

Proyecto Altronix

German Steven Bonilla

Alessandro Rojas

Octubre 2020.

Corporación Unificada Nacional De Educación Superior

Jaider Martínez

Creación De Empresa II

La seguridad es una de las principales preocupaciones de los seres humanos. En la actualidad, y debido al gran avance de las redes de comunicación, la importancia de que a la seguridad física se le agregue la participación de la tecnología es básica para mejorarla y hacerla mucho más efectiva. Pues es la aplicación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) a las actuaciones de seguridad física.

Debemos tener en cuenta contando con el plan de negocios estructurado, se puede ir definiendo con más detalle la actividad de la empresa, lo cual, finalmente, permitirá que ésta tenga más posibilidades de ser exitosa. la implementación y los procesos a seguir que tome en consideración dentro de su contenido los principios y lineamientos del proyecto, haciendo del conocimiento de los interesados la misión, visión y valores del proyecto y saber a dónde se quiere llegar, ya que de esta forma se tendrán las bases para desarrollar en ellos una lealtad hacia la organización y un modelo de trabajo funcional que beneficie, tanto al capital humano como al proyecto mismo.

Tabla de Contenidos

iii

Introducción.....	ii
Temática 2	1
Temática 3	6
Temática 4	11
Temática 5	13
Temática 6	18
Temática 7	20
Temática 8	21
Temática 9	22
Temática 10	23
Temática 11	26
Temática 12	32
Temática 13	34

Temática 2

Descripción Modelo de Negocio

¿Cuál es el producto o servicio?

Altronix es una empresa desarrolladora de servicios electrónicos; en los cuales se ofrece dispositivos de excelente calidad, claro esta es para todos los bolsillos, cuando se implementó la idea lo que queríamos era desarrollar una compañía que estuviera para el ciudadano y que nosotros como prestador de servicios lo que hiciéramos era dar seguridad, conocer las necesidades, a lo que se enfrenta Altronix como empresa de seguridad electrónica principalmente es posicionarse a nivel nacional como una de las empresas más importante, como distribuidor, como desarrollador, por supuesto el implementar el servicio que prestamos; nos referimos a prestar los servicios de seguridad en cuanto a cámaras, biométricos, sensores, alarmas y todo el tema relacionado con la seguridad; es importante destacar que también se quiere realizar estudios de seguridad y se enfoca en la necesidad de los clientes y así se genera un proyecto de acuerdo a la necesidad del cliente.

¿Quién es el cliente potencial?

Hoy en día hay grandes empresas que tienen seguridad física y la implementan con la seguridad electrónica, pero cuando abarcamos tanto al tiempo no estamos dando el 100%, por eso Altronix solo se basa en la parte electrónica, manejamos buenos dispositivos, los conocimientos de nuestros empleados son certificables porque antes de ser empresarios somos seres humanos y sabemos las necesidades que tenemos en la parte residencial y claro está en la parte comercial.

¿Cuál es la necesidad?

Actualmente Altronix hace presencia para minimizar a los grandes problemas de seguridad en la capital actualmente, porque para nadie es un secreto que hay grandes problemas a nivel económico, adicionalmente que la llegada masiva de personas extranjeras a incrementado el desempleo y la inseguridad para los capitalinos La falta de ingresos ha disminuido y de esta manera lo que se invierte en seguridad es bajo. Competencia a nivel de empresas que manejan los mismos servicios que actualmente manejamos, Pero lo que si tenemos en cuenta es el hecho que cada persona a la que visitamos a la que le hacemos su respectiva cotización de lo que requieren buscan tranquilidad para sí mismos y para los que los rodean y para eso Altronix brinda lo mejor del mercado.

¿Como?

Altronix ha realizado estudios en los cuales se evidencia que tanto las zonas de la capital utilizan el servicio de seguridad electrónica, como lo son cámaras, control de accesos, entre otros. Se evidencio que en la zona norte de la capital el uso es más constante, ya que más de la mitad de la población tiene algún dispositivo de seguridad en la zona donde reside, lo que evidenciamos es que cuando sucedió algún incidente, como robos, accidentes y demás otra parte de la comunidad decidió tener dispositivos para sentirse un poco más seguros, esto ascendió al 95%, tanto en zonas comerciales, como residenciales, ya que los que tenían seguridad de baja calidad lo que hicieron fue mejorar los sistemas. En el oriente de la capital el uso frecuente es más bajo inicialmente, pero cuando sucedió un incidente el incremento surgió 80%, aunque muchas veces el uso de estas cámaras que es lo que normalmente utilizan no es en las zonas externas de las residencias, sino adentro para facilitar la supervisión constante de sus hogares y de sus partes comerciales. En el occidente de la capital, aunque hay uso de dispositivos electrónicos para la visualización, estas tienen tan baja resolución que cuando sucedió un incidente, lo que sucedió es que no se podía determinar nada que ayudara con una pronta solución,

evidenciamos que incremento el uso de cámaras aproximadamente se utilizaban 2 cámaras por cuadra y solo daban cierta visualización. El incremento fue de 75% En la parte sur de la ciudad se evidencio que el uso más frecuente estaba en las zonas comerciales, que las zonas residenciales no era tan frecuentemente, pero se podía evidenciar que se tenían cámaras, cuando hubo inconvenientes el uso aumento, aunque muchos optaron por poner cámaras viejas que ya no tenían vida útil como para aparentar que se tenía seguridad, los conjuntos privados optaron por asumir servicios, pero de baja calidad con esto el incremento fue de 65%.

¿Por qué lo preferirían?

- Queremos que usted que está viendo esta presentación tome la iniciativa de invertir en nuestra compañía porque tenemos la garantía que, con los estudios, los prototipos, el personal y la disponibilidad podemos posicionarnos como una de las mejores empresas inicialmente a nivel nacional, pero a medida que pase el tiempo a nivel internacional.
- Adicionando que sabemos que se quiere, y como se quiere y así podemos brindar una mayor estabilidad en el mercado.
- Adicionando que este es un proyecto que con los avances en tecnología nuestra innovación es constante a si mismo nuestros servicios son mejores.

Modelo de negocio

El modelo de negocio de escogido es la intermediación que es el que se encarga e integra soluciones a través de servicios o productos.

Segmento

Quiénes son nuestros clientes: Nuestro enfoque de negocio va dirigido a sector empresarial, al sector industrial y también doméstico en cuanto a los dispositivos que brinden seguridad, con el fin de cuidar su personal, familias, empleados y productos personales.

Propuesta de valor

Nos enfocamos en un buen servicio teniendo en cuenta que se va realizar seguimiento hasta que el cliente se sienta seguro con el producto que adquirió.

Recursos y productos necesarios

Tener personal calificado con una ética profesional de un servicio garantizado, en cuanto los procesos necesarios los proveedores como aliados estratégicos.

Costos y precios

Tener un valor económico competente con el mercado siempre garantiza la buena calidad del servicio y del producto.

Propuesta de valor, como se entrega

El brochare o catálogo teniendo la valoración de servicio y las ventajas de aplicar la propuesta con Altronix.

Ganancias esperadas

Se determina que las ganancias esperadas se verán reflejadas en un promedio de 6 meses a un año, teniendo en cuenta que lo que se quiere lograr es ser reconocido por el mercado.

Recursos

La idea de los recursos es hacer una alianza estratégica con socios con dinero propio y aprovechando el conocimiento para realizar compras que permitan dar un paso positivo a la empresa.

Fidelidad

Lo que se quiere es dar una buena opción y trabajar en el mismo medio para dar un buen servicio y así poder dar garantía del trabajo como tal reunir una clientela que sume a un buen servicio.

Cadena

Las alianzas estratégicas son con los proveedores y las grandes superficies o con el estado para dar un buen ejemplo del buen trabajo que se va a dar.

Temática 3

INNOVACION SOSTENIBLE

	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
<p>Producto o servicio ¿El producto tiene ecodiseño?</p> <p>Altronix es una empresa desarrolladora de servicios electrónicos.</p>	<p>¿Usa eficientemente el agua?</p> <p>¿Cómo?</p> <p>El servicio que presta nuestra empresa no usa agua.</p>	<p>¿Reduce el consumo de energía? ¿Cómo?</p> <p>¿Qué equipos utiliza?</p> <p>Los Equipos que instala nuestra empresa son Cámaras, biométricos, sensores y alarmas, no reducen el consumo de energía, ya que esta es necesaria para su funcionamiento.</p>	<p>¿Reduce los insumos? ¿Cómo?</p> <p>¿Utiliza químicos?</p> <p>¿Cuáles?</p> <p>¿Qué empaque y embalaje utiliza?</p>	<p>¿Ha medido su huella de carbono? ¿Cuál es el resultado?</p> <p>No aplica (Empresa de servicios)</p>	<p>¿Qué residuos recicla?</p> <p>El plastic, aluminio, cobre</p>

Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca el medio ambiente?	Si fortalece el medio ambiente medio campañas ambientes	¿Qué medios de transporte utiliza? Carro Camino Y motocicleta	Se debe tener que solo se da el proceso de reciclaje y se da de la mejor forma para así entregar para que las empresas encargadas realicen el proceso adecuado		
--	--	---	---	--	--

Modelo de negocio por internet

¿Como captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Determinando el modelo de negocio escogido que es la intermediación que es el que se encarga e integra soluciones a través de servicios o productos. Y seguido del modelo de negocio por internet es E-COMMERCE en donde se brinda una oferta de los productos o servicios online con envío e instalación; se llegará al cliente vía online por chat, correo, publicaciones, Facebook, WhatsApp; siempre se está disponible para el cliente y se dará su atención necesaria la idea es enfocar el proyecto de forma en que el usuario se sienta a gusto y llevando a esta nueva era de la tecnología.

¿Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Distribuidores: Facilitan la búsqueda a los demandantes potenciales de ese producto.

Comparadores: Ofrece al cliente la posibilidad de comparar distintos productos o servicios, especialmente en lo que se refiere a los precios.

Agregadores: Consiste en agregar contenidos para facilitar al usuario su asimilación.

Plataformas de afiliación: una variante de los distribuidores y las tradicionales agencias de medios, especializados en crear redes publicitarias formadas por diversos sitios web que ofrecen de forma conjunta a los grandes anunciantes.

Alternativas basadas en la tecnología. Usaremos la tecnología como eje central para resolver el problema; típicamente basan su valor en la automatización, una reducción considerable del tiempo requerido para lograr el objetivo y un incremento substancial en el volumen o cantidad de operaciones que se pueden llevar a cabo en un determinado tiempo.

¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Acuerdo de pago serán generados y acordados cliente o empresa es de notar los acuerdos más importantes serían los siguientes.

- Pago contra entrega
- Pago tarjeta de crédito o débito
- Pago por nequi
- Pago por daviplata
- Transferencia de cuenta a cuenta

Teniendo en cuenta que todo el proceso se hará con garantía del producto y con factura para así mismo darle confianza al cliente.

¿De qué manera se puede promover políticas empresariales, encaminadas a la construcción de un ecosistema de innovación?

La mejor manera de realizar políticas empresariales encaminadas a un ecosistema innovador es dando a conocer componentes eco-eficientes es decir que implica utilizar menos cantidad de materias primas y así tener un menor impacto ambiental de igual forma se entiende como el uso de tecnologías; para su elaboración nos referimos a el cambio ambiental como el proceso de impresión en donde no sería de forma de impresión en hojas sino al contrario se realizaría la impresión de forma web en cuanto facturas, cotizaciones, correos y todo lo relacionado a la implementación de forma en que se economice el papel para dar un aporte ambiental.

¿Según la implementación tecnológica a desarrollar en su empresa, esta se encuentra a favor o en contra de la sostenibilidad ecológica? ¿Por qué?

Consiste en utilizar un método antes no utilizado en la empresa que tenga cambios significativos en el medio ambiente en cuanto al papel y método de impresión, posicionamiento, promoción y precio, siempre con el objetivo de reducir el impacto ambiental y dar una buena car a la empresa como tal y así poder dar un buen uso a la web, teniendo en cuenta que la podemos aprovechar de una forma eficaz y dando un alcance positivo.

¿Es posible el progreso económico representando los derechos ambientales que buscan la disminución de la producción y el consumo?

Si es posible el progreso económico y otras medidas se incluyen en propuestas de remodelación del sistema productivo que, con distintas denominaciones (Economía Verde, Economía del Bien Común, Economía Solidaria, Economía de la plenitud, Economía Ecológica, Economía Sostenible), convergen en realzar la cooperación, la

protección del medio (en su sentido más amplio, que incluye al conjunto de la biosfera y a las generaciones presentes y futuras) y la distribución del trabajo.

¿Qué características de funcionalidad, diseño y presentación de su producto o servicio, contribuyen positivamente a la disminución del impacto ambiental?

- Revisa periódicamente tus consumos y los aislamientos térmicos en equipos de frío y calor.
- Es importante realizar un control periódico de tus consumos y aplicar las mejores técnicas disponibles. Piensa cómo puedes reducir el consumo o reutiliza algunas corrientes de agua de la instalación.
- Busca nuevas oportunidades para valorizar tus residuos.
- En el tema de impresión reducir de un 100% a un 50%.
- Implementar biométricos de huella.
- Realizar el proceso de facturas, cotización y envíos de correo de forma digital y utilizar la web para dar estos procesos.
- Calcula la huella ambiental de tu actividad e identifica personal.

¿Qué actividades de carácter administrativo u operacional va a integrar en su empresa para fortalecer la conciencia ambiental?

Tendrían que ver todos los empleados a la hora de implementar esta gran opción operacional teniendo en cuenta que no se realizará el proceso de impresión y se quiere llegar a un proceso que sea todo digital para que todo sea por medio de un mecanismo web, teniendo en cuenta que todo será un proceso de adaptación y de dar un mejor entorno ambiental de igual forma la idea es economizar no sólo en el ámbito de papel si no ver temas como la luz ecológica ahorro de agua y dar una mejora a el ambiente desde un punto consciente.

Temática 4

ANÁLISIS DEL SECTOR.

1. Identifique quién es su competencia.

la competencia del sector es todas las empresas de tecnología y la competencia más fuerte del sector son las empresas de seguridad física, esto debido a que las empresas de seguridad regalan dispositivos de T.I. por contratos de seguridad física.

2. Defina las variables importantes para su idea de negocio.

las variables importantes para mantener el negocio atraer clientes conocidos y que conozcan nuestro trabajo y al darles un buen servicio para así empezar a crecer como compañía para dar un excelente servicio.

3. Dele un valor de (1 a 5)

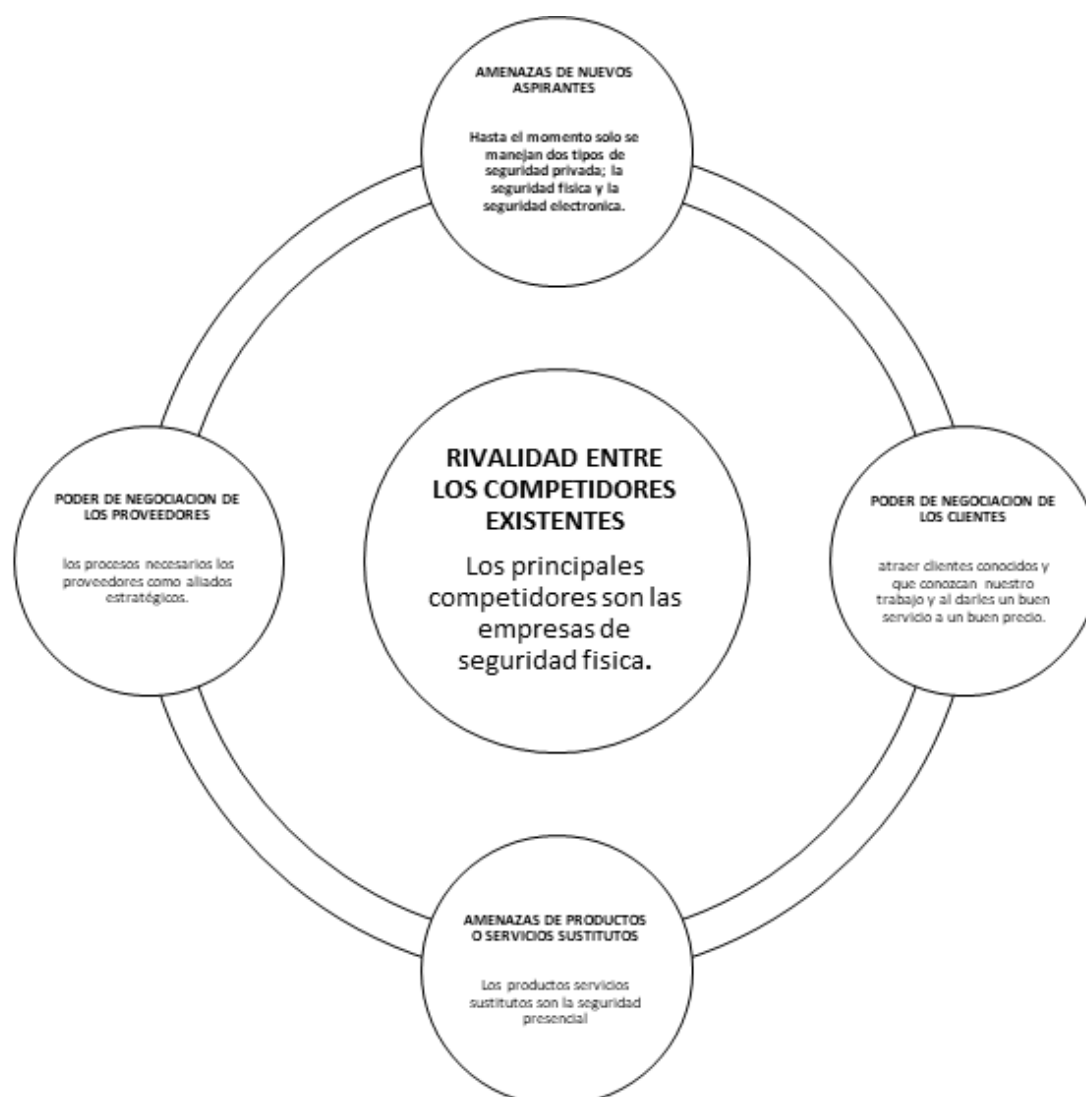
3 la idea de crecer como personas, como empresa y como compañía y así tener un valor de 5.

4. Desarrolle la estrategia con su explicación de (incrementar, reducir, eliminar o mantener)

	Variable 1	Variable 2	Variable 3
IDEA DE NEGOCIO	costos	servicio	productos
COMPETENCIA 1	empresa rivales	empresa rivales	empresa rivales
COMPETENCIA 2	marcas economicas	contratos	nuevas tecnologías
ESTATEGIAS	lineas de prduccion de todos los costos	lincenciamiento original	capacitaciones de manejo de nuevas tecnologías

Variable 4	Variable 5	Variable 6
equipos electronicos	clientes	proyectos
empresa rivales	empresa rivales	empresa rivales
seguridad fisica	experiencia de la empresa	polizas
asesorar al cliente	garantia y buen servicio	realizar instalaciones en el sector residencial y empresarial para afianzar la confianza al consumidor

ANALISIS FUERZAS DE PORTER



Temática 5

Marketing Mix

Estrategia de producto para clientes.

El servicio que pretendemos comercializar es el de Cámaras IP de seguridad ten presente sus características de instalación y todas sus funciones.

Funciones: Las cámaras ip para seguridad tienen la capacidad de realizar grabación de video en alta resolución por ello se diferencian de las cámaras análogas. La visualización se puede realizar desde cualquier lugar del mundo que tenga conexión a Internet. Pueden tener funciones de movimiento horizontal y vertical, y también pueden realizar visión infrarroja.

Tecnología: Este tipo de cámara tiene autonomía en su procesamiento: grabación, conexión y visualización. Por ejemplo, la conexión básica se puede realizar a través de su IP privada. Al ser digital la calidad de imagen es alta y su resolución es desde 2 megapíxeles

Conexión: La conexión de una Cámara IP para seguridad puede hacerse de tres formas, teniendo en cuenta que su instalación puede ser inalámbrica o cableada. Conexión por medio de:

Receptor de corriente (power socket)

Conector LAN: transmisor de datos a redes ethernet por UTP

Conector LAN PoE: transmisor de energía y datos a redes ethernet por UTP.

Grabación: La grabación puede ser independiente a través de la tarjeta SD, sin embargo, para proyectos escalables su almacenamiento también puede estar integrado a un NVR o Software en la nube.

¿ QUÉ CARACTERÍSTICAS TIENE UNA CÁMARA IP ?



Es útil en:

- Grabación en video de alta resolución.
- Visualización desde cualquier lugar.
- Grabación de movimientos.
- Vigilancia en la oscuridad.

Tiene Tecnología de:

- Autonomía en su procesamiento.
- Resolución digital (desde 2 Megapíxeles).
- Movimientos giratorios (tecnologías PAN / TILT).
- Envío datos a través de una red.


Se conecta a través de:

- Receptor de corriente (power socket).
- Conector LAN: transmisor de datos a redes ethernet por UTP.
- Conector LAN PoE: transmisor de energía y datos a redes ethernet por UTP.

Graba por medio de:

- Tarjeta SD.
- NVR (grabador de video mediante la red).
- HVR (grabador de video híbrido).
- Software en la nube.

Portafolio de servicio




Altronix

¿ Que es seguridad Electrónica?

- La seguridad una de las principales preocupaciones de los seres humanos. En la actualidad, y debido al gran avance de las redes de comunicación, la importancia de que a la seguridad física se le agregue la participación de la tecnología es básica para mejorarla y hacerla mucho más efectiva. Pues es la aplicación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) a las actuaciones de seguridad física.

¿ Que es Altronix?

- Altronix es una empresa desarrolladora de servicios electrónicos; en los cuales se ofrece dispositivos de excelente calidad, claro esta es para todos los bolsillos, cuando se implemento la idea lo que queríamos era desarrollar una compañía que estuviera para el ciudadano y que nosotros como prestador de servicios lo que hicieramos era dar seguridad, conocer las necesidades, a lo que se enfrenta Altronix como empresa de seguridad electrónica principalmente es posicionarse a nivel nacional como una de las empresas mas importante, como distribuidor, como desarrollador, por supuesto el implementar el servicio que prestamos.
- Hoy en día hay grandes empresas que tienen seguridad física y la implementan con la seguridad electrónica, pero cuando abarcamos tanto al tiempo no estamos dando el 100% , por eso Altronix solo se basa en la parte electrónica, manejamos buenos dispositivos, los conocimientos de nuestros empleados son certificables porque antes de ser empresarios somos seres humanos y sabemos las necesidades que tenemos en la parte residencial y claro esta en la parte comercial.



Necesidades

Actualmente Altronix hace presencia para minimizar a los grandes problemas de seguridad en la capital actualmente, porque para nadie es un secreto que hay grandes problemas a nivel económico, adicionalmente que la llegada masiva de personas extranjeras a incrementado el desempleo y la inseguridad para los capitalinos

La falta de ingresos ha disminuido y de esta manera lo que se invierte en seguridad es bajo.

Competencia a nivel de empresas que manejan los mismos servicios que actualmente manejamos

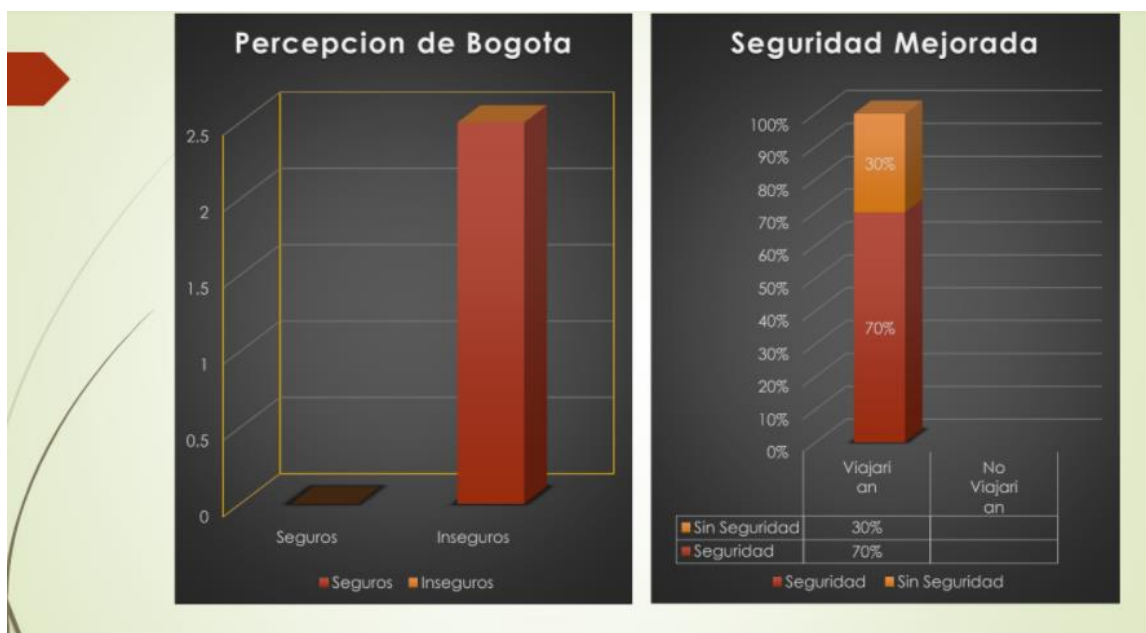
Pero lo que si tenemos en cuenta es el echo que cada persona a la que visitamos a la que le hacemos su respectiva cotización de lo que requieren buscan tranquilidad para si mismos y para los que los rodean y para eso Altronix brinda lo mejor del mercado.

Dispositivos de manejo para las zonas residenciales & comerciales



Encuesta

- Se hizo una encuesta de la percepción que tienen los bogotanos a nivel de seguridad y los resultados fueron sorprendentes, ya que mas de la mitad de la población no se siente seguro, algunos afirman que la seguridad en Bogotá esta tan baja que la gente prefiere salir con lo que necesita básicamente, porque ahora los delincuentes se valen de mañas para quitarle las pertenencias, algunos afirman que ya ni en la propia residencia sienten seguridad por todo lo que se escucha y se ve.
- Con esas mismas personas se hizo un panorama diferente en el cual se le estableció un campo mas seguro donde residen tuvieron ciertos artículos de seguridad como cámaras de seguridad dentro y fuera del inmueble, donde tuvieron monitoreo constante desde el dispositivo que tuvieron acceso, bandas electromagnéticas para controlar el acceso al inmueble, y por ultimo una sirena para poder avisar a los vecinos si algo sucede, para la mayoría de las personas ese es un gran cambio y quizás se irían a viajar con esa seguridad que se les planteo, para otros dicen que aunque quisieran no podrían pagar lo que valen esos dispositivos que se ofrecen.
- Adicionando que la encuesta se hizo a nivel Bogotá en general sin importar estrato socioeconómico.



- Por ultimo queremos que usted que esta viendo esta presentación tome la iniciativa de invertir en nuestra compañía porque tenemos la garantía que con los estudios, los prototipos, el personal y la disponibilidad podemos posicionarnos como una de las mejores empresas inicialmente a nivel nacional pero a medida que pase el tiempo a nivel internacional. Adicionando que sabemos que se quiere, y como se quiere y así podemos brindar una mayor estabilidad en el mercado.
- Adicionando que este es un proyecto que con los avances en tecnología nuestra innovación es constante a si mismo nuestros servicios son mejores.
- Recuerde Altronix es su mejor opción.
-

Muchas Gracias



Estrategia de precios

Costo del producto	\$ 1.200.000
Costo unitario de materiales	\$ 400.000
Costo unitario de mano de obra	\$ 500.000
Costo unitario adicionales	\$ 0
Costo Activos	\$ 300.000
Costo Descuento	\$ 100.000
Costo Total	\$ 2.300.000

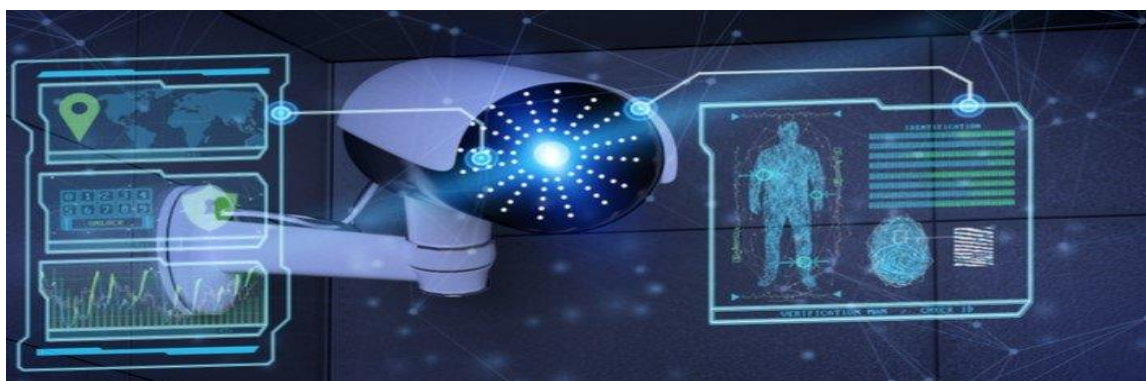
Estrategia de distribución

El sistema de distribución de empleamos es el mixto en donde queremos ser mayoristas y llegar al cliente unitario, y de distribución selectiva y es donde. Esto pasa con marcas que a menudo tienen una sensación más premium a su nombre.

Dando alcance al canal de distribución queremos llegar al cliente como tal, con un producto apropiado para un servicio satisfactorio.

Estrategia de comunicación

Nos enfocaremos en la publicidad web en donde vamos usar las redes sociales como Facebook, Instagram y páginas web wix, página personalizada; daremos a conocer nuestro proyecto mediante publicidad de tarjetas.



MARKETING MIX						
Estrategia	objetivo smart	como	Quien	Cuando	Donde	Valor
producto	Buen servicio, mejora en visitas paginas web, manejando encuestas de satisfaccion, manejando formatos de servicio	Buen servicio para ser apoyados por el voz a voz	Los medios economicos sera por el capital inicial de los socios de la empresa	se plantenan seis meses para ver productividad	Esto se realizara en el sector tecnologico	\$ 6.800.000
precio	Competitividad, buen servicio, precios comodos, propuestas adecuadas a los clientes	Manejar la tecnologia de punto para tener precios competitivos	las ganancias producidas por la empresa	se plantea cuatro meses para ver productividad	esto se maneja en el area de cartera	\$ 3.200.000
promocion y comunicacion	manejar medios tecnologicos actuales, generar combos de los productos para realizar promociones	Tener tecnologia de punta y portales y paginas web	Los medios economicos sera por el capital inicial de los socios de la empresa	se plantean dos meses para ver productividad	se maneja en el area de tecnologia	\$ 2.600.000

Temática 6

Logo Altronix



Matriz de desarrollo de la marca

MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA		
NOMBRE DE LA IDEA	ALTRONIX	
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
DIAGNOSTICO DEL MERCADO	A).IDENTIFICACION DE SECTOR	TECNOLOGICO
	B).IDENTIFICAR MARCAS EN COMPETENCIAS	TYCO-EMPRESAS DE VIGILANCIA
	C).SOLUCIONES PRINCIPALES Y ALTERNATIVAS	CREACION DESARROLLO Y EJECUCION DE PROYECTOS TECNOLOGICOS
	D).TENDENCIAS DEL MERCADO	USO DE TECNOLOGIA PARA APOYO DE LA SEGURIDAD HUMANA
	E).ARQUETIPO DE LA MARCA	1.CONCIENCIA 2. APOYO PERSONAL TECNICO 3.APOYO COLECTIVO
REALIDAD PSICOLOGICA DE LA MARCA	A).PERCEPCION DE LAS MARCAS DE LA COMPETENCIA	LA COMPETITIVIDAD ES MUY ALTA YA QUE MANEJAN MARCAS Y PROVEEDORES CON ALTOS ESTANDERES DE CALIDA Y CON DESTIGUIDOS PRECIOS.
	B).IDENTIFICAR VARIABLES DEL NUEROMAKETIN	TECNOLOGIAS SEGURAS Y FACIL USO TENIENDO EN CUENTA EL NUEROMARKETIN
POSICIONAMIENTO	A).IDENTIFICAR TOP OF MIND	CREAR EQUIPOS DE LA MARCA Y TAMBIEN SUS SISTEMAS
	B).IDENTIFICAR TOP OF HEART	PRESTAR UN BUEN SERVICIO PARA TENER UN BUEN RECONOCIMIENTO POSICIONAMIENTO DE LA MARCA
REALIDAD MATERIAL DE LA MARCA	TRADUCIR NUESTRO PROPUESTA DE VALOR EN LA MARCA	EN ESTA PROPUESTA DE VALOR APOYAMOS EL CLIENTE PARA VALORAR SUS NECESIDADES Y VALIDAR QUE SISTEMA SE ADAPTA A LOS REQUERIENTO, YA QUE TODOS LOS CLIENTES SON DIFERENTES Y REQUIEREN UNA ASESORIA PERSONALIZADA.
ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	DESARROLLAR ACCIONES CONTINUAS PARA LA INTRODUCCION DE LA MARCA EN EL MERCADO, QUE ESTEN MIGADAS A LA MEDIACION TECNOLOGICA Y DE REDES SOCIALES.	NOS BASAMOS EN LAS REDES SOCIALES PARA GENERAR PUBLICIDAD Y COMUNICACION PARA DAR UN BUEN ASPECTO DEL SERVICIO QUE SE VA BRINDAR Y DAR UN PASO ADELANTE EN TECNOLOGIA.

Temática 7

Landing page

Cuenta WIX <https://terryrojas2.wixsite.com/website>





Temática 8

Estrategia de marketing digital

Nos centralizamos en crear campañas creativas y divertidas con el apoyo de Instagram, a continuación, una de las imágenes más destacadas de nuestra publicidad.

Basado en lo anterior estamos dando descuento a nuestros clientes fieles y estaremos obsequiando una instalación de biométricos y cableado por la compra de nuestro nuevo biométrico ANVIZ A300.

Cuenta WIX <https://terryrojas2.wixsite.com/website>





Temática 9

[Aplicaciones](#)
[Curso de administr...](#)
[Visual Paradigm On...](#)
[Comando en Linux...](#)
[Tutorial HTML: Intr...](#)
[Curso: TECNOLOG...](#)
[psd](#)
[subtitulos en español - AnimeID](#)
[animeid.tv](#)

Este página web se diseñó con la plataforma **WIX.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

Quiénes somos

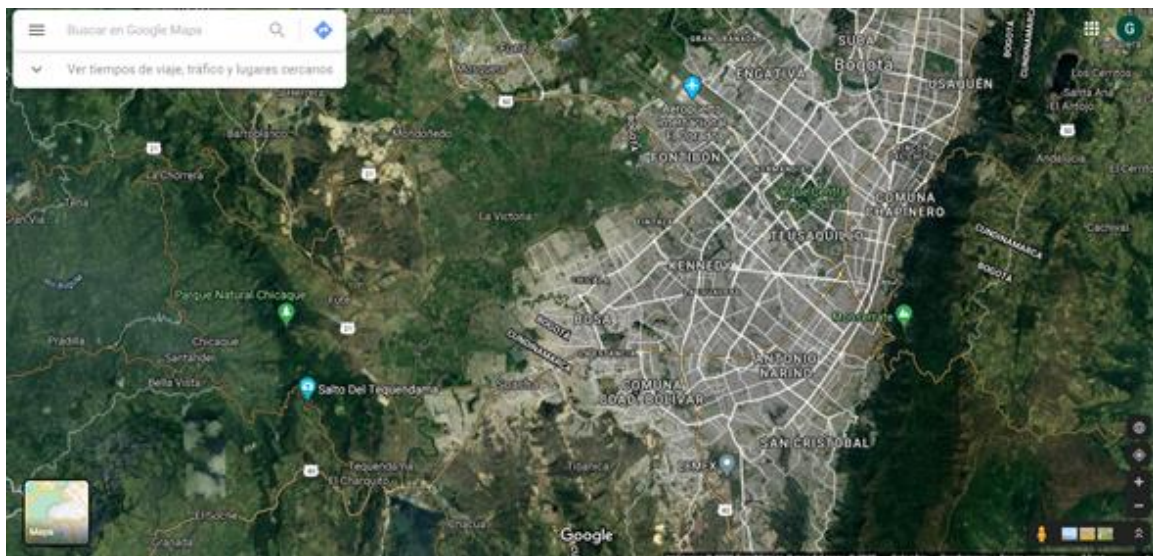
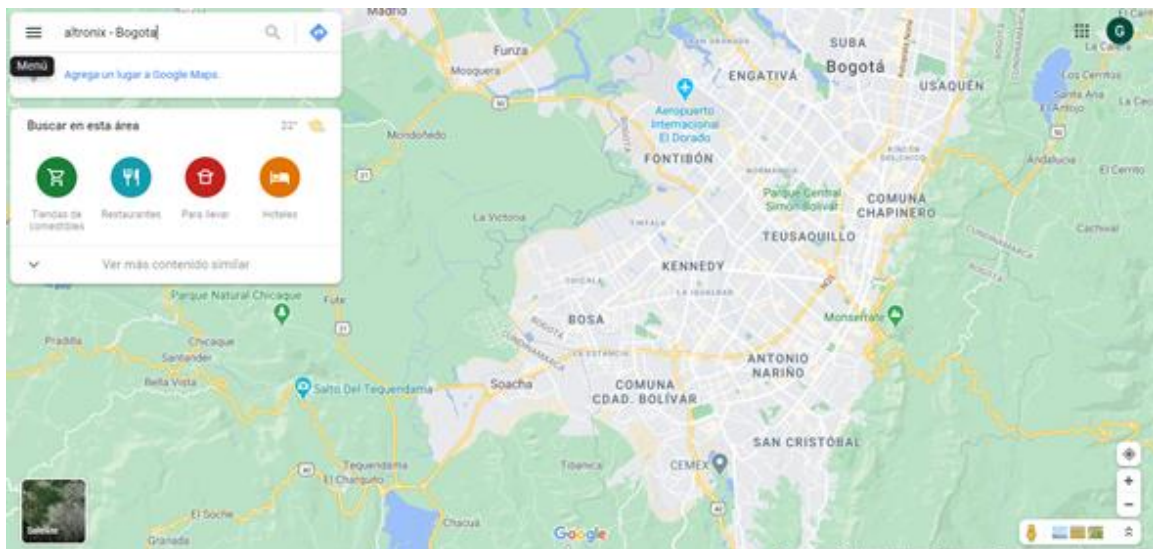
Soluciones creativas



Temática 10

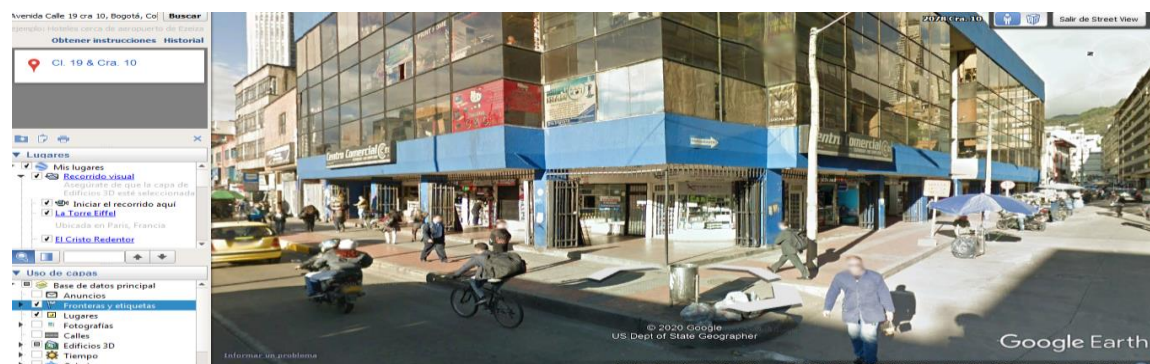
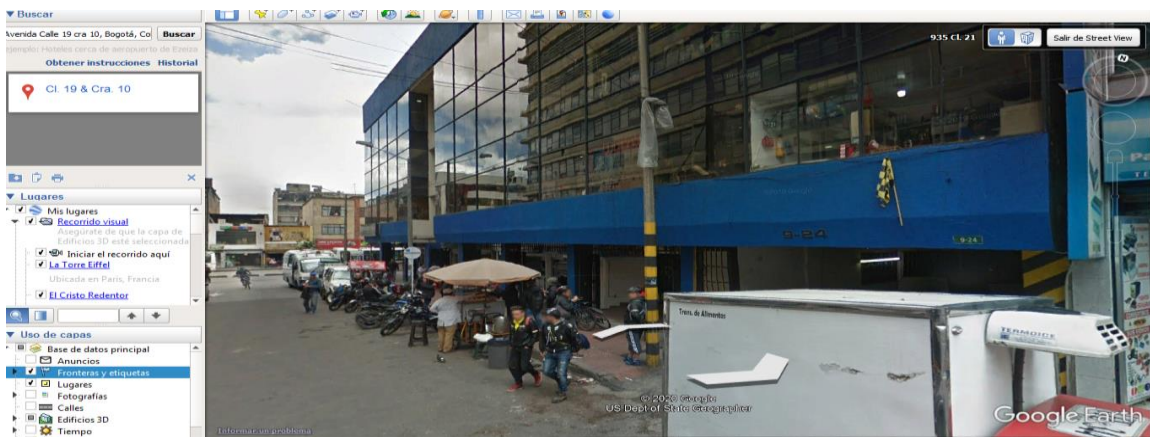
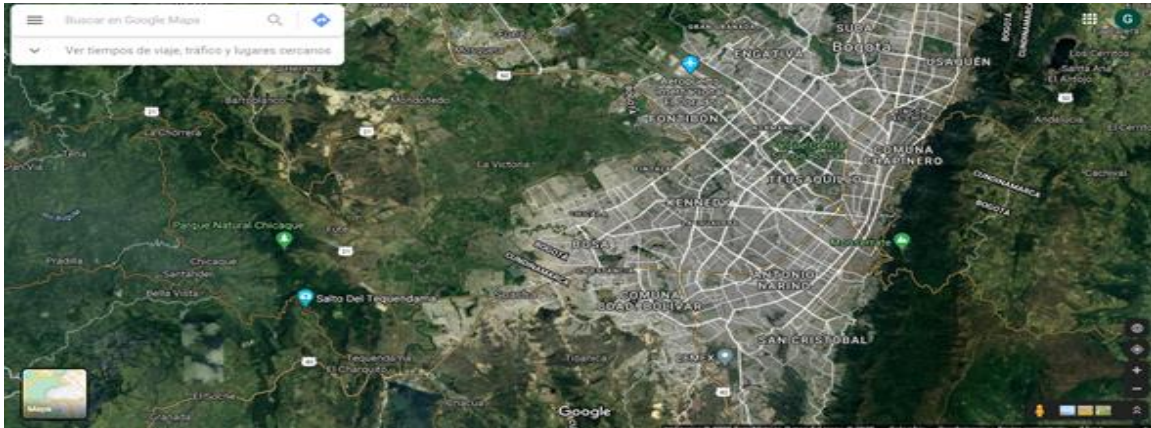
Unidad Estudio Técnico

Macro Localización Ciudad de Bogotá



Micro Localización Ciudad de Bogotá, en localidad de las nieves.

Nos enfocamos en esta localidad ya que es donde se enfoca la tecnología de punta y tenemos una amplia gama de tecnología para nuestros clientes.



Condiciones técnicas

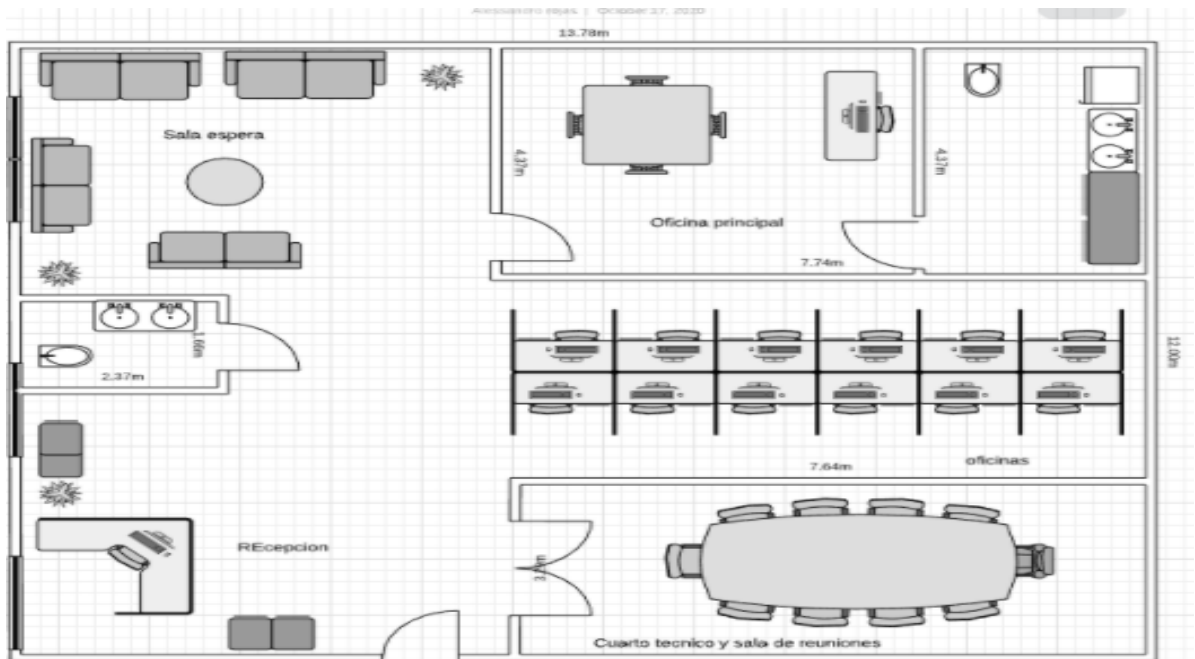
Requerimientos Técnicos

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura - Adecuaciones	Lote Adecuación de áreas de operación (cuarto de maquina, producción, empaques, bodega, inventario. Etc)	1	1.600.000	PRESTAR TODOS LOS SERVICIOS PÚBLICOS CON SERVICIO DE INTERNET Y SUS ADECUACIONES
Maquinaria y Equipo	Probador de red	2	500.000	CUMPLIR CON LAS NECESIDADES REQUERIDAS
	Probador de video	2	800.000	
	Cameras de prueba	2	400.000	
	multimetro	2	300.000	
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	14	1.000.000	CUMPLIR CON LAS NECESIDADES REQUERIDAS
	Impresora	2	1.000.000	
	Telefono de mesa	14	200.000	
Muebles y Enseres y otros	Escritorio de en L	2	800.000	REQUERIMIENTO PARA LA ADAPTACION DEL SITIO
	muebles de sala de estar	2	1.300.000	
	silla tipo escritorio	14	450.000	
	Archivador	2	700.000	
Otros (incluido herramientas)	Herramienta de mano para cuarto tecnico	1	1.200.000	CUMPLIR CON LAS NECESIDADES REQUERIDAS
Gastos pre-operativos	Constitución	1	6.000.000	CUMPLIR CON LOS PROCESOS OPERATIVOS
	Apertura	1	1.600.000	
	Registro	1	1.400.000	

Metodo de Escalación

	ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	14
	Capacidad anual	50.400
	Capacidad mensual	
	Nº de días de operación (25 días)	4.200
	Horas de producción	168,0
ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	
	Capacidad anual	
	Capacidad mensual	
	Nº de días de operación (mensual)	
	Horas de producción	

Plano de la oficina principal altronix



Temática 11

Ingeniería del proyecto

¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Nos regimos bajo unas pautas que son muy importante y también es importante destacar en normativas y estándares como la ISO9001.

La producción y prestación de servicios según ISO 9001 requiere que la organización controle la manera en que se producen los bienes y se prestan los servicios. Así, se deben buscar y registrar pruebas de que existe esta gestión, asegurando que:

- La información documentada que define las características del producto o servicio está disponible.

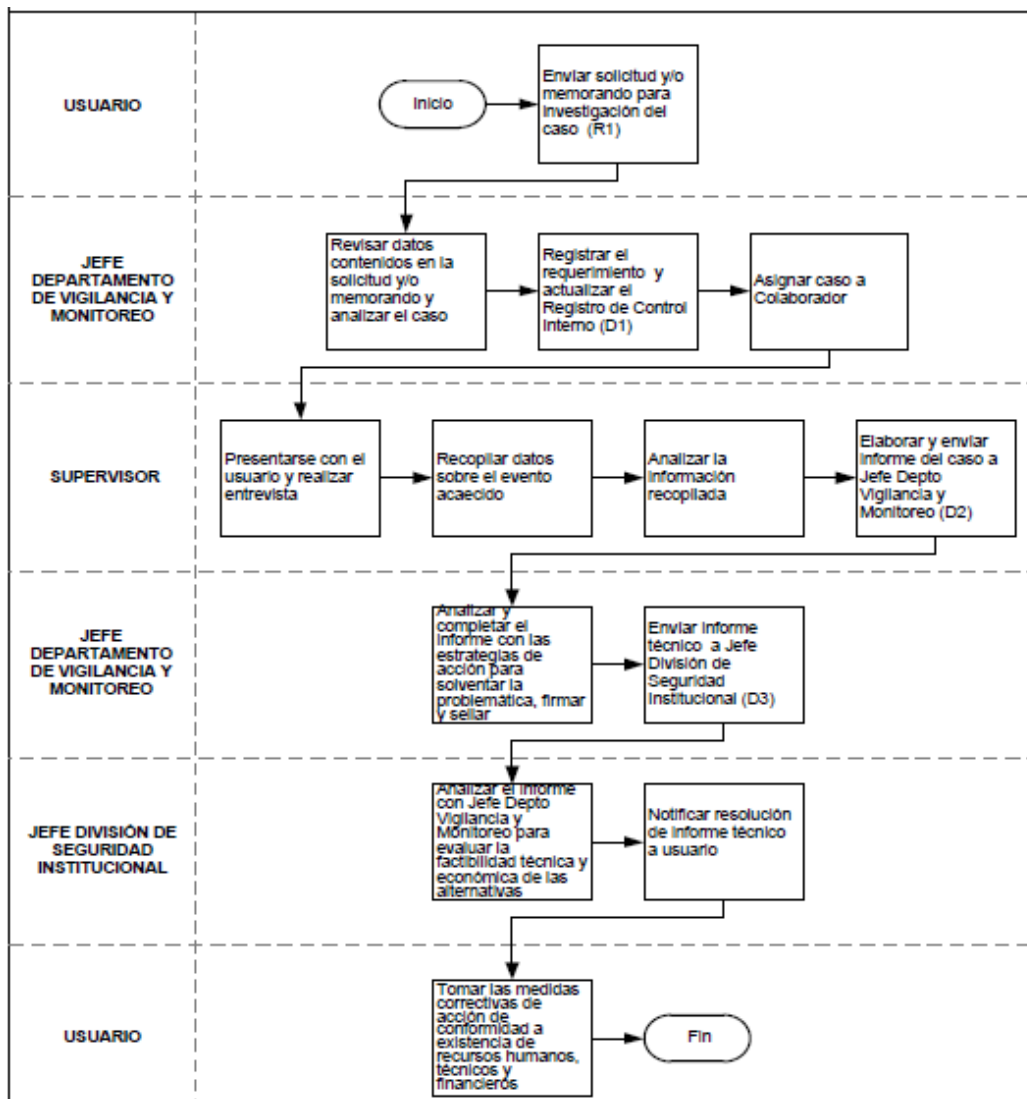
- La información documentada que define las actividades que deben realizarse para producir el bien o prestar el servicio especifica los resultados que se esperan obtener y está disponible.
- El monitoreo y la revisión se realizan en los puntos apropiados del proceso de producción para garantizar que el proceso y sus resultados cumplen con los criterios de aceptación de la organización.
- El entorno de proceso y la infraestructura son adecuados.
- Se dispone de los recursos adecuados para asegurar el monitoreo y la medición.
- El personal es competente y, cuando es necesario, debidamente cualificado.
- Los procesos se validan inicialmente y luego se vuelven a evaluar periódicamente.
- Se implementan las actividades de liberación, entrega y post-entrega de productos y servicios correctamente.

DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO				
Proveedor	Entrada	Actividad	Salida	Usuario/Cliente
Usuario	Solicitud de investigación del caso	Realizar investigación del caso específico	Caso investigado	Jefe Departamento de Vigilancia y Monitoreo
Jefe Departamento de Vigilancia y Monitoreo	Caso investigado	Análisis y asignación del caso	Caso asignado	Supervisor
Supervisor	Información recopilada	Análisis de la información y generación de informe	Informe del caso elaborado	Jefe Departamento de Vigilancia y Monitoreo
Jefe Departamento de Vigilancia y Monitoreo Institucional	Informe del caso elaborado	Generación de estrategias de acción	Estrategias sugeridas según el caso e Informe técnico	Jefe División de Seguridad Institucional
Jefe División de Seguridad Institucional	Estrategias sugeridas según el caso e Informe técnico	Notificar resolución	Resolución notificada del caso	Usuario

Procedimiento

1. En toda investigación de campo deberá considerarse la entrevista al usuario o denunciante, recopilación de datos (físicos y electrónicos), documentación de respaldo (Estadísticas, Censos, encuestas) y generación de Informe Técnico.
2. Para la aprobación del Informe Técnico será indispensable la firma del Colaborador responsable del caso y el visto bueno del Jefe del Departamento de Sistemas Electrónicos y Jefe de la División de Seguridad Institucional.
3. Toda Solicitud/Memorando o correo electrónico enviado por el usuario o denunciante para la investigación, análisis y resolución de casos deberá contener el Nombre de la Dependencia Solicitante, Nombre del Solicitante y/o responsable, descripción breve del evento acaecido, fecha y hora del hecho ocurrido.
4. Para la actualización del Registro de Control Interno deberá considerarse el nombre de la dependencia solicitante, nombre del Colaborador asignado, descripción del evento o caso ocurrido, hora y día en que sucedieron los hechos, clasificación de la procedencia de la resolución.
5. El Jefe del Departamento de Sistemas Electrónicos deberá completar el informe Técnico con las estrategias de acción requeridas para solventar la problemática encontrada.
6. El Jefe del Departamento de Sistemas Electrónicos en coordinación con Jefe Seguridad Institucional deberá evaluar la factibilidad técnica y económica de las alternativas sugeridas para el consenso de respuesta idónea al usuario.

Proceso Inicial.



Proceso de facturación.





¿Qué materias primas o insumos necesita para la elaboración del producto?

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad
Infraestructura - Adecuaciones	Lote	
	Adecuación de áreas de operación (cuarto de maquina, producción, empaque, bodega, inventario.. Etc)	1
Maquinaria y Equipo	Probador de red	2
	Probador de video	2
	Cameras de prueba	2
	multimetro	2
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	14
	Impresora	2
	Telefono de mesa	14
Muebles y Enseres y otros	Escritorio de en L	2
	muebles de sala de estar	2
	silla tipo escritorio	14
	Archivador	2
Otros (incluido herramientas)	Herramienta de mano para cuarto tecnico	1
Gastos pre- operativos	Costitución	1
	Apertura	1
	Registro	1



Bien / Servicio:		Realizar procesos de la compañía altronix		
Unidades a producir:		Produccion de altronix 4 Unidades		
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realizacion (minutos/ horas)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de produccion por maquina (cantidad de produccion unidad de tiempo)
Facturacion	30 minutos	Asistente (1)	1	PC e impresora (2)
Garantias	1 hora	tecnico de garantias (2)	2	herramientas de valoracion (3)
Mantenimientos	2 horas	tecnico de mantenimientos (2)	2	herramientas de mantenimiento (4)
Instalaciones	4 horas	tecnico de instalaciones (2)	2	herramientas de instalacion (4)
Total	7 30 horas y media	7	7	13

Temática 12

Ficha técnica del producto

	ALTRONIX	
	CODIGO	VERSIÓN 1.0
NOVIEMBRE DE 2020		
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO		
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)		
<p>LOS PRODUCTOS SON DEFINIDOS SEGÚN EL SERVICIO QUE SE ESCOJA: LOS SERVICIOS QUE SE PRESTAN SON:</p> <p>CCTV: INSTALACION Y ADECUACION DE CIRCUITO CERRADO DE TELEVISION;</p> <p>CONTROL DE ACCESO: INTSLACION DE BIOMETRICOS, LECTORAS DE TARJETAS, TALANQUERAS ENTRE OTROS SIOSTEMAS QUE EVITE EL PASO DE PERSONAL NO AUTORIZADO</p> <p>ALARMAS: DETECTORES DE MOVIMIENTO PARA PROTECCION DEL HOGAR</p> <p>MONITOREO: VERIFICAR CONSTANTEMENTE LOS CIRCUITOS CON LOS QUE CUENTE EL CLIENTE CON LA FUNCION DE PREVENIR ALGUNA NOVEDAD QUE SE PUEDA PRESENTAR</p>		
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE		
LOS PRODUCTOS SE COMPONEN DE MANERAS DIFERENTES ESTO DEBIDO A LAS NECESIDADES DEL CLEITE; ESTO SE VALIDA CON UNA VISITA Y PROPUESTA INICIAL AL CLIENTE		
C. PRESENTACIONES COMERCIALES		
LA PRESENTACION COMERCIAL DE LOS SERVICIOS SE PUEDEN VALIDAR MEDIANTE EL BROOCHURE DE SERVICIOS, LOS DATOS DE LAS PAGINAS WEB Y REDES SOCIALES		
D. TIPO DE ENVASE		
EL PRODUCTO VIENE EN SUS CORRESPONDIENTES CAJAS, CON SUS MANUALES DE USUARIO Y METODOS DE USO		
E. MATERIAL DE ENVASE		
LOS EQUIPOS VIENEN EN SUS CORRESPONDIENTES CAJAS AL COMPRANDO CON EL PROVEEDOR DE ALTRONIX		
F. CONDICIONES DE CONSERVACION		
COMO TODOS LOS PRODUCTOS SON ELECTRONICOS NO TIENEN FECHA DE CADUCIDAD		
G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)		
LOS PRODUCTOS DEBEN SER COMPRANDOS SEGÚN COMO SE VAN REQUIRIENDO EN LOS PROYECTOS DE VENTA Y SE DEJA UNA BASE PARA REALIZAR UN CAMBIO DE ALGUN EQUIPO EN DADO CASO DE QUE HALLA ALGUN EQUIPO QUE VENGA CON FALLAS DE FABRICA		
H. VIDA UTIL ESTIMADA		
AL SER EQUIPOS ELECTRONICOS NO CUENTAN CON TIEMPOS DE VIDA UTIL		
I. PORCION RECOMENDADA		
LA CANTIDAD DE EQUIPOS DE INSTALACION SE BASA SEGÚN LA CANTIDAD DE EQUIPOS QUE REQUIERA EL CLIENTE		
J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO		
		

Ficha técnica del servicio


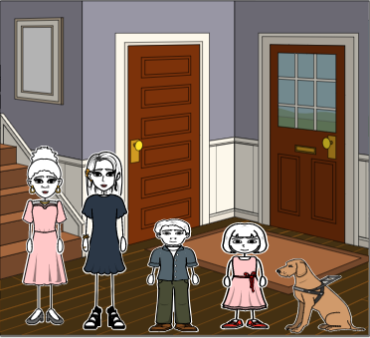
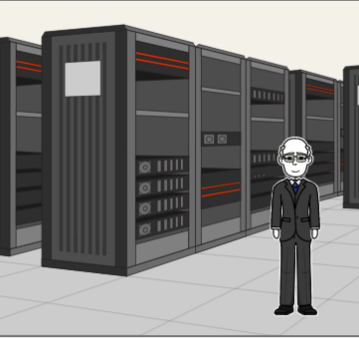
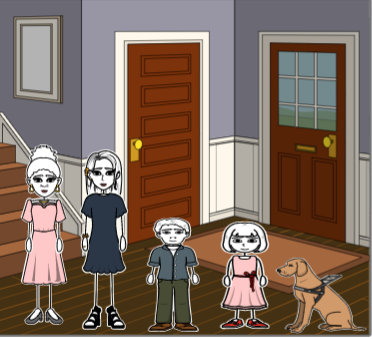

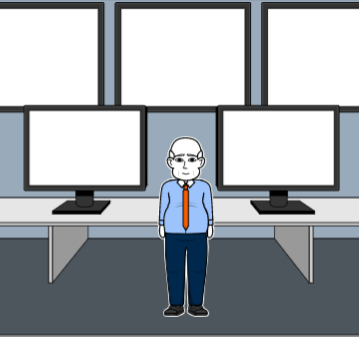
	<h1>ALTRONIX</h1>	
CODIGO	VERSIÓN 1.0	NOVIEMBRE DE 2020
<h2>FICHA TECNICA DEL SERVICIO</h2>		
A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)		
<p>LOS SERVICIOS QUE SE PRESTAN SON: CCTV: INSTALACION Y ADECUACION DE CIRCUITO CERRADO DE TELEVISION; CONTROL DE ACCESO: INTSLACION DE BIOMETRICOS, LECTORAS DE TARJETAS, TALANQUERAS ENTRE OTROS SIOSTEMAS QUE EVITE EL PASO DE PERSONAL NO AUTORIZADO ALARMAS: DETECTORES DE MOVIMIENTO PARA PROTECCION DEL HOGAR MONITOREO: VERIFICAR CONSTANTEMENTE LOS CIRCUITOS CON LOS QUE CUENTE EL CLIENTE CON LA FUNCION DE PREVENIR ALGUNA NOVEDAD QUE SE PUEDA PRESENTAR</p>		
B. OBJETIVO		
<p>MEJORAR EL AMBITO DE SEGURIDAD EN LAS CIUDADES CON EL FIN DE MITIGAR LA DELINCUENCIA</p>		
C. METODOLOGIA		
<p>EL METODO DE FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA ES EL BUEN SERVICIO Y UN SEREVICIO PPERSONALIZADO SEGÚN LO QUE SE REQUIERA Y ASI CRECER CON AYUDAD DEL VOZ A VOZ Y LAS PLATAFORMAS WEB</p>		
D. DESCRIPCIÓN GENERAL		
<p>EL CLIENTE SE CONTACTA CON NOSOTROS MEDIANTE LAS PAGINAS WEB O NUMEROS TELEFONICOS, SE REALIZA UNA INSPECCION Y UNA PROPUESTA BASADA EN LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES, SE ENVIA UNA PROPUESTA ECONOMICA Y UN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES</p>		
E. DURACION		
<p>LOS TIEMPOS DE EJECUCION SON VALIDADDES SEGÚN EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y SE VALIDA CON EL CLIENTE MEDIANTE UN CRONOGRAMA EL CUAL ESPECIFICA LAS ETAPAS DE LA INSTALACION DE LOS SISTEMAS</p>		
F. ENTREGABLES		
<p>AL REALIZAR LA ENTREGA SE MUESTRA EL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA Y SE BRINDA UNA CAPACITACION JUNTO CON LOS MANUALES DE USUARIO; JUNTO CON LA CARTA DE GARANTIA DE DOCE MESES POR EQUIPOS Y DE DIECIOCHO MESES DE MANO DE OBRA</p>		
G. PERFIL DEL CLIENTE		
<p>LOS SISTEMA DE SEGURIDAD ELETRONICA VAN DIEIGIDAS A TODAS LAS AREAS ECONOMICAS Y A LAS PERSONAS NATURALES; EL SISTEMA VA DIRIGIDO A LAS PERSONAS QUE REQUIERAN SEGURIDAD</p>		
H. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO		
		

Temática 13

Llenar la plantilla de PMV teniendo en cuenta el resultado de la campaña Publicitaria realizada a su producto con el fin de realizar una mejora; Debe encontrarla siguiendo esta URL que le permitirá expresarse utilizando un story board con imágenes y palabras las mejoras que requiere su producto.

Nos referimos a nuestro producto y/o servicio de nuestra empresa Altronix.

<https://www.storyboardthat.com/portal/dashboard2>

<p>¿Que problema estas tratando de resolver?</p>	<p>¿Quién es tu público objetivo?</p>	<p>¿Cómo resolverás este problema?</p>
		
<p>ALTRONIX : CUIDA Y SALVAGUARDA LA SEGURIDAD DE LAS PERSONAS Y DE LOS BIENES PERSONALES</p>	<p>VA ENFOCADO A TODO EL MUNDO; TODOS DEBEMOS ESTAR PROTEGIDOS</p>	<p>TENER PROTEGIDA LA INFORMACIÓN Y TENER ÉTICA PROFESIONAL EN LA DIVULGACIÓN DE LA INFORMACIÓN</p>
<p>¿Quién es tu público objetivo?</p>	<p>¿Cómo resolverás este problema?</p>	<p>Cuál es el primer paso?</p>
		
<p>VA ENFOCADO A TODO EL MUNDO; TODOS DEBEMOS ESTAR PROTEGIDOS</p>	<p>TENER PROTEGIDA LA INFORMACIÓN Y TENER ÉTICA PROFESIONAL EN LA DIVULGACIÓN DE LA INFORMACIÓN</p>	<p>VALIDANDO LA INFORMACIÓN EN UNA CENTRAL DE MONITOREO Y REACCIONANDO OPORTUNAMENTE EN CASO DE UNA NOVEDAD</p>

Conclusión

Teniendo en cuenta el proceso realizado en el curso de creación de empresas se determina que es de gran proyección teniendo en cuenta a todo su contenido, se cumplen los objetivos específicos de investigación a la largo del desarrollo de proyecto, el proceso de realizar el sondeo de un mercado para la ayuda de determinar los factores de éxito para el proyecto Altronix es satisfactorio, ya que se evidencian los puntos a enfocarnos y su proyección a futuro, es importante proponer el análisis de la viabilidad del proyecto como tal. Debemos tener en cuenta que la planeación ayudo a determinar las debilidades y fortalezas, abriendo campo a para futuras consideraciones; con la finalidad de desarrollar un proyecto de forma más apropiada y eficaz posible. También debemos tener en cuenta que Buscar formar alianzas estratégicas para dar a conocer el proyecto de forma en que éste se beneficie y al mismo tiempo genere un buen posicionamiento; así como el aspecto importante de lo relacionado con el proyecto en donde destacamos el aprovechar al máximo la tecnología para optimizar recursos y aumentar la capacidad operativa. Si ya se va a hacer uso de la tecnología, es importante que se saque el mayor provecho de la misma e Implementar estrategias de marketing para lograr un buen posicionamiento; así como lo mencionado hay muchas más aspectos importantes para destacar y así realiza un proyecto que se fortalezca de buenas bases y con un gran fundamento para realizar un proyecto exitoso.