

ANIMAL FOODED



Juan Manuel Rodríguez Montoya

Luis Sebastián López Poveda


Correo: Animal.fooded@gmail.com

Instagram: [@animal.fooded](https://www.instagram.com/animal.fooded)

COMPROMISOS DE LOS AUTORES


Yo Luis Sebastián López Poveda identificado con T.I 1000809319 estudiantes del programa Administración de Empresas declaro que:

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

Firma. 

Yo Juan Manuel Rodríguez Montoya identificado con T.I 1001301487 estudiantes del programa Administración de Empresas declaro que:

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

Firma. 

PRESENTACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

RESÚMEN EJECUTIVO

El proyecto que les vamos a explicar a continuación es de una idea totalmente nueva, esta idea la sacamos ya que nos empezamos a dar cuenta que la generación actual prefiere en gran medida tener mascotas, que llegar a tener un bebe y del mismo modo van a querer darle las mejores cosas a sus mascotas, por lo que decidimos crear esta idea que elimina completamente la función de tener que estar pendiente del reloj y servir, o la preocupación de que hacer si te vas de viaje, o que estés en el trabajo durante todo el día y muchos casos más que pueden ocurrir, por eso hoy te presentamos nuestra idea que quitara esa angustia la cual consiste en un dispensador automático para mascotas (Gatos y Perros) que no se encuentra y dentro de poco le hablaremos de este dispensador, el cual generarlo no se necesitan herramientas tan complejas, ni conocimientos avanzados, por lo que no requiere mucha espera para conseguir personal ni herramientas ya que como lo podemos evidenciar en la arquitectura del servicios estas se encuentran en almacenes de cadenas reconocidos.

Por otro lado, este producto sería inédito en el mercado por lo que la cogida de la población es buena, sin embargo toca tener en cuenta que existen muchos dispensadores para mascotas pero estos no son tan buenos como el nuestro, por lo que no vemos obstáculos en cuanto a las competencias, sin embargo, si vemos tal vez un pequeño tropiezo en cuanto al precio, aunque sabemos que es un precio asequible puede que para mucha de la población no le sea posible, ya que es un poco menos de la mitad del salario mínimo vigente, pero este obstáculo lo podemos resolver con diferentes alternativas brindaremos durante el año. No obstante estamos muy seguros de nuestro proyecto y espero que les atrape esta idea como lo hizo con nosotros, espero les guste.

PRESENTACION GENERAL

INTRODUCCIÓN

Somos una empresa dedicada al cuidado y a la alimentación de las mascotas. Nuestra empresa fue fundada a mediados del año 2020, la idea surgió de uno de los socios principales al darse cuenta que a veces olvidaba o demoraba en alimentar a su mascota, es así que surge la idea de crear un nuevo producto que cumpliera esta función y hasta más. Tomó varios meses para formar un prototipo y a medida que el tiempo pasaba el producto final fue avanzando hasta el día de hoy que sale oficialmente a la venta.

OBJETIVOS

- Tenemos en mente que en 6 meses después de la inauguración de la empresa, se empiecen a generar ganancias para cubrir los gastos iniciales para crear la empresa.
- Tenemos fijado que en 2023, la empresa esté consolidada dentro del mercado de alimento para mascotas, lograr una mayor participación dentro de este y ser reconocida a nivel nacional.
- Planeamos aumentar el número de alianzas con marcas de alimento para mascotas en el año 2023, cuando la empresa tenga cierto reconocimiento dentro de este mercado.

CLAVES PARA EL ÉXITO

- Crear alianzas con las marcas de alimento para mascotas.
- Usar bien nuestros recursos utilizándolos eficientemente y proteger al medio ambiente procurando el menor impacto posible en el ecosistema.
- Marketing con las marcas de alimento para mascotas.

- Innovar constantemente, buscar formas de mejorar para que la empresa sea competitiva en el mercado.
- Contar con personal eficiente y motivado.

<p>¿Cuál es el producto o servicio?</p>	<p>Dispensador que cuenta con 3 divisiones donde se brindará bebida, que será envasada en un recipiente; comida la cual será específicamente para el mantenimiento de alimentos fríos ya que la gran mayoría de dietas o a la hora de brindar un buen hábito alimenticio a nuestras mascotas se utilizan alimentos que se deben mantener fríos; este puede planificar las horas de comidas y el tamaño de las porciones, y por último snacks (premios) distribuidos uno diariamente, además de ello contará con una opción de audio y video la cual el amo o dueño podrá llamar a su mascota por medios de conexión a internet y por otro lado se le añadirá un espacio donde se activará a las horas de la tarde un espacio de recreación para las mascotas por medio de un suspendedor de pelotas para el entretenimiento de tu mascota.</p>
<p>¿Quién es el cliente potencial?</p>	<p>El mercado al cual nos dirigimos es muy amplio debido a la importancia que le dan las familias a sus mascotas, los albergues de mascotas, fundaciones y también sería una opción para la alcaldía y que ayude a los animales que viven en las calles.</p>
<p>¿Cuál es la necesidad?</p>	<p>Todos aquellos dueños de mascotas que buscan la facilidad del proceso de alimentación, y a la vez tener más tiempo libre para realizar sus actividades y tener la tranquilidad de que sus mascotas siempre tendrán alimento cada vez que tengan hambre o sed.</p>

¿Cómo?	Utilizando un diseño bioseguro y tecnológicamente funcional que asegure el buen acondicionamiento de los alimentos dentro del producto.
¿Por qué lo preferirían?	<ul style="list-style-type: none">-Costo asequible.-Distintos tamaños y presentaciones para que el cliente pueda elegir a su gusto y el de su mascota/animal.-Facilidad de uso del producto.-Incluye tres diferentes tipos de dispensador en un solo producto; alimento procesado (purina), agua y snacks. Esta es la característica que más nos diferencia con la competencia.

1. Descripción de la idea de negocio

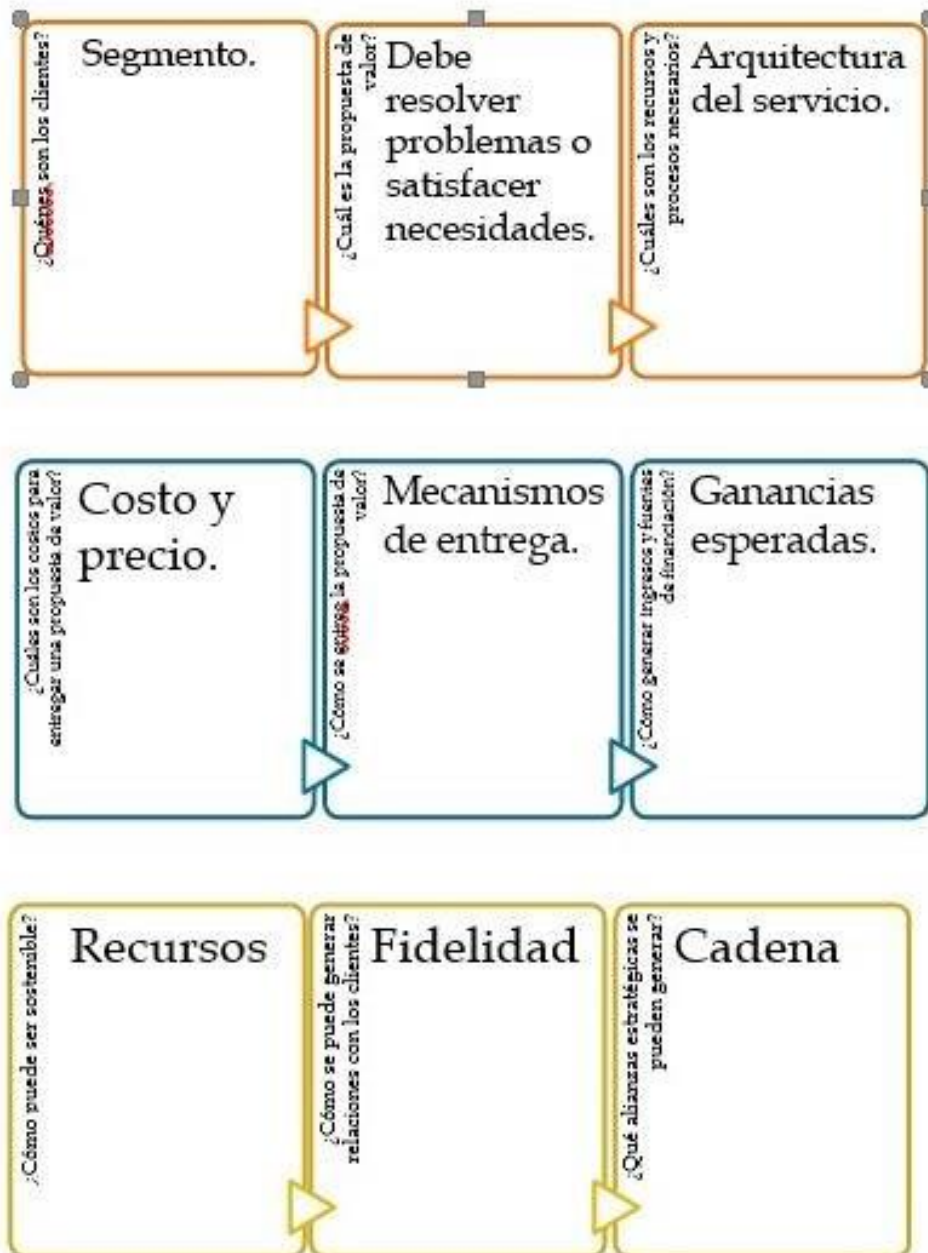
Producto



2. Modelo de negocio

2. Modelo de negocio

Estructure la idea de negocio y defina el modelo de negocio a través del siguiente lienzo:



Segmento

El Segmento de Mercado de es muy amplio debido a la importancia que le dan las familias a sus mascotas, las preocupaciones de las personas por ellas, el querer darle lo mejor a sus amigos de cuatro patas, por lo que quita los límites de nuestro producto, tal vez por el precio de nuestro producto se lleva a extractos de 2 para adelante aunque es asequible para cualquier extracto.

2. Debe resolver problemas o satisfacer necesidades

El problema que resuelve nuestro producto es una manera de brindar alimento a nuestra mascota de forma segura y eficaz dando tranquilidad a nuestros clientes de que su mascota podrá comer si llega a salir de viaje o si sale todo el día o si por alguna razón no llega a su casa.

3. Arquitectura del servicio

En esta podemos evidenciar cuánto cuesta montar las herramientas para hacer el dispensador y además unos equipos electrónicos que serán necesarios para la contabilidad, finanzas, administración y registro de los productos, que en total nos da COP 14'138.000 y por otro lado el arriendo y los servicios que también se pueden evidenciar ahí, que suman COP 4'500.000 con servicios incluidos, lo que nos da un total de COP 18'638.200, esto sin contar la mano de obra que está detrás de cada dispensador, que subiría mucho el precio del servicio del producto ya que sería un personal de por lo menos 32 empleados, esto manejando con un salario de 1'500.000 a cada uno del personal (Generalizando, aunque no

todos ganan esa cantidad; unos ganan más y otros menos) sería de COP 52'500.000, lo que nos lleva a dar un total de COP 71'138.200 en gastos para que funcione adecuadamente la realización del producto.

HERRAMIENTAS	Valor Unitario	Cantidad	Valor total	Cotizaciones
Dewalt Dcs391 Sierra Circular Cortadora 20v	485.000 pesos	3	1'455.000 pesos	Mercado libre Homcenter Alkosto
Silla Ecocuero	109.900 pesos	4	439.600 pesos	Mercado Libre Homcenter Alkosto
Butaco Silla	14.900 pesos	16	238.400 pesos	Mercado Libre Homcenter Alkosto
Escritorios gerencia	255.000 pesos	4	1'020.000 pesos	Mercado Libre Homcenter Alkosto
Mesa de trabajo	179.000 pesos	4	716.000 pesos	Mercado Libre Homcenter Alkosto
Atornillador Inalámbrico	249.900 pesos	4	999.600 pesos	Mercado Libre Homcenter Alkosto
Cautin Profesional Tipo Lápiz Temperatura Ajustable 6 Puntas	59.900 pesos	4	236.000 pesos	Mercado Libre Homcenter Alkosto
Lamina De Acrilico Transparente En 10 Mm De 90cms X 1.2m	294.000 pesos	2	528.000 pesos	Mercado Libre Homcenter Alkosto
Cinta Metrica Retractil	1.900 pesos	8	15.200 pesos	Mercado Libre Homcenter Alkosto
Esfero Bic Caja X 12 Unidades	15.000 pesos	1	15.000 pesos	Mercado Libre Homcenter Alkosto
Caja Lapis No. 2 Mongol Corriente X12	14.400 pesos	1	14.400 pesos	Mercado Libre Homcenter Alkosto
VALOR TOTAL: 5'677.200 pesos				

4.

EQUIPOS	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	COTIZACIONES
Impresora Multinacional	500.000 pesos	4	2'000.000 pesos	Mercado Libre Homcenter Ktronix
PC all in One Hp-20-c217-Intelceleron	1'049.000	4	4'196.000 pesos	Mercado Libre Homcenter Ktronix
Sistema pos caja Registradora	1'695.000 pesos	1	1'695.000 pesos	Mercado Libre Homcenter Ktronix
Teléfono Panasonic Kx+gc 350	114.000 pesos	5	570.000 pesos	Mercado Libre Ktronix Homcenter
GRAN TOTAL : 8'461.000				

LOCALES PARA ARRIENDO	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL	COTIZACIONES
Kennedy Central, Kennedy	3.000.000 pesos	1	3.000.000 pesos	Mercado libre Cien cuerdas Metro cuadrado
Local en arriendo, Las ferias, Bogotá	1.500.000 pesos	1	1.500.000 pesos	Mercado Libre Cien cuerdas Metro cuadrado
GRAN TOTAL: 4'500.000				

Costos y precio

MATERIA PRIMA E INSUMOS

<i>ELEMENTO</i>	<i>VALOR UNITARIO</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>VALOR TOTAL</i>	<i>COTIZACIÓN</i>
Tablero de trupán de 6m ²	61.700 pesos	1	61.700 pesos	HomeCenter
Tornillo Aglomerado Auto perforante de 3 cm	35 pesos	100	3.500 pesos	HomeCenter
Super bonder de 3g	3.450 pesos	2	6.900 pesos	HomeCenter
Sensor infrarrojo de movimiento Piroelectrico	5.600 pesos	1	5.600 pesos	Ardobot
Cableado interno	5.000 pesos	1	5.000 pesos	Ferretería
Temporizador 24 horas	40.000 pesos	3	120.000 pesos	Mercado Libre Colombia
Sistema interno	15.000 pesos	1	15.000 pesos	Ardobot
TOTAL: 217.700 PESOS				

Debido a el costo para nos trae hacer el dispensador automático de comida (COP 217.700), pero por otro lado se le adicionara el dispensador de pelotas para la mascota se le aumentara COP 150.000 al precio, dado por lo innovador del producto y adjuntando un porcentaje necesario de ganancias para nosotros; El precio final del producto es de **COP 500.000**

5. Mecanismo de entrega

TRANSPORTE, MANO DE OBRA Y COMISION POR VENTA

<i>TRABAJO</i>	<i>VALOR POR UNIDAD</i>	<i>TOTAL</i>	<i>COTIZACIONES</i>
Envío con servientrega	9.000 pesos	49.000 pesos	Servientrega
Mano de Obra	30.000 pesos		X
Comisión de venta	10.000 pesos		X

Por el método E-Commerce se vende en línea y se maneja el envío por servientrega, aquí podemos ver el precio que se da a nivel nacional, consideramos que la mejor manera de

vender en este momento es por vía internet ya que un punto de venta trae muchos gastos, como lo son los gastos de inventarios, de arriendo, de servicios y más gastos de personal, por lo que nuestro único medio de entrega es por medio de los envíos pedidos por nuestra página web.

6. Ganancias esperadas

Lo esperado es que en las primeras semanas venderemos de 6 a 8 productos de lunes a viernes y los sábados alrededor de 8 a 10 productos esto quiere decir que en la semana venderíamos de 38 a 50 productos semanales y mensuales de 152 a 200 más los productos vendidos por redes que según las encuestas son alrededor de 10 a 12 semanales que al mes serían 40 a 48 lo que nos llevan a un total de 192 a 248 productos mensuales dándonos un promedio de 220 productos mensuales. Lo que en números en promedio sería: COP 110'000.000 millones según el precio del producto sin diseños.

7. Recursos

Según las ganancias esperadas y restando lo que nos cuesta la arquitectura del servicio podemos demostrar que es completamente rentable este producto.

8. Fidelidad

Esperamos conectar con nuestros clientes con nuestras promociones como las son por la compra de un dispensador se le adicionará gratis una cantidad de alimento de una de las marcas con las que tenemos alianza, la cantidad de alimento dependerá del tamaño del producto elegido por el usuario, el cliente podrá personalizar el producto a gusto de él y de su mascota, cuando el cliente ya tenga su diseño escogido, la empresa se encargará en

producirlo y hacer la respectiva entrega al cliente. Por otro lado, nos preocupa la salud de su mascota y gracias a las alianzas estratégicas que tenemos le brindamos bonos en las mejores veterinarias para que su mascota siempre esté sin ninguna enfermedad. Por otro lado, nuestra compañía con las ventas que realice vamos a donar algunos de nuestros productos a fundaciones principalmente de mascotas demostrando lo que nos importa el bienestar de nuestros amigos de 4 patas.

9.

Cadena

La alianza estratégica que se tiene con “Chunky”, “Monello”, “Italcan”, “Dog Chow”, entre otras, obteniendo así un precio más favorable respecto a las demás compañías. También en alianzas estratégicas se tendría como convenio a las diferentes veterinarias y lugares de venta para accesorios de mascotas como lo es “LAZO-accesorios para mascotas”, “Accesorios para mascotas- FEROSZ” y “MISTER GUAU MASCOTAS”.





MODELO DE VENTAS POR INTERNET

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

Vamos a generar el modelo de learning, ya que consideramos que es el más apropiado y el que más da en esta época, para dar a conocer y generar mayores ventas del producto, generando mucha publicidad por las diferentes redes sociales para que este tenga gran impacto en la sociedad, además para captar la atención de los clientes es crear alianzas estratégicas con las empresas productoras de alimentos para animales y así poder dar conocer más nuestro producto en la industria de alimentos para animales.

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

Planteamos las siguientes alternativas en el modelo de ventas elegido:

- Por la compra de un producto se le adicionará gratis una cantidad de alimento de una de las marcas con las que tenemos alianza, la cantidad de alimento dependerá del tamaño del producto elegido por el cliente.
- Por la compra de un dispensador se le dará un descuento al cliente para adquirir el próximo dispensador este se le podrá ceder a un familiar o amigo.
- En la página de venta, el cliente podrá personalizar el producto a gusto de él y de su mascota, cuando el cliente ya tenga su diseño escogido, la empresa se encargará en producirlo y hacer la respectiva entrega al cliente (dicha personalización haría que el producto aumente su precio de venta).

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

Las formas de pago que utilizaremos son:

- **CONTRA ENTREGA:** Una vez el cliente haya realizado el pedido, se realiza el envío y el cliente paga el producto en el momento de la entrega en su domicilio, realizando el pago en efectivo al personal de la empresa de mensajería.
- **TRANSFERENCIA BANCARIA:** El cliente debe efectuar una transferencia o ingreso en la cuenta bancaria que le facilite el comercio electrónico. Posteriormente, el comercio verificará la realización de la transferencia y procederá a tramitar el envío del pedido.
- **PAGO CON TARJETA DE CRÉDITO:** En el momento de la tramitación del pedido por Internet, el comprador accede a la pasarela de pago de un determinado banco en la

que puede abonar su compra a través de su tarjeta de crédito o débito.

3. Innovación sostenible

	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
<p>Producto o servicio ¿El producto o servicio tiene un ecodiseño?</p>	<p>El uso del agua dependerá del tamaño del envase del producto y también del cliente, ya que él será el que determine cuánta agua será necesaria para su mascota cada</p>	<p>Utiliza pilas alcalinas recicladas tipo D (que es la más grande en el mercado), lo que permite transportarlas o a cualquier parte. El uso de las pilas evita</p>	<p>Los plásticos que utilizamos para el ensamblaje del producto son inertes, lo que significa que se tendrá total seguridad al envasar alimentos y líquidos para el consumo de los animales. Los plásticos utilizados tienen</p>	<p>El producto utiliza un filtro de carbón neutralidad para mantener el agua fresca y limpia para las mascotas y a su vez eliminar los olores producidos por los alimentos guardados en el mismo, además de</p>	<p>La empresa utiliza plástico que paso por el proceso de reciclaje mecánico para hacer una reutilización directa y usarlo en la fabricación de nuestros productos.</p>

	<p>cierto tiempo, además este producto expulsará la cantidad apropiada para que de esta manera no se malgaste ni una gota de agua.</p>	<p>el alto consumo de energía eléctrica que usaría si fuera por tomacorriente.</p>	<p>la propiedad de ser ligeros, versátiles, durables y aislantes eléctricos. Los envases plásticos son prácticamente irrompibles, lo que evita derrames o daños en los productos alimenticios.</p>	<p>esto los materiales empleados ayudan a la conservación de la comida, para que se mantenga fresca.</p>	
<p>Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio</p>	<p>En este apartado puede que este producto no genere ninguna campaña</p>	<p>Al usar pilas alcalinas reciclables de tipo D trae muchos beneficios ya que</p>	<p>La empresa utiliza plástico que paso por el proceso de reciclaje mecánico para hacer una reutilización</p>	<p>Este filtro que se utiliza para el buen mantenimiento de la comida es completamente un aliado del</p>	<p>Animal Fooded al no tener materiales que contaminen el medio ambiente hace que este producto no</p>

<p>ambiente</p> <p>?</p>	<p>aunque demuestra lo importante que es el agua por lo que no se puede desperdiciar ni un poco de esta sustancia tan vital como lo es el agua.</p>	<p>estas pilas además de ser muy buenas y duraderas, cuando llega el momento de desecharlas estas no dañan nada al medio ambiente al contrario sirven como fertilizante de tierras por los nutrientes que estas dejan.</p>	<p>directa y usarlo en la fabricación de nuestros productos.</p>	<p>medio ambiente ya que este tipo de carbono no genera ningún cambio climático como si el carbón tradicional y genera igualmente lo que queremos que haga.</p>	<p>tenga residuo alguno que afecte el medio ambiente lo que favorece a no apoyar la maximización de basuras.</p>
--	---	--	--	---	--

4. Análisis del sector

Competencia

- **Homecenter:** (sodimac) es una empresa que opera en el retail, industria donde ha alcanzado una posición de liderazgo en el mercado en el mejoramiento del hogar. Busca satisfacer al cliente a través de múltiples puntos de contacto y canales de venta que aseguran un modelo de negocio omnicanal (tiendas, internet y telefono) su actividad no solo se focaliza en desarrollar y proveer soluciones a los proyectos de remodelación y construcción de sus clientes, sino también en satisfacer las necesidades de mejoramiento y decoración de sus hogares, secciones de mascotas, plantas y cualquier elemento para el hogar.
- **Puppy Export:** empresa colombiana con una amplia trayectoria y experiencia en todos los temas relacionados a los cachorros. En puppy export se brinda asesoría especializada en el proceso de adquisición, adaptación y crianza de un cachorro. Por lo tanto tiene a la venta los mejores productos y accesorios para las mascotas, en cada una de sus sedes.
- **Wawaw:** mimando perros y gatos desde 2008, los productos wawaw son fabricados en Bogotá principalmente por mujeres líderes de hogar que trabajan, difunden la adopción, el rescate, la esterilización y la tenencia responsable de perros y gatos, ayuda en causas sociales de ayuda animales y humanos. Alianzas de trabajo con marcas como coca cola, cine colombia, samsung y chevrolet.

- **Le Pet:** perros y gatos sanos con productos Le Pet. Encontrarás una gran variedad de juguetes accesorios y artículos de aseo para mascotas, de importantes marcas como kong, hartz, petstages, ezyolog, precios competitivos y altos estándares de calidad en los productos. Sección de alimentos para perros y gatos adultos y cachorros.
- **Mascotas bichos (pet shop):** Bogotá y cercanías (1998) proveer productos y servicios a la zona más norte de la ciudad de Bogotá, prestando servicios de peluquería, veterinaria, venta de accesorios y elementos fundamentales para una mascota. Trayectoria en distintos puntos de la ciudad.
- **Am Am Mascotas:** Empresa colombiana que desde 1994 está creando y produciendo excelentes artículos para mascotas con avanzada tecnología de moldes, materiales aprobados por la FDA (Food and Administration).

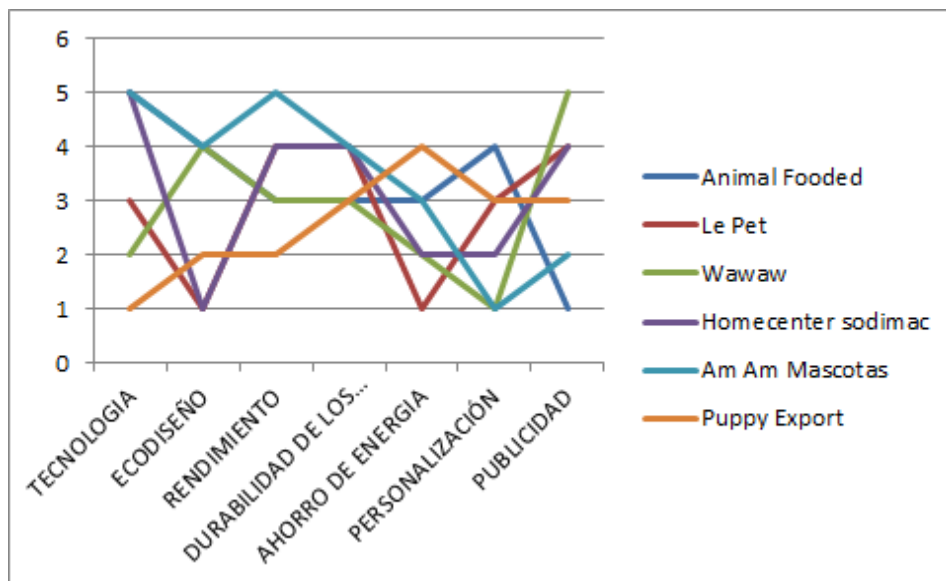
Variables

- Conocimientos técnicos y profesionales.
- Acceso a recursos materiales y financieros.
- Clientes y proveedores.
- Competencia
- Localización.

Valor: 3.2

Estrategia

	TECNOLOGÍA	ECODISEÑO	RENDIMIENTO	DURABILIDAD DE LOS PRODUCTOS	AHORRO DE ENERGÍA	PERSONALIZACIÓN	PUBLICIDAD
Animal Fooded	5	4	3	3	3	4	1
Le Pet	3	1	4	4	1	3	4
Wawaw	2	4	3	3	2	1	5
Homecenter sodimac	5	1	4	4	2	2	4
Am Am Mascotas	5	4	5	4	3	1	2
Puppy Export	1	2	2	3	4	3	3
ESTRATEGIA	MANTENER	MANTENER	INCREMENTAR	INCREMENTAR	INCREMENTAR	MANTENER	CREAR



Análisis de Porter

- **PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES:** Realizar campañas de marketing para que los consumidores se interesen en adquirir nuestros productos, por lo menos realizar estas campañas hasta que la marca tenga cierto reconocimiento en el mercado y sea conocida y preferida por los clientes.
- **PODER NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES:** Cumplir con los contratos establecidos con los proveedores, realizando los respectivos pagos en el tiempo adecuado para generar confianza y unión entre ambos para buscar beneficios en el futuro o también evitar ciertos problemas.
- **AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS:** Los productos sustitutos son los recipientes de comida tradicionales, este es el principal producto sustituto en el mercado a pesar de que tiene un valor de venta más bajo, no tiene las características y funcionalidades de nuestro producto.
- **AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES:** Se plantea que por medio de las campañas de marketing hacer que la empresa sea conocida dentro del mercado por los consumidores, así no tendremos preocupaciones si entran nuevos productos competitivos en el mercado. También tenemos que estar innovando constantemente en nuestros productos y en la empresa para mantenernos en el mercado.
- **RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES:** Tenemos que ser constantes en nuestro trabajo para que la empresa progrese y sea una potencia dentro del mercado de alimento para mascotas, para ello realizaremos estudios de competencia para

evidenciar los factores fuertes y débiles de la competencia y explotar estos puntos a favor incrementando nuestra utilidad en dichos factores.

5. MARKETING MIX

5.1 Estrategias de productos para clientes

Núcleo: Las propiedades de construcción de este dispositivo sería con materiales que no afecten al medio ambiente, contará con batería que dure al menos las 24 horas. Para que siga alimentando a tu mascota en su debido momento si por cable llega a fallar y por último sería la mejor solución para viajes y tiempos largos de trabajo gracias a que podrás comunicarte con tu mascota gracias a las conexiones que esta posee y su pantalla de 6.7 pulgadas para que la mascota pueda ver a su dueño. Por otro lado, con el dispensador de pelotas que tendrá al costado del dispensador para que esta pueda distraerse.

Calidad: En cuanto a la calidad tenemos muchas características que prevalecen por encima de los dispensadores de mercado, principalmente que nuestro dispensador tiene tres cubículos, en los que se puede denotar que el de comida no será igual de los demás sino este estará adecuado para alimentos fríos ya que muchos de los animales hoy en día se cuidan respecto a su alimentación según un estudio de "MyAnimals" de la misma manera mantendrá la comida en una temperatura estándar, lo cual no lo hacen los otros dispensadores, otra característica es la posibilidad de que tu mascota pueda interactuar y divertirse con el dispensador, gracias a el área donde se adecuara el dispensador de pelotas para que pueda jugar y divertirse, por último la posibilidad de diseñar al gusto tu dispensador.

Envase: Ya que nuestro producto esta para las mascotas y estas a veces son un poco bruscas, esta va a estar cubierta por un acrílico para que el sistema de programación que lleva nuestro dispensador no se maltrate y para que este se mantenga en buen estado siempre.

Diseño: El diseño se generarán tres diferentes medidas de dispensadores, ya que según un estudio de " el organismo mundial canino Federación Sinológica Internacional" existen alrededor de 343 de razas de perros en el mundo, en los que se encuentran perros de todos los tamaños, por lo que se creara un dispensador pequeño (45*38 cm), mediano (58*45 cm) y grande (70*52 cm).

Servicio: Animal fooded es una compañía que más que lucrarse, la finalidad de nuestro producto es ver tener una mascota algo mas cómodo por lo que hacemos nuestro producto lo más amigable con nuestros amigos de cuatro patas, por otro lado, queremos lo mejor con el medio ambiente por lo que nuestros materiales no afectan nada al medio ambiente y damos garantía de que si no te gusta nuestro gran dispensador su dinero será desembolsado totalmente.

5.1.1 Portafolio

<i>Rol</i>	PLAN SILVER	PLAN GOLD	PLAN PLATINIM
<i>¿Qué contiene?</i>	.-Dispensador animal fooded	.-Dispensador animal fooded -Collar para mascotas con Gps	.-Dispensador animal fooded -Collar para mascotas con Gps -Cama masajeadora para perros
<i>¿Cómo les servira?</i>	Podran alimentar a tu mascota con todos los beneficios que traen tener este gran dispensador.	Aparte de llevarse el dispensador podra tabien obtener un collar el cual le dara la compañía con el que sabra donde esta su mascota en cada momento.	Ademas de los beneficios de el Plan Gold este le damos mayor comodidad a tus mascota con la implementacion de una cama masajeadora.

5.2 Estrategias de precio

Estoy sacando el precio según la competencia, con las diferencias que tienen nuestro producto este sale de:

-Tablero de trupan de 6m2 (61.700)

-Tornillo Aglomerado Autoperforante (35.000)

-Super Bonder de 3g (6.900)

-Sensor Infrarrojo de movimiento Piroelectrico y Paralnte (19.800)

-Cableado Interno (6.000)

-Temporizador de 24 horas (80.000)

-Sistema Interno (15.000)

-Tablero de 6.7 pulgadas (25.000)

-Dispensador para pelotas (150.000)

SUB-TOTAL: 399.400

TOTAL: $399.400 + 100.600(\text{Utilidad}) = 500.000$

5.3 Estrategia de distribución

En la forma de distribuir nuestro producto será por medio de internet para que sea más fácil la propagación del producto, promocionándolo por las diferentes redes sociales, cuando este sea vendido se enviara por Servientrega o directamente por nuestros distribuidores, de la misma manera podrá encontrar un local de Animal Fooded en los diferentes centros comerciales para que pueda adquirir nuestros productos y con ello los diferentes planes que ofrecemos. Si realiza la compra por algunos de estos métodos se le obsequiara algunos beneficios con nuestra compañía (bonos y unas tarjetas acumuladoras para ganarte premios)

3.1 Estrategia de comunicación

Se maneja una página web, en la cual tendremos una venta directa de los productos del mismo modo lo realizaremos con Instagram, ya que, es la red más utilizada en la actualidad, comprando publicidad y dando las siguientes intensivos para que esta se propague con mas fuerza:

-Por la compra de un producto se le adicionará gratis una cantidad de alimento de una de las marcas con las que tenemos alianza, la cantidad de alimento dependerá del tamaño del producto elegido por el cliente.

-Por la muestra de 10 posibles clientes se le obsequiara alguna prenda para tu mascota con el logo de Animal Fooded.

-Por la compra de un dispensador se le dará un descuento al cliente para adquirir el próximo dispensador este se le podrá ceder a un familiar o amigo.

-En la página de venta, el cliente podrá personalizar el producto a gusto de él y de su mascota, cuando el cliente ya tenga su diseño escogido, la empresa se encargará en producirlo y hacer la respectiva entrega al cliente (dicha personalización haría que el producto aumente su precio de venta).

Tabla

MARKETING MIX						
Producto	Cambio de diseño en la capacidad en los dispensadores promedio(aumentandole 60 gramos de capacidad) a 500 dispensadores para aumentar ventas.	Se utilizara la capacidad de los dispensadores para perros grandes dejando la altura de los dispensadores medianos.	Se trabaja con el area de produccion para que sea posible y con las tiendas fisicas en los centros comerciales para su distribucion.	Esto se realizara en el primer trimestre del año, ya que es cuando las ventas estan mas bajas.	En la pagina y en las tiendas de los centros comerciales .	Esto tendria un costo de 3'000.000 para la compañía ya que seria mas costoso producir estos dispensadores.

<p>Precio</p>	<p>En el segundo tercer trimestre del año se van a dar 100 productos en 35% de descuento para las familias de bajos recursos o fundaciones de mascotas.</p>	<p>Se utilizara los fondos de la empresa para cubrir lo faltante de los costos.</p>	<p>Lo generara los de marketing para la debida propagacion con el aval de la administraci ón.</p>	<p>En el tercer trimestre del año.</p>	<p>En la pagina y en las tiendas de animal fooded.</p>	<p>Nos costaria alrededor de 14'000.000 de pesos</p>
<p>Distribución</p>	<p>Se realizara un combenio con Glovo en el primer semestre del año para que los envios sean mucho mas rapido de lo normal y sea mas rapido acceder a tener el producto, se daran 1000 dispensadores para esta idea.</p>	<p>Llegando a un acuerdo con Glovo para que se registre la compañía por este semestre</p>	<p>Unicamente nos apoyaremos con Glovo.</p>	<p>Esto se realizara el primer semestre del año.</p>	<p>Por la plataforma de Glovo</p>	<p>Ya que Glovo se lleva el 35% de comision de las utilidades del producto y se estan dando 1000 dispensadores esto nos daria un total de: 35'000.000</p>
<p>Promoción y Comunicación</p>	<p>En las festividades navideñas por la compra de un plan premium se daran 100 tarjetas por el 50% por un dispensador para aumentar las ventas en estas fechas.</p>	<p>Estos recursos saldran de las utilidades de este mismo mes con el fin de obtener mas clientes.</p>	<p>Esta idea se apoyara con la administraci ón para que sedan el permiso de esta idea.</p>	<p>En el mes de Diciembre unicamente</p>	<p>Esto se ejecutara unicamente por la pagina web de animal fooded</p>	<p>Esto tendria un costo de 20'000.000 para la compañía</p>

6. Desarrollo de la Marca

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
Primer Paso: Diagnostico del Mercado	A. Identificacion del sector	A. Se va a dirigir 3.5 millones de Hogares con mascotas señalados por los estudios de Kantar Worldpanel.
	B. Identificar marcas en competencia	B. Se identifican tres dispensadores que son dueños del mercado en europa pero ninguno en america con precios superiores a los 600.000, que para muchos es muy elevado.
	C. Soluciones principales y alternativas	C. Darle a las personas que adquieran este producto la libertad en su mascota, y brindarle lo mejor a esta, ayudando a la buena alimentacion a tu mascota, ya que según estudios la comida que se deja servida puede ser malo para tu mascota y esta no muchas veces se la come ya que no se encuentra fresaca, por lo que decidimos crear este dispensador con sus diferentes funciones para que sea la mejor opcion para tu amigo de cuatro patas.
	D. Tendencias del mercado	D. En esta epoca el mercado busca la manera de hacer cada vez menos acciones al hacer las cosas por lo que prefieren mucho las cosas automatizadas y de una buena tecnologia por lo que, esta comprando mucho dispensadores similares a estos.
	E. Arquetipo de la Marca	E. Animal Fooded cuanta con muchas características para llevarse bien con sus clientes, primeramente la marca comparte ese amor a las mascotas con el cliente, debido a esto es la razon que brinda tantas ofertas y formas para que todos puedan darle lo mejor a sus mascotas.

Segundo Paso: Realidad psicológica de la marca	A. Percepcion de las marca de la competencia	<p>A. Se puede evidenciar que esta idea ya tiene un desarrollo pero como podemos ver ninguno tiene la idea como la generamos nosotros, esto lo podemos ver en el hecho que todos estos dispensadores son estrictamente de alimentación, ya que implementan cosas como la cámara o alarmas, pero no interactúan con la mascota como debe es posible con nuestro producto por otro lado, estos productos no tienen impacto para las mascotas que tienen una dieta establecida ya que la gran mayoría de estos alimentos deben de permanecer fríos al comer, pero como se muestra en cada uno de estos dispensadores son de plástico o elementos que dejan pasar el calor y hace que a la temperatura que esté el ambiente a esa temperatura la sirva, por lo que el agua y la comida va a estar caliente que para nuestras mascotas esto no es nada bueno según estudios puede que el animal al defecar lo haga suelto o empiece con contradicciones en su cuerpo o pelaje, por lo que creemos que nuestro producto se puede hacer y tiene potencial frente a las competencias.</p>
	B. Identificar variables del neuromarketing	<p>B. Animal fooded mostrara publicidad en la cual se dara a entender el amor a las mascotas y lo bueno que ellos estaran con nuestro producto y con esto lograr pactar a los clientes acerca del buen cuidado hacia sus animales.</p>
Tercer Paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	<p>A. Animal Fooded quiere que cada vez que pienses en una coca o en como le sirven usualmente la comida a tus mascotas, pienses en el dispensador que brindamos al mercado, y esto como lo vamos a lograr, con tiempo y muchas ventas durante el tiempo para poder lograr esta meta.</p>
	B. Identificar Top of heart	<p>B. Buscamos que cuando vean o escuchen animal fooded piencen en su mascota feliz, que le estan dando felicidad a cada una de sus mascotas, en una compañía que busca lo mejor para sus amigos de cuatro patas, del mismo modo como la mejor alternativa para cuidar la alimentacion de tu mascota.</p>

<p>Cuarto Paso: Realidad material de la marca</p>	<p>Propuesta de valor en la marca</p>	<p>Dispensador que cuenta con 3 divisiones donde se brindará bebida, que será envasada en un recipiente; comida la cual será específicamente para el mantenimiento de alimentos fríos ya que la gran mayoría de dietas o a la hora de brindar un buen hábito alimenticio a nuestras mascotas se utilizan alimentos que se deben mantener fríos; este puede planificar las horas de comidas y el tamaño de las porciones, y por último snacks (premios) distribuidos uno diariamente, además de ello contará con una opción de audio y video la cual el amo o dueño podrá llamar a su mascota por medios de conexión a internet y por otro lado se le añadirá un espacio donde se activará a las horas de la tarde un espacio de recreación para las mascotas por medio de un suspendedor de pelotas para el entretenimiento de tu mascota.</p>
<p>Quinto Paso: Estrategia de comunicación</p>	<p>Introduccion de la marca al mercado</p>	<p>Queremos ingresar al mercado mostrandonos como una marca amigable, mediante las redes sociales (Instagram y Facebook), tambien por medio del voz a voz por medio de las tiendas que montemos, por otro lado, con la pagina web de animal fooded en la cual se podra ver gran parte de esta empresa.</p>

7. MARKETING DIGITAL

Para dar a conocer nuestra organización, decidimos crear una página web por medio de WIX e implementar en esta nuestro catálogo de productos, marca, quienes somos, contacto y nuestras redes. También contamos con página de Instagram para que nuestra organización se pueda dar a conocer a más personas.

En esta página web usamos un diseño fresco y llamativo con el que los visitantes pueden interactuar fácilmente en las secciones del sitio web y sienta la seguridad al comprar en nuestro sitio online.

Utilizamos varias imágenes para que los visitantes vean más llamativa la página web y tengan una imagen de nosotros como organización comprometida en el mercado.

Instagram: <https://www.instagram.com/animal.fooded/>

Link WIX: <https://animalfoodedsa.wixsite.com/website>

8. ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

En nuestra página de WIX fue publicada la información de nuestros concursos, promociones y eventos próximos a realizar para que los visitantes se animen a interactuar con la organización.

Al igual que los eventos, la historia de nuestra organización fue implementada en la página web y también se vinculó la página de WIX con la de Instagram.

Link WIX: <https://animalfoodedsa.wixsite.com/website>

9. METRICAS CLAVE

Se pudo notar un crecimiento sobre nuestras cuentas alcanzadas, después de haber realizado varias publicaciones por la red social de Instagram.



Nuestra cuenta de Instagram aumento en un 18,3% en seguidores respectivamente después de realizar la publicación, además el número de visitas a nuestro perfil aumento en un 766,6 % dándonos por entendido que nuestro perfil de Instagram va dando sus primeros pasos como empresa en internet.



Las interacciones con nuestro contenido fueron mejor que en el mes anterior, ya que nuestro contenido se amplió y capto más la atención de nuestros seguidores.

Interacciones con el contenido

37 interacciones

-- vs. 11 de oct - 17 de oct

Interacciones con las publicaciones	37
<small>-- vs. 11 de oct - 17 de oct</small>	
Me gusta	37
Interacciones con las historias	0
<small>0% vs. 11 de oct - 17 de oct</small>	
Interacciones con los videos de IGTV	0
<small>0% vs. 11 de oct - 17 de oct</small>	

CALCULO DEL CAC

877.802 Mínimo en Colombia

$877.802/30 = 29.260$ Día

$29.260 \times 7 = 204.820$ Inversión

$CAC = 204.820 / N^{\circ}$ Clientes captados (58)

$CAC = 3,531.37$

CALCULO DE LTV

Aun no se ha vendido ningún producto gracias al perfil de Instagram ya que la empresa aún no se ha consolidado en el mercado y además no es reconocida o captada por mucha gente, por lo cual el valor del LTV es de cero (0).

$CAC = 3,531.37 > LTV = 0$



10. ESTUDIO TECNICO

UBICACIÓN O LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Teniendo en cuenta los conceptos de macro localización y micro localización, se analizó y estudió las proporciones necesarias que debe tener la empresa, por sus características de fabricación y ensamblaje de productos decimos que la opción más adecuada a nuestras necesidades y exigencias es la macro localización. Vamos a requerir de un amplio espacio para realizar las labores operativas y repartir todos los campos de gestión de la empresa.

INSTALACIONES

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Valor Total *	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	Local - Fabrica	2	\$ 2.250.000	\$ 4.500.000	Se necesita un local para el area comercial de la empresa y un lote para uso de fabricación de
	Adecuación de áreas de operación (cuarto de maquina, producción, empaque, bodega, inventario.. Etc)				
Maquinaria y Equipo	Cortadora	3	\$ 485.000	\$ 1.455.000	No requisitos tecnicos*
	Atornillador Inalambrico	4	\$ 249.000	\$ 996.000	No requisitos tecnicos*
	Impresora Multinacional	4	\$ 500.000	\$ 2.000.000	No requisitos tecnicos*
	Sistema pos caja registradora	1	\$ 1.695.000	\$ 1.695.000	No requisitos tecnicos*
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	10	\$ 2.200.000	\$ 22.000.000	No requisitos tecnicos*
	Telefono	10	\$ 60.000	\$ 600.000	No requisitos tecnicos*
	Impresora	5	\$ 120.000	\$ 600.000	No requisitos tecnicos*
Muebles y Enseres y otros	Escritorio	10	\$ 250.000	\$ 2.500.000	No requisitos tecnicos*
	Sala de estar	2	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000	No requisitos tecnicos*
	Silla	20	\$ 55.000	\$ 1.100.000	No requisitos tecnicos*
	Lockers	4	\$ 180.000	\$ 720.000	No requisitos tecnicos*
Otros (incluido herramientas)	Cautin Profesional	6	\$ 59.900	\$ 359.400	No requisitos tecnicos*
	Lamina de Acrilico	2	\$ 294.000	\$ 588.000	No requisitos tecnicos*
	Mesas de Trabajo	6	\$ 179.000	\$ 1.074.000	No requisitos tecnicos*
	Silla Ecocuero	4	\$ 109.900	\$ 439.600	No requisitos tecnicos*
Gastos pre- operativos	Costitución	1	\$ 145.000	\$ 145.000	No requisitos tecnicos*
	Apertura	1	\$ 251.500	\$ 251.500	No requisitos tecnicos*
	Registro	1	\$ 1.992.000	\$ 1.992.000	No requisitos tecnicos*
				\$ 46.015.500	

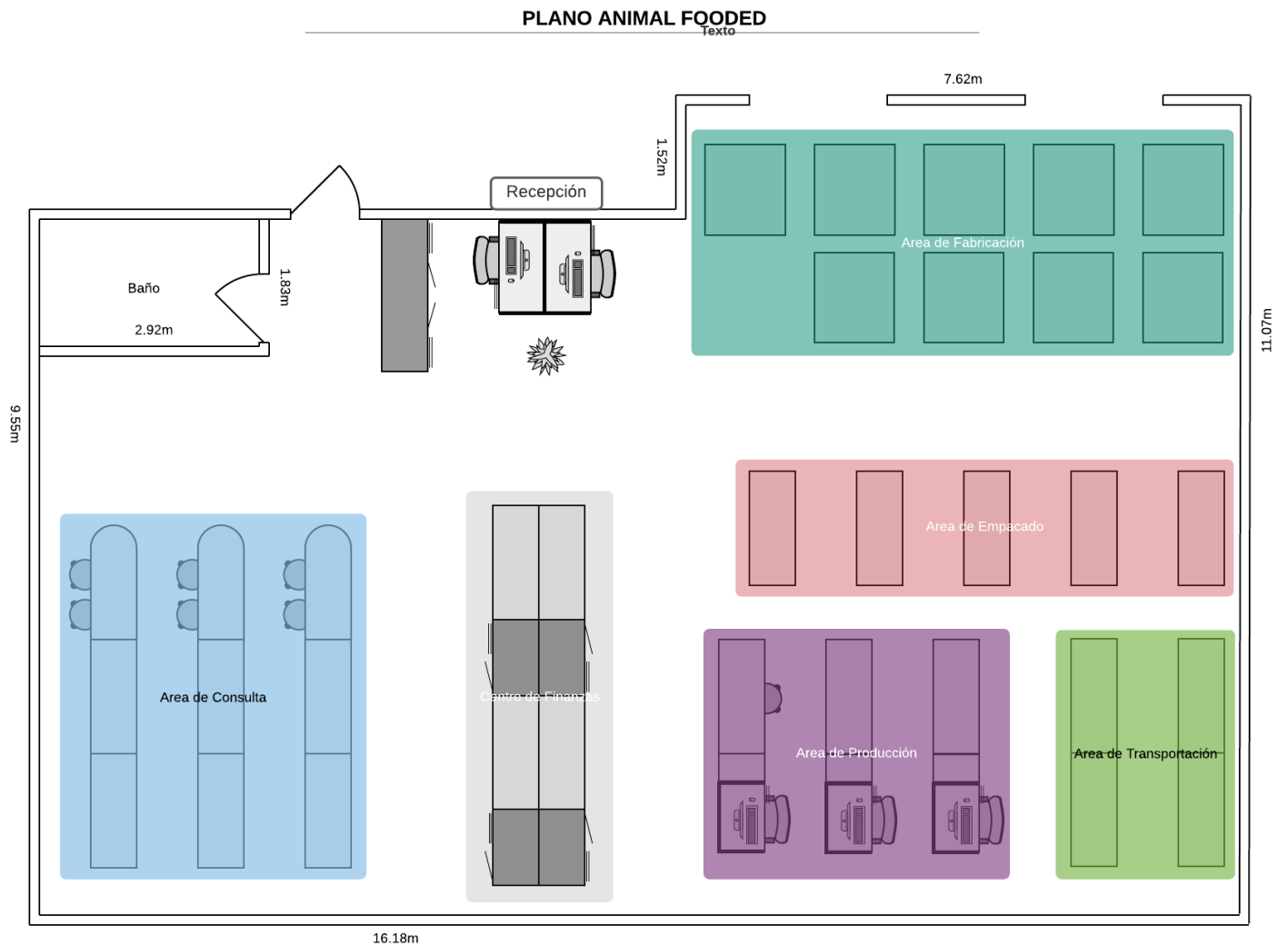
FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO

Para el funcionamiento del negocio es necesario de dos lugares físicos, uno será utilizado netamente para la elaboración, producción y ensamblaje de los productos y el otro lugar será utilizado para comercializar los productos.

REQUERIMIENTO DE INVERSIÓN

El costo de la inversión, por lo menos para el primer mes de funcionamiento es de \$46.015.500 Pesos Colombianos dirigidos para las instalaciones más las materias primas que entran en variables por un valor de \$30.000.000 Pesos Colombianos Aproximados. Todo esto con un total de \$76.015.500 P.C requeridos para la inversión inicial.

MAPA/PLANO ANIMAL FOODED



11. ESTUDIO TECNICO II

INGENIERIA DEL PROYECTO

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

Para la producción del bien se realiza el siguiente proceso:

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN Y PROCESO DE PRODUCCIÓN

Bien/Servicio: Dispensador de Alimento				
Unidades a Producir: 500 Unidades				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que invierten por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (Cantidad de producto/Unidad de tiempo)
Cortar Aluminio	6 minutos	1	2	Cortadora/ Capacidad de producir 4 cortes necesarios para una unidad de producto/ 4 laminas x 6 min
Atornillar y ensamblaje del aluminio	4 minutos	1	3	Atornillador Inalambrico/ Capacidad de ensamblar una unidad de producto x 4 min
Ensamblaje y diseño de sistema operativo	15 minutos	2	2	Recursos Humano Total para el ensamblaje del sistema operativo/ Capacidad de una unidad de producto x 15 min
Impresión y diseño estetico del producto	10 minutos	2	2	Impresora Multinacional/ Capacidad de diseñar una unidad de producto x 10 min
Recepción del producto y proceso de Empacar	8 Minutos	1	1	Recursos Humano Total para la recepcion y proceso de empacado de una unidad de producto x 8 min
Recepción y proceso de transportación del producto	20 Minutos	2	2	Recurso Humano Total para la recepción de una unidad de producto x 3 min/ Medio de Transporte Capacidad de transporte de 50 Productos para destino punto de comercialización x 17 min
TOTAL	46 Min para la realización de un producto/1 Hora y 6 min total para la realización y entrega del producto	9	12	x

MATERIAS PRIMAS O INSUMOS

Los materiales necesitados para la producción de un (1) bien son los siguientes:

INSUMNO	CANTIDAD	PRECIO
ALUMINIO	1	44.000
UNIONES DE ALUMINIO	6	12.000
PLASTICO	1 Metro	8.000
TORNILLOS	12	6.000
PROCESADOR	1	60.000
POLIESTIRENO	100 cm	3.000
ACERO INOXIDABLE	50 cm	17.000
ACRILICO	30 Mm	6.000
TUERCAS	12	6.800
TOTAL		162.800

12. ESTUDIO TECNICO III



Animal Fooded

ANIMAL FOODED

1

Unicá

16/11/2020

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)

AUTOMATIC FOOD DISPENSER (Este nombre se debe a que da un breve abrebocas de todas las cosas que trae este producto por lo que lo escogimos pensando en la ideología que podría tener la persona al escuchar estas palabras)

B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE

Dispensador de 3 divisiones; bebida, que podrás envasarlo en un recipiente, comida la cual podrá graduar la temperatura para el beneficio de tu mascota, este puede planificar las horas de comidas y el tamaño de las porciones, por último snacks (premios) uno diariamente.(Tarjeta de Ardiuno y Software del dispensador)

-Su sistema práctico y sencillo para las 2 o 3 comidas al día. (Tarjeta de arduino)

-Un almacén lo suficientemente grande para un día entero y controles manuales.

-Su única manera de controlar la alimentación por medio del control de la temperatura en cada comida al día.(Thermoelectric)

-Opción de audio y video la cual podrá llamar a su mascota por medios de conexión a internet.(Tarjeta Nic)

-Recreación para las mascotas por medio de un suspendedor de pelotas para el entretenimiento de diario.(Dispensador de pelotas)

C. PRESENTACIONES COMERCIALES

Para el mercado se mostraran tres tipos distintos de dispensadores en cuanto medidas debido a que existen alrededor de 343 tipos de razas distintas por lo que tambien varian el tamaño de cada animal por ello se crearon estos tres tipos de dispensadores para el mercado; Medidas físicas: dispensador pequeño (45*38 cm), mediano (58*45 cm) y grande (70*52 cm).

D. TIPO DE ENVASE

Pues se genera un envase combina debido a que se utilizara partes de aluminio para ensamblar el producto y este su mayor parte sera de plastico, ya que como el producto se dirige a las mascotas estos no podran dañarlo tan facilmente le que le genera garantia y durabilidad a nuestro producto.

E. MATERIAL DE ENVASE

ALUMINIO
UNIONES DE ALUMINIO
PLASTICO
TORNILLOS
PROCESADOR
POLIESTIRENO
ACERO INOXIDABLE
ACRILICO
TUERCAS

F. CONDICIONES DE CONSERVACION

LIMPIEZA EXTERIOR DEL DISPENSADOR

Como cualquier otro mobiliario de la casa, debe realizarse una limpieza de su parte externa de forma regular. Recuerda que la fuente de agua es un aparato eléctrico. Por ello lo primero que deberás hacer antes de su limpieza es desenchufarlo de la red eléctrica. A continuación bastará el uso de un trapo y jabón suave para limpiar tanto el botellón como la carcasa exterior del dispensador de agua. En caso de tener también una estantería o jaula con botellones de reserva, es conveniente asearla al igual que hacemos con la máquina.

LIMPIEZA INTERIOR DEL DISPENSADOR

El interior de nuestro dispensador debe estar siempre en las mejores condiciones. Por este motivo se recomienda su mantenimiento al menos 2 veces al año. No obstante, es un trabajo muy específico que necesita la supervisión de un técnico. Conservando el interior de tu máquina lo más aséptica posible. Nuestros profesionales retiran la botella y limpian a fondo la zona interna de la fuente, eliminando cualquier suciedad que pudiera contener esta.

UBICACIÓN DEL DISPENSADOR

El dispensador de agua puede colocarse casi en cualquier sitio del hogar. Solo hay que tener cuenta una serie de consideraciones a la hora de ubicarlo. Es importante que se encuentre en un lugar limpio, fresco y seco. Por lo que cualquier cocina o salón de estar son lugares ideales para instalarlo. Es importante alejarla de exteriores pues debemos protegerla de condiciones climáticas adversas, en especial de la luz solar. Por otro lado, al tratarse de un producto que vamos a consumir es recomendable mantenerlo alejado de productos químicos así como olores agresivos en el ambiente.

G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)

El proceso de elaboración de nuestro producto principalmente va desde el ensamblaje del producto de la parte interior lo que es la estructura de nuestro producto para allí incrustar la tarjeta Arduino ya programada con la tarjeta Nic para que el dispositivo pueda ser manejado por vía internet. Después de esta parte se pone primero la división de la comida para poder programar el Termoelectric para que la función de poder graduar la temperatura para tu mascota sea posible, de allí se implementa el enbase del agua con la motobomba para que esta pueda ser expulsada, del mismo modo con los actuadores que generan la hora a la que se expulsara la comida según la gradue el dueño, por último la de los snacks pero este solo se generara por medio del actuador, ya que su función es mucho más simple. Cuando ya este implementado la parte de las divisiones del dispensadores se agregara a la parte exterior la parte del expulsador de pelotas y la pantalla para poder interactuar con tu mascota, esto como ya vendra su funcionalidad realizada es ensamblarla a el dispensador y hacerle pruebas de calidad para verificar cada función de nuestro dispensador y que nuestro cliente se pueda llevar la mejor experiencia para su mascota y así la mayor satisfacción que le genere nuestro producto.

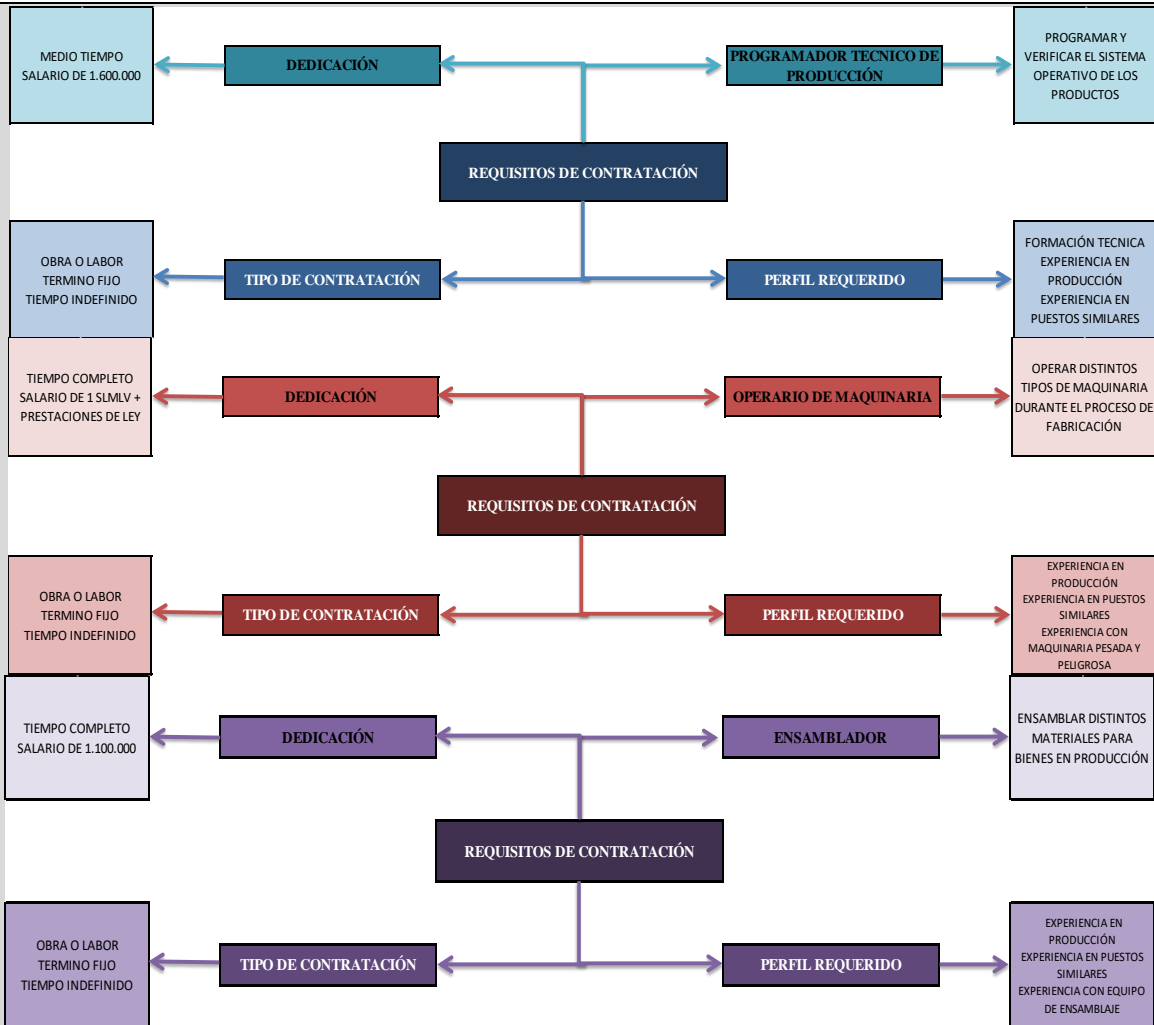
H. VIDA UTIL ESTIMADA

Se estima que este producto a partir de un buen cuidado puede llegar a tener una vida útil de hasta 5 años ya que las materias primas utilizadas y los elementos electrónicos que este utiliza para su debido funcionamiento se encuentran todos con garantía y su utilidad puede ser hasta mayor de 5 años con un excelente funcionamiento.

I. PORCIÓN RECOMENDADA

Respecto al producto se recomienda un dispensador por mascota y ya específicamente en cada una de las divisiones ya es dependiendo del tipo de dispensador y de la porción que programe el dueño, ya que algunas mascotas utilizaran comidas más específicas que otras.

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO



K. GRUPO POBLACIONAL

En Bogotá aproximadamente hay 7,4 millones de personas, de los cuales el 61 % tienen mascotas señalado por un estudio de LR esto nos deja con 4'544.000, donde solo el 14% (estratos 4,5 y 6), debido al precio de nuestro producto, esto nos deja con alrededor de 636.230 personas de los cuales podrían tener mascotas. El 18 % de la población de Bogotá vive sola por lo que a las 636.230 personas del inicio solo 114.521 personas posiblemente tienen una problemática en cuanto a cuidar a sus mascotas.

Firma del responsable del producto:

REPRESENTANTE LEGAL

Nombre del Responsable del producto

JUAN MANUEL RODRIGUEZ MONTOYA

Firma:

Juan Manuel Rodriguez

13. LANZAMIENTO PRODUCTO MINIMO VIABLE

¿Que problema estas tratando de resolver?

Debido a la vida intensa de la humanidad hoy en día, ya sea por el trabajo o por viajes, no se genera el debido cuidado a las mascotas, por lo cual ocasiona una mala alimentación en las mascotas, esto quiere decir que no le sirven la comida a tiempo, la comida es vieja o no tienen la temperatura adecuada, por lo que se genera desnutrición y animales enfermos.



¿Quién es tu público objetivo?

En Bogotá aproximadamente hay 7,4 millones de personas, de los cuales el 61 % tienen mascotas señalado por un estudio de LR esto nos deja con 4'544.000, donde solo el 14% (estratos 4,5 y 6), debido al precio de nuestro producto, esto nos deja con alrededor de 636.230 personas de los cuales podrían tener mascotas. El 18 % de la población de Bogotá vive sola por lo que a las 636.230 personas del inicio solo 114.521 personas posiblemente tienen una problemática en cuanto a cuidar a sus mascotas.



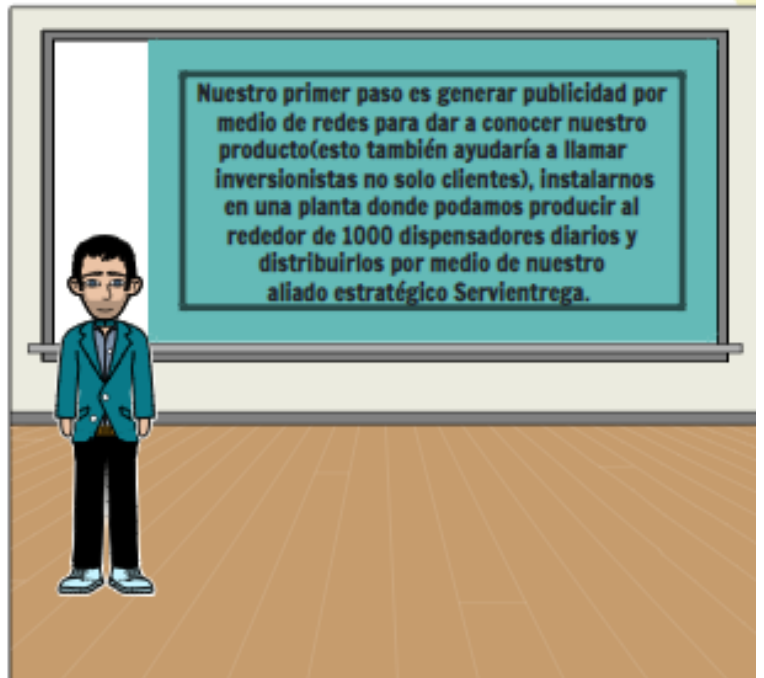
¿Cómo resolverás este problema?

Imagínate un dispensador de 3 divisiones; bebida, que podrás envasarlo en un recipiente, comida la cual podrá graduar la temperatura para el beneficio de tu mascota, este puede planificar las horas de comidas y el tamaño de las porciones, por último snacks (premios) uno diariamente, además de ello contará con una opción de audio y video la cual podrá llamar a su mascota por medios de conexión a internet y por otro lado se le añadirá un espacio donde se activará a las horas de la tarde un espacio de recreación para las mascotas por medio de un suspendedor de pelotas para el entretenimiento de tu mascota.



Cuál es el primer paso?

Nuestro primer paso es generar publicidad por medio de redes para dar a conocer nuestro producto (esto también ayudaría a llamar inversionistas no solo clientes), instalarnos en una planta donde podamos producir al rededor de 1000 dispensadores diarios y distribuirlos por medio de nuestro aliado estratégico Servientrega.



BIBLIOGRAFÍA

1. <https://www.zaplo.es/blog/iniciativa-empresarial/>
2. <https://www.entrepreneur.com/article/267029>
3. <https://rockcontent.com/es/blog/propuesta-de-valor/>
4. <https://dispensadordeagua.shop/partes-de-un-dispensador-de-agua/>
5. <http://biblioteca.usbbog.edu.co:8080/Biblioteca/BDigital/41058.pdf>
6. <https://co.pinterest.com/gomezsergioadri/dispensadores-de-comida-para-mascotas/>
7. <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/9148/CB-0527751.pdf;jsessionid=56B120C4706F60F920D5C17BA724098B?sequence=1>
8. <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/mascotas-en-los-hogares-de-colombia-en-2018/264423#:~:text=Seg%C3%BAn%20cifras%20de%20Ia%20consultora,sobre%20el%20crecimiento%20del%20negocio.>
9. <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/PP/SA/nacional-municipio-2017.pdf>

10. <https://www.fincaraiz.com.co/bodegas/arriendo/bogota/>
11. <https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/>
12. <https://www.mercadolibre.com.co/>
13. <https://www.alkosto.com/>
14. <https://www.ktronix.com/>
15. <https://www.ciencuadras.com/>
16. <https://www.metrocuadrado.com/>
17. <https://www.residuosprofesional.com/materiales-pila-reutilizables/>
18. <https://www.arrevol.com/blog/7-materiales-productos-reciclados-para-la-construccion-de-tu-vivienda>
19. <https://www.doggysmarket.com.co/mejores-marcas-de-comida-para-perros-en-colombia/>
20. <https://www.doofinder.com/es/blog/que-es-e-commerce>
21. https://www.mintrabajo.gov.co/prensa/mintrabajo-es-noticia/2019/-/asset_publisher/5xJ9xhWdt7lp/content/salario-m-c3-adnimo-para-2020-ser-c3-a1-de-877.802
22. <https://planetaperruno.com/comederos-automaticos-para-perros/>