

**IT TECNOLOGIA**



**CARLOS DAVID CONTRERAS PARDO**

**WILLIAM LEONARDO RUBIO AVILA**

**CORPORACION UNIVERSITARIA DE EDUCACION SUPERIOR CUN**

**INGENIERIA DE SISTEMAS**

**CICLO TECNICO**

**BOGOTÁ DC.**

**2020**

## Contenido

<b>Compromiso del Autor</b> .....	4
<b>Introducción</b> .....	5
<b>Objetivos</b> .....	6
Objetivo General.....	6
Objetivos Específicos.....	6
Resumen Ejecutivo.....	7
<b>Claves para el Éxito</b> .....	8
<b>1. Análisis del entorno y contexto de la idea de Negocio</b> .....	9
1.1 Objetivos de Desarrollo Sostenible.....	10
1.2 Teoría de Valor Compartido.....	12
1.3 Tecnologías Disruptivas.....	12
1.4 Análisis del sector Económico.....	13
<b>2. Identificación del problema, Necesidad, Reto u Oportunidad</b> .....	17
2.1 Árbol de problemas u Objetivos.....	19
<b>3. Descripción de la Idea de Negocio</b> .....	20
<b>4. Innovación</b> .....	24
4.1 Empresas de brindan soluciones al mismo problema.....	25
4.2 Conclusiones respecto a las dos Empresas.....	26
4.3 La idea más prometedora e innovadora.....	26
<b>5. Fuerzas de la Industria</b> .....	27
5.1 Contextualización de la empresa.....	27
5.2 Análisis de la demanda.....	27
5.3 Análisis de la oferta.....	28
5.4 Análisis de la comercialización.....	29
5.5 Análisis de los proveedores.....	29
<b>6. Segmentación del mercado</b> .....	32
<b>7. Propuesta de valor</b> .....	34
<b>8. Diseño de producto</b> .....	39
8.1 Ficha técnica.....	39
8.2 Ciclo de Vida.....	40
8.3 Definición estratégica.....	40
8.4 Diseño de concepto.....	41
8.5 Diseño en detalle.....	42
8.6 Validación y verificación.....	43
8.6.1 Producción.....	43
8.6.2 Brochure.....	44
<b>9. Precio de Venta</b> .....	45
<b>10. Prototipo</b> .....	45
10.1 Como va a interactuar el cliente con el prototipo.....	47
10.2 Evidencia del prototipo.....	48
<b>11. Modelo Running Lean</b> .....	50
<b>12. Validación de ideas de Negocio</b> .....	51
12.1 Objetivo de la investigación.....	51
12.2 Tipo de Investigación.....	51
12.3 Formulario de la encuesta.....	51

12.4	Propuesta de valor única.....	53
<b>13.</b>	<b>Tabulación y análisis de la informática.....</b>	<b>55</b>
13.1	Análisis graficas.....	55
<b>14.</b>	<b>Lecciones aprendidas y recomendaciones.....</b>	<b>59</b>
<b>15.</b>	<b>Bibliografía y anexos.....</b>	<b>61</b>

### Lista Figuras

Figura 1.	Análisis PESTEL.....	17
Figura 2.	Causas y posteriores efectos.....	19
Figura 3.	Lluvia de ideas.....	20
Figura 4.	Describe la solución.....	24
Figura 5.	Diagrama de proceso de producción de servicio.....	42
Figura 6.	Producción Publicidad.....	43
Figura 7.	Brochure.....	44
Figura 8.	Storyboard.....	48
Figura 9.	Primera pregunta.....	55
Figura 10.	Segunda pregunta.....	55
Figura 11.	Tercera pregunta.....	56
Figura 12.	Cuarta pregunta.....	56
Figura 13.	Quinta Pregunta.....	57
Figura 14.	Sexta pregunta.....	57
Figura 15.	Séptima pregunta.....	58

### Lista de Tablas

Tabla 1.	Identificación del problema, necesidad u autoridad.....	18
Tabla 2.	Aspectos que se identificaron en la idea de negocio.....	22
Tabla 3.	Afirmaciones valoradas.....	22
Tabla 4.	Estructura de la idea.....	24
Tabla 5.	Empresas y sus características.....	28
Tabla 6.	Buyer Persona.....	33
Tabla 7	Trabajo del cliente.....	37
Tabla 9	Frustraciones.....	37
Tabla 10.	Alegrías.....	37
Tabla 11.	Ficha técnica.....	39
Tabla 12.	Precio del servicio.....	45
Tabla 13.	Precio de Ventas.....	45
Tabla 14.	Modelo Running Lean.....	50

### Compromisos del Autor

Yo **Carlos David Contreras Pardo** identificado con C.C 1.070.982.121 estudiante del programa ingeniería de Sistemas 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.

Yo **William Leonardo Rubio Avila** identificado con C.C 1.069.727.366 de Fusagasugá estudiante del programa Ingeniería de Sistemas 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.



---

William Leonardo Rubio Avila  
CC. 1069727366



---

Carlos David Contreras Pardo  
CC. 1070982121

## Introducción

Teniendo en cuenta las diferentes soluciones informáticas existentes en la actualidad y el desarrollo de nuevas tecnologías se identifica que hay múltiples necesidades en las diferentes empresas debido al desconocimiento de las mismas.

Las multinacionales o empresas más grandes debido a su capacidad de capital y asesores de información logran hacer que día a día obtengas mejores estrategias de mercadeo, logrando así mayor número de clientes a su favor. Las empresas medianas, pequeñas y negocios que en la mayoría de los casos se ven afectados con este tipo de competencia, por lo que se ven obligados a cerrar sus negocios o reducir sus precios a niveles que no le facilitan el crecimiento organizacional.

Con el fin de tratar de lograr un desarrollo empresarial más equilibrado se busca que todas las empresas puedan tener acceso a este mismo desarrollo, trabajar de la mano con el fin desde el proceso de identificación de sus necesidades hasta el desarrollo de las mismas facilitado el acceso a nuevas alternativas de desarrollo.

## Objetivos

### Objetivo General

- Identificar entre los diferentes procesos de una entidad que puede por medio de un análisis mejorar alguno de sus procesos establecidos y optimizar de esta manera su rentabilidad.

### Objetivos Específicos

- Implementar sistemas informáticos o herramientas tecnológicas en las empresas pequeñas o negocios habituales en pro de la evolución del sistema de comercio actual.
- Brindar capacitación y el conocimiento suficiente para que una persona del común pueda hacer uso de sistemas informáticos para su negocio.
- Ofrecer posibilidades de empleo a personas sin experiencia laboral o que haya cumplido el límite de edad laboral que requieran de un empleo.
- Ampliar la vista de mercado de un negocio que actualmente se encuentre limitado a un público o cantidad específica de clientes.
- Innovar en los diferentes métodos que ejecute una entidad para optimizar recursos y tiempo que puede ser re asignado en otras tareas.
- Generar crecimiento económico de las personas que serán empleadas para llevar a cabo la solución que será presentada a una empresa con una dificultad.

## **Resumen Ejecutivo**

Se ha identificado un problema de desconocimiento general en las empresas mediana y pequeñas que pueden obtener beneficios de la aplicación de diferentes sistemas informáticos, por medio de este proyecto se brindaran soluciones y optimizaciones a los procesos que puedan hacer de un negocio más rentable, por medio de procesos de innovación de acuerdo al caso. La ganancia de este proyecto estará a partir de la primera inversión de parte del negocio con una suma que no genere pérdida y posterior a eso de acuerdo a la rentabilidad del negocio se concretará un valor de ganancia porcentual a la ganancia del negocio. Consideramos que esta idea será exitosa puesto que son pequeños detalles que pueden hacer una gran diferencia en un proceso que por cotidianidad se puede volver habitual y quizá de costumbre y se puede generar una mayor explotación del negocio a intervenir. Haremos la diferencia en el mercado de servicios de apoyo informático al que normalmente acceden las empresas que cuentan con el recurso económico necesario para su aplicación en una empresa, tomaremos un mercado quizá más pequeño pero un mercado que es potencialmente muy rentable.

### **Claves para el éxito**

Los factores únicos y diferenciales que permitirán que esta idea de negocio sea exitosa son el tipo de población que será verás beneficiado con esta propuesta por un lado estará todo aquel comerciante o micro empresario que no tiene una percepción acerca de los beneficios que puede generarle la aplicación de un sistema informático en su negocio, lo que hará que sea ideal es que se buscara al sector o al negocio que se considere requiera de una actualización a su forma de operar y no pierda dinero o no llegue al punto de la quiebra.

Adentrándonos un poco mas en los sectores para los que se genera esta idea de negocio hablamos de tiendas muy pequeñas, establecimientos que hacen el diario vivir de los colombianos y en donde se hay un movimiento significativo de efectivo y bienes varios que pueden ser mejor ofertados, o generar un mejor aspecto de calidad desde un punto de vista tecnológico.



## 1. Análisis del Entorno y Contexto de la Idea de Negocio

Se identificaron los siguientes problemas:

- Desconocimiento de conceptos y aplicación de sistemas informáticos a nivel general en la población del país con respecto a sus negocios y como pueden ser mejorados.
- La tasa de desempleo actual generada por la contratación exclusiva de personal en un rango de edades fijo y con unas condiciones específicas.
- Falta de innovación en los diferentes procesos que pueden realizar los diferentes negocios habituales.

Por medio de esta idea de negocio se brindará en primera instancia el conocimiento de una posible solución informática a un proceso que lleva un negocio pequeño o grande que esté realizando procesos que generen un desgaste mayor e innecesario que pueden ser solucionados desde el enfoque informático, la aplicación de esta idea de negocio será muy general ya que el enfoque serán los micro negocios o empresas grandes que puedan mejorar sus procesos, estos será llevado a cabo por medio de la inclusión de personal sin importar la condición y pueda ser ubicada una función.

## 1.1 Objetivos de Desarrollo Sostenible

De acuerdo a los problemas planteados anteriormente nos damos cuenta que los objetivos de desarrollo sostenible que serán afectados son:

- **Reducción de las Desigualdades**

Se brindará una reducción a la desigualdad general, ya que se brindará esta información no solo a las grandes empresas, sino a los pequeños negocios que funcionan normalmente. De acuerdo con la Declaración Universal de Derechos Humanos, para reducir la desigualdad entre empresas, todas las personas son iguales. Al reducir la desigualdad, podemos cultivarnos para enfrentarnos en función de la edad, el género, la discapacidad, la raza, la etnia la religión, condiciones económicas entre otras situaciones de discriminación, El objetivo es promover la inclusión social y económica de las personas, aumentar los ingresos de las personas más pobres y aplicar el principio de trato diferencial en el comercio entre empresas en desarrollo. Esto es para eliminar las prácticas discriminatorias.

(Musk, 2011)

- **Trabajo Decente y Crecimiento Económico**

Se brindará empleo a personas que hacen parte importante del factor de desempleo actual, tales como personas sin experiencia o personas mayores de edad que aun puedan ejercer funciones. Promover un crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, empleo pleno y productivo y trabajo para todos. El empleo es una forma de salir de la pobreza y esto lo podemos garantizar en nuestra empresa. Algunas personas a pesar de tener un trabajo, no tienen ingresos suficientes para tener una vida digna. Mujeres, especialmente inmigrantes, y población joven enfrentan las mayores dificultades para obtener un empleo de calidad en Colombia. La empresa beneficiara al

empleado sus Derechos laborales y entornos laborales seguros. Igual remuneración por trabajo de igual valor. Se asesorará enfocándonos en Emprendimiento e Innovación a Microempresas y pequeñas y medianas empresas. Erradicar el trabajo forzoso, la esclavitud y el trabajo infantil. Promoción del empleo juvenil. En general, políticas que apoyan las actividades productivas, promover los negocios y facilitar el acceso a los servicios bancarios y financieros para todos.

(Rodríguez, 2011)

- **Industria, Innovación e Infraestructura**

Por medio de los procesos de implementación de diferentes herramientas tecnológicas en estos negocios pequeños se apoyará y agilizará la innovación y la evolución tecnológica del país partiendo desde esos pequeños establecimientos. Iniciar una industrialización inclusiva y sostenible y promover la innovación. La infraestructura básica, como la tecnología de la salud, la información y las comunicaciones, es esencial para el bienestar de todas las personas. Para lograr este objetivo, se recomienda desarrollar y modernizar la infraestructura para ayudar al bienestar de las personas, especialmente de los discapacitados, proporcionando un transporte asequible y justo. Promover la industrialización inclusiva y sustentable, especialmente en empresas subdesarrolladas, y modernizar la industria para hacerla sustentable. También es necesario mejorar las capacidades tecnológicas del sector industrial y promover la innovación. Si queremos avanzar hacia un modelo de desarrollo sostenible, debemos transformar nuestra industria e invertir en innovación. Los desafíos actuales requieren nuevas soluciones.

(Rodríguez, 2011)

## **1.2 Teoría de Valor Compartido**

Para el caso de nuestra idea de negocio la teoría de valor compartido aplica de forma general en nuestra forma de operación ya que parte de la finalidad de nuestro actuar estará en pro de la evolución y actualización de los establecimientos actuales como tiendas de barrio, el actuar sobre estos elementos puede convertir la cotidianidad en un factor más ágil y cómodo tanto para la persona que brinda un servicio o producto como para la persona que lo adquiere. Nuestra idea parte de transformar procesos o métodos de esos pequeños establecimientos para poder así facilitar la vida de todas las personas y quizá por medio de redes de comunicación digital ampliar su mercado.

El impacto de nuestra empresa es incrementar talentos con capacidad de trabajo en equipo, empoderamiento, comunicación, liderazgo y desarrollo de habilidades directas, consultoría y apoyo para hacer realidad proyectos emprendedores de medianas o pequeñas empresas por medio de herramientas informáticas y mejorar procesos que satisfagan al cliente.

## **1.3 Tecnologías Disruptivas**

Esta idea de negocio tiene relación directa con las tecnologías disruptivas puesto que la idea principal del proyecto radica en la mejora de procesos por medio de sistemas informáticos lo cual va de la mano con la aplicación de alguna herramienta contemplada en las tecnologías disruptivas de acuerdo a la necesidad del caso específico, esto dependería directamente de la aplicación de la herramienta y la utilidad que se va a generar a partir de la misma.

#### 1.4 Análisis del Sector Económico

Desde hace tiempo las empresas multinacionales han tomado el control económico general del país, y puesto que cuentan con las herramientas económicas suficientes estarán siempre a la cabeza de la evolución tecnológica en general, actualmente estas empresas medianas o pequeñas pueden estar ejerciendo procesos o métodos que no facilitan su resultado final, gracias al desconocimiento de las diferentes herramientas que pueden ser aplicadas a su modelo de negocio, de seguir con el modelo actual y generando siempre más ingreso a las empresas multinacionales es posible perder con el tiempo a todos los negocios pequeños que no pudieron competir, y generando a su vez mas problemas.

**Político:** No hay tratados de libre comercio que beneficien el proyecto actualmente. El proyecto si deberá asumir el impuesto IVA en lo propuesto con la ley La Ley 37/1992, Nuestra idea de negocio se ve afectada por leyes como; Ley 1341 de 2009, Ley 1341: Ley de TIC (Artículo 6 al 9). Normatividad por la cual se establecen los diferentes parámetros de servicios TIC y se define como entidad regulatoria la superintendencia de industria y comercio. Las normas de calidad que rigen nuestra idea de negocio serian directamente la norma ISO 20000 la cual rige y verifica los procesos de calidad de procesos de TI.

- Iniciativas para el nuevo sistema tributario, reformas sociales y económicas.
- Cumplimiento de la aplicación del acuerdo de paz, que afecta la confianza de las personas. El país no solo debe atraer nuevas inversiones extranjeras, sino también nuevas empresa en Colombia.

- Propuesta del Colegio Especial Electoral sobre reforma política y electoral.

**Económico:** el sector económico de nuestra idea de negocio es terciario puesto que se ofrecerán servicios a estas empresas pequeñas o medianas, Actualmente este es un sector económico en constante crecimiento puesto que se ha estado realizando aplicación del internet de las cosas adicional a esto para el año 2020 el estado pretende brindar capacidad de conexión a internet a más lugares del país lo que amplía el mercado para la aplicación de la idea de negocio, este proyecto podrá ser financiado por entes gubernamentales o empresas proveedores de diferentes productos que puedan mejorar su comercialización.

- Cambios en la tasa de intervención del Banco de la República. reducir costos Crédito, que puede estimular la demanda interna y el consumo de los hogares. Esto afectará el momento del crecimiento de la empresa y la necesidad de un soporte de consultoría profesional utilizando sus estrategias de marketing, operaciones y financieras a mediano plazo.

- La fluctuación del dólar estadounidense se ve afectada por políticas internas. Interés en el mercado colombiano y factores externos (como Impuestos estadounidenses, elecciones presidenciales francesas y su impacto en Estados Unidos Eurozona. Estos cambios en el valor de la moneda afectan directamente la financiación de la moneda. Empresas de importación y exportación y empresas comerciales, esta última es el objetivo de IT Tecnología.

**Social:** Las personas accederán al servicio de diferentes maneras, ya sea por medio del hallazgo de un portal web previamente publicado en donde por medio de un test de necesidades la persona podrá acceder de forma rápida a una propuesta para solventar dicha necesidad, no obstante lo ideal es ayudar a personas que no tienen la percepción de dichas soluciones informáticas que pueden facilitar su negocio, estas personas accederían entonces desde sus establecimientos, a cualquier hora desde el momento de interés. Las personas o el grupo social directamente afectado

con esta idea de negocio son los comerciantes y tenderos de negocios habituales o empresas medianas que no tengan un proceso óptimo para su desarrollo.

- En el primer trimestre de 2020 se crearon 96.611 unidades productivas: 20.676 empresas y 75,935 personas naturales.

- La Cámara de Comercio de Bogotá y otras empresas se encuentran en Temas financieros y de marketing, pero en todos los casos estas consultas incluyen discusiones grupales, talleres e incluso conferencias que requieren el tiempo de los empleadores para asistir ellos. Asimismo, el SENA también brinda programas de capacitación, acompañamiento, diagnóstico Brindar a las empresas consultoría comercial y técnica para mejorar la productividad, competitividad y posicionamiento en el mercado.

- A finales de 2019, la tasa de desempleo urbano era del 11%, mientras que la El año anterior fue del 10,3%. Este hecho puede fomentar el espíritu empresarial y la creatividad. Nuevos negocios, pero también puede incrementar el empleo informal.

**Tecnológico:** Actualmente hay algunos avances tecnológicos enfocados a la mejora de procesos del público a intervenir no obstante no superan un market virtual o una optimización de un proceso ya existente, el impacto de las TIC para esta idea de negocio será de suma importancia puesto que el proyecto se basa en la implementación de herramientas digitales para mejorar procesos de cierto público por lo que siempre hay que estar de la mano con las últimas propuestas relacionadas con las TIC y asegurar que dichas entidades se encuentren al día con lo disponible en el mercado.

- Tendencias en empresas que utilizan las redes sociales para la atención al cliente Servicio al Cliente.

- Incluir empresas de TIC (comercio electrónico)

- La nueva tendencia del marketing digital proporcionará a los emprendedores su información divulgada. Productos / servicios y marcas. Esta dirección registra un crecimiento y la oportunidad es obvia Asesorar a los pequeños y medianas empresas.

**Ecológico:** teniendo en cuenta que la idea de negocio no trata con la comercialización de un producto físico no hay una legislación específica o mejora directa para el mismo, no obstante, la idea de negocio buscara la forma de optimizar procesos y generar ahorro de elementos contaminantes.

- Apoyar la iniciativa de SISCLIMA, un sistema nacional de cambio climático creado por Decreto No 298/24 del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible de febrero de 2016.

- Ley N ° 1753 de 2015, mediante la cual se expidió el Plan Nacional de Desarrollo. Se propusieron los siguientes objetivos: Hacia un crecimiento sostenible con bajas emisiones de carbono; Proteger y fortalecer el uso sustentable del capital natural; mejorar la calidad ambiental y lograr Crecimiento resiliente; reducir la vulnerabilidad al riesgo de desastres y al cambio clima.

**Legal:** El sector está actualmente regido por las siguientes normas; Ley 1341 de 2009, Ley 734 de 2002, Ley 1507 de 2012, Ley 1335 de 2009, Ley 1340 de 2009, Ley 1341 de 2009, Ley 1369 de 2009, Ley 1253 de 2008, Ley 1116 de 2006, Ley 527 de 1999, Ley 446 de 1998, Ley 1340 de 2009, Ley 1314 de 2009, Ley 964 de 2005, Ley 795 de 2003, Ley 510 de 1999, Ley 1286 de 2009.



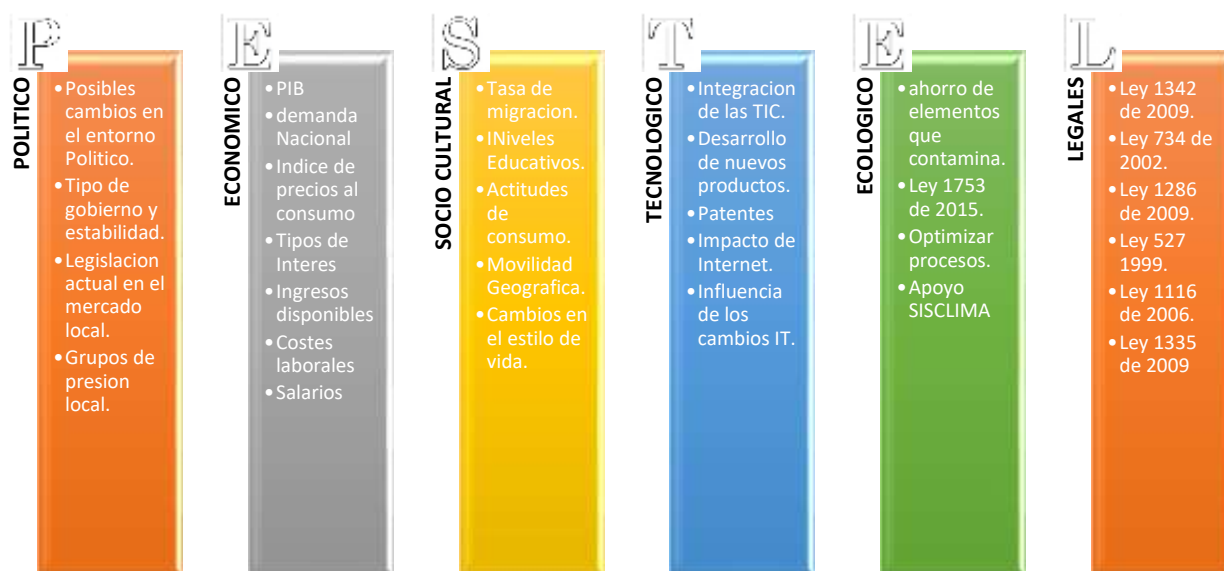
- Las pequeñas y medianas empresas están compuesta por personas entre 18 y 35 años, no se aplicarán dos años de tarifas de registro comercial, lo que puede promover crear una nueva empresa y necesitar apoyo en el plan de negocios estructurado.

(Devica, 2015) (CEF, 2017)

## 2. Identificación del Problema, Necesidad, Reto u Oportunidad

**Figura 1**

*En la siguiente figura encontramos en Análisis PESTEL*



Se plantea por medio del siguiente cuadro la identificación del problema y efectividad para solucionar el mismo:

**Tabla 1**

*La siguiente tabla muestra la identificación del problema, necesidad u oportunidad*

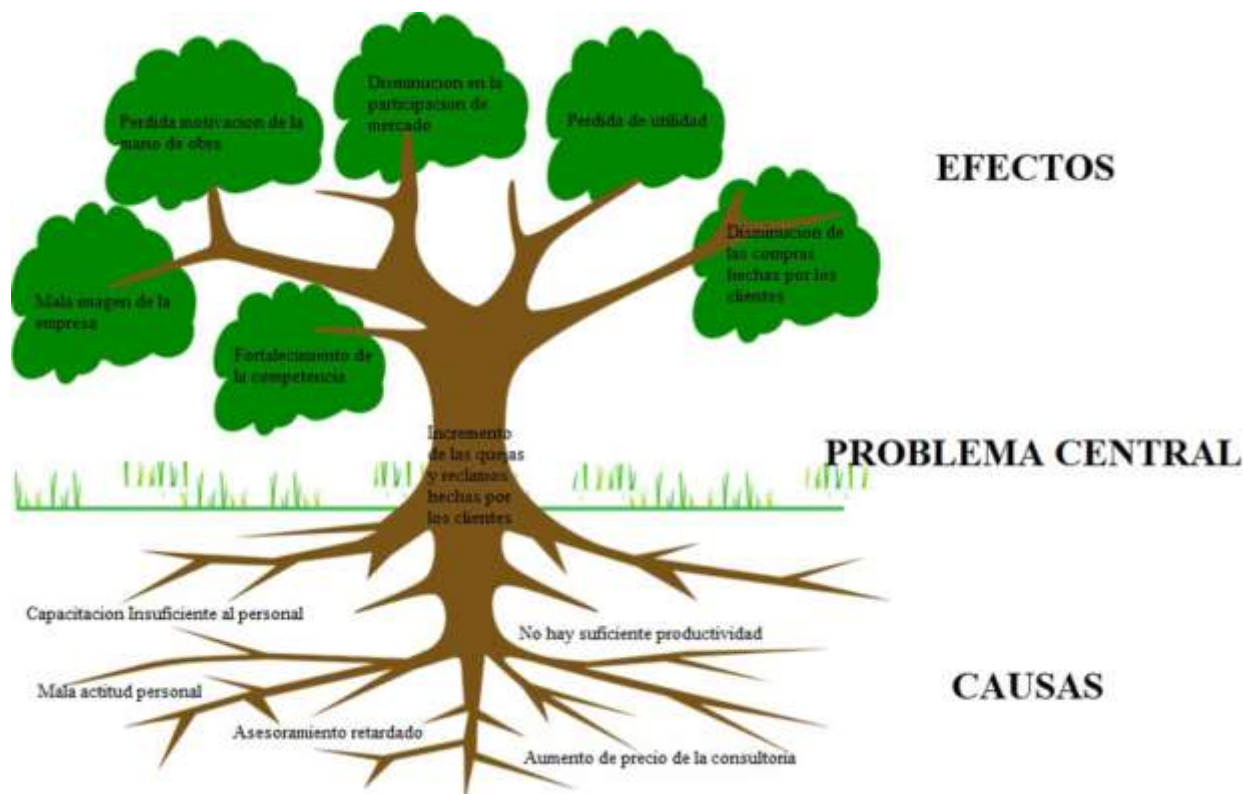
<b>Criterio</b>	<b>Desconocimiento de sistemas informáticos</b>	<b>Tasa de desempleo actual</b>	<b>Falta de innovación en los diferentes procesos</b>
<b>Conocimiento o experiencia</b>	5	3	4
<b>Asesoramiento de un experto</b>	5	2	4
<b>Alcance técnico, herramientas, desplazamiento, acceso a la información</b>	5	1	1
<b>Tiempos Solución</b>	5	4	5
<b>Costo Solución</b>	2	4	5
<b>Impacto, representa un desafío</b>	5	5	5
<b>Desarrollo del problema</b>	5	4	3
<b>TOTAL</b>	32	23	27

## 2.1 Árbol de Problemas y Objetivos

Se realiza la creación del siguiente árbol del problema con el fin de identificar las posibles causas y efectos.

**Figura 2**

*En la siguiente figura muestra el problema central, sus causas y posterior sus efectos*



### PREGUNTA PROBLEMA

Hay muchas razones por las que los proyectos de las TIC pueden no completarse a tiempo o cumplir con los requisitos, uno de los cuales es el desconocimiento de aplicar los siguientes conceptos Tecnología en el tipo de proyecto.

Los líderes empresariales confían en la tecnología y los sistemas de información para crear valor en la organización y sea competitivo. Sin embargo, la tecnología en

continua evolución trae riesgos y amenazas a las operaciones comerciales, y el sistema suele ser inadecuado y obsoleto. Proyecto inverso Tecnología e infraestructura de telecomunicaciones, especialmente aquellas que necesitan soluciones rápidas o situaciones que requieren interacción entre diferentes áreas utilizan diferentes presiones internas y externas para lograr el éxito.

En vista de lo anterior, toda empresa necesita desarrollar una estrategia de gestión de proyectos, que aportan beneficios tácticos, plan estratégico y competitivo en el mercado. En base a lo anterior, se cuestiona la siguiente pregunta. ¿Qué tan fácil es para una empresa generar un plan de análisis, ejecución y estructuración de proyecto en el sector de las TI?

(Devica, 2015)

### 3. Descripción de la Idea de Negocio

**Figura 3**  
*La siguiente figura muestra la Lluvia de ideas*



Las empresas siempre están en búsqueda de reducción o mejoramiento de procesos empresariales que ayuden a minimizar tiempos y acelerar la productividad, en la cual partiendo de lo que se sabe, se pretende generar ingresos estables. Muchas empresas tienen la idea de mejora de procesos o una ideación, pero no es clara ni objetiva, aunque lo fuese no sabe por dónde empezar para llevar a cabo. Las empresas deben aceptar que no lo comprende todo y necesita ser guiado para que su idea se convierta en negocio y desarrollar la estrategia adecuada para lograr este objetivo. En este sentido, se requiere que la consultora diseñe y ejecute un plan de acción para plasmar la idea y transformarla en un negocio estable y rentable. Para ello, debe establecer metas, desarrollar estrategias, fijar precios, definir clientes e incluso solicitar financiamiento.

Una buena sugerencia para las ideas es no solo aclarar las dudas de la empresa, sino también ayudarlo a superar obstáculos, mejorar sus habilidades y guiarlo a desarrollar habilidades. Se proporciona las herramientas para que pueda seguir teniendo éxito en su negocio por su cuenta.

El proceso de las empresas puede parecer algo común, pero lo cierto es que todo negocio tiene su realidad, por lo que toda idea necesita sugerencias específicas en función de sus habilidades, experiencia, conocimiento emprendedor y las características del proyecto.

Se realizó la aplicación de la tabla de evaluación de idea de negocio y se identificaron los siguientes aspectos.

**Tabla 2**

*La siguiente tabla muestra los aspectos que se identificaron en la idea de negocio*

INTERES / DISPOSICION AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACION				(V)
	(F)				
La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer	1	2	3	4	5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio	1	2	3	4	5
Considero que en (6) meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
Núm. Total de Afirmaciones Valoradas en:					

**Tabla 3**

*En la siguiente tabla se muestra las afirmaciones valoradas*

	A		B		C
Total, de Afirmaciones valoradas en 1:	5	X	1	=	5
Total, de Afirmaciones valoradas en 1:	5	X	2	=	10
Total, de Afirmaciones valoradas en 1:	4	X	3	=	12
Total, de Afirmaciones valoradas en 1:	1	X	4	=	4
Total, de Afirmaciones valoradas en 1:		X	5	=	

Nos damos cuenta que con una puntuación total de 24, es ideal dar continuidad a la idea de negocio presentada.

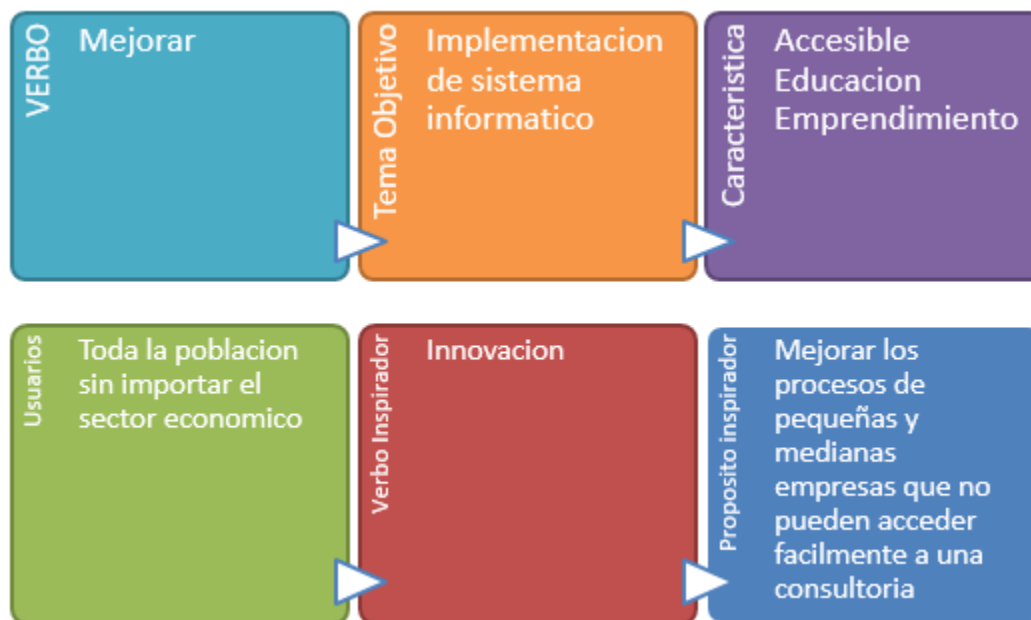
Se realizó la estructuración de la idea de negocio por medio de la tabla que se presenta a continuación:

**Tabla 4**

*En la siguiente tabla se muestra la estructura de la idea*

<b>¿Cuál es el producto o servicio?</b>	El servicio es un servicio de auditoria, capacitación e implementación de herramientas informáticas para un establecimiento.
<b>¿Quién es el cliente potencial?</b>	El cliente potencial son las pequeñas y medianas empresas de cualquier sector económico.
<b>¿Cuál es la necesidad?</b>	La necesidad es solventar y mejorar los procesos de las compañías que actualmente no tienen percepción de la ayuda que les puede brindar un sistema informático a su empresa.
<b>¿Cómo?</b>	Por medio un análisis previo al negocio con el fin de generar una recolección de información e identificar las pequeñas o notables fallas en sus procesos además de los posibles riesgos que pueda presentar.
<b>¿Porque lo preferirían?</b>	Estos empresarios tendrían preferencia por nosotros, ya que nos cercioraremos de que su negocio se vea realmente beneficiado posterior a la implementación de un servicio informático, además de tener como finalidad el que ese pequeño o mediano negocio vea rentabilidad.

**Figura 4**  
*En la siguiente figura se describe la solución*



#### 4. Innovación

Las alternativas de innovación son:

- Acompañamiento y monitoreo en el asesoramiento y puesta en producción.
- Equipo alineado a la estrategia de negocio de la compañía.
- Generar valor Digital en el mercado.
- Formación de Profesionales en la forma de asesorar.

IT TECNOLOGIA nos comprometemos de brindar un soporte profesional a cada cliente, brindándoles el apoyo profesional que necesitan para tomar las decisiones más adecuadas en la estrategia comercial. La innovación es un factor subyacente en todos nuestros servicios de consultoría empresarial. Creemos firmemente que proporciona a las empresas un enorme potencial de crecimiento y disrupción y puede utilizarse como guía para analizar el potencial de éxito de las propuestas. En ocasiones, simplemente cambiar



actividades o productos tradicionales, analizar propuestas en otros mercados y adaptarlas a tus propias necesidades, o simplemente implementar diferentes sistemas de trabajo puede tener un impacto significativo en nuestro negocio.

El servicio de innovación de tendencias aplicado por IT TECNOLOGIA incluye un método de desarrollo de innovaciones basado en las principales tendencias de consumo y casos de innovación actuales que ocurren en diferentes sectores y diferentes regiones del mundo. Tras una revisión exhaustiva de todos los casos de innovación actuales, se seleccionan los que son más significativos para la empresa, y tras determinar los aspectos clave de estos casos de innovación, se analizará cómo se adapta la aplicación al departamento en el que opera la empresa.

#### **4.1 Empresas que Brindan Soluciones al Mismo Problema**

##### **INNOVJOB S2A**

Brinda soluciones a la gestión de innovación de la empresa en función de la forma en que los clientes quieren mejorar, lograr resultados exitosos y realizar la mejor inversión en el plan para encontrar formas de crecer el negocio. El proceso de acompañamiento, permitiendo mirar las oportunidades del mercado desde una perspectiva diferente, y tomar decisiones para la implementación del plan orientado a crear valor para los clientes y lograr resultados para crecer a otro nivel.

##### **BOREALIS**

Acelera y transforma la innovación en las organizaciones latinoamericanas, por medio del desarrollo de ecosistemas de innovación donde se articulan la estrategia, los

sistemas de gestión, la innovación abierta y el desarrollo de capacidades y proyectos de innovación.

Asegura la innovación a través de la comunicación del personal, el diseño de procesos, la gestión de la cartera de proyectos, la gobernanza y los indicadores de innovación.

Este es un proceso de desarrollo de soluciones que pueden utilizar los recursos internos y externos de la organización y su ecosistema circundante para crear valor en el mercado.

Estas empresas que pueden ser el factor de competencia a nivel nacional.

#### **4.2 Conclusiones respecto a las dos Empresas**

El valor agregado que tiene TI Tecnología con respecto a las dos empresas es que realiza un acompañamiento de principio a fin en la puesta en marcha del asesoramiento y un monitoreo constante para certificar el buen funcionamiento. Tendremos el mejor equipo de trabajo alineado a la estrategia de la compañía, así se facilita el asesoramiento y generar un buen asesoramiento. Adicional generar valor digital en el mercado donde la empresa será encontrada en los buscadores de internet en primer lugar.

#### **4.3 La idea más prometedora e innovadora**

Acompañamiento y monitoreo en el asesoramiento y puesta en producción

Realizar un acompañamiento de principio a fin, esto con el fin de brindar soluciones en el momento que se presenten inconvenientes, la idea es no retirarnos hasta que estemos

cien por ciento seguro que no va a generar problemas en la puesta en marcha, igual que estará en monitoreo para evitar futuros inconvenientes.

## **5. Fuerzas de la Industria**

### **5.1 Contextualización de la Empresa**

IT Tecnología será una empresa dedicada a actividades de consultoría informática y actividades de administración de instalaciones informáticas, Código CIIU (6202). Será una empresa de tamaño pequeño y de ubicación en la ciudad de Bogotá D.C.

### **5.2 Análisis de la demanda**

Desde el aspecto de las influencias internas podemos ser portadores de cambio en el mercado por medio del conocimiento de diferentes herramientas que ayudaran a mejorar el avance de estas pequeñas empresas, trataremos de generar preferencia por medio del mayor acercamiento a esa pequeña o mediana empresa que trabaja a diario por ser más grande y creen fielmente en que esa empresa les generara un futuro seguro. Desde el aspecto de las influencias externas identificamos que nuestro foco cliente puede ser más fácilmente accedido desde el ámbito social ya que por medio del resultado de previas pruebas y aplicaciones de herramientas que puedan ser generados la voz a voz y entonces llegaremos a oídos de cada microempresario que escuche hablar de nosotros. El tamaño del mercado es de acuerdo al último informe generado por la cámara de comercio de aproximadamente 780.000 empresas pequeñas o pymes que pueden ser potenciadas o mejoradas con nuestro servicio, cabe aclarar que esta cantidad del mercado se limita solo a Bogotá y de acuerdo al informe presentado en noviembre de 2019, acerca del crecimiento de las Pymes en Bogotá.

### **5.3 Análisis de la Oferta**

Actualmente hay acerca de 1770 empresas ofreciendo servicios de instalación de sistemas informáticos, basadas en tomar control del entorno de los sistemas informáticos ya existentes de las empresas, no obstante, el porcentaje del mercado al que pueden llegar que es al que nosotros nos enfocamos no supera el 30% ya que son empresas que ofrecen servicios para empresas más grandes o multinacionales. Como puntos a favor en general pueden tener el nombre en el mercado por ser empresas que ya llevan tiempo en el mercado. Esperamos competir con estas empresas por medio del enfoque del mercado ya que en enfoque será un mercado de crecimiento potencial y de baja inversión inicialmente podemos llegar a tener una competencia indirecta quizá por la posibilidad del interés de estas grandes empresas por las empresas pequeñas en crecimiento, nuestras barreras de acceso pueden ser inicialmente el conocimiento de las personas acerca de herramientas informáticas la complejidad de la adición y uso de una herramienta informática que puede afectar la credibilidad del mercado en la propuesta. Siempre nos mantendremos al día con las actualizaciones de los sistemas informáticos en general y de la utilidad que puede generarle a un negocio específico.

**Tabla 5**  
*A continuación, encontramos la siguiente tabla donde encontramos las empresas y sus características*

<b>Nombre del Competidor</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio</b>	<b>Servicio (Ventaja)</b>	<b>Ubicación</b>
Bantu Group	Analytics	1732 dólares	Consultoría	Estados Unidos
StorySelling	Innovation Academy	2500 dólares	Innovación	Argentina
GyD Consultoría	CRM Software	2140 dólares	Gestión del área contable y financiera	Bogotá
SAC Consultorías LTDA	Calidad ISO 9001	1870 dólares	Consultoría para Certificación	Bogotá
Grupo Consultoría	Innovación	3260 dólares	Gestión del cambio y transformación	Bogotá

#### **5.4 Análisis de la Comercialización**

Los proveedores que se requieren para llevar a cabo este servicio, pueden ser proveedores de equipos de tecnología software o canales de comunicación la preferencia será variable de acuerdo a la necesidad específica del negocio. De igual manera la competencia en el mercado hace uso de diferentes proveedores de productos de tecnología o servicios de comunicación para llevar a cabo sus tareas, no obstante, la preferencia suele radicar más en el costo que pueda generar y no en la aplicación. El canal de distribución de este servicio será un canal de distribución Largo puesto que siempre se requerirá de la intervención de productos de otras fuentes.

#### **5.5 Análisis de los Proveedores**

Aunque no todos los insumos o materias primas tienen la misma importancia y dependen de sus necesidades específicas, cada empresa puede asignar cierta importancia a ciertos estándares y otra importancia a otras empresas. No cabe duda de contar con el proveedor adecuado o el proveedor que mejor se adapte a las necesidades. En términos de calidad y expectativas del cliente de productos o servicios, nuestro negocio es esencial para proporcionar productos o servicios consistentes.

Pero, además, tener el proveedor adecuado también puede brindarle un cierto grado de control sobre los costos y gastos de producción, al tiempo que lo ayuda a mantener la eficiencia desde una perspectiva operativa. Considerando el impacto de esto en la rentabilidad de la empresa y la optimización de sus procesos internos de producción, se cuenta con un grupo de proveedores, puede desarrollar su propio negocio de la mano de estos proveedores, y puede hacerlo al mismo tiempo. Esta es cualquier relación comercial. A continuación, mencionaremos los principales criterios que se tiene en cuenta al momento de seleccionar a un proveedor.

**Reputación:** Es importante generar confianza en las ventas, la credibilidad son requisitos clave para establecer relaciones comerciales al elegir un proveedor. Considerando que el rol del proveedor es fundamental para el funcionamiento de la empresa, y para poder cooperar con empresas serias, estas deben garantizar un determinado suministro en la cantidad y tiempo requerido de acuerdo a la calidad y especificaciones. La cantidad dependen del suministro y materias primas. La continuidad y un alto grado de cumplimiento incluso en situaciones que puedan causar inconvenientes son hechos a los que se debe prestar la máxima atención.

**Situación Económica:** Esto es importante en la evaluación de los posibles proveedores, pues sus condiciones económicas determinarán que podamos seguir proporcionando materias primas e insumos, además, la calidad de los insumos debe mantenerse en línea con las expectativas y necesidades de estas empresas para reducir los costos de producción.

**Localización:** Al elegir una empresa que pueda cooperar con nosotros, la ubicación del proveedor también es un tema que debe tenerse en cuenta.

**Tamaño:** La demanda de insumos sea lo suficientemente grande como para establecer relaciones con grandes proveedores, lo que suele ocurrir cuando las grandes empresas confían en ellos es que tienen un bajo poder de negociación de bienes. Para la otra parte, además, el grado de atención que recibamos por parte del proveedor será mínimo, por lo que por supuesto será el principal responsable de dedicar la mayor parte de su trabajo a atender a más clientes involucrados en la facturación de la empresa.

**Facilidades de pago:** Para una empresa nueva, puede resultar difícil obtener condiciones de pago especiales, pero un tema importante a tratar al negociar con los proveedores es preguntar si existe la posibilidad de mejores condiciones de pago a medida que la empresa crece en el futuro.

**Cantidades mínimas de fabrica:** El proveedor suele requerir la menor cantidad de lotes. Si la empresa solo necesita la cantidad mínima de insumos o materiales, el buen criterio para elegir un proveedor puede ser una empresa que esté dispuesta a producir la cantidad mínima de productos necesarios, especialmente cuando la cantidad de productos es menor a la que se necesitan otras opciones.

**Rapidez en la entrega:** Una cosa que se debe considerar es el tiempo requerido desde la recepción del pedido hasta la entrega del producto terminado. Dependiendo de sus capacidades y la cantidad de clientes que tengan este tiempo.

**Servicio postventas y garantías:** Dependiendo del tipo de producto ofrecido, el servicio postventa también será más o menos importante. No cabe duda de que aspectos como la garantía otorgada, la duración de la garantía, la política de formación o devolución que pueda aceptar el proveedor durante el proceso de manipulación del producto, deben formar parte de los criterios a evaluar a la hora de seleccionar el proveedor con el que queremos trabajar.

**Experiencia:** La experiencia y el desempeño pasado, también es un indicador de la confiabilidad y credibilidad de la empresa. Cuanta más experiencia tenga un proveedor en el mercado, más probabilidades habrá de que las cosas le marchen bien en comparación con una empresa nueva o sin experiencia, y estará en mejores condiciones de afrontar determinadas situaciones.

**Certificaciones:** Dado que generalmente existen insumos o materias primas que son más críticos que otros, esto se debe a que el éxito del producto o servicio brindado depende en gran medida de ellos, o porque algunos de sus defectos pueden ocasionar graves inconvenientes, en este caso los proveedores cuentan con certificados de calidad que aseguran que cuentan con altos estándares de materias primas e insumos, y están respaldados por procesos adecuados y

reconocidos por terceros, lo que ayuda a minimizar el riesgo que puede resultar muy costoso porque pueden la marca y la reputación están amenazadas o porque pueden retrasar y causar inconvenientes en el proceso de producción.

**Relación calidad precio:** Las variables de precio siempre serán importantes como su calidad.

## **6. Segmentación del Mercado**

**15 bondades del servicio:** - Calidad en el Servicio - Trabajo en equipo - Liderazgo - Comunicación - Especialistas - Asesoramiento personalizado - Planificación - Seguimiento especializado - Reducción de procesos - Mejoramiento de procesos - Capacitación del tema - Independencia de uso de las herramientas - Evolución digital - Facilidad de Acceso - Asesoramiento para la ejecución de proyectos.



**Tabla 6**

*A continuación, se muestra la tabla Buyer Persona*

	<p>Sus frustraciones es no poder sacar a su familia adelante ya que no gana un salario cómodo para darle los beneficios que ellos requieren sus miedos son perder a su esposa, tiene problemas con ella debido a que no puede darle todo lo que ella pide</p>	<p>Desea ser un empresario para ganar mejores beneficios y ser un soñador dependiendo de solo su forma de crecer a lado de más personas Anhela ser un empresario para poder ayudar a más personas con su misma condición ya que el siente que es ejemplo de ello</p>
<p>Vive hace más de dos años en Bogotá en un barrio que no es de muy buenos recursos, vive en la localidad de ciudad bolívar y vive en una casa de arriendo con su esposa y sus dos hijas. Trabaja con repartidor de comida.</p>	<p>Intenta buscar como crecer económicamente, debido a todo lo que le está pasando y lo rodea siente que debe hacer un cambio desde hace muchísimo tiempo</p>	<p>Está estudiando y terminando el bachiller para seguir su formación y salir adelante con más logros y ganar beneficios que se verán reflejados más adelante</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>Todo mundo te quiere quitarte lo poquito que tienes, pero lo único que no te pueden quitar es el estudio Soñar es cumplir tus sueños a corto plazo</p>	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Antes de tomar decisiones tan apresuradas debes pensar en el futuro tuyo y el que le quieres dar a los demás</p>	

Las personas similares a nuestro cliente ideal pueden aparecer en cualquier lugar independiente al sector geográfico, lo importante es que sea un empresario pequeño o mediano por lo que no necesariamente depende de una ubicación geográfica. Bien podría ser cualquier lugar de Bogotá.

**Valores del Cliente ideal:** - Humildad - Emprendedor - Honesta - Recursivo - Visionario

Durante la semana de nuestro cliente ideal, podemos notar que interactúa constantemente con muchas personas de cualquier tipo o clase social su rol como repartidor amistoso puede acercarlo

a empresarios a los que podemos llegar con nuestro servicio o porque no ofrecer un servicio que pueda ser de aplicación para él y entonces pueda crear su propia empresa de repartidores. Las necesidades principales de nuestro cliente ideal es en primera instancia el control de tiempos llegar a tiempo a cada uno de sus pedidos para ser recordado siempre por sus clientes. 4. Por medio de bondades como, calidad de servicio, planificación, comunicación y reducción de procesos se puede llevar a cabo una gran mejora en la forma en la que nuestro cliente ideal lleva a cabo u servicio que para este caso podríamos diseñar una app con control de estado de vías y notificaciones por voz para mantener alerta al usuario del estado actual de sus pedidos.

## **7. Propuesta de Valor**

### **Perfil del Cliente:**

- **TRABAJOS DEL CLIENTE:** Los trabajos de nuestros clientes tratan de llevar cabo diferentes tareas acordes a su negocio, no se podría generalizar una tarea específica ya que cualquier tarea puede ser optimizada por medio de nuestra intervención, por lo que se diría que en general nuestra idea de negocio apoyaría a la ejecución de las tareas que pueda tener una empresa pequeña. Nuestros posibles clientes pueden tener muchos problemas en su operación de forma general como tiempos lentos de ejecución problemas de seguimiento sobre un activo o tarea específica que sea ejecutada por algún empleado. Nuestros clientes intentan suplir sus necesidades diarias por medio de su trabajo, tratan de estar bien en su diario vivir, además de saldar posibles deudas. Creemos que nuestros clientes desean sentirse con el conocimiento y el control completo de sus empresas independiente de que sea una empresa pequeña ofrecer la aplicación de una herramienta informática brinda automáticamente un control sobre su negocio, sus valores, sus movimientos, etc.

**- FRUSTRACIONES DEL CLIENTE:** Mis clientes definen que un servicio es demasiado costoso cuando no hay una visión de utilidad que relacione la inversión y la ganancia de la aplicación de un sistema informático en su pequeña empresa puede significar mucho tiempo en la visión de los resultados ya que la cultura nos acostumbra a resultados inmediatos posterior a un cambio y de igual manera puede significar un esfuerzo el entender y hacerse idea de cómo funciona algo que posiblemente sea desconocido para esa persona. Lo que puede generar que un cliente se sienta mal es no obtener ningún resultado después de la aplicación de un cambio, o quizá sentir que es algo que no genera una mejora notoria en sus procesos. Nuestros clientes pueden tener muchos desafíos no sería viable especificarlos puesto que no vamos a un área de negocio específico sino a un grupo de empresas que pueden realizar diferentes actividades Con respecto a su preocupación podemos poner sobre la mesa la pérdida económica de una inversión que no genere rentabilidad y por ende perder capital.

**ALEGRÍAS DEL CLIENTE:** Para nuestros clientes los focos de ahorro que pueden generar en tiempos y por ende en costos los puede beneficiar por completo y mejorar su estado anímico al trabajar ya que evita la idea de que es un trabajo diario, tedioso, necesario para vivir. Los clientes siempre esperan los más altos estándares de calidad y la económica, ante todo, ellos pueden desear la mejora de sus procesos, la reducción de tiempos, la reducción de esfuerzo, entre otros. mis clientes podrán medir el éxito o el fracaso de una inversión de acuerdo a los resultados directamente visibles en su diario vivir en su labor diaria y cuando hagan sus cuentas de fin de mes o cierre.

**PRODUCTOS Y SERVICIOS:** Ofreceremos los servicios de instalación, configuración y aplicación de diferentes herramientas informáticas que puedan ser usadas en una empresa

pequeña para mejorar sus procesos esto por medio, de equipos como servidores, programas, bases de datos, entre otros.

- **ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES:** Por medio de herramientas de uso digital se realizara la optimización de cualquier proceso identificado en una empresa que pueda ser foco de mejora ahorraremos tiempo, y evitaremos el miedo a la pérdida de capital por medio de un manejo económico de la primera inversión la cual se tratara de hacer lo menos costosa para el cliente de tal forma que no parezca gran inversión y no sea una perdida significativa para el cliente hasta el momento en el que sean evidenciados resultados optimizados de los procesos del mismo. Evitaremos el desconocimiento del mundo informático para las clientes puesto que parte de a la idea del negocio es poner en contexto a esas personas que no tienen idea acerca de temas informáticos y que puedan hacer parte de la evolución digital que afrontamos.

- **GENERADORES DE ALEGRÍAS:** Este servicio de forma general puede ocasionar alegría en nuestros clientes, por citar un ejemplo la automatización de un proceso que normalmente ocasiona que una persona deba trabajar hasta altas horas de la noche o un fin de semana, una vez automatizado nuestro cliente puede retomar su vida personal y familiar y entonces mejorar su estado anímico. Declaración De La Propuesta De Valor: Nuestra propuesta de valor consiste en la optimización de los diferentes procesos que pueda tener una empresa para llevar a cabo sus tareas, ampliar su mercado y mejorar su seguridad a la hora de verificar su estado. Apoyando a aquellas pequeñas empresas que puedan no tener conocimiento de diferentes herramientas informáticas que mejore su negocio.

## Perfil de Nuestros Clientes

**Tabla 7**

*En la siguiente tabla se muestra el trabajo del cliente*

TRABAJOS DEL CLIENTE	
ACTIVIDADES	Consultoría
	Monitoreo
	Innovación
	Contenido

**Tabla 9**

*En la siguiente tabla se muestra las frustraciones*

FRUSTRACIONES	
ACTIVIDADES	Quedar mal con el producto
	Falta de Tiempo
	Quedar más utilizando nuestro producto

**Tabla 10**

*En la siguiente tabla se muestra las frustraciones*

ALEGRIAS	
ACTIVIDADES	Estar siempre en contacto con el cliente
	Buena propuesta de asesoramiento
	Los proyectos estén integrados con otros
	Proyectos en constante monitoreo

## Propuesta de Valor

### Productos y servicios

¿Que ofrecemos?

- Consultoría -Monitoreo -Innovación -Contenido

### Aliviaderos de Frustraciones

¿Como lo alivian?

- Quedar mal utilizando nuestro producto
- Falta de Tiempo

### Creadores de alegrías

¿Como crean alegrías?

- Marcar la diferencia en el mercado
- Alegrías en todos los niveles

## 8. Diseño del Producto

### 8.1 Ficha Técnica

**Tabla 11**

*En la siguiente tabla se muestra la ficha técnica del servicio de asesoría*

Nombre del servicio	Consultorías y asesorías
Clientes	Empresas PYMES a nivel Nacional
Proceso	IT Tecnología (Carlos Contreras, William Rubio)
Descripción	Implementar estrategias mejoradas en compañía de analistas, gerentes, directores, personal administrativo y de apoyo de formación integral. Diseño e implementación de planes de mejora para asegurar la competitividad, sostenibilidad y autogestión de las organizaciones.
Expectativas del cliente	Asegurar la competitividad, sostenibilidad y autogestión de las organizaciones.
Alcance del servicio	Se define con el cliente de acuerdo a las necesidades de la empresa
Recursos necesarios	Según el alcance y necesidades del servicio en la empresa, determinar el tiempo de servicio requerido
Puntos de control	Seguimiento con la gerencia de los objetivos del servicio contratado.
Requisitos Legales	Constitución política de Colombia: Artículo 69
Requisitos Técnicos	Cumplimiento de requisitos de las entidades
Requisitos de Oportunidad	Tiempo: Según proyectado en el cronograma Sitio de entrega: Instalaciones del cliente
Requisitos afines al medio de Entrega	Horarios establecidos para las asesorías de acuerdo con el cliente.
Vigencia	Anual
Condiciones de confidencialidad	Ley de protección de datos personales: 1581 de 2012
Elaboro	William Rubio
Reviso	Carlos Contreras
Aprobó	Carlos Contreras, William Rubio

## **8.2 Ciclo de Vida**

La etapa actual de nuestra idea de negocio es la de Introducción actualmente es una idea de negocio en proceso de construcción e investigación para poder llegar a la aplicación de la misma y posterior a esto una posible empresa. Se está ideando lo necesario de la idea del negocio con el fin de tratar de cubrir todos los posibles frentes de acción que deban ser corregidos. Definición estratégica. Diseño de concepto. los materiales que podemos usar para llevar a cabo nuestra idea de negocio, realizar una lista de elementos específicos no sería posible por la cantidad de los mismos. No obstante, viéndolo de forma general usaremos: - Equipos de tecnología - Servicios de Conectividad - Software Libre o de paga - Servicios de Almacenamiento OnLine - Servicios de soporte

## **8.3 Definición Estratégica**

Ley 344 de 1996, corresponde a la creación de empresas, el artículo 16 trata sobre el acceso a los recursos para proyectos.

Ley 550 de 1999, establece un régimen que promueve y facilita la reactivación empresarial, la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas.

Ley 789 de 2002, Dicta normas para poyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código sustantivo del trabajo.

Ley 905 de 2004, Se modifica la ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.



#### 8.4 Diseño de concepto

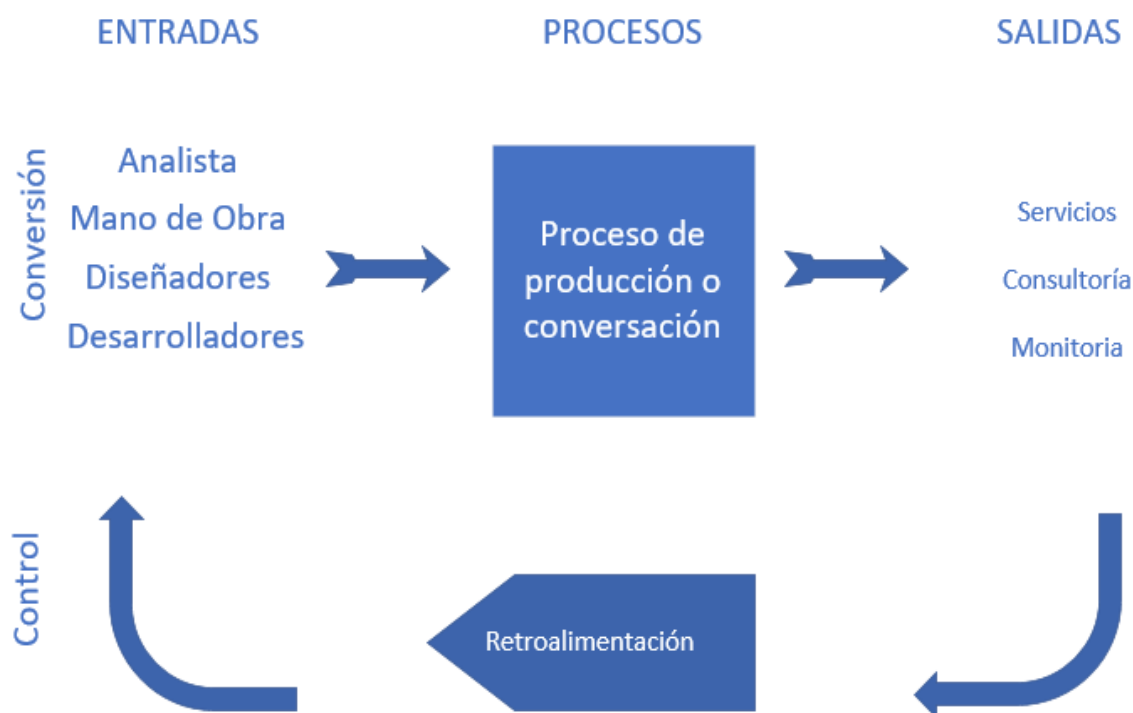
El desarrollo de este proyecto requiere de maquinaria, herramientas y equipo informáticos.

Se requiere lo siguiente

- 5 portátiles, con sus respectivos monitores adicionales y elementos de confort como teclado y mouse.
- 5 teléfonos con línea limitada e internet canal dedicado fibra Óptica.
- 2 impresoras láser a color y monocromática
- 1 fotocopidora
- 1 escáner
- 2 celulares con plan de datos
- Elemento de papelería, cafetería y aseo.
- 5 puestos de trabajo compuestos por escritorio con cajones y sillas
- 1 Mesa de Juntas para 10 puestos
- 3 muebles para archivo
- 1 mueble para recepción
- 1 sofá para visitantes

**Diseño en detalle****Figura 5**

*En la siguiente figura se muestra el diagrama de proceso de producción de servicio*



Los servicios de consultoría y el asesoramiento son debido al tipo de servicios prestados, desarrollados directamente para nuestros clientes potenciales de carácter profesional.

## 8.6 Validación y Verificación

### Producción



## Brochure



### IT TECHNOLOGÍA

Los asesores de IT TECHNOLOGÍA trabajan con las organizaciones para comprender y definir las interdependencias clave del riesgo de la cadena de suministro en todo el proceso del producto. La identificación de las áreas de mayor riesgo permite a la organización gestionar, mitigar y planificar de forma eficaz. IT TECHNOLOGÍA adapta sus servicios de consultoría para ayudar a las organizaciones a comprender sus riesgos e implementar planes de acción que puedan mejorar la resiliencia de la cadena de suministro.

- 

#### Auditoría, certificación y Capacitación

Con la certificación usted demuestra su compromiso con las mejores prácticas y la calidad en su organización. La certificación demuestra a sus clientes, competidores, proveedores, personal e inversionistas que está comprometido con ser el mejor.
- 

#### Servicios de asesoría y verificación

Proteja su reputación y su cadena de suministros con los servicios de asesoramiento
- 

#### Gerencia de Proyectos

Gestionamos sus proyectos a través de líderes certificados, calificados y bien capacitados para gestionar proyectos de Ingeniería, construcción y técnicos. Ajustaremos el modelo de método de acuerdo a sus necesidades y monitoreamos los resultados y avances obtenidos a través del apoyo y patrocinio de líderes senior.
- 

#### Entrenamientos Empresariales

Con la ayuda de esta capacitación y soporte, analizaremos sus necesidades y proyectos para llegar a la mejor estructura de contenido en la gestión de proyectos adecuada para su empresa, a lo largo de todas las etapas del ciclo de vida del proyecto que gestiona. Comience con la formulación, planificación, ejecución, control, finalización y operación.

## 9. Precio de Venta

Precio del Servicio	
Asesoría Pequeña Empresa	\$ 1.700.000
Asesoría Mediana Empresa	\$ 2.400.000
Asesoría Grandes Empresa	\$ 3.100.000
Asesoría Personas Naturales	\$ 1.000.000

Precio de Ventas			
Servicio	Año 1	Año 2	Año 3
Asesoría Pequeña Empresa	\$ 11.000.000	\$16.000.000	\$ 20.600.000
Asesoría Mediana Empresa	\$ 22.000.000	\$26.500.000	\$ 30.200.000
Asesoría Grandes Empresa	\$ 32.000.000	\$36.500.000	\$ 40.200.000
Asesoría Personas Naturales	\$ 4.000.000	\$6.800.000	\$ 9.800.000

## 10. Prototipo

### Características del servicio

La principal característica de la consultoría empresarial IT Tecnología es establecer metas para corregir los problemas de las empresas en diferentes campos, implementar una serie de soluciones y mejoras continuamente aumentando la productividad, al mismo tiempo que los orienta a ocupar una posición competitiva en el mercado de acuerdo a sus actividades económicas.

El servicio no es restrictivo, es decir, puede adaptarse a los diferentes campos que componen el mercado comercial y al tamaño de la empresa; ya sea una organización pequeña, mediana o grande, IT tecnología cuenta con suficientes profesionales, métodos y equipos para realizar tareas en respuesta a las necesidades existentes.

Por supuesto, en estos servicios, hay más funciones que deben enfatizarse:

**Comunicación:** Si bien los consultores han acumulado los conocimientos y habilidades necesarias para resolver y mejorar la tecnología y los procedimientos básicos de la empresa,

siempre deben mantener una comunicación continua y activa con el directorio de la empresa para poder seguir y tomar decisiones importantes por ellos. Por lo tanto, debemos considerar cuando los consultores de negocios de IT Tecnología han elaborado recomendaciones relevantes, la gerencia es responsable de decidir si aplicar estas recomendaciones, es decir, el derecho de decisión final pertenece a la empresa.

**Adaptabilidad:** Como se mencionó anteriormente, los servicios de consultoría pueden adaptarse a todas las situaciones que puedan surgir en la empresa. Por lo tanto, es beneficioso intercambiar propuestas presupuestarias para hacer realidad los intereses de ambas partes. Así mismo, no solo cubre grandes empresas con múltiples actividades, también es adecuado para pequeñas y medianas empresas, porque todas persiguen el mismo objetivo inicial, la mejora continua de actividades y desempeño.

**Imparcialidad:** El asesoramiento empresarial se basa firmemente en opiniones y argumentos imparciales, por lo que las empresas definitivamente se beneficiarán de los profesionales en el campo porque están seguros de que no se beneficiarán de puestos específicos en la organización. Por lo tanto, requieren servicios externos en lugar de servicios internos para lograr un diagnóstico objetivo.

**Integración:** Los profesionales del campo de la consultoría empresarial inicialmente buscan preguntas a nivel general. Por lo tanto, también evalúan la relación interpersonal entre los socios de la empresa de esta manera para involucrarlos en el proceso de mejora continua. Son los elementos básicos para organizar actividades.

### **Características del prototipo**

Para promover el proyecto, seguimos una serie de procedimientos que permitirá alcanzar los objetivos del proyecto. Con el fin de brindar los servicios en los que se enfoca la propuesta,

Contaremos con procesos y procedimientos que nos permitirán enfocarnos en las siguientes necesidades. El proceso se estructurará en función del diagnóstico a realizar cada empresa para determinar sus necesidades y el abanico de recomendaciones que pretendemos brindar pedir prestado.

Para la prestación del servicio de Asesorías requerimos de recursos financieros, materiales, humanos, tecnológico y administrativos.

**Financieros:** Para implementar el servicio, necesitamos recursos financieros para realizar campañas publicitarias y modernizar instalaciones donde desarrollaremos los proyectos y los costes fijos necesarios durante la fase.

**Materiales:** Para la ejecución del proyecto necesitamos de un ben equipo de suministros y herramientas de oficina para permitir las actividades preoperatorias y el desarrollo de las actividades.

**Humanos:** Para el desarrollo del proyecto, necesitamos toda la disposición y tiempo de ambos y demás miembros que se integran al equipo de trabajo de acuerdo a las necesidades y cronograma establecidos.

**Tecnológicos:** En la etapa preoperativa, necesitamos software de contabilidad, desarrollo, bases de datos, estos programas nos permiten mantener organizada la información de la empresa, adicionalmente se requiere del diseño y mantenimiento de una pagina web con su respectivo dominio.

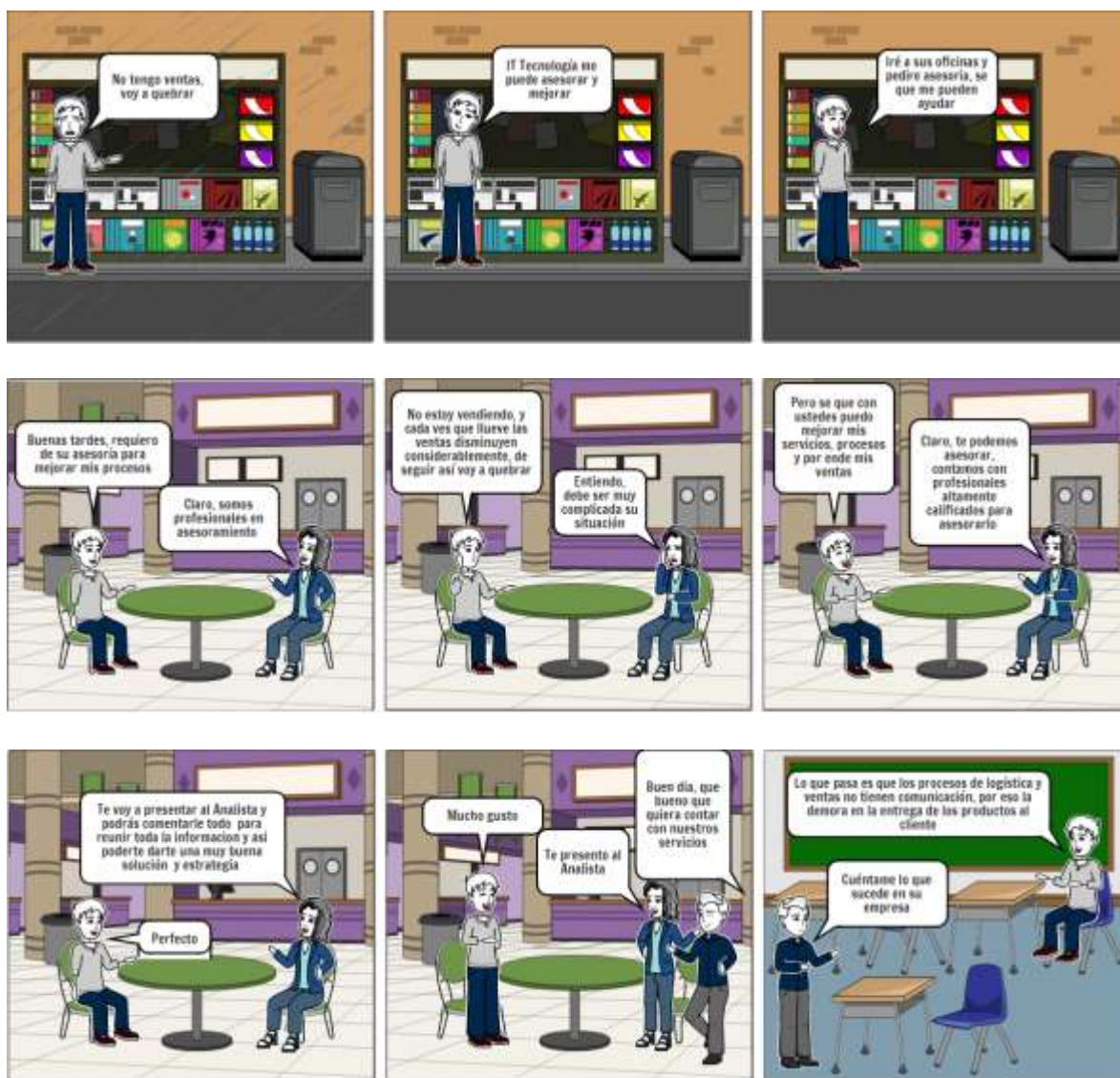
### **10.1 Como va a interactuar el cliente con el prototipo**

La interacción del cliente con el prototipo, tiene unas fases definidas, las cuales se tiene el Storyboard ya sea en brochure y pagina web, adicional a esto presentar el Storyboard en medio de una entrevista o reunión con el cliente, empezando con una bienvenida la cual se le explica el

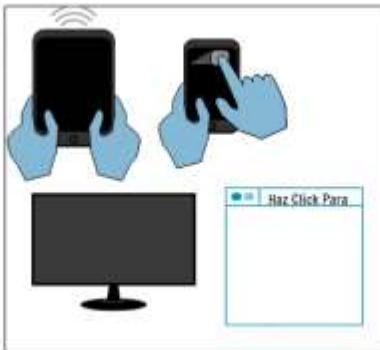
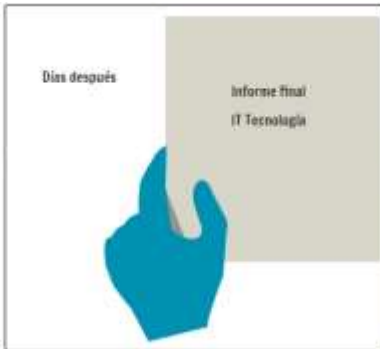
objetivo de la misma y así presentar brevemente el portafolio de servicios incluyendo el Storyboard. Al cliente se le explica brevemente el Storyboard y es el momento de dar a conocer los servicios por medio de la página web o cualquier soporte que ayude al cliente a que visualice la solución y, por último, aclarar dudas que tenga el cliente.

### Evidencia del prototipo:

*La siguiente figura muestra el StoryBoard*







## 11. Modelo Running Lean

### *Modelo Running Lean de la empresa IT Tecnología*

<b>Problema</b>	<b>Solución</b>	<b>Propuesta de Valor única</b>	<b>Ventaja Competitiva</b>	<b>Segmento de clientes</b>
<p>Cliente desconfía de los profesionales</p> <p>Cliente lleva mucha prisa o está ocupado</p> <p>Cliente Conflictivo</p> <p>Cliente no es puntual en los pagos</p>	<p>Identificamos el problema</p> <p>Analizamos las causas</p> <p>Buscamos Soluciones</p> <p>Aplicamos las soluciones</p> <p>Verificamos</p> <p>Estandarizamos</p>	<p>Reducción de riesgo a la hora de lanzar un proyecto</p> <p>Ahorro de costos</p> <p>Ahorro de tiempo</p> <p>Guiamos paso a paso para lanzar su proyecto</p> <p>Desarrollamos proyectos innovadores en diferentes sectores</p> <p>Tenemos experiencia nacional como internacional</p>	<p>Acuerdo exclusivo con clientes</p> <p>Ser los primeros en el mercado</p>	<p>PYMES</p> <p>Empresarios</p> <p>Independientes</p> <p><b>Sector</b></p> <p>Energético</p> <p>Manufactura</p> <p>Salud</p> <p>Infraestructura</p> <p>Tecnología</p> <p>Agricultura</p> <p>Construcción</p> <p>Transporte</p> <p>Turismo</p> <p>Información y comunicación</p>
	<p><b>Métricas Clave</b></p> <p>Nuevos clientes mes</p> <p>Monitoreo mes</p> <p>Nuevos servicios clientes</p>		<p><b>Canales</b></p> <p>Página Web</p> <p>Redes Sociales</p> <p>Anuncios en Facebook, Instagram, Twitter.</p> <p>Contacto personal</p>	
<p><b>Estructura de costos</b></p> <p>Alquiler de Oficina</p> <p>Analistas</p> <p>Diseñadores</p> <p>Desarrolladores</p> <p>Equipo de Ventas</p> <p>Servidores</p> <p>Pago Nomina</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>Ingresos por ventas</p> <p>Monitoreo mensual</p>		

## **12. Validación de ideas de Negocio**

### **12.1 Objetivo de la investigación**

Evaluar la disposición de los emprendedores y empresarios del gremio adoptar servicios de consultoría empresarial.

### **12.2 Tipo de investigación**

Cuantitativa, ya que requerimos una base estadística, para ser utilizada y predecir la penetración en el mercado, los ingresos futuros. Este tipo de investigación cuantitativa lo haremos para la obtención de datos estandarizados que nos permitan conocer sus características generales y comunes de un determinado mercado.

### **12.3 Formulario de la Encuesta**

Buen día Señor Emprendedor / Empresario, para llevar a cabo la investigación, estamos realizando una investigación de mercados, ya que eres un referente en este campo. El propósito de esta entrevista es evaluar la voluntad de los empresarios y emprendedores del gremio para realizar servicios de consultoría empresarial.

- I.** ¿Cuáles son los principales problemas que ha presentado o presenta el establecimiento referente a la operación y administración del mismo?
  - a.** Relaciones con Proveedores
  - b.** Gestión del personal
  - c.** Costos y gastos de Operación y producción muy altos
  - d.** Administración en general
  - e.** Falta de control en la operación
  - f.** Otro ¿Cuál?

- II.** ¿Ha contratado alguna vez un servicio de consultoría para su empresa o negocio, emprendimiento?
- a.** Si
  - b.** No
- III.** ¿Consultaría usted un servicio de consultoría empresarial?
- a.** Si
  - b.** No
- IV.** ¿Cómo estaría dispuesto a pagar?
- a.** A crédito
  - b.** De contado
  - c.** Pagos parciales
- V.** Si contratara un servicio en asistencia de consultoría ¿Qué servicios adquiriría usted?
- a.** Gestión Administrativa
  - b.** Protocolo de Familia
  - c.** Franquicias y gestión de marca
  - d.** Capacitación en servicio
  - e.** Sistemas de calidad
  - f.** Costos y optimización de costos
  - g.** Capacitación de personal
  - h.** Gestión de producción
  - i.** Otro

- VI.** De las siguientes variables ¿Cuáles considera al momento de contratar un servicio de consultoría?
- a. Experiencia
  - b. Costos
  - c. Perfil y reconocimiento de la firma
  - d. Personal de firma
  - e. Servicio al cliente
- VII.** ¿Cuál sería la tarifa por hora que estaría dispuesto a pagar por un servicio de consultoría?
- a. Menos de 150.000
  - b. Entre 150.000 y 200.000
  - c. Entre 200.000 y 250.000
  - d. Mas de 250.000

#### **12.4 Propuesta de Valor Única**

Lo que motivan en el desarrollo de este trabajo de consultoría especializada en el uso de equipos y herramientas para distintas diciplinas en el entorno de los desafíos de la productividad económica nacional, es dar solución al problema utilizando el análisis de roles organizacionales o modelo ARO.

ARO es una forma de consultoría para personas que ocupan cargos en una organización, su enfoque es entender que el rol profesional del cliente es configurado por la organización y por la persona, de manera consciente e inconsciente.

El concepto de rol se entiende con un pensamiento, la persona se forja a partir de relaciones establecidas con otros individuos y grupos. Se integran y participan en el sistema laboral al que pertenecen. Esta es una construcción psicológica y se refleja en la comprensión de las personas de las principales tareas de la organización, comprendiendo sus expectativas de los demás su cultura y emergencias en entorno al sistema. De esta estructura mental el comportamiento derivado de los humanos permite la observación del rol. El ejercicio del rol es dinámico e involucra la experiencia de la persona en el sistema.

Los roles incluyen la intersección entre las personas y el sistema al que pertenecen. Su análisis significa primero estudiar las características de las personas, lo cual es por ejemplo, sus percepciones, motivaciones, actitudes, sentimientos, valores, conocimientos y habilidades que se combinan con tareas y actividades. En segundo lugar, es necesario consultar el sistema y proporcionar atención a las principales tareas, funciones, límites, estructura, roles y relaciones con las personas, Como resultado, apareció un nuevo significado, retroalimentar y actualizar el concepto de rol desde las dos perspectivas, por lo tanto, modifican los principios de supervisión del comportamiento de las personas en el sistema.

El objetivo principal de ARO es ayudar a las personas a manejarse a si misma el rol, que significa usar la autoridad personal con autonomía y responsabilidad, definir y ejecutar tareas de acuerdo con autonomía y responsabilidad, definir y ejecutar tareas de acuerdo con las necesidades cambiantes del sistema y participar al bienestar de uno y de los demás.

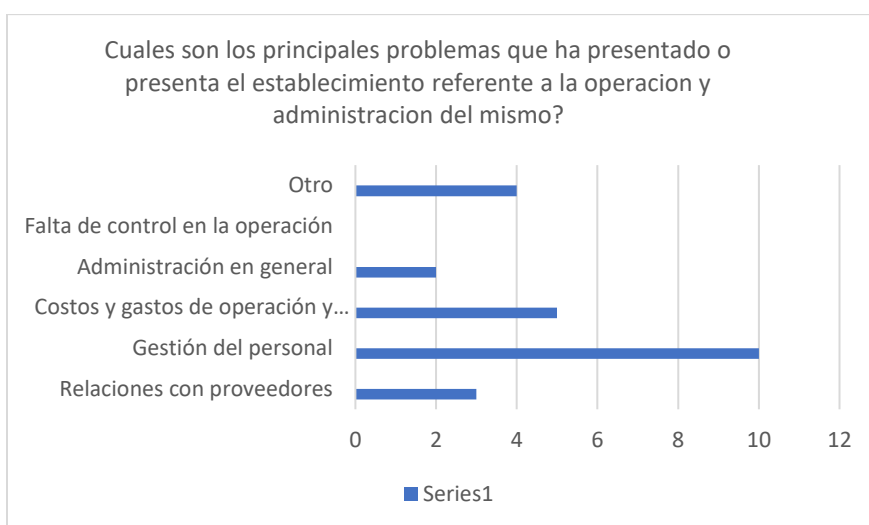
Los roles organizacionales son ideas, este ultimo concepto define la forma en que los individuos concibe la organización a nivel psicológico. Muestre y déjese formar por una mezcla de imaginación y experiencia que influyen en el modo como el individuo se relaciona con el ambiente. Sostener el comportamiento constructivo en el sistema. Para sostener el comportamiento

constructivo en el sistema, uno debe ser consciente de tener una visión de la organización que puede reformularla de forma sintónica con las ideas de otros. Es necesario considerar que esta idea también se puede transmitir aspectos primarios de la organización y por lo tanto se construye como respuesta a una dinámica común y compartida de los miembros del sistema.

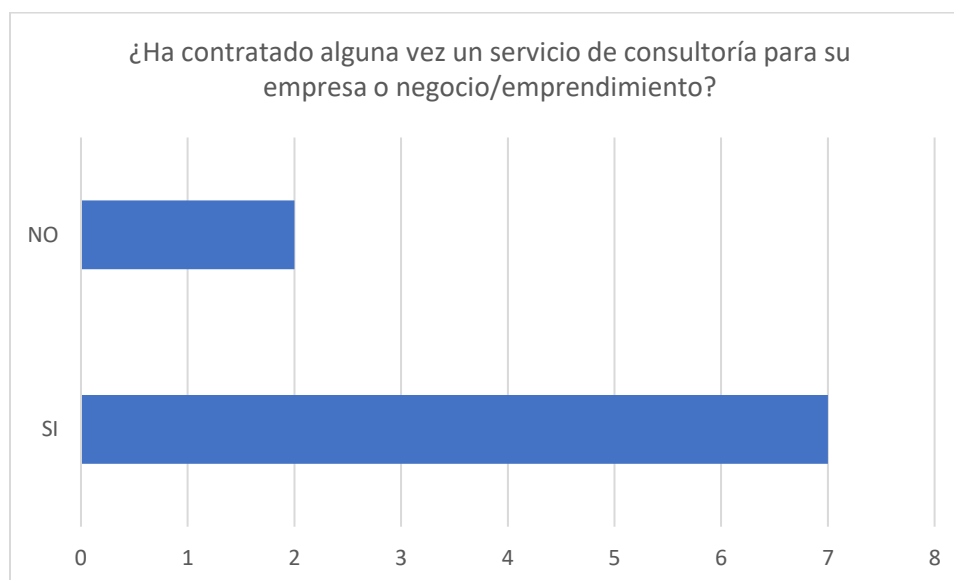
### 13. Tabulación y análisis de la información

#### Graficas

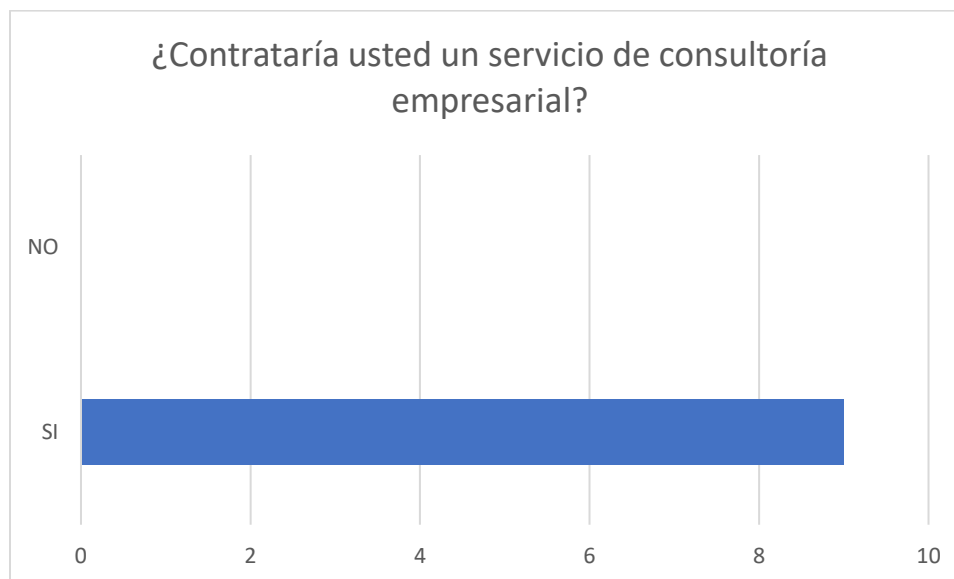
#### Primera pregunta



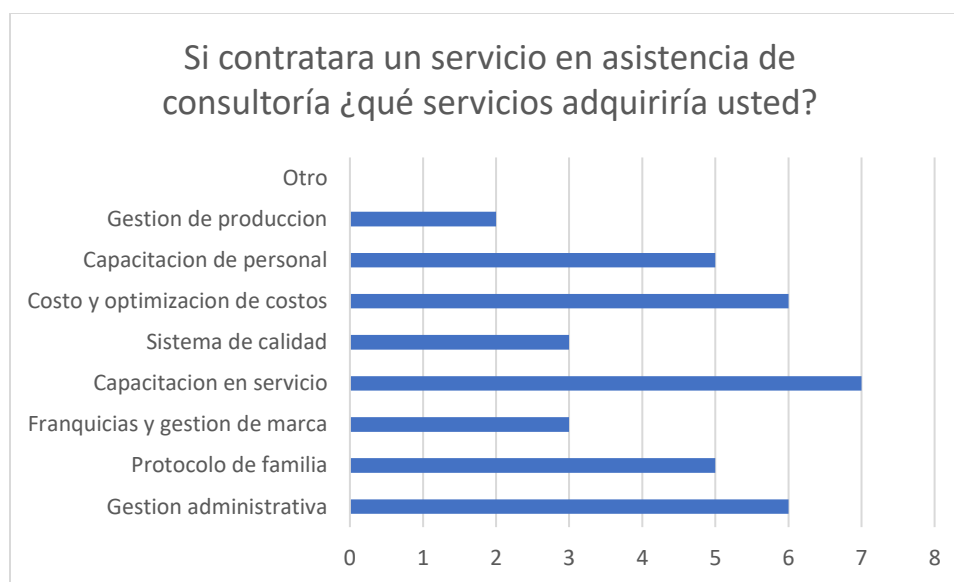
#### Segunda pregunta



### Tercera pregunta

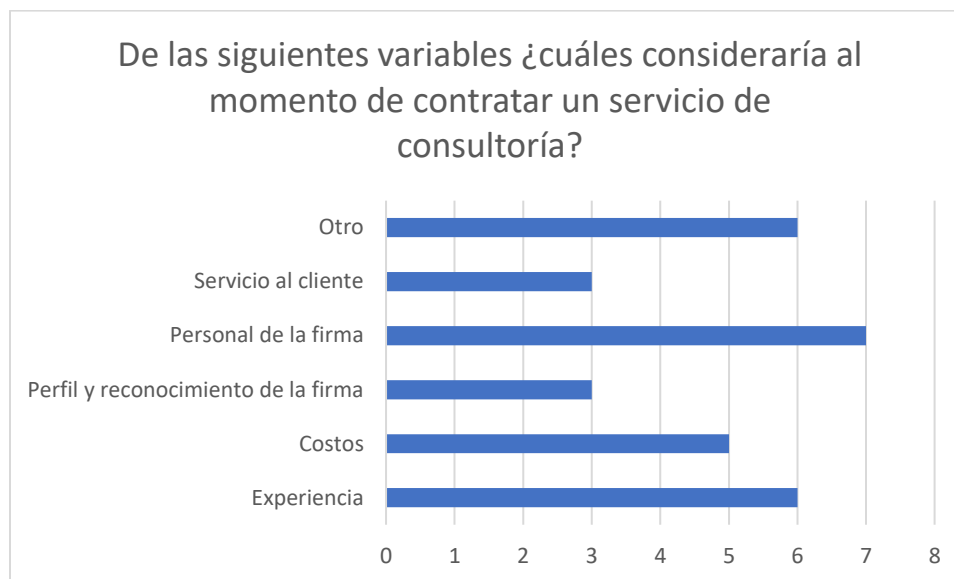


### Cuarta pregunta

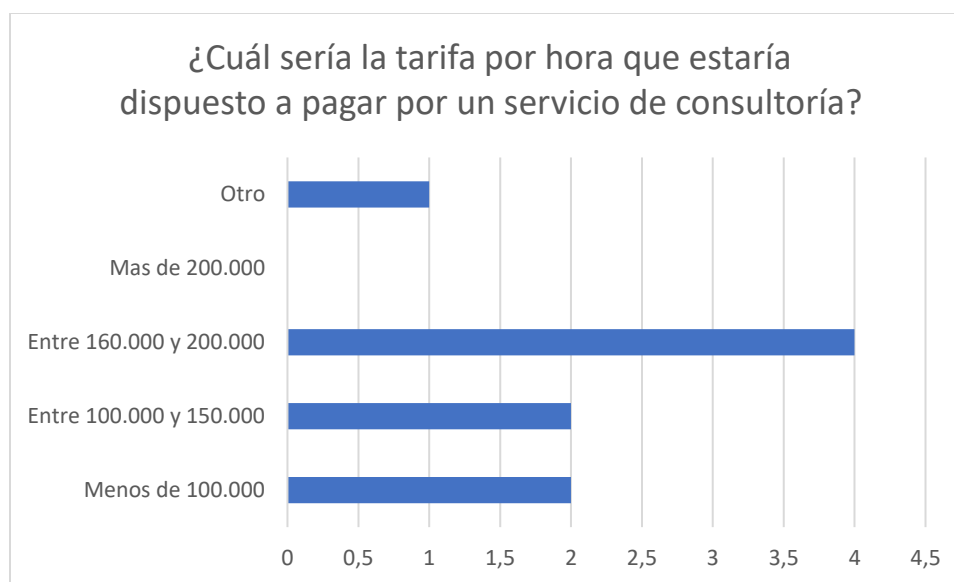




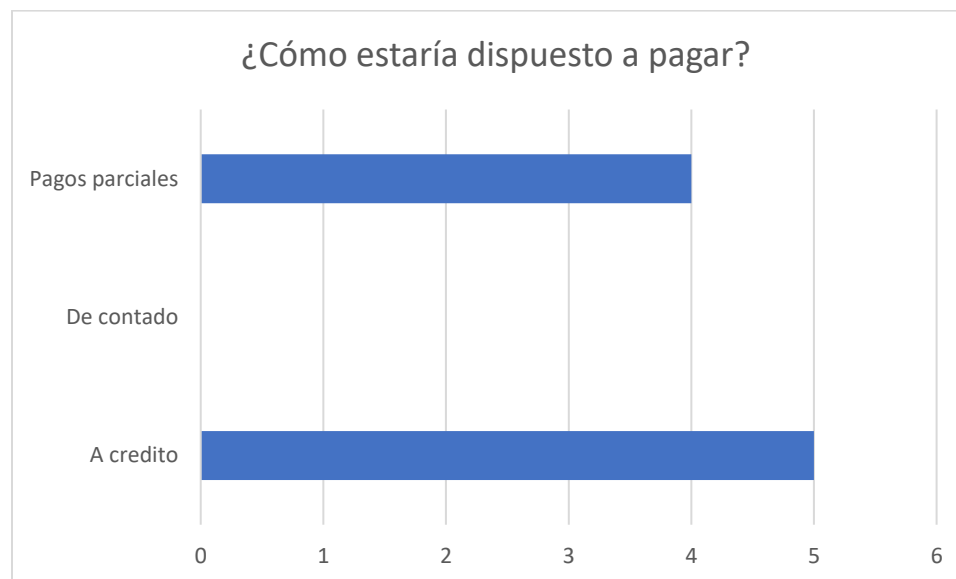
### Quinta pregunta



### Sexta pregunta



### Séptima pregunta



#### 13.1 Análisis Graficas

Entre los principales problemas que enfrentan las empresas, la gestión de personal, protección y gastos operativos y relación con proveedores. 42% de los encuestados mencionaron los principales problemas que enfrentan las empresas son debido a la alta tasa de rotación de personal, poca formación y falta de experiencia. Del mismo modo el 21% menciona que el control de costos es difícil que continúe porque no todas las agencias tienen controles para monitorear el uso y estandarización de materias primas, inventarios y procesos. Finalmente, el 13% menciona dificultades encontradas por los proveedores en la compra de materias primas y con las características requeridas para llevar a cabo un servicio eficiente.

Es importante mencionar que el 78% de las personas han contratado alguna vez servicio de consultoría empresarial, es necesario delegar las actividades o temas a terceros. La capacidad de organizar a los empleados en el mismo modo los entrevistados también coincidieron en afirmar que siempre es necesario fortalecer la gestión administrativa y el funcionamiento con opiniones y sugerencias de apoyo externo que ayuden a resolver problemas y lograr las metas.

Además, la disposición de los empleados, el 100% de ellos respondió contratar servicios de consultoría. Los encuestados piensan que contratar empleados es importante para los servicios de consultoría, porque es importante buscar apoyo de expertos en otros campos.

En cuanto a los productos que estos estarían dispuestos a contratar, lo más necesario son, formación en el puesto de trabajo, formación de personal, optimización de costos y gestión administrativa.

Respecto a las variables consideradas por los potenciales clientes a la hora de contratar el servicio, demuestra que la experiencia y el panorama de reconocimiento del servicio de alto costo, se espera que los resultados sean visibles y que se pueda observar una relación razonable costo beneficio.

En cuanto el pago, están dispuestos a pagar el perfil del entrevistado en 160.000 y 200.000 44%, el otro 22% cree que la tasa de interés ideal esta entre 100.000 y 150.000 menos de 100.000 con un 22% también. Ante esas respuestas, es importante considerar que, en la entrevista, varios datos personales confirmaron el pago a alto costo o bajo también dependiendo el tipo de consulta y los requisitos de los mismos. En vista de lo anterior, no descartan la posibilidad de obtener precios más altos, al obtener soluciones efectivas de los representantes de servicio para sus servicios de reclamación. Además, el 56% de los encuestados expreso su disposición a pagar crédito, mientras que el 44% de las personas quieren pagar a plazos.

#### **14. Lecciones aprendidas y recomendaciones**

En esta ocasión las lecciones aprendidas fueron:

**Aprender de los mejores:** Fijarnos en como lo hacen aquellos que consiguen resultados.

**¿Esperar recibir algo de los clientes? Entonces dar primero:** Si somos tacaños dando pruebas y mostrando sin riesgo los beneficios de lo que hacemos, nuestros clientes también serán tacaños a la hora de comprarnos.

**Si queremos resultados se han de tomar riesgos:** Nadie ha conseguido más resultados sin arriesgar un poco mas y sin invertir un poco más.

**Las cosas nunca salen como estaban previstas:** Nadie suele funcionar la primera vez que se hace, pero eso suele ser un excelente punto de partida para aprender y mejorar.

**El negocio de la empresa no es vender:** La clave no es vender cosas, sino solucionar problemas a los clientes.

**Sin marketing no se consigue nada:** Las ventas y los clientes se reducirán si no se preocupa por su marketing, así como las posibilidades de mantener la empresa en el tiempo.

**Planificar es la clave para obtener resultados:** Planificar no significa simplemente marcarse objetivos, formas de alcanzarlos y fechas toques de ejecución. Así evitaremos estar todos los días apagando fuegos.

**Solo no se puede ser:** Una de las actividades mas importantes es la creación de contactos y relaciones. Ya sean aliados, proveedores, clientes, incluso competidores. La cantidad y calidad de oportunidades que tengamos depende de la cantidad y calidad de esos contactos y relaciones.

**Ser optimista en una cualidad imprescindible:** Al final las empresas son sus personas, a las que les afecta lo que ocurre, lo que al final acaba influyendo en los resultados de la empresa. Así que solo hay dos opciones, centrarse en lo positivo o ir quemándose poco a poco.

**El activo mas importante que se tiene es el tiempo:** Muy relacionado con todo lo anterior, ya que un buen marketing, una planificación correcta, una red amplia de contactos, y un

buen aprendizaje nos permitirá obtener unos mejores resultados y por tanto disfrutar mas de nuestro tiempo sin caer en la ansiedad.

## 15. Bibliografía y Anexos

16. CEF. (2017). Инновационные подходы к обеспечению качества в здравоохранении No Title. *Вестник Росздравнадзора*, 6, 5–9.  
[https://bdigital.uexternado.edu.co/bitstream/001/293/1/ANA-spa-2017-Plan\\_de\\_negocios\\_para\\_una\\_empresa\\_de\\_consultoria.pdf](https://bdigital.uexternado.edu.co/bitstream/001/293/1/ANA-spa-2017-Plan_de_negocios_para_una_empresa_de_consultoria.pdf)
17. Devica, S. (2015). 濟無 No Title No Title. *Pengaruh Harga Diskon Dan Persepsi Produk Terhadap Nilai Belanja Serta Perilaku Pembelian Konsumen*, 7(9), 27–44.  
<http://repository.udistrital.edu.co/bitstream/11349/6831/5/FloridoLaraRuthKatherine2017.pdf>
18. Musk, E. (2011). شاهد ماذا قال السيسي بنظرة احتقار عندما سُئل عن العالم الإسلامي Watch @ Www.Youtube.Com. In *The True South Through My Eyes - HK Edgerton*.  
<https://www.youtube.com/watch?v=mFIITzqRBWY>
19. Rodríguez, M. (2011). احتقار عندما سُئل عن العالم الإسلامي Watch @ Www.Youtube.Com. In *The True South Through My Eyes - HK Edgerton*.  
<https://www.youtube.com/watch?v=x0fv3So5Rkc>

