OPCIÓN DE GRADO 2

CONEXIÓN DIGITAL

“MESAS INTELIGENTES”

MARTINEZ BOMBIELA SAUL ISRAEL

Asesor

DUVAN FELIPE PIZA RODRÍGUEZ

CARLOS MARIO RAMOS RAMIREZ

MARTHA LILIANA SALCEDO JIMENEZ

GRUPO 10114

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERACIÓN

CUN

MAYO 2018

TABLA DE CONTENIDO

Introducción Pág.

1. Justificación_____4
2. Misión y visión _____ 5
3. objetivos _____ 6
4. ideación o generación de ideas_____7
5. necesidades_____ 8
6. problemática _____9
7. descripción del proyecto_____10
8. stakeholders_____11
9. pentágono_____12
10. benchmarking_____13
11. Matriz del cliente_____14
12. Estudio del mercado_____15
13. Hipótesis_____16
14. Validación del mercado_____17,18,19,20,21
15. descripción del prototipo y fichas técnicas_____ 22,23,24,25,26,27,28,29
16. análisis pestel_____30
17. 5 fuerzas de porter_____ 31
18. marco legal _____ 32
19. estrategia del producto_____ 33
20. determinación el precio _____34
21. conclusiones_____ 35
22. Referencias _____36

INTRODUCCIÓN

En el siguiente trabajo presentaremos la idea de un proyecto a desarrollar, dicha idea consisten el creación de un software junto con la integración de un hardware modificado a las características de una mesa innovado para cumplir las mismas utilidades pero con mejores resultados y la integración de otros aspectos, en dicho trabajo se presta la idea en prototipo definiendo algunas características de cada da uno tanto el software con el hardware, también se presenta como se introducirá en el mercado ya que segmentos atacaremos analizando los diferentes aspectos del mercado como es la aceptación que se ve vea realizado por medio de entrevistos a diferentes tipos de personas en la clasificación entre social como también se toca puntos en cuanto a la competencia

JUSTIFICACIÓN

Por lo tanto la aplicación que se realizará para los establecimientos como base restaurantes, permitirá tener mayor disponibilidad de tiempo y una interacción única hacia las tecnologías de la información. Una de las oportunidades que nos brinda el uso de los recursos virtuales es la de intercambiar y establecer una red con personas de otros lugares con el fin de facilitar ciertos procesos, pero Esto solo es posible si esa comunidad de establecimientos tiene la disponibilidad de los recursos técnicos necesarios, la capacidad mínima para el trabajo con los mismos. Esta capacidad se refiere a la capacitación en el uso de los recursos virtuales pero también a la formación para adquirir capacidad crítica para discernir, identificar fuentes confiables de información, comprenderlas, adaptarlas al contexto local y comunicarlas a los demás miembros. Muchos establecimientos gastan mucho dinero en la contratación de personal para la atención al cliente pero gasta más buscando las personas adecuadas a nivel económico se quiere mejorar en cuanto a los lugares que lo van a implementar. En la sociedad se pretende mejorar la calidad de vida en cuanto a mejor atención y comodidad a cuando las personas se encuentren en dichos lugares, Para poder hacer parte de la economía del conocimiento debemos ser flexibles y capaces de aprender con rapidez puesto que en este contexto los ambientes de trabajo son dinámicos y cambian con frecuencia. Es así como debemos aprender y adquirir nuevas habilidades a gran velocidad. Habilidades para colaborar, trabajar en grupos, analizar problemas desde una perspectiva multidisciplinaria y compartir información a través de redes globales. El reto está entonces en desarrollar estas habilidades.

MISIÓN

Satisfacer totalmente las necesidades en la creación, implementación e interacción entre un software y hardware de los productos que brindan las cadenas de restaurantes; a través de la excelencia en nuestro servicio asegurando el progreso de la tecnología.

VISIÓN

Queremos para el año 2022 que Conexión Digital sea una compañía líder y reconocida en América en servicios de tecnología, brindando las mejores soluciones de alta calidad orientados en el cumplimiento de las necesidades y la satisfacción de nuestros consumidores.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un proyecto en la creación de un software aplicado en un hardware que brinde agilidad en el momento de efectuar una solicitud de pedido de acuerdo al menú que ofrecen los restaurantes ubicados en el norte de Bogotá.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar una investigación de mercado por medio de una encuesta con el fin de conocer el nivel de interés que se alcanzaría por este proyecto.
- Definir medios de publicidad y de promoción.
- Identificar los clientes potenciales que estén interesados en adquirir el aplicativo.
- Determinar el dinero de nuestra inversión, y establecer estrategias de financiación.

Unidad de Emprendimiento y Liderazgo de la CUN

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

IDEACIÓN O GENERACIÓN DE IDEAS

1. Creación e implementación de aplicativo software y hardware de los productos que ofrecen los restaurantes.
2. Morral impermeable con lector de huella para abrir.
3. Paquetes turísticos junto a tu mascota.
4. Secador y plancha dos en uno.

MATRIZ DE IDEACIÓN

IDEAS	DEMANDA		CONOCIMIENTO		RECURSOS		COMPETENCIA		TOTAL
	PESO	40	PESO	30	PESO	20	PESO	-10	
1	4	160	3	90	2	40	0	0	**290**
2	1	40	1	30	2	40	1	-10	100
3	3	120	1	30	2	40	2	-20	170
4	3	120	1	30	2	40	2	-20	170

NECESIDAD QUE RESUELVE

Hoy en día con la evolución de la economía digital, como lo es el comercio electrónico, el avance de las tecnologías de la información, las compañías deben adaptarse al medio, reduciendo costos y mejorando los servicios para fomentar la productividad, tiempo y agilidad. Por lo tanto es preciso crear una aplicación la cual se ajuste a nuevos cambios que permita ayudar al cliente de una forma más fácil y práctica para poder ejecutar un pedido de los productos que desea sin la necesidad y agotamiento de realizar una fila.

PIRÁMIDE DE MASLOW

Con base a la aplicación de la pirámide de Maslow en nuestro proyecto por su naturaleza pertenecería al quinto nivel de autorrealización, ya que inicialmente este servicio por su costo puede ser ofrecido en restaurantes de similitudes afines a los cuales no pueden acceder fácilmente todas las personas por lo que sería una experiencia cumbre y jerárquica de necesidades.

PROBLEMÁTICA

Se presentan algunas problemáticas en cuanto a varios factores

- La mala atención a los clientes en dichos establecimientos
- demoras en pedidos y mala comunicación entre los clientes y los meseros
- El alto flujo e mano de obra en los establecimientos generando costos altos

MUESTRA

Personas de clase social alta y media y que estén en contacto con los establecimientos de comidas se realizará entrevistas realizadas en sitios aledaños a oficinas y universidades

Unidad de Emprendimiento y Liderazgo de la CUN

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

CONEXIÓN DIGITAL

"Meses digitales"

El proyecto es el sistema actualizado para la organización del sector más reconocido en el ambiente social de comidas y restaurantes, consiste en un software junto con un hardware en los cuales los clientes de diferentes establecimientos, públicos y privados podrán manejar este sistema para el pedido y elegido del menú desde su mesa, este sistema manejaría una interface básica y simple para mejorar el manejo y su utilidad.

Si utilizas ideas y aportaciones vistas en el ámbito tecnológico para la elaboración del software que nos permita obedecer al gusto y el interés de quien vaya a adquirir el producto, como niñas jóvenes adulto personas de la tercera edad y personas en condición de discapacidad sin importar la clase social.

El proyecto se implementará para mejorar el servicio al cliente, la rapidez de los pedidos y la calidad de los servicios de los establecimientos de restaurantes ubicados en la zona norte de la ciudad de Bogotá y para avanzar un paso más a la modernización.

Idea

Crean de un software el cual el cliente podrá realizar el pedido desde su mesa sin necesidad de tener que esperar que su pedido sea tomado, justo con el software se ofrece todos los dispositivos electrónicos, mantenimiento e instalación en cuanto se estipula en contrato o la contratación ya sean licencias o convenios.

- Producto innovador alto flujo comercial

- Los establecimientos donde sea instalado dicho proyecto va contar con una línea del servicio directa para la solución de cualquier problema que se le presente.

STAKEHOLDERS

CLIENTES:

Inicialmente nuestros clientes principales son los Restaurantes ubicados en el norte de Bogotá.

PROVEEDORES:

Herramientas de diseños e ingeniería: Se encargaría de analizar y optimizar planos y modelos de las mesas.

Unidad de Emprendimiento y Liderazgo de la CUN

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

PENTÁGONO

BENCHMARKING

COMPETENCIA: De acuerdo a nuestro entorno analizado en (restaurantes) aún no han implementado un software y hardware que proporcione de forma digital el menú que brindan a sus clientes y toma de solicitudes, pero sí existen compañías que ofrecen este servicio por lo tanto nuestros medios de publicidad debemos hacerlos más expansivos para darnos a conocer, de igual forma nuestros precios también deben ser menores al de nuestra competencia.

Unidad de Emprendimiento y Liderazgo de la CUN

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

MATRIZ DEL CLIENTE

Identificación de las necesidades

Muchos de nosotros a la hora de ir a consumir unos alimentos un establecimiento de comidas queremos 3 cosas:

1: Qué nos atiendan rápido

2: Qué nos atiendan de una forma agradable

3: Qué la comida se encuentre en óptimas condiciones.

Fijándonos en el los restaurantes estas situaciones se ven poco satisfechas ya que muchos lugares el tiempo perdido a la hora de hacer nuestro pedido y a la atención no siempre es la adecuada. Viendo estas necesidades decidimos innovar una nueva forma de atención al cliente y de hacer nuestros pedidos.

Unidad de Emprendimiento y Liderazgo de la CUN

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

ESTUDIO DE MERCADO
SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- **Geográfica:** Colombia, Bogotá D,C,
- **Demográfica:** Restaurantes, zona norte
- **Psicográfica:** Nivel medio y nivel alto.
- **Conductual:** Beneficios: calidad, servicio, economía, comodidad, rapidez.

TAMAÑO DEL MERCADO

De acuerdo a un estudio que se hizo en la ciudad de Bogotá, zona norte, el tamaño del mercado para los restaurantes de esa zona es de, 100 millones de pesos.

El tamaño del mercado para Conexión Digital según la encuesta que se realizó a 15 personas de diferentes estratos, se pudo determinar que el 90% salen a comer a diferentes sitios, con preferencia a establecimientos ubicados en la zona norte de la capital, declarando que salen a comer en grupos de amigos, familias entre 3 y 6 personas, El consumo per cápita promedio es de $ 200.000 a $500.000 mil pesos que consta de entrada, plato fuerte y bebidas.

MERCADO

Producto. es un software donde los usuarios pueden ordenar sus pedidos al instante con las características deseadas junto con herramientas para así facilitar la expedición de facturas y llevar el control contable del negocio, también junto con un hardware con las mismas características de una mesa pero digital la cual es para manejar sus pedidos desde hay.

Precio. Se presenta por cada mesa instalada en total de $1.100.000 con la licencia alquilación del software

Plaza. La plaza para nuestro producto es en restaurantes de la zona norte de la ciudad

Promoción. Nuestras promociones se basan en la calidad de nuestro producto así que ofrecemos lo siguiente: Si compra dos o más de nuestro software junto con los dispositivos electrónicos le ofrecemos la instalación de este completamente gratis Brindamos capacitación para las personas que adquieran nuestro software a mitad de precio.

Comunicación. Para realizar este tipo de comunicación se utilizan medios tales como la televisión la radio, las llamadas telefónicas, envió de e-mail, Internet, afiches carteles, volantes, cartas publicitarias, catálogos, folletos, etc.

introducción del producto en el mercado, se hará de manera masiva, atacando principalmente los establecimientos “Restaurantes, cafeterías” ubicados en zonas de alto compraventa peatonal que tengan un promedio de mesas entre 8 y 12 como mínimo, ya que esto nos da una connotación de que en estos lugares se tiene un flujo de clientes constante.

Qué impacto genera en los establecimientos en cuanto a la adaptación de un sistema digital para la atención e inmediatez a la hora de los pedidos

Muchos críticos enfatizan que lo primordial en a la hora de adquirir un producto ya sea tangibles o intangibles es la atención al cliente y de qué forma se atiende el cliente y con qué eficiencia lo desarrolla, con nuestro producto pretendemos mejorar estos dos aspectos mejorar la atención al cliente y cómo se atiende. Sabemos que el mundo cada vez se envuelve en el mundo de la tecnología mejorando desde muchos puntos.

- ➢ Dicho producto se visualiza con una gran acogida no solo en los que lo van a usar sino en que los van a implementar por qué se dice que se percibe esto.

Características del producto

- Económico: se diseñará lo más económico posible
- Ergonómico: con características físicas y adaptables al usuario
- Didáctico: diseños pedagógicos para los diferentes tipos de usuarios
- Fácil de usar: interfaces directas y simples para el usuario
- Informativo: brinda una serie de información del al usuario respecto al establecimiento
- Eficaz: los resultados son inmediatos y de la mejor manera
- Estético: las características del diseño tanto el hardware como el software sean las más llamativa
- Con dichas características se cree que el producto va a causar un una buena aceptación, nuestro producto no solo va a solucionar sino a mejorar la atención al cliente y la comodidad del mismo
- Dentro de las inconformidades encontradas después de analizar desde varios puntos de visto el proyecto se presentan algunas pero todas solucionables
- Como entrar al mercado
- Adecuar los establecimientos
- Creación de estos software y hardware
- Costos de producción
- Competidores con ideas nuevas

POSIBLES SOLUCIONES

- Para entrar en el mercado primero se vende la idea
- La adecuación de los establecimientos mano de obra infraestructura adecuada un costo adicional
- La creación e invención de nuevos software personas especializadas en la materia
- En los costos se cree que los primeros prototipos son los más costos en cuanto a la mano de obra y material
- En cuanto a las competidoras son muy pocos pro con una innovación diferente se pueden afrontar

VALIDACIÓN DEL MERCADO

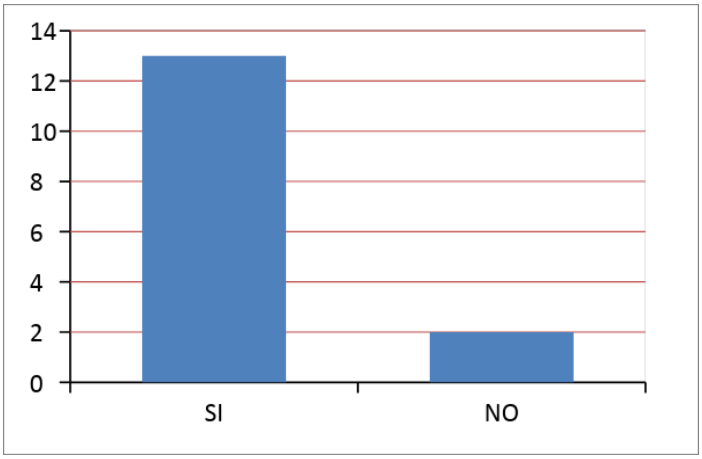
El fin de las siguientes entrevistas es poder identificar qué tan importante puede llegar a ser para una persona el tipo de servicio que recibe al momento de llegar a un restaurante. Y con una serie de preguntas muy sencillas descubrir qué es lo que más pueden llegar a odiar en el momento de llegar a un sitio de comida o bebida y que sin duda les daría una muy buena experiencia en alguno de estos lugares.

1. Pregunta #1

¿Siente usted que la tecnología puede ser un gran aliado de la atención al cliente?

Figura (1)

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIDAD	%
SI	13	86.6
NO	2	13.4
TOTAL	15	100



Interpretación #1:

De 15 personas de diferentes estratos sociales entrevistadas, el 86.6% concuerdan que la tecnología es un gran aliado en las diferentes áreas de atención al cliente y un 13.4% nos manifiesta que la tecnología no es de mucha ayuda en este tipo de trabajo.

Análisis #1:

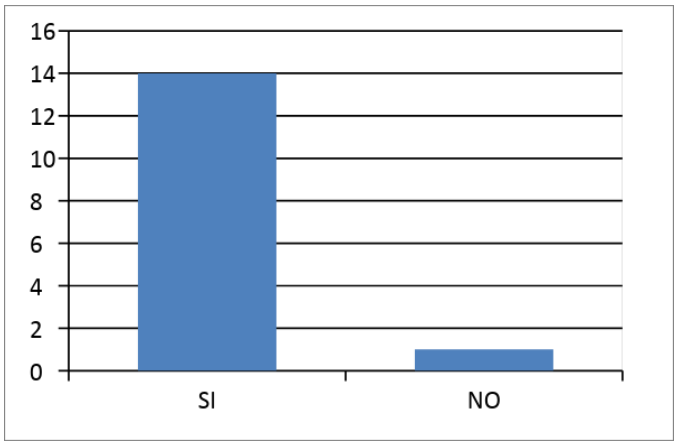
Se puede ver que gran parte de la población entrevistada está dispuesta adoptar diferentes e innovadoras formas para su propia atención y confían firmemente en que la tecnología puede ser una gran ayuda para facilitar y brindar mayor eficacia en este tipo de tareas.

2. Pregunta #2

¿El aspecto de una persona en el momento de atender un cliente piensa usted que es importante?

Figura (2)

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIDAD	%
SI	14	93.3
NO	1	6.7
TOTAL	15	100



Interpretación #2:

De 15 personas entrevistadas el 93.3% concuerda con que la apariencia física de la persona que atiende en un restaurante importa mucho en el momento de realizar un pedido y un 6.7% indica que no es de mucha importancia y no le toma mucha incidencia en el momento de realizar una orden.

Análisis #2:

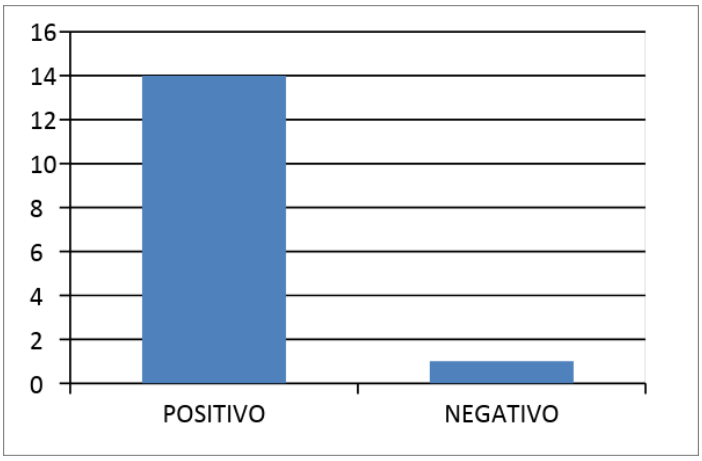
Sin duda la apariencia física es un plus que los restaurantes deben tener en cuenta en el momento de la atención al cliente ya que de nuestras personas encuestadas a solo una dice no importarle dicha apariencia.

3. Pregunta #3:

¿En sus visitas a restaurantes, en la mayoría de sus ocasiones ha tenido inconvenientes al solicitar su pedido, como los de demora o inconformidad en lo solicitado?

Figura (3)

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIDAD	%
SI	9	60
NO	6	40
TOTAL	15	100



Interpretación #3:

De 15 personas entrevistadas el 60% manifiesta haber tenido inconvenientes como demora en la atención, mal despacho del pedido echo o simplemente un desaseos en la persona que los atiende y un 40% dice no haber encontrado ningún error en la mayoría de las veces que han sido atendidos en un establecimiento público.

Análisis #3:

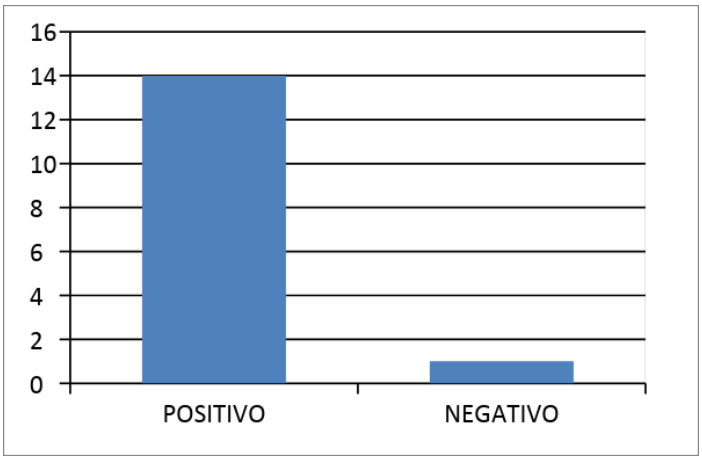
En esta pregunta encontramos un poco más de equilibrio en la respuesta aunque son más las personas que han tenido inconvenientes en sus solicitudes en establecimientos públicos y las cuales requieren de una mejor en esta situación por parte de los propietarios.

4. Pregunta #4:

¿Siente que la tecnología (máquinas) ha ido desplazando labores en las cuales se necesitaba de un ser humano?

Figura (4)

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIDAD	%
SI	10	66.6
NO	5	33.4
TOTAL	15	100



¿Siente que esto es bueno?

RESPUESTA	TOTAL
	CANTIDAD
SI	6
NO	9
TOTAL	15

Interpretación #4:

El 66.6 % de las personas entrevistadas siente que la tecnología ha ido desplazando a los seres humanos en algunas de las funciones que antes realizaban, pero algunas de estas ven este efecto como positivo ya que en este caso es mejor solicitar un producto directamente con una máquina a incurrir en el error que puede tener uno de los meseros con el pedido.

Análisis #4:

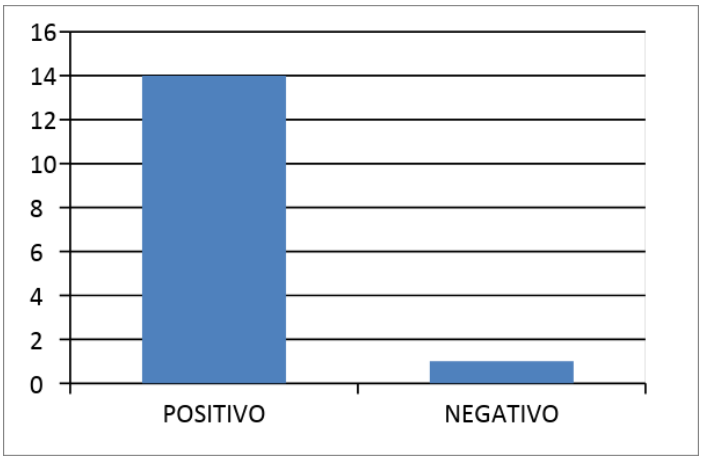
Las personas están de acuerdo que las máquinas ha venido desempeñando labores que antes hacía una persona pero también coincide la mayoría en que esto en muchas de las ocasiones es bueno ya que se mitigan la serie de errores que se pueden presentar en un tipo de acción determinada.

5. Pregunta #5:

¿Una mesa tecnológica donde usted realice sus pedidos sin necesidad de una persona que lo tome, lo podría identificar como algo positivo o algo negativo en el servicio?
¿Por qué?

Figura (5)

RESPUESTA	TOTAL	
	CANTIDAD	%
POSITIVO	14	93.3
NEGATIVO	1	6.7
TOTAL	15	100



Interpretación #5:

En la siguiente pregunta notamos que para el servicio al cliente un 93.3 % de las personas coincide en que sería mejor y más fácil hacer sus pedidos directamente con una mesa digital que esperar a que una persona llegue a tomar el pedido a sus mesas y un 6.7% manifiesta que la atención de una persona es indispensable al momento de realizar una solicitud.

Análisis #5:

La personas sienten que el mesero o mesera en algunos momentos puede que llegue a incurrir en más demoras o errores en la solicitud de un pedido esto al revisar el por qué las personas preferirían hacer su solicitud directamente con una máquina que esperar a que alguien en el restaurante los atienda ya que esto es lo que pasa la mayoría de las veces.

Unidad de Emprendimiento y Liderazgo de la CUN

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

DESCRIPCIÓN DE LOS PROTOTIPOS

Prototipo software

Este sistema permitirá a los clientes realizar reservas y pedidos sobre la carta, y a Los camareros conocer el estado de cada mesa y saber los platos a servir en cada Momento. El principal objetivo de este software es permitir a los clientes de un restaurante obtener una mejor atención y a los meseros facilitarles y organizarles el Trabajo.

Funciones del software

Ficha técnica

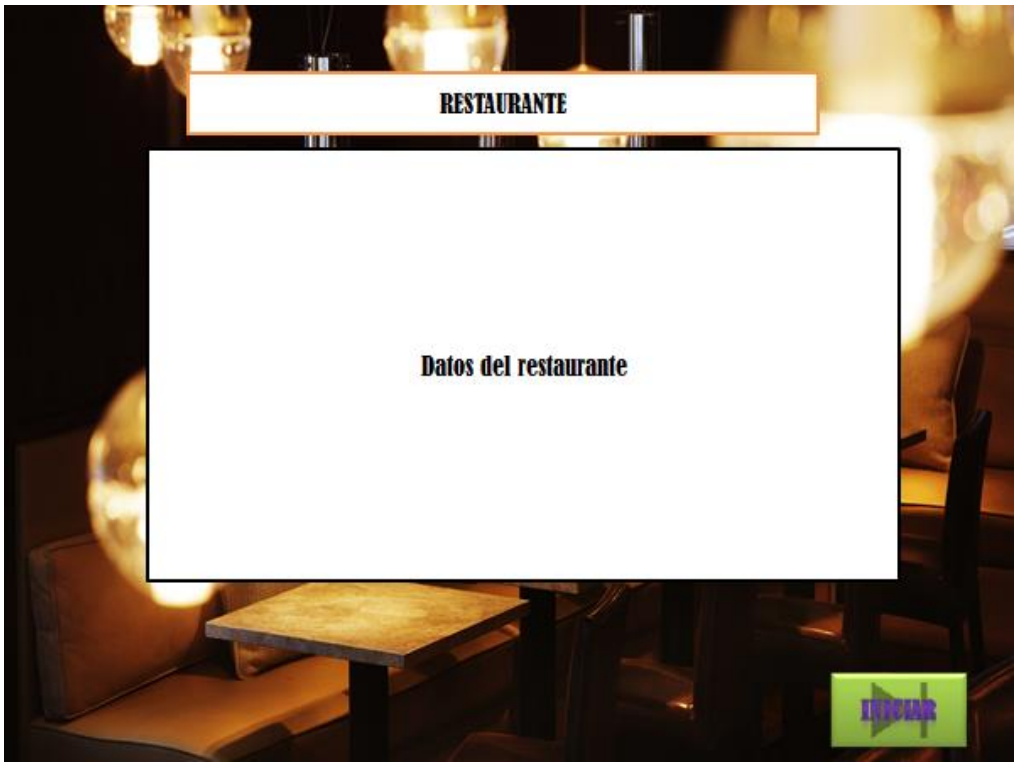
Concesión digital, Sistema de control de accesos, es una solución Empresarial que permite controlar y supervisar los accesos a Información del restaurante y que están en todas las diferentes mesas hasta grandes y pequeños establecimientos, adaptándose a las Necesidades de cada lugar.

Características

- Conexión e intercomunicación de los dispositivos con la Central mediante conexión de red local o Internet.
- Múltiples configuraciones de control de accesos. Todos Los parámetros de los lectores son configurables desde Nuestro software.
- Se permite configurar varias secuencias de apertura de los Accesos a las diferentes zonas.
- Se permite configurar permisos de acceso en función de Horarios y días festivos.
- Programación horarias de acciones (sirenas, iluminación...).
- Permite la gestión completa de la estructura de la Empresa y de su personal.
- Gestiona toda la información De los establecimientos y departamentos que la componen y de Las personas en plantilla.
- Máxima explotación de datos. Emite históricos y gráficos, Y permite su exportación a distintos formatos como Microsoft Excel.
- Acceso restringido en función de los privilegios de cada Usuario. Esta información es totalmente confiable

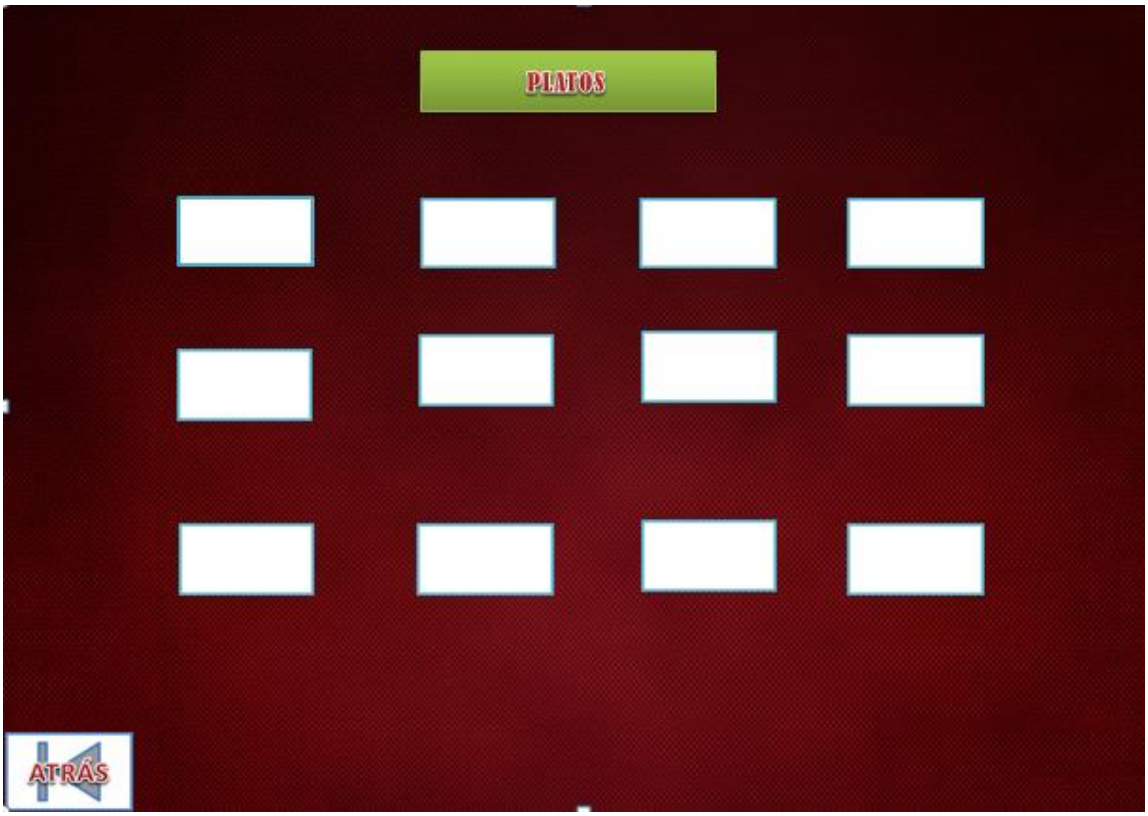
Interface gráfica

1 en la primera ventana se mostrará datos del restaurante como de sus empleados a la hora de iniciar el pedido los clientes oprimirían el icono de iniciar

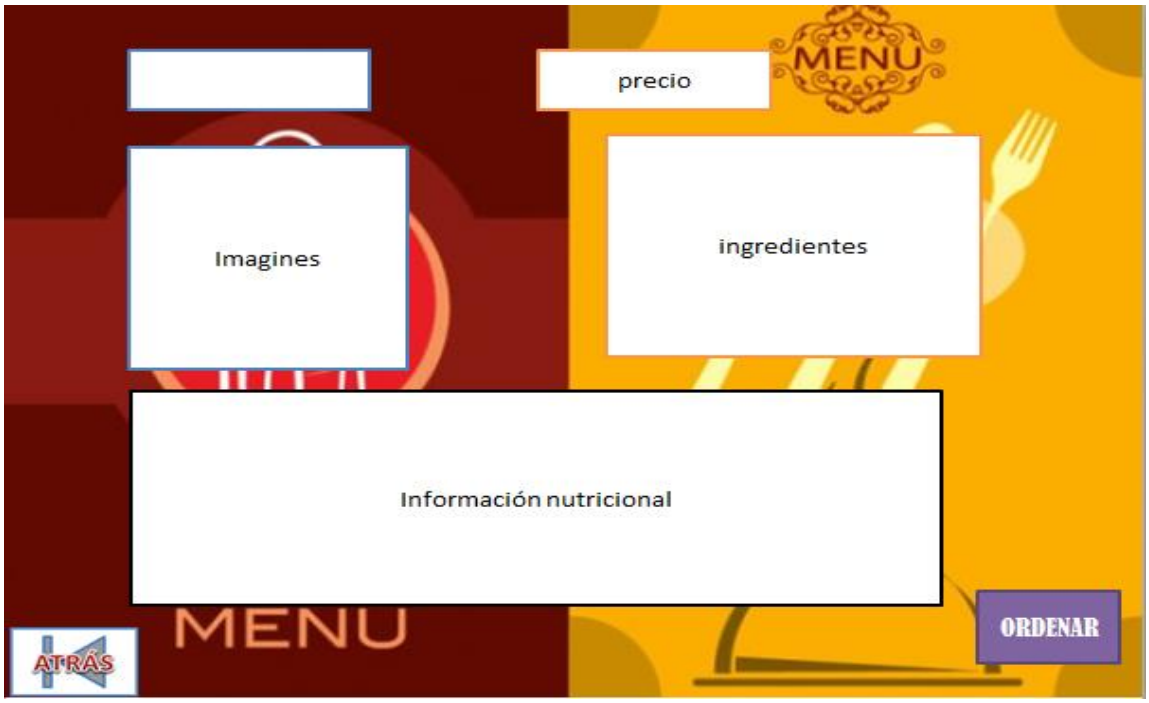


2 después de oprimir el icono de iniciar se mostrará una ventana con los dientes tipos de alimentos y una opción de usuarios que esta es para reservar y hacer pedidos para momentos después.

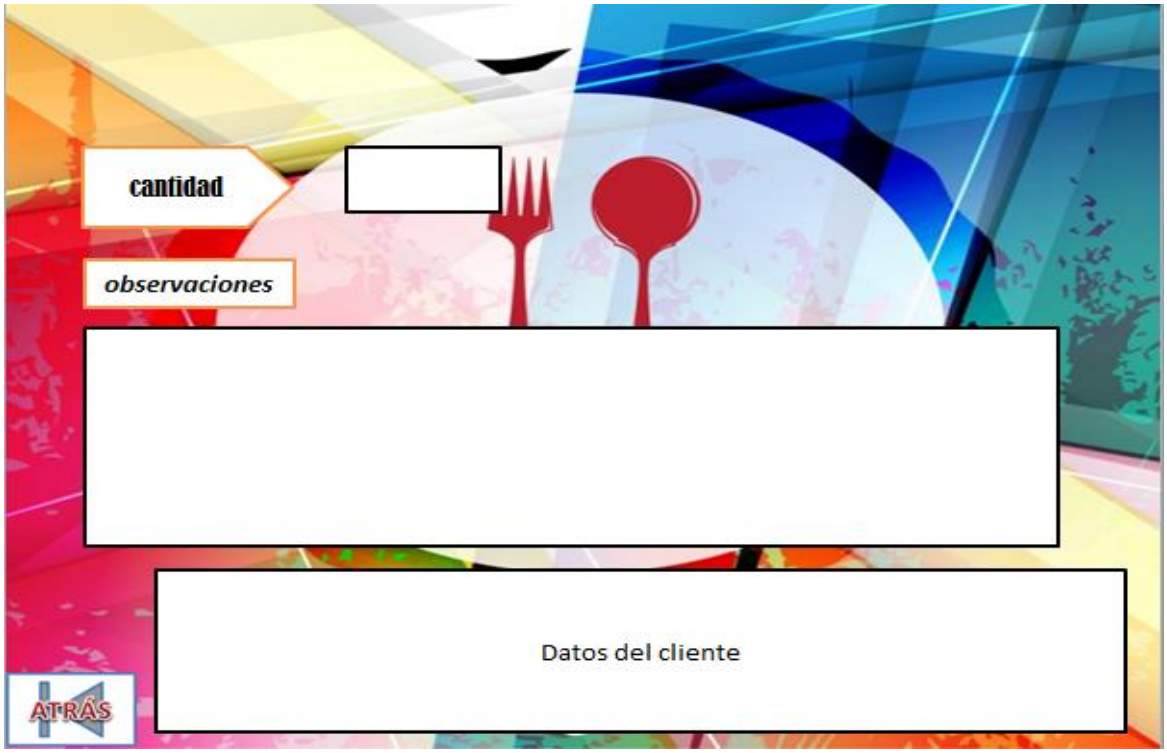
3 al escoger alguno de los tipos de alimentos le mostrará otra ventana con los tipos de menús que se encuentran y hay podemos escoger el que deseamos



3 al escoger dicho plato aparecerá una nueva ventana que nos mostrará el plato una imagen del mismo, precio, información nutritiva, ingredientes la cual podemos ordenar si es de nuestro gusto oprimiendo la opción de ordenar.



4 al dar la opción de ordenar nos mostrará una nueva ventana con la cantidad del pedido algunas observaciones del pedido y si queremos poner algún dato del cliente o del usuario para este caso



El encargado de administrar dicha información de cada mes tendrá una interfaz similar en el cual será el pedido en general datos de la mesa y del cliente y la hora del pedido y las obcecaciones del pedido

Interfaces hardware

Para poder utilizar el software, el usuario necesitará un dispositivo que Tenga instalado un navegador web; no tendrá importancia la plataforma Utilizada.

También será necesario una conexión a Internet, ya sea mediante un módem de marcado, tarjeta Ethernet, inalámbrica, etc

PROTOTIPO DE HARDWARE

Se innovan nuevas mesas digitales similar a unas tablas pero integrado en diferentes posiciones de la mesas estos dispositivos tengan integrado luces sonidos y en software para solicitar los pedidos con acceso a internet o muchas funciones de la era digital

Se introdujo un nuevo concepto a los restaurantes: pantallas táctiles o tabletas electrónicas que reemplazan las superficies de las mesas con el fin de personalizar y enriquecer la experiencia de los clientes. A través de estas mesas interactivas, las personas tienen la oportunidad de crear su pedido como lo deseen:

Por ejemplo en una pizzería

Poder escoger el tamaño de la pizza, los ingredientes, el grosor, entre otros. A medida que van decidiendo cómo quieren su orden, la pantalla les va mostrando cómo se verá su pedido. Esta dinámica se convierte en una especie de juego para ‘crear la pizza perfecta’, donde los clientes no tengan que limitarse a la oferta del menú. Adicionalmente, las pantallas permiten escoger el medio de pago y ofrece algunos juegos para entretener a los clientes mientras llega la pizza.

Nuestras mesas interactivas cuenta con un vidrio con tecnología táctil, que se utiliza para capturar el toque del usuario en una superficie de vidrio/acrílico. Con este tipo de interacción se puede activar el contenido, usando directamente el dedo del usuario como el dispositivo señalador (similar al uso de un mouse en un PC).

Soporta clic, doble clic, arrastrar y soltar, para permitir que los usuarios interactúen en la misma pantalla y para realizar las actividades que podrían utilizar dos manos al mismo tiempo (rotación de imágenes, cambiar el tamaño de los marcos, etc.)

Beneficios

- Increíble claridad y nitidez bajo cualquier condición de luz.
- Revolución en HD
- Sin necesidad de calibración, solo conectar y listo
- Puede ser utilizado con televisores LCD o proyectores.

Dimensiones

- 100 cm x200 cm 9.9 mm (grosor) y altura de acuerdo al pedido del cliente
- Peso Aprox 4 kg
- Pantalla Tipo TFT
- Tamaño x pulgadas
- Resolución 1024 x 600
- Colores 24 bits (16777216 colores)
- Táctil Capacitiva multitáctil
- Resolución modo video HD720p (1280 x 720)

General

- Resoluciones de reproducción de vídeo soportadas HD1080p (1920 x 1080)
- Tipo de Zoom Digital

- Formatos de reproducción de vídeo H.263 (MPEG4 Part-2), H.264 (MPEG4 Part-10), MP4 (MPEG4 Part-14) / Sistema / Autonomía SO
- Sensores Acelerómetro, Luz ambiente
- Batería o cargador 4000mAh
- USB Micro USB
- Bluetooth 3.0 + HS con A2DP
- WiFi802.11a (5GHz), 802.11b (2,4GHz), 802.11g (2,4GHz), 802.11n (2,4GHz)
- Auriculares 3.5 mm
- Almacenamiento interno 16GB
- Memoria RAM5 GB

Unidad de Emprendimiento y Liderazgo de la CUN

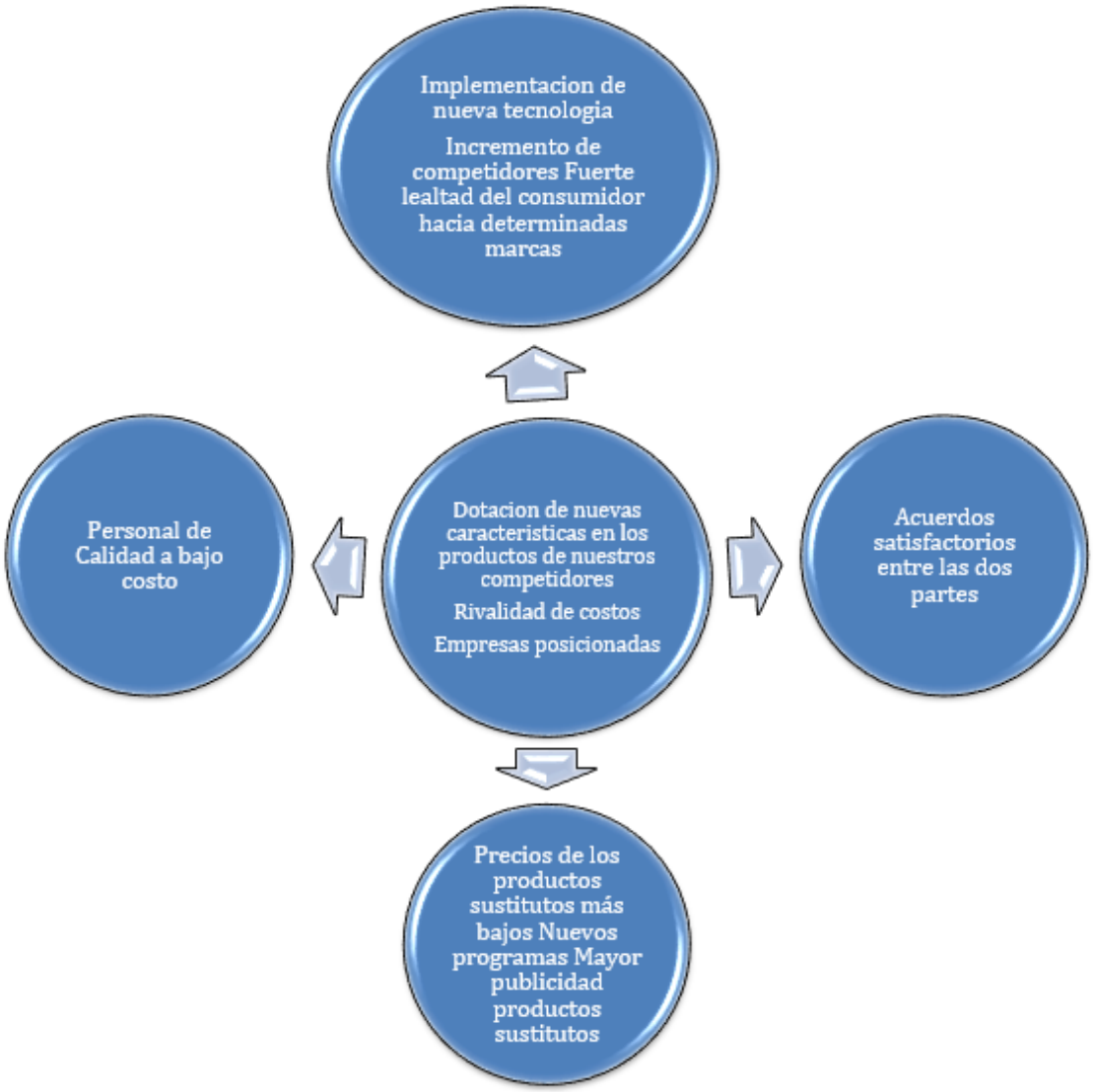
Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

ANALISIS PESTEL

FACTORES EXTERNOS	LOCALES	NACIONALES	INTERNACIONALES
POLÍTICOS	-políticas y cambias de dictaduras -Desarrollo del país -cambio administrativo	-políticas y cambias de dictaduras. -Garantías legales y administración. -Sistema político.	-políticas y cambias de dictaduras. -Normativa comercio Internacional (Tratados)
ECONÓMICOS	-costos de algunos implementos -Inflación -Tasa de Interés -Mantenimiento y actualizaciones	-costos de algunos implementos -Competidores - potenciales -Impuestos	-aranceles y - Impuestos. -Integración económica -Impuestos -Tipos de cambio
SOCIALES	-adaptación a un nuevo sistema en los establecimientos. -Hábitos de consumo	-adaptación a un nuevo sistema en los establecimientos -Cambios en estilos de vida	-adaptación a nuevas culturas -Temor al cambio
TECNOLÓGICOS	-adaptación de hardware -Red local -Adaptaciones del aplicativo -Requerimiento de los equipos	-adaptación de hardware y sistemas más avanzados -Alcances del aplicativo	-adaptación de hardware y sistemas más avanzados -Aceleración de las innovaciones -Almacenamiento masivo de información
JURÍDICOS	-leyes y normas tecnológicas -Resoluciones de cambios de tecnología	-leyes y normas tecnológicas -Cambio marco legal para que operen las empresas	-leyes y normas tecnológicas -Leyes de un país (Prácticas comerciales)

AMBIENTALES	**-residuos de material tecnológicos y gasto de energía -Restricciones en suministros**	**-residuos de material tecnológicos y gasto de energía -Restricciones en suministros**	**-residuos de material tecnológicos y gasto de energía -Estándares de seguridad para conservar el ambiente**

5 FUERZAS DE PORTER



MARCO LEGAL

El software se puede definir como un conjunto de herramientas creadas por una persona o un grupo con el fin de resolver necesidades puntuales. Estos desarrollos pueden ir desde una aplicación sencilla compuesta por un número pequeño de instrucciones hasta la conformación de un complejo sistema de información.

Gracias al Software, el hardware, es decir, la máquina, realiza sus tareas. Así como los libros y las obras de teatro tienen derechos de autor, el software, por ser una creación generada desde la inteligencia individual, debe tener un permiso explícito para su uso y aprovechamiento.

Por lo tanto, si el software no tiene un permiso que autorice su uso libre, requiere de una licencia, normalmente representada por un documento que dice frases como "se autoriza el uso del software xx a nombre de una empresa o persona natural

La Ley 44 de 1993 especifica penas entre dos y cinco años de cárcel, así como el pago de indemnizaciones por daños y perjuicios a quienes comentan el delito de piratería de software. Se considera delito el uso o reproducción de un programa de computador de manera diferente a como está estipulado en la licencia. Los programas que no tengan licencia son ilegales y es necesaria una licencia por cada copia instalada en los computadores.

Sin embargo, uno de los logros más importantes de la legislación colombiana en materia de protección de derechos de autor fue la Ley 603 de 2000, en la cual todas las empresas deben reportar en sus Informes Anuales de Gestión el cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y derechos de autor. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) quedó encargada de supervisar el cumplimiento de estas leyes, mientras que las Superintendencias quedaron responsables de vigilar y controlar a estas empresas.

Unidad de Emprendimiento y Liderazgo de la CUN

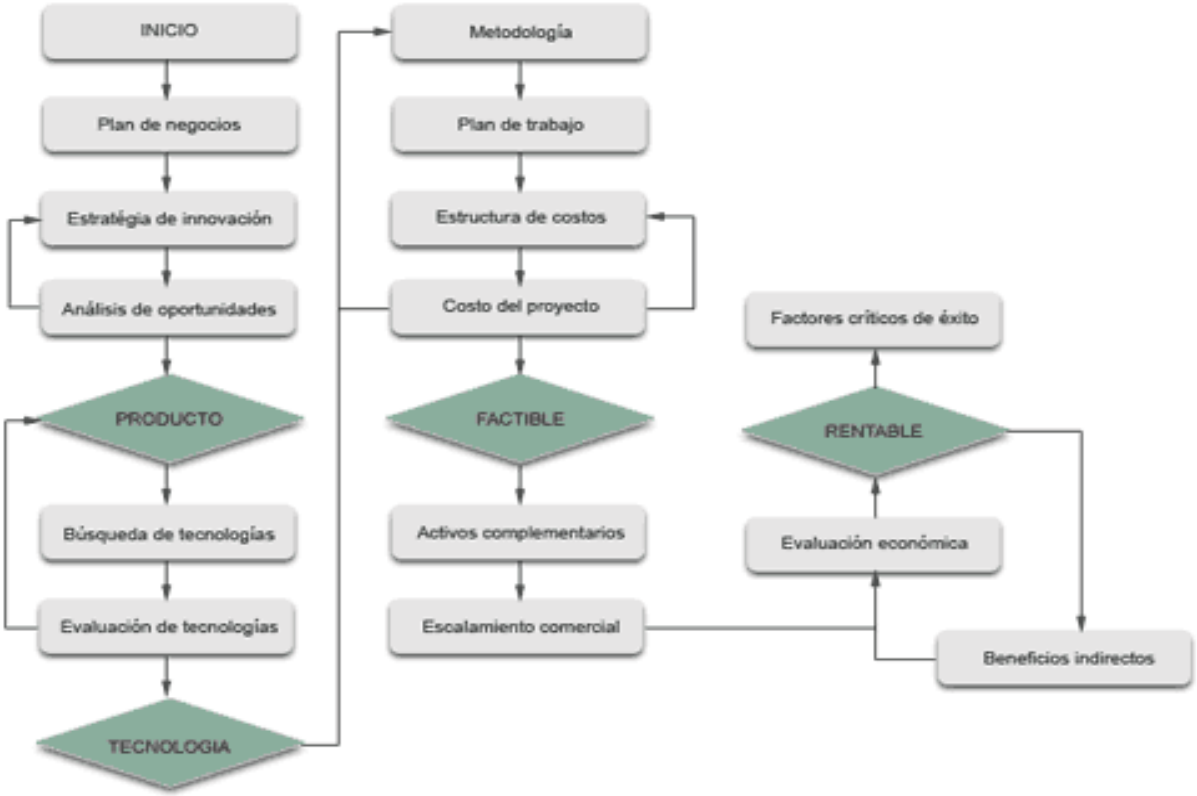
Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

ESTRATEGIA DEL PRODUCTO

Marca

CONEXIÓN DIJITAL

Diagrama del servicio



Generación de nombre para la marcan

Nuestra marca conexión digital nace como el concepto de están conectados con la tecnología, enlazar o vincular a todo el mundo siendo un canal de distribución con gran potencial en el mundo de la tecnología.

DETERMINACIÓN EL PRECIO

- **Factores que intervienen en la fijación del precio:** Las decisiones de las empresas cuanto a la fijación de precios están sujetas a tantos factores internos de la empresa, como a factores externos del entorno.

1. Factores Internos:

- Objetivos Mercadotécnicos.
- Estrategia de la mezcla de Mercadotecnia
- costos
- organización para colocar los costos

2. Factores Externos:

- Carácter del mercado y de la demanda
- Competencias
- otros factores (economía, revendedores, gobierno).

CONCLUSIONES

- En el desarrollo de la idea obtuvimos un modelo de proyecto con base a la percepción de las necesidades cotidianas de las personas y cómo podemos mejorar dichas necesidades
- Logramos plasmar un proyecto prototipo acoplado al mercado tecnológico en el cual pudimos analizarlo desde diferentes tipos de vista
- Poder analizar y crear las bases de un modelo de idea de negocio analizado desde cada carrera encaminada

REFERENCIAS

- http://guayaquil-gu.all.biz/pantallas-tactiles-publicidad-mesas-multi-touch g9268#.WQenTGmGPIU