

SOLUTION ING

Software - Hardware

Descripción breve

Somos una compañía en formación de enfocada en el diseño de software y adquisición de equipos tecnológicos

Alvaro Javier Neira Leguizamon
Brayan Stiven Burgos Monsalve
Luis Angel Cardenas Meza

Compromisos del autor

Yo Alvaro Javier Neira Leguizamón identificado con C.C 1022965192 estudiante del programa de Ingeniería de Sistemas declaro que el contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificaciones 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.

Yo Brayan Stiven Burgos Monsalve identificado con C.C 100006538 estudiante del programa de Ingeniería de Sistemas declaro que el contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificaciones 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.

Yo Luis Ángel Cárdenas Meza identificado con C.C 10000856181 estudiante del programa de Ingeniería de Sistemas declaro que el contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificaciones 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.

Resumen

El siguiente trabajo trata sobre la ideación de una idea de negocio con sus diferentes pasos para hacer que la idea brinde mejores resultados viéndola desde las diferentes perspectivas, nuestra idea se trata de la automatización y tecnificación de nuestros usuarios para ser más competitivos a nivel mundial, tratamos ideas de software personalizado e infraestructura requeridos para la automatización y la eficiencia en diferentes procesos cotidianos, o para el ocio de usuarios finales mediante el diseño original y personalizado en diferentes plataformas también el mejoramiento en estructuras físicas para agilizar los procesos.

Introducción

Somos Solution ING, emprendedores con una meta en común ayudar a nuestros usuarios a tecnificar sus procesos mediante software desarrollado por nuestra cuenta y ayudar al fortalecimiento técnico en lo que a infraestructura de hardware se refiera, trataremos temas que ayudara a la mejor visualización de nuestra idea de negocio, usando técnicas de emprendimiento que ayudan a mejorar e identificar mejor nuestra idea de negocio para así tener un mejor punto de vista y ser más real la idea, todo comenzó al ver las necesidades de las empresas que al no tener tecnificados muchos procesos los mismos se volvían tediosos y demorados, haciéndonos ver que al modernizar o hacer software para automatizar estas tareas, hacía que las mismas se terminaran en menor tiempo, con la llegada de la pandemia se vio que muchas empresas no estaban muy preparadas para virtual izar procesos, que al ver este problema no eran difíciles de tecnificar, con esto en mente procedimos a seguir algunos pasos para mejorar esta idea y plasmarla en este escrito

Objetivos

- Tener una mejor proyección de nuestra idea de negocio para solucionar una problemática o necesidad para nuestro cliente final, teniendo como guía las bases del emprendimiento
- Identificar la viabilidad de la idea de negocio para ver si seguir trabajando sobre la misma o modificarla para tener mejores resultados
- Satisfacer una necesidad con nuestra idea.
- Desarrollar proyectos de tecnificación para nuestros clientes para así mejorar la eficiencia de los mismos
- Crear nuevas tecnologías para la comercialización de la misma, bien sean de ocio o para labores empresariales
- Mejorar la competitividad de nuestros usuarios con la mejora continua en la tecnología

Tabla de contenido

| | |
|---|----|
| 1) Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio | 7 |
| 1.1) Objetivos de desarrollo | 7 |
| 1.2) Teoría de Valor Compartido | 8 |
| 1.3) Tecnologías disruptivas | 8 |
| 1.4) Análisis del sector económico | 8 |
| 2) Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad | 13 |
| 2.1) Árbol de problemas y objetivos | 15 |
| 3) Descripción de la idea de negocio | 15 |
| 3.1) Estructura la idea | 17 |
| 4) Innovación | 18 |
| 5) Fuerza de la industria | 19 |
| 5.1) Contextualización de la empresa | 19 |
| 5.2) Análisis de la demanda | 19 |
| 5.3) Análisis de la Oferta | 22 |
| 5.4) Análisis de la comercialización | 23 |
| 5.5) Análisis de los proveedores | 28 |
| 6) Segmentación del mercado | 29 |
| 7) Propuesta de valor | 33 |
| 8) Diseño del producto | 34 |

| | |
|---|----|
| 8.1) Ficha Técnica | 34 |
| 8.2) Ciclo de vida | 35 |
| 9) Precio de venta | 39 |
| 10) Prototipo | 40 |
| 11) Modelo Running Lean | 42 |
| 12) Validación de ideas de negocio | 42 |
| 13) Tabulación y análisis de la información | 44 |
| 14) Lecciones aprendidas y recomendaciones | 46 |
| Bibliografía | 47 |

1) Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

Con las nuevas tecnologías y con la actual crisis que sufre nuestro país, nuestra empresa ofrece servicios de desarrollo y mantenimiento, según el requerimiento de las empresas, haciendo más competitivas las mismas siendo un servicio totalmente personalizado y brindando altos estándares de calidad, haciendo más fácil lo que ahora se conoce como teletrabajo. nuestra empresa se dedica en la buena entrega ya sea de servicios o mantenimiento, siempre cumpliendo las necesidades del cliente y estando a su disposición. Gracias al covid19 <coronavirus> las empresas se han vuelto más dependientes a todo lo enfocado con la mediación virtual, en ese momento entramos nosotros ayudando a las empresas para la mayor facilidad tecnológica de estas mismas y siempre teniendo en cuenta el buen uso administrativo tecnológico de la empresa.

1.1) Objetivos de desarrollo

Industria, Innovación e Infraestructura y Educación de calidad, con nuestra idea de negocio buscamos enfrentar los obstáculos actuales que se presentan y proponemos desarrollar software que permita a las empresas y a la educación fortalecer estos aspectos en el ambiente tecnológicos con nuestra experiencia queremos que el usuario final reciba software de calidad y que sea accesible para todos

El objetivo principal de nuestra empresa es modernizar las empresas tanto en equipos tecnológicos, como en el software que utilizan, para automatizar y agilizar los procesos que se lleven a cabo en la empresa. nuestra visión es que la empresa crezca más rápido tecnológicamente y esté actualizada con las nuevas ideas innovadoras.

1.2) Teoría de Valor Compartido

Haciendo más competitivas las empresas de Colombia y que saquen un valor agregado al automatizar y virtualizar las actividades de las mismas así ser más competitivas globalmente también haciendo un enfoque a desarrollar estándares altos en la calidad de la educación en Colombia, nuestra idea de negocio está enfocada en fortalecer y crear medios tecnológicos diseñando software personalizado para mejorar la competitividad empresarial.

Ayudar a los empresarios y clientes dando a ofrecer un software de calidad, y que les pueda ayudar a la optimización y automatización de su negocio.

Intentar mejorar las condiciones de trabajo de los empleados, tanto los nuestros como a los de los empresarios, brindándoles herramientas de calidad de fácil acceso y con un uso muy intuitivo para su sencillo manejo y mejor producción

1.3) Tecnologías disruptivas

1.4) Análisis del sector económico

Económico:

El sector que nos rige es el cuaternario, es un sector que está creciendo muy rápidamente en el mundo y más con la situación de pandemia, nuestro proyecto no es necesario tener mucha financiación solo

El sector cuaternario en Colombia es el segmento de la economía colombiana que se basa en el conocimiento aplicable a alguna actividad de negocio, que generalmente involucra la provisión de servicios.

Tecnologías de información

Las tecnologías de información son importantes, ya que Colombia tiene la industria de tecnología de información de más rápido crecimiento en el mundo.

En 2014, el gobierno colombiano lanzó una campaña nacional para promover los sectores de TI y electrónica, además de invertir en las propias empresas de Colombia.

Aunque la innovación sigue siendo baja a escala global, el gobierno ve un gran potencial en la industria de alta tecnología y está invirtiendo fuertemente en centros de educación e innovación en todo el país.

Gracias a esto, Colombia podría convertirse en un importante fabricante mundial de productos electrónicos y jugar un papel importante en la industria global de alta tecnología en un futuro cercano.

Comunicaciones

Entre las actividades económicas concernientes al servicio de comunicaciones están las compañías de redes de telefonía fija y móvil, al igual que el servicio de Internet.

También incluye las compañías que se dedican a los medios de comunicación, como radio, prensa, televisión y pantallas virtuales nuevas.

En cuanto a las empresas en el área de televisión, la señal DirecTV proporciona la televisión satelital.

Además, se encuentran dentro de este grupo las empresas y entidades relacionadas con las editoriales y la publicidad.

(Corvo, 2019)

TELECOMUNICACIONES

Jugosas inversiones

2020 será el año de la conectividad en Colombia y sin lugar a dudas, los resultados de la subasta del espectro marcarán la partida para un escenario de millonarias inversiones.

Además de contar con un nuevo operador de telecomunicaciones en el país, la asignación del espectro traerá una importante inversión que permitirá cumplir con el objetivo que se trazó el Gobierno para hacer la subasta: lograr la masificación de internet y el desarrollo social y económico del país. El Ministerio TIC estima que la inversión por los permisos de uso del espectro radioeléctrico será de más de 5 billones de pesos, de los cuales 2,5 billones se destinarán a llevar servicio de internet móvil a poblaciones rurales y apartadas en los próximos cinco años. Los recursos restantes garantizarán un flujo de caja constante para el Fondo Único de las TIC durante los próximos 17 años. Junto con esto, se prevé que los resultados incentivarán una inversión cercana a los 5.000 millones de dólares en despliegue de infraestructura. Esto permitirá, entre otras cosas, hacer pruebas con la tecnología 5G, modernizar la tecnología e iniciar la migración de la red 2G y 3G a 4G.

(semana, 2019)

Tecnológico

La industria del software en Colombia es considerada un «sector de clase mundial» que representa una oportunidad de fomento de la competitividad y crecimiento económico e industrial. La importancia de esta industria a nivel económico radica en el respaldo de la operatividad y estabilidad que otorga a otros sectores industriales importantes de la economía nacional. No obstante, la evidencia empírica revela limitaciones de crecimiento que deben ser superadas para lograr las metas propuestas para el sector. El presente trabajo busca identificar

el problema que está en la raíz del bajo crecimiento de la industria, a través del análisis sistémico y el uso de metodologías de modelamiento. Los resultados demuestran deficiencias en el desarrollo industrial y expansión de mercados del sector, a causa del desconocimiento de la dinámica sistémica de la industria.

(MARTINEZ MARIN & ARANGO ARAMBURO, 2015)

al ser una empresa que está basada en avances tecnológicos destinados a diferentes sectores, solo podíamos estar en continuo desarrollo de nuestras habilidades implementando nuevas tecnologías en el sector

Social:

La edad recomendada para el uso de nuestra tecnología es de 5 años a 60 años de edad, cualquier tipo de sexo, estamos ubicados en plataformas virtuales, está destinado a empresarios

Ecológico:

Ninguno efecto al medio ambiente ya que nos enfocamos en la creación de software, implementamos el uso de energía auto sustentable como lo pueden ser los paneles solares para el uso de nuestros equipos ya que muchos van a ser computadores

LEGAL:

ley 1412 de 2017

1. Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones

El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, según la Ley 1341 o Ley de TIC, es la entidad que se encarga de diseñar, adoptar y promover las políticas,

planes, programas y proyectos del sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.

Dentro de sus funciones está incrementar y facilitar el acceso de todos los habitantes del territorio nacional a las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y a sus beneficios.

2. Superintendencia de Industria y Comercio

La Superintendencia de Industria y Comercio es la autoridad nacional de protección de la competencia, los datos personales y la metrología legal, protege los derechos de los consumidores y administra el Sistema Nacional de Propiedad Industrial, a través del ejercicio de sus funciones administrativas y jurisdiccionales.

Esto lo hace gracias al compromiso y competencia técnica de su talento humano, que, articulados con los valores institucionales, la capacidad de innovación y adaptación al cambio, el compromiso con la calidad del servicio, el uso de las tecnologías de la información y la eficiencia en el gasto público, contribuyen a la generación de confianza en la ciudadanía.

(sic, 2020)

3. Comisión de Regulación de Comunicaciones

La Comisión de Regulación de Comunicaciones promueve la interacción y el empoderamiento de los agentes del ecosistema digital para maximizar el bienestar social.

(cocom, 2020)

2) Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

el problema con la pandemia que está afrontando el mundo muchas empresas se han visto afectadas al no tener la tecnología adecuada para que sus trabajadores puedan desarrollar su trabajo desde casa.

Uno de los problemas es que en Colombia hace falta modernizar muchos aspectos, tanto educativos como empresariales al momento que se inició la pandemia se vio el poco avance tecnológico en materia de educación, no hay una plataforma digital donde los estudiantes puedan ver sus clases

Un problema que enfrentan las empresas es que no pueden darse el lujo de contar permanentemente con una figura que tenga actualizada y segura su empresa en lo que se refiere a tecnología

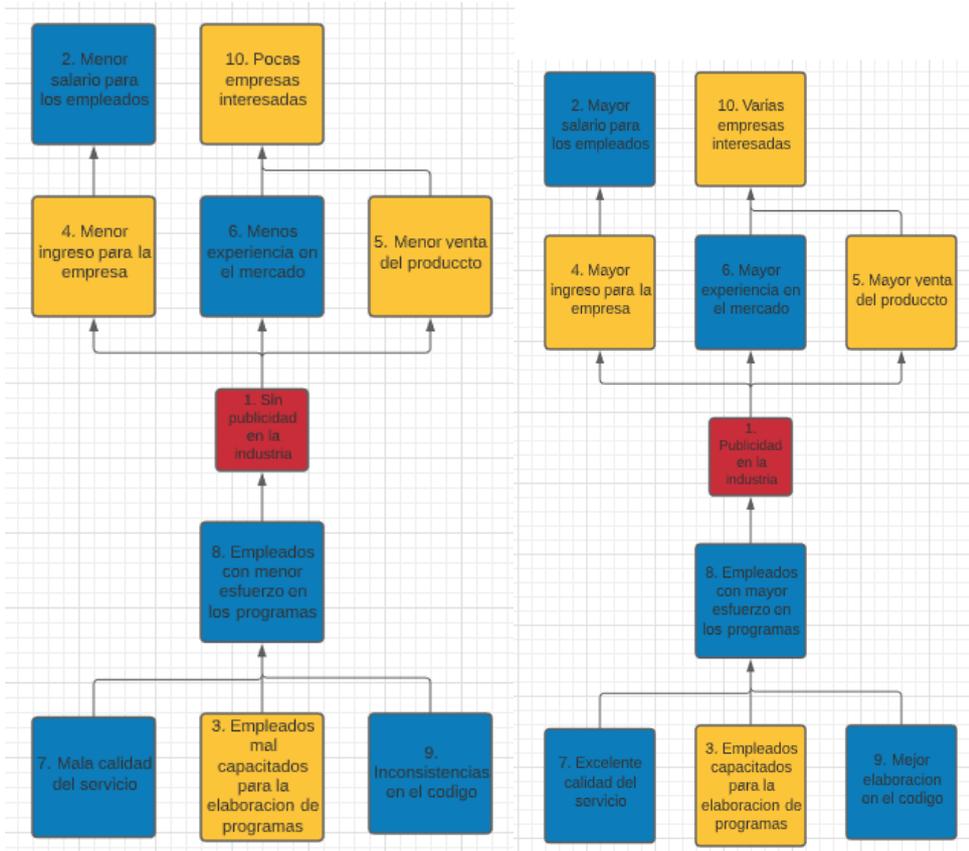
la necesidad de modernizarse para afrontar nuevos problemas y avanzar conforme lo hace el mundo muchas empresas necesitan actualizarse para poder enfrentarse a nuevos retos

| Criterio | Problema 1 | Problema 2 | Problema 3 |
|-----------------|---|-------------------|-------------------|
| | el problema con la pandemia que está afrontando el mundo muchas empresas se han visto afectadas al no tener la tecnología adecuada para que | | |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | sus trabajadores puedan desarrollar su trabajo desde casa. | | |
| Conocimiento o experiencia | 3 | | |
| Asesoramiento de un experto (si se requiere,¿lo tenemos?) | 4 | | |
| Alcance (técnico¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/cifras,¿puedo darle alguna solución?) | 4 | | |
| Tiempo (Posible solución) | 4 | | |
| Costos (Posible solución) | 4 | | |
| Impacto ¿es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes? | 5 | | |
| ¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema? | 4 | | |

| | | | |
|-------|----|--|--|
| Total | 28 | | |
|-------|----|--|--|

2.1) Árbol de problemas y objetivos



3) Descripción de la idea de negocio

| | | | | |
|---|-----------------------------|--|--|------------|
| INTERÉS / DISPOSICIÓN AFIRMACIONES | ESCALA DE VALORACION | | | |
| | (F) | | | (V) |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| La idea de Negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre e querido hacer | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Considero que en seis(6) meses puedo tener el negocio funcionando | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| N° TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 |

| | A | | B | | C |
|--------------------------------------|---|---|---|---|---|
| Total de afirmaciones valoradas en 1 | 0 | x | 1 | = | 0 |
| Total de afirmaciones valoradas en 2 | 0 | x | 2 | = | 0 |
| Total de afirmaciones valoradas en 3 | 1 | x | 3 | = | 3 |

| | | | | | |
|--------------------------------------|---|---|---|---|----|
| Total de afirmaciones valoradas en 4 | 0 | x | 4 | = | 0 |
| Total de afirmaciones valoradas en 5 | 3 | x | 5 | = | 15 |

| | |
|-------|----|
| Total | 18 |
|-------|----|

3.1) Estructura la idea

| | |
|--|---|
| ¿Cuál es el producto o servicio? | Servicios tecnológicos |
| ¿Quién es el cliente potencial? | Empresarios y Gente común que inicien proyectos |
| ¿Cuál es la necesidad? | con el actual confinamiento muchas empresas no pudieron hacer labores por falta de contar con la tecnología necesaria para que sus empleados pudieran resolver los problemas de trabajo virtual |
| ¿Cómo funciona el producto o servicio? | Brindamos software personalizado y equipos de alta tecnología para suplir necesidades |
| ¿Por qué lo preferirían? | Estamos enfocados en brindar el soporte y la ayuda necesaria para el buen |

| | |
|--|--|
| | funcionamiento de las necesidades corporativas |
|--|--|

| | | |
|--|--|---|
| Verbo Innovar | Tema u Objetivo Software y Hardware personalizado | Característica Económico Confiable Seguro |
| Usuarios Empresarios - personas naturales | Verbo Inspirador Eficiencia y Eficacia | Propósito inspirador Ayudar a nuestros clientes automatizar y agilizar los procedimientos en sus empresas o negocios por medio de nuestro software |

4) Innovación

- Diseñar sitios web para empresas que aún no cuentan con este medio digital que es tan fundamental en la actualidad por la emergencia sanitaria de covid-19; por esta causante se están implementando más sitios web.
- Modernizar la infraestructura tecnológica a las empresas para así mejorar su eficiencia y competencia a nivel global, ya que cada empresa tiene como base una

infraestructura tecnológica la cual se puede ir aumentando para beneficios de esta misma.

- Dar soluciones tecnológicas de automatización para que las empresas puedan desarrollar
- Mejorar las alternativas de aprendizaje con los medios tecnológicos para así mejorar el aprendizaje. Los colegios toman esta alternativa para no exponer tanto a los estudiantes como a los docentes a la actual crisis sanitaria del covid-19. también sirve como respaldo tecnológico para los docentes al tener mayores oportunidades digitales.

5) Fuerza de la industria

5.1) Contextualización de la empresa

SOLUTION ING

Tecnológica

Microempresa

cr 4 # 48 R 04 sur

Cel. 3195014180

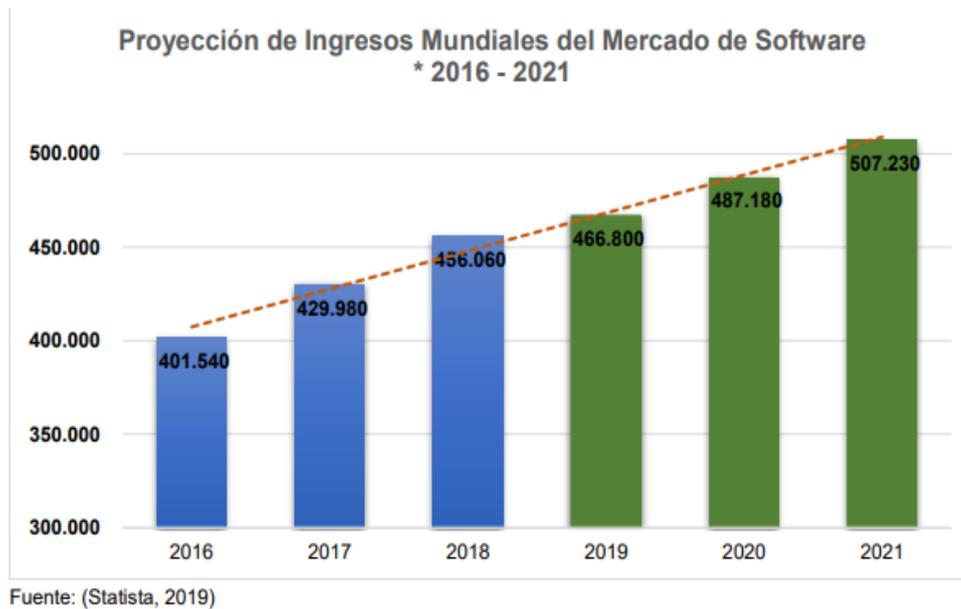
E-Mail: SOLUTIONING3@gmail.com

WEB: <https://alvaroneira2.wixsite.com/solutioning>

5.2) Análisis de la demanda

La importancia económica de la actividad del desarrollo de software, en la siguiente gráfica se muestran los ingresos mundiales para dicho mercado entre los años 2.016 y 2.021

proyecciones). Para el año 2.018 la facturación en el mercado de software fue de US\$ 456.060 millones. Se espera que el mercado de software ascienda a aproximadamente US\$ 507.230 millones para el año 2.021. La categoría incluye los segmentos de software de productividad empresarial, software empresarial y software de seguridad. (Statista, 2019)



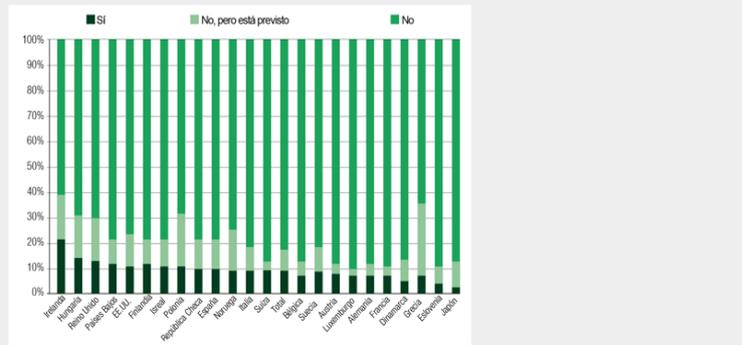
(INFORMÁTICOS, 2019)

Mercados en crecimiento

Según la investigación de Meticulous Research, el mercado mundial de comercio electrónico alcanzará cerca de \$25 billones para 2025, estimulado en gran parte por el uso de dispositivos móviles y una disponibilidad casi universal de Internet.

(mastercardbiz, 2020)

Figura 1: El potencial de concesión de licencias sobre patentes está lejos de agotarse



Porcentaje de patentes concedidas en licencia sobre el porcentaje total de patentes que poseen las empresas de determinados países de ingresos altos, 2003-2005 (Fuente: OMPI, a partir de los registros de la Comisión de Valores y Bolsa de los Estados Unidos. Para un análisis más detallado, aunque más antiguo, véase Gu y Lev (2004), "The Information Content of Royalty Income", *Accounting Horizons*, 18(1), 1-12.)

Avógenas a m

(OMPI, 2012)

| Empresa | País | Sector | Ingresos por regalías, millones de dólares EE.UU. | | Ingresos por regalías, porcentaje de los ingresos totales | |
|--------------|--------------|--|---|-------|---|--------|
| | | | 2005 | 2010 | 2005 | 2010 |
| Qualcomm | EE.UU. | Aparatos y equipamientos tecnológicos | 1.370 | 4.010 | 24,14 % | 36 % |
| Philips | Países Bajos | Artículos recreativos, de deporte y pasatiempo | 665 | 651 | 1,76 % | 1,86 % |
| Ericsson | Suecia | Aparatos y equipamientos tecnológicos | N.d. | 638 | N.d. | 2,26 % |
| DuPont | EE.UU. | Productos químicos | 877 | 629 | 3,29 % | 1,99 % |
| Astra Zeneca | Reino Unido | Productos farmacéuticos y de biotecnología | 165 | 522 | 0,68 % | 1,61 % |
| Merck | EE.UU. | Productos farmacéuticos y de biotecnología | 113 | 347 | 0,51 % | 0,75 % |
| IBM | EE.UU. | Software y servicios informáticos | 367 | 312 | 0,40 % | 0,31 % |
| Dow Chemical | EE.UU. | Productos químicos | 195 | 191 | 0,42 % | 0,35 % |
| Biogen Idec | EE.UU. | Productos farmacéuticos y de biotecnología | 93 | 137 | 3,84 % | 2,90 % |

(Fuente: Resultados preliminares de Paola Giuri y Salvatore Torrisi (2011) sobre "Los usos económicos de las patentes", Conferencia final del proyecto de *InnoS&T* " *Innovative S&T indicators for empirical models and policies: Combining patent data and surveys*", Munich.)

(OMPI, 2012)

con el pasar de los años el mundo cada vez se está volviendo más digital y muchas personas buscan el medio de virtualizar tareas cotidianas, al ser todo más tecnológico muchas personas se han visto en la necesidad de integrarse al nuevo imperio digital ya que está en un avanzado crecimiento y que hay más demanda en adquirir productos tecnológicos por medios virtuales, esto hace que haya mucha demanda, pero en muchas ocasiones no se encuentra lo que buscan, por eso para nuestra empresa es muy importante la satisfacción del cliente

contando con variedad de productos y dándoles un producto único y personalizado desarrollado por nosotros

5.3) Análisis de la Oferta

algoritmo software La empresa se constituyó en el año 2005 con el fin de solucionar las necesidades de las empresas del sector eléctrico.

Desarrollan soluciones en las plataformas: .NET ORACLE, SQL, MySQL, PostgreSQL

Globalbit Es una empresa desarrolladora de software, que tiene 10 años de experiencia, manejan lenguajes de programación como lo son: C#HTML, Oracle, NET MVC, B entre otros, y han desarrollado software para las empresas: Tecnoquímicas, Ferbienes entre otras.

| Nombre del competidor | Producto | Precio | Servicio (Ventaja competitiva) | Ubicación |
|-----------------------|----------------------|---------------------------------|--------------------------------|---|
| Globalbit | Creación de software | Depende del programa a realizar | Tecnológico | Cl. 19 Sur ##41a-90, Medellín, Antioquia |

| | | | | |
|-------------------|----------------------|---------------------------------|-------------|-----------------------------|
| Algoritmosoftware | Creación de software | Depende del programa a realizar | Tecnológico | CII 64A No. 21 50 Of 303 |
|-------------------|----------------------|---------------------------------|-------------|-----------------------------|

Diseñar sitios web para empresas que aún no cuentan con este medio digital que es tan fundamental en la actualidad

Modernizar la infraestructura tecnológica a las empresas para así mejorar su eficiencia y competencia a nivel global

Dar soluciones tecnológicas de automatización para que las empresas puedan desarrollar mejor sus labores cotidianas

5.4) Análisis de la comercialización

| Empresa | Ciudad | Especialidad |
|--------------------|------------------|--|
| Antares Tecnología | Popayán | Software para peajes y control de tráfico en las carreteras. |
| Asic | Bogotá, Medellín | Internet y herramientas de productividad y disponibilidad. |

| | | |
|-----------------------------------|---------------------|--|
| BO Consultores | Cartagena | Sistema administrativo hotelero. |
| Calltech S.A. | Bogotá | Desarrollo de software para telecomunicaciones. |
| Latinoamericana de Software, Lasc | Bogotá | Soluciones integradas para la banca. |
| Conavi | Medellín | Home banking (Conavitel). |
| DHS | Bogotá | Sistema para planeación de medios en publicidad. |
| DMS | Medellín | Sistema de información integrado. |
| EDS | Bogotá | Integración de soluciones para empresas. |
| Factoría de Sistemas FACSIS S.A. | Rionegro, Antioquia | Sistema de información administrativo para hospitales. |

| | | |
|------------------------------|------------------|--|
| Great Plains | Bogotá, Medellín | Soluciones para manejo administrativo, financiero y de distribución. |
| Global Datatel de Colombia | Bogotá, Cali | Soluciones de e-business e implantación y venta de ERP. |
| Heinsohn Asociados | Bogotá | Sistema administrativo, financiero y comercial. |
| Informática & Gestión S.A. | Bogotá | Sistema integrado administrativo para pequeñas empresas. |
| Innovatec Ltda. | Bogotá | Software para telecomunicaciones. |
| JDA - JD Arango & Cía. Ltda. | Medellín | Integración de software y hardware para el sector bancario. |
| Kimera Editorial Ltda. | Bogotá | Software educativo en multimedia. |

| | | |
|---------------------------------------|------------------|--|
| Latcom | Bogotá | Sistema de seguridad para bancos y cajeros electrónicos. |
| Lexconsulting Group | Bogotá, Medellín | Soluciones ERP, business intelligence. |
| Macsi Sistemas S.A. | Bogotá | Sistema para compañías aseguradoras y reaseguradoras. |
| MVM de Colombia Ltda. | Medellín | Desarrollo para compañías del sector eléctrico. |
| Open Sy | Cali | Sistema de facturación telefónico. |
| Sitelsa S.A. | | |
| Softec - Ingeniería de la Información | | |
| Software y Algoritmos Ltda. | | |

| | | |
|-------------------------------------|-------------|---|
| stems | | |
| Progresión | Bogotá | Sistema de administración de casas de bolsa y financiera. |
| PSL | Medellín | Sistemas de administración, contabilidad y banca. |
| Sistemas de Información Empresarial | Cali | Software administrativo para compañías medianas. |
| Sistemas y Computadores Ltda. | Bucaramanga | Outsourcing para proyectos del gobierno, proceso electoral. |

Nuestros canales de distribución es el directo, las redes sociales y nuestra página web, nosotros seremos proveedores de software y hardware dando soluciones integrales y proporcionando un sistema de soluciones completas para beneficiar a empresas y los emprendedores, para mejorar la productividad de los clientes, la entrega de nuestros servicios la haremos personalmente al no tener la necesidad de entregar por volumen ya que al ser una empresa tecnológica esto se ve reducido, también aprovecharemos los canales múltiples, para ayudarnos a la transferencia del producto al consumidor final con ventas por internet

5.5) Análisis de los proveedores

- solo dependemos de un proveedor, ya que nosotros somos los que proveemos recursos a las empresas, y nos enfocamos en todo el ambiente digital. nuestro proveedor es Unilago ya que necesitamos repuestos y variedad de objetos tecnológicos para realizar nuestro trabajo, enfocándonos principalmente en el diseño de software empresarial y de ocio, dependemos muy poco de proveedores ya que todo se maneja mediante programas de diseño de software en los que implementaremos los diferentes productos a ofrecer, desde luego cuando sea necesario contar con la implementación de partes para diseño físico en un cliente estos lo trataremos con unos de nuestros proveedores de tecnología:

EVOCOM:

Ubicado en: Centro Empresarial Metropolitano

Dirección: Km. 3.4 Via Siberia Centro Empresarial Metropolitano M1 B11, Cota,

Cundinamarca

Teléfono: (1) 8966466

[.http://www.evocom.com.co/](http://www.evocom.com.co/)

- nuestra competencia utiliza proveedores distintos, ya que utilizan variedad de objetos tecnológicos y no se pueden basar en un proveedor.
- Precio: varía según el objeto o según el trabajo a realizar

- Localización geográfica: Restrepo sur calle 19 sur
- Experiencia: 2 años en la creación de software y en análisis de empresas
- Posibilidad de alianzas: temporalmente ninguna
- Conocimiento del mercado: Casi nulo
- Cumplimiento legal: hasta el momento no se ha constituido la empresa

6) Segmentación del mercado

nuestro marketing es concentrado ya que nuestros productos está orientado a varios segmentos del mercado nuestro mercado es demográfico, geográfico y socioeconómico ya que nuestro producto está dirigido a todo aquel que necesite tecnificarse

1. innovación, calidad, garantía, creatividad, superación, crecimiento, valoración

2.

| | | |
|---|---|--|
|  | <p>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades.</p> | <p>Desea, necesita, anhela y sueña.</p> |
| <p>+</p> | <p>a no ser competitiva frente a otras, no contar con medios tecnológicos, no ser</p> | <p>Diseño de un sitio web para prestar un servicio, anhela la satisfacción de sus clientes y</p> |

| | | |
|---|--|---|
| | reconocidos en los medios virtuales, perder a clientes por falta de presencia en la red, no estar preparados para el futuro, no contar con ventas virtuales, no darse a conocer al mundo, perder credibilidad al no contar con web, no ser una marca que todos quieran | aplicar nuevas tecnologías, sueña con ser unas de las mejores, tener una excelente clientela, satisfacer a sus clientes con su producto o servicio, ser conocidos por sus programas, crecer como marca, ser mas vistos, ser reconocidos en el mundo fitness |
| Demográficos y geográficos | ¿Que están tratando de hacer y porqué es importante para ellos? | ¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino? |
| Frases que mejor describen sus experiencias | Nadie puede llevarte a donde no quieres ir Ser un gran levantador no te hace ser gran crossfitter | |
| ¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta? | | |

3) nuestro cliente ideal es aquel que tenga la necesidad de modernizar o automatizar algún medio tecnológico, enfocándonos en satisfacer las necesidades que el cliente necesite, nuestros servicios son el diseño de software para empresas o usuarios, la modernización de equipos tecnológicos para mejorar el desempeño de los mismos, seguridad informática en las

empresas o en usuarios que adquieran nuestros productos, el cableado para la creación de redes empresariales

honestidad, ética, cumplimiento, paciencia, confiabilidad, positivismo.

Seguridad, Organización, Optimización, Eficiencia, Eficacia

las necesidades de nuestros clientes es la modernización de sus herramientas de trabajo y la automatización en varias áreas mediante la ayuda de software especializado

4) el cliente busca modernizar y alcanzar nuevos clientes innovando la manera de darse a ver al cliente buscando brindarle un mejor servicio y de calidad a sus usuarios, para así crecer en su mercado y verse como una de las mejores compañías en su medio a nivel nacional para esto buscan un trabajo de calidad y creativo con el fin de ser únicos en su marca

1) Microsoft tiene una participación de mercado mundial de más de 17%, las dos compañías son seguidas por Adobe, Oracle y SAP, y Oracle logra la mayor tasa de crecimiento entre estos tres.

En conjunto, estos cinco principales proveedores de SaaS ahora representan algo más de la mitad del mercado.

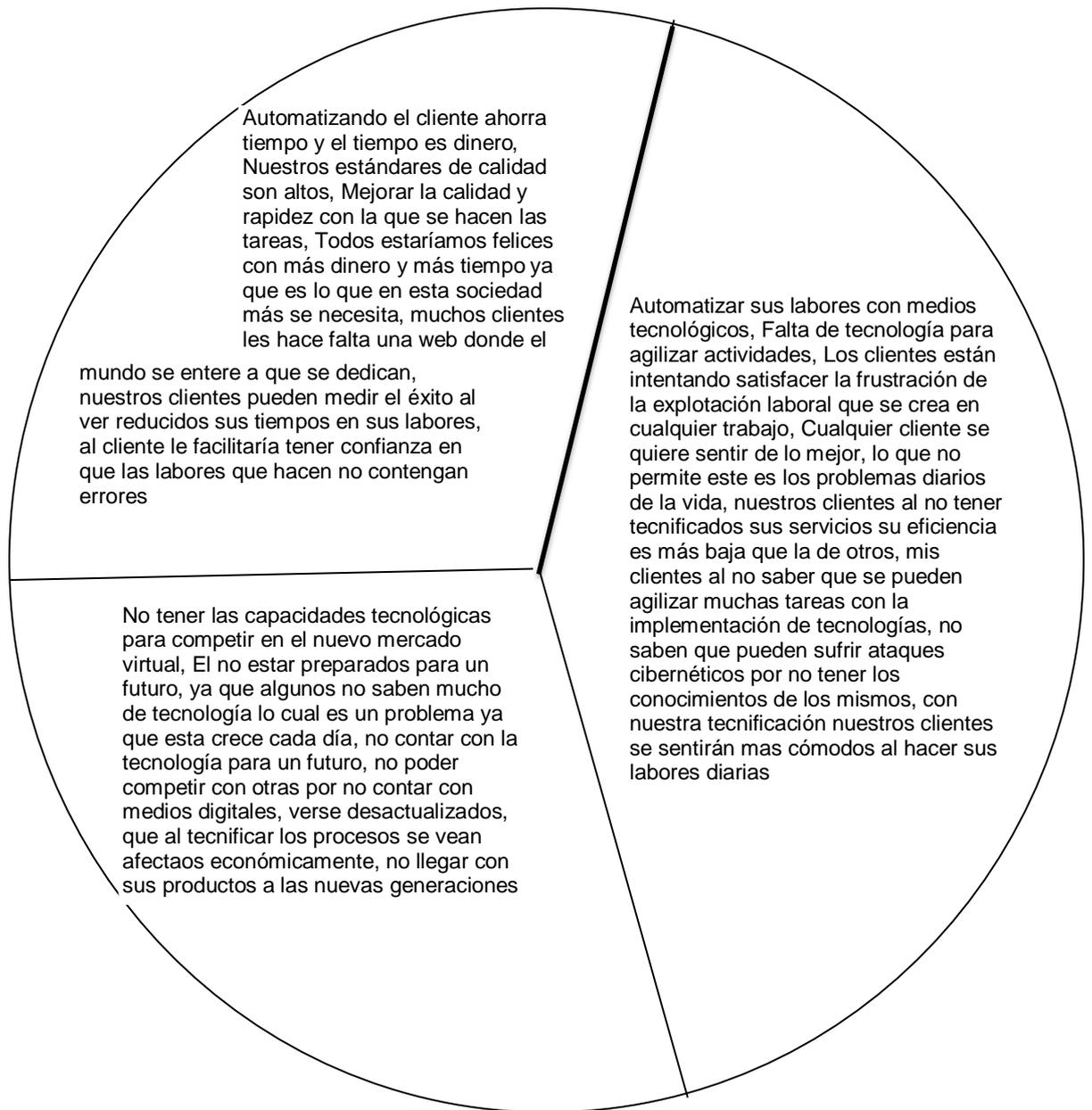
Los siguientes diez proveedores representan otro 26% del mercado. Entre estos diez, los proveedores con las tasas de crecimiento más altas son ServiceNow, Google, ADP y Workday. estos son algunos de los actores que ofrecen cosas similares, aunque no se enfocan en hacer software personalizado o de modernizar a sus clientes ellos crean software generalizado

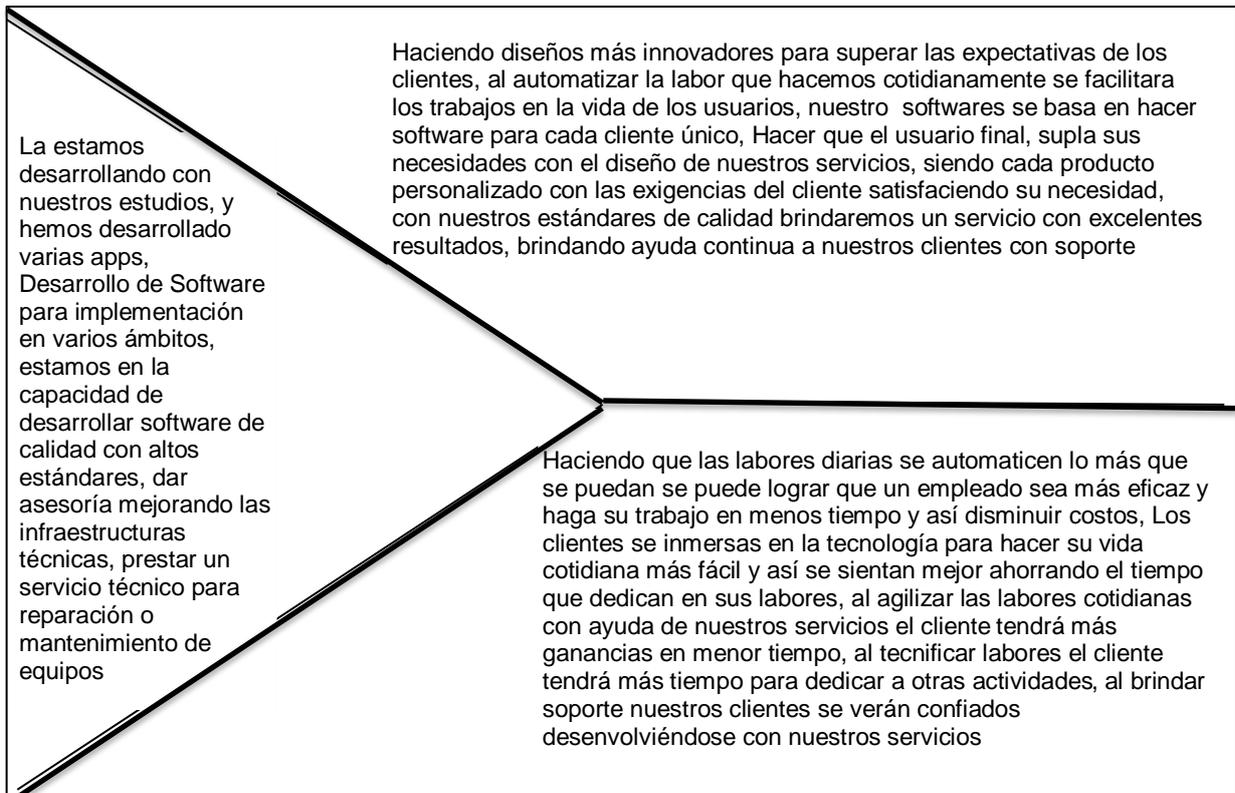
2) al ser una compañía dedicada a generar soluciones para los usuarios nuestra población es generalizada puede ser el usuario común buscando mejorar o crear alguna aplicación o modernizar su equipo de trabajo cotidiano, o el empresarial que busque el modernizar su infraestructura para agilizar procesos, el micro empresario que busque hacer visible su negocio ya que no nos enfocamos en hacer un solo producto sino generar muchos a pedido de nuestros clientes potenciales

4) en la actualidad muchas personas están buscando tecnificar sus procesos o actualizarse, muchas veces no encuentran con quien pueden suplir esta necesidad lo único que encuentran es software generalizado, muchos usuarios usualmente están buscando el ser más visibles o eficientes con los medios tecnológicos

5) Serian bastantes personas que en su mayoría serán empresarios con el objetivo de mejorar y automatizar algunos trabajos para hacerlos muchos más eficientes.

7) Propuesta de valor





Declaración de propuesta de valor

La Tecnología es el futuro si no avanzas con ella podrás desaparecer

8) Diseño del producto

8.1) Ficha Técnica

| FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO/SERVICIO |
|--|
| Software personalizado |
| servicio tecnológico |

| |
|--|
| ISO 9126, ISO 14598, ISO 2500n, ISO 2501n, ISO 2502n, ISO 2503n, ISO 2504n, ISO 25050-25099. |
| Paquete oro, platino, cobre. |
| diseño autónomo, |
| Web |
| no modificar, ni distribuir a terceros |
| De por vida con actualizaciones, soporte por 1 año |
| |
| ELABORÓ: Alvaro Javier Neira Leguizamon |
| REVISÓ: |
| APROBÓ: Solution ING |

8.2) Ciclo de vida

Tenemos varios productos ya casi en fase final, pero al ser productos personalizados para cada cliente

Uno de nuestros proyectos es el diseño de un sitio web el cual consta de suscripciones de pago para atletas

La mayoría de nuestros proyectos se encuentran en la etapa de crecimiento ya que aun no están completos o presentan ciertos errores a resolver

Definición Estratégica

- Definir cuál será el nombre que tendrá la empresa y consultar la disponibilidad de la misma. Clasificar la actividad económica (trate de seleccionar correctamente la actividad para evitar pagos de impuestos más altos)
- Determinar el tipo societario que usará la empresa, para poder redactar los estatutos definiendo: cláusulas, condiciones, representante legal, accionistas, entre otros. Así solicitar el registro mercantil, este paso requiere el pago de impuestos de registro, que dependerá del capital inicial de la empresa.
- Diligenciar el Pre-RUT y solicitar la pre matrícula mercantil en la Cámara de Comercio correspondiente.
- Solicitar en la DIAN el NIT definitivo, presentando la copia del representante legal y el certificado de apertura de la cuenta bancaria.
- Con el NIT definitivo, deberá realizar una solicitud de resolución para facturar, donde se especifique los datos de número de talonarios requeridos y el tipo de facturación.
- Inscribir el RUT definitivo en la Cámara de Comercio.
- Solicitar la apertura de cuenta bancaria con el RUT, el certificado de existencia, la copia del representante legal y un balance inicial presentado por el contador. Como recomendación, es importante seleccionar una banca con amplias formas de pago, ya que si al crear empresa, tiene visión para generar ingresos online, es bueno contar en

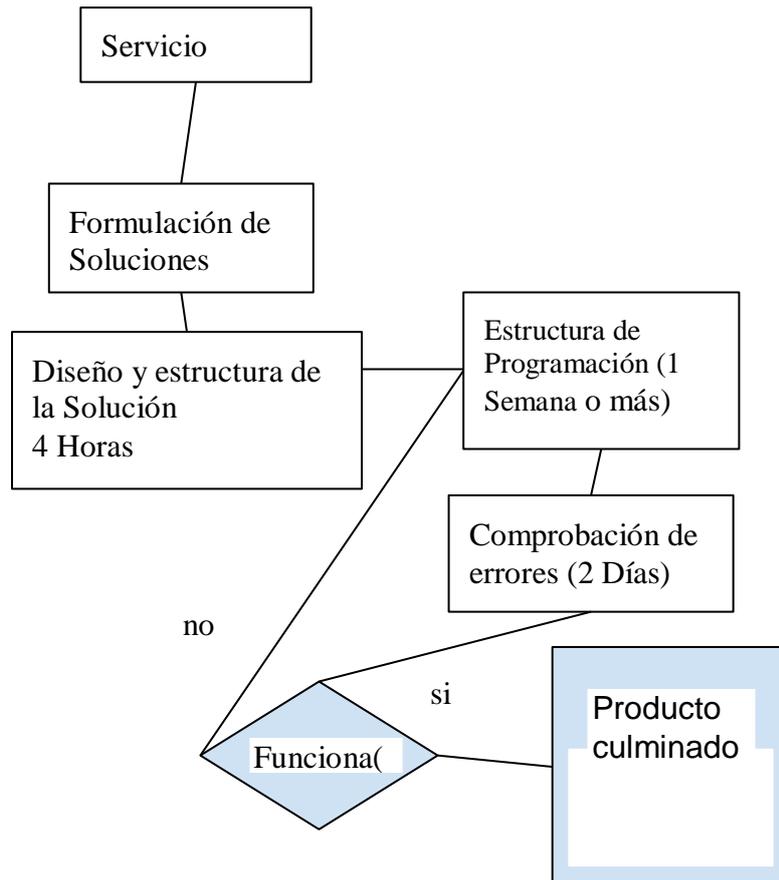
cuenta en una banca con pasarelas de pago actuales para mayor comodidad de los clientes.

- Impresión de facturas con la resolución y consecutivos solicitados.
- Inscripción de los libros oficiales en la Cámara de comercio.

Diseño de concepto

Con la implementación de software para nuestros clientes lo más necesario para poder hacer nuestros productos sería un Computador con algunos programas de diseño de software Visual Basic, Net Beans, Unity, Blender, Wix para poder hacer el software que el cliente requiera, para todo lo relacionado con hardware hay que evaluar lo que el cliente requiera para una buena implementación y adquisición de equipos

Diseño en Detalle



Validación y verificación

ISO 9126, ISO 14598, ISO 2500n, ISO 2501n, ISO 2502n, ISO 2503n, ISO 2504n, ISO 25050-25099. nuestros indicadores de calidad son verificados antes de que el software salga al usuario final haciéndole pruebas de ensayo y error, se harán test a los productos antes de llegar al usuario final, el diseño y el código debe ser homogéneo y coherente, se usan métricas para evaluar aspectos del código, se realiza corrección de código basura, se revisa el diseño, se hacen pruebas del producto final

Producción

**WE DON'T JUST
WRITE SOFTWARE.
WE ENGINEER
DIGITAL
SOLUTIONS.**

**HEIMAN
SOFTWARE
LABS**

ENGINEERING THE
FUTURE

CONTACT INFO

123 Anywhere St., Any City, ST
12345
+123-456-7890
hello@reallygreatsite.com
www.reallygreatsite.com



MISION

Somos una empresa dedicada al mejoramiento continuo de software empresarial y de ocio nuestro principal objetivo es que mediante software personalizado mejorar la eficiencia en sus procesos empresariales

NUESTRO COMPROMISO CON LA INNOVACIÓN NOS HA CONVERTIDO EN LÍDERES DE LA INDUSTRIA

PRODUCTO SOFTWARE

Este proyecto se verá enfocado en el diseño y la creación de sistemas de interacción con el propósito de brindarle al usuario final momentos de entretenimiento y diversión. Este proyecto lo creamos para el beneficio del usuario ya que creamos dos modalidades offline y online; para brindarle al usuario un software de calidad para satisfacer las necesidades de los usuarios. Este software tendrá primeramente una plataforma única que será en pc, conforme se vaya avanzando se irán incluyendo variedad de plataformas El proyecto se verá a corto plazo en la creación de un videojuego como anteriormente se describió pero nos basaremos en la creación de software para satisfacer las necesidades mediante la creación de programas cuyo manejo sea amigable con los usuarios. Conforme vaya pasando el tiempo vamos a tener un proyecto más

9) Precio de venta

los costos de venta varían del producto y la complejidad del mismo. el costo variará dependiendo de la magnitud del proyecto y el tipo de proyecto evaluaremos el costo para el diseño e implementación de una web

| COSTOS DE PRODUCCIÓN PÁGINA WEB 1 AÑO | | |
|---------------------------------------|--|--------------------|
| + | Costo unitario de materiales | \$ 139.032 |
| + | Costo unitario de mano de obra | \$ 1.961.314 |
| + | Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) | \$ 200.000 |
| = | COSTO TOTAL UNITARIO | \$2,300,346 |

\$2.300.346

PV: 2.700.000

60 % de utilidad

Prototipo

Diseño Videojuegos

videojuego 2D de plataforma para usuarios de pc en el momento en fase beta “se hizo muestra del mismo en feria empresarial Cede Restrepo” realizado en la plataforma unity con un diseño simple se hizo un test a las personas del evento se usó un computador, el programa unity, adobe photoshop, C#, plantillas dibujadas para digitalizarlas el prototipo se presentó en una feria empresarial realizada en la cun sede restrepo ay pudimos hacer interacción con el usuario posible, se puede usar plataformas como google play para la interacción con el usuario o mediante la web



Diseño Web

página diseñada para un cliente para dar a conocer su producto, esta cuenta con login para usuarios que paguen la membresía con lista de reproducción para visualizar diferentes ejercicios, cuenta con un foro, sistema smtp para envío de mensajes a sus usuarios, y servicio de streamer etc

Se usó plataforma WIX, se utilizó After effects, photoshop, adobe illustrator, computador

mediante la web los usuarios pueden interactuar, está diseñada para que por un pago mensual puedan recibir entrenamiento personalizado



10) Modelo Running Lean

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| PROBLEMA Falta de eficiencia y automatización | SOLUCIÓN Automatización de tareas Mayor eficiencia Fácil mantenimiento | PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA Que los softwares entregados a nuestros clientes ninguno es igual ya que ellos se llevan el programa según la personalización y la necesidad que ellos requieran | VENTAJA ESPECIAL Crea según tu necesidad | SEGMENTO DE CLIENTES Demográfico: Edad de 18 a 80 |
| ESTRUCTURA DE COSTES Sueldos de personal, pago de recibos públicos, pago de internet, mantenimiento de los equipos | | FLUJO DE INGRESOS Por medio de programas personalizados según sus necesidades, los precios sin dinámicos ya que dependen de lo que el cliente busque o necesite, no dependerán de la ubicación ya que se pueden entregar de forma virtual, los pagos deben ser puntuales por parte del cliente | | |
| METRICAS CLAVE Número de nuevos clientes, Cada cuanto se venden los productos | | CANALES La mayoría de canales de distribución serán digitales, serán propios como nuestras paginas web | | |

11) Validación de ideas de negocio

El objetivo de la investigación es determinar fallos en el prototipo y que tal va su Jugabilidad, si a la gente le gusta el tipo de juego

el tipo de investigación realizada será la cuantitativa

Encuesta.

¿Qué te ha parecido el juego?

- a) bueno
- b) regular
- c) malo

¿Presentó algún fallo mientras lo probaste?

- a) si
- b) no

¿Harías algún cambio en el juego?

- a) si
- b) no

¿Cómo calificarías el tiempo dedicado al juego?

- A) satisfactorio
- B) aburrido
- C) puede mejorar
- D) otro. Cual

¿recomendaría el juego?

- a) si

b) no

¿Compraría el juego cuando esté terminado?

a) si

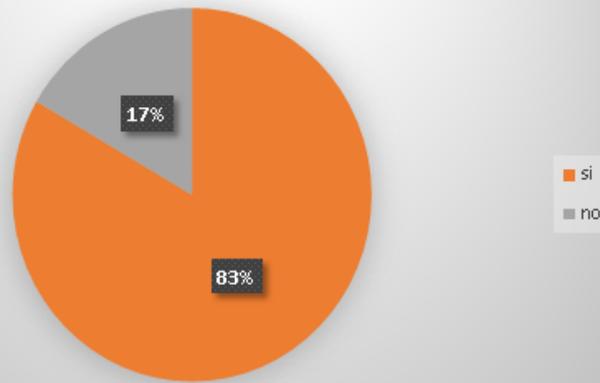
b) no

el tamaño de la muestra es de 30 personas

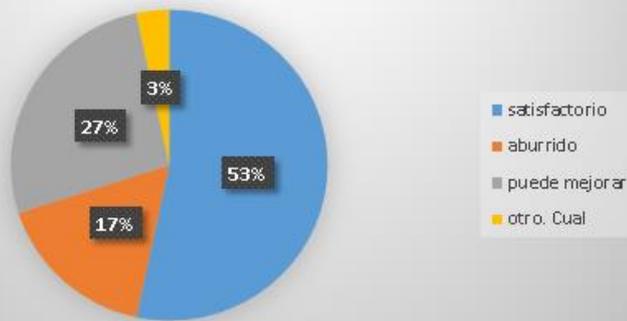
12) Tabulación y análisis de la información



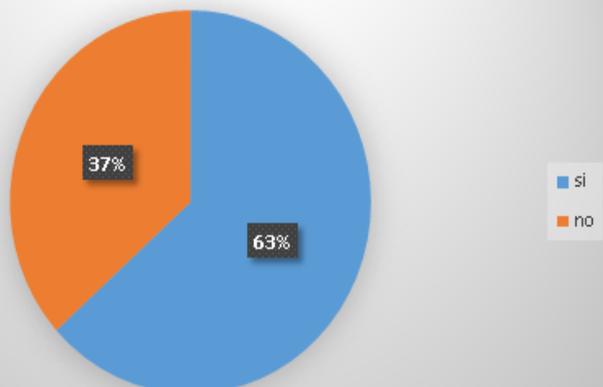
¿Harías algún cambio en el juego?



Cómo calificarías el tiempo dedicado al juego?



recomendaría el juego?





13) Lecciones aprendidas y recomendaciones

Las lecciones aprendidas en esta idea de negocio son muchas, las cuales nos ayudaron a comprender más a fondo las verdaderas reglas de nuestra idea de negocio. Comenzando con lo básico que es idear correctamente ¿qué vamos a hacer? ¿cómo lo vamos a hacer? ¿cómo lo ejecutaremos? con esas preguntas pudimos iniciar a comprender nuestra idea de negocio.

otro aprendizaje que vimos fueron las leyes, derechos y decretos que nos protegen y tenemos que cumplir concorde a el tipo de idea de negocio que tenemos

cada una de las cosas que vimos en las sesiones del curso nos sirvieron para recordar, actualizar y aprender temas o conocimientos que ya habíamos tomado en alguna parte de nuestras vidas o recién aprendemos. Cada uno de estos aprendizajes los podemos implementar en un futuro para poder crear nuestra empresa, ya sea con esta idea de negocio o con una diferente.

Bibliografía

Corvo, H. S. (11 de 11 de 2019). *lifeder*. Obtenido de Sector cuaternario en Colombia: características y ejemplos: <https://www.lifeder.com/sector-cuaternario-colombia/>

crcom. (16 de 09 de 2020). *crcom*. Obtenido de Quienes somos: <https://www.crcm.gov.co/es/pagina/qui-nes-somos>

MARTINEZ MARIN, S. J., & ARANGO ARAMBURO, S. a. (2015). *scielo*. Obtenido de Revista EIA: http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1794-12372015000100009&script=sci_abstract&tlng=es

semana. (14 de 12 de 2019). *semana*. Obtenido de ¿Cómo se moverá la economía en 2020?, en estos sectores está la clave: <https://www.semana.com/economia/articulo/sectores-que-moveran-la-economia-colombiana-en-el-2020/644720/>

sic. (15 de 09 de 2020). *sic*. Obtenido de Misión y Visión: <https://www.sic.gov.co/mision-y-vision>

INFORMÁTICOS, A. D. (10 de 11 de 2019). *aceleratuempresa*. Obtenido de INTELIGENCIA DE MERCADOS: <https://www.aceleratuempresa.com.co/web/images/doc/17SistemasyServiciosInformaticos.pdf>

mastercardbiz. (25 de 03 de 2020). *mastercardbiz*. Obtenido de mastercardbiz: <https://www.mastercardbiz.com/colombia/2020/03/25/5-tendencias-del-comercio-electronico-internacional-en-2020/>

OMPI. (11 de 02 de 2012). *wipo*. Obtenido de wipo:

https://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2012/02/article_0005.html