

PROYECTO OPCIÓN DE GRADO

CLAUDIA MARCELA NAVARRO AVELLANEDA

GRUPO: 10118

OPCIÓN DE GRADO

TECNICO PROFESIONAL

Docente:

DIEGO FERNANDO AVILA TAMAYO



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior- CUN

Bogotá D.C 09 de OCTUBRE de 2017

CONTENIDO

1. JUSTIFICACIÓN	3
2. MISION	4
3. VISIÓN	5
4. ESTUDIO DE MERCADO	6
4.1 MERCADO OBJETIVO	8
4.1.1 GRAFICAS POR PREGUNTA	9
4.2. ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN	10
5. PROYECCIÓN DE VENTAS	11
5.1 CANTIDADES	11
5.2 PRECIOS	12
5.3 COSTOS DE LOS PRODUCTOS.	13
5.4 INGRESOS	13
5.5 COSTOS FIJOS	14
6. CONCLUSIONES	16

1. JUSTIFICACIÓN

Básicamente al investigar la problemática de las personas que sufren de diabetes logramos identificar que hay varias aplicaciones que miden la glucosa, pero ninguna se enfoca en dar opciones de alimentación a los pacientes que padecen de esta enfermedad, es por eso que nos encargamos de investigar un menú sano y los distintos sitios donde se puede encontrar este tipo de comida ya preparada para aquellos que por sus trabajos u ocupaciones no tienen el tiempo para preparar estos alimentos y que mejor que fusionar toda la información en una misma aplicación.

2. MISION

Posicionarnos como una de las mejores empresas en desarrollo de aplicaciones que ayuden a las personas a mejorar su calidad de vida y su salud, llegando a ellos con calidad, respeto y respaldo, resolviendo sus dudas y avanzando en el proceso de mejora continua por y para nuestros clientes.

3. VISIÓN

Posicionar nuestra aplicación en el mercado como una de las mejores y más completas para el cuidado de la salud de las personas que padecen de diabetes, también para las que no y tienen familiares y conocidos que puedan mostrarle nuestro contenido para mejorar su vida y su alimentación.

4. ESTUDIO DE MERCADO

ENCUESTA DIABETES

¿Qué edad tiene?

De 15 a 25 años

DE 26 A 35 AÑOS

DE 36 A 45 AÑOS

DE 46 O MÁS

¿Sufre usted de diabetes?

SI

NO

¿Conoce usted o tiene familiares cercanos que padezcan esta enfermedad?

SI

NO

¿Lleva usted un plan de alimentación regular?

SI

NO

¿Conoce usted planes de alimentación para esta enfermedad?

SI

NO

¿Tiene fácil acceso a la información sobre esta enfermedad, como recomendaciones, noticias, avances e investigaciones?

SI

NO

¿Hace uso frecuente de Internet?

SI

NO

¿Conoce usted aplicaciones que manejen información sobre esta enfermedad?

SI

NO

¿Le gustaría tener una aplicación que le mostrara un plan completo de alimentación para su enfermedad y le indicara los puntos donde puede encontrar estos alimentos?

SI

NO

¿Haría uso de esta aplicación para pedir este tipo de comida a domicilio?

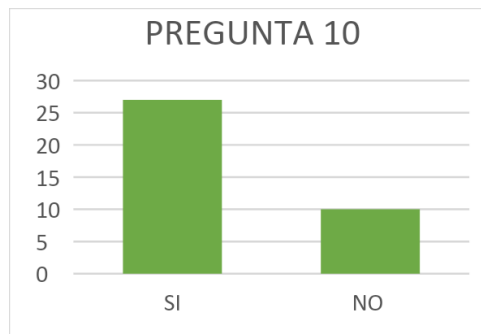
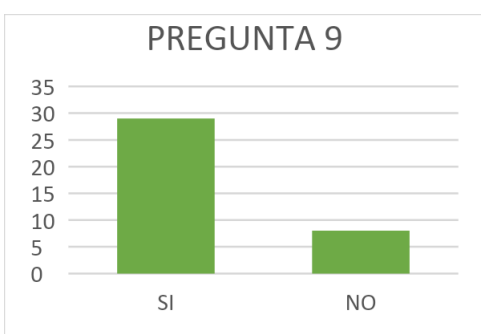
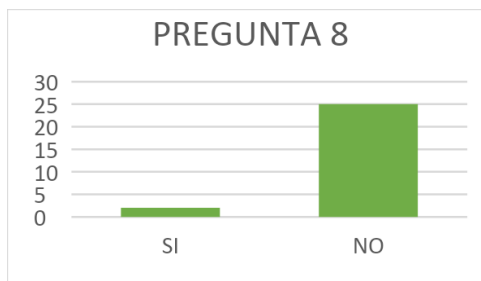
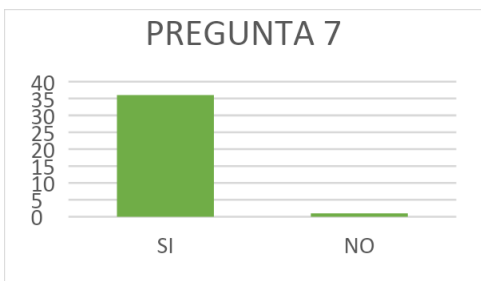
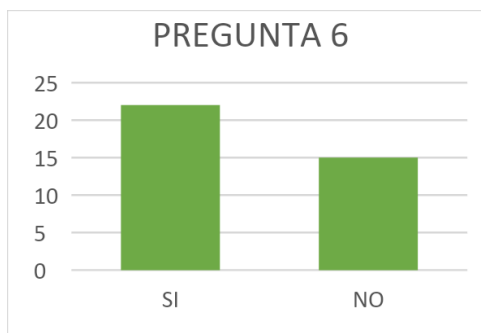
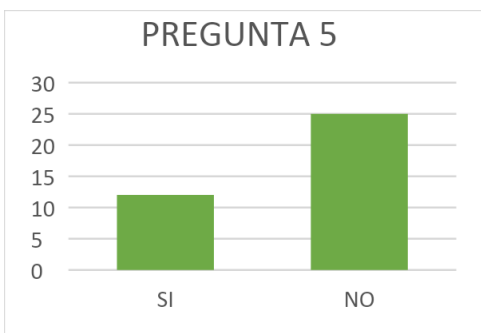
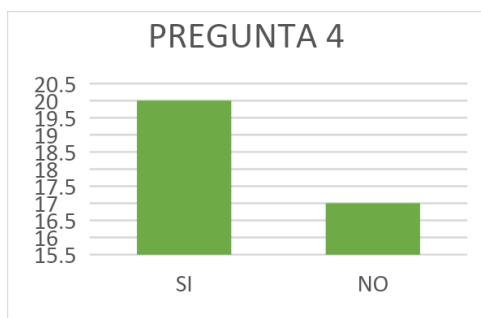
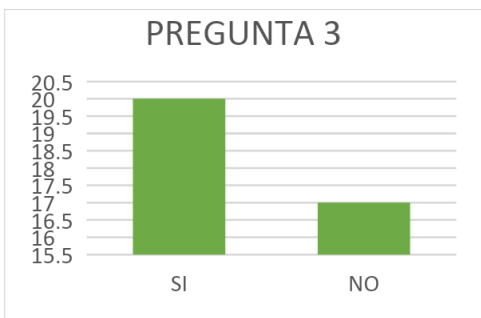
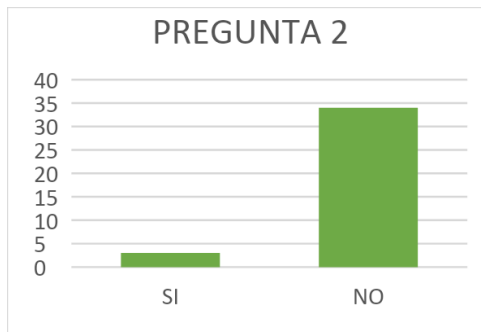
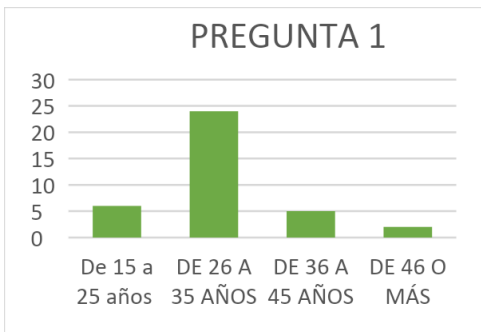
SI

NO

4.1 MERCADO OBJETIVO

PROYECTO DE NEGOCIO: APLICACIÓN PLAN ALIMENTICIO Y DOMICILIOS PARA GENTE CON DIABETES			
NUMERO	PREGUNTA	RESPUESTA	CANTIDAD
1	Edad	De 15 a 25 años	6
		DE 26 A 35 AÑOS	24
		DE 36 A 45 AÑOS	5
		DE 46 O MÁS	2
2	¿Sufre usted de diabetes?	SI	3
		NO	34
3	¿Conoce usted o tiene familiares cercanos que padezcan esta enfermedad?	SI	20
		NO	17
4	¿Lleva usted un plan de alimentación regular?	SI	20
		NO	17
5	¿Conoce usted planes de alimentación para esta enfermedad?	SI	12
		NO	25
6	¿Tiene fácil acceso a la información sobre esta enfermedad, como recomendaciones, noticias, avances e investigaciones?	SI	22
		NO	15
7	¿Hace uso frecuente de Internet?	SI	36
		NO	1
8	¿Conoce usted aplicaciones que manejen información sobre esta enfermedad?	SI	2
		NO	25
9	¿Le gustaría tener una aplicación que le mostrara un plan completo de alimentación para su enfermedad y le indicara los puntos donde puede encontrar estos alimentos?	SI	29
		NO	8
10	¿Haría uso de esta aplicación para pedir este tipo de comida a domicilio?	SI	27
		NO	10

4.1.1 GRAFICAS POR PREGUNTA



4.2. ANÁLISIS DE INVESTIGACIÓN

Podemos concluir que gran parte de la muestra tomada en esta encuesta conoce o tiene familiares que padecen de diabetes y cuentan con planes de alimentación, pero no dirigidos a la población que padece la enfermedad, además tenemos como ventaja para nuestra idea de negocio que las personas tienen fácil acceso a la información lo cual nos posibilita el difundir todo sobre la aplicación, además que la gente en su gran mayoría cuenta con el acceso a internet.

Como ventaja adicional se evidencia que hay aplicaciones que miden los niveles de glucosa, pero básicamente ninguna guía a los pacientes hacia un plan de alimentación y mucho menos los guía a los lugares donde pueden encontrar este tipo de comida, además la gente se mostró de acuerdo con que la aplicación maneje tanto la guía de alimentación como el servicio a domicilio de la comida y expresaron que estarían dispuestos a usarla.

5. PROYECCIÓN DE VENTAS

5.1 CANTIDADES

ESTIMACION DE UNIDADES VENDIDAS (por cada producto o servicio)															
	Año 1														
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL		
Ventas en Cantidades	2.520	2.520	2.520	2.520	2.520	2.520	2.520	2.520	2.520	2.520	2.520	2.520	30.240		
	Año 2														
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL		
Ventas en Cantidades	3.780	3.780	3.780	3.780	3.780	3.780	3.780	3.780	3.780	3.780	3.780	3.780	45.360		
	Año 3														
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL		
Ventas en Cantidades	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	5.040	60.480		
	Año 4		Año 5				Año 4		Año 5						
Ventas en Cantidades	75600	90720	% crecimiento en cantidades				15120	30240							
Ejemplo:															
En tu ciudad viven 30.000 habitantes	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000		
Tu producto, de consumo mensual, es para mujeres mayores de 60 años, que son unas 5.000	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600	12600		
En tus investigaciones detectaste que el 60% consumen productos similares al tuyo	30%	30%	40%	50%	60%	3780	3780	5040	6300	7560	3780	3780	5040	6300	7560
El mercado total, medido en cantidad de potenciales clientes, es de: 5.000 x 60%= 3.000	20%	30%	40%	50%	60%	2520	3780	5040	6300	7560	2520	3780	5040	6300	7560
El 20% de tus entrevistadas estarían interesadas en tu oferta	2520	3780	5040	6300	7560	30240	45360	60480	75600	90720	30240	45360	60480	75600	90720
Tienes una cantidad potencial de clientes de: 5.000 x 20% = 1.000	30240	45360	60480	75600	90720										
Esto implica que en un año puedes llegar a vender: 1.000x12= 12.000 unidades															
Debes considerar entonces mes a mes tus proyecciones sabiendo ese potencial total y que no comenzarás vendiendo todo lo que puedes desde el mes 1															

5.2 PRECIOS

FIJACION DE PRECIOS (por cada producto o servicio)

Producto:

Precio de referencia del mercado (1)	38500
Mi precio ideal (2)	35000

(1) es el que surge de tu investigación de la competencia y tus potenciales consumidores

(2) Utiliza este precio ideal para proyectar tus ingresos, luego lo corregirás con el cuadro siguiente

Costo total del producto (1)	30500
Margen de ganancia proyectado (2)	5700
Precio de venta (5)	35000

(3) Es el que surge de la planilla de Costos de los Productos

(4) Es la ganancia que deseas obtener por cada producto

(5) este es el precio ajustado en función de tu posicionamiento deseado y tu estructura de costos

5.5 COSTOS FIJOS

COSTOS FIJOS (de toda la empresa)													
Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Anual
Publicar app en play store	6250	6250	6250	6250	6250	6250	6250	6250	6250	6250	6250	6250	75000
Dominio	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	48000
sueldos (2 ingenieros)	4000000	4000000	4000000	4000000	4000000	4000000	4000000	4000000	4000000	4000000	4000000	4000000	48000000
Total Costos Fijos (1)	4010250	4010250	4010250	4010250	4010250	4010250	4010250	4010250	4010250	4010250	4010250	4010250	48123000

(1) Suma la totalidad mes a mes, esto te servirá para saber cuanto distribuir entre los costos de los productos.

Capital de Trabajo

Total costos fijos mensuales	4010250
Meses sin ingresos (2)	2
Capital de trabajo (3)	96246000
% sobre Ventas (4)	50%

(2) es un estimado de cuanto tiempo considera estarás sin tener ventas

(3) surge de multiplicar el total de costos fijos mensuales por los meses antes considerados

(4) calcula que porcentaje de tus ventas para el Año 1 representa el capital de trabajo calculado, utiliza ese % para el Capital de Trabajo de los años 2 en adelante

6. CONCLUSIONES

Podemos concluir que tenemos ante nosotros un gran y rentable proyecto el cual no solo nos dará beneficio económico, sino que también beneficiara a las personas que padezcan de diabetes y a sus familiares ya que podrán contar con un punto donde se concentra la información y pedir su comida a domicilio y de paso comer sano para las personas que no la padecen pero desean probar otras opciones de comida sana, también concluimos que es una aplicación muy útil y según las proyecciones se venderá muy bien.