

Opción de Grado I Creación de Empresa

Myriam Yohana Suarez Linares

Docente

Camilo Chaves

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Contaduría Pública

Bogotá D.C

2017

Introducción

OPTICAL FRONTSCREEN es una idea innovadora que está orientada y diseñada en una cómoda propuesta para la elaboración de vísceras ópticas de cascos de motocicletas, poniendo su mirada en cada uno de los motociclistas que se encuentran con restricciones en sus licencias de tránsito, de acuerdo a su capacidad visual.

Desde su innovación nuestra organización logra permanecer en constante crecimiento, permitiéndonos de esta manera alcanzar los más altos estándares de calidad y posicionamiento en el mercado local; con personal altamente calificado y especializado.

Para la prestación de un óptimo servicio y producto adoptamos como propios los objetivos y metas de nuestros clientes, permitiéndonos brindar apoyo y asesoría a cada uno de ellos, en la búsqueda de maximizar los beneficios económicos de nuestra compañía.

Misión

OPTICAL FRONTSCREEN como creador y fabricante, se encuentra en la capacidad de satisfacer una necesidad de comodidad y seguridad, brindando un producto de alta calidad, ajustado a el bolsillo del consumidor.

De esa manera OPTICAL FRONTSCREEN se ajusta a la necesidad del cliente de acuerdo a su amplia funcionalidad visual.

Visión

OPTICAL FRONTSCREEN se centra en ser una organización reconocida y consolidada como un producto innovador en el mercado nacional, lo cual contribuirá a la sociedad y en especial al medio de los motociclistas a evitar problemas futuros en su visibilidad, ayudando al controlar y disminuir el factor de accidentalidad.

Objetivos

Objetivo General

Generar una idea innovadora que permita satisfacer una necesidad visual y de seguridad, garantizando el éxito del prototipo analizado y estudiado elaborado a base de celulosa. Permitiendo de esta manera cumplir con los más altos estándares de calidad, basado en la normatividad del Ministerio de Transporte en cuanto a su ficha técnica. Fabricando un producto que supla una necesidad humana. Caracterizándose por ser líder en el mercado local, Ubicada en la ciudad de Bogotá D.C, en el barrio Quinta Paredes; de tal manera que esta cuenta con un canal de distribución minorista directo, permitiendo abastecer la necesidad del consumidor, caracterizándose por tener un buen manejo de tiempo y de costos para nuestros clientes; convirtiéndonos en la opción y alternativa más idónea para cumplir con las necesidades para satisfacción del consumidor.

Objetivos Específicos

- Diseñar la segmentación del mercado, definiendo estratégicamente los lugares y las personas a las cuales se les quiere ofrecer el producto.
- Garantizar a nuestros cliente un producto de excelente calidad, fabricando un producto que cumpla con las necesidades básicas de nuestros clientes
- Fabricar y comercializar un producto innovador, donde el cliente se sienta a gusto y cómodo con esta nueva propuesta.
- Alcanzar una imagen que comunique la identidad de nuestra marca; con el fin de conectar al público de una manera fácil y representativa.

CAPITULO 1

1.1 Descripción del Negocio.

OPTICAL FRONTSCREEN es una empresa innovadora encargada de la fabricación y comercialización de viseras para casco con visión óptica, esta idea surge de la necesidad de los motociclista que se encuentran con restricciones en sus licencias de tránsito por visión, la visera está diseñada para suplir una necesidad de visión, donde el cliente se sienta cómodo y seguro con esta propuesta donde esta tendrá amplia visibilidad y antirreflejo.

"Casco: Pieza que cubre la cabeza, especialmente diseñada para proteger contra golpes, sin impedir la visión periférica adecuada que cumpla con las especificaciones de las normas Icontec 4533 Cascos Protectores para Usuarios de Vehículos, o la norma que la modifique o sustituya" (Ministerio de Transporte Resolucion 1737, 2004)

1.2 Problemas a Desarrollar

Necesidad del motociclista que se encuentran con restricciones en sus licencias de tránsito por visión; vista desde la “Jerarquía de las necesidades de Maslow” se encuentra postulada en el nivel de seguridad.

“cuando las necesidades fisiológicas están en su gran parte satisfechas, surge un segundo escalón de necesidades que se orienta a la seguridad personal, el orden, la estabilidad y la protección. Aquí se encuentran cosas como: seguridad

física, de empleo, de ingresos y recursos, familiar, de salud y contra el crimen de la propiedad personal” (Quintero; J, 2007)

Clase de Producto

Está catalogado como un bien, es decir, un producto físico, tangible, que tiene como finalidad satisfacer una necesidad humana, complementando al mercado en su fácil comodidad y funcionalidad, de esta manera permite que el cliente se sienta cómodo mientras conduce, ya que este no tendrá que utilizar gafas y casco a la vez, si no que con esta idea el motociclista tendrá la opción de utilizar ambas funciones en un solo producto.

Sector económico

De acuerdo a su sector económico este pertenece al sector secundario o industrial, en vista a que los lentes se encuentran fabricados a partir del acetato de celulosa, y de plásticos moldeables acompañado de otros químicos necesarios para su transformación; lo que permite que este sea adaptable a cada curvatura de la cara, el cual fue descubierto en el año de 1865 por el Francés Paul Schutzenberger, el cual fue patentado en el año de 1894 por Charles Cross y Edward Bevan.

Descripción

La visera es una pieza que se utiliza para el casco del motociclista, de manera que cubre la visibilidad del mismo, especialmente planteada para proteger la salud visual de nuestros clientes, este se encuentra diseñado contra golpes, sin impedir la visión periférica adecuándose de esta manera a las especificaciones de las normas Icontec 4533; y de acuerdo a sus modificaciones, las cuales deberán adecuarse legalmente en la normatividad colombiana como lo es el código de tránsito y quienes los rigen; de lo anterior es importante anotar el artículo 94 de la Resolución 1737 de 2004.

Nuestro producto se caracteriza por su gran avance e innovación, entregando como propuesta de valor los siguientes puntos:

- Comodidad a la hora de conducir
- Fácil ajuste a cada tipo de necesidad visual
- Material resistente en casos de accidental o golpes
- A prueba de agua (este hace referencia a los días de lluvia) esta pantalla está diseñada para que no se moje y se empañe

Justificación

OPTICAL FRONTSCREEN surge a partir de la necesidad visual manifestada en la gran variedad de motociclista en el sector de Bogotá, entre hombres y mujeres entre los 18 y 50 años de los estratos 1 al 5 específicamente, de la cual el pensamiento crítico y analítico, busca satisfacer esta necesidad enfocándose a manifestar diferentes opciones que optimicen la vida diaria del motociclista por las calles de esta ciudad, idea

que surge de las limitantes que se encuentran en las licencias de tránsito por visión.

Como se nombró anteriormente este producto lo que quiere lograr en el cliente es beneficiar su vida diaria ofreciendo un producto de amplia comodidad, con ajuste visual, material resistente a golpes en caso de accidentalidad impidiendo que el motocicleta sufra mayores daños, este producto también se encuentra diseñado a prueba de agua; es decir, en días de lluvia la visera no se mojara ni se empañara, de esta manera OPTICAL FRONTSCREEN garantizara la calidad de su producto e innovación.

CAPITULO 2

CUSTOMER DEVELOPMENT

1.1 Hipotesis

OPTICAL FRONTSCREEN trabajara en el mercado de la gran variedad de productos para motociclistas, en hombres y mujeres entre los 18 a los 50 años, ubicados en el estrato socio económico del 1 al 5, en motociclista particulares, mensajeros que pasan la mayor parte del horario laboral en sus motocicleta teniendo un mayor desgaste en su visión, dirigido al mercado colombiano directamente en el local, es decir en Bogotá D.

Como se mencionó en el capítulo anterior esta propuesta de negocio está diseñada en la necesita visual que permite crear un producto que facilite el día a

día de cada motociclista en la ciudad de Bogotá D.C, generando seguridad a nuestros clientes

Este producto está diseñado con la finalidad de suplir una necesidad visual por lo tanto su principal razón es cumplir a cabalidad con la idea real e innovadora del negocio, cumpliendo apropiadamente con las principales razones de necesidad del cliente.

Tomando como base indicadores básicos en la administración como lo planear, organizar, dirigir y controlar, así mismo el mercado se podrá manejar de una manera objetiva, cumpliendo con cada una de las metas propuestas por

OPTICAL FRONTSCREEN.

OPTICAL FRONTSCREEN se encuentra con una gran variedad de competidores directos como los son cada uno de los puntos ópticos que se encuentran en la ciudad, las cuales se encuentran capacitadas para fabricar y comercializar productos que permiten facilitar la visión de acuerdo a la necesidad de cada cliente. Diseñando gafas con formula medicada y con la montura que el cliente desee, ofreciendo promociones y ofertas a menudo para cautivar la atención y el bolsillo del cliente, además de ofrecer un producto como tal, también ofrecen un amplio portafolio de servicios, ofreciendo el mismo mediante variedad de sucursales a nivel nacional como distrital.

Ya analizando el mercado se logran establecer una seria de Inconformidades, frustraciones y Limitaciones a las que se enfrentan este tipo de mercado. De la cuales se enumeraran para describir de una manera más fácil, sintetizada y apropiada cada una de ellas:

- Incomodidad
- Casos de accidentalidad

- No es resistente golpes y rallones
- No es resistente a la lluvia
- No se encuentra diseñada propiamente a motociclistas
- Uso de casco y gafas medicadas, los cuales el motociclista utiliza de una manera consecutiva e incómoda.
- No está diseñada para viseras de moto

OPTICAL FRONTSCREEN se concentra en el mercado en hombres y mujeres, en igualdad de condiciones de las cuales se diseñara colores apropiados según al gusto de cada cliente, entre los 18 y 50 años, implementando estrategias de mercado y publicidad propias de cada género. Por otra parte se busca utilizar plataforma y correos corporativos donde el cliente pueda encontrar nuestros productos, Facebook, Twitter o Google, junto con aplicaciones apps

Según el RUNT en Colombia se encuentran aproximadamente 6.829.571 motociclistas, de los cuales en Bogotá se encuentran registradas 461.614, el cual sería el mercado del cual se va a trabajar.

Para la segmentación del negocio se utiliza la variable SOM, ya que esta nos permite establecer el mercado real que podemos conseguir, estableciendo una idea real en corto tiempo y de manera efectiva, remitiéndonos al porcentaje que se va a trabajar; entonces de acuerdo a la variable del mercado y lo registrado en el RUNT se logra analizar a una hipótesis del mercado el cual se va a trabajar.

CAPITULO 3

VALIDACION DEL PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

OPTICAL FRONTSCREEN se basó en las entrevistas de enfoque cualitativa, en la cual se pretenden conocer el gusto, tipo de visión, si son o no motociclistas, necesidad de gafas, restricción en sus licencias de tránsito, buscando conocer el comportamiento de los consumidores.

Para el proceso de recolección de información se aplicaron 20 entrevistas de enfoque cualitativo, de las cuales 10 fueron físicas y 10 de tipo virtual, las cuales se realizaron en la ciudad de Bogotá, básicamente en las localidades de San Cristóbal Sur y Teusaquillo de las cuales las gran mayoría encontramos de una manera positiva, en vista a que las personas entrevistadas no se opusieron a realizarla; Siendo de gran utilidad para la idea de negocio.

HALLAZGOS

NOMBRE ENTREVISTADO	ENTREVISTA
Miller Salazar	Motociclista, Desempeño visual bajo, pero sin restricciones en su licencia de tránsito, pero manifiesta necesitarlas.
Paola Quintero	No es motociclista, entonces no se encuentra en la capacidad o necesidad de utilizar nuestros productos, pero sin embargo se la da a entender una idea vaga del

	producto que se necesita.
Hansel Salcedo	Motociclista, Desempeño visual bajo, con restricciones en su licencia de transito pero no se encuentra conforme con las gafas que utiliza.
Ricardo Muñoz	Motociclista, con restricciones en su licencia de transito pero no se encuentra conforme con las gafas que utiliza, ya que este se siente incomodo el utilizar gafas y casco a la vez

2.3 ANALISIS DE LA INFORMACION

HALLAZGOS			
NECESIDADES	BENEFICIOS	LIMITACIONES – FRUSTACIONESLIMITACIONES	SOLUCIONES ACTUALES
Uso de gafas por restricción en licencia de transito	Capacidad visual al momento de conducir	visual	Gafas de formula medica
No tiene	Capacidad visual al	visual	Gafas de

restricciones	momento de conducir		formula medica
Uso de gafas por restricción en licencia de transito	Capacidad visual al momento de conducir	visual	Lentes de contacto
Uso de gafas por restricción en licencia de transito	Capacidad visual al momento de conducir	Incomodidad visual	Gafas de formula medica

RESULTADOS DE LA INFORMACION

Después de realizar las entrevistas Se logra concluir que el 90% de las personas encuestadas hace uso de la motocicleta, que sustentado de acuerdo al RUNT en Colombia se encuentran aproximadamente 6.672.000 al año 2017, de los cuales en Bogotá hacen parte 461,614, que sería el mercado actual en el que se iniciara la fabricación comercialización del producto.

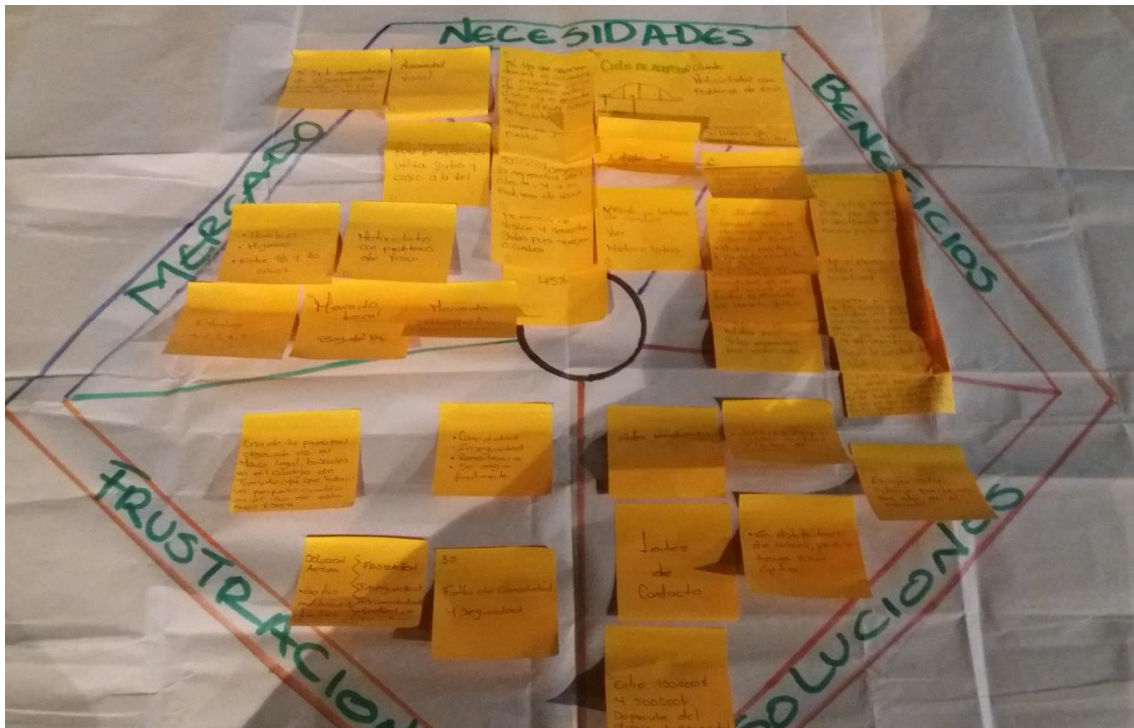
Por otra parte del 100% de los encuestados el 90% utiliza gafas o tiene restricciones en su licencia de transito por visibilidad.

También se logra reflejar que el 50% de los encuestado siente incomodidad al utilizar gafas mientras conduce, por lo tanto prefieren no usarlas mientras están en su motocicleta, sin tiene en cuenta la restricción que tienen en su licencia de tránsito.

Además se evidencia que la gran parte de los usuarios asisten a control médico, por sus

EPS, de lo anterior estos serían parte de nuestro competidor directo o parte de nuestros aliados en el mercado.

2.5 PENTAGONO



PROTOTIPO

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

La visera es una pieza que se utiliza para el casco del motociclista, de manera que cubre la visibilidad del mismo, especialmente planteada para proteger la salud visual de nuestros clientes, este se encuentra diseñado contra golpes, sin impedir la visión periférica adecuándose de esta manera al basar el margen legal y de acuerdo al ministerio de transporte según a lo mencionado en la

“RESOLUCIÓN 1737 DE 2004

"Por la cual se reglamenta la utilización de cascos de seguridad para la conducción de motocicletas, motociclos y moto triciclos y se dictan otras disposiciones“

Ficha Técnica "*Cascos de Seguridad para Usuarios de Motocicletas y Similares*".

“Por la cual se reglamenta el procedimiento para obtener el Certificado de Aptitud Física, Mental y de Coordinación Motriz para Conducir y se establecen los rangos de aprobación de la evaluación requerida. Capítulo 2 art 5 procedimiento y art 7 determinación de la aptitudes (Ministerio de Transporte Resolución 1737, 2004)

4. CAPITULO

MATRIZ ESTRATEGICA

La razón del negocio está basada básicamente en satisfacer la necesidad de nuestros clientes, garantizando un producto real y de fácil acceso a nuestros clientes, además de la calidad del producto, como sus componentes, garantizando el producto, en su factor resistente a golpes y rayones que permiten posesionar nuestra marca en el mercado local.

De lo anterior OPTICAL FRONTSCREEN en el año 2020 se encontrara posesionada a nivel nacional ofreciendo a nuestros clientes ofreciendo variedad de productos acompañadas de nuevas tecnologías e innovación.

Calidad y Excelencia: Ofrecemos un producto con la más alta calidad para alcanzar la excelencia. *“Saber hacer es crecer”*

Responsabilidad y Compromiso: Reconocemos y respondemos ante los resultados de nuestras acciones y decisiones. *“La confianza y la seguridad se obtienen cuando uno obra con responsabilidad”*

Liderazgo y Equipo: Equipo de trabajo de los cuales estarán capacitados para su crecimiento personal y profesional.

Innovación: Nos enfocamos en la mejora continua de nuestro producto; a través de la innovación en los procesos, equipos, herramientas y conocimientos, materia prima y tecnología.

Conclusiones

- Se logra concluir que el 90% de las personas encuestadas hace uso de la motocicleta, que sustentado de acuerdo al RUNT en Colombia se encuentran aproximadamente 6,672,000 al año 2017, de los cuales en Bogotá hacen parte 461,614, que seria el mercado actual en el que se iniciara la fabricación comercialización del producto.
- Del 100% de los encuestados el 90% utiliza gafas o tiene restricciones en su licencia de transito por visibilidad.
- Se logra reflejar que el 50% de los encuestado siente incomodidad al utilizar gafas mientras conduce, por lo tanto prefieren no usarlas mientras están en su motocicleta, sin tiene en cuenta la restricción que tienen en su licencia de transito.
- Por otra parte se evidencia que la gran parte de los usuarios asisten a control medico, por sus EPS, de lo anterior estos serian parte de nuestro competidor directo o parte de nuestros aliados en el mercado.

<http://www.runt.com.co/>