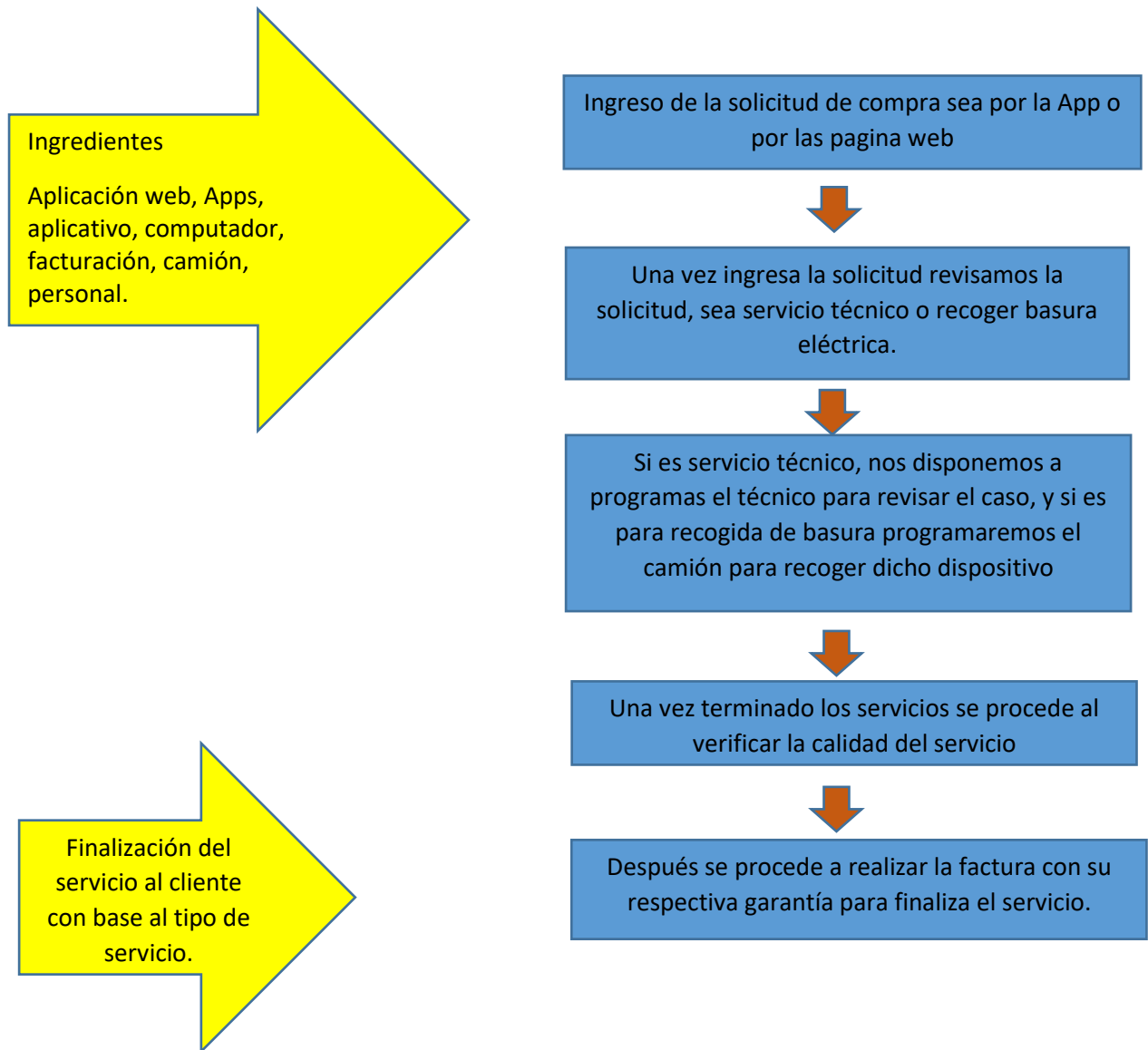
Realice un diagrama de bloques donde describa el proceso de producción del producto o servicio con el tiempo.

## DIGRAMA DE BLOQUES DE SERVICIO

## DIGRAMA DE PRODUCTO



## DIAGRAMA DE SERVICIO



## Grafique y describa la cadena de distribución

### RUTA DE ENTREGA DEL SERVICIO



**Mayorista:** EL encargado de llevar la materia al punto de venta.



**Venta:** Aquí se realiza la venta del producto o la obtención del servicio.



**Entrega al cliente:** Ya se hace la entrega final del producto o servicio.



**Trasporte:** El encargado de llevar el producto o el servicio requerido en este caso equipos en arriendo



**Determine los costos de producción**

**CUANTO VOY A VENDER**

**Kennedy y chapinero cuentan con 1.228.144 habitantes.**

**PRIMER AÑO CON 1 PUNTO**

**Venta por unidad y/o servicio**

**Servicios técnicos: 60**

**Venta de equipos: 50**

**Alquiler de equipos: 50**

**Servicio de reciclaje: 40**

**TOTAL: 200 unidades/mes**

**PARTICIPACION DEL MERCADO 71%**

**2400 unidades/año**

**Margen neto \$ 12.520.000 /mes**

**Margen neto \$ \$ 150.240.000 /año**

**SEGUNDO AÑO CON 2 PUNTOS**

**Venta por unidad y/o servicio**

**Servicios técnicos: 120**

**Venta de equipos: 100**

**Alquiler de equipos: 100**

**Servicio de reciclaje: 80**

**TOTAL: 400 unidades/mes**

**PARTICIPACION DEL MERCADO 142%**

**4800 unidades/año**

**Margen neto \$ 25.040.000 /mes**

**Margen neto \$ 300.480.000 /año**

**SERVICIOS 1200 x 6 meses**

**INVERSION INICIAL: \$ 200.000.000**

## VALIDACION Y VERIFICACION

**Redacte 10 indicadores de calidad que evalúen el producto antes de salir al mercado.**

<b>ESTRATEGIAS</b>	<b>CUMPLE / NO CUMPLE</b>
Llevar a cabo la calidad de los servicios	<b>OK</b>
Comprobar que los productos sirvan antes de entregar al cliente.	<b>OK</b>
Cumplir con unas capacitaciones para el uso adecuado de atención al cliente.	<b>OK</b>
Cumplir con la normatividad vigente de los productos.	<b>OK</b>
Llevar los procesos de los productos en un completo orden.	<b>OK</b>
Tener la materia prima adecuada para la venta.	<b>OK</b>
Tener todo inventariado en el aplicativo correspondiente.	<b>OK</b>
Tener los recursos necesarios para el tratamiento de la basura electrónica.	<b>OK</b>
Tener claro el procedimiento y normas establecidas para la venta y/o servicios para el cliente final	<b>OK</b>
Realizar la verificación absoluta de cada proceso que se ve a realizar.	<b>OK</b>

## PRODUCCION

Dibuje el empaque y etiqueta del producto, en caso de servicio, realice un brochure con la descripción de cómo funciona.

## BROCHURE



## SOLUCIONES TECNICA



## SOLUCIONES INFRAESTRUCTURA

### SOLUCIONES DE INFRAESTRUCTURA

DISÑO E IMPLEMENTACIÓN DE SOLUCIONES ADAPTADAS A LAS NECESIDADES DE SU NEGOCIO

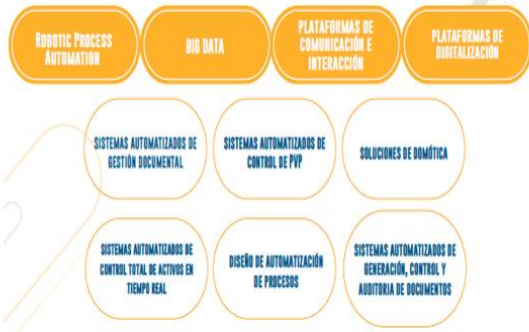




## SOLUCIONES DE IDEA DE NEGOCIO



- EQUIPAMIENTO
- SERVICIO DE APOYO IT
- SERVICIOS ESPECIALIZADOS
- SERVICIOS DE AUTOMATIZACIÓN Y CONTROL



## EQUIPAMIENTO



## SOLUCIONES DAAS



### BENEFICIOS

#### SIMPLIFICA LA ADMINISTRACIÓN

- REDUCCIÓN DE COSTOS
- CONTROL DE GASTOS
- RECURSO HUMANO CALIFICADO
- ELIMINA TIEMPO DE INACTIVIDAD
- FLEXIBILIDAD
- MITIGA EL RIESGO DE LA ROTACIÓN DEL PERSONAL EN TI

#### MEJORA FINANCIERA

- REGISTRA CANON DE ARRENDAMIENTO COMO GASTO OPERACIONAL 100% DEDUCIBLE DEL IMPUESTO DE RENTA
- IVA DEL CANON DE ARRENDAMIENTO DEDUCIBLE 100%
- EL CLIENTE DETERMINA EL TIEMPO DEL GASTO DE ACUERDO A CADA PROYECTO.
- REDUCE GASTO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS
- OPERACIÓN ESTRUCTURADA SEGUN PRESUPUESTO

#### OPTIMIZA SUS PROCESOS

- MONITOREO ACTIVO CON SERVICIOS PRODUCTIVOS Y PREDICTIVOS
- REPORTE DE ANALISIS Y MEJORA CONTINUA
- PRODUCTIVO, SEGURO, DISPOSITIVOS SIEMPRE LISTOS DESDE EL DÍA UNO

## ADQUISICIONES VS DAAS

	COMPRA DIRECTA	FINANCIAMIENTO	DaaS
<b>CONTABILIDAD</b>	El dispositivo cuenta como activo (CAPEX)	El dispositivo cuenta como (CAPEX)	El dispositivo cuenta como gasto (OPEX)
<b>SERVICIOS ADMINISTRADOS</b>	Como servicio por separado		Agrupación con los dispositivos bajo una cuota mensual
<b>PROVEEDORES</b>	El proveedor puede firmar múltiples contratos de adquisición		El proveedor DaaS ofrece un único contrato de diferente alcance o SLA
<b>DURACIÓN</b>	El comprador decide cuando retirar el dispositivo. (No mayor a 4 años)	Tipicamente entre 24 y 48 meses	Contratos de 3, 4 ó 5 años con renovación de HW programada
<b>CICLO DE RENOVACIÓN</b>	El comprador renueva el dispositivo una vez finalizado su ciclo de vida	El arrendador renueva el dispositivo al finalizar el contrato de arriendo	Renovación permanente sin importar antigüedad de contrato
<b>VENTAJAS</b>	Autogestiona su base instalada (Recomendado para Pymes)	Financiamiento escalable. Autogestiona su base instalada	Continuidad operativa. Flexibilidad al ser un servicio puro. Distribución por centro de costos.
<b>DESVENTAJAS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Totalmente CAPEX. El modelo menos escalable de todos.</li> <li>- Dificultad para asignar a cada centro de costos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El arrendador gestiona los incidentes</li> <li>- No flexibilidad al reducir b. instalada</li> <li>- Duplicidad en pagos</li> <li>- Dificultad para asignar a cada centro de costos</li> <li>- Complejidad operativa</li> </ul>	

## ESQUEMA DE NEGOCIO



PUEDE ADQUIRIR NUESTRAS SOLUCIONES A TRAVÉS DE LAS DISTINTAS MODALIDADES DE PAGO

RECURSOS PROPIOS

FINANCIACIÓN  
DIRECTA CON LINALCA

POR MEDIO DE LEASING



## NUESTRA PROPUESTA DE VALOR

**LA SOLUCIÓN A SU ALCANCE**

**LE GARANTIZAMOS**

**FLEXIBLE  
 CON EXPERIENCIA  
 EFICAZ  
 Y EN CONSTANTE EVOLUCIÓN**

**INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD  
 APOYO A SU CRECIMIENTO  
 AUMENTO EN LA EFICIENCIA OPERATIVA**





**Desarrolle la ficha técnica del producto o servicio.**

FICHA TECNICA SERVICIO		
TIEMPO	7 MESES	
DEDOMINACION DEL SERVICIO	ALQUILER DE EQUIPOS, RECOJIDA DE EQUIPOS DE BASURA ELECTRONICAS, SERVICIO TECNICO, VENTA DE EQUIPO	
GRUPO	ALQUILER, BASURA ELECTRONICA. SERVICIO TECNICO, VENTA EQUIPO	
UNIDAD MEDIDAD	UNIDAD	
CARACTERISTICAS TECNICAS	DETALLE	CUMPLE/NO CUMPLE
SERVICIO DE ALQUILER DE EQUIPOS	El servicio de alquiler de quipos consiste en el canon mensual de las maquinas que se requiera según las catacterisiticas	CUMPLE
SERVICIO TECNICO	El servicio tecnico consiste en el domicilio para la repacion del daño del dispositivo	CUMPLE
SERVICIO DE RECICLAJE DE BASURA ELECTRONICA	Este servicio consiste en el recojimiento de la basura electronica que ya no se utiliza	CUMPLE
VENTA DE EQUIPOS	Este servicio es aquel donde el cliente puede perder a domicilio la compra de un dispositivo informatico, o directamente en la tienda	CUMPLE

**Identifica la fase en la que se encuentra el producto o servicio dentro del servicio dentro del ciclo de vida del producto.**

La fase en la que se encuentra el producto en el crecimiento, pues en el mercado ya tiene posición, como producto o servicio en donde es aceptado por los consumidores, lo cual provoca que nuestra idea de negocio tenga un crecimiento a nivel de ventas.

## **PROTOTIPO**

### **CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO.**

#### **Solución.**

Las características, que se van a prototipar son dos:

1. Que aporte a la sostenibilidad del medio ambiente desde el reciclaje como uso del servicio que adquiere cada cliente.
2. Que aporte a nivel social en el valor compartido a la hora de hacer un negocio con los equipos pc.

## **CARACTERÍSTICAS DEL PROTOTIPO.**

### **Solución.**

**Para este caso se van a prototipar dos características que hacen único a la idea de negocio, comenzando los materiales que se van a aportar, para ello se ha decidió prototipar de la siguiente manera.**

1. Para la sostenibilidad del medio ambiente en cuanto el reciclaje es una idea fundamental para el desarrollo y cuidado en este caso los materiales que vamos a usar, es por medio de una app que me permita que el cliente realice una solicitud, la cual va encaminada a la recogida de la basura electrónica, el cual tendrá un costo a bajo nivel por lo cual, este procedimiento contribuirá a sostenimiento del medio ambiente de una manera eficaz, este determinara de manera un impacto esta característica a la cual se quiere prototipar pues de alguna manera contribuye de alguna manera social en la que día tras día el individuo a porte más a una sociedad llena de valores y con conciencia, y de esta manera haremos que tengamos un aporte importante para el desarrollo del país y posiblemente del mundo.

2. La segunda característica que se piensa prototipar es la de llevar un valor compartido a la mayoría de escuelas aparte de venderlos equipos de segunda mano a un costo menor, es también la de poder brindarles el servicio técnico o mantenimientos preventivos, y de esta manera estar pendiente de recursos valiosos con el desarrollo de la educación agregando valor en cada proceso que se piensa realizar, y de esta manera poder contribuir para el desarrollo de la sociedad partiendo de un valor compartido que tiene como objetivo brindar este tipo de servicio

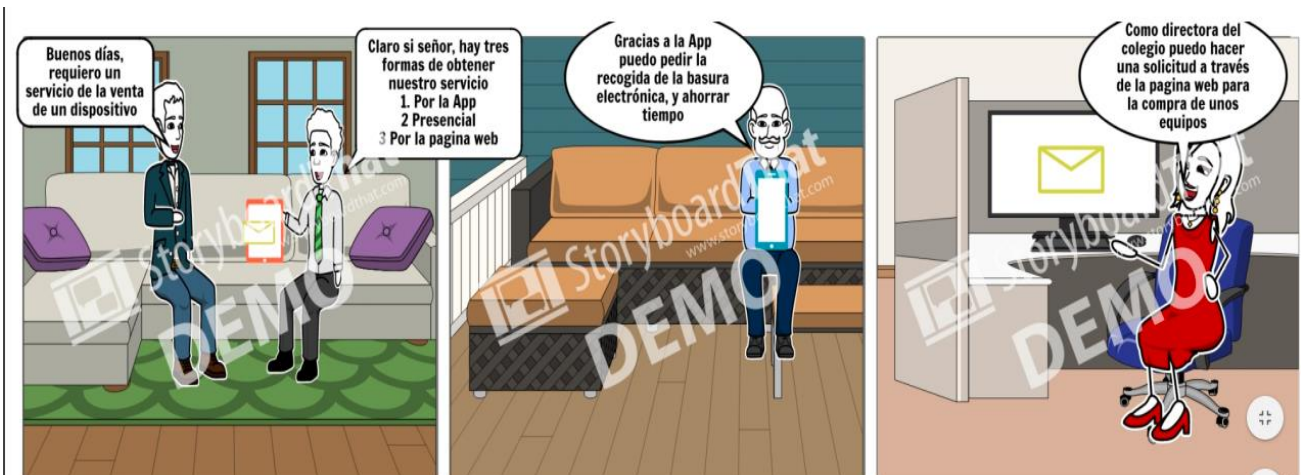
## COMO VA A INTERACTUAR EL CLIENTE CON EL PROTOTIPO.

### Solución.

Para esta interacción se va a hacer por una página web o por una app que le permita al usuario crear los servicios requeridos por este medio, esto lo lleva a ahorrar tiempo y costos, además de ello para tener un soporte profesional para el tipo de servicio que está requiriendo en este momento, cabe destacar, que características con las cuales se piensan prototipar, aportan de manera inminente al cliente que pueda contribuir de forma social o ya sea para el cuidado del medio ambiente.

## EVIDENCIA DEL PROTOTIPO.

### Solución.



## DESARROLLA EL MODELO RUNNING LEAN

### 1. Segmento de clientes: indica cuál o cuáles son tus segmentos de cliente objetivo.

#### Solución.

Los segmentos para llegar al cliente objetivo son las localidades de Kennedy y chapinero en donde estarán ubicados los negocios para la venta y/o productos que el cliente necesita para solucionar sus inconvenientes, de esta forma obtendremos los clientes que viven en estas localidades y no solo clientes que vivan en otras localidades que se han allegados a estos puntos.

### 2. Problema: indica ¿qué problema padece el cliente y que el producto/servicio ofrecido pretende solucionar?

#### Solución.

Actualmente, el cliente padece de un problema que no sabe que hacer con la basura electrónica que ya se encuentra obsoletos, además de ello cuenta con un problema integral a nivel general que es la optimización de tiempo y los costos bajos cuando requiere un producto o servicio.

### 3. Proposición de valor única: ¿qué te hace diferente? y ¿cómo ayudarás a tus clientes a solucionar los problemas que presentan? ¿qué paquetes de productos o servicios ofreces a cada segmento de mercado?

#### Solución.

La diferencia de los demás empresas o idea de negocio es de mantener la sostenibilidad del medio ambiente, atreves de la recolección de basura electrónica y fomentando una reutilización de este misma, es de esta forma que le ayudo a mis clientes a resolver problemas de este tipo ya que el cliente no sabe qué hacer con ello, además de ello contamos con servicios contemplando la segmentación descrita a los largo del proyecto y ofreciendo servicios de acompañamiento, asesoría, alquiler de



equipos, capacitación, equipos a bajos costos de esta forma logramos mantener una buena relación entre el cliente y nosotros como un emprendimiento hacia el horizonte.

**4. Solución: enlista 3 características principales del producto/servicio.**

**Solución.**

- ✓ Credibilidad
- ✓ Comunicación
- ✓ Profesionalismo
- ✓ Comprensión
- ✓ Capacidad de Respuesta
- ✓ Reutilización de materias

**5. Canales: ¿Cómo harás llegar tu producto/servicio a tus clientes? ¿dispones de canales propios o de algún socio? ¿son canales físicos y/o digitales?**

**Solución.**

La forma de llegar a mis clientes es por medio de una App integra, además de ello por medio de una página web que proporciona los servicios requeridos por nuestros clientes, de esta forma garantizamos medios físicos y digitales, también en la alianza con socios que me permitan contribuir al desarrollo de los procesos enmarcados en la idea de negocio.

**6. Flujo de ingresos: ¿cómo ganarás dinero? ¿por qué te van a pagar tus clientes? ¿son precios fijos o dinámicos? ¿dependerán del tipo de segmento o ubicación geográfica? ¿son ingresos por pagos periódicos o pagos puntuales de clientes?**

**Solución.**

La forma de obtener el flujo el dinero es por medio de los servicios y productos que se van ofrecer para garantizar la sostenibilidad de la idea de negocio, los precios que se van a manejar dependen, de la oferta del mercado, recordemos que tenemos unos proveedores que surtirán en su mayoría de productos a la idea de negocio y son las personas que van a manejar los precios, en cuanto a los otros

servicios pueden ser dinámicos o fijos depende del negocio que se oferte con el cliente.

- 7. Estructura de coste: indica qué costos tendrá tu empresa (costos fijos y variables). Ej: gastos por mercadeo, pagos de local, materiales consumibles y sueldos del personal, otros.**

**Solución.**

<b>COSTOS</b>	<b>PRESUPUESTO</b>
Inversión Inicial en la compra de los productos y acondicionamiento de los puntos y de más áreas.	\$ 50 Millones de pesos
Pago de publicidad	\$ 5 Millones de pesos (Inicial)
Pago al personal	\$ 877.802 (Mensual) con dos personas técnicas para los servicios técnicos, anual se gastaría \$ 10.533.624
Pago para obtener las licencias de funcionamiento, notariales.	\$ 8 Millones en gastos de permisos tramites notariales
Capacitación del personal	\$ 4 Millones en capacitación para los programas, aplicativos, manejo al cliente entre otras
Pago de préstamos.	10 millones, préstamos para amortiguar intereses de otros administrativos

- 8. Métricas clave o Actividades clave: Identificar que actividades clave se van a medir para la toma de decisiones. Ej: el número de nuevos clientes, la recurrencia y las edades de los niños inscritos.**

**Solución.**

Para este caso la actividad que se van a tomar en cuenta, son las diferentes **solicitudes** que ingresen por medio de la interacción de la página web y la app, generando informes detallados que me permita indicar los ítems a evaluar, de esta forma podemos identificar la concurrencia de los servicios permitiendo tomar decisiones de carácter financiero, social, o laboral que me permite el avance de los procesos de la idea de negocio.

Teniendo en cuenta el paso a paso y la clase, llena la plantilla Running Lean que podrás encontrar en esta semana.

**Solución.**

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja injusta	Segmento de clientes.
-Obsolescencia de equipos tecnológicos  -Sobre costos de productos para los clientes en cuanto a la adquisición de un bien  -Falta de tiempo para adquirir un producto o un servicio	-Garantizar al cliente la recogida de los equipos que están en obsolescencia a un bajo costo  -Brindar un costo menor en donde el cliente se sienta satisfecho con la propuesta de negocio  -Por medio de una App o página web el cliente va a poder adquirir el tipo de servicio para solucionar el inconveniente y así optimizar su tiempo.	Ofrecer los servicios previstos para la solución de la obsolescencia de los equipos tecnológicos, además de ellos tener una propuesta para determinar bajos costos y sin duda el optimizar el tiempo de cada uno de nuestros clientes	Asesoramiento en cuanto a su negocio  Cumplimiento de las normas establecidas por la ley  Responsabilidad según el servicio requerido con garantía de cumplimiento  Tiempos de respuesta con base a los requerimientos o incidentes presentados.	Localidades de Kennedy y Chapinero.  Primeros adoptantes: Amigos y conocidos.

	<b>Métricas Clave</b> -Adquisición (potenciales clientes) -Activación (Experiencia de compra) -Retención (ajuste del producto) -Ventas (Ingresos) -Recomendación (Referencias)		<b>Canales:</b> -Punto de venta - Contacto de la primera fila (amigos y conocidas) - Redes sociales - Páginas Web - App móvil	
<b>Estructura de costos</b> Inversión Inicial en la compra de los productos y acondicionamiento de los puntos y de más áreas. Pago de publicidad Pago al personal Pago para obtener las licencias de funcionamiento, notariales. Capacitación del personal Pago de préstamos.		<b>Fuentes de ingresos</b> Pago de recibido por la venta de los productos tecnológicos, y servicios con base a la idea de negocio.		

*Modelo Running Lean de la empresa SOLUCIONES IS TECHNOLOGY*

## VALIDA TU IDEA DE NEGOCIO

### Actividades.

#### 1. Que parte del Lean Canvas se validara

##### Solución.

La parte que se validara del modelo de Lean Canvas es la parte del problema, la cual esta basa en lo siguiente.

- ✓ **Obsolescencia de los equipos tecnológicos**, pues este problema a lleva a la proliferación de la basura y la contaminación del medio ambiente.

- ✓ **El otro es el sobre costo de productos para los clientes en cuento a la adquisición de un bien**, esto quiere decir que el cliente no tiene buenos descuentos sobre un bien de servicio que le dan y por esta razón el cliente no sabe qué hacer con los servicios tan caros.
- ✓ **Falta de tiempo para adquirir un bien o un servicio**, pues de esta manera el cliente no esta optimizando el tiempo ya que se tiene que desplazar al lugar de compra o buscar quien le haga el favor de hacer esta diligencia.

## 2. Bajo Que Hipótesis vamos a validar

**Para este caso se validarán tres hipótesis referentes al problema del modelo de Canvas.**

- ✓ Los clientes necesitan un servicio en donde puedan mirar que hacer con los equipos que tienen en obsolescencia, y esta idea de negocio prestara esta asistencia, ya que se contribuirá también con la sostenibilidad del medio ambiente.
- ✓ Los clientes necesitan ofertas que verdad le llenen de satisfacción a la hora de adquirir un servicio, pues con ello garantía fidelización antes los productos que está llevando.
- ✓ El cliente necesita de alguna manera tener una optimización de su tiempo, y en esta idea de negocio le prestaremos esos servicios, el cual el cliente no necesitará desplazarse al sitio, sino que por medio tecnológicos lo hará cómodamente desde el sitio que este.

## **APLICA TU ENCUESTA.**

### **1. Defina el Objetivo de investigación.**

#### **Solución.**

#### **Objetivo General**

El principal objetivo de la investigación de mercado es obtener información que nos ayude a determinar el impacto de los servicios de tecnología a la hora de la toma de un servicio, compra o utilización de la tecnología en la vida de cada persona.

#### **Objetivos específicos**

1. Determinar el alcance de las personas que utilizan los servicios de tecnología en su vida cotidiana.
2. Medir el grado de importancia que tiene la tecnología en la vida de cada persona.
3. Llevar a cabo la información que me permita tomar decisiones con base a la utilización de la tecnología o servicio.

### **2. Determine el tipo de investigación a realizar (Cualitativa y cuantitativa).**

#### **Solución.**

De acuerdo con el análisis y de acuerdo con los objetivos planteados, la técnica de recolección que se va a utilizar en este proyecto es la cuantitativa, donde haremos de manera una encuesta el cual nos va a permitir validar estos elementos.

### 3. Diseñe el formulario de la encuesta

**Solución.**

**Enlace:**

**<https://forms.gle/7kczzd7WNucXCxpbA>**



**LA TECNOLOGIA EJE CENTRAL DE NUESTRAS VIDAS**

Esta encuesta pretende saber cual es el impacto de la tecnología en sus vidas y el entorno social.

**\*Obligatorio**

Digita tu nombre \*

Tu respuesta

Digita tu correo electrónico \*

Tu respuesta

1. ¿Qué tan importan es la tecnología en su vida? \*

Mucho

Poco

Nada

2. ¿Utiliza mucho la tecnología para hacer sus labores diarias? \*

Si

No

3. ¿Para que utilizamos la tecnología? \*

1. Para resolver las labores cotidianas

2. Para Agilizar los procesos empresariales

3. Para facilitar la vida de cada persona

4. Todas las anteriores

4. ¿Cree usted necesaria la tecnología para el desarrollo de las labores? \*

- Sí  
 No

5. ¿Qué sería el mundo sin tecnología? \*

1. Una civilización sin avances  
 2. Un mundo normal  
 3. Una sociedad que carece de oportunidades

6. ¿Cree usted que la tecnología le ha hecho daño a la sociedad? \*

- Sí  
 No

7. ¿Es usted un comprador constante de la tecnología? \*

- Sí  
 No

8. ¿Cree usted que la tecnología puede llegar a salvar el mundo? \*

- Sí  
 No  
 Tal vez

9. ¿Por qué cree que a la hora de comprar un producto o servicio tecnológico este puede resolver su problema? \*

1. Porque cumple con lo requerido  
 2. Porque resuelve el inconveniente  
 3. Porque cumple con las expectativas  
 4. Todas las anteriores



10. ¿Cree usted que la adquisición de tecnología ayuda a contribuir con el desarrollo del país? \*

- Sí
- No
- Tal vez

11. ¿Cree usted que la tecnología ayuda a mejorar los procesos en las empresas? \*

- Sí
- No
- Tal vez

12. ¿Cree usted que la tecnología puede llegar hacer un cambio importante en el sector de la agricultura del país? \*

- Sí
- No

13. ¿Cuándo usted adquiere un servicio y cumple con lo requerido se siente? \*

- 1. Satisfecho
- 2. Poco satisfecho
- 3. Insatisfecho

14. ¿Cree usted que la tecnología debe ser implementada en lugares de difícil acceso? \*

- Sí
- No
- Tal vez

Enviar

#### 4. Determine el tamaño de la muestra

**Solución.**

**Tamaño de la muestra**

**Para determinar el tamaño de la muestra, es decir, el número de encuestas que se realizaron se tomó en cuenta la siguiente información:**

El mercado objetivo, el cual estuvo conformado hombres y mujeres de 20 a 65 años, de una determinada zona, la cual está conformada por una población de **1.228.144** personas, según fuentes estadísticas externas.

un nivel de confianza de 95% y un grado de error de 5% en la fórmula de la muestra.

Aplicando la fórmula de la muestra:

$$n = \frac{(z^2 pqN)}{N e^2 + z^2 pq}$$

- ✓ Nivel de confianza (Z) = 1.96
- ✓ Grado de error (e) = 0.05
- ✓ Universo (N) = **1 228 144**
- ✓ Probabilidad de ocurrencia (P) = 0.5
- ✓ Probabilidad de no ocurrencia (Q) = 0.5

$$\begin{aligned}n &= ((196)^2 (0.5) (0.5) (1.228.144)) / ((1.228.144) (0.05)^2 + (196)^2 (0.5) (0.5)) \\n &= ((3.84) (0.25) (1.228.144)) / ((1.228.144) (0.0025) + (3.84) (0.25)) \\n &= 1179018.24 / 3070.36 + 0.96 \\n &= 1179018.24 / 3071.32 \\n &= 383\end{aligned}$$

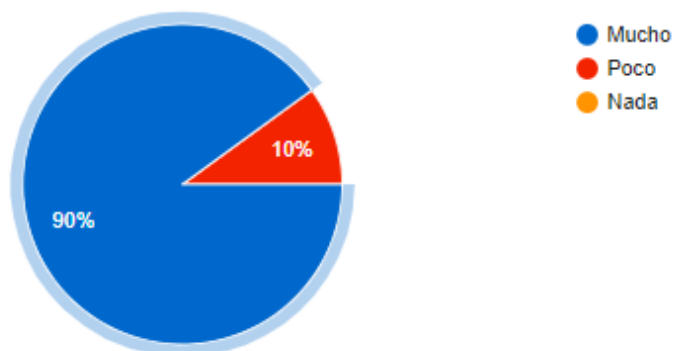
Se aplicaron **50** encuestas a pesar de que nuestra muestra los determinamos con una selección de muestreo de **383** encuestas según la ecuación.

## TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Cada tabla, imagen y figura debe tener el título de la pregunta, fuente (elaboración propia) y análisis detallado que les permita evidenciar el propósito de la investigación.

1. ¿Qué tan importan es la tecnología en su vida?

50 respuestas



## ANALISIS

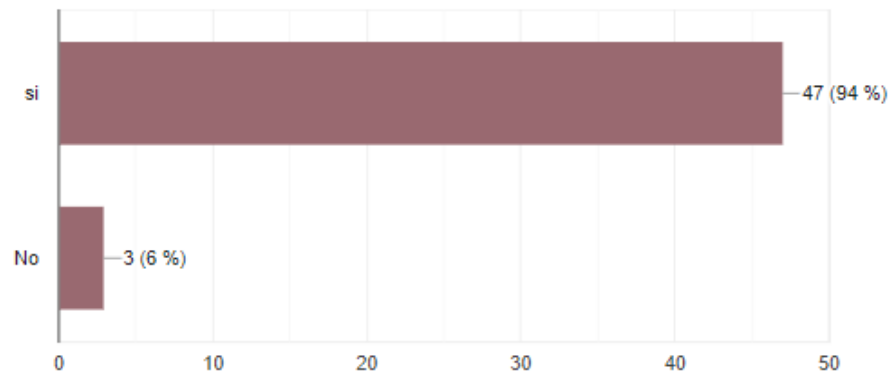
Según el análisis, el 90% de las personas encuestadas, es importante la tecnología para el desarrollo de las actividades diarias que se le presentan, el otro 10% aclara que no es

importante la tecnología, ya que no dependen tanto de ella y pueden hacer otras actividades para remplazar estos hábitos.

2. ¿Utiliza mucho la tecnología para hacer sus labores diarias?



50 respuestas

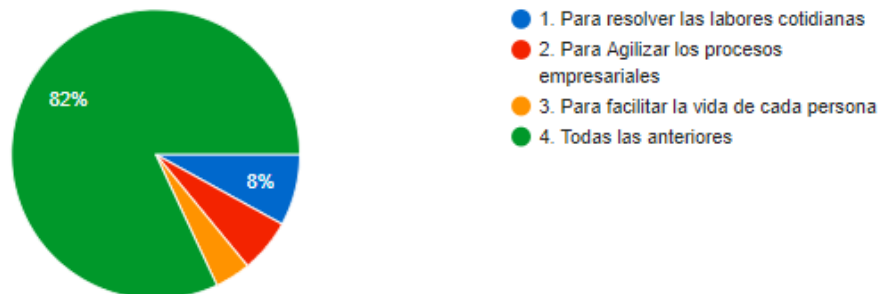


## ANALISIS

Con Base a la segunda pregunta, el análisis es el siguiente, el 94% que equivale a 47 personas encuestadas utiliza la tecnología, para desarrollar las actividades y procesos que se le presentan en su trabajo, casa u otro lugar, el 6% que equivale a 3 personas dicen que no utilizan la tecnología, ya que no realizan tareas en donde tenga que ver con la tecnología.

### 3. ¿Para que utilizamos la tecnología?

50 respuestas



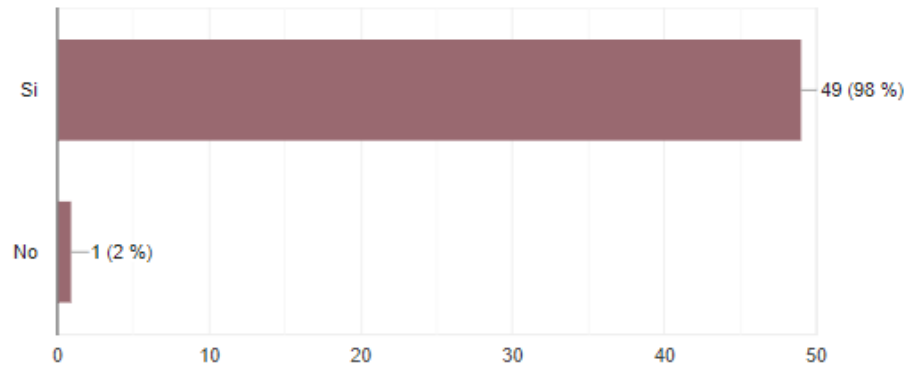
### ANALISIS

Respecto a esta pregunta, el análisis es el siguiente el 8% que equivale a 4 personas de las encuestadas contestaron que utilizan la tecnología para resolver las labores cotidianas, el 6% que equivale a 3 personas contestaron para agilizar los procesos empresariales, el 4% que equivale a 2 personas contestaron para facilitar la vida de cada persona, y el 82 % que equivale a 41 personas coinciden con todas las respuestas marcadas en la entrevista, y a su vez coincidiendo con algunas respuestas seleccionadas por las demás personas.

#### 4. ¿Cree usted necesaria la tecnología para el desarrollo de las labores?



50 respuestas

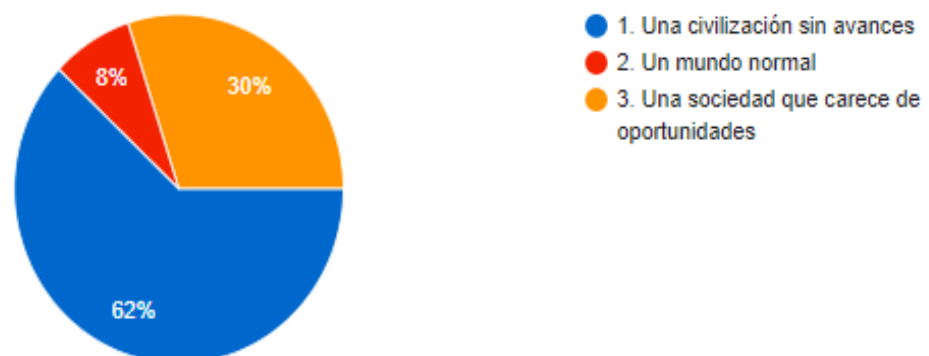


### ANALISIS

Para Este caso el análisis es el siguiente, el 49% que equivale al 98 por ciento contestó que es necesaria la tecnología para el desarrollo de las actividades, en donde refleja que las mayorías de las tareas utilizamos y aplicamos la tecnología para el uso de nuestras tareas diarias, en cambio el 2% que equivale a 1 persona contesto que no la cual se evidencia que no utiliza porque no le ve ningún interés.

#### 5. ¿Qué sería el mundo sin tecnología?

50 respuestas



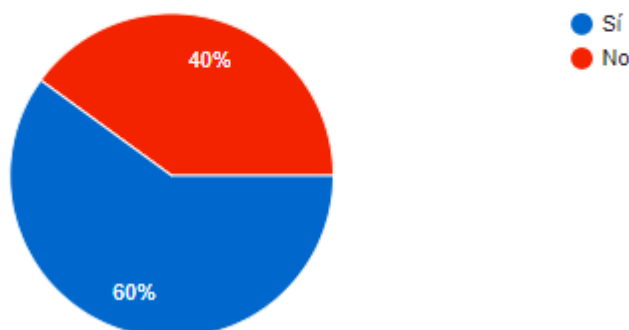
## ANALISIS

En este análisis podemos evidenciar que el 62% equivale a 31 personas que contestaron que el mundo sin tecnología sería una **civilización sin avances, según artículo**, “Con el avance de la tecnología la vida del ser humano se ha vuelto más fácil, pues gracias a esos avances ahora es posible mantenerse comunicados con casi todo el mundo a largas distancias en cuestión de segundos.”<sup>18</sup>

El 8% que equivale a 4 personas contestaron **un mundo normal**, esto refleja que le es indiferente la tecnología a los cambios que produce en el mundo, por otro lado tenemos un 30% que equivale a 15 personas, esto se da a conocer es porque muchas personas no tienen la oportunidad de tener algún tipo de tecnología que le permita interactuar para poder educarse.

### 6. ¿Cree usted que la tecnología le ha hecho daño a la sociedad?

50 respuestas



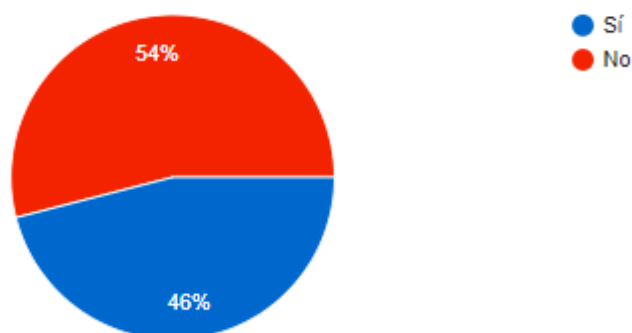
<sup>18</sup> <https://www.kulander.net/blog/es/que-pasaria-si-la-tecnologia-no-existiese>

## ANALISIS

Desde el punto de análisis de esta pregunta evidenciamos lo siguiente, que el 60% que equivale a 30 personas manifiesta que la tecnología si le ha hecho daño a la sociedad, “La vida sin tecnología traería muchos beneficios y más que todo al mundo, pararía la contaminación al medio ambiente ya que no habría más tala de árboles, industrias que contaminen al aire, reduciría algunas enfermedades que son causadas por la contaminación.”<sup>19</sup> es decir, trae consecuencias al medio ambiente y como tal al individuo. Por otro lado, el 40% que equivale a 20 personas optaron por decir que no es un daño para la sociedad y que por lo contrario a aportado a grandes investigaciones en el mundo.

### 7. ¿Es usted un comprador constante de la tecnología?

50 respuestas



<sup>19</sup> [https://prezi.com/ss\\_xwslu0fxd/el-mundo-sin-la-tecnologia/#:~:text=La%20vida%20sin%20tecnolog%C3%ADa%20traer%C3%ADa%20muchos%20beneficios%20y%20mas%20que,son%20causadas%20por%20la%20contaminaci%C3%B3n.](https://prezi.com/ss_xwslu0fxd/el-mundo-sin-la-tecnologia/#:~:text=La%20vida%20sin%20tecnolog%C3%ADa%20traer%C3%ADa%20muchos%20beneficios%20y%20mas%20que,son%20causadas%20por%20la%20contaminaci%C3%B3n.)

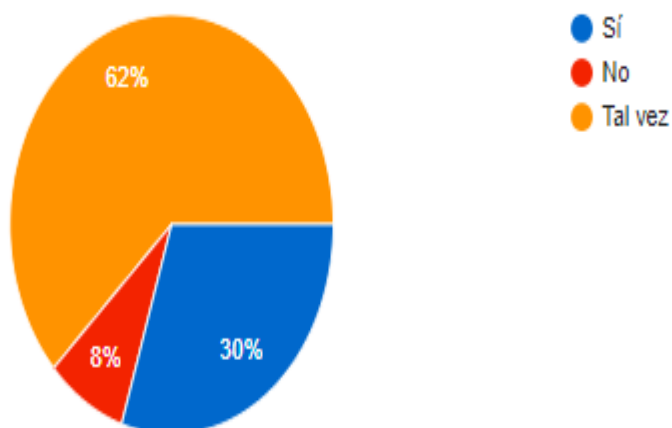


## ANALISIS

Desde el punto de análisis de esta pregunta evidenciamos lo siguiente, que el 46% que equivale a 23 personas encuestadas digieren que es un comprador constante de tecnología es decir que se tiene una tendencia alta según las personas encuestas y que la tecnología tiene un numero alta en las ventas “En 2015 un artículo científico publicado en la revista Iberoamericana de Psicología ponía de relieve la poca importancia que se le confiere a los compradores compulsivos, cuando sí se trata de un trastorno que cada vez cobra más importancia en nuestra sociedad, gracias a las nuevas tecnologías.”<sup>20</sup>: Por otro lado tenemos que 54% que corresponde a 27 personas encuestadas no compra tanta tecnología o no tiene acceso a un recurso tecnológico.

### 8. ¿Cree usted que la tecnología puede llegar a salvar el mundo?

50 respuestas



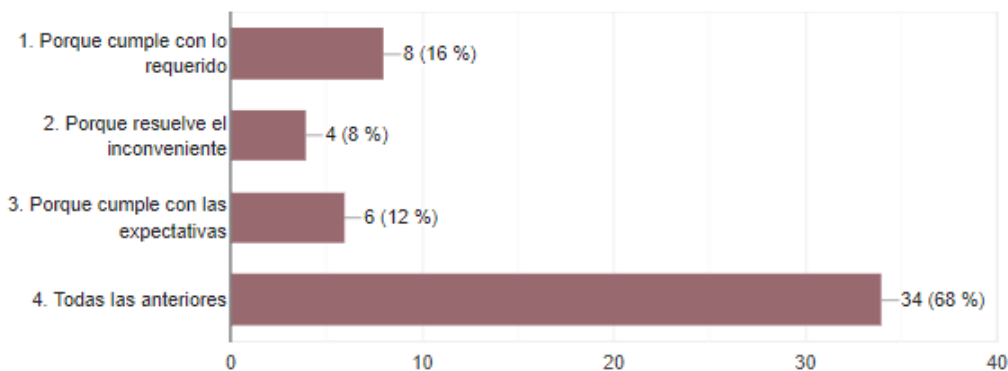
<sup>20</sup> <https://www.infosalus.com/salud-investigacion/noticia-trastorno-compras-compulsivas-aumento-debido-internet-confinamiento-20200418075946.html>

## ANALISIS

Desde el punto de análisis de esta pregunta evidenciamos lo siguiente, 15% que equivale a 15 personas, que respondieron **que la tecnología si puede salvar la tecnología** de esta manera podemos evidenciar que con base a los encuestados podemos mirar que la tecnología es una posible solución ante un hecho atípico que se pueda presentar. Por el contrario, el 8% que equivale a 4 personas definitivamente ven como una posibilidad nula de la tecnología para la solución de un hecho, por cara podemos evidenciar que hay una incertidumbre con el 62% que equivale 31 personas encuestadas una diferencia mayor, posiblemente desconocen los avances que ha hecho la tecnología por el mundo, o simplemente no les interesa el tema.

9. ¿Por qué cree que a la hora de comprar un producto o servicio tecnológico este puede resolver su problema?

50 respuestas



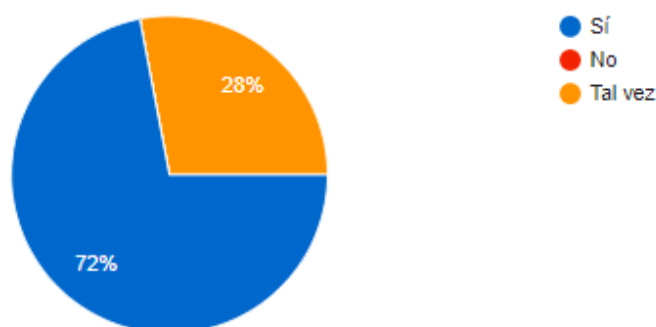
## ANALISIS

Desde el punto de análisis de esta pregunta evidenciamos lo siguiente, 16% que equivale a 8 personas respondieron **porque cumple con lo requerido**, por otro lado el 8% que equivale a 4 personas **Respondieron porque resuelven el inconveniente**, la otra cara corresponde 12% que equivale a 6 personas dijeron que respondieron, porque cumple con las expectativas, y

por ultimo 68% que equivale 34 personas respondieron que todas las anteriores es decir que todos coinciden con la misma respuesta a lo que buscan de un servicio o compra de un producto, esto quiere decir sentirse bien con lo que han adquirido.

10. ¿Cree usted que la adquisición de tecnología ayuda a contribuir con el desarrollo del país?

50 respuestas



## ANALISIS

Desde el punto de análisis de esta pregunta evidenciamos lo siguiente, el 72% que equivale a 36 personas encuestadas contestaron que la tecnología si ha contribuido con el desarrollo del país “Bajo todo el concepto que está impulsando el nuevo gobierno frente a la economía naranja, la tecnología cumple un papel fundamental en el desarrollo de este modelo económico.

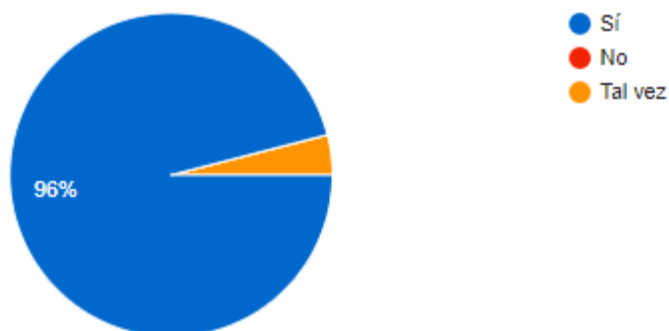
En esta nueva propuesta se busca adoptar y desarrollar industrias que permitan crear un ecosistema en donde los emprendedores tecnológicos sean los nuevos protagonistas del progreso del país.”<sup>21</sup> Es decir que ha contribuido en gran medida al desarrollo, tecnológico, económico político entre otros.

<sup>21</sup> <https://www.portafolio.co/negocios/el-impacto-de-la-tecnologia-en-el-desarrollo-de-la-economia-naranja->

Por otro lado, tenemos que el 28% que equivale a 14 personas encuestadas están dudando de los avances que ha hecho la tecnología al desarrollo del país, dado a las situaciones que de repente alteran el orden público.

#### 11. ¿Cree usted que la tecnología ayuda a mejorar los procesos en las empresas?

50 respuestas



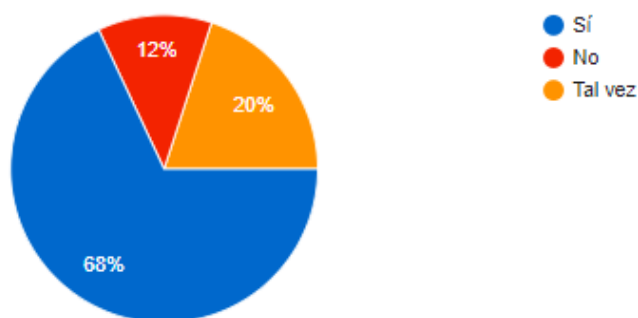
#### ANALISIS

Desde el punto de análisis de esta pregunta evidenciamos lo siguiente, 96% personas que equivale a 48 personas, esto quiere decir según artículo “a tecnología es un recurso fundamental para aquellas PyMEs que se encuentran en el proceso de crecimiento, es una herramienta con la que puede lograrse la optimización y mejora de los procesos de producción, organización, despacho, ventas y cobranza, capacitación, etc. Que les permitirá establecer ventajas competitivas con las cuales podrán posicionarse en el mercado, conseguir mayores clientes y por supuesto, alcanzar mayores niveles de productividad e incluso de expansión.” Es decir que, gracias a la tecnología, la personas pueden desarrollar las actividades con éxito gracias a que cuentan con tecnología para desarrollar las tareas propuestas por las empresas.

Por otro lado, tenemos un grupo pequeño en un porcentaje del 4% que equivale a 2 personas que dudan que la tecnología no contribuye a mejorar los procesos de las compañías.

12. ¿Cree usted que la tecnología puede llegar hacer un cambio importante en el sector de la agricultura del país?

50 respuestas



## ANALISIS

Desde el punto de análisis de esta pregunta evidenciamos lo siguiente, que el 68% que equivale 34 personas encuestadas seleccionaron que, si es importante la tecnología en la agricultura del país, según artículo dice lo siguiente “Gracias a los avances tecnológicos, los agricultores ya no tienen que aplicar agua, fertilizantes y pesticidas uniformemente a través de campos enteros. En cambio, pueden utilizar las cantidades mínimas requeridas y dirigirse a áreas muy específicas, o incluso tratar plantas individuales de manera diferente.

Los beneficios incluyen:

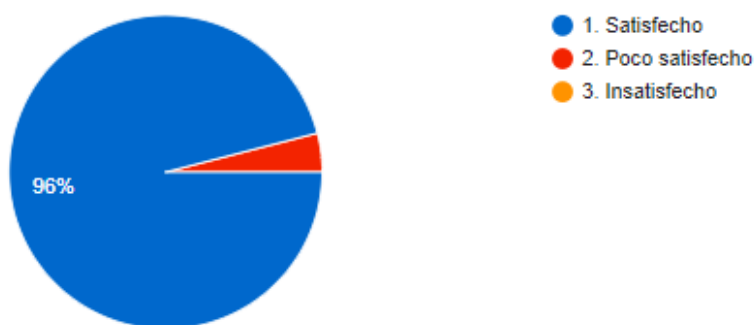
- ✓ Mayor productividad de los cultivos
- ✓ Disminución de vertidos químicos en ríos y aguas subterráneas
- ✓ Mayor seguridad de los trabajadores
- ✓ Disminución del uso de agua, fertilizantes y pesticidas, lo que a su vez reduce los precios de los alimentos.”<sup>22</sup> Por otro lado un porcentaje del 12% que equivale a 6

<sup>22</sup> <https://gampo.es/blog/tecnologia-en-la-agricultura/#:~:text=BENEFICIOS%20DE%20APLICAR%20LA%20TECNOLOG%C3%8DA%20A%20LA%20AGRICULTURA&text=Mayor%20productividad%20de%20los%20cultivos,los%20precios%20de%20los%20alimentos.>

personas contestaron que la tecnología no aporta nada, por otro lado, hay un 20% que equivale al 10 personas están incertidumbre si es verdad que la tecnología puede aportar o no puede aportar en el sector de la agricultura.

### 13. ¿Cuándo usted adquiere un servicio y cumple con lo requerido se siente?

50 respuestas

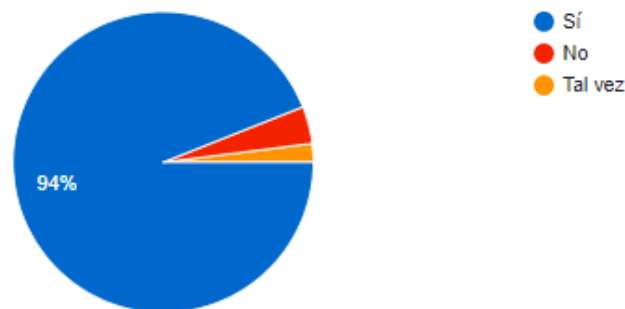


### ANALISIS

Desde el punto de análisis de esta pregunta evidenciamos lo siguiente, el 96% que equivale 48 personas encuestadas respondieron que se sienten satisfechos cuando cumple con lo requerido, es decir que cuando se hace un servicio y cumple con las necesidades del cliente, la persona se puede ir tranquila sin ninguna angustia. Por otro lado podemos evidenciar que hay un porcentaje que equivale al 4% que equivale a 2 personas, podemos observar que si pude tener el servicio completo pero que desde el punto del cliente hubo algo que nos les convenció, puede ser la atención al cliente como tal o la aptitud de la persona que lo atiende.

14. ¿Cree usted que la tecnología debe ser implementada en lugares de difícil acceso?

50 respuestas



### ANALISIS

Desde el punto de análisis de esta pregunta evidenciamos lo siguiente, que el 94% que equivale a 47 personas encuestadas que debe **ser implementada en lugares de difícil acceso**, esto quiere decir que la mayoría de encuestado está de acuerdo con esta implementación debido a que muchos de los niños sufren al tener alguna tecnología que le puede realizar el desarrollo del estudio, y travesar por varios inconvenientes para poder acudir a ello.

Por otro lado tenemos un porcentaje del 4% que equivale a 2 personas en donde atribuyen que no es necesario la tecnología para esas personas, o ciudades, por otro lado tenemos otro porcentaje del 2% que equivale a 1 personas que está en la duda si es necesaria la implementación de la tecnología en espacios de difícil acceso.

## CONCLUSIONES

Se concluye que la creación de empresa, cuya actividad se engloba en el sector del alquiler y venta de equipos, y tras haber observado la competencia y las diferentes alianzas, la oportunidad de negocio derivada del incremento de la tecnología nos permite crear procesos sólidos para facilitar la vida del cliente.

Con base a lo analizado en la idea de negocio podemos ver como fundamentar ideas que nos permita crecer como personas a nivel empresarial, y así realizar e implementar mercados sólidos en el mercado.

Podemos ver que a partir de un problema podemos llegar a pasar un paso que es muy importante para cada persona y para este caso en la oportunidad que se puede convertir en un reto, un reto que de salir a adelante con compromiso, responsabilidad y entrega puede llegar hacer una oferta muy valioso tanto para la sociedad como para las personas que la están construyendo.

La segmentación de mercado es muy importante que nos define un mercado más claro en cuanto a la idea de negocio ya que me permite también conocer mis clientes sus preocupaciones, sus frustraciones, y de alguna manera poder servir de una forma más objetiva.

La cadena de distribución nuestro producto es importante ya que me permite conocer al detalle el paso a paso de la entrega final de un producto, si hay algún problema poderlo corregir a tiempo.



Con la propuesta de valor podemos conocer más nuestros clientes para verificar cual es la necesidad de la que se está requiriendo

Con la encuestas podemos observar a que estudio de mercado queremos llegar y tener la información necesaria para tomar decisiones concretas

Los lienzos me permitan tener una grafica sobre la idea de negocio organizada y concreta para validar la propuesta a la que se quiere llegar

Con la tabulación me permite realizar los análisis necesarios para mirar como va estudio del mercado.

## BIBLIOGRAFÍA

- ✓ <https://www.minambiente.gov.co/>
- ✓ <https://www.grupobraceli.com/2019/03/15/en-cifras-el-problema-ambiental-de-la-basura-electronica/>
- ✓ <https://www.muyinteresante.com.mx/ciencia-y-tecnologia/dano-basura-electronica/>
- ✓ <https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Ministerio/Viceministerio-de-Conectividad/Direccion-de-Industria-de-Comunicaciones/6449:Venta-de-Equipos-de-Comunicaciones-Autorizacion-de-Venta-Equipos-Terminales-Moviles-AVETM>
- ✓ <https://ingenioempresa.com/arbol-de-problemas/>
- ✓ <https://www.sic.gov.co/proteccion-del-consumidor>
- ✓ <https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-Prensa/Noticias/101922:El-Gobierno-Nacional-presenta-su-Plan-TIC-2018-2022-El-Futuro-Digital-es-de-Todos-Plazo-para-comentarios-cerrado>
- ✓ <https://es.investinbogota.org/sectores-de-inversion/la-industria-de-ti-en-bogota>