



VISION / el Universo es tu tope ¡...tú lo deseas... VISION te lo cumple...!

Estudiantes

Andrés Fernando Angulo Cubillos

Kevin Leonel Rincón Ortiz

Ingeniería de Sistemas

Institución

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior – CUN

- Materia: Creación de Empresa 2

VISION / El Universo es tu tope

El contenido del presente documento es generara la debida entrega de un producto y sus características para una propuesta de innovación con el fin de generar la debida orientación a la necesidad de cumplir con los requerimientos establecidos en la asignatura de Creación de Empresa 2 y cumplir con los parámetros de nuestro producto.

Primera Edición

Incrementar las características establecidas en la propuesta de innovación y creación de empresa mediante un producto de creación de negocio, optimizando sus características. Organizar las ideas generadas en esta investigación. Elaboración del documento para su saber. Multiplicar la información brindada en el presente Documento.

Referencias

Las referencias documentales donde se obtuvo la debida información para el presente documento se encuentran al final del mismo.



Andrés Fernando Angulo Cubillos
Kevin Leonel Rincón Ortiz
Bogotá, D.C.



314 – 6621953
315 – 7079364



andres.anguloc@cun.edu.co
kevin.rincon@cun.edu.co



Creación de Empresa 2

VISIÓN / el Universo es tu tope

¡...tú lo deseas... VISIÓN te lo cumple...!

VISIÓN / el Universo es tu tope.....	4
¡...tú lo deseas... VISIÓN te lo cumple...!.....	4
Resumen Ejecutivo.....	4
Introducción.....	4
Objetivos.....	4
Características.....	4
Modelo de Negocio (Idea).....	5
Problemas y Objetivos.....	6
¿Cuál es el producto o servicio?.....	6
¿Quién es el cliente potencial?.....	6
¿Cuál es la necesidad?.....	6
¿Cómo lo voy hacer?.....	6
¿Porque lo preferirían?.....	7
Estructura de la Idea de Negocio.....	8
¿Quiénes son los clientes?.....	8
¿Cuál es la propuesta de valor?.....	8
¿Cuáles son los recursos y procesos necesarios?.....	8
¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?.....	9
¿Cómo se entrega la propuesta de valor?.....	9
¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiación?.....	9
¿Cómo puede ser sostenible?.....	9
¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes?.....	9
¿Qué alianzas estrategias se pueden generar?.....	9
Modelo de Negocio de Ventas por Internet.....	11
¿Cuál es su modelo de venta por Internet?.....	11
¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?.....	11
¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?.....	11
¿Cómo cerrar la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?.....	11
Innovación Sostenible.....	12
Describe el factor de innovación (Eco diseño) y el impacto ambiental social de la idea de negocio.....	12
Océano Azul.....	14
Estrategia Océano Azul.....	14
Análisis de Porter.....	17
Poder de negociación con los clientes.....	17
Poder de negociación con los proveedores.....	17
Amenaza de productos sustitutos.....	17

Amenaza de productos entrantes.....	17
Rivalidad entre los competidores.....	18
Marketing Mix.....	19
Estrategia de productos para clientes.....	19
Portafolio.....	21
Estrategia de Precios.....	22
¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?.....	22
Estrategia de Distribución.....	23
Estrategia de Comunicación.....	23
Desarrollo de la Marca.....	25
Logotipo del Producto.....	25
Marketing Digital.....	26
Métricas Clave.....	30
Idea.....	30
Planteamiento del Problema.....	30
Marco Teórico.....	31
Metodología.....	31
Definición de Hipótesis y Variables.....	32
Recolección de Datos.....	32
Análisis de Resultados.....	34
Interpretación de Resultados.....	39
Reporte de Resultados – Página de Facebook.....	39
Estudio Técnico (Localización del Proyecto).....	41
Macro – Localización.....	41
Micro – Localización.....	41
Cuartilla de Macro y Micro – Localización.....	42
Tabla de Requerimientos de Operación.....	43
Plano Localización del Proyecto (Oficinas VISIÓN).....	44
Mapa Localización del Proyecto (Oficinas VISIÓN).....	45
Estudio Técnico (Ingeniería del Proyecto).....	46
Proceso de Producción.....	46
Diagrama de Flujo.....	47
Estudio Técnico (Ficha Técnica).....	48
Lanzamiento Producto Mínimo Viable.....	51



VISIÓN / el Universo es tu tope ¡...tú lo deseas... VISIÓN te lo cumple...!

Resumen Ejecutivo

Introducción

Este producto de innovación que se desea generar en el presente documento se llama VISIÓN (El universo es tu tope), tiene como propósito brindar alternativas de ahorro de tiempo y dinero a las mujeres y hombres que deseen cuidar su piel, la cual es una máscara o careta biodegradable ahorrado tiempo en el momento de maquillarse o afeitarse, viéndolo no como una opción, sino como una necesidad; esta creada con materiales biodegradables, por lo tanto, cuando termine su ciclo de utilización, cuenta con semillas microscópicas que permiten plantar un árbol o flor, lo que se desee escoger. Esta idea surgió por la necesidad de las mujeres y hombres que por falta de tiempo no pueden maquillarse o afeitarse de una manera rápida, teniendo como un plus el ahorro económico que se puede hacer con el producto.

Objetivos

Esta mascara o careta, tiene el propósito fundamental de brindarle a las personas que la utilizan ahorro tanto en tiempo como en dinero por su utilización, ya que no van a tener que generar gastos en productos cosméticos o de maquillaje, adicionalmente solamente utilizándola van a gastar un lapso de tiempo de tan solo 5 minutos para que tengan el look que deseen. Adicionalmente nos centralizamos en el cuidado del medio ambiente ya que el producto esta creado con materiales biodegradables que permiten después de su utilización brindarle una ayuda al plantea con semillas microscópicas que se pueden plantar.

Características

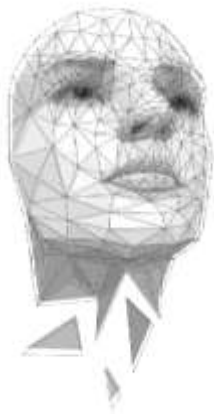
- VISIÓN está pensada y desarrollada para mujeres y hombres que no cuentan con mucho tiempo en sus quehaceres diarios y muchas veces no les queda espacio para maquillarse, arreglarse, afeitarse, etc.
- Con VISIÓN solo se durará cinco (5) minutos para quedar con el estilo que se escoja, solamente se debe programar lo que desee que haga VISIÓN en el rostro.
- No importa como sea el rostro de la persona, no importa si la belleza es exótica, su tiene los ojos redondos o alargados, si tiene barba o no, si quiere ir a cenar, a una reunión o solo se quiere lucir bien, si se quiere perfilar un bigote, si se quiere afeitarse totalmente el rostro, si se quiere delinear las cejas, pintar las pestañas, VISIÓN hace lo que programe el usuario.
- El proceso se cumple en tan solo cinco (5) minutos del tiempo, con maquillajes modernos, inspiraciones geométricas y utilizando las últimas tendencias de belleza en el rostro.

Modelo de Negocio (Idea)

Esta idea de negocio se llama VISIÓN (El universo es tu tope), tiene como propósito brindar alternativas de ahorro de tiempo y dinero a las mujeres y hombres que deseen cuidar su piel y verse bien al momento de maquillarse o afeitarse.

Es una máscara o careta biodegradable ahorrado tiempo en el momento de maquillarse o afeitarse, viéndolo no como una opción, sino como una necesidad o alternativa en la vida cotidiana de la persona que dese utilizarla; esta creada con materiales biodegradables, por lo tanto, cuando termine su ciclo de utilización, cuenta con semillas microscópicas que permiten plantar un árbol o flor, lo que se desee escoger.

Esta idea surgió por la necesidad de las mujeres y hombres que por falta de tiempo no pueden maquillarse o afeitarse de una manera rápida, teniendo como un plus el ahorro económico que se puede hacer con el producto.



Diagramación de creación de los circuitos de VISIÓN



Modelaje de la infraestructura facial de VISIÓN



Software de creación de VISIÓN



Modelos de maquillaje de VISIÓN

Problemas y Objetivos

Podemos observar el problema como una alternativa de mejoramiento, ya que la idea principal es poderle brindar a la persona que utilice nuestra máscara o careta, ahorro en tiempo y en dinero en el momento que desee maquillarse o afeitarse, ya que hoy en día el tiempo es fundamental para el ser humano y un producto que le permita arreglarse en tan solo 5 minutos le va a ahorrar mucho de su tiempo, adicionalmente ya no se necesita gastar en cosméticos, maquillaje, rasuradoras, máquinas de afeitarse, etc., ya que el producto va a poder brindarle el look que desee y para la ocasión que necesite, ya sea una cena, una reunión, una cita, etc.

¿Cuál es el producto o servicio?

VISIÓN / EL UNIVERSO ES TU TOPE (¡...Tú lo deseas... VISIÓN te lo cumple...!), la idea es utilizar una máscara o careta biodegradable, que está diseñada para cuidar la piel de la mujer y el hombre, ahorrando tiempo con su necesidad de maquillarse o afeitarse, lo que queremos conseguir con este producto es observarlo no como una opción sino como una necesidad. Esta idea surgió por la necesidad de las mujeres y hombres que por falta de tiempo no pueden maquillarse o afeitarse de una manera rápida, teniendo como un plus el ahorro económico que se puede hacer con el producto.

¿Quién es el cliente potencial?

Para VISIÓN no hay una discriminación de la persona que dese utilizar el producto, está creada para que sea usado por mujeres y hombres (para ser incluyentes cualquier género), a partir de los 16 años de edad, que deseen mejorar su aspecto físico (rostro) y deseen ahorrar tiempo y dinero en sus actividades diarias, ya sea para ir a la oficina, ir a una cena, a una fiesta, a una cita, etc., y deseen verse de la mejor manera posible.

¿Cuál es la necesidad?

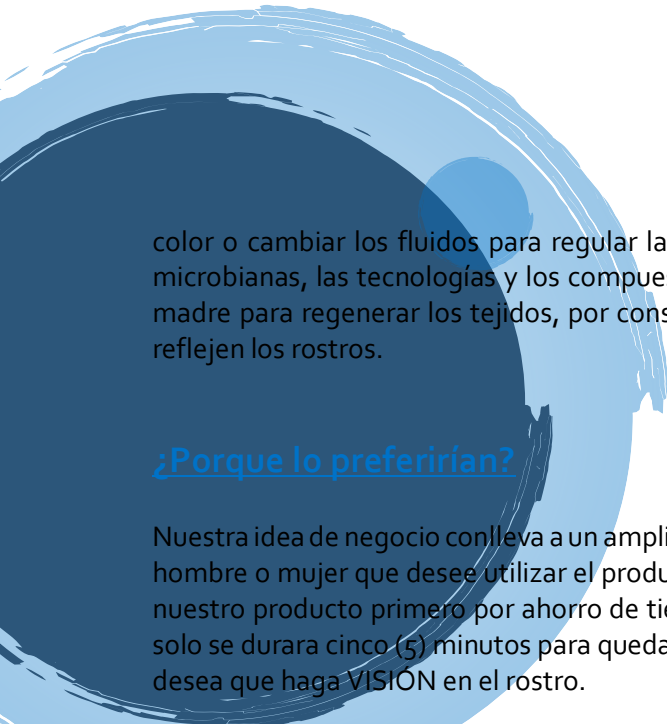
La necesidad de utilizar VISIÓN surge debido a la falta de tiempo de las personas hoy en día, conlleva a que por las diferentes actividades que se desarrollan a diario, no se cuenta con el debido tiempo para tener un buen look, adicionalmente que los productos cosméticos o de maquillaje son costosos, entonces nuestra máscara o careta le va a permitir a la persona primero tener un look espectacular en tan solo 5 minutos, adicionalmente el ahorro en dinero se va a ver aumentado ya que no va a tener que adquirir productos para arreglarse, con solo VISIÓN lo podrá hacer sin ningún inconveniente ya sea para maquillarse, arreglarse, afeitarse, etc.

¿Cómo lo voy hacer?

Nuestra idea de negocio o proyecto innovador VISIÓN, está creada con los últimos estándares de tecnología, la composición de la máscara está hecha de láminas elásticas integradas con sensores, actuadores y repetidores desarrollados en nuestros laboratorios clínicos, que permiten la modulación del rostro sin importar su forma.

También cuenta con conexiones eléctricas y componentes electrónicos, tejido blando, chips repetidores, células madre, que permiten regular los colores, las texturas y los diseños que se deseen escoger.

Ofrece muchas ventajas inasequibles para un maquillaje convencional, ya que tiene la capacidad de cambiar el



color o cambiar los fluidos para regular la temperatura, reduciendo la difusión de bacterias con resistencias microbianas, las tecnologías y los compuestos son de aleación polímero con memoria de forma y con células madre para regenerar los tejidos, por consiguiente, brinda la posibilidad de crear lo que el cliente quiere que reflejen los rostros.

¿Porque lo preferirían?

Nuestra idea de negocio conlleva a un amplio conjunto de posibles usuarios o clientes, ya que va dirigido a cualquier hombre o mujer que desee utilizar el producto, por tal razón nuestros clientes potenciales o usuarios preferirían nuestro producto primero por ahorro de tiempo en el momento de maquillarse o afeitarse ya que con VISIÓN solo se durara cinco (5) minutos para quedar con el estilo que se escoja, solamente se debe programar lo que se desea que haga VISIÓN en el rostro.

Segundo nuestra alternativa del costo de la máscara o careta es relativamente económica un kit de 7 caretas con los implementos necesarios para su uso es de \$ 200.000 pesos que le duraran un mes y el paquete de 7 caretas es de \$ 50.000 mil pesos, ya que tiene los demás componentes, la preferencia de nuestros clientes radica en la economía, la calidad, la adquisición del producto y su versatilidad en el uso del mismo.

Estructura de la Idea de Negocio

¿Quiénes son los clientes?

Los clientes los definimos en un rango de mujer y hombre mayores de 16 años que deseen verse bien y mejorar el aspecto de su rostro en poco tiempo (5 minutos), adicionalmente si desean la línea de maquillaje para eventos o fiestas y desean utilizarla en niños pueden hacerlo sin riesgo alguno, ya que nuestro producto cuenta con todos los estándares de calidad y eficiencia para utilización en el cuerpo humano sin ninguna contraindicación o riesgo por utilizarlo, podemos dividirlos en diferentes segmentos:

- Mujeres y Hombres de Oficina.
- Amas de Casa
- Estudiantes Universitarios o Bachilleres
- Estratos 1, 2, 3, 4, 5 y 6

Se puede utilizar para cualquier tipo de actividad como:

- Cotidiano
- Fiestas
- Almuerzos
- Comidas
- Cenas
- Citas

¿Cuál es la propuesta de valor?

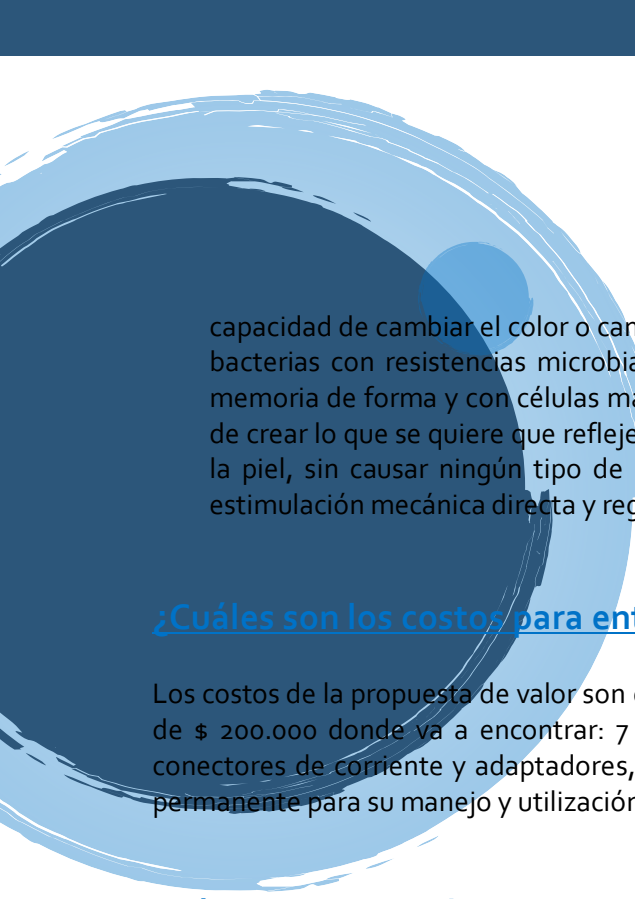
Nuestra propuesta de valor se basa en crear la mejor experiencia en torno a su maquillaje o su afeitada e integrar la mascarilla (VISIÓN) en su vida diaria, con tres pilares específicos:

- **Mascarilla:** Controlar la mayor parte del mercado cosmético.
- **Servicio:** Trato personalizado con el cliente y su manejo de las mascarillas.
- **Ambiente:** Mascarilla biodegradable, amigable con el ambiente y su entorno.

¿Cuáles son los recursos y procesos necesarios?

Como recursos y procesos necesarios tenemos los siguientes:

- VISIÓN esta creada con los últimos estándares de tecnología, la composición de la máscara está hecha de láminas elásticas integradas con sensores, actuadores y repetidores desarrollados en los laboratorios clínicos, que permiten la modulación del rostro sin importar su forma; también cuenta con conexiones eléctricas y componentes electrónicos, tejido blando, chips repetidores, células madre, que permiten regular los colores, las texturas y los diseños que se deseen escoger.
- VISIÓN puede ofrecer muchas ventajas inasequibles para un maquillaje convencional, ya que tiene la



capacidad de cambiar el color o cambiar los fluidos para regular la temperatura, reduciendo la difusión de bacterias con resistencias microbiana, las tecnologías y los compuestos son de aleación polímero con memoria de forma y con células madre para regenerar los tejidos, por consiguiente, brinda la posibilidad de crear lo que se quiere que reflejen los rostros. El material inteligente está conectado directamente con la piel, sin causar ningún tipo de daño, así se tenga una piel muy sensible y delicada, aplicando una estimulación mecánica directa y regenerando el rostro a través de las células madre.

¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?

Los costos de la propuesta de valor son equivalentes al valor del producto por su compra la primera vez que es de \$ 200.000 donde va a encontrar: 7 mascarillas o caretas, soporte tecnológico de mascarillas o caretas, conectores de corriente y adaptadores, cd y USB de instalación, software de instalación y acompañamiento permanente para su manejo y utilización.

¿Cómo se entrega la propuesta de valor?

La propuesta de valor se entrega con una prueba gratuita del producto, luego de la primera compra del kit de entrega, cada paquete que contiene siete (7) mascarillas o caretas tiene un costo de \$ 50.000 pesos y se hace acreedor a un bono extra para la siguiente compra.

¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiación?

Las alternativas de generar ingresos y fuentes de financiación son generando sociedades con las empresas que manejan las líneas de maquillaje y belleza de las personas, adicionalmente con empresas de manejo de software y empresas ambientalistas que quieran generar su publicidad a través de nuestra marca, dando a conocer en ferias y promociones.

¿Cómo puede ser sostenible?

Nuestro producto esta creado de materiales biodegradables, por lo tanto, cuando termine su ciclo de utilización y ya que en su material cuenta con semillas microscópicas que permite plantar un árbol o una flor, lo que se desee escoger.

¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes?

Como VISIÓN está pensada y desarrollada para mujeres y hombres que no cuentan con mucho tiempo por sus quehaceres diarios, vamos a utilizar el **MARKETING RELACIONAL**, tratando de establecer relaciones a largo plazo con los clientes, buscando su satisfacción para fidelizarlos a nuestra marca.

¿Qué alianzas estrategias se pueden generar?

Nuestra alianza estrategia se enfoca en la necesidad o prioridad de ahorro de tiempo de nuestros usuarios o



clientes, fortaleciendo los siguientes aspectos:

- Ampliar los canales de distribución a través de los cuales se comercializa el producto.
- Fortalecer los servicios complementarios del producto.
- Ampliar cobertura de mercados donde haya atención local.
- Llegar a más clientes por eventos y campañas de comunicación.
- Fortalecimiento de la imagen de la marca con otra empresa.
- Disminuir costos operacionales con asociaciones de empresas comerciales.
- Ampliar nuestro negocio a nivel nacional.
- Convenios para eventos de belleza y cuidado de la piel.
- Convenios con unidades de emprendimiento e innovación de nuevos productos.

Modelo de Negocio de Ventas por Internet

¿Cuál es su modelo de venta por Internet?

Para responder a las preguntas generadas en este numeral, primero debemos indicar que nuestro modelo de negocio de ventas por internet es el Freemium, sistema que consiste en que nuestra empresa otorgue a los usuarios o clientes un servicio completamente funcional de manera gratuita (Free), adquiriendo mayores beneficios como adquirir una licencia (Premium) que le permitirá obtener herramientas avanzadas y más beneficios del mismo software con relación a la versión gratuita.

¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Vamos contar con una plataforma para poder ver las diferentes características, ventajas, beneficios, alternativas de compra de nuestro producto, modelos, componentes y funciones de nuestras mascarillas o caretas, brindando las alternativas de herramientas y bonos gratuitos en la parte gratuita de la plataforma, pero entregando la alternativa de que si se hace miembro Premium podrá adquirir más beneficios, ayudas, componentes, artículos, etc., así se captarían los clientes.

¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

La razón principal es poder generar ingresos y captar clientes ofreciendo alternativas gratuitas de nuestro servicio, como capacitaciones, visitas guiadas a nuestros laboratorios, productos gratis, bonos para próximas compras, de esta manera se crea fidelidad entre los clientes y nuestro producto, así optan por adquirir la licencia Premium de nuestros productos.

¿Cómo cerrar la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

En nuestra plataforma la venta se cierra con el cliente o usuario en el momento que ya haya escogido el producto y haya terminado con todos los parámetros requeridos para diligenciamiento del formulario, haya visto todas las alternativas de máscaras que se muestran en los diferentes catálogos, por último el pago lo puede realizar a través de tarjeta débito o crédito con la herramienta PSE (Pagos en Línea), esto genera un Código QR que se le envía directamente al móvil del cliente indicando la compra del producto con la información de envío al lugar donde haya escogido, si desea realizar los pagos en efectivo, debe acercarse a las oficinas o tiendas que hay en la ciudad.

Innovación Sostenible

Describe el factor de innovación (Eco diseño) y el impacto ambiental social de la idea de negocio

- **Producto o Servicio ¿El producto tiene un eco diseño?**

AGUA

¿Usa eficientemente el agua? ¿Cómo?

Nuestro producto, esta creado con materiales biodegradables, por lo tanto, cuenta se realiza el uso eficiente del agua en sus materiales.

ENERGÍA

¿Reduce el consumo de energía? ¿Cómo? ¿Qué equipos utiliza?

Nuestro producto solo tiene un consumo por circuitos de 5 voltios que se regulan desde la batería que tiene 9 voltios y los chips manejan 6 voltios con una fuente de 12 voltios, reduce totalmente el consumo de energía.

MATERIAS PRIMAS

¿Reduce los insumos? ¿Cómo? ¿Utiliza Químicos? ¿Cuáles? ¿Qué empaque y embalaje utiliza?

Tratamos de reducir costos en insumos como los embalajes, pero al producto manejo los mejores insumos del mercado. Se utilizan los químicos necesarios para hacer las combinaciones de colores, pero no se genera daño al ambiente. El kit de entrega es en cajas de cartón reciclado muy amigable con el ambiente.

EMISIONES

¿Ha medida su huella de carbono? ¿Cuál es el resultado?

La medición de la huella de carbono las hemos realizado a través de 1 tonelada de dióxido de carbono al año.

RESIDUOS

¿Qué residuos recicla?

Nuestro producto que son las mascarillas como son biodegradables por lo tanto cuando termine su ciclo de utilización y ya que en su material cuenta con semillas microscópicas que permite plantar un árbol o una flor, de esta manera el mismo producto se recicla.

- **Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?**

AGUA

¿Usa eficientemente el agua? ¿Cómo?

A nivel comercial, nuestro producto realizamos campañas a nivel ecológico del cuidado del agua y protección del medio ambiente a través de nuestras mascarillas ya que son totalmente biodegradables.

ENERGÍA

¿Qué medios de transporte utiliza?

Nuestro producto se entrega en la dirección donde el usuario desee, el kit de entrega es a través de domiciliarios pertenecientes a nuestra empresa y la mayoría de pedidos se entregan en bicicleta.

MATERIAS PRIMAS

¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing?

El marketing lo realizamos la mayoría de veces lo hacemos digital, pero cuando necesitamos utilizar folletos, pancartas, etc., lo hacemos en papel puramente reciclable; los materiales utilizados para las actividades de entrega son las cajas de cartón recicladas, bolsas reciclables.

EMISIONES

¿Ha medida su huella de carbono? ¿Cuál es el resultado?

Por medio del marketing no generamos huellas de carbono, ya que todos los materiales utilizados son reciclables y volvemos a reutilizarlos.

RESIDUOS

¿Qué residuos recicla?

Todos los materiales que ya no utilizamos como productos publicitarios, cajas dañadas o en mal estado, bolsas rotas o dañadas, son totalmente reciclables y las enviamos a la empresa de reciclaje para que hagan el debido empaquetamiento y nos vuelvan a generar los productos para nuevo consumo.

Estrategia Océano Azul

- Identifique quien es su competencia.

Nuestra competencia se basa específicamente en las empresas de maquillaje y belleza, indicamos los siete grupos que controlan la mayoría de las marcas de belleza del mundo, como:

- Estée Lauder
- L'Oreal
- Unilever
- Procter & Gamble
- Coty
- Shiseido
- Johnson & Johnson

- Defina las variables importantes para su idea de negocio.

Está dirigido especialmente a mujeres y hombres (para no ser excluyentes todos los géneros), a partir de los 16 años, que deseen ahorrar tiempo, dinero y espacio, que no cuenten con mucho tiempo en sus quehaceres diarios y muchas veces no les queda espacio para maquillarse, arreglarse, afeitarse, etc., con nuestro producto (VISIÓN) solo durara 5 minutos para quedar con el estilo o la apariencia que se escoja, adicionalmente se utilizara toda la tecnología del siglo XXI al alcance de la mano del usuario y en su propia casa, definido esto tenemos las siguientes variables:

- Innovación
- Conocimientos
- Utilidad
- Precio
- Adaptación
- Espacio

- Dele un valor de (1 a 5)

Innovación 5

Conocimientos	5
Utilidad	5
Precio	5
Adaptación	5
Espacio	5

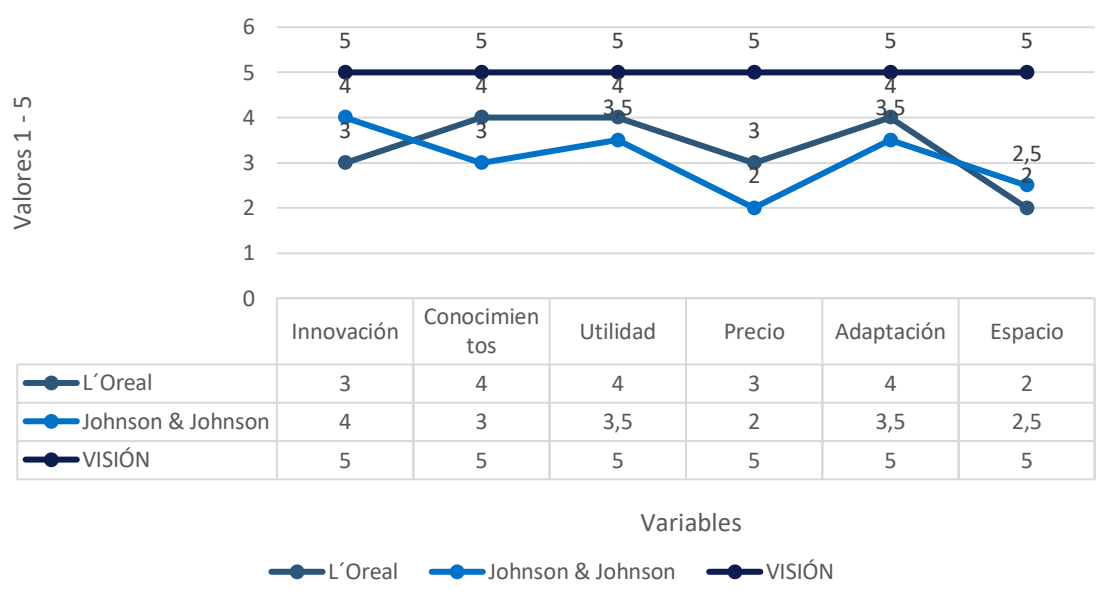
- Desarrolle la estrategia con su explicación de (incrementar, reducir, eliminar o mantener)

Estrategias:

- Página de internet y aplicación móvil con nuestro producto, características, precios, alternativas, etc.
- Promocionar nuestro producto (mascara) por medio de publicidad con revistas, radio, televisión.
- Por medio de redes sociales dar a conocer más nuestros productos.
- Lanzar campañas de promoción por la compra de nuestra mascara.
- Iniciar programas de servicio al cliente manteniendo su fidelidad con nuestro producto.
- Mantener los índices de precios con los diferenciadores de nuestra competencia.

	Variable 1	Variable 2	Variable 3	Variable 4	Variable 5	Variable 6
Idea de Negocio	Innovación	Conocimientos	Utilidad	Precio	Adaptación	Espacio
L'Oreal	3	4	4	3	4	2
Johnson & Johnson	4	3	3,5	2	3,5	2,5
VISIÓN	5	5	5	5	5	5
Estrategia	Incremento	Incremento	Incremento	Incremento	Incremento	Incremento

OCEANO AZUL - ROJO



Análisis de Porter

Poder de negociación con los clientes

El cliente tiene la capacidad de elegir cualquier otro producto o servicio de la competencia:

- Aumentar la inversión en marketing y publicidad.
- Mejorar los canales de venta de nuestro producto
- Incrementar la calidad del producto y su servicio.
- Proporcionar un nuevo valor añadido.

Poder de negociación con los proveedores

No depender de un solo proveedor, buscar alternativas de negocios con varios proveedores, aumentar la base de datos de nuestros proveedores:

- Aumentar nuestra base de proveedores.
- Establecer alianzas a largo plazo.
- Realizar nuestra propia fabricación del producto, no depender de terceros para generar las máscaras o caretas.

Amenaza de productos sustitutos

Atención a las novedades de nuestros competidores y a la influencia de ellos con los clientes, teniendo en cuenta que ninguno de nuestros competidores maneja una máscara o careta que permita el maquillaje o la afeitada en 5 minutos:

- Mejorar los canales de ventas
- Aumentar la inversión en marketing
- Incrementar la calidad del producto
- Diversificar la producción hacia posibles productos adicionales.

Amenaza de productos entrantes

Pueden llegar otras empresas con nuestro producto y nuevos recursos en el mercado:

- Diferenciación tecnológica de nuestro producto.
- Inversión más alta en capital.
- Aumentar la inversión en marketing y publicidad.
- Identificación de la marca (cámara de comercio, Rut, patentes).
- Asociaciones con grandes empresas tecnológicas ya establecidas en mercado y que tengan poder económico, que permitan nuestro crecimiento exponencial a gran escala.



Rivalidad entre los competidores

La rivalidad aumenta si nuestros competidores son muchos y están bien posicionados en el mercado del maquillaje y la belleza, teniendo en cuenta que ninguno de nuestros competidores tiene el plus de la máscara o careta:

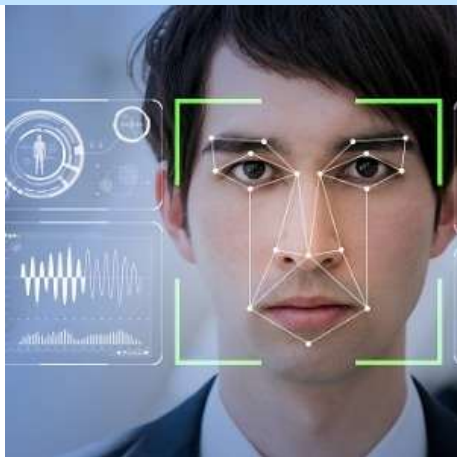
- Aumentar la inversión en el marketing
- Incrementar la calidad del producto
- Asociaciones con organizaciones o empresas ya establecidas en el mercado.
- Proporcionar un valor añadido a nuestros clientes del producto.
- Mejorar la experiencia del cliente con el producto.

Marketing Mix

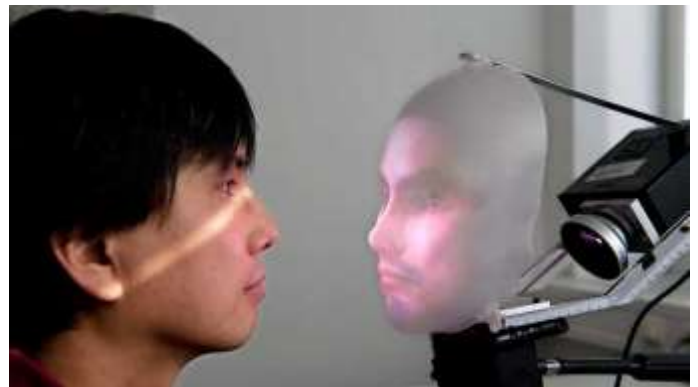
Los objetivos del marketing que nos hemos propuesto a corto plazo es ser referencia en el mercado de la apariencia física, en un plazo de dos (2) años ofreciendo un producto integral llamado VISIÓN, máscara o careta que le permite a la persona cuidar su piel, ahorrando tiempo y dinero en sus quehaceres diarios ya sea para maquillarse, afeitarse, lo que desee hacer en su rostro, pretendiendo ser líderes en el mercado cosmético y de belleza tanto para mujeres como para hombres, por tal razón generamos la debida confianza en nuestro producto, transmitiendo el confort, disponibilidad y tranquilidad a nuestros clientes, contando como el valor añadido de ahorro de tiempo y dinero.

Utilizaremos una serie de herramientas para poder diferenciarnos de la competencia, crecer y lograr nuestros objetivos de negocio e intentaremos convertir a un consumidor pasivo en cliente o usuario de nuestro producto.

Estrategia de productos para clientes



Diagramación de creación de los circuitos de VISIÓN



Modelaje de la infraestructura facial de VISIÓN

- **Núcleo:** VISIÓN esta creada con los últimos estándares de tecnología, la composición de la máscara está hecha de láminas elásticas integradas con sensores, actuadores y repetidores desarrollados en los laboratorios clínicos, que permiten la modulación del rostro sin importar su forma, también cuenta con conexiones eléctricas y componentes electrónicos, tejido blando, chips repetidores, células madre, que permiten regular los colores, las texturas y los diseños que se deseen escoger.
- **Calidad:** VISIÓN puede ofrecer muchas ventajas inasequibles para un maquillaje convencional, ya que tiene la capacidad de cambiar el color o cambiar los fluidos para regular la temperatura, reduciendo la difusión de bacterias con resistencias microbiana, las tecnologías y los compuestos son de aleación polímero con memoria de forma y con células madre para regenerar los tejidos, por consiguiente, brinda la posibilidad de crear lo que se quiere que reflejen los rostros.

El material inteligente está conectado directamente con la piel, sin causar ningún tipo de daño, así se tenga una piel muy sensible y delicada, aplicando una estimulación mecánica directa y regenerando el rostro a través de las células madre.

- **Envase:** Maneja un software que se puede instalar en un Pc o en un portátil, escrito en lenguaje Delphi (Pascal bajo Windows), que compila directamente al .exe, sin necesidad de DLL externa realizando el programa con más rapidez. El programa de control permite manejar los servos o conectores que tiene la máscara por separado con los botones del Joypad y Joystick que permite su manejo más simple.

Este programa de control graba lo que escogió el usuario y que desea aplicar a su rostro, esas secuencias las guarda en un script y luego las reproduce en la máscara de forma automática y así sucesivamente, para que la persona quede con el estilo que desee, ya sea maquillaje, perfilada, rasurada, etc.

El computador produce los pulsos con precisión y los envía directamente a la máscara utilizando una tarjeta de control basada en microcontroladores, la máscara recibe los comandos de posicionamiento a través de los cables de serie, los decodifica y produce los pulsos correspondientes a cada uno de los servos o chips para su reproducción en la piel.

Los microcontroladores utilizados son PIC16F628A, ya que son fácil de utiliza por el usuario, también cuenta con una interfaz UART implementada en el hardware, de modo que puede recibir comandos desde la línea serie durante el procesamiento de los pulsos para los servos o chips sin perder nada.

El circuito tiene separadas las fuentes de la lógica (5 voltios que se regulan desde una batería de 9 voltios por un circuito integrado LM317, y la de los servos o chips (6 voltios regulados desde los 12 voltios de una fuente para computadores, con otro integrado LM317).

La placa tiene ocho salidas para servos, aunque sólo se utilizan seis en esta aplicación, un conector hembra para el puerto serie, que conecta al microcontrolador a través de un adaptador MAX232, un conector para alimentar a otro dispositivo con 5 voltios y polo a tierra, y otro conector para los 3 pines libres del microcontrolador 16F628A.

El firmware para el 16F628A lo maneja el programa MikroPascal de MikroElektronika, el programa se basa en rutinas de interrupción para manejar los pulsos y para recibir datos del puerto serie, el protocolo del comando es muy simple tres bytes de datos y un cuarto byte de chequeo para verificar que la transmisión haya sido correcta hacia la máscara y que las especificaciones del usuario se cumplan.

- **Diseño:** VISIÓN es una máscara o careta biodegradable creada con los estándares de seguridad para la utilización en la piel humana, su diseño está hecho de láminas elásticas integradas con sensores, actuadores y repetidores desarrollados en los laboratorios clínicos, que permiten la modulación del rostro sin importar su forma y sin peligro de dañar la pigmentación de la cara, permite el maquillaje que la persona desee o la perfilación de la barba o bigote del hombre, solamente debe ingresar los datos que desee para que la máscara produzca lo que el cliente desea tener en el rostro, adicionalmente el diseño es básico de una careta que cubre la totalidad del rostro del cliente con un tiempo de maquillaje de 5 minutos para su utilización.
- **Servicios:** Para las mujeres se utiliza el maquillaje que desee para la ocasión que lo amerite, si solo quiere rubor, pestañas, labios, etc.; para los hombres, lo que desean hacer en sus rostros, si tienen barba y desean arreglarla, perfilarla, cortarla, quitarle volumen, etc., pero para las personas que quieren verse sin ningún bello o pelo, pueden afeitarse, cortarse el bigote, lo que se desee realizar. Adicionalmente VISIÓN cuenta con la posibilidad de perfilar sus cejas o sus patillas, hacer una limpieza facial, una exfoliación o una recuperación de tejido, lo que deseen para verse más atractivos e interesantes.



Circuitos de la máscara o careta VISIÓN

Portafolio

VISIÓN, es un producto 100% colombiano, creado en el 2020, y dedicado para ayudar a las personas en su aspecto físico, ya que permite que su utilización sea para maquillar o arreglar el rostro del cliente para el evento o la actividad que desee realizar en un lapso de tiempo de 5 minutos nada y a un bajo costo.

Nuestra razón de ser es proporcionar un servicio de excelente calidad con los estándares internacionales de protección para la piel y el rostro.

Nuestra visión conlleva a posicionarnos como el producto líder en el mercado de maquillaje y arreglo facial en Colombia.

VISIÓN, generar una entrega de un kit de producto que contiene 7 caretas que las puede utilizar como se desee, los conectores eléctricos que pueden ser conectados a cualquier toma de luz, maneja un software de PC o portátil, escrito en lenguaje Delphi (pascal bajo Windows), que compila directamente al .exe, sin necesidad de ninguna DLL externa realizando el programa con rapidez. Adaptador de temperatura que permite que la máscara no se caliente y que siempre este a temperatura ambiente. Manual de manejo y utilización de la máscara que conlleva su manejo, instalación y servicios.

Nuestros productos pueden adquirirse a través de nuestra página web www.vision.com.co y se entrega en donde la persona desee sin costo adicional, nuestro producto se encuentra en los grandes almacenes de cadena en la parte de belleza (Éxito, Falabella, Alkosto, Carrefour), y por supuesto en los almacenes que venden cosméticos y kit de belleza (L'Oreal, Johnson & Johnson, Yanbal, Esika).



Kit de entrega VISION

Estrategia de Precios

VISION, generar una entrega de un kit de producto que contiene 7 caretas que las puede utilizar como se desee, los conectores eléctricos que pueden ser conectados a cualquier toma de luz, maneja un software de PC o portátil, escrito en lenguaje Delphi (pascal bajo Windows), que compila directamente al .exe, sin necesidad de ninguna DLL externa realizando el programa con rapidez. Adaptador de temperatura que permite que la máscara no se caliente y que siempre este a temperatura ambiente. Manual de manejo y utilización de la máscara que conlleva su manejo, instalación y servicios.

¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?

Dentro de la revisión realizada de los precios que se vayan a definir del producto, debemos tener claro que este valor no se puede determinar sobre los precios de la competencia o de quien lidera el mercado, ya que, para el producto se debe tener en cuenta los costos de producción y de estrategias de marketing en cuanto a marca se refiere.

También, debemos tener muy claro que estos costos deben estar acorde con nuestro principal usuario final. Por ello, debemos enfocarnos que, para iniciar, las personas que tengan la pretensión de adquirir el producto. Es vital en este punto para el producto que se va a ofrecer que se debe mantener un valor de precio bajo, pero sin dejar de lado la calidad, los materiales y la implementación adicional que debe hacerse el Kit.

Costo Base del Producto (Fabricación y Materiales)	\$ 110.000
Costo Estrategías de Mercado por Kit	\$ 61.900
Envíos por Operador Logístico (Aliaanza)	\$ 10.000
Utilidad	\$ 18.100 (20%)
Total Costo Final	\$ 200.000


Estrategia de Distribución

Tendremos manejo de distribución en nuestros grandes almacenes de cadena en la parte de belleza para que nuestros clientes tengan nuestro producto a la mano, de igual manera se aplicara envíos a su hogar y compras por Internet en nuestra pagina web www.vision.com.co con garantía de producto y un servicio excelente y el menos tiempo posible. Otros canales de distribución son nuestros almacenes de cadena de confianza para su distribución.

Estrategia de Comunicación

- **Publicidad:** incluiremos anuncios de impresiones y a través de Internet con propaganda y unos cortos transmisiones de televisión de nuestro producto.
- **Promociones:** La promoción es de 7 caretas por \$ 50.000.
- **Relaciones públicas:** con nuestro marketing y exhibiciones comerciales de nuestro producto y ventas personales tendremos un producto adecuado al cliente y dando una garantía y llegar a una meta como empresa a nivel nacional e internacional.

Estrategia	Ahorro de tiempo	Hacer referencia de llegar al mercado conocido	Nos apoyaremos con grandes almacenes de belleza	La fecha de nuestro lanzamiento es el 30 de febrero del 2021	El lanzamiento se realizara en las instalaciones de L'Oreal	Buscar bajar el costo de utilidad con el tiempo
Producto	Tener un producto adecuado al cliente	Llegaría con un ahorro de tiempo al cliente	Con la publicidad de nuestro producto al cliente	A partir del lanzamiento nos aremos conocer	Con el lanzamiento a nivel nacional	El kit de 200.000 pesos
Precio	Nuestro objetivo es comenzar con un precio adecuado y con el tiempo dar promociones a nuestros clientes	Con un precio adecuado al cliente y a las necesidades actuales.	Nuestro apoyo será tener clientes adecuados para el ahorro de maquillaje	El precio se mantiene al kit inicial	En el lanzamiento las promociones no faltaran con un valor menor al esperado	Con ganancias de nuestros producto



Promoción y Comunicación	Promociones de kit con el convenio de nuestros comerciales	Con convenios y promociones	Con nuestros grandes almacenes donde ofrecemos nuestro kit de belleza	Las promociones se realizaran con 3 meses de anticipación del lanzamiento	En las instalaciones de L'Oreal y llamadas al publico	Lograr tener unas promociones adecuadas sin salir del margen de valor de fábrica.
---	--	-----------------------------	---	---	---	---

Desarrollo de la Marca

Logotipo del Producto

Nuestro producto está encaminado a un servicio para cualquier persona que dese verse mejor, VISIÓN – El Universo es tu Tope, por tal razón nuestro desarrollo de la marca radica en un logotipo de producto llamativo, creativo, de gusto para el usuario y que sea ilustrativo y creativo.



Marketing Digital

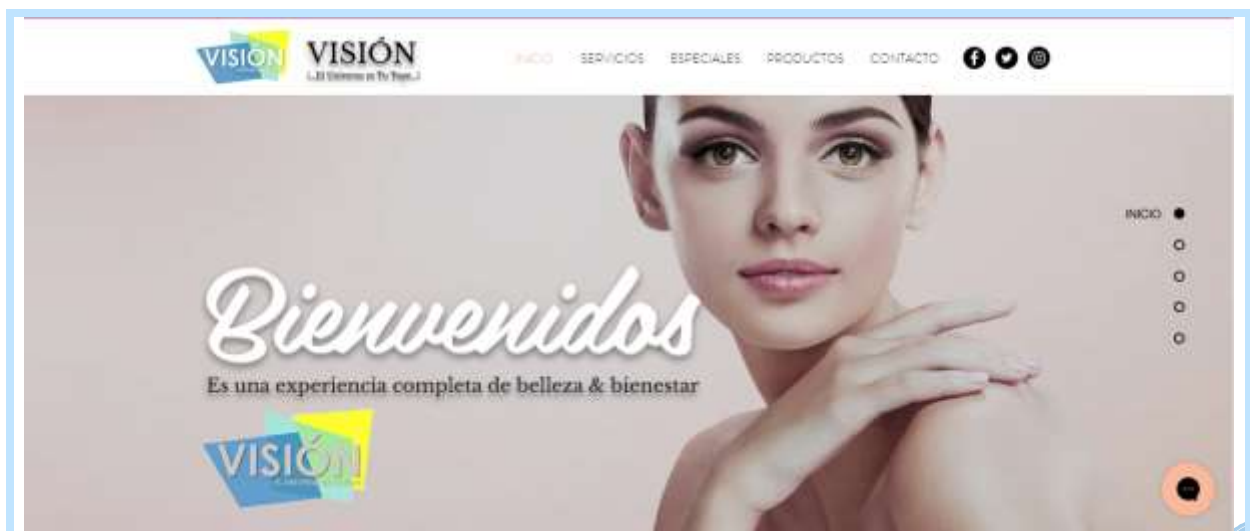
Nuestro marketing digital está aplicado a estrategias de comercialización que llevamos a los medios digitales, a través de una Landing Page o Página de Aterrizaje, la cual es una página web diseñada específicamente para convertir nuestros visitantes en futuros compradores (leads).

A través de nuestra página web ofrecemos nuestros productos VISION – El Universo es tu Tope, seduciendo al usuario con la información entregada y con la diagramación mostrada, así el cliente estará dispuesto a diligenciar nuestro formulario y tentado a adquirir nuestro producto, adicionalmente puede acceder a contenidos de interés. Nuestra página nos ayuda a convertir a los usuarios nuevos en clientes potenciales y finales.

El usuario debe ingresar a nuestra página web <https://andresanguloc.wixsite.com/vision>, a continuación decide que desea hacer, si quiere ampliar información, adquirir nuestro producto, entrar a nuestros servicios y por ende se convierte en cliente final, finalmente la página le pedirá al usuario si no adquiere el producto nos envíe información de contacto para descargar nuestro contenido, convirtiéndose en un lead.

De esta manera conseguimos la oportunidad perfecta para contactar a nuestros usuarios en dado caso que no adquieran nuestro producto a través de la página web, de una forma personalizada e influenciamos su decisión de compra de nuestro producto VISION – El Universo es tu Tope.

A continuación, podrán observar los pantallazos de nuestra página web:





Testimonios

“ Es un producto fantástico, me ahorra dinero y tiempo al momento de maquillarme, adicionalmente solo escojo el estilo de maquillaje para el evento que tenga que asistir, me gusta mucho el producto y lo recomiendo a todas las mujeres.

Socorro Cruz, Modelo

“ Es un producto supremamente eficiente, ya que por mi trabajo no tengo el tiempo para arreglarme la barba y solamente tengo que utilizar 5 minutos de mi tiempo para perfilarla, arreglarla y darle el estilo que me gusta, estoy a gusto con mi producto.

Carlos Márquez, Abogado

“ Me permite compartir más tiempo con mis hijos y así los hago crecer. Además de mi caso, ya que solo duro 5 minutos maquillándome, no necesito comprar más productos, estoy feliz con mi VISION y estoy recomendando a todas las mujeres del país. Mi esposo también me lo está comprando.

Olivia López, Ama de Casa

Estableciendo conexión segura...

Visítanos

Calle 128 Bis # 1 - 39, Piso 3, Bogotá, D.C. (Colombia)
info@vision.com | Tel. 314-662-9933

HORARIO DE TRABAJO

Lun - Vie: 9am - 6pm | Sábado: 9am - 4pm | Domingo: 9am - 1pm

Nombre

Email

Teléfono

Escribe tu mensaje aquí...

Enviar

Estableciendo conexión segura...

Hacemos contigo

Tu lo deseas... VISION te lo cumple

243 490 573808

CONTACTO

Estableciendo conexión segura...

Nuestros Productos

<p>Kit de Entrega</p> <p>El universo es tu topa, tu lo deseas, VISIÓN te lo cumple</p>	\$200000	Adquirir
<p>Paquete de Mascaras o Caretas</p> <p>El universo es tu topa, tu lo deseas, VISIÓN te lo cumple</p>	\$70000	Adquirir
<p>Software de Instalación</p> <p>El universo es tu topa, tu lo deseas, VISIÓN te lo cumple</p>	\$30000	Adquirir

Dirección

Calle 12B Bs # 1 - 29, Piso 3, Bogotá, D.C. (Colombia)
 info@vision.com | Tel: 314-662-1953

HORARIO DE TRABAJO
 Lunes - 9am - 6pm | Sábado: 9am - 4pm | Domingo: 9am - 1pm



Métricas Clave

Nuestra investigación de mercadeo, nos condujo a identificar el desarrollo de un producto a través de las redes sociales (online), donde los mecanismos de solución y medición nos llevan a saber cuántas personas siguen nuestra página de internet (Facebook), cuantas personas adquieren nuestro producto y que personas están interesadas en seguirnos.

A través de nuestro proceso cuantitativo contamos con una serie de fases o etapas para poder definir nuestro alcance de negocio **VISIÓN – El Universo es tu Tope**, como de nuestra marca.



Idea

Nuestra idea radica en un negocio en línea a través de las redes sociales (Facebook), brindando a los usuarios que comparten nuestros gustos por la belleza, el cuidado y la buena apariencia, nos brinden la posibilidad de ampliar nuestro negocio, por medio de la interacción con nuestra página en Facebook donde hemos formado conceptos dinámicos y agradables para el acercamiento a los consumidores y nuestra medición conlleva a las personas que visitan nuestras páginas como estrategia de mercadeo.

A través de nuestro negocio manejamos nuestro producto para: Mujeres y Hombres, donde encuentran la posibilidad de maquillarse, afeitarse, arreglar su rostro de una forma rápida (tan solo 5 minutos) a un bajo costo, ahorrando tanto tiempo como dinero.

Planteamiento del Problema

El planteamiento del problema radica en *¿Cómo desarrollar y enfocar un negocio a través de las redes sociales (online)?* Para responder a este planteamiento, nos enfocamos en proyectar una investigación sobre un negocio totalmente virtual, en este caso Facebook, donde creamos un producto – **VISIÓN – El Universo es tu Tope**.

Contamos con la verificación diaria de nuestro sitio, donde observamos el alcance de nuestras publicaciones, la interacción con las divulgaciones realizadas, los nuevos clientes a través de me gusta de nuestra página, enfocando nuestro negocio exclusivamente en las redes sociales.

Antecedentes: Realizamos las debidas encuestas de validación para conocer lo que los usuarios desean y piensan de los negocios a través de las redes sociales, específicamente de nuestro producto (VISIÓN – El Universo es tu Tope), también contamos con la plataforma virtual (Facebook), para que los usuarios puedan visitarla, observar el producto, sus antecedentes, su historia y analizar su precio, nos permite interacción con los clientes, nuestro sitio es **VISIÓN – El Universo es tu Tope**.

Diagnostico Actual: En nuestra página web, podemos calificar nuestro servicio a través de los alcances y las interacciones que tienen los usuarios con nuestro producto y las publicaciones realizadas, observamos diariamente la actividad que ha tenido nuestra página y así comprendemos que población está más interesada en nuestro producto.

Fundamentación Teórica: Nuestra fundamentación teórica se basa en el alcance que tuvo nuestras encuestas realizadas, también en las publicaciones e interacciones realizadas en nuestra red social (Facebook), con estos datos podemos calificar que interés tienen y si el producto conlleva importancia para los usuarios.

Marco Teórico

En internet podemos encontrar varios productos o negocios online o productos virtuales, en las que se puede navegar y consultar, en este caso nos enfocamos en los productos de belleza y cosméticos en Facebook, pero como desarrollar y enfocar ese negocio a través de esta herramienta.

En el análisis observamos cómo ampliar y orientar un producto a través de la plataforma de Facebook, en ese sentido, es preciso aclarar que para poder desarrollar esta temática optamos por crear un sitio web en Facebook (producto de belleza – **VISIÓN – El Universo es tu Tope**), que nos permitió conocer e involucrarnos con los productos y negocios en línea o virtuales, nos centramos en la interacción con los clientes y lo que buscan en un producto virtual, pero fundamentalmente en Belleza, cosméticos y cuidado de la piel.

Si bien la estructura del trabajo nos permite entender cómo podemos influenciar a los clientes en la adquisición de nuestros productos y servicios por internet, y que visiten nuestra página en Facebook, pudimos conocer de primera mano cómo desarrollar el negocio de nuestro producto a través de una red social, ya que contamos con variables como la cantidad de personas a las cuales hemos impactado, que interacción tenemos con ellas y podemos medir en tiempo real los datos generados, así sabemos si nuestra marca puede competir en el mercado virtual.

Metodología

El tipo de investigación utilizada en nuestro negocio online, abarca dos (2) principales técnicas una son las encuestas realizadas para conocer el mercado y la segunda es la red social (Facebook), donde podemos observar las diferentes interacciones de nuestros productos con los usuarios o clientes (ejemplo podemos observar que si nuestro producto les gusta, que alcance tienen nuestras publicaciones, que interacción tienen los usuarios con nuestras publicaciones y a que personas les impacta más nuestra marca).

Posteriormente utilizamos los resultados entregados por las encuestas y la red social para aclarar la perspectiva de nuestro negocio, sabiendo que les gusta a nuestros clientes.

En nuestras encuestas recolectamos información de las necesidades de nuestros clientes donde utilizamos la identificación del usuario, la red social más utilizada, la percepción del usuario al ver nuestra marca y su publicidad, y la adquisición de nuestro producto por internet.

Nuestra área de investigación es la página en Facebook (**VISIÓN – El Universo es tu Tope**), donde utilizamos mecanismos de estadísticas medibles que nos permitieron tener las herramientas para alcanzar nuestro objetivo publicitario, el cual es posicionar nuestro producto en el negocio online. Proyectamos la idea de poder establecer nuestro producto y servicio como una de las más influyentes en la venta y adquisición de servicios de belleza, cosméticos y de cuidado con la piel a nivel nacional, esto nos va a poder brindar la posibilidad de ampliar nuestra visión mercantil y poder observar hasta donde podemos impactar con nuestra marca.

- **Visualización del Alcance del Estudio:** Nuestro producto, conlleva a la comercialización de nuestra marca

y careta para maquillarse o afeitarse por internet (online), tienen la característica y el alcance de introducir al consumidor en la adquisición del producto a través de internet y que lo realice por medio de nuestra página virtual (Facebook), nuestro fundamento radica en nuestra marca (**VISIÓN – El Universo es tu Tope**), y la diversidad de procesos que puede realizar con nuestra masara o careta y que tenemos a disposición de nuestros clientes, soportándolo a través de las estadísticas establecidas por nuestras mediciones diarias realizadas.

Contamos con la propuesta de negocio (Costo – Beneficio), en donde nuestros clientes adquieren nuestro producto y nosotros los favorecemos con alguna promoción (50% de descuento en su segundo artículo), algún servicio (envío sin costo), o regalo (por la compra de este artículo lleve un servicio gratuito de limpieza facial). Todo lo realizado es para ampliar nuestra estrategia de marketing digital y que los usuarios se interesen en nuestro producto el cual es el objetivo deseado.

Nuestra principal ventaja es contar con la estadística entregada por las encuestas realizadas, adicionalmente contar con nuestra plataforma en internet (Facebook), que muestran nuestro negocio **VISIÓN – El Universo es tu Tope** donde encuentran ahorro en tiempo, dinero y descuentos, así realizamos una interacción virtual Cliente – Negocio, generando una confianza por parte del usuario al utilizar o visitar nuestra plataforma. Esto nos va a servir para potencializarnos en el comercio online, nos va a distinguir de nuestros competidores, por nuestra marca y nos brindara la alternativa de mejorar nuestro servicio al cliente cada día.

Definición de Hipótesis y Variables

A través de la recolección de datos que realizamos con nuestras encuestas, pudimos conocer que nuestra marca (**VISIÓN – El Universo es tu Tope**), puede llegar a impactar al futuro consumidor para adquirir el producto que nosotros comercializamos a través de nuestro sitio web (Facebook).

También nos permitió conocer la influencia de las redes sociales en la adquisición de productos o servicios por parte de las personas, en este caso la página web (Facebook), nos brindó la alternativa de promocionar nuestra marca y producto.

Tenemos la hipótesis de que a futuro podamos conocer si nuestra marca puede llegar a ser tan reconocida por los usuarios para que adquieran el producto por nuestra página web (Facebook), ya que nuestra idea principal es poder brindar un buen servicio a un cliente para que este se convierta en aliado de nuestra marca y brinde la información a otros usuarios, que nos puedan visitar y adquirir nuestra marca.

Recolección de Datos

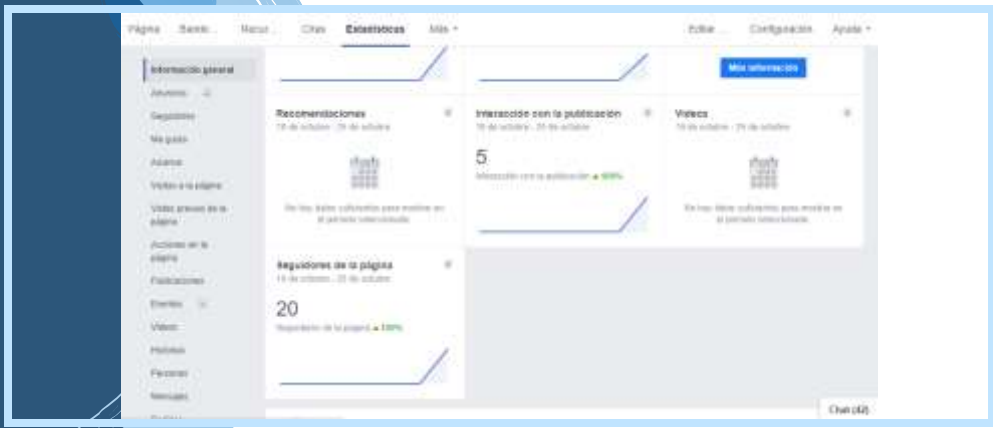
Nuestras fuentes de acción para realizar la debida investigación y conocer las variables de nuestro negocio, fue con la ayuda de la *encuesta*, donde pudimos conocer la perspectiva de los usuarios respecto a los negocios en redes sociales, nuestra marca y su interés en visitarnos y permitimos brindarles nuestro servicio. Pudimos concluir que le interesa al cliente referente a un negocio en redes sociales, dar a conocer nuestra marca e invitarlos a que visiten nuestra página de Facebook para captar más compradores; utilizamos preguntas como:

- ¿Qué red social usa con más frecuencia?
- ¿Con que frecuencia se conecta a las redes sociales?
- ¿Le gusta adquirir productos o servicios por medio de las redes sociales en especial Facebook?

- ¿En alguna ocasión ha realizado compras a través de Facebook?
- ¿Cree que puede correr algún riesgo adquiriendo productos por Facebook?
- ¿Le llama la atención el logo que observa?
- ¿Qué le parece le nombre del producto online – VISION – El Universo es tu Tope?
- ¿Visitaría nuestra página en Facebook – VISION – El Universo es tu Tope?
- ¿Le gustaría recibir publicidad de nuestro producto como promociones y artículos?
- ¿Compraría nuestra mascara o careta por medio de nuestra página de Facebook?
- ¿Cree que ahorraría tiempo comprando nuestro producto por medio de nuestra página de Facebook?
- ¿Confiaría en adquirir nuestro producto por medio de nuestra página de Facebook?
- ¿Recomendaría nuestra página y el producto a sus contactos?
- ¿Le gustaría adquirir nuestro producto directamente con nosotros?
- ¿Nos brindaría la oportunidad de ofrecerle nuestro producto y servicio por medio de la página de Facebook?

La herramienta fundamental de recolección de datos combinada con las encuestas realizadas, es nuestra página web (Facebook), ya que nuestra marca **VISION – El Universo es tu Tope**, cuenta con la interacción diaria con los clientes a través de la plataforma, donde medimos diariamente la interacción, el alcance, los nuevos miembros de nuestra comunidad y así sabemos si nuestro producto les interesa y si están dispuestos en adquirirlo con nosotros en línea, obteniendo como resultado un beneficio mutuo.

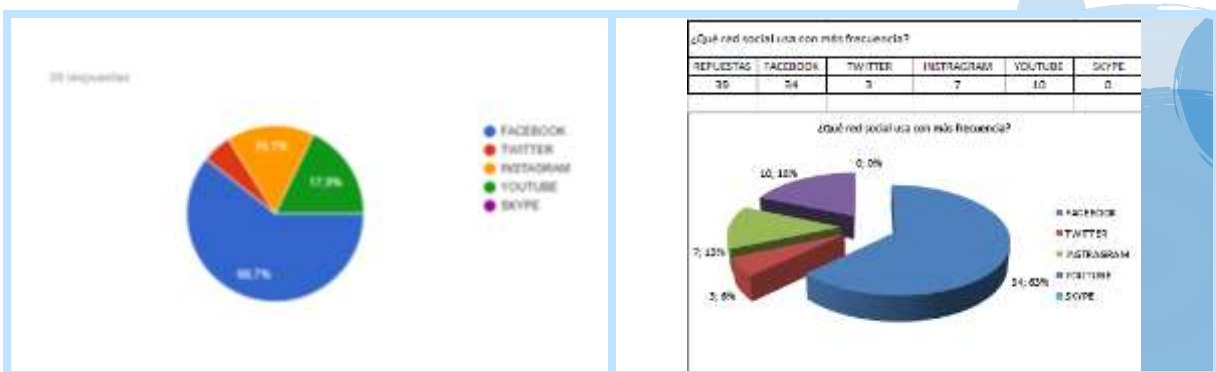


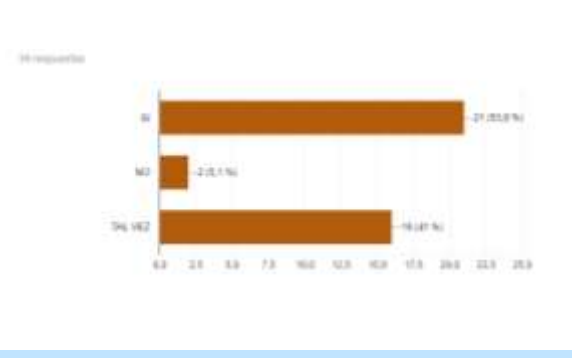
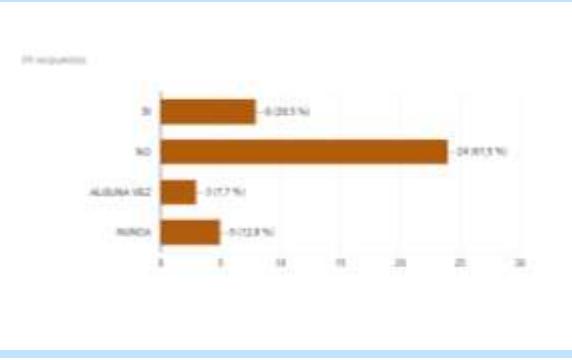
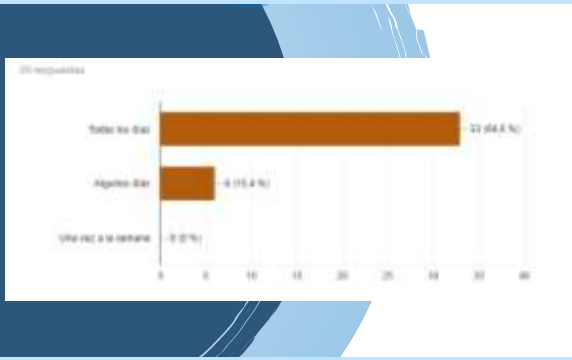


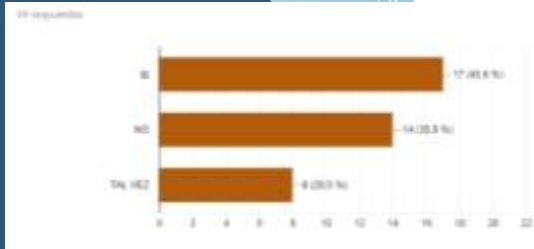
El producto cuenta con la facilidad de encontrarse en un ambiente de divulgación masiva y que es visto por mucha gente, en este caso queremos impactar con nuestra marca directamente a la mayor cantidad de clientes posibles en la web a través de nuestra publicidad. Al apostarle a una campaña de alta calidad la información que recopilamos de nuestros clientes es instantánea, por tal razón nuestro marketing digital debe volverse viral.

Análisis de Resultados

El análisis nos permite concluir que, de un total de 39 personas encuestadas, el 60% nos permite ofrecer nuestro producto y visitarían nuestra página de Facebook, con estos elementos conformamos la ejecución de la estrategia de mercado y sabemos que el producto les gusta y a que personas impactamos (imagen de nuestra marca). Las variables concluidas de la encuesta son las siguientes:

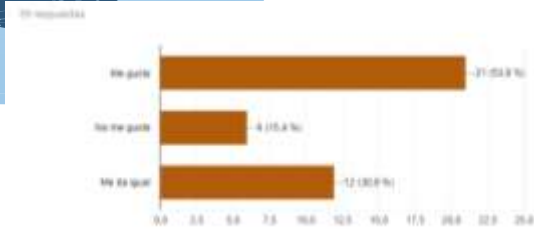
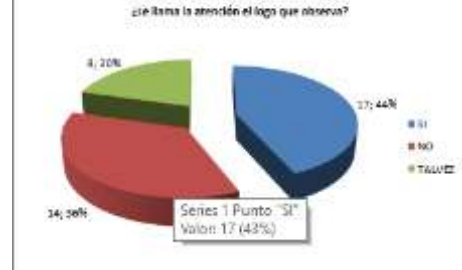






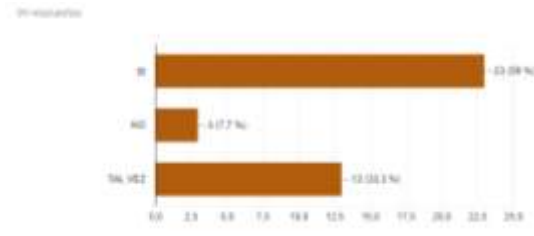
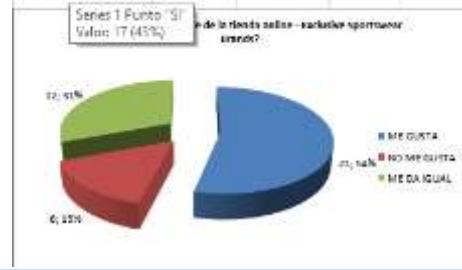
¿Le llama la atención el logo que observa?

RESPUESTAS	SI	NO	TALVEZ
	17	14	8



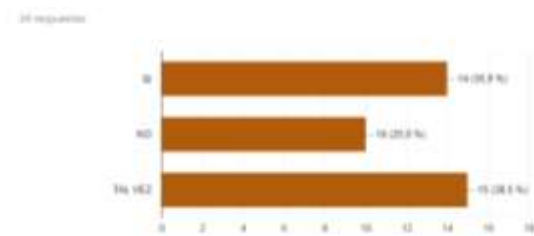
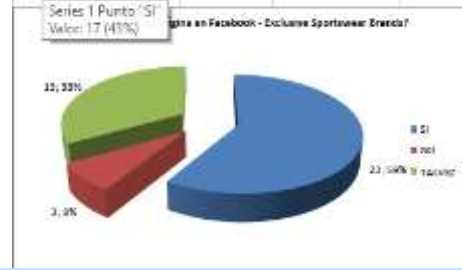
¿Qué le parece el nombre del producto online - VISION - El Universo es tu Logo?

RESPUESTAS	ME GUSTA	NO ME GUSTA	ME DA IGUAL
	21	4	12



¿Visitaría nuestra página en Facebook - VISION - El Universo es tu Logo?

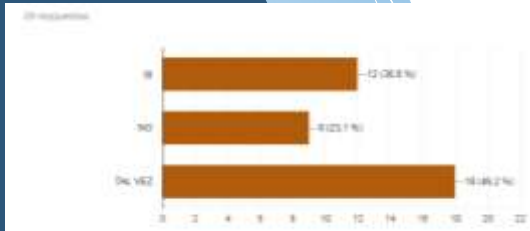
RESPUESTAS	SI	NO	TALVEZ
	23	3	12



¿Le gustaría recibir publicidad de nuestro producto como promociones y artículos?

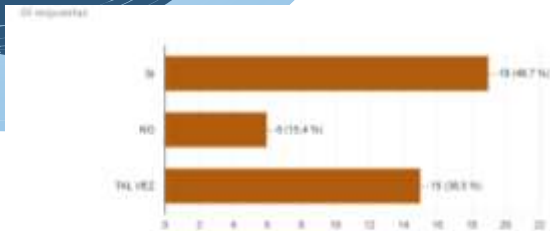
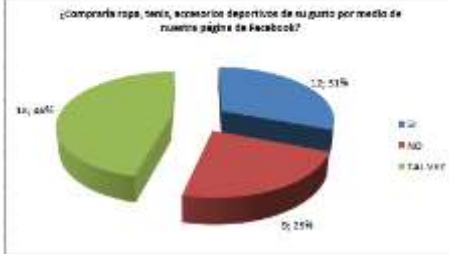
RESPUESTAS	SI	NO	TALVEZ
	14	10	15





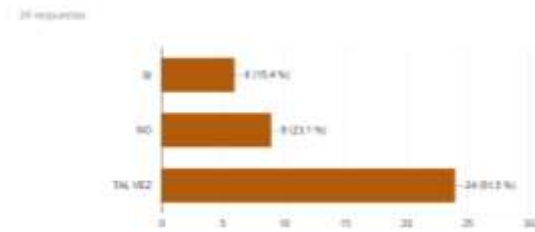
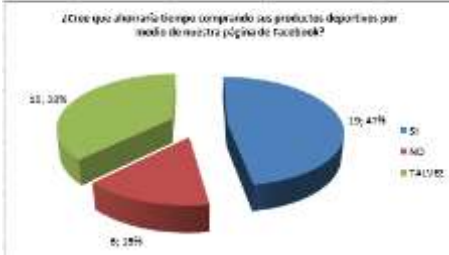
¿Compraría nuestra mascarilla o casaca por medio de nuestra página de Facebook?

REPUESTAS	SI	NO	TAL VEZ
29	12	8	19



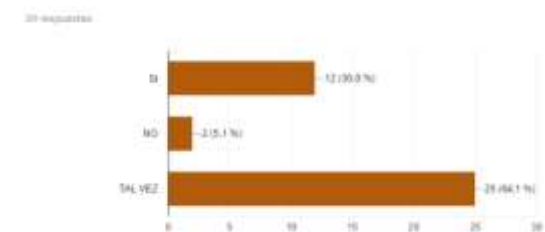
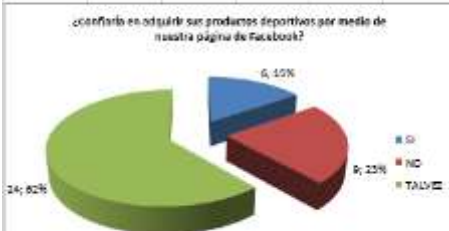
¿Dice que ahorra tiempo comprando nuestro producto por medio de nuestra página de Facebook?

REPUESTAS	SI	NO	TAL VEZ
29	19	6	15



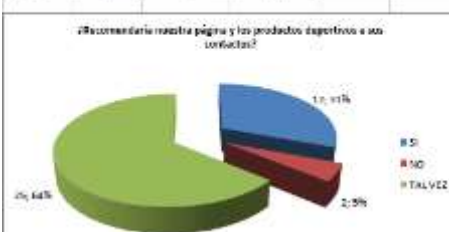
¿Confiaría en adquirir nuestro producto por medio de nuestra página de Facebook?

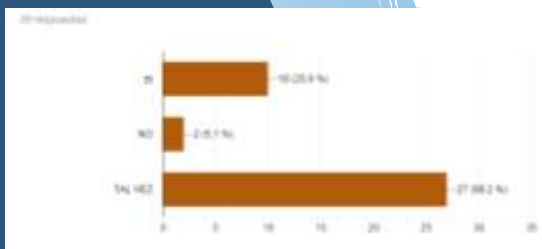
REPUESTAS	SI	NO	TAL VEZ
29	6	9	24



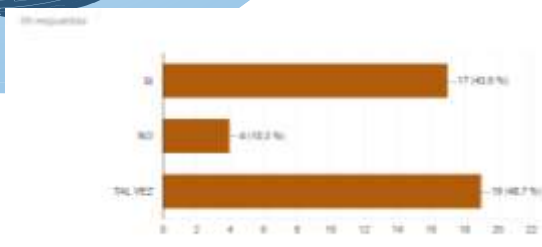
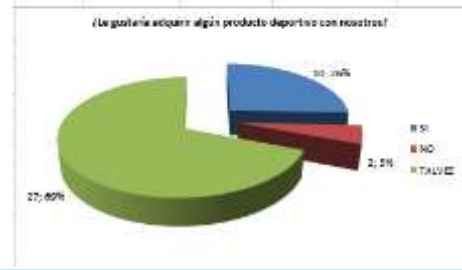
¿Recomendaría nuestra página y el producto a sus contactos?

REPUESTAS	SI	NO	TAL VEZ
29	12	2	15

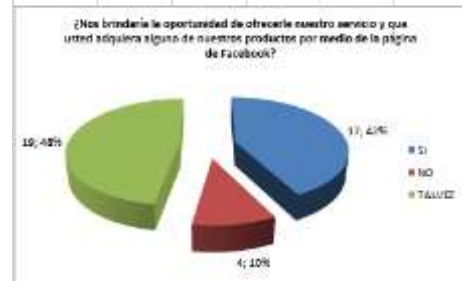




¿Le gustaría adquirir nuestro producto directamente con nosotros?			
REPUESTAS	SI	NO	TALVEZ
39	10	2	27



¿Nos brindaría la oportunidad de ofrecerle nuestro producto y servicio por medio de la página de Facebook?			
REPUESTAS	SI	NO	TALVEZ
39	17	4	18



Concluimos que nuestro producto (**VISIÓN – El Universo es tu Tope**), permite influenciar en la adquisición de productos de belleza, cosméticos y cuidado de la piel por internet a los usuarios que visitan nuestro sitio en Facebook, así brindamos la mejor alternativa en ventas e impacto publicitario.

Los comentarios o interacciones que realicen los clientes con nuestro sitio web (Facebook), nos dan a conocer y entender las necesidades requeridas, así estamos mejorando la confianza del cliente y aumentamos la posibilidad de adquisición de nuestros productos.

En la interacción instantánea con el cliente, el problema con nuestro producto, defecto de fabricación, componentes nocivos o relacionados a los servicios como los retrasos en los envíos o dificultades en la devolución son identificados inmediatamente y resueltos lo más rápidamente posible.

Para realizar el informe de resultados de nuestro producto **VISIÓN – El Universo es tu Tope**, tenemos las mediciones obtenidas de nuestro sitio web (Facebook), donde nos brinda los datos registrados diariamente de nuestras interacciones:

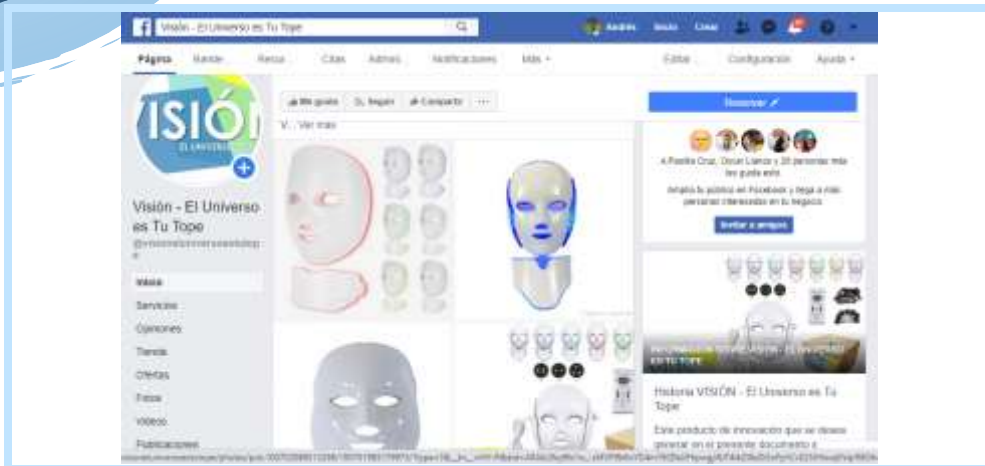


Interpretación de Resultados

Para poder medir los resultados de nuestro negocio a través de las redes sociales, creamos y divulgamos dos herramientas importantes, la encuesta y la Página de Facebook. Analizando las investigaciones que pudimos verificar concluimos que de un total de 39 personas encuestadas el 60% nos permite ofrecer nuestros productos y visitarían nuestra página de Facebook: <https://www.facebook.com/visioneluniversoestutope/insights/?section=navLikes>. Con los parámetros establecidos buscamos mostrar que nuestro producto y nuestra marca puede influenciar de manera positiva a los consumidores a través de los negocios online, tanto en la compra del producto, como en la satisfacción de las necesidades de los clientes.

Reporte de Resultados – Página de Facebook





Estudio Técnico (Localización del Proyecto)

Macro – Localización

Consiste en decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, también llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, determinando sus características físicas e indicadores socio-económicos más relevantes, es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto contribuyendo a minimizar los costos de inversión y los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto. En la macro localización se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Facilidades y costos del transporte.
- Disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos.
- Materias primas.
- Energía Eléctrica.
- Combustibles.
- Agua, etc.
- Localización del Mercado.
- Disponibilidad.
- Características topográficas y costo de los terrenos.
- Facilidades de distribución.
- Comunicaciones.
- Condiciones de vida.
- Leyes y reglamentos.
- Clima.
- Acciones para evitar la contaminación del medio ambiente.
- Disponibilidad y con fiabilidad de los sistemas de apoyo.
- Actitud de la comunidad.
- Zonas francas.
- Condiciones sociales culturales.

Micro – Localización

Se elige el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio., conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y delimitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona.

Tiene el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la planta industrial, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos del lograr la más alta rentabilidad o producir el mínimo costo unitario. Para la micro localización hay que tomar en cuenta:

- Localización urbana, o suburbana o rural.
- Transporte del personal.
- Policía y bomberos.

- Costo de los terrenos.
- Cercanía a carreteras.
- Cercanía al aeropuerto.
- Disponibilidad de vías férreas.
- Cercanía al centro de la ciudad.
- Disponibilidad de servicios (agua, energía eléctrica, gas, servicio telefónico).
- Tipo de drenajes.
- Condiciones de las vías urbanas y de las carreteras.
- Disponibilidad de restaurants.
- Recolección de basuras y residuos, Restricciones locales.
- Impuestos.
- Tamaño del sitio.
- Forma del sitio.
- Características topográficas del sitio.
- Condiciones del suelo en el sitio.

En conclusión, la macro – localización consiste en decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio y en lo que respecta a la micro – localización, se elige el punto preciso, dentro de la macro zona, es decir en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio.

Cuartilla de Macro y Micro – Localización

Los factores que se consideraron para decidir dónde se iba a instalar el proyecto de VISIÓN – El Universo es tu tope, en la ciudad de Bogotá, fueron los siguientes cuanto a Maco y micro localización se refiere:

Lo primero que se consideró es que ya se tiene el inmueble en la ciudad de Bogotá, además, se realizó una revisión del entorno para corroborar que no hubiera ningún vecino indeseable que pudiera afectar el uso del servicio ofrecido y que tipo de negocio ancla está cerca del proyecto.

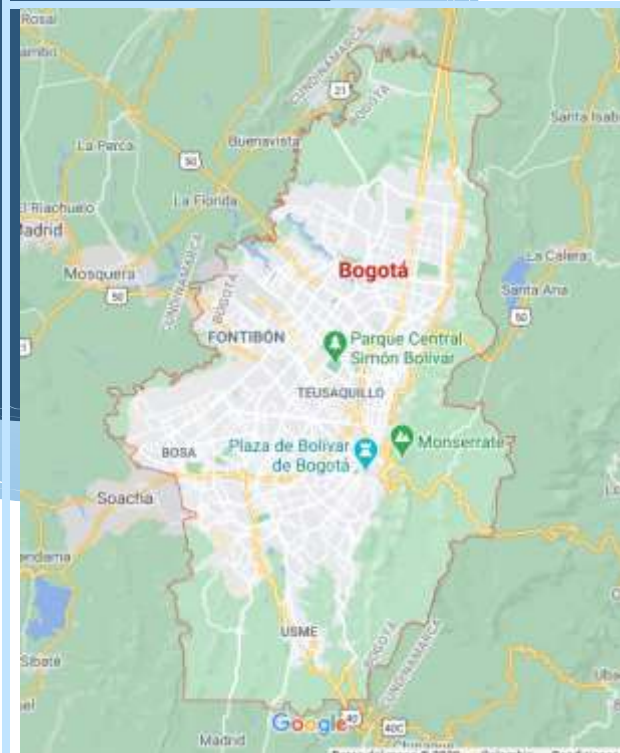
Como negocio ancla se tomaron los almacenes de belleza y salud corporal del centro de Bogotá, que se presentan como una oportunidad para VISIÓN – El Universo es tu tope, debido a que se puede presentar la situación que los clientes sientan interés por el producto ofrecido (mascara o careta).

- **Ubicación:** Calle 12B Bis # 1 – 39 Piso 3 – Oficinas de VISIÓN / El Universo es tu tope.
- **Relación Precio – Calidad del Terrero:** Propiedad del Inversor.
- **Revisión del Entorno:** No se detectaron vecinos indeseables.
- **Negocios anclas:** Almacenes de belleza y cuidado de la piel.
- **Análisis de Estructura Urbana:** En la ciudad de Bogotá y específicamente en el centro de la ciudad donde circula mucha población es el sector escogido para realizar nuestro negocio y expandir nuestro mercado, con nuestro producto.

Tabla de Requerimientos de Operación

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos Técnicos
Infraestructura	Costo de inversión en la infraestructura física y tecnológica de nuestra compañía	1	\$ 20.312.500	Infraestructura física, oficinas, espacios de trabajo, baños, archivos, zonas comunes, cuarto de comunicaciones, cafetería.
Adecuaciones	Gastos de inversión para el mejoramiento estructural de la oficina, sede de trabajo, tanto en equipos, como en material como en nómina.	1	\$ 43.300.000	Mejoramiento de inversión estructural, servicios profesionales, gastos de mejoramiento de inversión, inversión en mejoramiento de software, contratación de nuevo personal.
Maquinaria y Equipos	Gastos de estructura de inversión en equipos y maquinas nuevas y mejoramiento del software de trabajo.	1	\$ 36.000.000	Infraestructura técnica de compra de maquinaria y equipos de última tecnología para generar nuestro producto de una manera más rápida y con todos los estándares de calidad propuestos, mejoramiento del software de desarrollo de la aplicación y el hardware de producción.
Equipo de Comunicación y Computación	Inversión en mejoramiento de equipos de comunicación y computación que utiliza el personal para la producción de nuestro producto a gran escala.	15	\$ 21.333.333	Gastos de inversión en software., en servicios profesionales de mejoramiento de calidad de máquinas, gastos en equipos en general de trabajo y adicionales que necesite el personal para poder mejorar el desempeño y producción del producto.
Muebles y Enseres y Otros	Inversión en la comodidad de los colaboradores de la empresa tanto en los muebles que utilizan como en los enseres y zonas comunes para su descanso.	8	\$ 12.625.000	Se realiza la inversión para el mejoramiento de la infraestructura física que utilizan los colaboradores de la empresa como son los muebles, los enseres, las zonas comunes, la cafetería, para un desempeño mejor en el área de trabajo y comercialización.
Otros (incluido herramientas)	Inversión en gastos adicionales como marketing digital, publicidad, eventos. Nomina, servicios públicos.	1	\$ 56.000.000	Se realiza la inversión en los gastos administrativos, gastos de ventas, pagos adicionales para generar un buen desempeño de trabajo y

Mapa Localización del Proyecto (Oficinas VISIÓN)



Ciudad Bogotá



Barrio La Candelaria



Dirección Oficinas VISIÓN – El Universo es tu tupe (Calle 12B Bis # 1 – 39 Piso 3)

Estudio Técnico (Ingeniería del Proyecto)

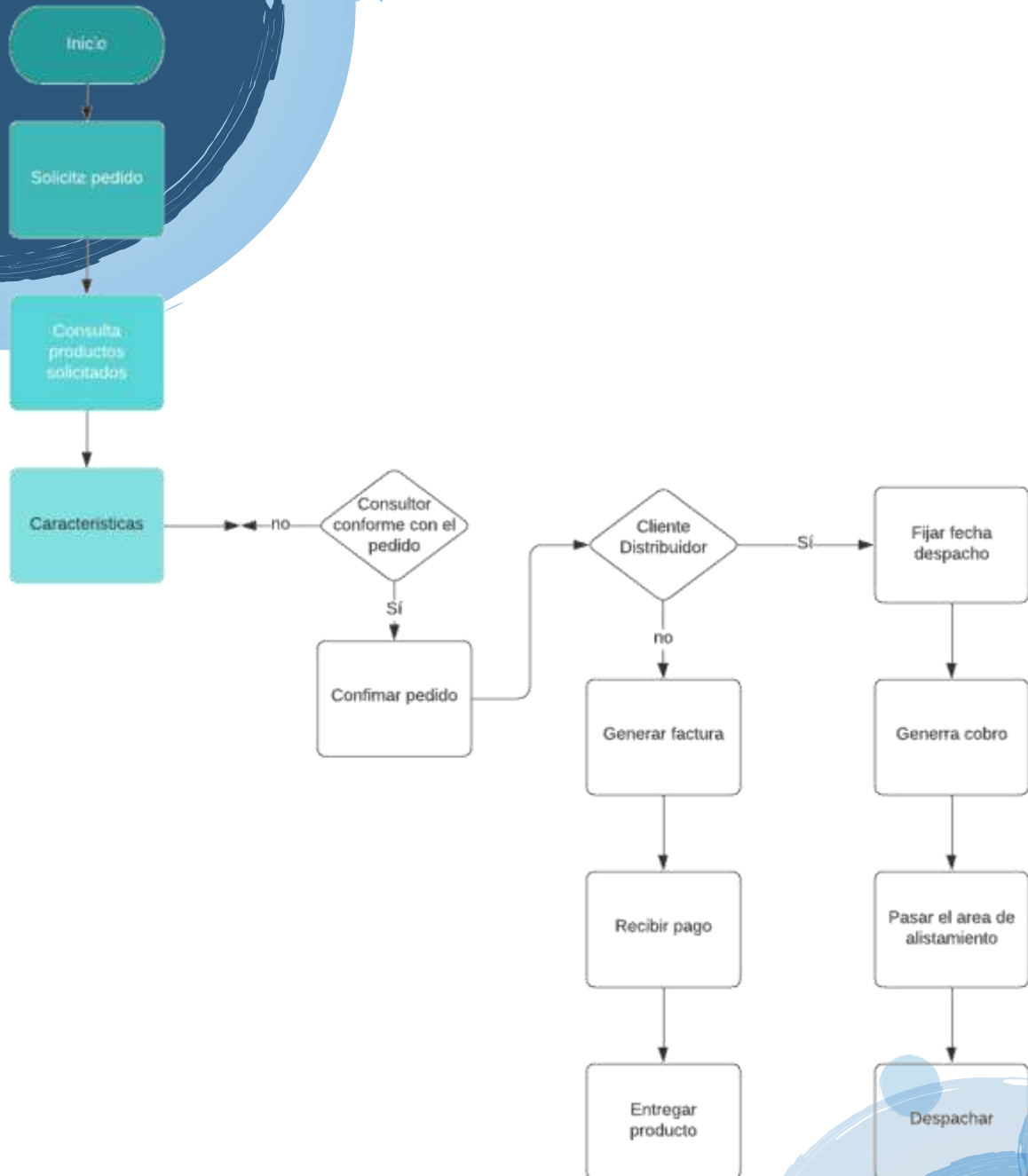
Proceso de Producción

Requerimientos de operación en el proceso de producción del producto y la empresa:


Bien / Servicio: VISIÓN – El Universo es tu tope.				
Unidades a producir: Una (1)				
Actividad del Proceso	Tiempo estimado de realización (Minutos / Horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (cantidad de producto / unidad de tiempo)
Recepción de materia prima	120 / 2	Área de Compras Área Logística Área de Calidad	1 2 2	Montacargas Stand de Almacenamiento
Fabricación del producto	120 / 2	Fabricación del producto	3 2	Mano de Obra Alistamiento Empaque
Distribución al cliente	120 / 2	Mensajería	6	Cargue Envío
Total	360 / 6	5	16	7

Diagrama de Flujo

Proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio:



Estudio Técnico (Ficha Técnica)

	VISIÓN / el Universo es tu tope ¡...tú lo deseas... VISIÓN te lo cumple...!		
<small>CODIGO: VUT - 001</small>	<small>VERSION: 001</small>	<small>FECHA: 16 de Noviembre del 2020</small>	
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO			
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)			
<p>Este producto de innovación que se desea crear en la presente ficha técnica se define con el nombre técnico VISIÓN (El universo es tu tope), tiene como propósito brindar alternativas de ahorro de tiempo y dinero a las mujeres y hombres que deseen cuidar su piel, la cual es una máscara o careta biodegradable, que le permite al usuario ahorrar tiempo en el momento de maquillarse o afeitarse, viéndolo no como una opción, sino como una necesidad; esta creada con materiales biodegradables, por lo tanto, cuando termine su ciclo de utilización, cuenta con semillas microscópicas que permiten plantar un árbol o flor, lo que se desee escoger. Esta idea surgió por la necesidad de las mujeres y hombres que por falta de tiempo no pueden maquillarse o afeitarse de una manera rápida, teniendo como un plus el ahorro económico que se puede hacer con el producto.</p>			
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE			
<ul style="list-style-type: none"> • VISIÓN está pensada y desarrollada para mujeres y hombres que no cuentan con mucho tiempo en sus quehaceres diarios y muchas veces no les queda espacio para maquillarse, arreglarse, afeitarse, etc. • Con VISIÓN solo se durará cinco (5) minutos para quedar con el estilo que se escoja, solamente se debe programar lo que desee que haga VISIÓN en el rostro. • No importa como sea el rostro de la persona, no importa si la belleza es exótica, si tiene los ojos redondos o alargados, si tiene barba o no, si quiere ir a cenar, a una reunión o solo se quiere lucir bien, si se quiere perfilar un bigote, si se quiere afeitar totalmente el rostro, si se quiere delinear las cejas, pintar las pestañas, VISIÓN hace lo que programe el usuario. • El proceso se cumple en tan solo cinco (5) minutos del tiempo, con maquillajes modernos, inspiraciones geométricas y utilizando las últimas tendencias de belleza en el rostro. 			
C. PRESENTACIONES COMERCIALES			
<p>VISIÓN / EL UNIVERSO ES TU TOPE (¡...Tú lo deseas... VISIÓN te lo cumple...!), la idea es utilizar una máscara o careta biodegradable, que está diseñada para cuidar la piel de la mujer y el hombre, ahorrando tiempo con su necesidad de maquillarse o afeitarse, lo que queremos conseguir con este producto es observarlo no como una opción sino como una necesidad. Esta idea surgió por la necesidad de las mujeres y hombres que por falta de tiempo no pueden maquillarse o afeitarse de una manera rápida, teniendo como un plus el ahorro económico que se puede hacer con el producto. Para VISIÓN no hay una discriminación de la persona que dese utilizar el producto, está creada para que sea usado por mujeres y hombres (para ser incluyentes cualquier género), a partir de los 16 años de edad, que deseen mejorar su aspecto físico (rostro) y deseen ahorrar tiempo y dinero en sus actividades diarias, ya sea para ir a la oficina, ir a una cena, a una fiesta, a una cita, etc., y deseen verse de la mejor manera posible. La necesidad de utilizar VISIÓN surge debido a la falta de tiempo de las personas hoy en día, conlleva a que por las diferentes actividades que se desarrollan a diario, no se cuenta con el debido tiempo para tener un buen look, adicionalmente que los productos cosméticos o de maquillaje son costosos, entonces nuestra mascara o careta le va a permitir a la persona primero tener un look espectacular en tan solo 5 minutos, adicionalmente el ahorro en dinero se va a ver aumentado ya que no va a tener que adquirir productos para arreglarse, con solo VISIÓN lo podrá hacer sin ningún inconveniente ya sea para maquillarse, arreglarse, afeitarse, etc.</p>			
D. TIPO DE ENVASE			
<p>Maneja un software que se puede instalar en un Pc o en un portátil, escrito en lenguaje Delphi (Pascal bajo Windows), que compila directamente al .exe, sin necesidad de DLL externa realizando el programa con más rapidez. El programa de control permite manejar los servos o conectores que tiene la máscara por separado con los botones del Joypad y Joystick que permite su manejo más simple.</p> <p>Este programa de control graba lo que escogió el usuario y que desea aplicar a su rostro, esas secuencias las guarda en un script y luego las reproduce en la máscara de forma automática y así sucesivamente, para que la persona quede con el estilo que desee, ya sea maquillaje, perfilada, rasurada, etc.</p> <p>El computador produce los pulsos con precisión y los envía directamente a la máscara utilizando una tarjeta de control basada en microcontroladores, la máscara recibe los comandos de posicionamiento a través de los cables de serie, los decodifica y produce los pulsos correspondientes a cada uno de los servos o chips para su reproducción en la piel.</p>			
E. MATERIAL DE ENVASE			
<p>VISIÓN es una máscara o careta biodegradable creada con los estándares de seguridad para la utilización en la piel humana, su diseño está hecho de láminas elásticas integradas con sensores, actuadores y repetidores desarrollados en los laboratorios clínicos, que permiten la modulación del rostro sin importar su forma y sin peligro de dañar la pigmentación de la cara, permite el maquillaje que la persona desee o la perfilación de la barba o bigote del hombre, solamente debe ingresar los datos que desee para que la máscara produzca lo que el cliente desea tener en el rostro, adicionalmente el diseño es básico de una careta que cubre la totalidad del rostro del cliente con un tiempo de maquillaje de 5 minutos para su utilización.</p>			



VISION / el Universo es tu tope ¡...tú lo deseas... VISION te lo cumple...!

CODIGO: VUT - 001

VERSION: 001

FECHA: 16 de Noviembre del 2020

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

F. CONDICIONES DE CONSERVACION

Los microcontroladores utilizados son PIC16F628A, ya que son fácil de utilizar por el usuario, también cuenta con una interfaz UART implementada en el hardware, de modo que puede recibir comandos desde la línea serie durante el procesamiento de los pulsos para los servos o chips sin perder nada.

El circuito tiene separadas las fuentes de la lógica (5 voltios que se regulan desde una batería de 9 voltios por un circuito integrado LM317, y la de los servos o chips (6 voltios regulados desde los 12 voltios de una fuente para computadores, con otro integrado LM317).

La placa tiene ocho salidas para servos, aunque sólo se utilizan seis en esta aplicación, un conector hembra para el puerto serie, que conecta al microcontrolador a través de un adaptador MAX232, un conector para alimentar a otro dispositivo con 5 voltios y polo a tierra, y otro conector para los 3 pines libres del microcontrolador 16F628A.

El firmware para el 16F628A lo maneja el programa MikroPascal de MikroElektronika, el programa se basa en rutinas de interrupción para manejar los pulsos y para recibir datos del puerto serie, el protocolo del comando es muy simple tres bytes de datos y un cuarto byte de chequeo para verificar que la transmisión haya sido correcta hacia la máscara y que las especificaciones del usuario se cumplan.

G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)

VISION puede ofrecer muchas ventajas inasequibles para un maquillaje convencional, ya que tiene la capacidad de cambiar el color o cambiar los fluidos para regular la temperatura, reduciendo la difusión de bacterias con resistencias microbiana, las tecnologías y los compuestos son de aleación polímero con memoria de forma y con células madre para regenerar los tejidos, por consiguiente, brinda la posibilidad de crear lo que se quiere que reflejen los rostros.

El material inteligente está conectado directamente con la piel, sin causar ningún tipo de daño, así se tenga una piel muy sensible y delicada, aplicando una estimulación mecánica directa y regenerando el rostro a través de las células madre. VISION esta creada con los últimos estándares de tecnología, la composición de la máscara está hecha de láminas elásticas integradas con sensores, actuadores y repetidores desarrollados en los laboratorios clínicos, que permiten la modulación del rostro sin importar su forma, también cuenta con conexiones eléctricas y componentes electrónicos, tejido blando, chips repetidores, células madre, que permiten regular los colores, las texturas y los diseños que se deseen escoger.

H. VIDA UTIL ESTIMADA

VISION, es un producto 100% colombiano, creado en el 2020, y dedicado para ayudar a las personas en su aspecto físico, ya que permite que su utilización sea para maquillar o arreglar el rostro del cliente para el evento o la actividad que desee realizar en un lapso de tiempo de 5 minutos nada y a un bajo costo.

Nuestra razón de ser es proporcionar un servicio de excelente calidad con los estándares internacionales de protección para la piel y el rostro.

Nuestra visión conlleva a posicionarnos como el producto líder en el mercado de maquillaje y arreglo facial en Colombia.

VISION, generar una entrega de un kit de producto que contiene 7 caretas que las puede utilizar como se desee, los conectores eléctricos que pueden ser conectados a cualquier toma de luz, maneja un software de PC o portátil, escrito en lenguaje Delphi (pascal bajo Windows), que compila directamente al .exe, sin necesidad de ninguna DLL externa realizando el programa con rapidez. Adaptador de temperatura que permite que la máscara no se caliente y que siempre este a temperatura ambiente. Manual de manejo y utilización de la máscara que conlleva su manejo, instalación y servicios.

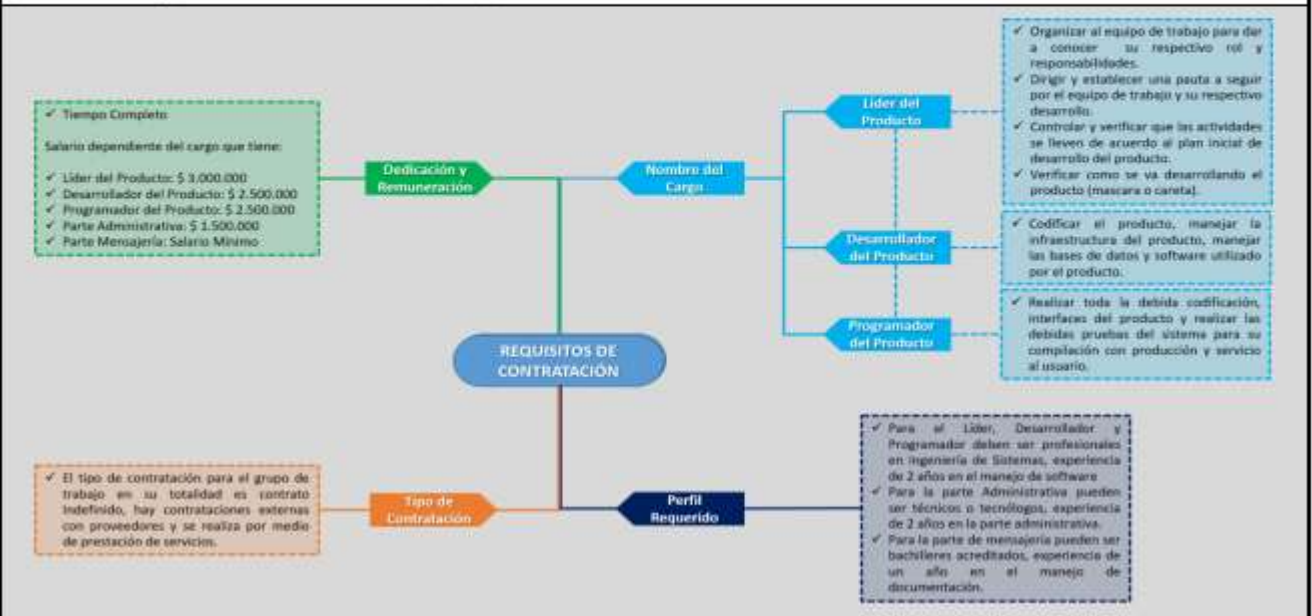
I. PORCION RECOMENDADA

Dentro de la revisión realizada de los precios que se vayan a definir del producto, debemos tener claro que este valor no se puede determinar sobre los precios de la competencia o de quien lidera el mercado, ya que, para el producto se debe tener en cuenta los costos de producción y de estrategias de marketing en cuanto a marca se refiere.

También, debemos tener muy claro que estos costos deben estar acorde con nuestro principal usuario final. Por ello, debemos enfocarnos que, para iniciar, las personas que tengan la pretensión de adquirir el producto. Es vital en este punto para el producto que se va a ofrecer que se debe mantener un valor de precio bajo, pero sin dejar de lado la calidad, los materiales y la implementación adicional que debe hacerse el Kit.

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO



K. GRUPO POBLACIONAL

Los clientes los definimos en un rango de mujer y hombre mayores de 16 años que desean verse bien y mejorar el aspecto de su rostro en poco tiempo (5 minutos), adicionalmente si desean la línea de maquillaje para eventos o fiestas y desean utilizarla en niños pueden hacerlo sin riesgo alguno, ya que nuestro producto cuenta con todos los estándares de calidad y eficiencia para utilización en el cuerpo humano sin ninguna contraindicación o riesgo por utilizarlo, podemos dividirlos en diferentes segmentos:

- Mujeres y Hombres de Oficina.
- Amas de Casa
- Estudiantes Universitarios o Bachilleres
- Estratos 1, 2, 3, 4, 5 y 6

Se puede utilizar para cualquier tipo de actividad como:

- Cotidiano
- Fiestas
- Almuerzos
- Comidas
- Cenas
- Citas

Firma del responsable del producto:

Nombre del Responsable del producto

Andrés Fernando Angulo Cubillos

Firma:

Lanzamiento Producto Mínimo Viable

¿Que problema estas tratando de resolver?



El problema que queremos resolver es ahorrar tiempo y dinero a las personas en el momento de maquillarse para las mujeres y de afeitarse para los hombres, con una duración de las solo cinco (5) minutos y un ahorro del 60% en su gastos mensuales.

¿Quién es tu público objetivo?



Nuestro público objeto del producto son personas mayores de 16 años (Mujeres y Hombres), que deseen verse de la mejor manera posible sin gastar mucho tiempo y dinero en su arreglo personal.

¿Cómo resolverás este problema?



A la duda de como ahorrar tiempo y dinero, nos surge la idea de crear VISION - El Universo es tu tope, donde con la mascara o careta la persona tendrá la posibilidad de poder arreglarse de la forma que dese utilizando el software con estilo escogido, ya sea para una cena, una fiesta o para el uso diario.

Cuál es el primer paso?



Nuestro primer paso es poder conseguir la satisfacción de nuestros clientes, brindándoles la alternativa e poder probar nuestro producto y compararlo con los productos de belleza que existen en el mercado, así podrán observar tanto el ahorro en tiempo como en dinero.