



EN TU PUERTA.COM

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Ivonne Katherine Acuña C con célula de identidad 1.030.647.043 de Bogotá y alumno del programa académico Administración de empresas, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Noralba Castro Almeida con célula de identidad 63.535.460 de Bucaramanga y alumno del programa académico Administración de empresas, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Luis Alejandro Garavito Q con célula de identidad 1.030.611.735 de Bogotá y alumno del programa académico Administración de empresas, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO.....	6
Objetivos.....	7
Claves para el éxito	7
ANÁLISIS DEL ENTORNO Y CONTEXTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	7
Objetivos de desarrollo sostenible.....	8
Teoría de valor compartido	8
Tecnologías disruptivas	9
ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO.....	9
Social	9
Tecnológico	10
Legal	10
Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad	10
ÁRBOL DE PROBLEMAS Y PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN.....	11
DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	12
Idea de negocio.....	12
Innovación en el proceso	12
Innovación en el marketing	13
Pre lanzamiento	13
Creación de Canales de Difusión	13
Página Web.....	13
Registro en Redes Sociales	13
Pautas en canales de TV y radio locales:	14
Vallas Publicitarias	14
Innovación en el proceso:.....	14

CARACTERÍSTICAS TANGIBLES E INTANGIBLES MÁS DESTACADAS-----	15
Propuesta de valor.	16
DESARROLLAR LAS CINCO FUERZAS DE PORTER.....	16
Rivalidad competidores:	17
Poder de negociacion clientes:.....	17
Poder de negociacion con proveedores:.....	17
ENTORNO DE LA EMPRESA.....	17
Microentorno:	18
Descripción en el proceso productivo	19
Macroentorno:	19
ESTUDIO DE MERCADO	20
Contextualización.....	20
ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	20
ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	21
Producto.....	22
Precio.....	22
Servicio.....	22
ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN	23
Núcleo.....	23
Calidad	23
Diseño	23
CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO	24
PRECIOS.....	24
ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN	24
ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES	24

RESUMEN EJECUTIVO

EN TU PUERTA .COM, es una empresa nueva que se enfoca en la satisfacción de las necesidades de servicio de domicilio. Estará orientada en el mercado del municipio de Acacias-Meta en febrero del año 2021. Su aplicación será realizada por medio de plataforma virtual a la cual se accede a través del teléfono Smartphone.

Mediante una excelente organización y servicio, vencerá los obstáculos como lo son las barreras tecnológicas, ya que, al convertirse una necesidad, no será ningún problema la adaptación de los consumidores a ella. El domiciliario informal encontrará una mejor y más rentable fuente de empleo.

La compañía está encaminada para revolucionar el municipio, mejorar la interacción entre sus habitantes, elevar los ingresos de la población, ser una fuente que fortalezca económicamente tanto a la empresa como a la región. Será una inspiración para nuevas y grandes ideas que mejoren la calidad de vida de todas las personas.

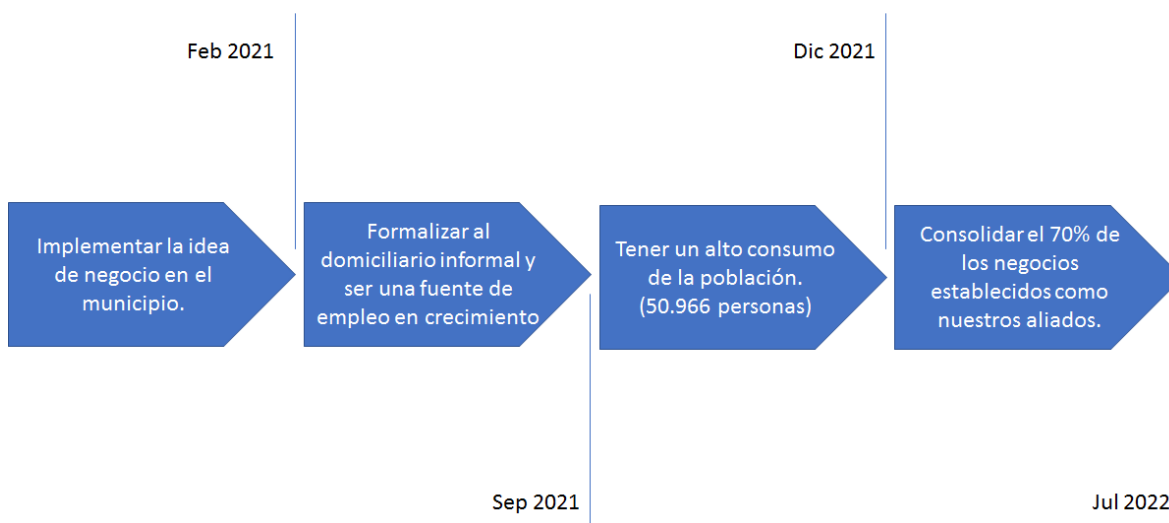
INTRODUCCIÓN

La era de la globalización ha impactado fuertemente en el mercado generando ya necesidades en la vida cotidiana.

Estas tecnologías han llegado para quedarse y cada vez revolucionan más la forma en que vivimos haciendo indispensable el uso de ellas, pero aún existen lugares del país que no cuentan con la dicha de gozar estos avances organizacionales debido a que las grandes superficies, no los ven como potentes consumidores.

EN TU PUERTA .COM ha llegado para revolucionar el sistema de domicilios en Acacias, evidenciando que una buena organización y un sistema efectivo que incluye a cada habitante, y cada emprendedor, puede solucionar las necesidades que tienen las personas de adquirir productos o servicios en la puerta de su hogar debido a carencia de tiempo o simplemente comodidad.

OBJETIVOS



CLAVES PARA EL ÉXITO

Estamos seguros que nuestra idea de negocio será un éxito en el municipio debido a que no existe actualmente ninguna organización que ofrezca nuestros servicios de la misma manera; a través de una aplicación virtual, con variedad en el método de pago, que fomente un empleo constante y formalizado, y como lema de nuestra organización, con la mejor calidad en cada uno de nuestros procesos.

ANÁLISIS DEL ENTORNO Y CONTEXTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

El municipio de Acacias cuenta con un aproximado de 63.708 habitantes, según una estadística del DANE para el año 2019, de los cuales un promedio del 80% viven en su cabecera municipal, esto sería un aproximado de 50.966 personas que habitan allí; además de esto por ser un municipio que está ubicado muy cerca de nuestra capital Bogotá, es muy visitado por turistas en casi todas las temporadas del año, lo que aumenta la cantidad de personas que estarían en nuestra población objetivo.

Actualmente esta región no se cuenta con una plataforma para prestar ninguno de nuestros servicios. Aunque existen “Domiciliarios”: personas que trabajan independientes en sus motos y ofrecen el servicio de comprar productos y llevar a las personas, es un servicio no muy confiable y de difícil acceso a visitantes y turistas.

EN TU PUERTA .COM al ser una plataforma virtual está llegando a generar novedad, confiabilidad y fácil acceso a las personas, además les regala ahorro de tiempo al momento de requerir un servicio o producto; llevando hasta la puerta de su hogar u oficina; desde su comida favorita hasta la persona que se encargará de llevar su mascota al veterinario.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Teniendo en cuenta que es un proyecto innovador, que aparte de prestar un servicio, también se enfoca en el sector de la industria tecnológica puesto que su servicio será prestado a través de una aplicación virtual.

TEORÍA DE VALOR COMPARTIDO

Nuestra organización si bien tiene un fin económico como todas las empresas, también está enfocado en la comunidad, en generar las oportunidades de crecimiento en el municipio, para que este se identifique con la innovación y desarrollo de los mercados y la globalización.

Prueba de ello es el constante interés por asociarnos con aquellos empresarios pequeños y emprendedores, convertirlos en nuestros aliados para que, al impulsarlos por medio de nuestra aplicación, tengan un incremento considerable en su productividad. De esta manera se incentivará el uso de nuestro sistema para acceder a cada uno de los servicios que ofrecen estos aliados, que a su vez generaran empleo debido al alza en la oferta y demanda de su actividad (vinculación de domiciliario informal).

Para consolidar nuestra alianza, estos pequeños y grandes negocios deben cumplir con una serie de requisitos legales, lo cual hará que quienes no estén constituidos lo hagan, y algunas especificaciones técnicas en sus empleados (BPM, certificaciones sanitarias, licencias de conducción) para garantizar el excelente servicio.

TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS

Sin duda alguna, EN TU PUERTA .COM tiene una relación demasiado a fin con las tecnologías disruptivas. El solo hecho de llegar a un municipio al cual la globalización no ha penetrado igual que en grandes ciudades, hace que el emplear una aplicación digital por medio de un Smartphone sea toda una revolución que simplifique o casi que elimine la solicitud de domicilio a través de líneas telefónicas (llamadas). Claro que esto no será un impacto negativo en la sociedad, al contrario, generará la necesidad de actualizarse y capacitarse ya sea para el uso como consumidor, como para quien provee el servicio desde la aplicación. Dicho esto, podemos concluir que acciones como un domicilio vía telefónica, una factura física por la compra y venta de un servicio o producto, el desplazamiento para adquirirlos, dejar de realizar alguna actividad para disponer del tiempo y espacio para realizar una compra, se eliminen o reduzcan a una mínima expresión. Facilitará la vida de muchas personas y a demás como aspecto positivo, se generarán nuevas oportunidades de empleo que no existían.

ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO

Económico: Nuestro sector económico es el comercio electrónico, ya que comprende el envío, transmisión, recepción, almacenamiento de mensajes de datos por vía electrónica. Es un sector que en los últimos 4 años ha aumentado un 64% en nuestro país, esto debido al mayor uso de la tecnología, al incremento del internet en todos los lugares del país, a la forma personalidad como se está enfocando este sector y también debido a la falta de tiempo que hoy día maneja la población.

Social: Las personas accederán a nuestro servicio de manera gratuita descargando la APP en sus dispositivos de tecnología IOS o Android, lo único que deben tener es disponibilidad de internet para poder ejecutar la descarga, inicialmente este servicio solo se prestará en el municipio de Acacias en el departamento del Meta, seremos novedad ya que allí hasta el momento no existe este tipo de negocio.

Esta APP está dirigida a personas que vayan de la mano con la tecnología, incluyendo desde la ama de casa hasta los ejecutivos de una oficina, será útil para personas que no disponen de

espacio para realizar sus comprar o para satisfacer sus gustos, como también para quienes buscan ahorro en tiempo y dinero a la hora de realizar una compra.

Tecnológico: En el país los avances tecnológicos han aumentado para este tipo de negocio, de hecho, somos el tercer país en Latinoamérica después de Chile y Brasil con mayor crecimiento y proyección en este sector de la economía.

El modelo de negocio que incluye las tecnologías de información en el E-Commerce a adaptarse debe ser flexible e integrado. Los procesos de los sistemas, las estrategias culturales y de negocio tendrán que ser coherentes. Al tener éxito en esta implementación permite a la empresa manejar cualquier cambio de una manera más competitiva para lograr sobresalir en el mercado.

Legal: En Colombia nuestro sector económico se interpretará de conformidad con la ley 527 de 1999, Por medio de la cual se define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, y se establecen las entidades de certificación y se dictan otras disposiciones.

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDAD, RETO U OPORTUNIDAD

Los problemas que se presentan actualmente y que están enfocados hacia nuestra idea de negocio, son el poco tiempo que tienen algunos habitantes para realizar una compra, las distancias que deben recorrer y el dinero que implica trasladarse para poder hacerlo. A demás de la necesidad generada en cuanto a la comodidad de recibir un servicio de estilista en el hogar, pasear las mascotas cuando el tiempo no permite estar en casa, o simplemente facilitar la vida de los usuarios.

Con este planteo queremos llegar a cada persona del municipio, generando la confianza de un buen servicio realizado, quedando en la memoria de cada uno a través de la agradable experiencia que brindamos con nuestra actividad.

Queremos que cada uno de los negocios establecidos en el lugar se conviertan en nuestros aliados al ver la productividad y rendimiento que ofrece EN TU PUERTA .COM. Seremos el más grande impulsador no solo de formas de negocio sino también de empleo, ya que la

demanda que generara la aplicación en cada uno de ellos requerirá de más empleados en este caso domiciliarios, los cuales estarán acompañados de nuestra organización para que presten su servicio con altos estándares de calidad.

ÁRBOL DE PROBLEMAS Y PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN



El sistema actualmente se encuentra abarcado por domiciliarios informales que operan tanto en motos como en taxis. Si bien prestan el servicio, no es garantía de que lo realicen con la calidad esperada y debido a que no cuentan con una organización o estructuración para satisfacer la necesidad de los domicilios, no es fácil acceder a ellos ya que la única vía de contacto es un número celular que varía constantemente.

¿De qué forma los habitantes del municipio de acacias pueden gozar de una red de domicilios tecnificada que garantice la calidad y confianza del consumidor?

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

IDEA DE NEGOCIO

Es una plataforma virtual para domicilios de productos y servicios. Inicialmente va a estar dirigido al Municipio de Acacias - Meta, con una visión de expansión a pueblos y ciudades pequeñas del país.

Nuestro propósito es ofrecer el mejor y más rápido servicio en domicilios, fidelizando el mercado con precios justos, atención especial y entregas eficaces.

INNOVACIÓN EN EL PROCESO

EN TU PUERTA.COM ingresa en el mercado no solo como una empresa innovadora en cuanto a su actividad de servicio y forma de aplicación a través de plataformas virtuales, sino también como un nuevo modelo de organización.

La compañía presta un servicio de domicilios con variedades que otras entidades de la misma actividad no prestan; llegamos a un municipio donde quizá estas compañías no ven un potencial.

Aportaremos al bienestar de cada uno de los habitantes, reduciendo de manera considerable el costo que tiene adquirir estos servicios de manera presencial. El costo no solo se debe medir en dinero, sino que también en tiempo.

Somos una compañía flexible que está abierta a interpretar y reconocer las necesidades que surjan del usuario a medida que transcurre el tiempo. De esta manera la aplicación ofrecerá todavía más servicios según cada una de sus sugerencias y aportes que nos ayudaran a abarcar mucho más cada uno de sus deseos.

Ofrecemos un servicio a domicilio donde podrás solicitar servicio de compra de mercado, paseo de caninos, también servicio de belleza; los servicios serán implementados en una sola app. Así mismo, esta plataforma te brindará una excelente experiencia por su interfaz interactiva que se personaliza de acuerdo con tu historial de pedidos.

INNOVACIÓN EN EL MARKETING

Con el lanzamiento al mercado de esta nueva app virtual se busca que se puedan implementar en sus dispositivos móviles, un sistema que les ayudará ahorrar tiempo al momento de solicitar un domicilio como de comidas y bebidas, cómo de paseo de mascota.

Esta app será implementada en un municipio donde actualmente no se encuentra ninguna otra app funcionando, nuestra estrategia de lanzamiento será la siguiente:

Pre lanzamiento de la APP TU PUERTA.COM

Comenzaremos semanas o incluso unos meses Antes con campañas expectativas en el pueblo.

¿Cómo lo haremos?

Se dará a conocer la plataforma mediante un sorteo, donde se ofrecerán algunos servicios de la APP, a sin costo a cambio de ayudar a hacer correr la Voz sobre nuestra Nueva Plataforma virtual, las personas que participen recibirá un incentivo a cambio.

Con esto lograremos que los Usuarios tengan que compartir su participación en redes Sociales, usando canales de mayor afluencia actualmente (Facebook, Instagram, WhatsApp).

Creación de Canales de Difusión

Página Web: Crearemos una página web donde daremos información clara y precisa del servicio que brindaremos, esta página nos ayudara a ser visualizados ante millones de usuarios en la red.

Registro en Redes Sociales: (Instagram, Facebook, WhatsApp, etc...), Con esta estrategia buscaremos tener contacto directo con el usuario, de tal manera que nos ayude a saber las necesidades del cliente (usuario)

Nos ayudara a danos a conocer, hablaran de nuestros servicios, aunque no estemos presentes en la ubicación, nos servirá de filtro de comunicación, por estos medios informaremos de promociones, eventos y descuentos.

Pautas Con Influencers: Realizaremos Pautas publicitarias. Teniendo en cuenta que actualmente, suelen contar con una audiencia fiel que está dispuesta a seguir sus recomendaciones, cosa que podemos explotar a nuestro favor para dar a conocer el nuevo Servicio que brindaremos, para ellos tendremos en cuenta a los influencers con mayores suscriptores ya que con esto podremos lograr más visualizaciones.

Pautas en canales de TV y radio locales: Teniendo en cuenta que en el sector existe un canal de TV y una emisora local vamos a aprovechar la audiencia que estos tienen y pautaremos allí con campañas de publicidad que generen curiosidad y que permitan interacción con el público.

Vallas Publicitarias: Otra de nuestras estrategias es colocar avisos en vallas publicitarias en los dos accesos de ingreso y salida que tiene el pueblo.

INNOVACIÓN EN EL PROCESO:

EN TU PUERTA .COM, no solo se caracteriza por ser una empresa revolucionaria e innovadora en cuanto a su actividad económica se refiere. También será reconocida por innovar en su proceso como organización.

Tenemos todo un plan de estrategias y recursos para que cada aliado se sienta parte de nuestra compañía. Todo esto por medio de reuniones periódicas que resaltarán las nuevas estrategias de mercado, nuevas opciones y beneficios otorgados por excelencia y dejar nuestro nombre en alto (en la memoria del cliente). De igual manera las constantes actualizaciones que tendrá la app pues se mantendrá en crecimiento y a la vanguardia para no ignorar ninguna necesidad. Lo mejor de todo es que este plan de organización sigue la línea de la globalización y por ende cada una de estas intervenciones serán realizadas vía online, con tutoriales virtuales, siempre manteniendo nuestro propósito fundamental que es la comodidad.

CARACTERÍSTICAS TANGIBLES E INTANGIBLES MÁS DESTACADAS

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO	
Nombre	EN TU PUERTA . COM
Descripción del servicio:	La APP muestra en su interior los productos y servicios que ofrece a sus clientes de acuerdo con lo que nuestros aliados dispongan, y estos podrán adquirirlos realizando la compra desde APP y confirmando el medio de pago.
Combos, paquetes especiales.	Los productos y servicios exhibidos por nosotros son productos de consumo doméstico como alimentos, bebidas, productos de aseo personal, productos de aseo general, licores, entre otros, así como los servicios de belleza y paseo de caninos. Todos los productos cuentan con una descripción general. La disponibilidad será definida en cada producto o servicio de acuerdo a lo que nuestros aliados dispongas.
Canal de información.	Página web. Registro en redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram, WhatsApp). Putas con influencers. Pautas comerciales en el canal local de TV y radio. Vallas publicitarias. APP
Garantía.	Todas nuestras entregas cuentan con el respaldo de nuestros aliados, aunque es responsabilidad directa del domiciliario entregar el producto tal y como lo recibe por parte del aliado, por lo tanto el cliente podrá devolver su producto sino está satisfecho con la calidad al momento de la entrega y no se cobrará nada, en cambio se le volverá a tomar el pedido y se le entregará de forma gratuita.
Recomendaciones por tipo de cliente.	En caso que un cliente rechace una compra automáticamente la aplicación le enviará una encuesta para conocer las razones de la cancelación, esto con el objetivo de mejorar nuestro servicio de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes.
ELABORÓ	
REVISÓ	
APROBÓ	

PROPUESTA DE VALOR.

Mejorar calidad de vida de nuestros clientes, disminuyendo los costos y tiempos que deben invertir al momento de adquirir un producto o servicio. Adicional crearemos fuentes de empleo para personas de estratos 1 y 2 del municipio.

DESARROLLAR LAS CINCO FUERZAS DE PORTER



1. **Amenaza de nuevos entrantes** (productos sustitutos y nuevos competidores):

Estos nuevos entrantes pueden amenazar nuestra organización copiando nuestro modelo, ofreciendo tarifas más bajas, realizando campañas de reconocimiento de marca, etc. Nuestra estrategia radica en la experiencia que ya tenemos con los usuarios y en sí con las costumbres del municipio. Combatiremos esos precios bajos con la calidad y recordación que ya conocen de nuestra actividad, También incluyendo nuevos servicios a la plataforma.

2. Rivalidad competidores:

Podría incrementar la cantidad de negocios informales y domiciliarios que seguirán ofreciendo su servicio como actualmente se presta en el municipio. El competidor se verá forzado a disputar contra nuestra organización con un Sistema de aplicación web, de lo contrario no verá una manera mejor de incrementar su productividad si no es aliándose con nosotros.

3. Poder de negociación clientes:

El cliente se fideliza a través del excelente servicio que Brinda la aplicación, sin embargo, se premiara su constante uso con bonificaciones de descuento en su domicilio.

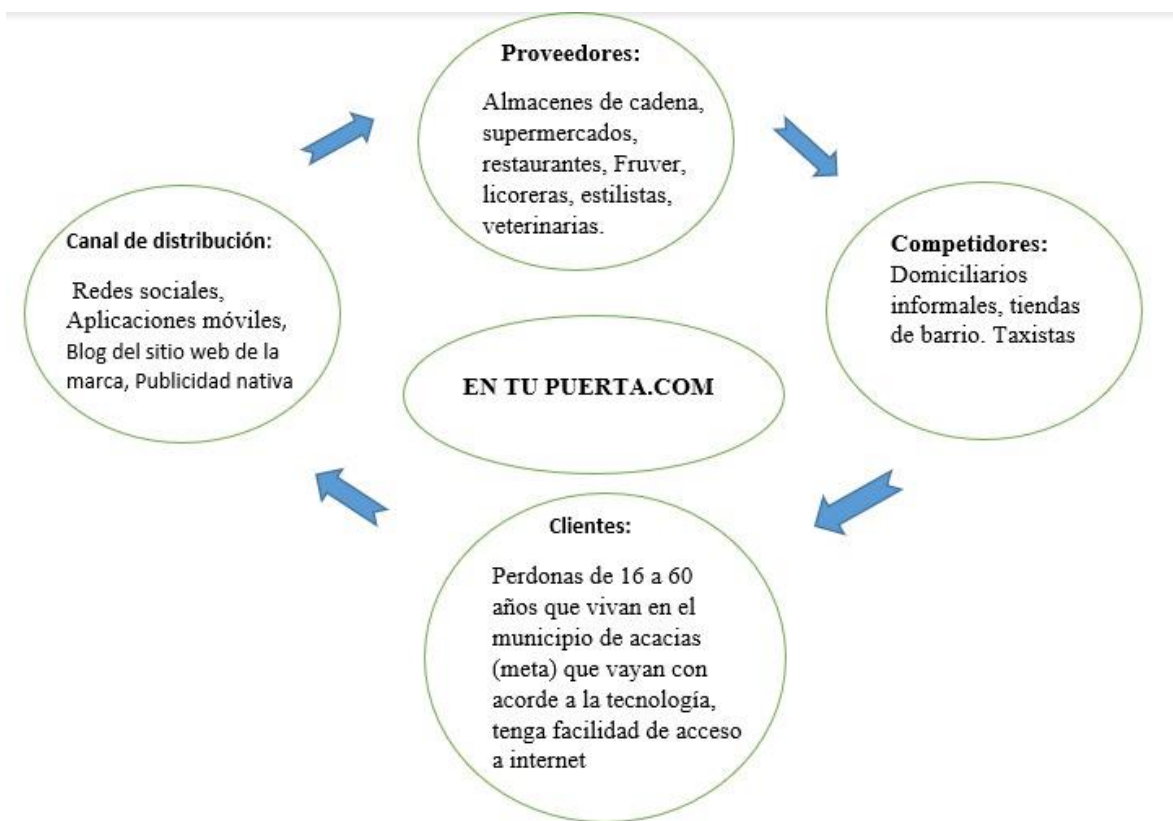
4. Poder de negociación con proveedores:

Al proveedor que son estas tiendas y negocios informales, se le garantizara un alza en su productividad debido al crecimiento de la demanda. Existen bastantes empresarios pequeños y grandes que querrán ser aliados por esta condición, así que quedarse fuera no es una opción muy viable. A demás de la productividad, la plataforma realizara constantes anuncios publicitarios promoviendo sus marcas y generando recordación en el consumidor.

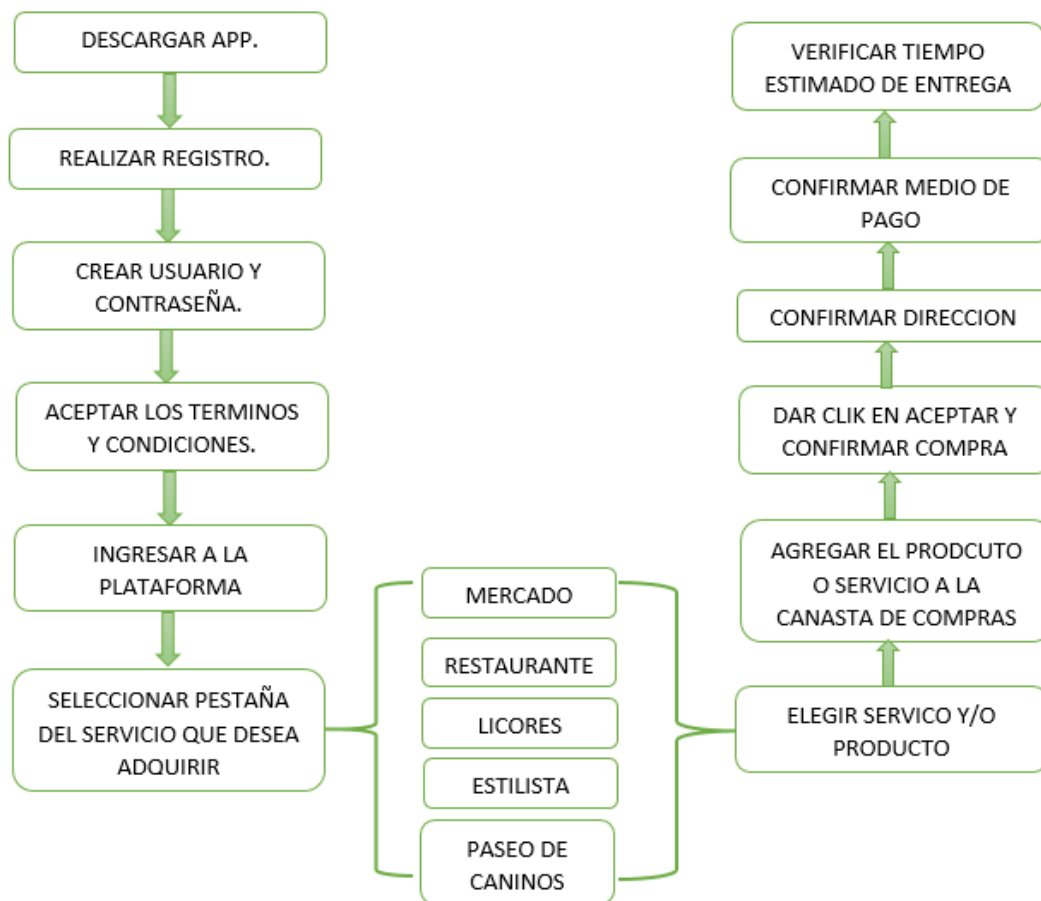
ENTORNO DE LA EMPRESA

Actividad Económica: Ejercicio de desarrollo de sistemas informáticos (planificar y diseñar plataforma virtual), Somos una compañía prestadora de servicios.

EN TU PUERTA. COM, esta aplicación móvil permite que los clientes puedan pedir un servicio a domicilio a los diferentes establecimientos. Restaurantes, supermercado, farmacias, adicional pueden solicitar un servicio de manicure, pedicure, corte y cepillado de cabello.

MICROENTORNO:

Descripción en el proceso productivo



MACROENTORNO:

Proveedores: Nuestros proveedores son las personas en cargadas del mantenimiento técnico, actualizaciones de la APP, los intermediarios los propietarios de los almacenes de cadena, salas de belleza, Fruver, conductores.

Cliente: Habitantes del municipio de acacias (meta), hasta el momento tiene un promedio de 63.708 habitantes.

Económico: EN TU PUERTA.COM ha implementado un costo en el servicio que se ajusta a la capacidad de pago de nuestros clientes, tendrá un costo de \$ 4.000 por servicio, su descarga será totalmente gratis.

Legal: La ley que acobijan a las plataformas virtuales son: Estatuto del Consumidor colombiano, Ley 1480 de 2011, como “Ventas a distancia”, que son todas aquellas en las que el comprador no tiene contacto directo con el producto que adquiere.

Ley 527 de 1999, mejor conocida como “Ley de Comercio Electrónico

La superintendencia de industria y comercio es la entidad encargada de vigilar las actividades realizadas en las plataformas (APP)

Tecnológico: La compañía busca ir a par de la evolución y crecimiento tecnológico, realizando diversas actualizaciones, realizando un paso a la innovación

ESTUDIO DE MERCADO

CONTEXTUALIZACIÓN

EN TU PUERTA . COM es una empresa dirigida para ser el canal de domicilios en el municipio de Acacias-Meta. Logrará capturar el mercado existente pero aun sin explorar debido a que no ha sido totalmente intervenida por las tecnologías actuales.

Con el estudio correspondiente, nuestro propósito es identificar las necesidades de la población en cuanto tiempo disponible, comodidad y efectividad en sus tareas cotidianas. Así mismo satisfacerlas y por supuesto generar más para consolidar y posicionar nuestra marca en el mercado y en la memoria de los habitantes.

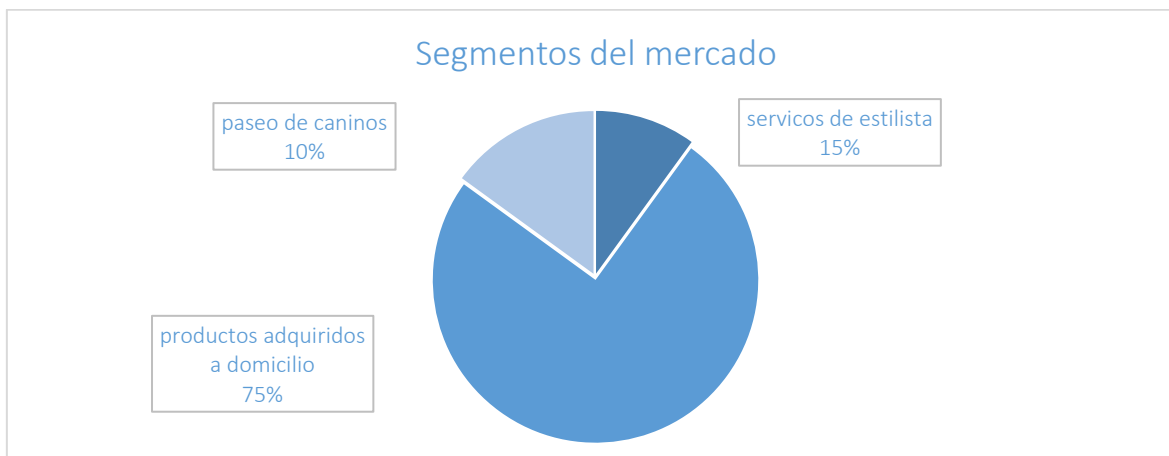
ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Nuestro mercado de destino se ha segmentado en las personas Amas de casa, quienes por sus labores diarias carecen de tiempo para realizar algunas compras, trabajadores que desempeñan

sus actividades en empresas y no pueden dedicar el espacio deseado a sus demás obligaciones, personas con mascotas, pequeños y grandes empresarios o emprendedores.

Nos encontramos posicionados en varios segmentos del mercado como lo es la frecuencia de uso, donde logramos percibir la necesidad y constancia con que la población adquiere productos a domicilio, por ende, nuestra empresa encajaría perfectamente, es ideal para conectar al municipio con sus mismos integrantes, negocios y servicios que ofrece, y en si con la tecnología.

La propuesta es impactar al 70% de esta población, la cual esperamos no sea una difícil tarea pues la urgencia de un servicio de calidad y efectivo como el que ofrecemos, es muy esperado y apetecido por los habitantes del municipio.



ANÁLISIS DE LA OFERTA

Actualmente el municipio no cuenta con una organización que preste este servicio debido a que no es un lugar al que las aplicaciones tecnológicas hayan apuntado.

Nuestros competidores son aquellos domiciliarios informales que se encargan de esta actividad a través de vía telefónica o contacto por WhatsApp. Los mismos al ver la funcionalidad de la compañía, generaran una competencia directa reduciendo el valor de sus tarifas y así intentar recuperar el mercado. EN TU PUERTA .COM ha planteado una estrategia que consiste en llegar a cada uno de ellos y aliarlo. De esta manera ofreceremos un porcentaje por domicilio que, si bien será inferior a la tarifa que normalmente emplean, se verá compensado de forma

significativa con el volumen de domicilios que recibirán por día, lo cual aumentara de forma considerable sus ingresos.

El punto más fuerte que tiene nuestra empresa es su organización, la practicidad, efectividad, calidad y el buen servicio que da como resultado una gran experiencia.

Las redes sociales no son utilizadas por nuestros competidores, como forma de publicidad y marketing. De esta misma manera vamos a impactar en ellas, con el toque especial de una organización enfocada en las necesidades de las personas que habitan el municipio, vallas, comerciales, publicidad con nuestros aliados, son algunas de las estrategias que fidelizaran al cliente tanto con el domiciliario como con nuestra marca.

Un gran competidor a futuro serán las ventas por internet, que, al ver el potencial del lugar desarrollado por nuestra aplicación, querrán ingresar en el mercado. Nuestra compañía buscará ser aliado de aquella organización que quiera innovar ofreciendo sus productos de manera online y así ofrecer el beneficio de impulsarlo gracias al reconocimiento adquirido.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
Domiciliario informal	Servicio de domicilio	Entre \$4.000 a \$5.000	Tarifa más económica	Acacias

ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

Análisis del producto

El producto esta consta de un servicio que satisface las necesidades de adquirir artículos y atenciones especificas en la comodidad del hogar.

- **Núcleo:** Basado en el dispositivo celular o pc mediante el cual con la ayuda del internet, será el canal de comunicación para solicitar el servicio deseado.
- **Calidad:** La calidad es el ítem más valioso de la compañía. Si cuenta con un dispositivo de mayor rendimiento, y un servicio de internet acorde, será mas veloz la experiencia en la plataforma.
- **Diseño:** La interfaz de la plataforma es supremamente sencilla, cómoda para la vista, y bastante práctica. Solo cuenta con los datos y la información relevante de lo que deseas adquirir.
- **Marca: nombres y expresiones gráficas:** EN TU PUERTA .COM, fácil de recordar, sencillo de pronunciar. Caracterizados en nuestra imagen con un rayo, el cual certifica nuestra eficiencia y velocidad para satisfacer esa necesidad.
- **Servicio:** La diferencia la marca la experiencia del usuario al usar nuestro servicio. Un producto entregado a tiempo, rastreado en tiempo real, con un precio justo y una excelente atención por parte de nuestros aliados.

CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

El producto se encuentra en una fase de introducción, donde estamos explorando el mercado que de por si cuenta con un gran potencial. Estará vigente ya que se encuentra a la vanguardia de la globalización, en constante crecimiento para poder satisfacer necesidades futuras y diferentes.

PRECIOS

El costo por domicilio será de \$4.000, adicionales al costo del producto. A medida que la aplicación se usa frecuentemente, el usuario gana una reputación que se define en categorías. Ellas traen beneficios en descuentos o bonos para el próximo pedido.

ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN

Somos un servicio que llegará al consumidor a través de internet, Pues este es el medio vital para la comunicación e interacción con los productos que se deben adquirir, y servicios a recibir.

Con el registro en la aplicación, se reciben noticias de actualización que llegaran por mensajes de texto a los teléfonos celulares, con la información de nuevos servicios o productos.

ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES

Nuestros principales proveedores indiscutiblemente son los negocios, tenderos tanto informales como los legalmente constituidos, ya que son el aliado que, con su actividad económica, genera el fruto que se convierte en la necesidad del consumidor. La oferta y demanda provocada por ellos, aumenta el empleo en los domiciliarios informales los cuales de manera indirecta pasan a ser otro tipo de aliado ya que serán la cara del negocio y de nuestra compañía.