

**APLICATIVO PARA ESTUDIANTES NUEVOS CUN**

**OPCIÓN DE GRADO I**

**ELIANA NATALY PUENTES MORALES**

**ESTUDIANTE**

**CAROLINA OTÁLORA GUERRERO**

**DOCENTE**

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**BOGOTÁ D.C**

**2018**

## TABLA DE CONTENIDO

	INTRODUCCIÓN	3
1.	OBJETIVO GENERAL	4
	1.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS	4
2.	CAP. 1 - PENTÁGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES	5
	2.2. ANALISIS	7
	2.3 LOGO/ MARCA	10
	2.4. IDENTIDAD ESTRATEGICA Y FUTURO PREFERIDO	11
	2.5. OBJETIVO GENERAL	12
	2.6. ANALISIS PESTEL	12
	2.7. ANALISIS PORTER	15
3.	CAP. 2 – INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	18
	3.1. OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS	19
	3.2. INSTRUMENTO DIAGNOSTICO	20
	3.3. TABULACION INSTRUMENTO DIAGNOSTICO	24
4.	CAP.3 - PRODUCTO MINIMO VIABLE	32
	4.1. OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS	33
	4.2. FICHA TECNICA	34
	4.3 DISEÑO DE PRODUCTO	36
	4.4. CONCLUSIONES	38

## INTRODUCCIÓN

En este trabajo se evidenciará un pentágono de perfilación de clientes frente a la idea de negocio de un aplicativo para estudiantes nuevos de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN, esto con el fin de que en el momento en que el estudiante presente inconvenientes en encontrar el salón correspondiente a la asignatura establecida en su horario, la aplicación podrá orientarlo de forma eficaz para que pueda llegar a tiempo. El pentágono que se mostrará en el documento permitirá conocer más a fondo factores relevantes que se deben tener en cuenta antes de realizar la idea de negocio como lo son; las necesidades, beneficios y expectativas, soluciones actuales, inconformidades y el mercado.

Por esta razón y a partir del siguiente modelo ya mencionado, se proporcionarán los recursos necesarios para brindar soluciones a los estudiantes mediante el desarrollo de una idea de negocio eficaz que les permita de obtener orientaciones específicas frente a la búsqueda de su aula correspondiente.

## **1. OBJETIVO GENERAL**

Presentar una idea de negocio que se denominara como aplicativo para estudiantes de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN que permitirá que el estudiante pueda encontrar su aula de clase sin ningún inconveniente a través del GPS orientándolo en el punto exacto al cual desea llegar, esto con el fin de que se facilite el recorrido del estudiante dentro de la institución.

### **1.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Desarrollar una aplicación para los estudiantes de la CUN que les permita conocer de forma exacta la ubicación de cada aula de clase para evitar posibles retrasos en su jornada académica.
- Investigar los tipos de mercado correspondientes a la idea de negocio ya que de esta manera se podrá estudiar más a fondo las pautas a seguir para ejecutar de forma satisfactoria dicha propuesta.
- Conocer el mercado objetivo al cual se plantea desarrollar dicha propuesta, esto con el fin de conocer las necesidades que presentan los clientes y terminar si la idea de negocio es viable o no por medio de los estudios correspondientes.

## **2. CAP. 1 - PENTÁGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES**

### **INTRODUCCIÓN DEL CAPITULO.**

En este capítulo se visualizará un pentágono que ayudará a conocer de forma específica las necesidades, beneficios, soluciones y conformidades de los clientes por medio de un mercado en específico, esto con el fin de que el aplicativo se desarrolle de forma satisfactoria en todos los aspectos mediante la descripción de cada factor de manera minuciosa y objetiva.

#### **2.1.1. OBJETIVO GENERAL**

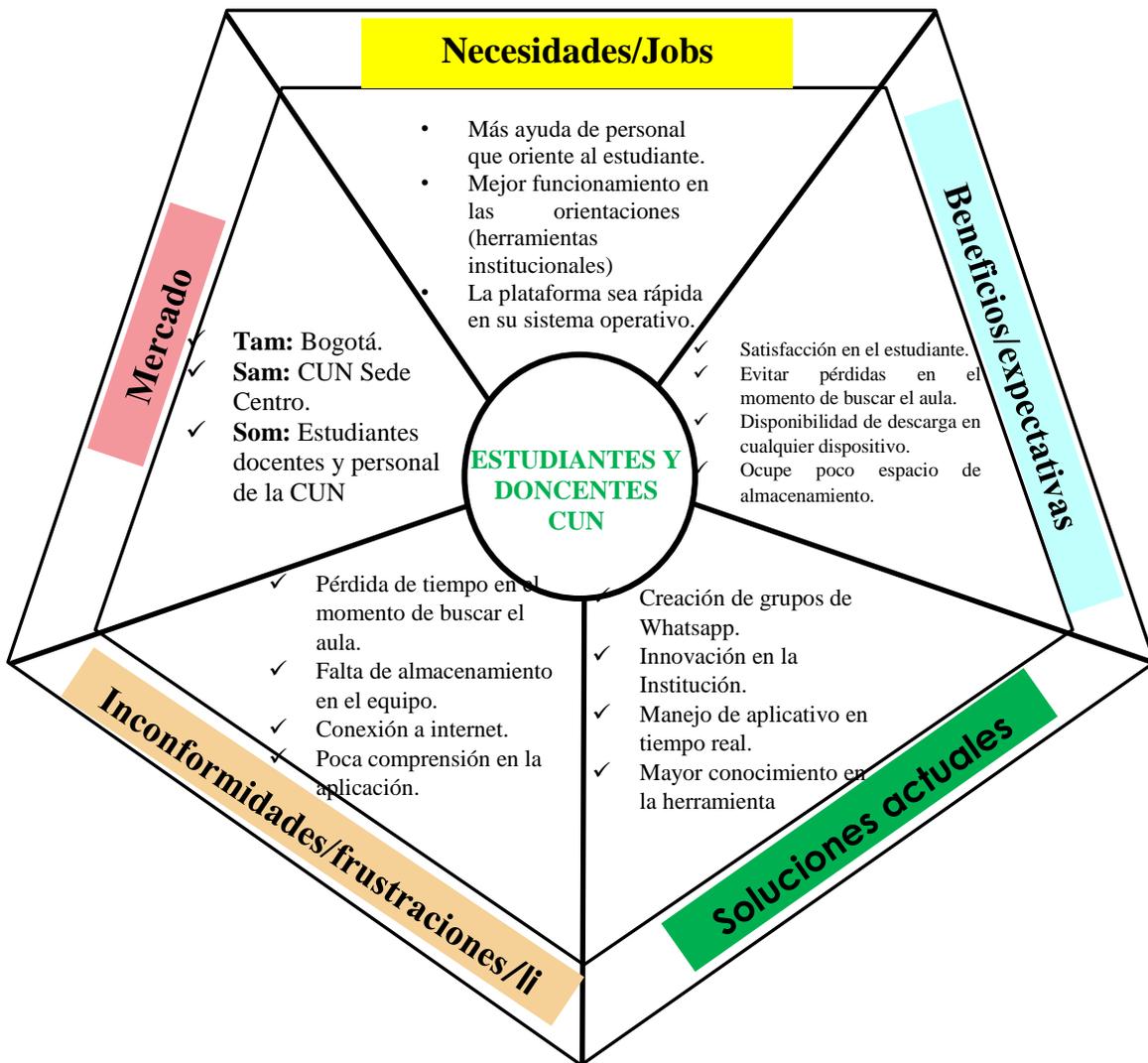
- Realizar perfilación de clientes correspondiente (pentágono) que nos ayudara a conocer factores a estudiar como lo son; las necesidades, beneficios y expectativas, soluciones actuales, inconformidades y el mercado de forma más detallada.

#### **2.1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Estructurar y proponer un aplicativo innovador que oriente al estudiante de forma sencilla en la búsqueda de su aula de clase en donde dicha aplicación deberá ser factible y viable en el momento en que el estudiante la deba usar por medio de la descripción detallada de cada factor del pentágono.
- Conocer las necesidades del cliente por medio del estudio detallado del pentágono, generando viabilidad en la idea de negocio.

- Brindar resultados específicos mediante la viabilidad del aplicativo en donde incluya las necesidades y la satisfacción en el cliente a través de la descripción detallada de las necesidades, expectativas y frustraciones.
- Desarrollar un gráfico en donde se muestre de manera concreta la definición de cada componente a seguir dentro del pentágono, permitiendo un extenso conocimiento en las verdaderas necesidades del cliente dentro del mercado.

### 2.1.3 PENTAGONO.



## **2.2. ANALISIS.**

### **2.2.1. NECESIDADES**

- Creemos que el mejor funcionamiento de las herramientas que posee la institución como lo son los materiales tecnológicos y los recursos humanos ayuda en el momento en que el estudiante requiera ubicarse.
- Creemos que el personal puede contribuir de forma satisfactoria en brindar respuestas oportunas en el momento en que el estudiante decida movilizarse a su correspondiente clase.
- Creemos que es de vital importancia que el estudiante desee que este aplicativo realice sus funciones de forma inmediata debido a que siempre va a necesitar una respuesta en el momento indicado.

### **2.2.2 BENEFICIOS/ ESPECTATIVAS.**

- Creemos que la satisfacción en el estudiante es primordial teniendo en cuenta el factor de puntualidad y llegada a tiempo a su clase correspondiente.
- Creemos que los estudiantes nuevos recién entran a la institución suelen generar confusión en la estructura institucional, debido a la función específica del aplicativo esto no sucederá ya que les brindara las orientaciones correspondientes.
- Creemos que la disponibilidad de descarga en cualquier dispositivo permitirá que todos los estudiantes puedan obtener la aplicación sin ningún inconveniente.

- Creemos que para nuestros clientes los estudiantes, es importante que el aplicativo no ocupe demasiado espacio en el dispositivo, permitiendo que pueda tener demás aplicaciones de uso habitual.

### **2.2.3 SOLUCIONES ACTUALES.**

- Creemos que la creación de grupos de Whatsapp entre estudiantes facilitará la ubicación de cada aula ya que permitirá mayor integración entre los mismos y confiabilidad oportuna.
- Creemos que para la institución la creación de esta herramienta será innovadora teniendo en cuenta las demás universidades que aún no adquieran este aplicativo.
- Creemos que el manejo del aplicativo en tiempo real podrá facilitar el recorrido del estudiante mediante instrucciones específicas en cualquier sede que se encuentre nuestro cliente.
- Creemos que el uso de herramientas tecnológicas brindara desarrollo frente al uso de herramientas de forma eficaz, beneficiando en un alto porcentaje al estudiante en el manejo del dispositivo.

### **2.2.4. INCONFORMIDADES/FRUSTRACIONES.**

- Creemos que por medio de este aplicativo los estudiantes llegaran a tiempo a sus clases ya que les brindara las orientaciones correspondientes y evitaran perder tiempo en la búsqueda de la misma.
- Creemos que una de las inconformidades que puede presentar en el estudiante es el poco almacenamiento en su dispositivo ya que no todos adquieren mucho espacio en el equipo.

- Creemos que el internet también influye en este aspecto debido a que el aplicativo solo podrá funcionar por medio de conexión a internet.
- Creemos que a algunos de nuestros clientes docentes y estudiantes se les puede dificultar el manejo real de la herramienta por lo que es importante que se haga uso de las instrucciones.
- Creemos que el bajo conocimiento en las herramientas también puede afectar el uso del aplicativo, esto se ve reflejado en personas adultas en su mayoría.

### **2.2.5 MERCADO**

- (TAM), Creemos que es importante efectuar esta idea de negocio en Bogotá.
- (SAM) CUN Sede Centro.
- (SOM) Estudiantes docentes y personal de la CUN.

## 2.3 LOGO/ MARCA – SLOGAN “Búscame con la CUN”



### 2.3.1. ANALISIS

- La empresa será Sociedad de Responsabilidad limitada ya que las ganancias que se reciban se dividirán en cuotas de igual valor entre 2 o más personas que hagan parte de la creación del aplicativo.
- El logo de nuestro aplicativo se reconoce por sus colores institucionales, indicando a su vez el aporte que se realiza con el medio ambiente por medio del color verde, ya que solamente será necesario utilizar un dispositivo móvil con el correspondiente uso de ahorro de energía.
- También se puede evidenciar que el color es de tranquilidad y paz, creemos que nuestros clientes deben estar tranquilos en el momento en que hagan uso del aplicativo y realicen las búsquedas correspondientes con completa seguridad.

## **2.4. IDENTIDAD ESTRATEGICA**

- Somos una empresa que busca desarrollar aplicativos innovadores de búsqueda para Instituciones Educativas y nuestro producto para estudiantes CUN satisface las necesidades de los alumnos que requieren llegar a tiempo a sus clases mediante orientaciones específicas, adicional somos un aporte positivo para la sociedad, generando aporte ambiental mediante el uso de cero papel.

### **2.4.1. FUTURO PREFERIDO**

- Para el año 2021 seremos el aplicativo más novedoso y usado en todas las instituciones educativas ya sean públicas o privadas a nivel nacional, destacándonos por la calidad y efectividad en la herramienta.

### **2.4.2. VALORES**

- Responsabilidad: Somos responsables de la seguridad de nuestros clientes por medio del aplicativo.
- Integridad: Este factor es fundamental para que la herramienta se use con total seguridad.
- Transparencia: Mediante la calidad del producto brindara orientaciones precisas en el momento en que se requiera la ubicación de alguna aula de clase.

## **2.5. OBJETIVO GENERAL**

- Crear un aplicativo innovador en la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN que sirva como herramienta fundamental en el estudiante para que este pueda dirigirse al sitio correspondiente de clase haciendo diferencia en las demás instituciones.

### **2.5.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Presentar una idea de negocio mediante una aplicación institucional que oriente al estudiante a su salón correspondiente en tiempo real.
- Conocer a fondo las necesidades del estudiante (cliente) para planear de forma ideal la ejecución de la herramienta, teniendo en cuenta posibles falencias en el momento de llevar a cabo la idea de negocio.
- Implementar el aplicativo dentro de la institución para que le sea útil a todos los alumnos y docentes con sus correspondientes instrucciones de manejo en la herramienta.

## **2.6. ANALISIS PESTEL.**

### **2.6.1. POLÍTICO:**

- **“Ley 1341 30 de Julio 2009”**- Por la cual se definen principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones –TIC–, **Artículo 4.** (p.48).
- **Ley 1780 2016 de emprendimiento y Protección de Datos personales.**

- **“Ley de Emprendimiento en Colombia 1014 de 2006 - Ley 29 de 1990”** por la cual se dictan disposiciones para el fomento de la investigación científica y el desarrollo tecnológico.
- **Artículo 50.- Principios del acceso, uso e interconexión.**
- **“La Ley 23 de 1982”**- sobre derechos de autor considera por vez primera al software ("soporte lógico")
- **“Ley estatutaria 1581 de 2012” – Decreto 1377 de 2013.** Artículo 2, ámbito de aplicación.

#### **2.6.2. ECONOMICO:**

- **Impuesto de RENTA:** Es un impuesto que grava las utilidades y eventualmente el patrimonio, año 2018: **34%** Renta, año 2019 y siguientes: **33%**.
- Toda empresa que venda bienes o preste servicios, debe calcular un **19%** adicional al valor por concepto de IVA.
- **Impuesto de Industria y Comercio:** Es territorial, es decir se paga al municipio o distrito donde se ejerza la actividad comercial.
- **Impuesto de Riqueza:** Sea igual o superior a \$1.000.000 de pesos (-) menos las deudas vigentes a esa misma fecha.
- **Impuesto a las Ventas o Servicios:** Debe ser declarado y pagado en una declaración que actualmente puede ser bimestral o cuatrimestral. Valor UVT: **\$31.859**
- Coste de desarrollo de aplicaciones entre **260.000 a 465.000** al año aproximadamente iniciando la creación del APP.

### **2.6.3. SOCIAL:**

- Los clientes buscan facilidades en cualquier tipo de herramienta tecnológica y efectiva.
- Creemos que es importante que nuestros clientes conozcan un aplicativo que les proporcione la ayuda necesaria en el momento en que necesiten orientaciones al punto al cual desean llegar de forma inmediata.
- Se propone la idea de negocio que facilitara muchas situaciones en la que se encuentre nuestro cliente en donde ellos también podrán encontrar innovación y creatividad en el momento en que hagan uso de la herramienta en tiempo real.

### **2.6.4 TECNOLÓGICO:**

- Computadores 3 (Marca Lenovo).
- Software Contable Linux.
- Energía (Electricidad para funcionamientos de equipos).
- Teléfonos 2 inalámbricos (Marca Panasonic)
- Dispositivo WI-FI. (Huawei).
- Sistemas operativos software.

### **2.6.5. ECOLÓGICO:**

- Uso responsable de la electricidad en la aplicación.
- Las campañas de reciclaje será el ahorro de energía por medio de la utilización reducida de elementos tecnológicos en el momento efectuar actividades.
- Se optimizarán los recursos mediante el consumo necesario sin dejar elementos encendidos sin uso y creando campañas de ahorro de energía en nuestros clientes.

### **2.6.6. LEGAL:**

- Inscribir la sociedad en el registro único tributario, RUT, como responsable del impuesto al valor agregado, IVA.
- Diligenciar formulario en la dirección de impuestos y aduanas Nacionales, DIAN.
- Formulario de registro R.U.T: Actividad Económica.
- Personas jurídicas: NIT y certificado de la Cámara de Comercio.

## **2.7. ANALISIS PORTER**

### **2.7.1. Amenaza de nuevos competidores**

- En los nuevos competidores se encontrarían ideas de estudiantes de otras Universidades o instituciones tanto públicas como privadas que también deseen satisfacer las mismas necesidades.
- Otras herramientas que cuenten con un plus innovador y se destaquen por la calidad del servicio que brinda.
- Nuevas opciones de aplicativos móviles que se lancen al mercado.

### **2.7.2 Poder de negociación con los proveedores**

- Frente a los proveedores será importante establecer acuerdos mediante las ganancias que se establezcan, por cada descarga que se realice se otorgará un porcentaje equitativo.
- Cada descarga es un valor importante según el mundo de las tecnologías de información.
- Distribuir de forma eficaz el dinero que ingrese sin perder el que ya se encuentra invertido.

### **2.7.3. Poder de negociación clientes:**

- En este aspecto se trabajará todo lo que tiene que ver con los beneficios que se le puede brindar al cliente mediante la instalación del aplicativo.
- Ofrecer beneficios en el momento en que descargue la herramienta de forma inmediata.  
Ejemplo: Internet gratis o promociones virtuales.
- Los clientes descargan la aplicación y en un comienzo brindara descuentos en el alimento que ellos deseen patrocinado por la institución.

### **2.7.4. Rivalidad entre competidores actuales.**

- Actualmente la Universidad Central cuenta con un aplicativo que permite a los estudiantes conocer las ultimas noticias a nivel institucional.
- Sin embargo, la aplicación de la institución no cuenta con una orientación al estudiante por lo que es importante identificar la herramienta que usan y aplicar la idea de negocio sin dejar que tomen ventaja en la idea de negocio.
- Las opciones de aplicativos móviles con funciones similares a la idea de negocio se tendrían en cuenta como competidores actuales ya que realizarían la misma actividad y afectaría gran parte de innovación en el aplicativo.

### **2.7.5. Amenaza de productos o servicios sustitutos.**

- En los productos sustitutos podríamos encontrar a Google Maps que también orienta a la persona al lugar donde desea llegar por medio de algunas indicaciones solo que esta es a nivel general, no estaría enfocado como tal dentro de las aulas de clase.

## **CONCLUSIONES DEL CAPITULO.**

Teniendo en cuenta la estructura y estudio detallado del capítulo por medio del pentágono de perfilación de clientes es importante conocer las necesidades del mismo mediante el estudio detallado de cada factor y profundizar de manera detallada en como el producto puede ser favorable y adaptable en el mercado.

Adicional a esto, la competitividad en el mercado se ve afectada en un nivel medio ya que muy pocas instituciones han realizado determinada idea de negocio, por lo anterior la viabilidad es más amplia para que se pueda aplicar sin ningún inconveniente en el mercado, generando innovación y creatividad en el aplicativo. Con el estudio realizado de Pestel y las Fuerzas de Porter en el producto nos permite conocer de forma específica los medios correctos para llevar acabo dicho proyecto teniendo en cuenta a nuestros clientes, proveedores, productos sustitutos, normatividades, legalidad, recursos económicos y demás componentes que se verán reflejados para el desarrollo del aplicativo.

### **3. CAP. 2 – INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

#### **INTRODUCCIÓN.**

En el capítulo de investigación de mercados se verán reflejados los resultados reales a través del estudio cuantitativo en donde se realizaron preguntas correspondientes al producto que se pretende proponer a los estudiantes de la CUN de la jornada diurna, dentro de la misma institución en forma de encuesta con preguntas cerradas de única respuesta para obtener resultados concretos.

También se mostrarán los análisis correspondientes a cada pregunta permitiendo mayor conocimiento en los resultados obtenidos por medio de una tabulación, esto con el fin de profundizar en cada pregunta y conocer de forma detallada si el producto puede ser viable o no en el mercado. En este estudio dará a conocer una encuesta que especificará de forma eficaz los resultados obtenidos, teniendo en cuenta los factores ya mencionados se conocerá verdaderamente el paso a seguir para dar continuidad a la idea de negocio.

### **3.1 OBJETIVO GENERAL.**

- Conocer los resultados reales del estudio cuantitativo realizado a los estudiantes de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN, para efectuar de forma correcta el desarrollo correspondiente de la idea de negocio.

#### **3.1.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Aplicar un estudio cuantitativo a nuestros clientes para conocer de manera correcta las verdaderas necesidades que se pueden presentar con el aplicativo.
- Tabular los resultados obtenidos del estudio cuantitativo aplicado a los estudiantes de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN, con el fin de estructurar de forma idónea las posibles necesidades o inconformidades en el estudio.
- Implementar una descripción detallada de los resultados obtenidos por cada pregunta debido a que permitirá profundizar la variedad de respuestas encontradas.
- Analizar de manera minuciosa el paso a paso del estudio, brindando amplias conclusiones por cada pregunta que garantizara de forma efectiva si la idea de negocio es o no factible en el mercado.

### **3.2. METODOLOGIA DE ESTUDIO E INSTRUMENTO DIAGNOSTICO**

- Teniendo en cuenta la idea de negocio del aplicativo móvil para estudiantes se tuvo en cuenta un estudio cuantitativo por medio de encuestas en donde se realizó las respectivas tabulaciones de los resultados y los análisis pertinentes por cada pregunta realizada.
- El estudio se realiza a estudiantes de Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN de diferentes semestres para conocer la variedad de resultados teniendo presente los puntos de vista en cuanto a la idea de negocio ya que creemos que la población objetiva a realizar dicho estudio debe estar dentro de la institución sin importar la carrera o el semestre en el que se encuentre, teniendo en cuenta un tiempo estimado de 10 minutos para la realización de dicho estudio.

### 3.2.1 ESTUDIO CUANTITATIVO APLICATIVO PARA ESTUDIANTES CUN

FICHA TECNICA – DATOS GENERALES		
Nombre:		Fecha:
Programa Académico:	Semestre:	Jornada:
<b>TIEMPO ESTIMADO:</b> 10 minutos.		
<b>OBJETIVO:</b> Establecer un diagnostico por medio de una encuesta cuantitativa sobre las necesidades de los estudiantes de la Corporación Unificada Nacional CUN sobre un dispositivo móvil innovador que facilitara la búsqueda del aula de clase por medio de orientaciones específicas		
<b>Apreciado estudiante</b> El presente instrumento es de opción múltiple con una única respuesta; requiere se diligenciado por usted de manera honesta, transparente y objetiva; para lo cual le sugerimos seguir las siguientes instrucciones: <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Leer atentamente cada una de las preguntas.</li><li>➤ Responder a todas y cada una de las preguntas.</li><li>➤ Evitar enmendaduras y tachones.</li><li>➤ Diligenciar a esfero negro.</li><li>➤ Acudir a los encuestadores en caso de alguna duda.</li></ul>		

#### CUESTIONARIO

1. ¿Durante sus primeros días de clase presento inconvenientes para encontrar su respectiva aula de clase?
  - a) Si.
  - b) No.
  
2. ¿Considera que es importante aplicar para los estudiantes de la Corporación Unificada Nacional CUN un aplicativo móvil que oriente de forma específica el recorrido que debe tomar para llegar a su respectiva asignatura?
  - a) Si.
  - b) No.
  
3. ¿Conoce herramientas móviles que ayuden a las personas a encontrar lugares en específico?
  - a) Si.
  - b) No.

4. ¿Presenta dificultades en el momento de identificar una dirección?
- a)** Si.  
**b)** No.
5. ¿Para usted es importante manejar correctamente aplicativos móviles?
- a)** Si  
**b)** No.
6. Si se implementara un aplicativo móvil para estudiantes que permitiera la ubicación de cada aula de clase según corresponda ¿la utilizaría en su dispositivo electrónico?
- a)** Si.  
**b)** No.
7. ¿Actualmente cuenta con un dispositivo móvil que le permita acceder a internet?
- a)** Si.  
**b)** No.
8. ¿Considera que el uso de las tecnologías es de vital importancia en la época actual?
- a)** Si.  
**b)** No.
9. ¿Cuenta con amplio almacenamiento en su dispositivo móvil?
- a)** Si.  
**b)** No.
10. ¿Maneja plan de datos en su teléfono celular?
- a)** Si.  
**b)** No.
11. ¿Se le facilita comprender instrucciones para el manejo de herramientas en los dispositivos móviles?
- a)** Si.  
**b)** No.
12. ¿Conoce algún aplicativo de búsqueda dentro de la Corporación Unificada de Educación Superior?
- a)** Si  
**b)** No.

13. Según su experiencia, ¿Le sería útil conocer acerca de este aplicativo innovador y los beneficios que le puede otorgar?

- a) Si.
- b) No.

14. Si la propuesta se llevara a cabo ¿considera que sería beneficiosa como instrumento innovador para la institución?

- a) Si.
- b) No.

15. ¿Conoce alguna institución ya sea pública o privada que maneje este aplicativo como estrategia para sus estudiantes o miembros de la comunidad educativa?

- a) Si.
- b) No.

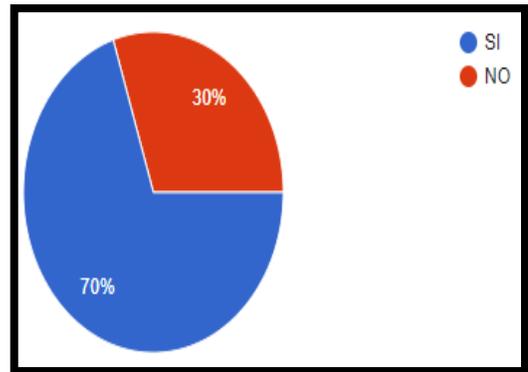
**OBSERVACIONES, SUGERENCIAS, COMENTARIOS.**

--

<b>NOMBRE DEL ESTUDIANTE RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN</b>	<b>NOMBRE DE QUIEN DIRIGE EL ESTUDIO</b>
<b>FIRMA</b>	<b>FIRMA</b>
<b>CIUDAD Y FECHA DE APLICACIÓN.</b>	

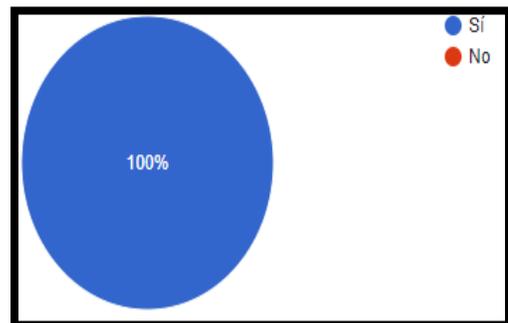
### 3.3. TABULACION INSTRUMENTO DIAGNOSTICO

TABULACION	
<b>1) ¿Durante sus primeros días de clase presento inconvenientes para encontrar su respectiva aula de clase?</b>	
SI	13
NO	7
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>



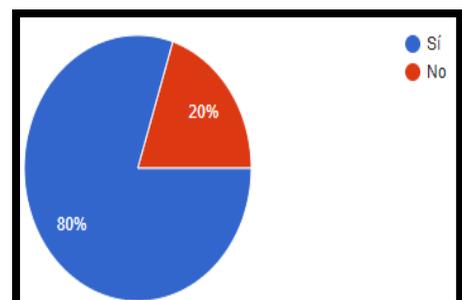
**INTERPRETACION:** El 70% de los estudiantes contestaron que si presentaron inconvenientes para encontrar su respectiva aula de clase mientras que el 30% no presento dicho inconveniente los primeros días de clase.

<b>2) ¿Considera que es importante aplicar para los estudiantes de la Corporación Unificada Nacional CUN un aplicativo móvil que oriente de forma específica el recorrido que debe tomar para llegar a su respectiva asignatura?</b>	
SI	20
NO	0
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>



**INTERPRETACION:** El 100% de estudiantes indica importancia en el aplicativo móvil como herramienta de orientación a sus correspondientes asignaturas.

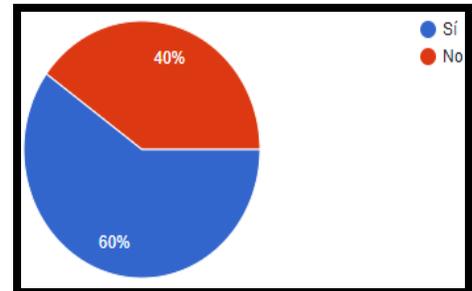
<b>3. ¿Conoce herramientas móviles que ayuden a las personas a encontrar lugares en específico?</b>	
SI	16



NO	4
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>

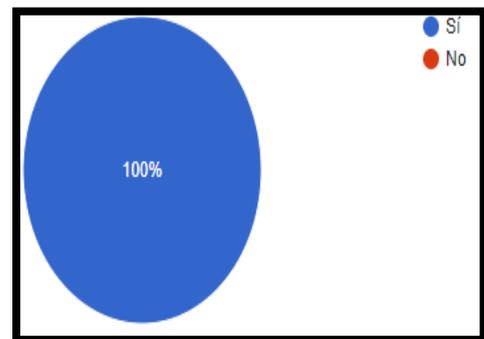
**INTERPRETACION:** El 80% de los estudiantes conoce herramientas que ayudan a encontrar lugares en específico mientras que el otro 20% no en los aplicativos móviles.

<b>4. ¿Presenta dificultades en el momento de identificar una dirección?</b>	
SI	12
NO	8
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>



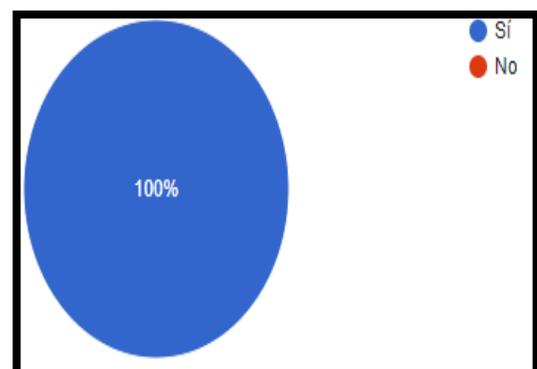
**INTERPRETACION:** El 60% de los estudiantes presenta dificultades en la identificación de una dirección mientras que el 40% no se ve afectada por dicho factor.

<b>5. ¿Para usted es importante manejar correctamente aplicativos móviles?</b>	
SI	20
NO	0
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>



**INTERPRETACION:** El 100% de los estudiantes indica que es importante manejar los aplicativos móviles.

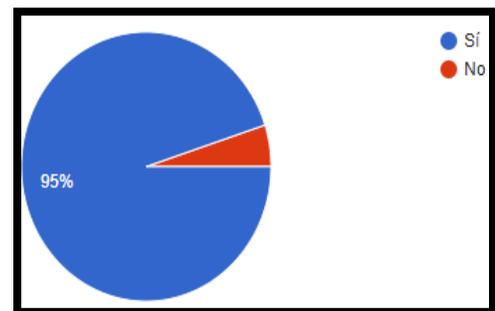
<b>6. Si se implementara un aplicativo móvil para estudiantes que permitiera la ubicación de cada aula de clase según corresponda ¿la utilizaría en su dispositivo electrónico?</b>	
SI	20



<b>NO</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>

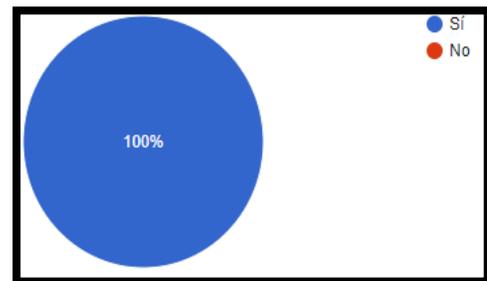
**INTERPRETACION:** El 100% de los estudiantes de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN utilizaría el aplicativo.

<b>7. ¿Actualmente cuenta con un dispositivo móvil que le permita acceder a internet?</b>	
<b>SI</b>	<b>19</b>
<b>NO</b>	<b>1</b>
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>



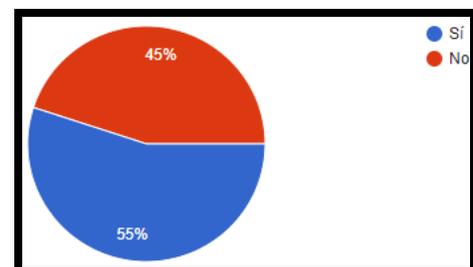
**INTERPRETACION:** El 95% de los estudiantes encuestados cuentan con dispositivo móvil, mientras que el otro 5% no usa determinada herramienta.

<b>8. ¿Considera que el uso de las tecnologías es de vital importancia en la época actual?</b>	
<b>SI</b>	<b>20</b>
<b>NO</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>



**INTERPRETACION:** El 100% de los estudiantes indican que el uso de las tecnologías es fundamental en la época actual.

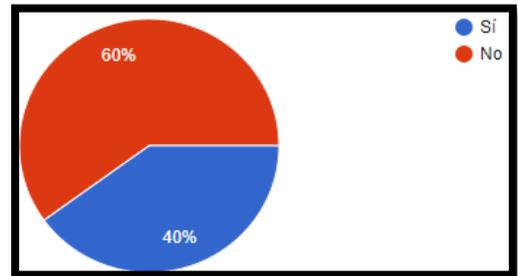
<b>9. ¿Cuenta con amplio almacenamiento en su dispositivo móvil?</b>	
--	--



SI	10
NO	10
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>

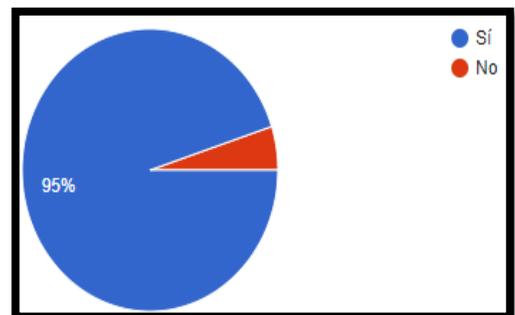
**INTERPRETACION:** 55% de los estudiantes encuestados si cuenta con amplio almacenamiento en su equipo móvil mientras que el 45% no.

<b>10. ¿Maneja plan de datos en su teléfono celular?</b>	
SI	8
NO	12
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>



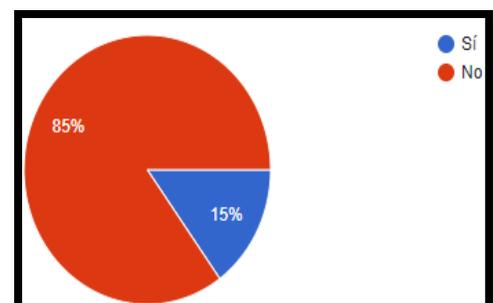
**INTERPRETACION:** El 60% de los estudiantes NO maneja plan de datos en su equipo móvil, mientras que el 40% sí.

<b>11. ¿Se le facilita comprender instrucciones para el manejo de herramientas en los dispositivos móviles?</b>	
SI	19
NO	1
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>



**INTERPRETACION:** Al 95% de los estudiantes se les facilita comprender instrucciones en herramientas móviles mientras que al 5% se le dificulta.

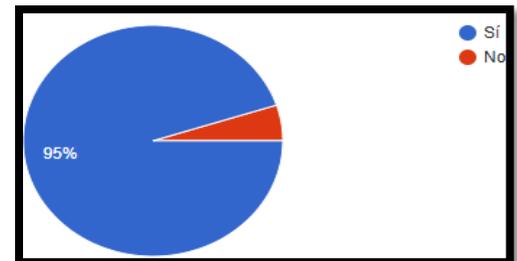
<b>12. ¿Conoce algún aplicativo de búsqueda dentro de la Corporación Unificada de Educación Superior?</b>	
---	--



SI	3
NO	17
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>

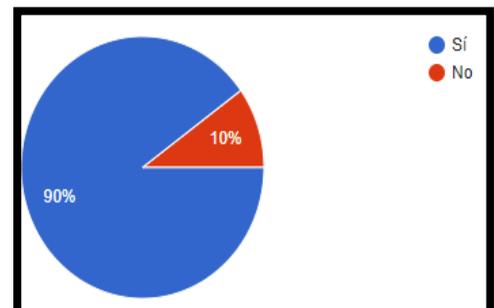
**INTERPRETACION:** El 85% de los estudiantes de Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN no conoce otro aplicativo que le permita ubicar ciertos lugares, sin embargo, el 15% de los estudiantes si conoce dicha herramienta.

<b>13. Según su experiencia, ¿Le sería útil conocer acerca de este aplicativo innovador y los beneficios que le puede otorgar?</b>	
SI	19
NO	1
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>

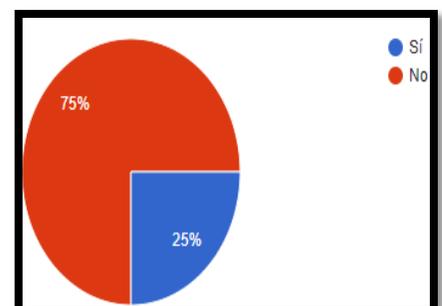


**INTERPRETACION:** El 95% de los estudiantes afirman que, si le sería útil un aplicativo innovador en la institución, mientras que al 5% indica no parecer beneficioso.

<b>14. Si la propuesta se llevara a cabo ¿considera que sería beneficiosa como instrumento innovador para la institución?</b>	
SI	18
NO	2
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>



**INTERPRETACION:** El 90% de los estudiantes consideran que llevar a cabo la idea de negocio como un hecho beneficiario en gran parte a la universidad, mientras que el 10% no considera el aplicativo como instrumento innovador.



<b>15. ¿Conoce alguna institución ya sea pública o privada que maneje este aplicativo como estrategia para sus estudiantes o miembros de la comunidad educativa?</b>	
SI	5
NO	15
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>

**INTERPRETACION:** El 75% de los estudiantes encuestados NO conoce una herramienta similar a la de la idea de negocio en otras instituciones, mientras que el 25% si posee conocimientos de dicho factor.

## **CONCLUSIÓN Y ANALISIS**

Teniendo en cuenta los resultados del estudio cuantitativo se puede deducir que gran parte de los estudiantes indican viabilidad en la idea de negocio para la institución, las preguntas que más

predominaron en dicho estudio fue la 2 ya que al 100% de los estudiantes consideran que la orientación por medio de un aplicativo móvil es fundamental para encontrar el aula de clase a tiempo.

La pregunta número 5 y 6 también considera en un 100% el uso de aplicativos móviles en la época actual, beneficiando la ruta del estudiante, según los resultados gran parte de la población usaría esta herramienta como ayuda sin ningún tipo de inconveniente. Adicional a ello la pregunta numero 8 predomina en este estudio con un resultado del 100% de estudiantes que indican que es de vital importancia el uso de las herramientas móviles en la época actual. Para concluir y teniendo en cuenta los resultados obtenidos por medio de este estudio es fundamental trabajar en esta idea de negocio que beneficiara en un 100% a los miembros de la comunidad educativa en la orientación a sus aulas correspondientes, manteniendo estándares de calidad altos para que los posibles competidores no afecten la producción de la empresa.

## **INFORME EJECUTIVO.**

En la ciudad de Bogotá D.C el día 20 de Marzo de 2018 se realizó un estudio cuantitativo a estudiantes de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN de diferentes carreras y semestres con el fin de conocer de forma detallada la viabilidad de la idea de negocio del aplicativo móvil para estudiantes, que ayudara de forma efectiva la ubicación de cada aula correspondiente por medio de orientaciones en el momento en que el estudiante requiera de su uso.

Se logró identificar por medio de los resultados obtenidos que la propuesta en gran parte es viable para el estudiante debido a que contribuirá de forma positiva en el momento en que requiera orientaciones en la búsqueda de su asignatura y evitar posibles retrasos, esto con el fin de conocer de manera detallada las verdaderas necesidades de nuestros clientes y poder brindar un producto y servicio apropiado. Este estudio también se realizó para poder determinar las tendencias primordiales a tener en cuenta por el estudiante ya que en algunos resultados de las respuestas no siempre la propuesta es aceptaba o accesible para el alumno.

Para concluir, en este estudio se tuvieron en cuenta preguntas cerradas con única respuesta para que el estudiante brindara una contestación precisa, cada pregunta se elaboró de tal forma en que fuera factible mediante su comprensión y con sus instrucciones correspondientes dentro de la ficha técnica, la aplicación del estudio fue sencillo ya que cada enunciado se construyó de manera concreta.

#### **4. CAP.3 PRODUCTO MINIMO VIABLE.**

## **INTRUCCIÓN.**

En este último capítulo se brindara información sobre el producto de forma más detallada en donde se podrá evidenciar una ficha técnica con las características del producto planteado que como se ha mencionado en el documento que es una idea de negocio para los estudiantes de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN que consiste en un aplicativo móvil que les permitirá de forma correcta conocer la ubicación exacta de su aula correspondiente de manera innovadora.

La utilidad y funcionalidad también se verán reflejadas de forma minuciosa ya que esto garantizara el conocimiento del producto y servicio ampliamente para que nuestro cliente conozca con seguridad los procesos a seguir del aplicativo, adicional a ello se verá reflejado el diseño del producto de manera lúdica y llamativa para que nuestro cliente en este caso los estudiantes de la correspondiente institución puedan visualizar el diseño al que se quiere llegar, siendo interesante y beneficioso para la persona que lo desee descargar haciendo uso de ello.

### **4.1. OBJETIVO GENERAL**

- Describir por medio de un diseño creativo la idea de negocio para que los clientes conozcan de manera real como podrían visualizar en producto según el modelo implementado y lo puedan usar sin ningún inconveniente.

#### **4.1.1. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Realizar una ficha técnica en donde se verán reflejadas las características del producto frente a los componentes y demás factores fundamentales para el desarrollo del mismo.
- Crear el plano de cómo sería el aplicativo en el momento en que se vuelva una realidad para que conozcan detalladamente el producto al cual se quiere llegar.
- Plantear ideas creativas que permitan que la idea de negocio sea llamativa y llame la atención del cliente por medio de estrategias lucrativas y didácticas de creación en el diseño.
- Proponer un esquema de cómo se efectuaría el aplicativo ya dentro de los dispositivos móviles, garantizando orientaciones efectivas, esto dará paso a que se genere fidelidad y confianza en el diseño del producto.

#### **4.2. FICHA TECNICA**

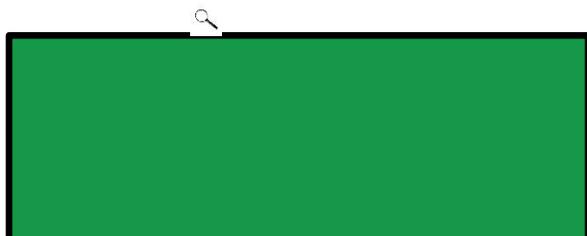


## FICHA TECNICA IDEA DE NEGOCIO

<b>PRODUCTO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Aplicativo Móvil para Estudiantes</li></ul>
<b>PRODUCTOR</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• ¿Quién lo elabora? Aplicativo diseñado por Estudiante de Administración de empresas, teniendo en cuenta las necesidades del cliente.</li></ul>
<b>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El aplicativo móvil para estudiantes consiste en orientar al cliente a su aula correspondiente de clase por medio de GPS brindando la dirección exacta al cual se quiere dirigir.</li></ul>
<b>LUGAR DE ELABORACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Colombia -Bogotá D.C.</li></ul>
<b>PRESENTACIÓN</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• El Aplicativo móvil se identificará por medio de su logo correspondiente con los colores verde y blanco ya que hacen parte de la identificación oficial de la institución y a su vez representa el cuidado con el medio ambiente y transparencia en el aplicativo</li></ul>
<b>COMPONENTES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Los componentes de este producto se basan en los elementos tecnológicos y de consumo de electricidad.</li><li>• Equipo móvil</li><li>• Uso de internet</li><li>• Amplia rapidez en búsquedas</li><li>• Efectividad en la herramienta</li><li>• Facilidad de comprender el aplicativo</li><li>• Teclados, micrófono, display, batería, Antenas y Circuitos que lo conforman.</li><li>• Componentes del teléfono celular una pantalla de cristal líquido o LC.</li></ul>

<p style="text-align: center;"><b>CARACTERISTICAS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tamaño mediano, colores usados en el dispositivo; Verde, blanco y negro.</li> <li>• Forma rectangular.</li> <li>• Rapidez en el funcionamiento del aplicativo.</li> <li>• Guía de Instrucciones frente al modo de uso</li> <li>• Poco uso de almacenamiento en el equipo.</li> <li>• Fácil acceso en el momento de descarga</li> <li>• Uso necesario de internet</li> <li>• Ubicación exacta en tiempo real por medio de GPS.</li> <li>• Modo de uso desde cualquier dispositivo móvil.</li> <li>• Producto único que incluya cosas que ninguna otra herramienta tendría.</li> <li>• La aplicación deberá ser llamativa para el Cliente</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>VIDA UTIL ESTIMADA</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 a 5 años por cambios y actualizaciones en las tecnologías.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>INSTRUCCIONES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leer correctamente términos y condiciones antes de descargar el aplicativo ya que de alguna manera generará cambios de almacenamiento en el equipo, esto permitirá el buen uso de la herramienta.</li> </ul>

### 4.3 DISEÑO DE PRODUCTO



## Aplicativo para estudiantes CUN



DESCARGAR



¿Permitir que **Aplicativo para estudiantes CUN** realice la siguiente acción: acceder a la ubicación del dispositivo?

Rechazar

Permitir

ORIENTATE CON EL APLICATIVO PARA ESTUDIANTES CUN

INGRESA TU CORREO INSTITUCIONAL

¿CÚAL ES TU NOMBRE?

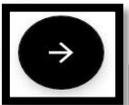
NOMBRE

APELLIDO



Al tocar la flecha de abajo, aceptas los **Términos de uso** y la **Política de privacidad** de Uber

Para obtener más información, consulta [Términos y condiciones](#) y [Política de privacidad](#)



- Ingresar punto de destino

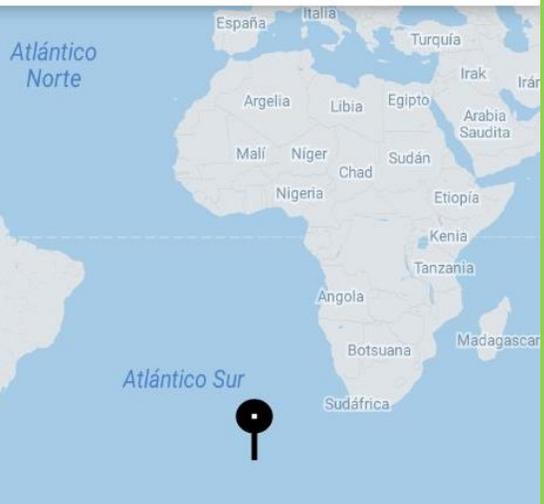
El punto de partida no aparece en el mapa. Si habilitas los servicios de ubicación en tu teléfono, la app encontrará uno para ti.

**Activar los servicios de ubicación** >

←

Mi ubicación

¿A dónde vas?

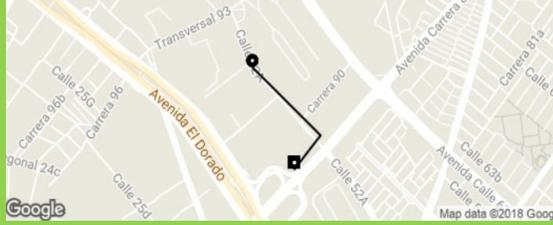



**Estas a cuatro minutos de tu próxima sede, ¿a qué salón te diriges?**

**INGRESA EL NUMERO Y PISO DEL SALON**

**ACEPTAR**

### Detalles del viaje



¿Te diriges a tu clase de diseño gráfico? Sigue estos pasos:

- Camina hacia el lado de la Panamericana.
- Sigue derecho hasta que termine la cuadra y veas la papelería "fotocopias doña Ceci"

### Detalles del viaje



**EXCELENTE. ¡ESTAS A 3 MINUTOS!**

- Ahora continua por esa cuadra, encontraras la Cede F en una esquina grande color verde.
- Ingresa si antes olvidar mostrar tu carné.

### Detalles del viaje

# ¡LLEGASTE!

No llegues tarde, continua hacia la cancha principal y voltea a mano derecha para llegar a salón **xxxx**.  
 Pasaras por los salones **xxx**, **xxxx** y **xxx**, voltea por la siguiente cuadra.

**SIGUIENTE**

Al parecer tuviste un desvío iniciando el recorrido, sin embargo, llegaste a tu destino.

Por favor califica si nuestro aplicativo te sirvió de ayuda.



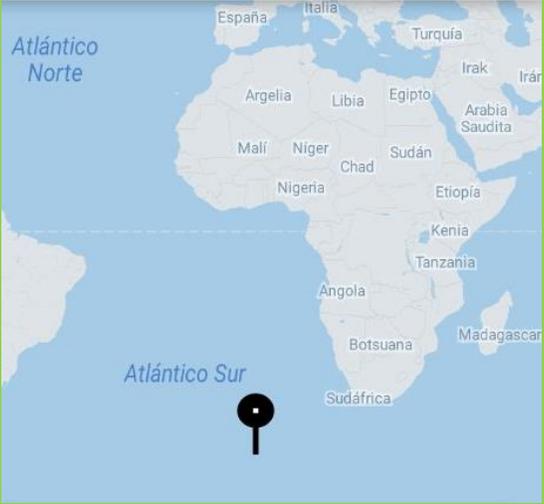

**OBSERVACIONES (no es obligatorio)**

**→**



**¡GRACIAS POR CALIFICARNOS!**

ESPERAMOS QUE HAYAS LLEGADO A TIEMPO A CLASE, SI TIENE UNA NUEVA CONSULTA SOLAMENTE OPRIME [AQUI](#)



←

Mi ubicación

¿A dónde vas?

Atlántico Norte

Atlántico Sur

Spain, Italy, Turkey, Iraq, Iran, Algeria, Libya, Egypt, Saudi Arabia, Mali, Niger, Chad, Sudan, Nigeria, Ethiopia, Kenya, Tanzania, Angola, Botswana, Madagascar, South Africa

## **CONCLUSIONES GENERALES.**

- Teniendo en cuenta el diseño del aplicativo para estudiantes CUN se puede deducir que se realiza de forma dinámica, esto no el fin de que el estudiante comprenda de manera más sencilla la ubicación de cada Cede.
- A través del estudio cuantitativo muchos no conocen correctamente las direcciones por ende se diseña por medio de lugares o posibles tiendas reconocidas por los estudiantes, también es importante resaltar que si el estudiante presenta un desvío en el momento de la orientación, la herramienta avisara el camino correcto instantáneamente.
- Al final del recorrido se hace un resumen del viaje con una calificación que permitirá conocer de forma satisfactoria si la herramienta fue eficaz o no para el estudiante.
- La aplicación se realiza acorde a los colores institucionales y con instrucciones sencillas de comprender ya que gran parte de nuestros clientes son jóvenes y el modo de transmitir la información influye en el correcto uso de la herramienta.