

**APP COMMPARAD “¿BUSCAS EL PRECIO IDEAL?, COMMARAD Y NO SE
DIGA MÁS”**

Carlos Esteban Nieto, Lucy Alexandra Ortiz y Martha Helena Alegrías

Octubre 2018

Nota del autor

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Escuela de Ciencias Administrativas

Opción de Grado 1- Creación Empresa

**APP COMMPARAD “¿BUSCAS EL PRECIO IDEAL?,
COMMPARAD Y NO SE DIGA MÁS”**

Carlos Esteban Nieto, Lucy Alexandra Ortiz y Martha Helena Alegrías

Corporación Unificada Nacional

Notas del Autor

Carlos Esteban Nieto, Lucy Alexandra Ortiz y Martha Helena Alegrías, Escuela
Administrativa,

CUN

Este proyecto ha sido financiado por los propios alumnos

Corporación Unificada Nacional,

Contacto: babys2018@gmail.com

Contenido

Resumen.....	6
Introducción.....	5
1. Justificación.....	5
2. Desarrollo De Matriz De Perfilación De Clientes CUSTOMER	
DEVELOPMENT.....	6
2.1 Stake Holders.....	6
2.2 Identificación De Las Necesidades Del Stakeholder (Hipótesis).....	6
2.3 Identificación De Beneficios Y Expectativas De Resultados (Hipótesis).....	6
2.4 Identificación De Soluciones Actuales (Hipótesis).....	6
2.5 De Las Limitaciones, Inconformidades Y Frustraciones (Hipótesis).....	6
2.6 Mercado.....	7
Estudio De Mercado:	7
2.6.1 Identificación De TAM, SAM, Y TM.....	8
3. Validación Del Mercado.....	8
3.1 Formato De Entrevista.....	8
3.2 Análisis De La Información De resultados.....	10
Tabulación de la encuesta.....	10
3.2 Análisis de la información Resultados.....	11
Tabulación de la encuesta.....	16
3.2.1 Validación De Identificación De Las Necesidades.....	19
3.2.2 Validación De Los Beneficios Y Expectativas.....	19

3.2.3 Validación De Las Limitaciones, Inconformidades Y Frustraciones.....	20
	3
3.3 Pentágono De Perfilación De Cliente.....	20
4. Prototipo.....	20
4.1 Descripción Del Producto O Servicio.....	21
4.2 Ficha Técnica Del Producto O Servicio.....	21
5. Planeación Estratégica Generativa.....	22
5.1 Identidad Estratégica.....	22
Misión.....	23
5.2 Futuro Preferido.....	23
Visión.....	23
5.3 Objetivos Empresariales.....	24
5.3.1 Objetivo General.....	24
5.3.2 Objetivo Específicos.....	24
5.4 Valores Corporativos.....	25
Dedicación:	25
Pasión:	25
Trabajo En Equipo:	25

	4
Servicio al cliente:	25
Innovación:	25
6. Análisis Del Macroentorno.....	26
6.1 PESTEL.....	26
Político:	26
Económico:	26
Social:	27
Tecnológico:	27
Ecológico:	27
Legal:	27
6.2 Cinco (5) Fuerzas De PORTER.....	28
1. Poder De Negociación.....	28
2. Poder De Negociación De Los Proveedores O Vendedores.....	28
3. Fuerzas De Nuevos Competidores Entrantes Al Mercado.....	28
4. Fuerza De La Amenaza De Productos Sustitutos.....	29
5. Rivalidad Entre Los Competidores.....	29
7. Conclusiones.....	29
8. Bibliografía.....	31

Resumen

La idea de una aplicación, que compare precios surge en el salón de clases de la CUN, con el transcurrir de los días se fue convirtiendo en una idea de negocio, se plantean unos objetivos y una metodología de investigación que permite conocer y analizar las opiniones de los comerciantes y clientes a la hora de realizar compras de accesorios y ropa para bebe, en la Ciudad de Bogotá D.C; para conocer las preferencias de estos al comprar, según la investigación de Mercado(encuestas),se evidencia que para los clientes hay tres aspectos muy importantes que son; ahorrar tiempo, dinero, y sentir comodidad a la hora de realizar sus compras.

APP COMMPARAD presta el servicio tanto a comerciantes como a clientes interesados en adquirir accesorios y ropa para bebe, con la aplicación pueden realizar la búsqueda del producto de su interés, observar los diferentes precios y estilos, puntos de venta y realizar la cotización en un solo lugar, siendo esta una forma muy cómoda y practica de realizar la compra.

En la actualidad las personas se enfrentan a una sociedad cada vez más exigente ,en todos los ámbitos, en un entorno más competitivo y abierto, las herramientas tecnológicas se han convertido en un elemento muy útil ya que gracias a estos se puede optimizar y mejorar procesos como son la comunicación, las compras, ventas, estudio entre muchos otros; siendo esta idea de negocio algo innovador y que puede llegar a ser muy competente en el mercado ya que esta es la tendencia que está proyectando actualmente y a futuro.

Introducción

Nuestra “App Commparad” ha sido pensada dado a la necesidad que hay en el mercado materno- infantil, con esta idea de negocio vamos a facilitar a las futuras mamitas y a sus familias la compra de accesorios, ropa y zapatos para él bebe, haciendo más corto el tiempo destinado para esta labor, también se ven beneficiados los comerciantes de locales y almacenes ya que gracias a esta App los clientes van a llegar directamente a su negocio con la cotización y decisión de la compra que van a realizar, haciendo que esta sea efectiva y generando un incremento en las ventas.

1. Justificación

Esta idea de negocio nace a raíz de la evolución de los mercados y la implementación de las tecnologías en la vida cotidiana de las personas, las Apps juegan un roll importante ya que gracias a estas se puede realizar actividades comerciales como lo son la compra y venta de bienes y servicios, dado a que los individuos cada día se enfrentan a una sociedad más exigente , la falta de tiempo, el tráfico en la ciudad, los cambios climáticos, la inseguridad, todos estos factores hacen que surja la necesidad de la creación de una App que cumpla con satisfacer la necesidad de comprar ropa y accesorios para los bebes , las personas cada día tienen menos tiempo de ir a realizar este tipo de compras y que mejor que exista la posibilidad de que haya un lugar donde se pueda encontrar todo lo necesario para la él bebe que sean productos de calidad y a un buen precio.

Commparad pretende dar la solución a esta necesidad, tanto para las familias como para los comerciantes ya que a estos se les incrementa las ventas y las madres en su estado de gestación se les facilita en cuanto a tiempo y dinero hacer efectiva la compra.

2. Desarrollo De Matriz De Perfilación De Clientes CUSTOMER

DEVELOPMENT

2.1 Stake Holders

Jóvenes, Mujeres y Hombres con poder adquisitivo e interesados en productos relacionados con la línea de Bebés.

2.2 Identificación De Las Necesidades Del Stake holders (Hipótesis)

Nuestra App se diseñó con el objetivo de comparar precios de ropa y accesorios para bebés, en almacenes de cadena y locales comerciales de san Victorino y san Andresito, beneficiando a las personas en cuanto ahorro de tiempo y dinero.

2.3 Identificación De Beneficios Y Expectativas De Resultados (Hipótesis)

Los beneficios que ofrecerá nuestra App es la de optimizar tiempo y reducir costos de ropa y accesorios para bebés, haciendo que estas se sientan satisfechas en el momento de realizar la compra.

2.4 Identificación De Soluciones Actuales (Hipótesis)

Las personas acuden a los diferentes locales y almacenes de cadena a realizar las compras, explorando diferentes precios y quedándose con el que vende más económico.

2.5 De Las Limitaciones, Inconformidades Y Frustraciones (Hipótesis)

Las personas se encuentran inconformes en cuanto a la pérdida de tiempo y dinero en la búsqueda del local o almacén donde puedan comprar todo los accesorios y ropa para él bebe a un buen precio y que todo esté en este mismo.

2.6 Mercado

Estudio De Mercado:

Se hizo una investigación de las App que prestan este tipo de servicio y se evidenciaron las siguientes:

- * Ropa de moda mamá y bebé, se encuentra en Play Store
- * K'acha-ropa de bebes y niños, se encuentra en Play Store
- * Mama comprar atentamente, se encuentra en Play Store

Hay algunas otras Apps donde se puede comprar ropa para bebe, pero no evidenciamos otra donde en la misma se pueda comparar ropa y accesorios para bebe y mama y que nos indique la ubicación y los precios de almacén o local donde se puede realizar la comprar.

El hecho de que haya otras aplicaciones relacionadas con nuestra Idea de negocio no nos afecta directamente ya que las personas acostumbran a realizar las compras de la manera habitual, esto por falta de publicidad de las APP existentes

Recursos Para La Empresa

Para desarrollar nuestra idea de negocio se contactó con hosting quienes son empresas dedicadas a la creación de web, en el cual nos ofrecieron varias variables, identificando el número de usuarios que se vayan a tomar y los tipos de sistemas operativos que se vayan a trabajar. Hemos decidido que nuestro servicio será para todos Smartphone, con sistema operativo Android, El presupuesto para nuestra empresa será de \$1.700.000, iniciaremos con un grupo de 100 proveedores, una base de datos de clientes y precios de los locales de san Andresito y san Victorino y almacenes de cadena, además se realizar publicidad y mercadeo.

2.6.1 Identificación De TAM, SAM, Y TM

TAM:

Jóvenes, Mujeres y Hombres con poder adquisitivo e interesados en productos relacionados con la línea de Bebés.

SAM:

Estratos 2, 3,4 personas entre un rango de edades de 16 a 70 años

TM

Mujeres y hombres ubicados en Bogotá

3. Validación Del Mercado

3.1 Formato De Entrevista

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN

SUPERIOR CUN

**Encuesta sobre el lanzamiento de una
APP**

**APP
COMPARAD "EL PRECIO IDEAL"**



9

NOMBRE: _____ GÉNERO M _____ F

Estamos realizando el lanzamiento de una APP donde usted podrá dar a conocer sus productos y servicios y de igual manera conocer los de la competencia con el fin de poder aumentar sus ventas, y ser más competitivo en el mercado. Le pedimos conteste por favor estas breves preguntas:

1. ¿Cuenta con algún medio tecnológico como: Tablet, Teléfono celular inteligente, Laptop etc.?

SI _____ NO _____

2. Ofrecería sus productos por medio de una APP?

SI _____ NO _____

3. Cree que el uso de una APP aumentaría sus ventas?

SI _____ NO _____

4. Estaría dispuesto a pagar entre \$30.000 y \$50.000 por el uso de una APP?

SI _____ NO _____

5. Utiliza frecuentemente alguna APP?

SI _____ NO _____

3.2 Análisis De La Información De resultados

Tabulación de la encuesta

**APP
COMMPARAD "EL PRECIO IDEAL"**



APP COMMPARAD

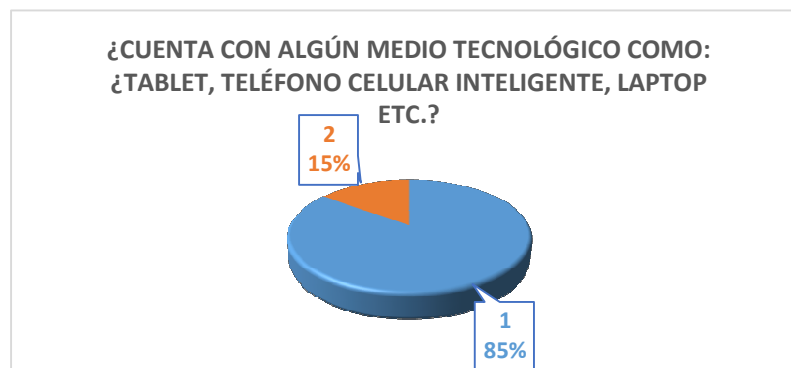
“¿BUSCAS EL PRECIO IDEAL?, COMMPARAD Y NO SE DIGA MÁS”

NUMERO	PREGUNTA	SI	NO
1	¿Cuenta con algún medio tecnológico como: Tablet, Teléfono celular Inteligente, Laptop etc.?	17	3
2	¿Ofrecería sus productos por medio de una APP?	15	5
3	¿Cree que el uso de una APP aumentaría sus ventas?	16	4
4	¿Estaría dispuesto a pagar por el uso de una APP?	11	9
5	¿Utiliza frecuentemente alguna APP que ofrezca este servicio?	9	11
	Total	68	32

3.2 Análisis de la información Resultados

En esta tabla podemos evidenciar las personas encuestadas, y la suma total de la respuesta por pregunta

Pregunta # 1



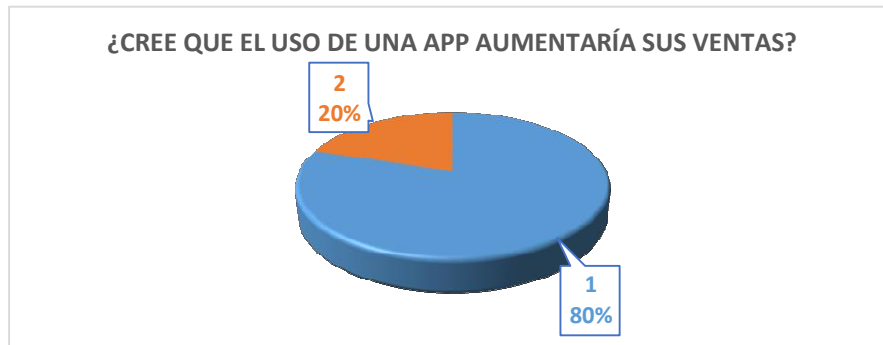
De acuerdo a la información consolidada, se puede evidenciar que el 85% de las personas encuestadas tienen o usan algún medio tecnológico.

Pregunta # 2



De acuerdo a esta gráfica, evidenciamos que el 75% de los comerciantes encuestados aceptan ofrecer sus productos o servicios por medio de una APP.

Pregunta # 3



Según los resultados arrojados en esta pregunta observamos que el 80% de los comerciantes encuestados confían en que el uso de una APP sí aumentaría sus ingresos quedando muy por encima del 20% de comerciantes que no creen en esta alternativa

Pregunta # 4



En los resultados arrojados para esta pregunta podemos observar que el 55% de los comerciantes encuestados si pagarían por el uso de una APP quedando muy seguido del 45% de comerciantes que no estarían de acuerdo en pagar por dicho uso.

Pregunta # 5



Según los comerciantes encuestados el 55% de ellos manipulan seguidamente alguna APP.

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR
CUN



Encuesta sobre el lanzamiento de
Una APP

NOMBRE: _____ GÉNERO M _____ F

Estamos realizando el lanzamiento de una APP donde usted podrá encontrar Gran variedad de productos y precios relacionados con la línea Baby en diferentes almacenes de cadena y del centro de la ciudad, le sugerimos responder las siguientes preguntas:

1) Al momento de realizar las compras necesarias de artículos para el bebé, su lugar de preferencia es:

- a) San Andresito
- b) Almacenes de cadena
- c) San Victorino
- d) Otros

2) Considera usted que el uso de una APP reduce significativamente alguno de los siguientes factores:

- a) Dinero
- b) Tiempo
- c) Seguridad
- d) Todas las anteriores

3) Estaría dispuesto a descargar una APP que compare precios de accesorios y ropa para bebés entre los almacenes de cadena y locales de San Andresito y San Victorino.

- a) Sí
- b) No

4) Está de acuerdo que la APP Commparad ofrezca los servicios de:

- a) Domicilio
- b) Diferentes medios de pago c)
- Variedad de productos
- d) Todas las anteriores

5) Qué le interesa saber más de un producto:

- a) Material
- b) Costo
- c) Disponibilidad
- d) Garantía

Tabulación de la encuesta

**APP
COMMPARAD "EL PRECIO IDEAL"**



APP COMMPARAD

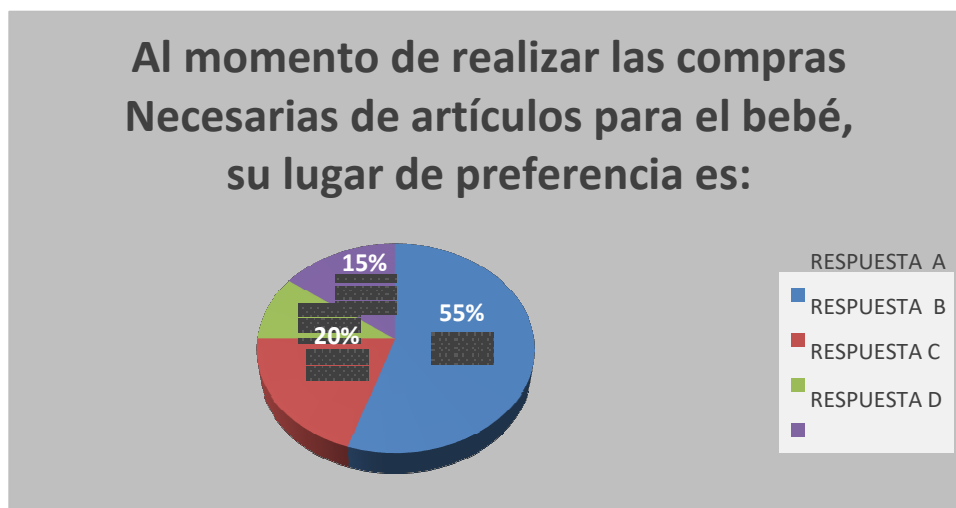
¿Buscas el precio ideal? "Commparad y no se diga más"

NÚMERO	PREGUNTA	RESPUESTA A	RESPUESTA B	RESPUESTA C	RESPUESTA D
	Al momento de realizar las compras necesarias de artículos para el bebé, su lugar de preferencia es:				
1	Considera usted que el uso de una APP reduce significativamente alguno de los siguientes factores:	11	4		3
2	Estaría dispuesto a descargar una APP que compare precios de accesorios y ropa para bebés entre los almacenes de cadena y locales de San Andresito y San Victorino. Está de acuerdo que la APP	10	4	6	
3	Compara y ofrezca los servicios de: Qué le interesa saber más de un	13	7		
4	producto:	11	7	2	
5	Total	56	31	10	
3					

En esta tabla podemos evidenciar las personas encuestadas, y la suma total de la respuesta por pregunta

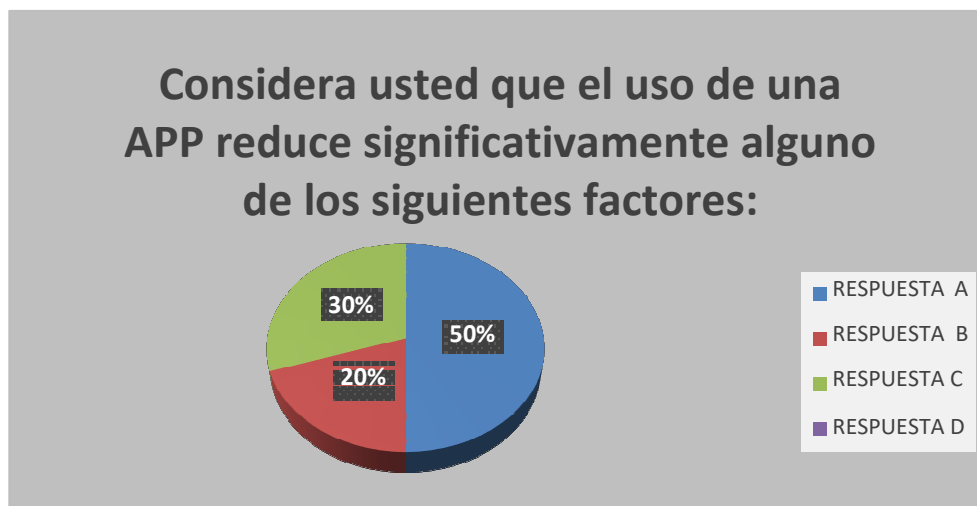
Análisis resultado de la encuesta

Pregunta # 1



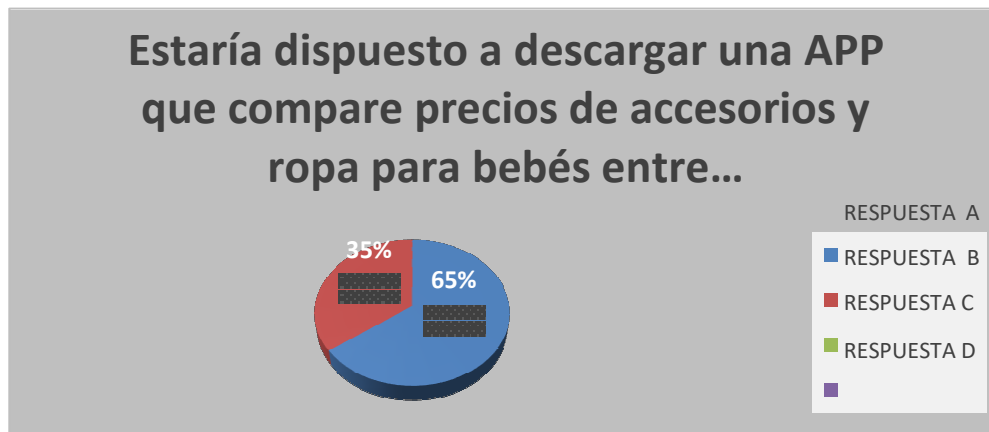
De acuerdo a la información consolidado, se puede evidenciar que el 55% de las personas encuestadas hacen las compras en San Andresito

Pregunta # 2



De acuerdo a esta gráfica, evidenciamos que el 50% de los compradores encuestados consideran que el uso de una APP reduce los gastos en dinero utilizados para realizar una compra.

Pregunta # 3



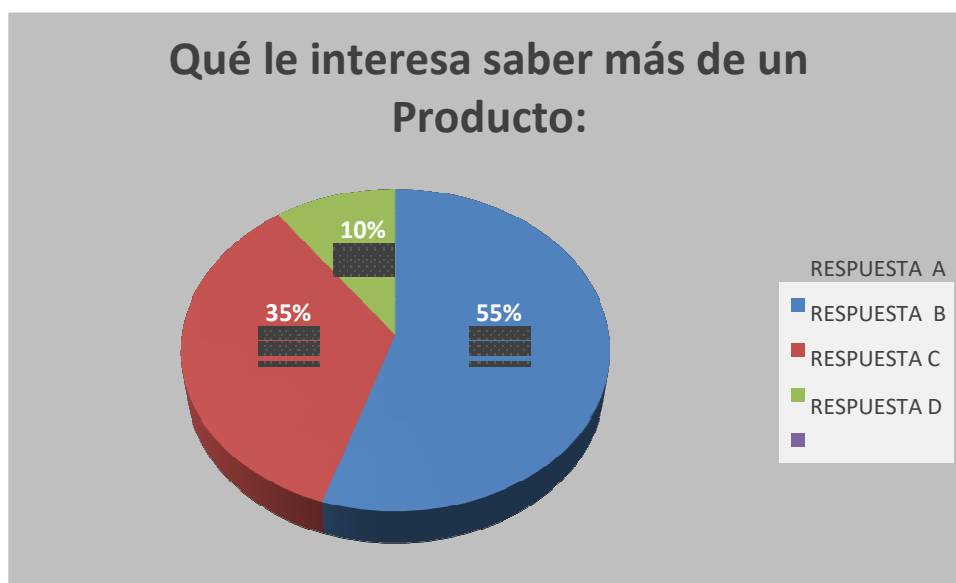
Según los resultados arrojados en esta pregunta observamos que el 65% de los compradores encuestados si descargarían la APP Commparad.

Pregunta # 4



En los resultados arrojados para esta pregunta podemos observar que el 55% de las personas encuestadas consideran que la APP Commparad debería ofrecer el servicio de Domicilio.

Pregunta # 5



Según los compradores encuestados el 55% de consideran que lo primordial en un producto es el material.

3.2.1 Validación De Identificación De Las Necesidades

Con los resultados obtenidos en la tabulación de las encuestas identificamos que la mayoría de comerciantes (clientes primarios) encuestados estarían de acuerdo en ofrecer sus productos por medio de una APP al igual que pagar por el uso de esta. En los compradores (clientes secundarios) encuestados evidenciamos que el uso de una APP reduce significativamente los costos presupuestados para realizar dicha compra y de igual manera accederían a descargarla en sus móviles (celulares, tables, pc).

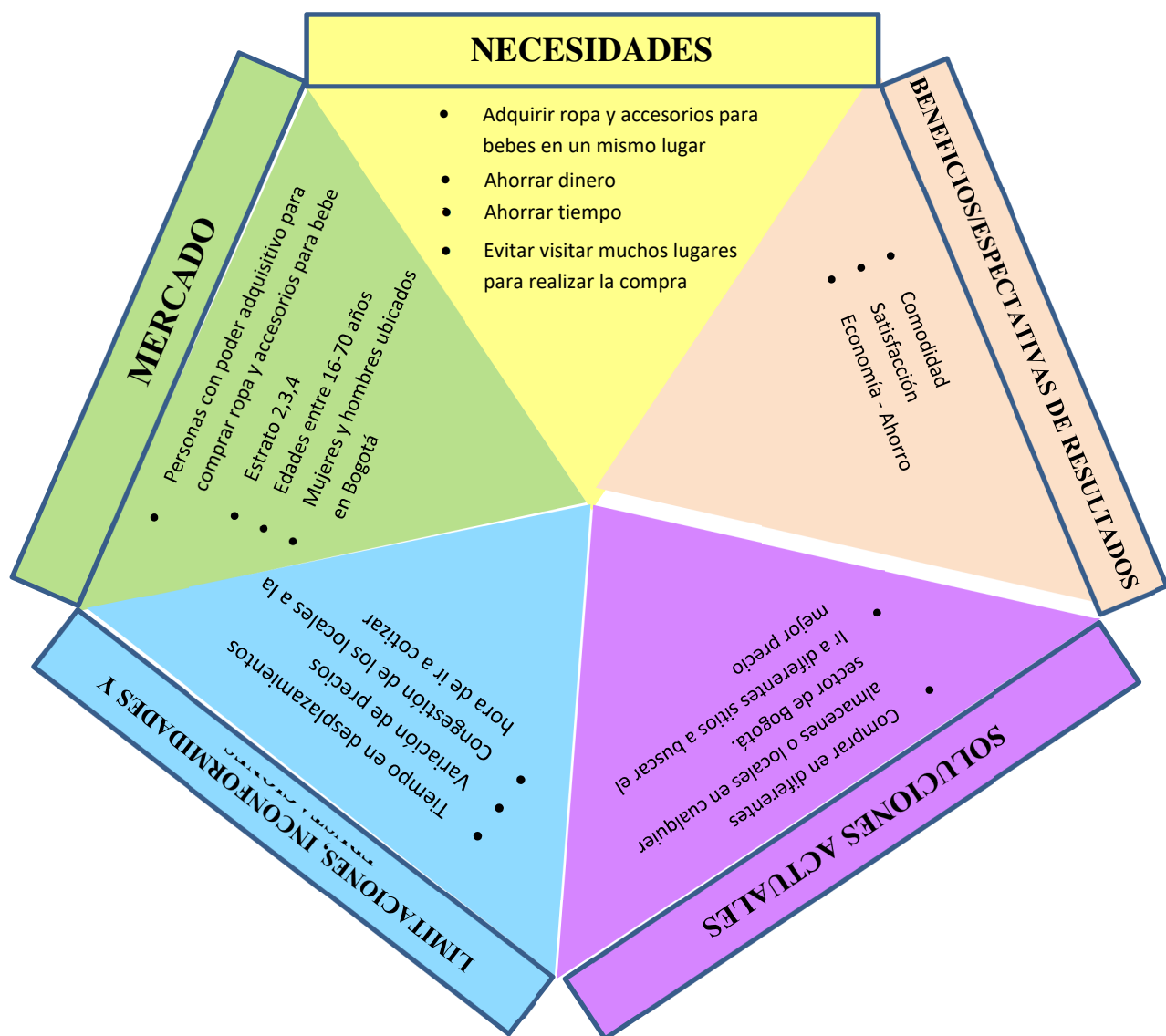
3.2.2 Validación De Los Beneficios Y Expectativas

Identificamos Para las personas sería bueno que en un mismo lugar encontraran todo lo necesario para él bebe como lo son la ropa y accesorios, esto les ahorra tiempo en buscar en muchos sitios y dinero ya que por medio de la App pueden llevar ya la cotización y la ubicación del sitio donde pueden realizar dicha compra, genera comodidad y satisfacción esta estrategia en comparación al método tradicional de realizar estas compras.

3.2.3 Validación De Las Limitaciones, Inconformidades Y Frustraciones

Las personas con el método tradicional de realizar las compras para él beben se sienten inconformes puesto que se pierde tiempo en desplazamiento, los locales son congestionados y tienen que ir a muchos de estos para lograr obtener lo que se necesita

3.3 Pentágono De Perfilación De Cliente



4.1 Descripción Del Producto O Servicio

Somos una App diseñada para comparar precios de ropa y accesorios para bebés orientada a suplir las necesidades de los estratos sociales 2, 3,4, integrando comerciantes y personas interesadas en adquirir estos productos, inicialmente estaremos disponibles por play store, dado a la fácil accesibilidad de tecnología como lo son Smartphone, tablets, con disponibilidad de 24 horas al día los 7 días de la semana, facilitando el ahorro de tiempo y dinero a las personas que buscan accesorios y ropa para bebé y comerciantes, almacenes reconocidos en el mercado como; Pepe Ganga, Éxito, Jumbo, Only y sectores Populares como san Victorino y san Andresito.

4.2 Ficha Técnica Del Producto O Servicio

CARACTERISTICAS CPANEL-ESPECIFICACIONES SHARED	
HOSTING	
VERSION CPANEL-58 58.0(BUILD 46)	VERSION 11.64
VERSION APACHE	2.2.31
VERSION PHP POR DEFECTO (PHP CUR-7)	5.4.45
VERSION MYSQL	5.5.51-38.2
VERSION PERL	5.8.8

KERNEL	3.12.69-198ELK6*86-64
ARQUITECTURA	*86-64
VELOCIDAD DEL SRVIDOR	100MBPS SUBIDA Y BAJADA- CONSTANTE
PROCESADOR	16CORE AMD OPTERON PROCESADOR 6376
RAM SERVICIOS COMPARTIDOS	16GB
ADMINISTRACION DE ARCHIVOS	
DISCO RED	
COPIAS DE SEGURIDAD	
TECNOLOGIA COMPATIBLE	
AJAS	
ALIAS FILES, ALIASES	
APAVHE 2	
OUTLOOK, APPLE MAIL, MAC MAIL, ANDROID	
ASPELL PSPELL	
AWSTAST	
SITEMA OERATIVO	
ANDROID	SMARTPHONE
TODOS	EQUIPOS MOBILES
APLICACIÓN	PLAY STORE

5. Planeación Estratégica Generativa

5.1 Identidad Estratégica

Nombre de la Empresa: Aplicación commparad

Slogan “¿Buscas el precio ideal?, Commparad y no se diga más”

Colores institucionales:

Rosado: Es el color el cual representa a las niñas lo cual hace saber que se pueden encontrar productos para las nuevas princesas.

Verde: Es un color relajante el cual lo podemos vincular con la armonía y dedicación para encontrar los productos necesitados.

Azul: Podemos considerar que este es un color el cual representa los niños hombres que van a llegar al nuevo hogar.

Café: Este color representa la tierra sitio en el cuál se le dará la bienvenida al nuevo integrante.

Logo de la empresa:

APP
COMMPARAD “EL PRECIO IDEAL”



Personal a contratar:

Ingeniero de sistemas para el desarrollo de la APP (1)

Misión

Somos una empresa encargada en proveer servicios de comparación de precios, referente a la línea Infantil de alta calidad, ampliación de cobertura e innovación, priorizando las necesidades de nuestros clientes disminuyendo el tiempo tardado buscando sus productos.

5.2 Futuro Preferido

Visión

Para el 2024 ser la empresa pionera en la comparación de precios por medio de una aplicación móvil con cobertura en todo tipo de mercados de la línea Infantil, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes y apoyando al crecimiento de comerciantes y fabricantes.

5.3 Objetivos Empresariales

5.3.1 Objetivo General

Diseñar una aplicación móvil para comparar precios de accesorios y prendas de vestir infantil y maternos que ofrezca información de los productos, precios, ubicación de los almacenes donde se pueda realizar la compra, que permita que los clientes puedan hacer un comparativo del precio y el lugar donde pueda realizar esta y que llegue allí mismo sin tener que hacer una exploración de muchos almacenes.

5.3.2 Objetivo Específicos

- 1) Proponer a los comerciantes el aumento en sus ventas gracias al manejo de una APP.
- 2) Reducir el tiempo empleado en desplazamientos para realizar la compra de los utensilios necesarios para el bebé.
- 3) Comparar los precios de los productos de la Línea Baby en puntos específicos de la ciudad.

4) Promover un servicio de calidad y eficiencia tanto para comerciantes como para clientes “compradores”.

5.4 Valores Corporativos

Dedicación:

Trabajamos y nos dedicamos en generar valor agregado para nuestros clientes y para el mercado en general, y así convertirnos en un referente de éxito

Pasión:

Trabajamos con amor y dedicación, para lograr llegar a la excelencia en la prestación del servicio.

Trabajo En Equipo:

Somos un equipo que trabajamos con compromiso compartido, donde el trabajo de cada uno es trabajo de todos.

Servicio al cliente:

Todo el personal de compparad está comprometido a servir a nuestros clientes, con el fin de hacerlos sentir como uno más de nuestra compañía.

Innovación:

Innovamos frecuentemente para satisfacer la necesidad del cliente en cuanto tiempo y dinero.

6. Análisis Del Macro entorno

6.1 PESTEL

Político:

1) Los cambios sobre el impuesto IVA, este generalmente contempla un incremento de la tasa general entre el 16% y 19% genera un impacto negativo principalmente en las personas naturales, lo que hace que disminuya el consumo de muchos productos a corto plazo, esto afectara los ingresos que pueda tener la organización de igual manera que los comerciantes.

2) Una reforma tributaria, afectaría negativamente ya que puede generar el pago de nuevos impuestos afectando la economía del país al igual que cambios en el impuesto de renta y complementarios.

Económico:

1) El PIB (producto interno bruto), el aporte al PIB en el sector de las comunicaciones y la tecnología nos beneficia ya que estas cada vez cobra más importancia con respecto a otras industrias

2) La inflación, según los datos reportados por la Anif y el DANE muestran que los incrementos de la inflación han sido superiores a los que estaban proyectados, esto impacta negativamente el bolsillo de los colombianos lo que hace que disminuya la posibilidad de

acceder a productos y servicios, el sector de la tecnología y las comunicaciones se ve afectado ya que no cubre una necesidad básica.

Social:

1) El acceso a internet a través de los diferentes medios, según encuesta multipropósito realizada por la SDP, señala que el celular es un medio más utilizado por las personas para acceder a internet un 70% de la población utiliza este medio para realizar descargas de App.

2) El crecimiento poblacional, según el censo realizado; de acuerdo a los nacimientos y muertes se evidencia que hay una tendencia creciente de la población colombiana.

Tecnológico:

1) Nivel de Software, Colombia viene avanzando en el uso del internet móvil y hacia el desarrollo de productos y negocios de tecnología, esto hace que se genere un espacio para el desarrollo de negocios digitales.

2) Nivel de Hardware, Colombia está situada como uno de los mercados más importantes en América Latina con respecto a la evolución del negocio móvil, hay alta cantidad de usuarios con dispositivos móviles e inteligentes, con un alto incremento de acceso a internet desde el celular esto es favorable para y se ve reflejado el uso de las App.

Ecológico:

1) Contaminación visual y auditiva, por el fácil acceso a App generalmente en dispositivos celulares, causando impacto negativo en el medio ambiente.

Legal:

1) Las leyes implementadas por el estado y en general por todos los entes del sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones.

2) El estado garantiza la libre adopción de las tecnologías, teniendo en cuenta recomendaciones conceptuales y normativas.

6.2 Cinco (5) Fuerzas De PORTER

1. Poder De Negociación

Los compradores en esta industria comercial electrónica tienen una gran ventaja de negociación y rentabilidad, ya que las App son fuentes que generan competencias en el mercado virtual la rapidez y accesibilidad, por lo que demuestran notablemente el poder de ingresos y como los usuarios acceden fácilmente a estas aplicaciones.

2. Poder De Negociación De Los Proveedores O Vendedores

Comparad es una plataforma que le permite a los proveedores impulsar sus diferentes líneas de ropa materna e infantil en edades tallas y estilos y variación de precios. La mayoría de estas prendas son compradas a un por mayor por lo que nos indica que no tienen ningún poder de Negociación sobre la fijación de precios, por este motivo los proveedores de estas industrias no representan mayor amenaza en los centros comerciales de san Andresito y san Victorino.

3. Fuerzas De Nuevos Competidores Entrantes Al Mercado

Hay muchos factores que hacen que sea difícil entrar en un mercado virtual. Algunos de los factores importantes son los diferentes sistemas operativos en los equipos móviles como las Tablet, portátiles, celulares etc. Que ponen en disponibilidad los permisos legales a la

que cualquier persona puede acceder a la creación de una plataforma haciéndolo más difícil para las empresas tecnológicas y más fácil para cualquier usuario.

4. Fuerza De La Amenaza De Productos Sustitutos

Un gran número de sustitutos están disponibles en el mercado virtual como los online o en tienda, cómo lo son; Cuanto Kuesta, kelkoo, bedezgo, bonpoint, eurekaadis, bebitos idealotwenga, son empresas que se diferencian por sus marcas a nivel mundial algunas no tantos. Para protegerse de estas empresas comparad pondrá en disponibilidad los precios a costos bajos

5. Rivalidad Entre Los Competidores

La competencia en esta empresa de mercado virtual puede ser clasificada como un duopolio con las online IDEALO TWENGA Y COMPARAD la cuota de mercado de otros competidores no es muy alta. Comparad entrara a competir a través con los sectores más conocidos de la ciudad de Bogotá que es san Andresito y san Victorino.

7. Conclusiones

La realización de este trabajo nos permitió conocer un poco más a fondo el manejo que se debe dar para poder implementar o crear una aplicación móvil, la tecnología cada día avanza por eso nos damos cuenta que este es un medio el cual está en un constante crecimiento y las personas aún no cuentan con un medio de compra diferente al tradicional, con la creación de App Commparad las personas interesadas en adquirir accesorios y ropa para bebe ya tienen esta excelente alternativa la cual es innovadora, facilita la compra a los

clientes y a los comerciantes le da un valor agregado a la venta haciendo que esta sea más efectiva y fidelizando sus clientes, ayuda al ahorro de tiempo en desplazamientos y dinero a la hora de visitar diversos lugares para hacer dichas compras.

Al ser una APP puede ser de fácil acceso y manejo por cualquier persona lo cual hace que no tenga restricciones de uso facilitando la búsqueda de los productos relacionados a la línea infantil y reduciendo gastos y tiempo empleado para esta actividad.

Se puede afirmar según la investigación de mercados (encuestas), que Commparad App es una herramienta que está acorde con las tendencias contemporáneas de marketing, lo cual es un punto a favor para la misma, adicionalmente al ser un desarrollo tecnológico que estará disponible en la plataforma Android, podría llegar a ser en un mediano plazo un proyecto muy viable.

Commparad se convierte en un proyecto innovador ya que es algo con lo que el mercado no cuenta, la App tiene aspectos muy importantes; como los son que es un servicio que tendrá un precio muy asequible para todas las personas que quieran publicar en esta sus productos, fácil de utilizar, siendo este medio una tendencia que a largo plazo será el boom y cambiando así la forma tradicional de hacer este tipo de compras.

8. Bibliografía

Brito. Pinzón (2016) diseño de una aplicación móvil, para la oferta de servicios de información. Recuperado

De: <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/10462/Final%20Proyecto%20de%20Grado.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Blog 2018.emprende a conciencia.com.recuperado de

: <https://emprendeaconciencia.com/análisis-mercado-tam-sam-som/>

De.(2018) hosting ecuador recuperado de: <https://hostingecuador.ec/caracteristicas-del-servicio>.

Secretaria distrital del habitad. Ley 1273 de 2009 recuperado de:

<https://www.habitatbogota.gov.co/transparencia/marco-legal/normatividad/ley-1273-2009>