

USO DE MEDIOS TECNOLÓGICOS, MEDIOS DE COMUNICACIÓN
ACTUALES EN PERSONAS DE ERAS TECNOLÓGICAS ANTERIORES

AUTORES

RICHARD ANDERSON ALFONSO JOVEN

FRANKI AUGUSTO RAMIREZ BARÓN

DAVID ENRIQUE UMAÑA GARCÍA

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL

FACULTAD DE INGENIERIA

INGENIERÍA ELECTRÓNICA

BOGOTÁ

2020

I

USO DE MEDIOS TECNOLÓGICOS, MEDIOS DE COMUNICACIÓN
ACTUALES EN PERSONAS DE ERAS TECNOLÓGICAS ANTERIORES

AUTORES

RICHARD ANDERSON ALFONSO JOVEN

FRANKI AUGUSTO RAMIREZ BARÓN

DAVID ENRIQUE UMAÑA GARCÍA

DOCENTES

MARITZA ARIAS HERNÁNDEZ

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL

FACULTAD DE INGENIERIA

INGENIERÍA ELECTRÓNICA

BOGOTÁ

2020

II

Contenido

Compromisos del Autor..... VIII

ANÁLISIS DEL ENTORNO Y CONTEXTO DE LA IDEA DE NEGOCIO 1

 Planteamiento de problemas identificados en el entorno 1

 Población afectada..... 1

 Objetivos de desarrollo sostenible 2

 Educación de calidad 2

 Valor compartido..... 2

 Tecnologías disruptivas 3

 Análisis del sector económico 3

IDENTIFICANDO LA OPORTUNIDAD 4

 Pestel del proyecto..... 4

 PESTEL 4

 Problema que conviene más trabajar 6

 Árbol de problemas 8

 Pregunta problema..... 8

CREANDO LA IDEA DE NEGOCIO..... 8

 Autoevaluación de la idea de negocio 8

 Resultados de la autoevaluación de la idea 9

 Estructura de la idea 11

Idea de negocio estructurada	11
INNOVAR.....	13
Alternativas de posibles ideas de negocios.....	13
Investigación respecto a la competencia	13
Conclusión de la idea de negocio	14
Idea seleccionada más conveniente en el mercado: Software instructivo	14
FUERZAS DE LA INDUSTRIA	14
Nombre de la empresa	14
Análisis de la demanda	15
• Aspecto Personal:.....	16
• Aspecto Social:	16
• Aspecto Psicológico:.....	17
• Aspecto Cultural:	17
Análisis de la oferta	17
Análisis de la comercialización y de los proveedores	18
a. Precio	19
Segmento del mercado.....	21
Bondades de mi producto:	21
Los valores que destacan mi cliente ideal	23
Declaración propuesta de valor	26

DISEÑO TU PRODUCTO.....	27
Decreto 2150 de 1995 artículo 46°	27
Decreto 2150 de 1995 artículo 47°	27
Decreto 2150 artículo 42°	28
Decreto 2150 artículo 44°	28
Proceso de producción.....	28
Cadena de distribución	31
Costos de producción.....	32
Validación y verificación.....	32
Producción	34
Brochure	35
Ficha Técnica.....	36
Ciclo de vida.....	37
PROTOTIPO	37
1. Características del producto o servicio.....	37
Características del prototipo:	37
Como va a interactuar el cliente con el prototipo:.....	38
Evidencia del prototipo:.....	39
MODELO DE RUNNING LEAN.....	39
VALIDACION DE IDEAS DE NEGOCIO.....	40

Objetivo de la investigación	40
Tipo de Investigación	41
Encuesta.....	41
Tamaño de la muestra.....	42
TABULACION Y ANALISIS DE LA INFORMACION	43
Bibliografía.....	51

Tabla

Tabla1 Pestel del proyecto.....	4
Tabla2 Problema que conviene trabajar según criterios.....	6
Tabla3 Autoevaluación de la idea de negocio	8
Tabla4 Resultados de tabla de autoevaluación de la idea.....	10
Tabla5 Estructura de la idea	11
Tabla6 Idea de negocio estructurada	12
Tabla 7Ficha técnica.....	36
Tabla 8 Ciclo de Vida.....	37
Tabla 9 Modelo Running Lean.....	39

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 Árbol de problemas.	8
Ilustración 2 Cuadro cliente.....	22
Ilustración 3Diagrama circular perfil del cliente	25
Ilustración 4 Diagrama cuadro perfil del cliente	26

Ilustración 5 Proceso de producción.....	30
Ilustración 6 Cadena de distribución	31
Ilustración 7 Empaque y etiqueta	34
Ilustración 8 Brochure 1	35
Ilustración 9 Brochure 2	36
Ilustración 10 Prototipo	39

Compromisos del Autor

Nosotros, Richard Anderson Alfonso Joven identificado con C.C. 1.000.992.395, Franki Augusto Ramírez Barón identificado con C.C. 80.062.468 y David Enrique Umaña García identificado con C.C. 1.073.384.423 estudiantes del programa de Ingeniería Electrónica declaramos que:

El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directos legales, económicos y administrativos sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado he dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales practicas

Firmas:

Richard Alfonso Joven

Franki Augusto Ramírez

David Umaña

ANÁLISIS DEL ENTORNO Y CONTEXTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Planteamiento de problemas identificados en el entorno

- El desconocimiento del manejo o utilización de plataformas de comunicación como redes sociales por medios como celulares, computadores, tablets o demás.
- Con el problema del aislamiento por la pandemia muchas personas de eras tecnológicas anteriores se llegaron a sentir lejos de sus familias, y más aún si no se tiene el conocimiento de cómo utilizar medios tecnológicos para poder estar en contacto con sus ellas.
- Oportunidad de poder instruir y enseñar a personas de eras tecnologías anteriores, como utilizar de manera adecuada un medio tecnológico por medio de cursos ya sea a través de proyectos con alcaldías, empresas privadas o empresas públicas. Al tener como ejemplo el aislamiento por la pandemia a una gran cantidad de trabajadores fueron enviados a sus casas para realizar sus labores, y si no se tenía un conocimiento previo de medios de comunicación sería más complejo cumplir con estas.

Población afectada

Personas que deseen adquirir nuestro servicio de capacitación, aunque va enfocado hacia las hombres y mujeres nacidos entre los años 60s o antes hasta los 2000, puesto que se comprende que las personas nacidas entre los años 2000 ha la actualidad la tecnología los ha enseñado a estar capacitados por sí solos a medida que se va avanzando.

Objetivos de desarrollo sostenible

Educación de calidad

El proyecto va encaminado a este objetivo de desarrollo; al encontrar una pedagogía adecuada para instruir a personas nacidas entre los años 1950 y los 1990 en plataformas digitales, tecnológicas y en uso de aparatos como computadores, celulares y demás para que no sientan que se quedan atrás de los demás y aparte incomunicados como lo estamos viendo actualmente con la pandemia. Por esta razón se relaciona con la educación de calidad.

Valor compartido

El proyecto al ir encaminado hacia la instrucción de personas que no tengan la facilidad para utilizar plataformas digitales o aparatos con los cuales hoy en día se interactúa, se mantienen comunicaciones, se realizan pruebas, registros entre otros que son necesarios de saber utilizar tiene un valor compartido al ofrecer el servicio de capacitación de estas personas en alcaldías para proyectos como el adulto mayor o en empresas que cuentan con personal nacido entre los años 1950 y 1990. Se está ofreciendo un servicio por un valor determinado y así mismo se está contribuyendo a que la población de estas generaciones esté más relacionada con los temas de la tecnología y que vean la importancia de la está hoy en día y así mismo se mantengan actualizados. Lo que queremos lograr es que nuestra idea no solo sea para el mercado competencia si no que a su vez mejore las condiciones económicas y sociales de las comunidades donde intervienen, nosotros buscamos dejar huella positiva en todos nuestros usuarios, garantizar

buenas experiencias con nuestra aplicación, incentivar el crecimiento de muchas personas que buscan emprender en el mercado utilizando las herramientas tecnológicas y mejorar los conocimientos de las personas que desean utilizar nuestra aplicación, esto con el fin de mejorar esta nueva herramienta tecnológica y ser una herramienta de crecimiento.

Tecnologías disruptivas

En este proyecto se utilizan las tecnologías disruptivas, porque al capacitar e invitar a las personas a que actualicen sus medios los medios de comunicación o por ejemplo la manera como realizan sus transacciones bancarias a pasar a mantener sus comunicaciones desde un teléfono celular Android o IOS y realizar sus movimientos desde el mismo teléfono se romperá la forma en como hacen las cosas y como las harán después de utilizar nuestro servicio.

Análisis del sector económico

Los avances tecnológicos que se han venido presentando actualmente impulsan a las personas que se mantengan al tanto de cada avance. Por esta razón la tecnología y la economía van de la mano, ya que con cada avance se tiene que seguir actualizando y de esta manera activar la economía.

Antes los avances tecnológicos no eran tan grandes y tan seguidos por esto las personas nacidas en era tecnológicas anteriores a la que nos encontramos no se interesaban tanto en esto y no mantenían una capacitación constante sobre los avances que se hacían, es por esto que la persona que tenía un teléfono para ese entonces y lo sabía utilizar era considerada una persona que tenía poder adquisitivo y sabía utilizarlo para sacar provecho de él, mientras que en este momento las

personas que no tienen un celular o un medio por el cual comunicarse e interactuar prácticamente no existe, y se pueden sentir desactualizados y tal vez con ganas de no aprender.

IDENTIFICANDO LA OPORTUNIDAD

Pestel del proyecto

Tabla 1
Pestel del proyecto

PESTEL	
Políticas	Por tratarse de un proyecto en el que se van a capacitar personas es probable que nos soliciten capacitación certificada de las nosotros que somos los que vamos a dictar las capacitaciones y también el cobro por inscripción en la cámara de comercio para poder realizar los cobros a las empresas o alcaldías con las que se van a hacer los contratos. Teniendo en cuenta que según en el artículo 368 del Estatuto Tributario, las personas naturales y/o jurídicas deben efectuar retenciones (Retención sobre la renta e impuesto de Industria y comercio) estos son radicados por la DIAN, entidad de Dirección de impuestos y aduanas nacionales.
Economía	Los factores económicos que pueden afectar al proyecto son al empezar no llamar la atención de las personas a las que se les ofrece los servicios y no se puede obtener ganancias, la estrategia es la voz a voz de las empresas y alcaldías para seguir dictando las capacitaciones para generar ganancias y en el futuro no tener falencias económicas. También hay que tener en cuenta que hoy en día la

tecnología está tomando cada vez más fuerza según el DANE las personas resultan ser cada vez más usuarios en la era de la tecnología, porque se refleja que cada vez las personas están comprando más y más herramientas tecnológicas, esto sería una ventaja para nuestra idea de negocio.

Socioculturales A la población a la que se dirige el proyecto puede estar muy arraigada a realizar sus trámites y a comunicarse de una forma en la que toda su vida lo han hecho por esta razón pueden ser un poco apáticos a la idea que hay que actualizarse y cambiar su forma de hacer las cosas.

Tecnología Se debe mantener capacitado el personal para enfrentar a cada nuevo reto que la tecnología pone, ya que con este proyecto lo debemos hacer para dar una capacitación con grandes cualidades y fortalezas de manera que las personas que hagan parte de estas las entiendan y se sientan atraídas hacia los temas. Además, nuestro personal también debe de estar actualizando sus conocimientos constantemente puesto que el Mundo no se detiene y la tecnología cada día avanza.

Ecología Aparte de realizar las capacitaciones en cuanto a tecnología, uso de plataformas, aparatos y demás, se debe crear conciencia en la población que tome las capacitaciones del uso o manejo adecuados desechos electrónicos, para ayudar a la conservación del medio ambiente.

Legislación Nos basamos en la Ley 1341 del 30 de Julio de 2009, donde el Estado garantizara la libre adopción de tecnologías, teniendo en cuenta las recomendaciones, conceptos y normativas de los organismos internacionales competentes e idóneos en la materia, que permitan fomentar la eficiente prestación de servicios,

contenidos y aplicaciones que usen tecnología de la información y las comunicaciones y garantizar la libre y leal competencia, y que su adopción sea armónica con el desarrollo ambiental sostenible. El Estado propiciará escenarios de libre y leal competencia que incentiven la inversión actual y futura en el sector de las TIC y que permitan la concurrencia al mercado, con observancia del régimen de competencia, bajo precios de mercado y en condiciones de igualdad. Sin perjuicio de lo anterior, el Estado no podrá fijar condiciones distintas ni privilegios a favor de unos competidores en situaciones similares a las de otros y propiciará la sana competencia. Para constituir como tal la empresa que representará este proyecto es necesario realizar los respectivos registros ante cámara de comercio, ante la dirección de aduanas e impuestos nacionales (DIAN), y una cuenta bancaria a nombre de la empresa en la que se realizará el depósito del dinero recaudado de las capacitaciones.

Problema que conviene más trabajar

Tabla2

Problema que conviene trabajar según criterios

Criterios	Problema
Conocimiento o experiencia	El desconocimiento del manejo o utilización de plataformas de comunicación como redes sociales por medios como celulares, computadores, tablets o demás.

Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	1
Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/datos/cifras, ¿puedo darle solución?)	5
Tiempo (posible solución)	3
Costos (posible solución)	4
Impacto ¿es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5
Total	27

Árbol de problemas

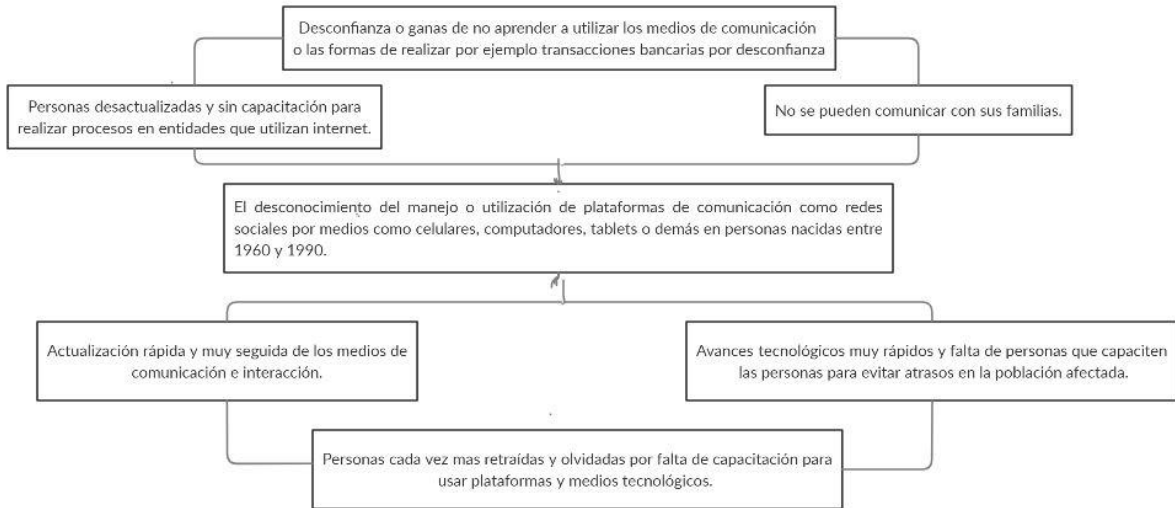


Ilustración 1 Árbol de problemas.

Pregunta problema

¿Cómo mantener la sociedad actualizada y capacitada para utilizar medios y plataformas tecnológicas?

CREANDO LA IDEA DE NEGOCIO

Autoevaluación de la idea de negocio

Tabla 3

Autoevaluación de la idea de negocio

Interés/ disposición/afirmaciones	Escala de valoración				
	(F)				(V)
la idea de negocio que tengo se ajusta a lo que siempre he querido hacer	1	2	3	4	5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo necesario para desarrollar mi idea de negocio	1	2	3	4	5
Considero que en 6 meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
Nº total de afirmaciones valoradas en:	0	0	1	0	3

Resultados de la autoevaluación de la idea

	A		B		C
Total, de afirmaciones valoradas en 1:	0	x	1	=	0
Total, de afirmaciones valoradas en 2:	0	x	2	=	0

¿Cuál es el cliente potencial?	comunicación como redes sociales por medios como celulares, computadores, tablets o demás
¿Cuál es la necesidad?	Personas de tercera edad, o personas que no saben utilizar correctamente los aplicativos
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Que las personas aprenden a manejar las redes sociales correctamente, con este instructivo Se implementara un software en donde las personas podrán identificar la red social que van a utilizar, de esta saldrá un instructivo que le explicara todas las funciones disponibles dentro de la red social
¿Por qué lo preferirían?	Porque hay personas de tercera edad, incluso jóvenes que no saben el total funcionamiento de algunas redes sociales, este software será un breve instructivo para su uso correcto

Estructura de la idea

*Tabla5
Estructura de la idea*

Idea de negocio estructurada

¿Cómo podemos...

Tabla6
Idea de negocio estructurada

Verbo	Tema u objetivo	Característica
Crear	Software de instrucciones de redes sociales	Rentable, educativo, practico
Usuarios	Verbo inspirador	Propósito inspirador
Todo tipo de usuarios, desde niños hasta personas de tercera edad	Conozcan	Los aplicativos del diario vivir, para así darles un mejor uso y tener amplio conocimiento de estas plataformas importantes en la actualidad
Para que los...		

INNOVAR

Alternativas de posibles ideas de negocios

1. Software instructivo para redes sociales
2. Juego didáctico para saber el uso correcto de las redes sociales
3. Aplicativos interactivos sobre aplicaciones de telecomunicaciones
4. Cuadernos, libretas, libros, manuales del uso adecuado de las aplicaciones para comunicación instantánea

Investigación respecto a la competencia

Podemos observar que encontramos competencia indirecta como lo es la aplicación de YouTube, donde podemos encontrar varios videos con tutoriales según la búsqueda de la aplicación a la que se quiere aprender. Además, en los sitios web encontramos diferentes paginas como lo son consumidorftc, Xataka, Sinnaps, entre otros. Donde se refleja primero una definición básica de estas aplicaciones como ¿Qué es?, ¿Qué se necesita para descargarla?, ¿Por qué son gratis?, etc. Luego observamos el paso a paso de cómo hacer uso de la misma y como poder utilizar esta aplicación a favor nuestro. Nuestra competencia viene siendo algo dura, puesto que son aplicaciones gratuitas y eso es lo que más llama la atención de nuestro cliente.

Conclusión de la idea de negocio

Al no contar con una competencia muy característica, ya que se conoce muy poco o aún no se han visto empresas que se dediquen a la creación de manuales para el uso de los aplicativos que usamos diariamente, nuestra idea viable es el software instructivo, el único inconveniente sería con el dueño de las aplicaciones, el cual nos debe permitir los derechos de autor para poder realizar dichos manuales, además de conocer perfectamente todas las funcionalidades que las aplicaciones contienen para así lograr un instructivo o manual de una forma mucho más acertada, además con una información clara y precisa.

Idea seleccionada más conveniente en el mercado: Software instructivo

Nuestra idea será de tipo productos, la idea selecciona fue el software instructivo para el uso de aplicaciones diarias tales como Gmail, Outlook, Facebook, WhatsApp, Messenger, Instagram, LinkedIn entre otras. Esta idea se venderá como un producto, ya que con el darán capacitaciones respecto al uso de estas, ya que muchas personas en la actualidad desconocen el total de las funciones que contienen estas aplicaciones, la idea se basara en investigar aplicación por aplicación y encontrar todas las funciones que esta tenga, y realizar un software con imágenes donde explique el paso a paso de cualquier función que está presente, logrando así un uso más acertado y un manejo de aplicativos superior al visto actualmente.

FUERZAS DE LA INDUSTRIA

Nombre de la empresa

CapTec

Capacítate en tecnología.

Análisis de la demanda

Al existir pocas empresas dedicadas a la creación de manuales para uso de redes y aplicaciones de la actualidad, seríamos la empresa número 1 en el mercado, los usuarios verán estos aplicativos de una manera innovadora ya que usualmente se dedican a utilizar el internet para saber cómo realizar cierta función en la aplicación, actualmente la idea es viable y además sería muy apoyada en el mercado ya que las aplicaciones tales como LinkedIn, WhatsApp ,meet, Gmail entre otras, están siendo usadas diariamente y su cantidad de búsquedas en internet sobre sus funciones es bastante amplia ya que las personas desconocen el cómo realizar ciertas actividades dentro de estas.

Como podemos observar, las aplicaciones que más se han utilizado en lo que vamos del año 2020. Según la página de investigación statista.

Facebook, empresa líder de las redes sociales

Usuarios activos mensuales de redes sociales/servicios de mensajería en 2020 (en mill.)

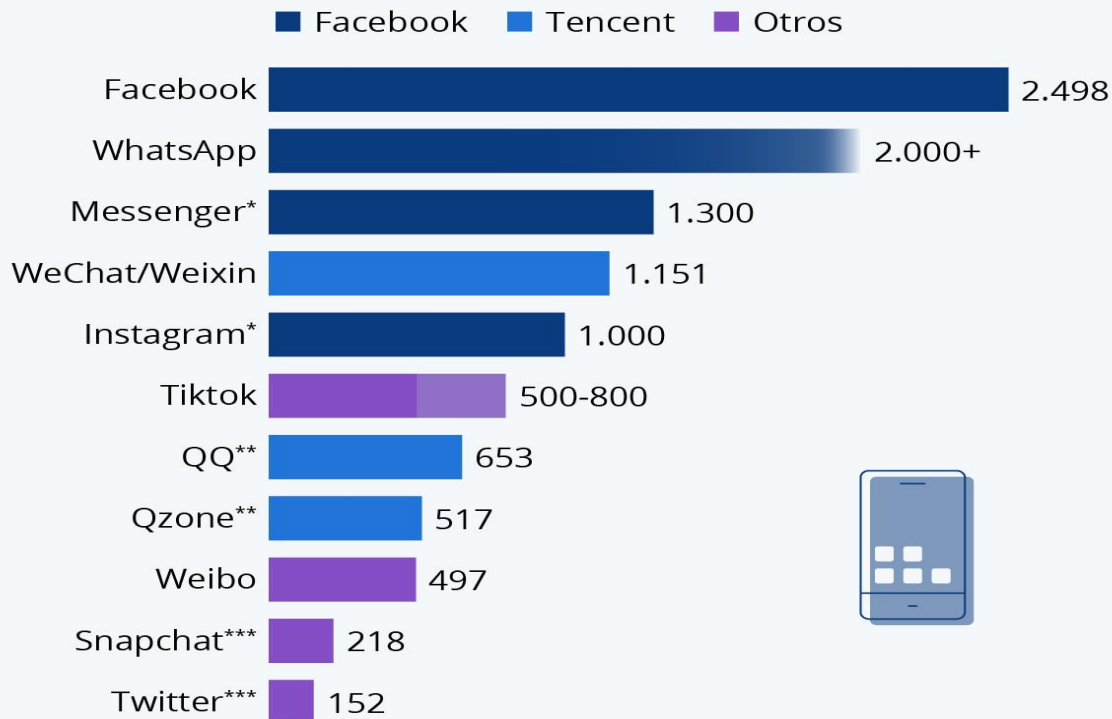


Figure 1. Cuadro Redes Sociales

- Aspecto Personal: El servicio que nosotros ofrecemos es para todo público, sin importar la edad, la situación económica y el rango de su trabajo. Puesto que nosotros lo que queremos lograr es enseñar al consumidor como posicionarse en el mercado utilizando esta herramienta.
- Aspecto Social: Este factor influye en gran parte, puesto que la familia y amigos son los que presionan al consumidor a realizar la compra ya sea por experiencia de esa persona o porque realmente ven nuestro servicio como una oportunidad de aprender más y

posicionarse en el mercado, refiriéndonos a entrar al mercado utilizando algunas de estas aplicaciones.

- Aspecto Psicológico: La motivación que nosotros lo brindemos a nuestro cliente para hacer uso de nuestro servicio, el aprendizaje que se quiere lograr y la tendencia de nuestro servicio.
- Aspecto Cultural: El deseo del individuo para satisfacer las necesidades, las influencias que se tenga en su familia, la clase social en la que se encuentra y la comunicación que se quiere tener con el cliente.

Análisis de la oferta

En la actualidad solo se pueden encontrar manuales de estos aplicativos con el creador de estas, es decir LinkedIn al ser creada una cuenta nos dará una breve introducción de cómo utilizar la aplicación, más nunca nos dará el uso correcto total de esta, nuestra idea tiene mucha implementación en la actualidad ya que muchas personas se encuentran desinformadas y en algunos casos no saben cómo realizar el envío de mensajes o crear perfiles para estas aplicaciones, nuestro punto fuerte es que será un software de fácil uso, además de que las personas más interesadas serán las de tercera edad ya que ellos son los que con más frecuencia suelen pedir de ayuda a los más jóvenes para que estos les expliquen el uso de los aplicativos, al no haber una empresa dedicada a estos instructivos nuestro nivel de éxito estaría en un pico alto, ya que se pondrá vender este software como un instructivo de capacitación para algún trabajo, así que siempre se mantendrá en el mercado y entre más avance la tecnología, más aplicativos se crearan y nosotros seguiremos creando instructivos para estos.

Análisis de la comercialización y de los proveedores

Para solicitar proveedores, vemos a DSB MOBILE como uno de los mejores proveedores para implementar nuestro servicio. Su experiencia y su presencia global nos da la satisfacción de poder lograr el objetivo que queremos.



DESARROLLO MÓVIL Y WEB

En DSB Mobile contamos con más de 11 años de experiencia desarrollando Apps nativas para iPhone, Android y Windows Phone, igualmenta aplicaciones en tecnologías híbridas tales como Xamarin, React Native e Ionic. Desde herramientas empresariales para optimizar procesos hasta las más novedosas aplicaciones para mercadeo/ventas/servicios y posicionamiento de marca.

Contamos con un amplio portafolio y vasta experiencia orientando a grandes empresas líderes del mercado en su proceso de Transformación Digital con el objetivo de manejar los procesos internos y experiencia del usuario final, algunas de estas empresas son Pacífico Seguros, Entel, Claro, Drokasa, Ferreyros, Interseguro, San Fernando, entre otras.

[SOLICITAR UNA COTIZACIÓN](#)

The image shows a promotional banner for DSB MOBILE. On the left, there is text in Spanish describing their 11 years of experience in mobile and web development, listing technologies like Xamarin, React Native, and Ionic. It also mentions their experience with digital transformation for various companies. A green button labeled 'SOLICITAR UNA COTIZACIÓN' is positioned below the text. On the right, there is a visual representation of their work, showing a laptop and a smartphone displaying the DSB MOBILE website. The website features a '70% OFF' promotion and a 'SALE' badge.

Figure 2 DSB MOBILE

También encontramos a Freelancer como un buen proveedor para llevar a cabo la creación de nuestro servicio, tiene reconocimiento en varios sitios importantes como lo es The New York Times



El mercado más grande del mundo

Millones de usuarios, desde pequeños negocios hasta grandes empresas, pasando por startups, recurren a Freelancer para hacer realidad sus ideas.

48.5 millones

USUARIOS REGISTRADOS

18.9 millones

TOTAL DE TRABAJOS PUBLICADOS

Figure 3 Freelancer

Nuestra idea será planteada a los creadores de las aplicaciones que usamos diariamente, ya sea Gmail, LinkedIn, WhatsApp, Outlook, etc. Ellos serán quienes nos den inducciones sobre el funcionamiento más completo de estas aplicaciones, siendo así nos basaremos en los siguientes aspectos:

- a. **Precio:** tendremos que tener en cuenta de que realizaran un cobro por las inducciones más a fondo sobre los aplicativos.
- b. **Localización geográfica:** esta aplica en el sentido de que hay aplicaciones a nivel mundial, y nuestros manuales deberán de ser traducidos a varios idiomas para que así nuestras ventas sean también a nivel internacional.
- c. **Experiencia:** el uso actualmente de las aplicaciones no es de uso correcto, incluso existen personas que no saben cumplir ciertas funciones, por lo tanto, buscamos a los proveedores que nos capacitaran en estas, mediante esto armaremos el plan de estudios y seguimiento para así poder crear el software

- d. **Posibilidad de alianzas:** se podrían tener varios socios, ya que nuestra empresa al crear estos aplicativos serán muy viables, y algunas empresas o personas querrán apoyar nuestra causa, incluso comprar el software para implementarlo como una capacitación para los trabajadores.
- e. **Conocimiento del mercado:** actualmente contamos con muchos aplicativos, lo cual nos lograra un excelente uso de opciones para empezar con la creación del software, a medida que avanza la tecnología, irán saliendo más aplicativos y nos beneficiara para la creación y la no caída de nuestra empresa.
- f. **Cumplimiento legal:** al otorgarnos los derechos de autor de los creadores de las aplicaciones, podríamos implementarlo como algo legal y de uso adecuado, además de que contaría con mucha demanda al no existir empresas dedicadas a este tipo de creación de software instructivo para plataformas de uso diario.

Segmento del mercado

Podemos encontrar la siguiente información, basada en un estudio de la página web mediaticlick

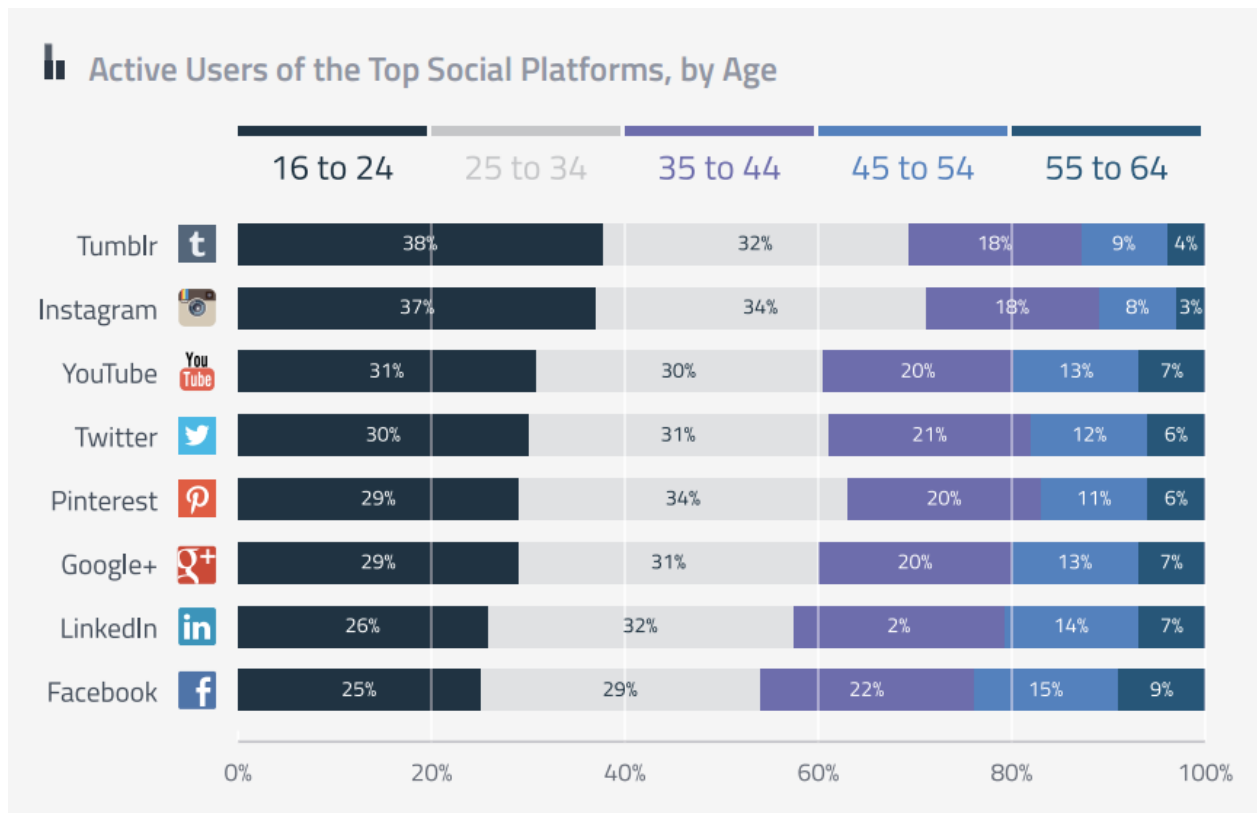


Figure 4 Segmento del mercado

Es así como podemos enfocarnos más en las personas de tercera edad, teniendo en cuenta que nuestro producto y servicio es apto para todo público


Bondades de mi producto:

- Es contribuyente
- Genera ingresos
- Posee comunicación directa
- Un ahorro en publicidad
- Adaptación al entorno
- Viabilidad

- Innovador
- Didáctico
- Simple manejo
- Accesible
- Productivo
- No necesita internet
- Satisface una necesidad
- Producto viable económicamente
- Actualizaciones constantes.

2.

Ilustración 2 Cuadro cliente

Inserta una foto del cliente	Describe los miedos, frustraciones y ansiedades	Desea, necesita, anhela y sueña
	<ul style="list-style-type: none"> *No manejar la plataforma adecuadamente (Meet, Google, etc) *Se conforma con saber lo basico de un PC y ordenador *Solo he aprendido estos dos pasos (encender y apagar) *No se manejar estas nuevas herramientas, soy de otra epoca y se me da peor *Esto es tecnologia para los jovenes, que ellos lo hagan 	<ul style="list-style-type: none"> * Conocer nuevas tecnologias e implementarlas en mi vida personal como laboral *Poder actualizame cada vez *Entrar al mundo de la tecnologia *Poder emprender en esta nueva era, utilizando esta gran herramienta *Tener nuevos conocimientos sobre esta herramienta
<p>Demograficos y geograficos</p>	<p>¿Qué estan tratando de hacer y porque es importante para ellos?</p> <ul style="list-style-type: none"> *Distribuir el tiempo eficientemente *Mayor motivacion producto a la hora de emprender *Comunicación eficaz y activa *Implementar y conocer de la nueva tecnologia de E-commerce 	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Las metas se pueden lograr de varias formas que son:</p> <ul style="list-style-type: none"> *La tecnologia llega a cualquier punto del planeta *Facilita el intercambio de informacion <p>Pero existen barreras que son:</p> <ul style="list-style-type: none"> *El poco conocimiento sobre la herramienta tecnologica *Se reduce la creatividad *Dependencia de la misma
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<ul style="list-style-type: none"> *"Muchas veces la gente no sabe lo que quiere hasta que lo enseñas" Steve Jobs *"Las grandes oportunidades nacen de haber sabido aprovechar las pequeñas" Bill Gates *"El mayor riesgo es no correr un riesgo" Mark Zuckerberg 	
<p>¿Existen otros factores que deberiamos tener en cuenta?</p>	<p>Factor economico</p>	

1.

- a) Mi cliente ideal puede ser visto en cualquier parte del mundo, ya que son muchas las personas que necesitan tutoriales sobre cómo usar aplicativos, mi negocio al ser B2B, las compañías bien podrían ser, tal como los creadores de Facebook, Yahoo, Google entre otras.

Los valores que destacan mi cliente ideal

- Confianza.
- 2.Optimismo.
- 3.Autocontrol.
- 4.Reflexion.
- 5.Iniciativa.

- b) se relación con personas con conocimientos bajos en la tecnología en este caso como personas de la tercera edad,

- c) la necesidad más importante de los clientes es poder conocer e implementar el comercio electrónico, tener la capacidad de entender la tecnología y de aplicarla en la vida diaria y así el conocimiento de todo tipo de plataformas

2. las bondades nombradas anteriormente pueden verse aplicadas de tal manera que los complementa a la hora de realizar estrategias de marketing, los ayuda a nivel personal a crecer ya que puede ser aplicado para generar ingresos, además de ver con otros el futuro tecnológico al que estaremos sometidos.

- a) Dentro del mercado encontramos diferentes competencias indirectas, como lo son los videos que se encuentra en You Tube donde se encuentran varios tutoriales de cómo se puede utilizar la aplicación según búsqueda, también encontramos diferentes páginas web como consumidorftc, Xataka, Sinnaps, entre otras. En estos sitios se encuentra definiciones básicas de que es una aplicación, como se puede utilizar esta aplicación para beneficios del cliente y luego se ve el paso a paso de cómo llevar a cabo su uso.
- b) La accesibilidad al producto se considera bastante alta debido a que el producto que se va a entregar se basa en aplicaciones y sitios de la actualidad y que son utilizados en todas las partes del mundo, al ser económico y de uso informativo hará que su expansión a nivel mundial sea efectiva.
- c) Las personas o empresas que quieran capacitarse en cómo utilizar los aplicativos que más se solicitan en la actualidad, tales como Gmail, google, WhatsApp, entre otros, esto les dará el conocimiento avanzado y el total funcionamiento sobre estos.
- d) La viabilidad de que adquieran el producto es bastante alta debido a que la mayoría del mercado y movimientos se está realizando por medio de aplicativos, así que es conveniente que el cliente sepa en cómo se usa.
- e) Será a nivel mundial debido a que estas aplicaciones de uso diario pocos conocen su total funcionamiento, siempre se conforman con lo básico, al tener nuestro informativo este hace que conozcan al 100% la plataforma llegando a manejarla correctamente y sabiéndola aprovechar

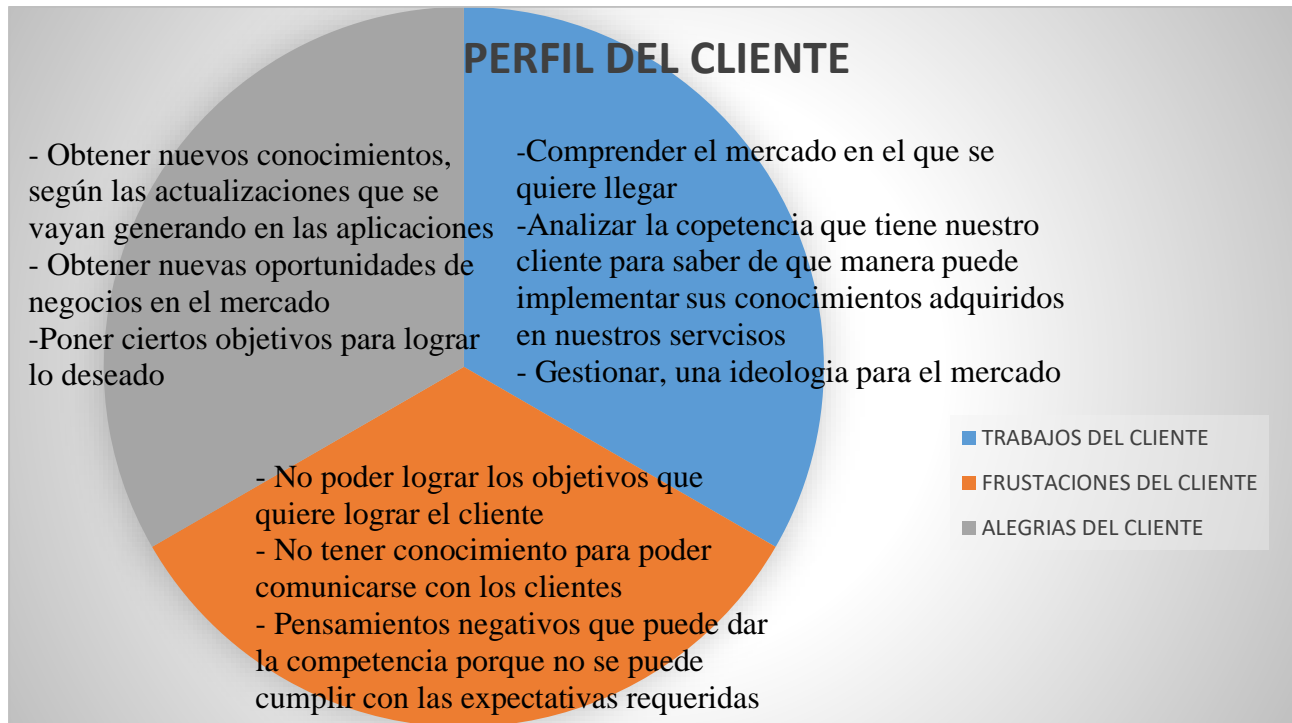


Ilustración 3 Diagrama circular perfil del cliente

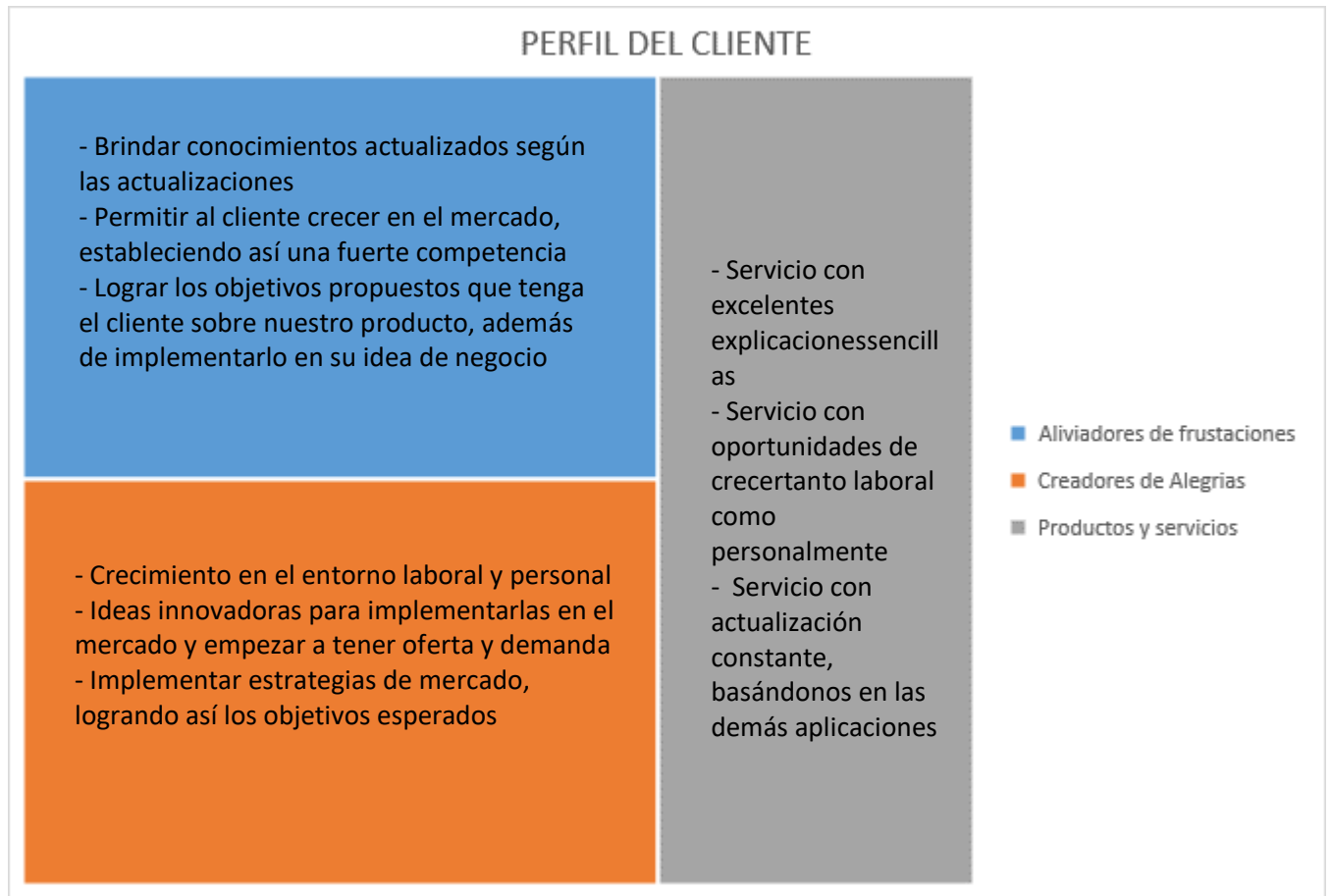


Ilustración 4 Diagrama cuadro perfil del cliente

Declaración propuesta de valor

1. Frase que otorga poder a la idea:

“Recrea y refuerza en una sola palabra”

DISEÑO TU PRODUCTO

1.

Decreto 2150 de 1995 artículo 46°

Reglamentado por el Decreto Nacional 1879 de 2008. Sin perjuicio del régimen establecido para el Departamento Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, ningún establecimiento industrial, comercial o de otra naturaleza, abierto o no al público, requerirá licencia, permiso o autorización de funcionamiento o cualquier otro documento similar, salvo el cumplimiento de los requisitos que se enumeran en los artículos siguientes con el único propósito de garantizar la seguridad y salubridad pública.

Decreto 2150 de 1995 artículo 47°

Reglamentado por el Decreto Nacional 1879 de 2008. A partir de la vigencia del presente Decreto, los establecimientos a que se refiere el artículo anterior sólo deberán:

1. Cumplir con todas las normas referentes al uso del suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y designación expedida por la entidad competente del respectivo municipio.
2. Cumplir con las condiciones sanitarias y ambientales según el caso descritas por la ley.
3. Cumplir con las normas vigentes en materia de seguridad.
4. Cancelar los derechos de autor previstos en la Ley, si en el establecimiento se ejecutaran obras musicales causantes de dichos pagos.
5. Obtener y mantener vigente la matrícula mercantil, tratándose de establecimientos de comercio.

6. Cancelar los impuestos de carácter distrital y municipal.

Decreto 2150 artículo 42°

Los estatutos y sus reformas, los nombramientos de administradores, los libros, la disolución y la liquidación de personas jurídicas formadas según lo previsto en este capítulo, se inscribirán en la Cámara de Comercio con jurisdicción en el domicilio principal de la persona jurídica en los mismos términos, derechos y condiciones previstos para el registro de actos de las sociedades comerciales.

Decreto 2150 artículo 44°

Ninguna autoridad podrá exigir requisito adicional para la creación o el reconocimiento de personas jurídicas a las que se refiere este Capítulo. Ver el Concepto de la Secretaría General 1745 de 1998

Proceso de producción

Materiales:

A) Computador

El uso del computador será necesario para realizar investigaciones respecto a los aplicativos. Además, es donde realizaremos nuestros escritos para luego estos pasar a ser impresos.

B) hojas de diferentes tamaños

utilizadas para imprimir nuestro material y haci poder armar los documentos necesarios.

C) Información y permisos de los aplicativos

Es necesario hablar con los creadores de las aplicaciones para que estos nos otorguen los permisos para poder realizar nuestros informativos respecto a sus aplicaciones, además de unas pequeñas pautas de todas las funciones posibles dentro de las aplicaciones.

D) Impresoras

Para esto debemos tener en cuenta los costos que tendremos en tinta, y demás mantenimientos a realizar a la impresora, además de nuestros informativos los cuales, serán los que tengan las animaciones, textos instructivos, entre otros.

E) Plástico

Es necesario realizar cotizaciones del plástico, ya que este será utilizado para empacar nuestro informativo, además de que este tendrá la decoración del producto que sea adquirido.

F) Cartón

La cotización del cartón lo realizamos en base de que será necesario para la pasta personalizada de cada informativo, esto dependiendo del producto adquirido.

2.



Ilustración 5 Proceso de producción

- Computador: Para consultar la información y generar nuestro servicio y producto
- Hojas: Para poder plasmar esa información en ellas
- Permisos aplicativos: Para llevar a cabo nuestro producto y servicio, sin correr ningún riesgo legal
- Impresora: Para sacar toda la información y plasmarla en físico.
- Plásticos: Empaque para los instructivos

- Cartón: Donde se plasma el logotipo e imagen

Cadena de distribución



Ilustración 6 Cadena de distribución

- **Publicidad:** Utilizaremos las redes sociales y las páginas web para dar a conocer nuestro producto y servicio.
- **Alcance:** Esperamos que este producto llegue a todo tipo de consumidor sin importar la edad que este tenga.
- **Ventas:** Esperamos lograr un acuerdo mutuo con el cliente, donde su bolsillo no se vea tan afectado al momento de adquirir este producto
- **Envío:** Utilizaremos en envío nacional a Rapidísimo, ya que es una empresa donde el envío se torna en poco tiempo y su costo no es muy alto e internacionalmente utilizaremos a DHL Express, es una empresa donde el costo del envío se ajusta al bolsillo de cualquier consumidor.
- **Consumidor final:** Llegada de producto o servicio al cliente

Costos de producción

· Computador	\$ 2.000.000	\$ 1.111	Valor Hora Depreciación
· Hojas Paquete x500	\$ 15.000	\$ 90	Valor Por Hoja
· Permisos aplicativos	\$ 1.500.000	\$ 1.666	Valor por día
· Impresora	\$ 800.000	\$ 1.666	Valor por Hora Depreciación
· Plástico x500	\$ 25.000	\$ 50	Valor por Hoja
· Cartón x500	\$ 10.000	\$ 20	Valor por Hoja
Valor Unitario		\$ 4.603	

Costo Mano de Obra		
Richard Alfonso	\$ 3.657	Valor por Hora
Franki Ramírez	\$ 3.657	Valor por Hora
David Umaña	\$ 3.657	Valor por Hora
Valor Unitario Mano de Obra	\$ 10.971	

Costos Indirectos de Fabricación		
Arriendo	\$ 1.042	Valor por Hora
Luz	\$ 500	Valor por Hora
Valor Unitario	\$ 1.542	

Costos de producción	
Costo Unitario Materiales	\$ 4.603
Costo Unitario de mano de obra	\$ 10.971
Costo unitario de CIF	\$ 1.542
COSTO TOTAL UNITARIO	\$ 17.116

$$PV = \frac{\$ 17.116}{1-30\%} = \$ 24.451$$

Precio de Venta: \$24.451

Validación y verificación

- Satisfacción del cliente

- Grado de cobertura del mercado
- Precio
- Procesos de producción
- Seguridad
- La eficiencia o el rendimiento
- Valoración de ventas
- Competitividad
- Modelo de prevención, evaluación y fallas
- Economía

Producción

Empaque



Etiqueta

Informacion
Este producto contiene aplicativos de uso
Numero: 00-5ff
Cantidad: 1
Cod Ariculo: fa052-1

7 8 8 4 9 2 8 0 8 2 7 4

Ilustración 7 Empaque y etiqueta

Brochure

Las redes Sociales en nuestra vida

Podemos observar como hoy en día las plataformas de redes sociales cada vez toman mas fuerza en nuestras vidas siendo unas aplicaciones vitales para mejorar nuestra vida tanto laboral como personal.

Facebook, empresa líder de las redes sociales

Usuarios activos mensuales de redes sociales/servicios de mensajería en 2020 (en mil)

Red Social	Usuarios activos mensuales (en mil)
Facebook	2,498
WhatsApp	2,000+
Messenger	1,300
WeChat/Weixin	1,153
Instagram	1,000
TikTok	500,800
QQ	653
Qzone	517
Weibo	497
Snapchat	218
Twitter	152

Organization

Dirección principal Calle 50A #138 29
3222921184
3117206963

Teléfono: 745-8986
Fax: 756-823-8960

CAPTEC

Recrea y Refuerza en una sola propuesta

Ilustración 8Brochure 1

Nuestro Producto

Queremos brindar un servicio y producto donde se podrá enseñar la utilización de plataformas de comunicación como lo son las redes sociales (Facebook y WhatsApp) y otros medios de comunicación online como Gmail y Meet

¿En que medios se puede utilizar?

Se hacer el uso mediante celulares, Computadores, Tablets, entre otros

¿Cómo Funciona?

Se implementará un software en donde las personas podrán identificar la red social que desean utilizar.

También se llevará a cabo un instructivo donde explicará todas las funciones disponibles dentro de la aplicación escogida.

A Nivel Mundial

Será a nivel mundial debido a que estas aplicaciones de uso diario pocos conocen su total funcionamiento, siempre se conforman con lo básico, al tener nuestro informativo este hace que conozcan al 100% la plataforma llegando a manejarla correctamente y sabiéndola aprovechar

Legalmente Nuestro proyecto rige por los siguientes decretos

Decreto 2150 de 1995 artículo 46°

Decreto 2150 de 1995 artículo 47°

Decreto 2150 artículo 42°

— Decreto 2150 artículo 44°

Precio de Venta



Ilustración 9 Brochure 2

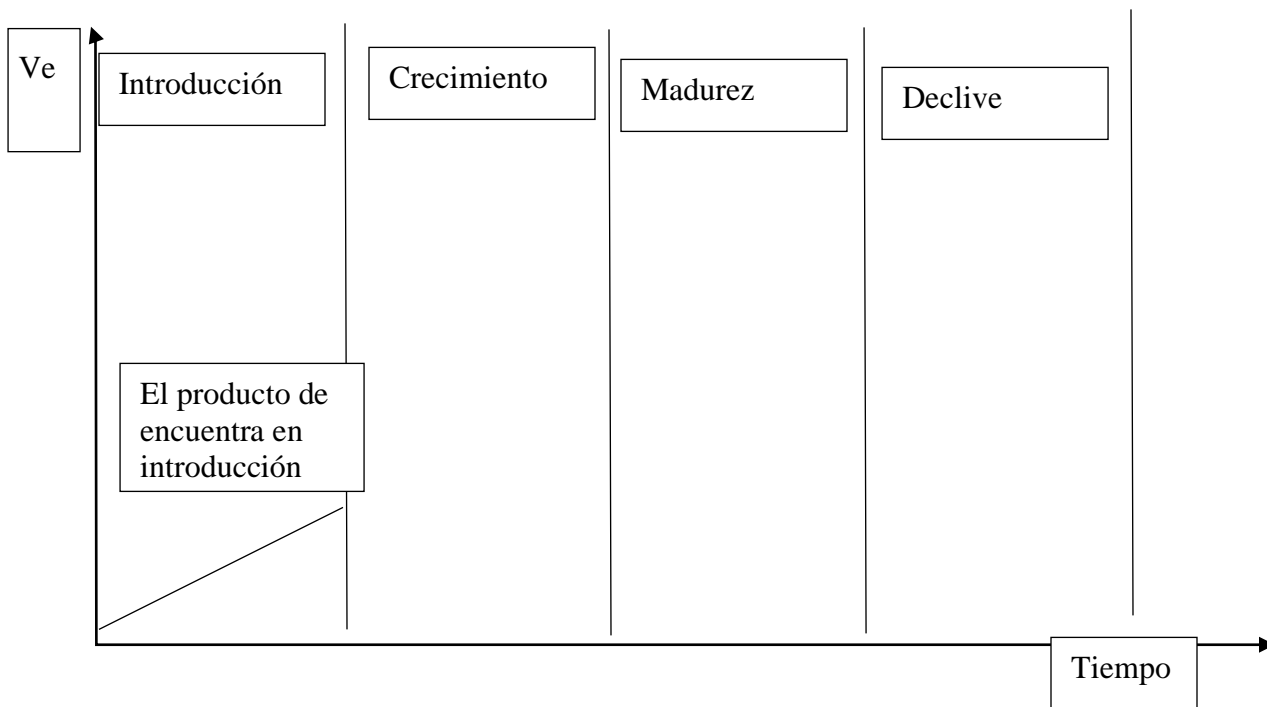
Ficha Técnica

Ficha Técnica	
Instructivo	Facebook, WhatsApp, Gmail, entre otras (Depende del servicio que se adquirido)
Código	F001, W001, G001, entre otros
Procedencia	Colombia
Material	Manual aplicativo
Clasificación Publico	Apto para todo público
Ofrecida por:	CapTec

Tabla 7 Ficha técnica

Ciclo de vida

Tabla 8 Ciclo de Vida



PROTOTIPO

1. **Características del producto o servicio:** nuestro producto se basa en recopilar información respecto a todas las explicaciones existentes y de uso más frecuente y así crearle un manual instructivo a cada uno de estas, mostrando así los paso a paso, funciones principales, funciones ocultas, atajos entre otros tips para hacer de esta más efectiva a la hora de ponerla en práctica.

Características del prototipo:

- Uso de medios tecnológicos: nos basamos en el uso de la tecnología para recopilar información respecto a las aplicaciones a las cuales les realizaremos el respectivo manual instructivo, se revisaron paginas existentes, además los manuales básicos de las aplicaciones que se muestran al momento de ser instalada.

- Impresoras y acetatos: se usaron estos materiales para realizar la respectiva impresión del manual instructivo de las aplicaciones, basándonos así en un diseño sencillo y de fácil comprensión.
- Proveedores de información: tenemos que realizar un respectivo análisis de cada aplicación para esto implicada hablar con el creador de la aplicación o con las personas encargadas de sus respectivas actualizaciones para que estos nos especifiquen más a fondo el uso de estas.
- Conocimiento tecnológico: es importante tener conocimiento tecnológico de la nueva y futura era ya que serán implementados en las aplicaciones, por lo cual nuestro manual cada vez será mucho más extenso, incluso hay que actualizarlo cada vez que a una aplicación le surja una actualización.

Como va a interactuar el cliente con el prototipo: el alcance de este prototipo será primero a nivel nacional, por medio de páginas web se realizarán las publicaciones del instructivo y aquellas personas interesadas nos contactarán para saber más acerca del producto, en campañas de promoción, nos ubicaremos en ciertas zonas específicas y daremos a conocer el producto, su precio y sus beneficios, además del por qué usarlo y en que le beneficia adquirir nuestro producto.

Evidencia del prototipo:

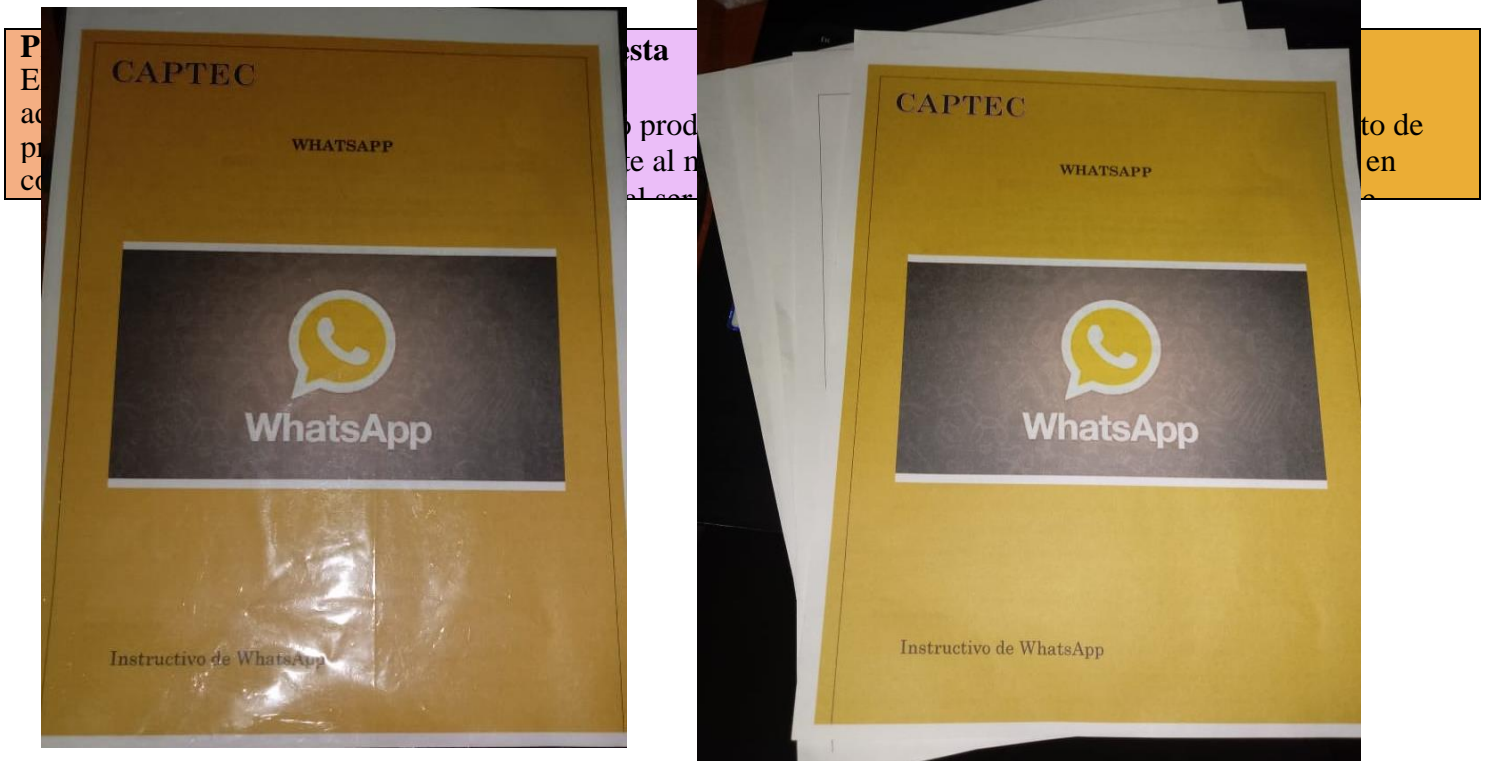


Ilustración 10 Prototipo

MODELO DE RUNNING LEAN

Tabla 9 Modelo Running Lean

	<p>Métricas Clave Los clientes para nuestro producto pueden ir en aumento ya que al ser aplicaciones de uso muy frecuente las personas necesitaran relacionarse mucho más con estas, incluso las compañías podrías adquirir nuestros productos para dar capacitaciones a sus empleados</p>		<p>Canales Nuestro producto llegara a las personas por medio del uso de la tecnología, las páginas web tales como Facebook, Instagram, twitter entre otras, además se realizarán campañas en sitios específicos del país para que la gente tenga interacción con estos y quieran adquirirlos.</p>	
<p>Estructura de costos Mano de obra Materiales (Papel, Plástico, Cartón y permisos aplicativos) Costos indirectos (Luz, Internet y Arriendo)</p>		<p>Fuentes de ingresos Nuestro producto nos genera un ingreso cada vez que quieran adquirirlo es decir por cada compra de un instructivo, ellos analizan si ven conveniente comprar un manual de cómo funciona una aplicación y decidirán si es bueno comprar o no el producto, los precios pueden varias dependiendo el tipo de manual que escojan, es decir Facebook y WhatsApp son totalmente diferentes, una tiene más funciones que otra, esto hace que un manual sea mucho más extenso que el otro, nuestra dependencia geográfica aplica a nivel nacional y mundial, el único sitio al que no aplica serias a las tribus y a los países con poco desarrollo tecnológico, lo bueno del producto es que el ingreso será por pago de compra de instructivo, así que el dinero entra directamente.</p>		

VALIDACION DE IDEAS DE NEGOCIO

Objetivo de la investigación

Satisfacer las necesidades de los clientes mediante una aplicación junto con instructivo esto con el fin de demostrarle al cliente como puede llevar un mejor uso de las redes sociales y medios de comunicación como lo son Facebook, WhatsApp, Gmail, Meet, entre otras y así enseñarle al consumidor como puede fortalecer estos conocimientos y ponerlos practica al momento de

emprender, creando así microempresas y teniendo de estrategia principal estos medios de comunicación.

Tipo de Investigación

En nuestro proyecto utilizaremos la Investigación cuantitativa, puesto que nos permite realizar un manejo numérico de información a través de entrevista por correo y teléfono.

Nosotros necesitamos conocer como influiría nuestro proyecto en el mercado y es por esto que nos basamos por datos estadísticos basados en una encuesta.

Encuesta

1. Usted como consumidor, ¿Qué le parece una aplicación junto con instructivo, donde le enseñara como manejar mejor las redes sociales y otros medios de comunicación como Gmail y Meet?
2. ¿Utilizaría esta aplicación de manera personal y profesional?
3. ¿De qué manera utilizaría los conocimientos que le brinda este producto y servicio a favor suyo?
4. ¿Ha visto este producto y servicio en algún otro sitio? Si su respuesta es afirmativa ¿En qué sitio?
5. ¿Recomendaría usted este servicio y producto?
6. ¿Le parece que el precio de venta \$24.500, es un valor aceptable para su bolsillo?
7. Que es lo que desea aprender de este servicio
 - a. Secretos de las aplicaciones
 - b. Llevar a cabo un emprendimiento mediante las mismas
 - c. Llevar un buen manejo para comunicarse con sus seres queridos
 - d. Llevar a cabo una buena comunicación con personas del trabajo

8. ¿Cree usted que esta aplicación es una buena estrategia de marketing para las microempresas?
9. ¿Qué tan importante cree que son las aplicaciones en la actualidad?
 - a. No es importante
 - b. Es Importante
 - c. Es muy importante
10. ¿Cree usted que en los colegios deberían capacitar a los estudiantes sobre el uso correcto de las redes sociales y otras aplicaciones de mensajería instantánea?
 - a. Si
 - b. No

Tamaño de la muestra

- El mercado objetivo, el cual estuvo conformado por hombres y mujeres jóvenes y adultos y hombres y mujeres de la tercera edad, de una determinada zona, la cual está conformada por una población de 90.000 personas, según fuentes estadísticas externas.
 - Un nivel de confianza de 85% y un grado de error de 15%
1. Aplicando la fórmula de la muestra:

$$n = (Z^2pqN) / (Ne^2 + Z^2pq)$$

- Nivel de confianza (Z) = 1.85
- Grado de error (e) = 1.15
- Universo (N) =90.000
- Probabilidad de ocurrencia (P) = 0.5
- Probabilidad de no ocurrencia (Q) = 0.5

$$n = ((185)^2 (0.5) (0.5) (90.000)) / ((90.000) (0.15)^2 + (185)^2 (0.5) (0.5))$$

$$n = ((3.42) (0.25) (90.000)) / ((90.000) (0.0225) + (3.42) (0.25))$$

$$n = 76950 / 2.025 + 0.855$$

$$n = 77322.76 / 2025.85$$

$$n = 38.16$$

TABULACION Y ANALISIS DE LA INFORMACION

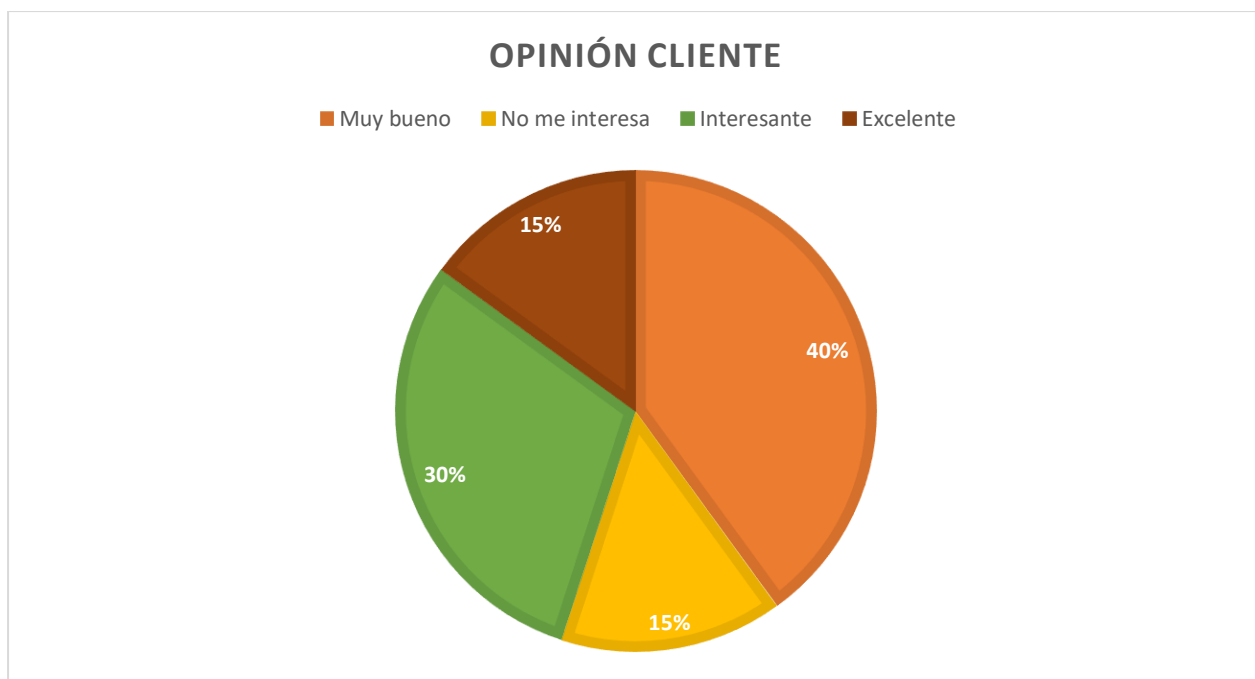
- Usted como consumidor, ¿Qué le parece una aplicación junto con instructivo, donde le enseñara como manejar mejor las redes sociales y otros medios de comunicación como Gmail y Meet?

1.1 Muy bueno

1.2 No me interesa

1.3 Interesante

1.4 Excelente



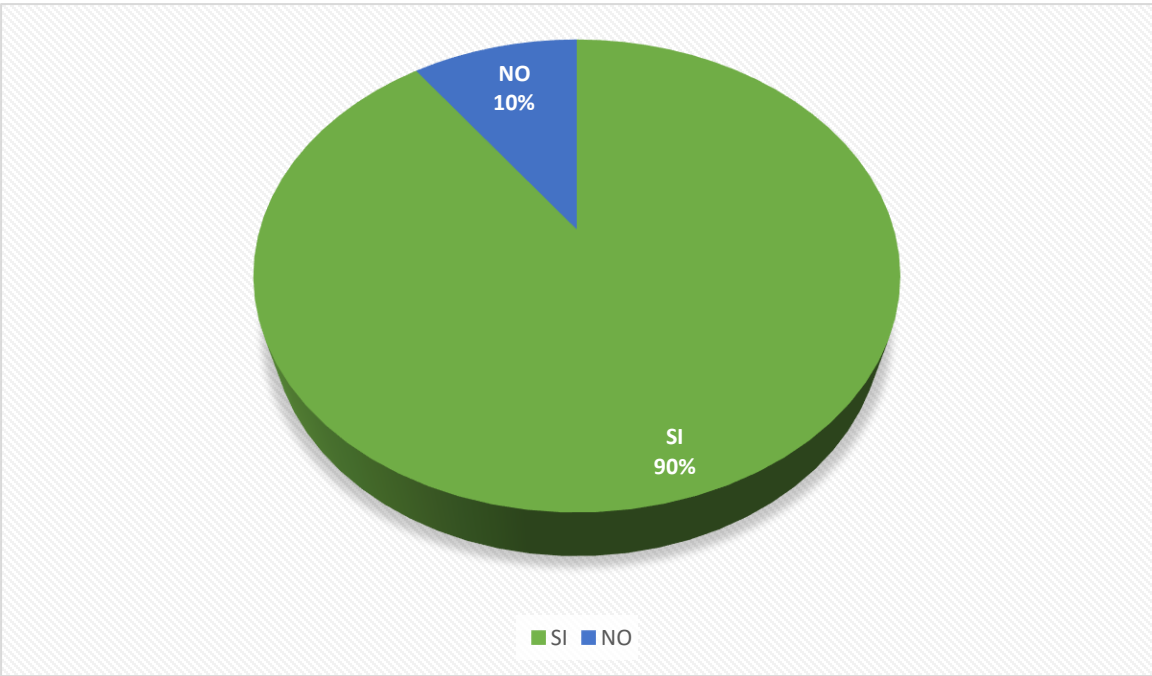
- ¿Utilizaría esta aplicación de manera personal y profesional?

1. Si
2. No



- ¿De qué manera utilizaría los conocimientos que le brinda este producto y servicio a favor suyo?

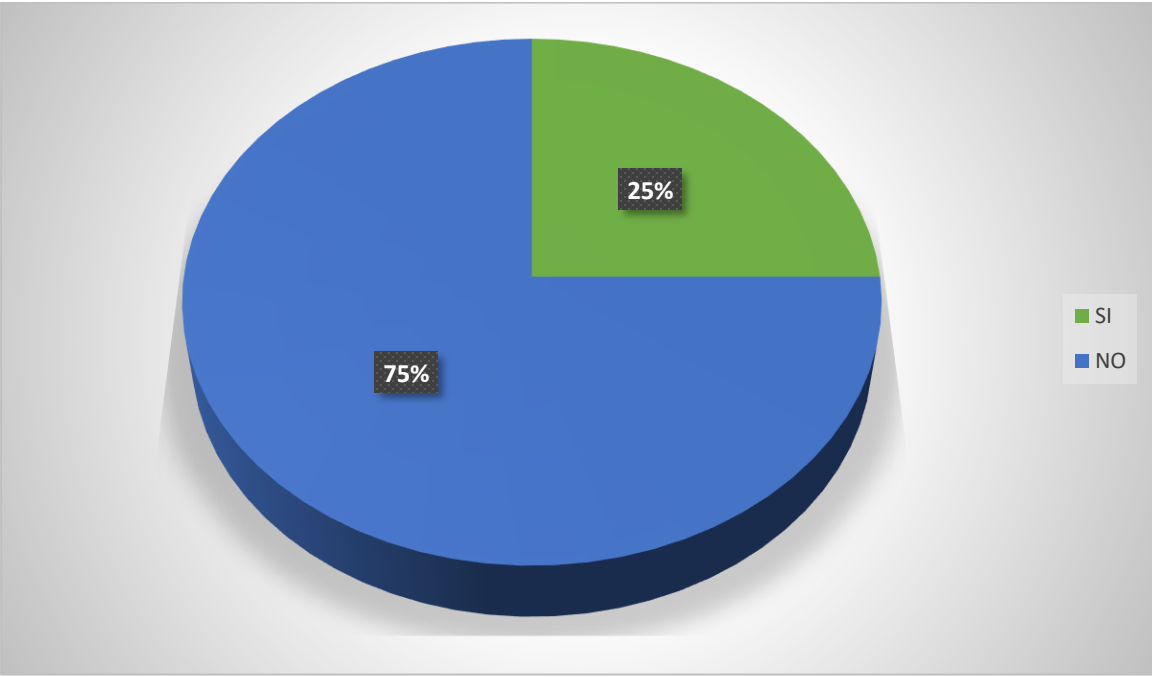
- 1.1 Si
- 1.2 No



- ¿Ha visto este producto y servicio en algún otro sitio? Si su respuesta es afirmativa ¿En qué sitio?

1.1 Si

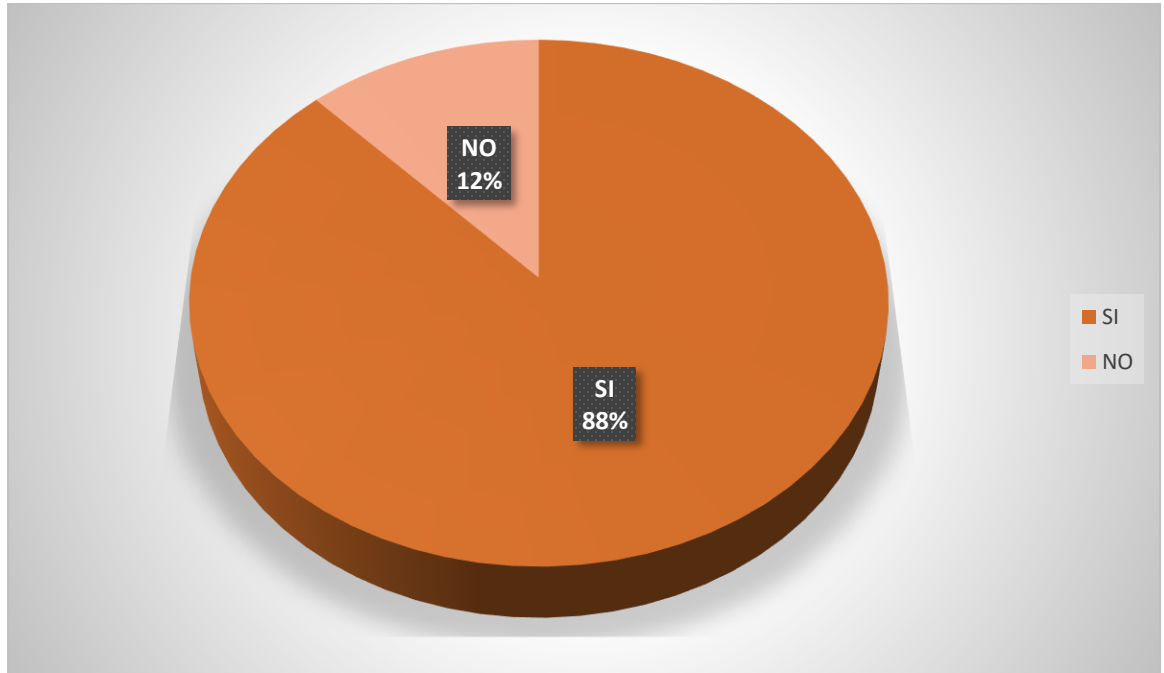
1.2 No



- ¿Recomendaría usted este servicio y producto?

1.1 Si

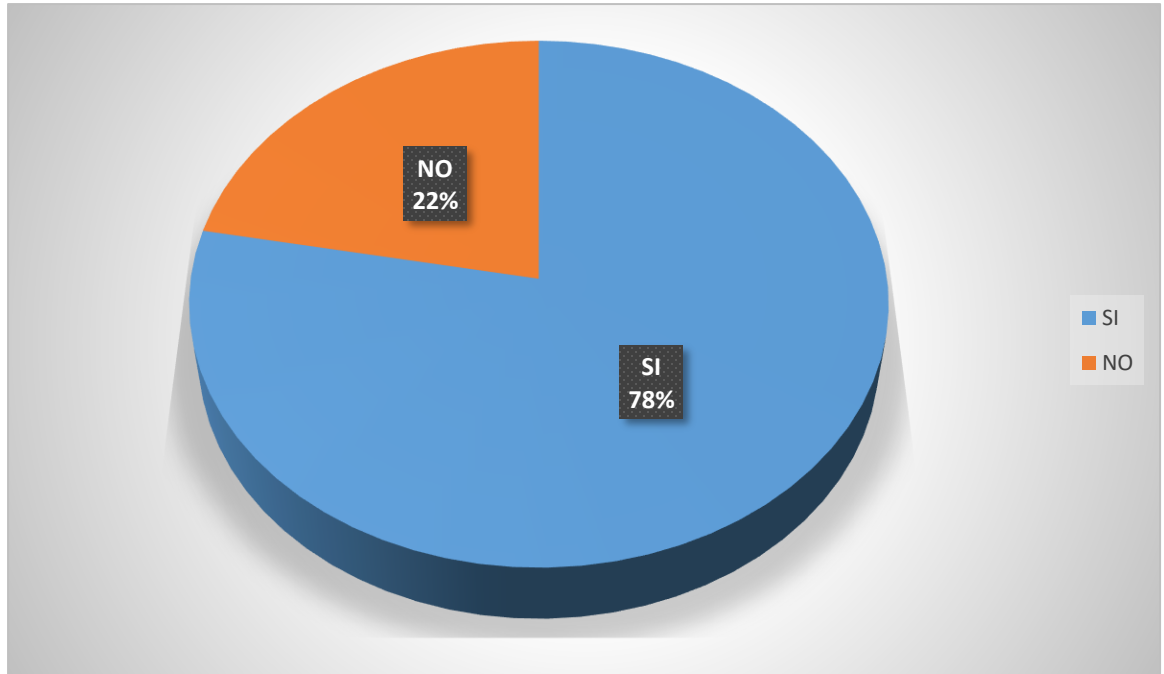
1.2 No



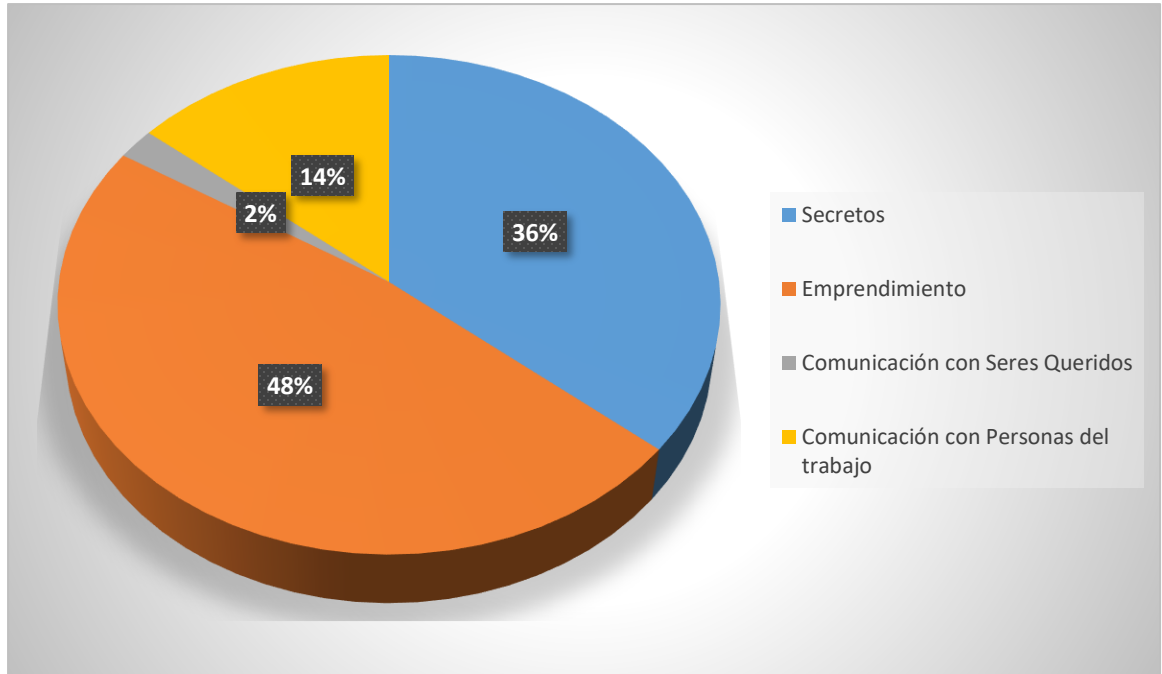
- ¿Le parece que el precio de venta \$24.500, es un valor aceptable para su bolsillo?

1.1 Si

1.2 No



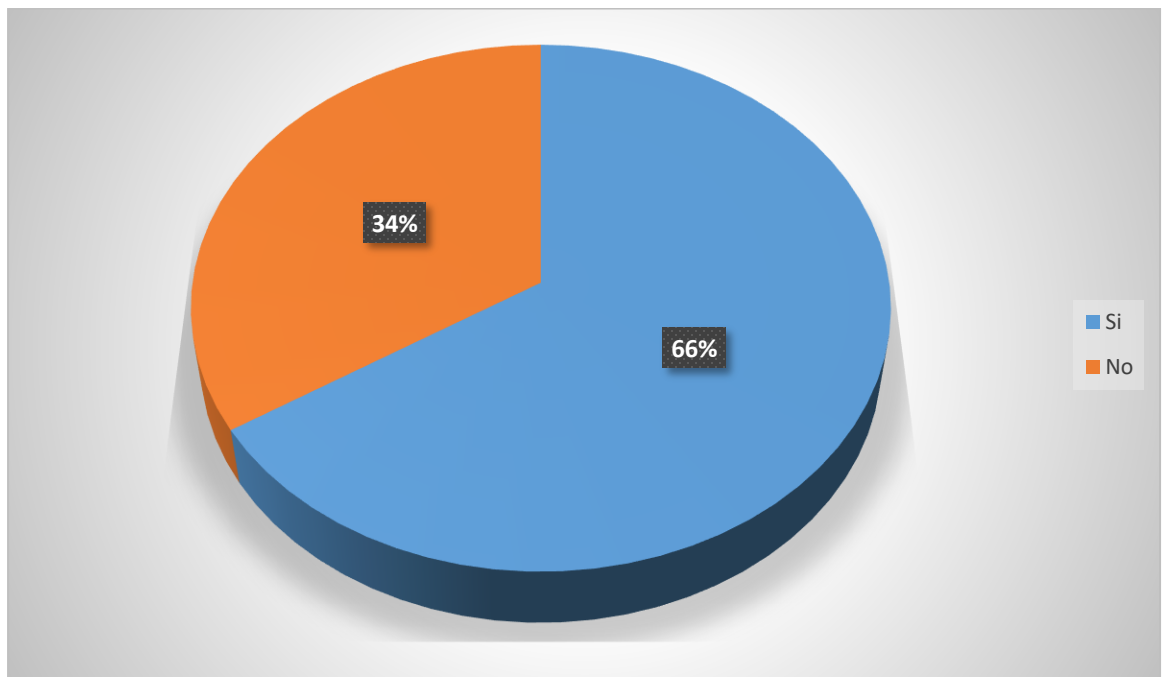
- Que es lo que desea aprender de este servicio
 - b. Secretos de las aplicaciones
 - c. Llevar a cabo un emprendimiento mediante las mismas
 - d. Llevar un buen manejo para comunicarse con sus seres queridos
 - e. Llevar a cabo una buena comunicación con personas del trabajo



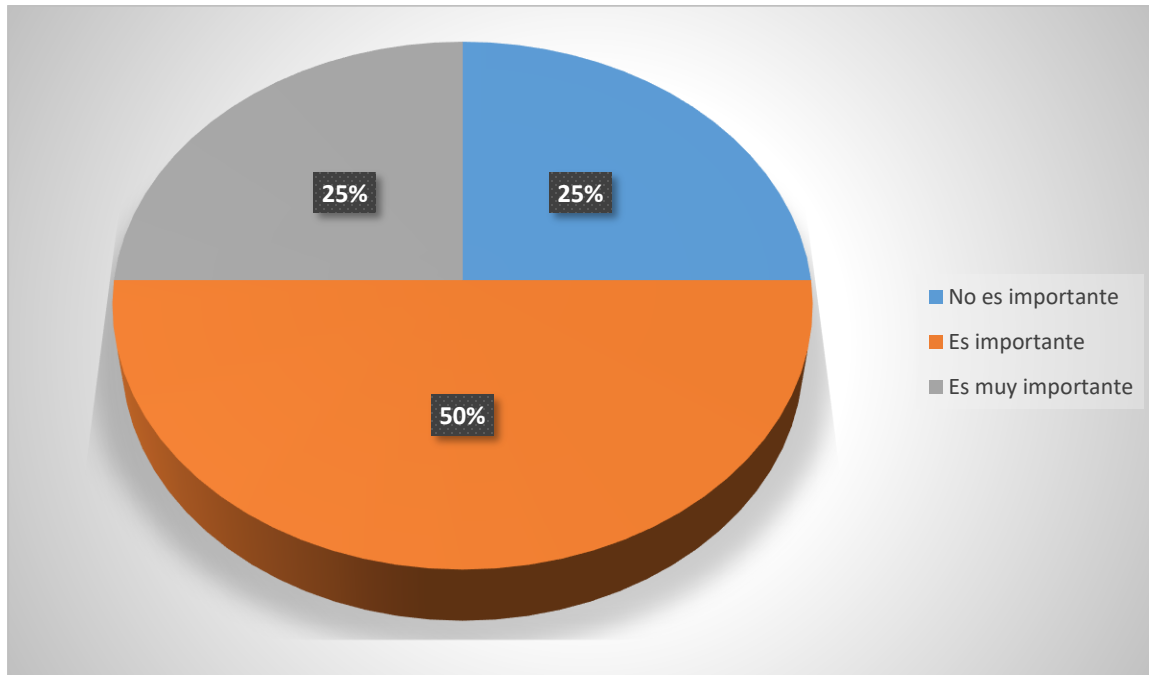
- ¿Cree usted que esta aplicación es una buena estrategia de marketing para las microempresas?

1.1 Si

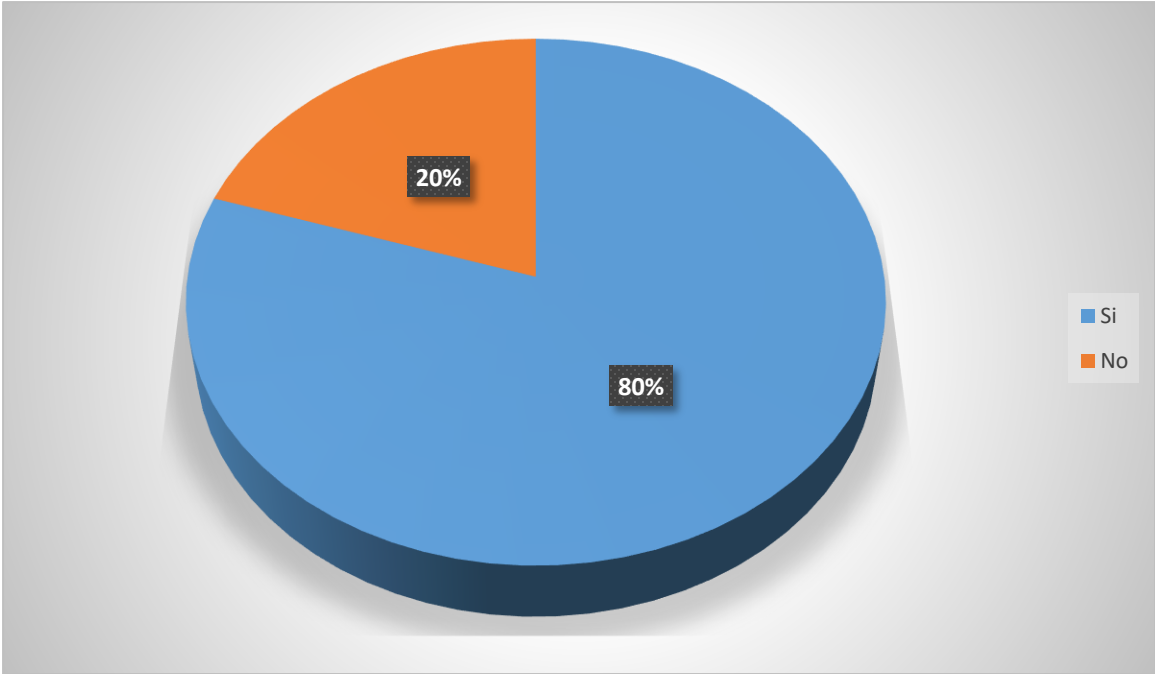
1.2 No



- ¿Qué tan importante cree que son las aplicaciones en la actualidad?
 1. No es importante
 2. Es Importante
 3. Es muy importante



- ¿Cree usted que en los colegios deberían capacitar a los estudiantes sobre el uso correcto de las redes sociales y otras aplicaciones de mensajería instantánea?
 - a. Si
 - b. No



Bibliografía

(DANE, 2020)

(Comunicaciones, 2009)

(Normativo, 1995)

(Roa, 2019)

(MediaClik, 2020)