PERFILACION DE CLIENTES

CARLOS ANDRES VASQUEZ

LAURA NATHALIE RAMIREZ

ERICK HARRISON GAMBA

GRUPO: 10105

DOCENTE: DIEGO AVILA

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR (CUN)

OPCION DE GRADO I

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTA D.C

2017

1. Justificación

El proyecto tiene como fin analizar una posible solución frente a lo que es el sistema integrado de transporte y su sistema de recaudo (Tu Llave) ya que presenta un déficit en su servicio de recarga, lo cual hace que sea más complicado t congestionado el sistema.

2.1 identificación de necesidades

Creemos que la principal necesidad que queremos satisfacer es el tiempo en que una persona transcurre en la recarga de su tarjeta de Transmilenio o SITP; ya que esto causa molestias al sistema y molestias para las personas que ingresan al portal o estaciones de Bogotá para tomar sus articulados para llegar a sus destinos, y por ende causa dificultades en la realización de la recarga directamente en el portal y a lo que encontramos esta posible solución.

2.2 identificacion de Beneficios/expectativas de resultados KPI's

2.2.1 Cual es la principal razón por la que esta tratando de resolver la tarea/necesidad?

Nuestro principal objetivo es la comodidad de los clientes de Transmilenio y por ende todo el sistema de entrada a los portales y estaciones de Transmilenio agilizando el flujo de personas para mayor comodidad y servicio.

Este proyecto si es viable ya que es un proyecto que si es necesario y sería una gran herramienta para el sistema de Transmilenio en su modo operativo.

Evita las peleas quejas y demás problemas de incomodidad a las entradas de las estaciones y portales; de igual manera al realizar el pago de la tarjeta se genera incomodidad y estorbo y este proyecto lo resolvería.

2.2.2 ¿Que indicadores o metas espera realizar al final del ejercicio?

Las principales metas es agilizar el sistema de transmilenio presentando una medida de proyecto frente a la... (Quien dirige transmilenio)..... Para verificar si el proyecto es viable para la sociedad y en su conjunto viable para el sistema de Transmilenio.

2.2.3 ¿Cuáles son los beneficios emocionales (salud) que desea alcanzar?

Son varias las cuestiones de seguridad en la salud en la que este proyecto se integran:

- Menos molestias de lesiones personales que perjudican más aún a las personas.

- Evita molestias en personas con discapacidad ya que esas personas son prioridad.

2.3 identificación de Soluciones actuales

¿Qué soluciones compran/contratan actualmente?

Actualmente la opción o solución mas similar es por medio de la cuenta bancaria, y cuando es utilizada se descuenta de los fondos personales ,y por medio de internet pero la idea no esta bien desarrollada pues se supone que a principios de este año ya se podría utilizar

¿A través de qué canales las adquieren/se enteraron de la solución?

Para el caso de la tarjeta bancaria, se puede utilizar la misma tarjeta nominal y la información de la herramienta se encuentra en la pagina oficial de tu llave

¿Cuál es la razón principal/criterios por la/los que la han escogido?

Por que se descuenta directamente de la cuenta bancaria sin necesidad de salir a recargar

¿Cuánto dinero están invirtiendo en ellas?

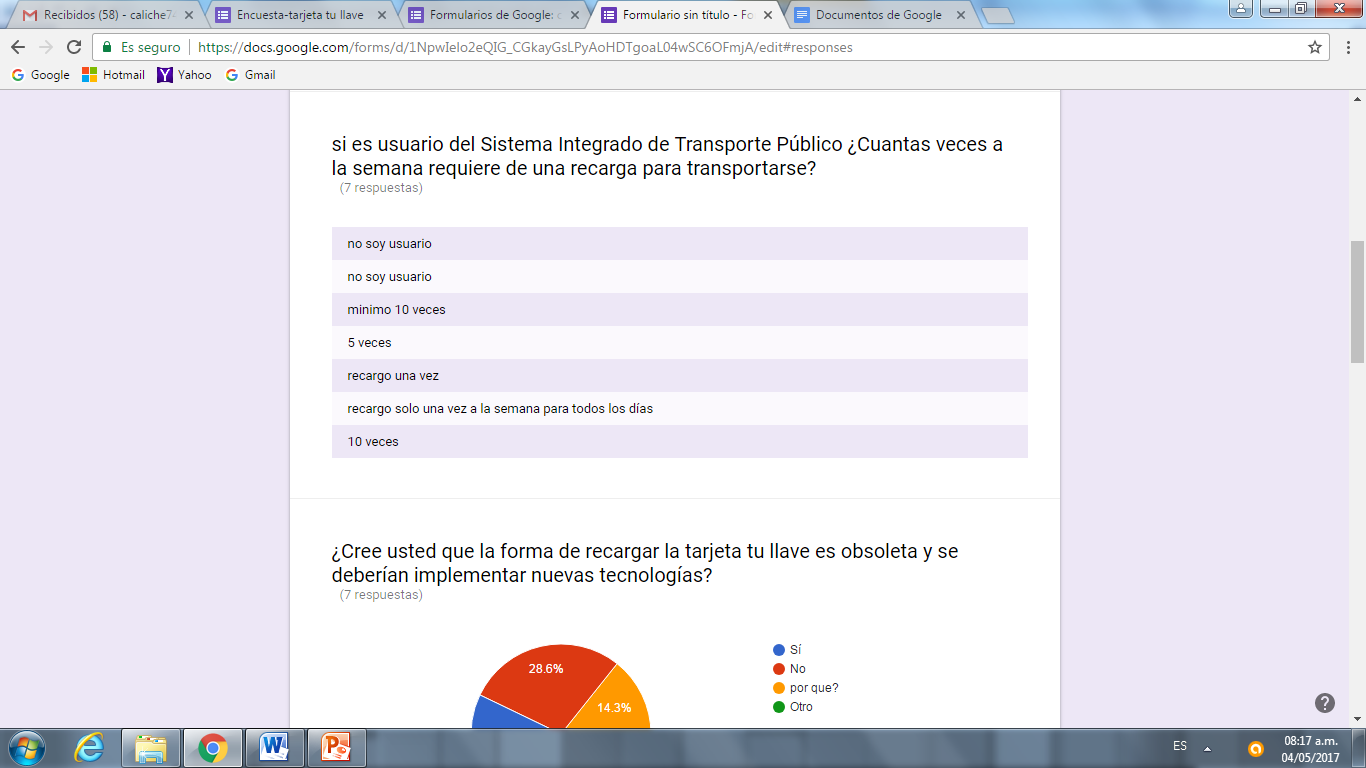
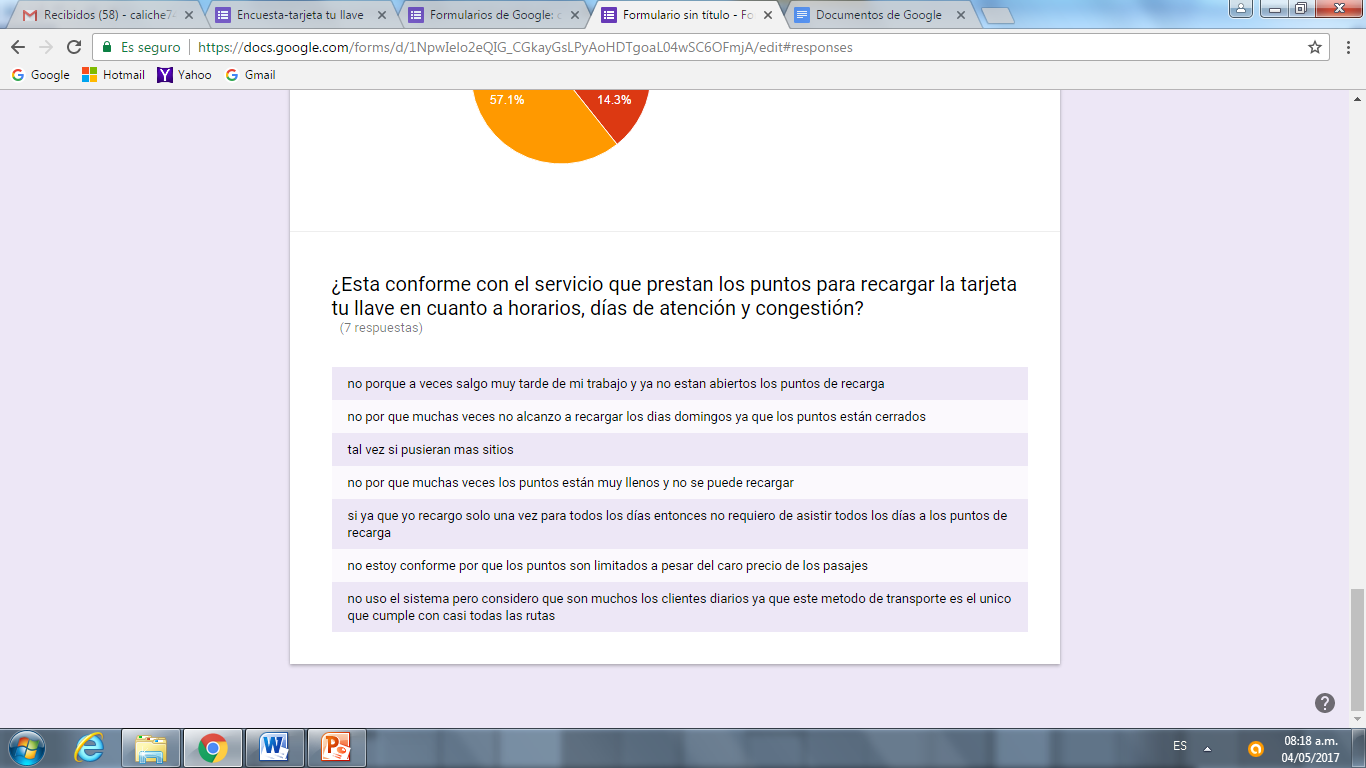
Se invierten entre 170.000 pesos y 340.000 pesos

3. validación de mercado

3.1Entrevista <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf64ITWtq-IYaAJW_ziULci7Oc2PsPs3-AXhETBV_Kez12ZQA/viewform?c=0&w=1>

3.2Análisis de resultado



4. PROTOTIPO

4.1 Descripción del producto o servicio Realice detalladamente la descripción del bien o servicio que soluciona la necesidad identificada; en términos de funcionalidad, características físicas, composición, componente innovador y diferencial.

Nuestro servicio cumple con la función de atender al cliente por medios telefónicos (ya sea por un mensaje o por una llamada), esto con asociación a las compañías móviles ,quien descontara el saldo existente en el celular y lo añadirá a la tarjeta ,con esta medida se le permitirá al cliente recargar su tarjeta a la hora y el día que el quiera y se evitaran las largas y congestionadas filas para recargar la misma.

4.2 Ficha técnica del producto o servicio Describa las características técnicas del producto o servicio a desarrollar: capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores ambientales, características de empaque y embalaje, almacenaje, etc.

El servicio se prestara 24/7, donde se recibiran los mensajes de todas las personas, sera rapido y efectivo, no tendra un efecto negativo ambiental, y estara basado en las tic’s implementadas especialmente a los telefonos celulares.

La tarjeta deberá estar personalizada con un código, este código permitirá que la compañía movil ingrese el saldo

4.2.1 Planos Presente un modelo de simulación digital de su producto o servicio, que permita identificar las características del mismo. Se aceptan planos, videos, simuladores etc. En caso que sea un servicio sin intervención de TIC´S desarrolle solamente el respectivo brochure.

