



**CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE
EDUCACION SUPERIOR**

**TRABAJO No.
"PlamaX"**

**ASIGNATURA
Opción de grado I**

NOMBRE DEL ALUMNO

Yuri Katherine Loaiza Cespedes

**NOMBRE DEL CATEDRÁTICO
Cristian Chavez**

Bogotá, Colombia; Noviembre 14 de 2017.

Introduccion.

PlamaX es una empresa de planchas en el año 2017. Actualmente se encuentra procesando y mejorando ya que es una idea de negocio y va mejorando con el tiempo, es reconocido por un mercado por su calidad (tecnología de punta), rapidez y eficiencia en servicio del cliente. Es la primera empresa que quiere realizar planchas solares que carguen por la luz solar y tengan una pila por caso de emergencia quiero que sea un excelente servicio-calidad-precio.

Capítulo I La idea de negocio

1 IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO:

Es una plancha que carga a luz solar y no tiene un cable para que se enrede ya que cuando uno está aplanchando el cable es incómodo y también que como la gente trabaja siempre aplancha de noche y eso consume más luz o energía y los recibos suben con esta plancha pueden ahorrar energía y cuidar el medio ambiente.

1.2 PROBLEMA A DESARROLLAR:

Que la gente siempre plancha de noche entonces no hay luz solar entonces la solución es que la dejen cargar en donde entre luz solar y que cuando la utilicen pueda hacerlo de forma segura y eficaz.

1.3 OPORTUNIDAD DE NEGOCIO:

Mi idea de negocio puede ayudar con el medio ambiente y ayudando a ahorrar energía y a bajar los recibos ya que por la noche la luz llega más cara.

1.4 CLASE DE PRODUCTO QUE GENERARA LA IDEA DE NEGOCIO:

La clase de idea mía es de bienes son productos tangibles físicos: ya que en mi proyecto es de electrodomésticos es una plancha para que podamos planchar nuestra ropa más rápida y eficaz.

1.5 SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE LA IDEA DE NEGOCIO:

Sector primario: mi producto hace referencia ya que él quiere ayudar al medio ambiente.

1.6 DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO:

Este producto se da a conocer a todo público que ya haya comenzado a planchar se lo venderé a las empresas de electrodomésticos los proveedores serán las amas de casa y hombres solteros los intermediarios serán páginas web y lo promocionare en redes sociales como Facebook, Instagram etc. los competidores serán Oster, master, Bosch se los daremos a conocer a toda persona.

Porque es más eficaz o porque tiene la facilidad de no enredarse con el cable y que la pueda prender rápido e no se apague y se le salga el agua. Tambien que podemos ahorrar energía ya que la mayoría aplancha por la noche y la luz llega más cara.

Esta va ayudar con el ahorro de energía ya que por la noche se consume más y es el tiempo que tiene la gente que trabaja.

1.7 JUSTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO:

Esta idea de negocio salió de la necesidad ya que muchas veces cuando estamos aplanchando se nos enreda el cable y se nos desconecta y comienza a salir e agua y la ropa queda mojada y más que el consumo de la luz por la noche llega más caro pero como la gente trabaja siempre está aplanchando de noche eso no les ayuda ahorrar energía le sube cada vez más el recibo de luz y con esta plancha podremos ayudar el medio ambiente y ayudar a economizar y ser más eficaz y mucho más práctico.

1.8 ANTECEDENTES DE LA IDEA DE NEGOCIO:

Nosotros realizamos una serie de pasos para poder crear nuestro producto vimos observamos realizamos encuestas videos y audios para saber cómo llegaría nuestro producto o si sería reconocido mundial mente.

1.9. OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.9.1. Objetivo general:

Crear un producto o servicio que satisfaga al cliente, utilizando herramientas de calidad con un costo adecuado para obtener utilidades a corto, mediano o largo plazo. Proveen la solución de la plancha ya que es un mecanismo que ahorra energía y da un servicio eficaz.

Es promover el producto por medio de páginas web para hacerle saber a la gente que es producto llamativo y que ayuda ahorra energía.

1.9.2. Objetivos Específicos:

Generar un ahorro de energía, Desarrollar una estrategia de marketing y páginas web para llamar la clientela Realizar la investigación del mercado en el que vas a vender Establecer y analizar las pautas de mi producto que es llamativo y si tiene oportunidad en el mercado.

CAPITULO 2 CUSTOMER DEVELOPMENT

2. PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

1.1 HIPOTESIS

Mediante una serie de preguntas fue analizando mi producto y mirando que le hacía falta o que era lo que necesitaba para hacer que mi producto fuera muy eficaz.

1.1.1 Stakeholder:

El ahorro de energía y ayuda al medio ambiente ese el sector el medio ambiente ya que es para ayudarnos y ayudar a la gente.

1.1.2 Identificación de las Necesidades del Stakeholder:

Producto surge de la necesidad de ayudar el planeta ahorrando energía utilizando energía solar.

1.1.3 Identificación de Beneficios y Expectativas de Resultado:

Todas aquellas personas que quieren apartar un granito de arena cuidando el planeta por medio de un producto innovador.

1.1.4 Identificación de Soluciones Actuales:

Las planchas actuales consumen energía eléctrica, estas no nos ayudan a ahorrar energía y tampoco cuidar al medio ambiente, las planchas actuales ayudan al consumidor a gastar energía y a un aumento económico al usuario.

1.1.5 Análisis de incomodidades, frustraciones y limitaciones:

Dependiendo de las necesidades de cada persona las ubicaremos con las amas de casa y empleados de servicios domésticos las frustraciones son que se enredan con el cable y esto tiene una cierta dificultad a la hora de aplanchar.

1.1.6 Mercado:

Es SAM (mercado objetivo probable) quiero identificar el mercado en el que quiero Vender, tambien quiero analizar el tamaño del mercado y la capacidad de vuestro producto o servicio que voy a ofrecer al usuario.

CAPITULO 3

VALIDACION DEL PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

2. LA ENTREVISTA

Esta es m encuesta

Encuesta de **PlamaX**

1. Que te parece una plancha sin cable y que se carga a luz solar?

- bueno
- malo
- especifique tu respuesta _____

2. ¿cuales son los tiempos que gasta mas energia?

- mañana
- día
- noche

3. ¿cuales dias a la semana gasta mas luz?

- lunes
- martes
- miércoles
- jueves
- viernes
- otros _____

4. ¿que hora siempre a plancha?

- 9 A 11am
- 2 a 5 pm
- 7 a 9 pm
- Otros _____

5. ¿ cuales crees que son los beneficios a una plancha normal a esta?

- Explicar _____

6. ¿Cuánto gastas en una plancha normal?

2.1 PROCESO DE RECOLECCION DE INFORMACION

Esta encuesta la realice en el sector de Rafael Uribe en la localidad 18 barrio la paz cebadal, aplique diez entrevistas más un audio y un video, encontré situaciones positivas ya que esto ayuda ahorrar energía y cuidar el medio ambiente.

2.2 HALLAZGOS DE LA INFORMACION RECOLECTADA

NOMBRE DE ENTREVISTADO	ENTREVISTA
Ruby moreno	Ella dice que la plancha es muy útil porque ella siempre aplancha de noche y eso le ayuda ahorrar energía.
Clara olivares	Ella piensa que la plancha es muy eficaz y muy rápida de utilizar y ayuda a nuestro medio ambiente
Dairon sabogal	El opina que esta plancha ayuda con el ahorro de energía y que podemos utilizar el panel solar como una fuente muy buena.

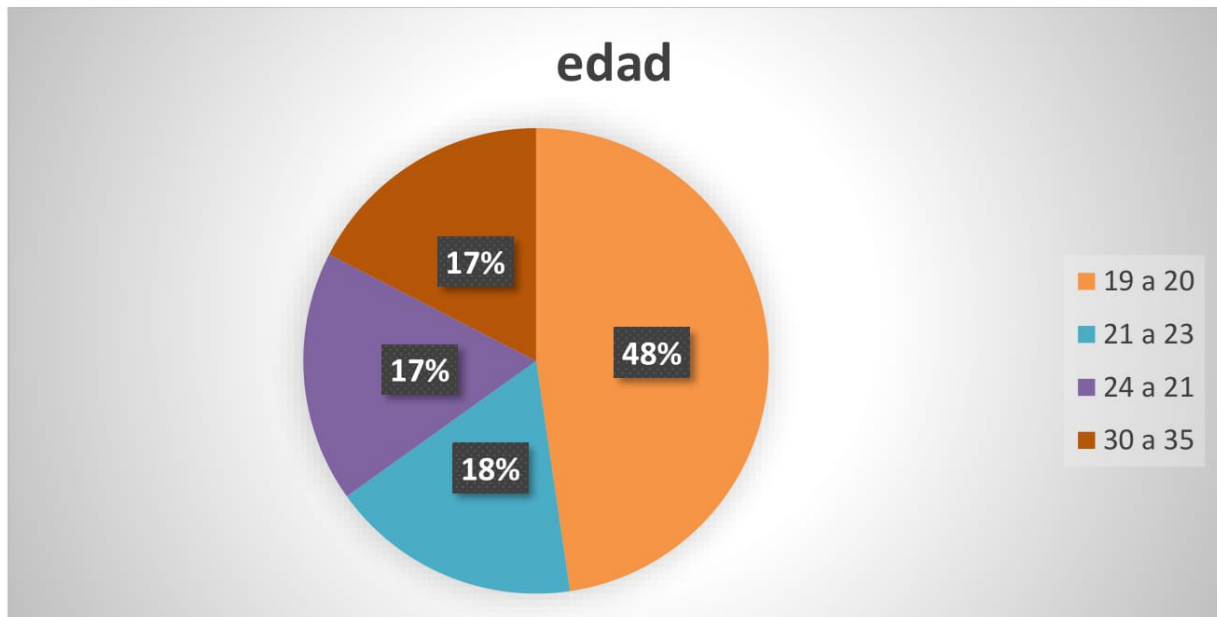
2.3 ANALISIS DE LA INFORMACION

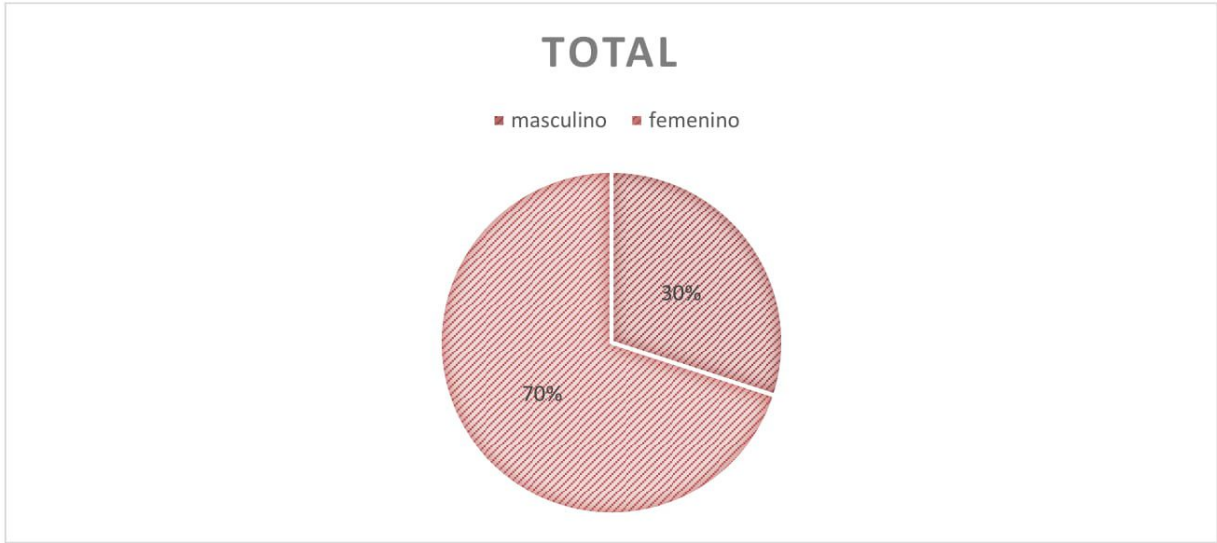
HALLAZGOS

NECESIDADES	BENEFICIOS	LIMITACIONES – FRUSTACIONES	SOLUCIONES ACTUALES
EL enredo del cable	Que la plancha no tiene cable y no se enreda	El que el cable no es eficaz	Que siempre tiene cable la plancha
Que carga a luz solar	Que ahorra energía	Que no la han creado	Que no hay plancha con la luz solar
Que tiene una pila	Que tiene que cargar con arto voltaje	Falta de tiempo	Con un cargador de pila

2.4 RESULTADOS DE LA INFORMACION

Despues de realizar esta encuesta a los Del barrio La Paz me di cuenta que la mayoría de la personas aplanchan de noche y que eso es lo que consume mas energia y hace que los servicios suban.





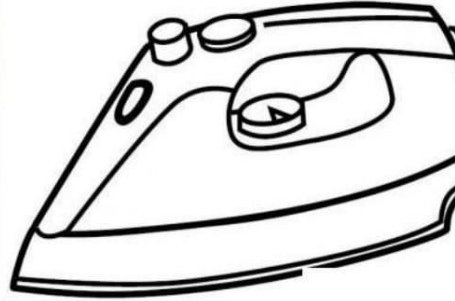
2.5 PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES FINAL



3. CAPITULO

PROTOTIPO

3.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO



Panel solar va estar en la cubierta para que llegue la luz solar y la cargue

La pila tiene que tener una carga alta puede ser como la del carro para poder que pueda ayudarla aprender si no hay luz solar.

4.2 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO

Las características de mi producto son:

Es que VA tener una pila y va tener un panel solar para poder cargar, la capacidad es que puede cargarse fácilmente y tiene una tecnología avanzada la cualidad de mi proyecto es que con ella podemos ahorra energía y es muy rápida. En esta plancha utilizamos la tecnología ya que le colocamos el panel solar un avance que existe pero nunca lo utilizaron en una plancha, esta se venderá en el comercio de electrodomésticos y nos ayuda con el medio ambiente a cuidar y ahorra energía esta plancha será económica y tendrá un buen rendimiento ya que nos ayuda a economizar, esta plancha sirve para todas las personas que aplanchan ropa esta esta para 15 a 60 años esta para todo género.

3.2 PLANOS



4. CAPITULO MATRIZ ESTRATEGICA

4.1 1 Identidad Estratégica

Mi producto es una plancha que no tenga cable y se cargue con luz solar mi producto lo quiero hacer conocer por mediante una página web que muestre de que se trata mi producto a quien se lo quiero vender a los amas de casa hombres solteros o a todos los que aplanchan.

Se me surgió esta necesidad ya que cada vez que aplancho cada vez se me desconecta y no me doy cuenta y cuando veo la ropa esta mojada. Quiero vender m producto ya que es más eficaz y más rápido

4.2 Futuro preferido:

Es satisfacer las necesidades de ahorrar energía y de no enredarse con el cable de la plancha, porque cuando se desconecta se le comienza a salir el agua y moja la ropa, que nuestros clientes se sientan satisfechos con nuestro producto brindando el y mejor servicio, ofreciéndoles un producto excelente y de calidad, cumpliendo con las garantías ofrecidas, dando facilidades de compra, y así contribuir al mejoramiento de la calidad para la gente.

4.3 Objetivo general:

Crear un producto o servicio que satisfaga al cliente, utilizando herramientas de calidad con un costo adecuado para obtener utilidades a corto, mediano o largo plazo. Proveer la solución de la plancha ya que es un mecanismo que ahorra energía y da un servicio eficaz. Es promover el producto por medio de páginas web para hacerle saber a la gente que es producto llamativo y que ayuda ahorra energía.

4.4 Objetivos específicos:

Generar un ahorro de energía, Desarrollar una estrategia de marketing y páginas web para llamar la clientela Realizar la investigación del mercado en el que vas a vender
 Establecer y analizar las pautas de mi producto que es llamativo y si tiene oportunidad en el mercado.

4.5 Valores:

Mostrar la calidad de mi producto y darle a conocer las ventajas que tiene al utilizar la plancha la que por medio de páginas mostrar y conocer hacerle o demostrarle al cliente de que es un muy buen producto a nivel nacional e internacional

4.6 Análisis de PESTEL:

Objetivos	Necesidades de información
Identificar los puntos de venta donde las personas compran actualmente	En tiendas online ,mercado libre, éxitos, Carulla homocentro Falabella .etc.
Identificar las razones de elección de estos sitios	Porque hay son de marcas y pues son buenas .

<p>Identificar los hábitos de compra de los consumidores</p>	<p>La calidad es que tenga o sea reconocida siempre la compro en un éxito o centros comerciales pero en electrodomésticos compro cada vez que se me dañe o sale una mejor calidad</p>
<p>Identificar las expectativas de los consumidores en cuanto las condiciones de producto, precio, distribución y promoción de dichos artículos.</p>	<p>En este producto espero obtener una horro de energía. Es una nueva clase de electrodomésticos Es de 80.000 a 150.000 es de facilidad de acceso ya que vamos a tener una pagina web y sitios donde comprarlo. Are promociones para mostrar m producto y promocionarlo.</p>

4.7 Análisis de porter:

En esta plancha utilizamos la tecnología ya que le colocamos el panel solar un avance que existe pero nunca lo utilizaron en una plancha, esta se venderá en el comercio de electrodomésticos y nos ayuda con el medio ambiente a cuidar y ahorra energía esta plancha será económica y tendrá un buen rendimiento ya que nos ayuda a economizar, esta plancha sirve para todas las personas que aplanchan ropa esta para 15 a 60 años esta para todo género.

5. ANEXOS

Logo:



Slogan:

La revolución comienza plancha con seguridad y ahorrando energía con PlamaX

Misión:

Es satisfacer las necesidades de ahorrar energía y de no enredarse con el cable de la plancha, porque cuando se desconecta se le comienza a salir el agua y moja la ropa, que nuestros clientes se sientan satisfechos con nuestro producto brindando el y mejor servicio.

Visión:

Llegar a ser los líderes en servicios en cuanto a venta de electrodomésticos, como planchas e ir las mejorando cada vez más para la economía de las personas ayudando al progreso de todas las comunidades en cuanto a la comodidad y mejorando su estado de vida.

6. CONCLUSIONES

Hablando con el usuario siempre aplancha por la noche entonces me preguntaron que como aplancha por la noche no hay luz solar entonces yo le dije que la dejaran cargando o cerca de la luz del sol y cuando llegue por la noche la puede utilizar segura.

7. BIBLIOGRAFIA

- Corporacion unificada de Educacion Superior CUN. (2011). ACUERDO No.002 DE 2.011 DEL CONSEJO DIRECTIVO REGLAMENTO ESTUDIANTIL.
- Corporacion Universitaria de Educacion Superior CUN. (Diciembre de 2013). Acuerdo No 037 del 31 de Diciembre de 2013 el cual corresponde al Reglamento de Opción de Grado. Bogota D.C.
- Dirección de Emprendimiento y liderazgo CUNBRE . (Enero de 2017). SYLLABUS OPCION DE GRADO I. Bogota.
- Dirección de Emprendimiento y liderazgo CUNBRE. (Enero de 2017). Syllabus Opcion de Grado II.
- Dirección de Emprendimiento y Liderazgo CUNBRE. (Febrero de 2016). Syllabus Opcion de Grado III.
- LATORRE, Virgilio. Protección Penal del Derecho de Autor. Ed. Tirant lo Blanch. Valencia.1994. p. 175.
- DIRECCIÓN NACIONAL DE DERECHOS DE AUTOR. Preguntas [en línea]. (2007) [consultado febrero14 de 2008]. Disponible en <http://www.derautor.gov.co/HTM/preguntas.htm>
- UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA, Girón Castro Sonia, Anotaciones sobre Plagio, Julio de 2008. Consultado Febrero de 2012. Disponible en internet en <http://www.usergioarboleda.edu.co/libro%20plagio.pdf>.