

16 NOVIEMBRE DE 2020



CREACIÓN DE EMPRESAS II-50101

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Yenny Paola Baquiro Rojas

Omar David Vega Rodriguez

Samuel Segundo Rodriguez Salamanca

## COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Yenny Paola Baquiro Rojas identificada con cédula de ciudadanía No. 1121942936 de Villavicencio (Meta) y alumno del programa académico Administración de empresas, declaro que:

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



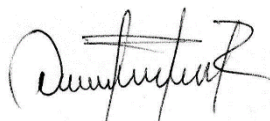
Firma: \_\_\_\_\_

## COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Omar David Vega Rodriguez con cédula de identidad 1023971281 de Bogotá DC y alumno del programa académico ingeniería de Sistemas , declaro que:

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

Firma:



---

## COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Samuel Segundo Rodríguez Salamanca con cédula de identidad 1233893646 de Bogotá DC y alumno del programa académico ingeniería de Sistemas , declaro que:

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

Firma: \_



## Tabla de Contenido

Introducción	10
Objetivos	11
Corto Plazo 2 años	11
Mediano Plazo (6 años)	11
Largo Plazo (11 años)	11
Claves Para el Éxito	11
Descripción de la Idea de Negocio	12
Modelo De Negocio	13
Segmentación	13
Costo y Precio	14
Recursos	15
Propuesta de Valor	15
Mecanismo de Entrega.	16
Fidelidad	16
Arquitectura del Servicio.	17
Smart Wi Fi Led.	17
Smart Camera	18
Interruptor Inteligente Luz Smart Wifi Light Switch Tp-Link Hs200	18
Cámara reconocimiento facial.	19
Central de alarma inalámbrica XR800/XR900.	19
Detector de humo.	20
Sensor de Movimiento Dual.	21
Ganancias Esperadas.	22
Cadena.	22
Modelo de Ventas por Internet.	24
Océano Azul.	24
Innovación Sostenible	27
PORTER	29
Amenaza de Nuevos Competidores	29
Poder de Negociación de los Cliente	30

Amenaza de Productos Sustitutos	30
Poder de Negociación de los Proveedores	30
MARKETING DIGITAL	31
MARKETING MIX	33
Estrategias Marketing Digital	34
Redes Sociales	35
Página Web	36
Publicidad por correo	36
Matriz De Desarrollo De Marca	37
Marca	39
Métricas Claves	40
Live Time Value	41
Estudio Técnico III	42
LOCALIZACION DEL PROYECTO	45
Macro localización	45
Micro localización:	46
Tamaño óptimo de la planta	46
Plano de infraestructura ANTERGOS	49
Referencias	51

## Índice de Tablas

Tabla 1.Hogares por estrato socioeconomico según localidades	13
Tabla 2. Numero de hogares por estrato socio economico segun UPZ 2009	14
Tabla 3. Costo y Precio	15
Tabla 4 Camara de Reconocimiento Facial	19
Tabla 5 Central de Alarma Inalámbrica.	19
Tabla 6 Detector de Humo	20
Tabla 7. Sensor de Movimiento Dual	21
Tabla 8 Ganancias Esperadas	22
Tabla 9 Requisitos de operación	47

## Índice de Figuras

Figura 1 Oceano Azul	25
Figura 2Matriz Eric	26



**Tabla de Ilustraciones**

Ilustración 1 Redes mas Usadas	32
Ilustración 2 Marketing MIX	33
Ilustración 3 Concurso Instagram	35
Ilustración 4 Inicio Instagram	35
Ilustración 5 Campaña Instagram	36
Ilustración 6 Campaña Correo	37
Ilustración 7 Marca Antergos	39
Ilustración 8 Plano de infraestructura	49

## **Introducción**

¿Conoce usted o ha oído hablar de Domótica? Es la capacidad de instalar un sistema inteligente y automático en las viviendas por medio de tecnología, generando seguridad, bienestar y comunicación.

En el presente documento daremos inicio a un modelo de negocio llamado ANTERGOS el cual por medio de análisis, estudios e investigación está encaminado a ser un emprendimiento de inteligencia artificial para viviendas en la localidad de Suba (Bogotá, Colombia) dando a conocer los mecanismos necesarios para la implementación de estas tecnologías en los hogares, por medio de un análisis de costos conocemos el valor de cada producto necesario para la automatización.

Presentando información específica del proyecto como los objetivos a corto, largo y mediano plazo; el desarrollo de un modelo de negocio; adicionalmente por medio de herramientas de análisis estratégico como: Océano Azul (MATRIZ ERIC), cinco fuerzas de Porter entre otros.

## **Objetivos**

### **Corto Plazo 2 años**

- Generar alianzas estratégicas con constructoras.
- Abrir mercado en la ciudad de Bogotá en los estratos 5 y 6.
- Publicitar y divulgar las ventajas de los hogares inteligentes

### **Mediano Plazo (6 años)**

- Crear Alianzas con inmobiliarias.
- Implementar operaciones en las cinco principales ciudades del país

### **Largo Plazo (11 años)**

- Empresa pionera en la implementación de hogares inteligentes a nivel nacional
- Cobertura a nivel nacional y generar alianzas para iniciar mercados internacionales

## **Claves Para el Éxito**

- Incremento en el valor del inmueble para una rápida comercialización
- Generación de espacios de confort de acuerdo con las necesidades del cliente
- Implementación de Inteligencia artificial en la Domótica
- Soluciones de seguridad para los inmuebles

## **Descripción de la Idea de Negocio**

ANTERGOS surge con el objetivo de mejorar la calidad de vida, el confort y la seguridad a través de la integración de entornos tecnológicos, informáticos y de programación que permitirá que el usuario tenga la posibilidad mantener el control sobre el hogar en todo momento.

Este modelo de negocio se centrará en la estructuración de una línea de productos de hogares inteligentes, entendida como la integración de sistemas de automatización para el hogar en la localidad de Suba de la ciudad de Bogotá. la línea de negocios pretende cubrir las necesidades de los clientes dentro de su propio hogar mediante un sistema automático que realice todas las funciones básicas del hogar tales como: Ahorro de energía, circuito cerrado de seguridad, confort (espacios ideales para el estudio, trabajo, entretenimiento familiar), entretenimiento, salud, Diagnosticar síntomas en una escala leve (refriados, llevar registros de pacientes diabéticos y hipertensos) estos datos son recopilados de procesos lógicos realizados por médicos y bases de datos con protocolos médicos que llevan a una temprana detección, registros faciales de cada uno de los habitantes del hogar, pagos y transacciones de recibos, compras mensuales de suvenires, ejecución de tareas mediante comandos de voz, capacidad de conmutar la electricidad dentro del hogar y Base de datos de los principales organismos de socorro.

Es importante destacar que al mercado que apunta este modelo de negocio aún se encuentra poco explotado y en vía de desarrollo, ANTERGOS pretende ofrecer la integración de nuevas tecnologías en sus hogares permitiéndoles abarcar el campo de inteligencia artificial en sus hogares.

## Modelo De Negocio

### Segmentación

Según un estudio realizado por el DANE: Proyecciones de población de Bogotá por localidades, muestra que la población de suba que es el sector al que va dirigido el proyecto, el total de población de los estratos 4, 5 y 6 consta de 9.487 personas, en los cuales se encuentran 98 mil viviendas

+

Localidad	Estratos							Total
	Sin estrato	Bajo - bajo	Bajo	Medio - bajo	Medio	Medio - alto	Alto	
1 Usaquén	1.661	5.122	15.861	44.876	40.802	19.823	25.779	153.924
2 Chapinero	350	1.828	5.912	3.742	19.119	4.796	17.915	53.662
3 Santa Fe	472	2.098	21.597	9.086	2.280	198	242	35.973
4 San Cristóbal	1.148	6.912	91.358	16.498		2	9	115.927
5 Usme	1.661	42.148	51.986	5	2	1	1	95.804
6 Tunjuelito	375	9	39.597	19.755				59.736
7 Bosa	804	15.558	131.883	3.746				151.991
8 Kennedy	5.241	4.318	149.904	121.582	1.898			282.943
9 Fontibón	1.691		20.316	52.252	34.660			108.919
10 Engativá	2.333	1.866	58.589	177.133	6.501			246.422
<b>11 Suba</b>	<b>3.206</b>	<b>881</b>	<b>122.504</b>	<b>110.289</b>	<b>36.244</b>	<b>33.997</b>	<b>3.390</b>	<b>310.511</b>
12 Barrios Unidos	209			43.102	19.475	2.150		64.936
13 Teusaquillo	229			8.555	42.734	2.121		53.639
14 Los Mártires	82		3.096	24.786	1.129			29.093
15 Antonio Nariño	617		2.407	26.033				29.057
16 Puente Aranda	1.853		27	75.732				77.612
17 La Candelaria	412	50	4.656	3.157				8.275
18 Rafael Uribe Uribe	1.197	9.608	49.866	47.315				107.986
19 Ciudad Bolívar	2.399	99.247	63.213	4.584	1	1		169.445
20 Sumapaz		856	460	164	60	31	40	1.611
<b>Total</b>	<b>25.940</b>	<b>190.501</b>	<b>833.232</b>	<b>792.392</b>	<b>204.905</b>	<b>63.120</b>	<b>47.376</b>	<b>2.157.466</b>

Tabla 1. Hogares por estrato socioeconómico según localidades. (Fuente: DANE, SDP-DICE : Proyecciones de población de Bogotá por localidades 2005-2015)

UPZ	Estratos							Total
	Sin estrato	Bajo - bajo	Bajo	Medio - bajo	Medio	Medio - alto	Alto	
2 La Academia						513	41	554
3 Guaymaral	363						363	726
17 San José de Bavaria	12			7.491	7.947	1.285		16.735
18 Britalia	45		782	17.297	623			18.747
19 El Prado	175		98	16.253	13.435	2.420		32.381
20 La Alhambra	97			-	122	14.080		14.299
23 Casa Blanca Suba	230		3.705	7.028	2.934	2.316	405	16.618
24 Niza	573			6.373	2.710	11.352	2.428	23.436
25 La Floresta	1			1.700	5.699	1.521		8.921
27 Suba	523		15.030	19.868	2.771	502	92	38.786
28 El Rincón	615	881	53.612	25.968			42	81.118
71 Tibabuyes	572		49.264	8.307				58.143
911 Rural Suba			13	4	3	8	19	47
<b>Total</b>	<b>3.206</b>	<b>881</b>	<b>122.504</b>	<b>110.289</b>	<b>36.244</b>	<b>33.997</b>	<b>3.390</b>	<b>310.511</b>

Tabla 2. Numero de hogares por estrato socio economico segun UPZ 2009 ( Fuente DANE, SDP-DICE: Proyecciones de población de Bogotá por localidades 2005-2015)

## Costo y Precio

Paquete Plata: este paquete estará compuesto por el diseño básico para la implementación de viviendas en este estarán incluidos los siguientes servicios: control de iluminación, circuito cerrado de televisión y adecuación de espacios familiares, este oscilara entre un rango de \$1.700.00 a \$5.000.00 el valor puede variar dependiendo de las necesidades del cliente.

Paquete Bronce: Integrará, control de Iluminación, ahorro de energía, seguridad, control de audio, climatización y adecuación de un espacio tecnológico este tendrá un costo de \$5.000.000 a \$7.000.000 el paquete puede variar de acuerdo con las necesidades del cliente.

Paquete Oro: estará compuesto de la siguiente manera, control de iluminación, circuito cerrado de televisión, adecuación de dos espacios (solicitados por el cliente), ahorro de energía, seguridad, control de audio, climatización y herramienta de inteligencia artificial este oscilara en costo de \$7.000.000 a \$10.000.000 dependiendo las necesidades del cliente

Producto	Aparellaje	
	Costo Empresa	Costo Cliente
Paquete Bronce	\$3.000.000	\$5.000.000
Paquete Plata	\$4.200.000	\$7.000.000
Paquete Oro	\$6.000.000	\$10.000.000

Tabla 3. Costo y Precio ( Elboración Propia)

### Recursos

A la hora de poner los recursos dentro de este proyecto, hay que tener en cuenta los siguientes aspectos antes de proceder a la instalación, como organización se debe realizar el pedido de los materiales necesarios a los proveedores con antelación con esto garantizaremos la disponibilidad de materiales, por lo que se situara un hito de pago antes de iniciar la instalación, el objetivo es financiar parte del material que será usado para la instalación , este tendrá un valor del 50% tras la contratación del servicio, considerando estas políticas proyectamos el siguiente valor **\$20.000.000** el cual será recaudado a través de bancos de emprendimiento financiados por el gobierno.

### Propuesta de Valor

Está enfocada en la innovación con tecnología de punta e inteligencia artificial, un servicio técnico de alta calidad y respaldo de garantía a un precio razonable que permita crear espacios con ahorro de energía, circuito cerrado de seguridad, confort, monitoreo, control de fugas, entretenimiento y salud. Para esto se desarrollarán líneas conformes a todas estas necesidades, las cuales se podrán integrar y enfocar en nuestros potenciales clientes, lo que

permitirá desarrollar proyectos de personalización, acordes con las necesidades de los clientes (espacios ideales para el estudio, trabajo, entretenimiento familiar).

### **Mecanismo de Entrega.**

ANTERGOS adaptándose a los cambios contara con trabajo in house donde se pretende atender inicialmente al cliente desde la comodidad de sus hogares, respondiendo a todas aquellas dudas que se tengan para la contratación del servicio, de esta forma se realizaran las propuestas de diseño personalizado que desee llevar a cabo en su hogar.

ANTERGOS contara con una despensa de almacenamiento, donde se encontrarán todos los productos a despachar. Nuestro equipo de instaladores rigiendo las políticas y el diseño del ingeniero, cargaran con los materiales correspondientes adecuando al plano proyectado, al finalizar la instalación es primordial realizar las pruebas en cada uno de los sistemas y de la interacción de todos ellos, este protocolo debe ser repetido en reiteradas ocasiones en presencia del consumidor garantizando la funcionalidad de cada uno de estos.

### **Fidelidad**

Para este modelo de negocio el relacionamiento personal con nuestros potenciales clientes juega un papel importante, al generar estos espacios nuestros colaboradores podrán ofrecer nuestros productos y servicios con plena seguridad y confianza, el estar bien presentados y con la habilidad de percibir las dudas que surjan al cliente y expresando sus respuestas con claridad y fluidez, generan confianza y credibilidad garantizando la venta.



### **Arquitectura del Servicio.**

Es una herramienta de inteligencia artificial basada en TensorFlow Object Counting API, capaz de realizar diversas funciones básicas que permitan a los usuarios tener el control dentro de su hogar y mantener el bienestar de sus habitantes, a continuación, las características de la herramienta.

- Diagnosticar síntomas en una escala leve (refriados, llevar registros de pacientes diabéticos y hipertensos) estos datos son recopilados de procesos lógicos realizados por médicos y bases de datos con protocolos médicos que llevan a una temprana detección
  - Detección y registros faciales de cada uno de los habitantes del hogar
  - Pagos y transacciones de recibos, compras mensuales de suvenires
  - Ejecución de tareas mediante comandos de voz
  - Capacidad de conmutar la electricidad dentro del hogar
  - Base de datos de los principales organismos de socorro

### ***Smart Wi Fi Led.***

No requiere hardware adicional - Lámpara inteligente Wi-Fi sin necesidad de hardware adicional  
 Anywhere y Anytime - Fácil configuración y control desde cualquier lugar con la aplicación Kasa gratuita  
 Ahorre Energía - Ahorre energía sin sacrificar brillo o calidad  
 Luz regulable - Luz blanca flexible regulable para iluminación personalizada  
 Compatibilidad - Compatible con Android, iOS y Amazon Alexa  
 Caja

Dimensiones 6.7 x 4.1x 3.1 in. (171\*104\*79mm ) Empacada en cajas al vacío. (tp-link, s.f.)

### ***Smart Camera***

- Conectividad inalámbrica de 300Mbps estable y rápida
- Con E-mail o FTP puedes activar notificaciones por detección de movimiento
- Instala fácilmente, configura y visualiza con tpCamera App en iOS o Android
- El tplinkcloud.com es un portal que te facilitara la visualización y la configuración (Tplink, s.f.)

### ***Interruptor Inteligente Luz Smart Wifi Light Switch Tp-Link Hs200***

Acceso Remoto: Controla tu iluminación doméstica desde cualquier lugar con tu smartphone o tableta utilizando la aplicación Kasa gratuita.

- Programación: Fija las luces para que se apaguen y se enciendan al amanecer, al anochecer o en cualquier momento que funcione con su horario diario.

- Modo Distancia: Haz que parezca que estás en casa cuando no estás; haciendo que tus luces se apaguen y se enciendan.

- Indicador LED: Encuentre el interruptor facilmente, incluso por la noche cuando todas las luces están apagadas (gadgetstore, s.f.)

#### **Smart Plug Wi-Fi con Monitoreo de Energía**

Acceso remoto - Controla los dispositivos conectados al Smart Plug siempre que tengas Internet a través de la aplicación Kasa en tu teléfono inteligente.

Programación - Programa el Smart Plug para encender o apagar según tus necesidades, tanto como encender las luces al anochecer o apagar al amanecer.

Monitoreo de Energía - Analiza los dispositivos en tiempo real y el historial del consumo de energía.

Modo a Distancia - Enciende y apaga tus dispositivos en diferentes momentos para dar la apariencia de que hay alguien en casa.

Control de voz con Amazon Echo - Amazon Echo (se vende por separado) permite controlar los dispositivos conectados al Smart plug usando tu voz. (tp-link, s.f.)

### ***Cámara reconocimiento facial.***

Resolución	Alta 720p
Visión nocturna	Leds infrarrojos
Rango de visión	25 mts
Resistencia al agua	Si

Tabla 4 Camara de Reconocimiento Facial.( Fuente: <http://www.qsee.cl/tienda/camaras/52-qd7010b.html>)

### ***Central de alarma inalámbrica XR800/XR900.***

Zonas inalámbricas	64 zonas
Zonas cableadas	2
Salidas	2
Códigos de usuario llaves/control remoto	64
Particiones	4
Grupos	4
Teclados	2
Lectores RFID	4
Memoria evento	1000
Números telefónicos	8 para SMS/vocales + 8 CMS

Comunicación	PSTN integrada, modulo IP, módulo GPRS/3G
Gestión a distancia	A través de la aplicación IOS- Android
Programación a distancia	A través de Pc software
Programadores temporizados	4 por cada día de la semana

Tabla 5 Central de Alarma Inalámbrica. ( Fuente : [https://www.ibdglobal.com/en\\_US/slides/slide/xr800-ficha-tecnica-amc-246/download](https://www.ibdglobal.com/en_US/slides/slide/xr800-ficha-tecnica-amc-246/download))

### ***Detector de humo.***

Sensor	Óptico mediante la dispersión de luz a través de las partículas de humo
Sensibilidad	Cumple con BS en 14604:2005
Fuente	No contiene material radiactivo
Velocidad de aire	Inmune al efecto de la velocidad del aire
Alimentación	Pilas de 9 voltios
Alarma	Sirena piezoeléctrica en la unidad
Intensidad de señal acústica	Mínimo 3 metros de distancia
Rango de temperatura	0° a 40° C
Rango de humedad	15% a 95% de humedad relativa
Fijación	Tornillos de fijación suministrados
Material plástico	UL94HB retardante de fuego
Dimensiones	145x120x45mm
Peso	200g
Garantía	5 años

Tabla 6 Detector de Humo.( Fuente: [https://www.ibdglobal.com/en\\_US/slides/slide/xr800-ficha-tecnica-amc-246/download](https://www.ibdglobal.com/en_US/slides/slide/xr800-ficha-tecnica-amc-246/download) )

**Sensor de Movimiento Dual.**

Rango de detección	65 pies (19.8 metros)
Protección contra desplazamiento	Si
Frecuencia de microonda	5.8 GHz
Campo de cobertura de visión	360° con 18 paneles
Altura de montaje	8.2 a 16.4 pies(2.5 a 5 metros)
Suministro de energía	12 VDC nominal
Consumo de energía	12 mA
Memoria de alarma	Si
Diámetro de rango seleccionable	65 pies/40 pies (20 metros/12 metros)
Dimensiones	5.4 X 3.6 pulgadas (138x92 mm)
Condiciones ambientales	-10° a 54° C
Seguro de palanca	ST400 (Opcional)
Estándares	UL, ULC

Tabla 7. Sensor de Movimiento Dual ( Fuente : Interlogix es parte de UTC Climate, Controls & Security, una unidad de United Technologies Corporation 208-3567-SP 2013/06 (75066))

### Ganancias Esperadas.

<b>Ingresos de Operación</b>	<b>Enero</b>	<b>Febrero</b>	<b>Marzo</b>	<b>Abril</b>
Ingresos por Venta	\$ 42,000,000	\$ 42,000,000	\$ 42,000,000	\$ 42,000,000
Costos de Ventas	\$25,000,000	\$25,000,000	\$25,000,000	\$25,000,000
<b>Utilidad</b>	<b>\$17,000,000</b>	<b>\$17,000,000</b>	<b>\$17,000,000</b>	<b>\$17,000,000</b>

<b>Gastos Administrativos</b>				
Personal	\$3,300,000	\$3,300,000	\$3,300,000	\$3,300,000
Arriendo y Servicios	\$1,380,000	\$1,380,000	\$1,380,000	\$1,380,000
<b>Total, Gastos</b>	<b>\$4,680,000</b>	<b>\$4,680,000</b>	<b>\$4,680,000</b>	<b>\$4,680,000</b>

<b>Gastos de Ventas</b>				
Personal	\$5,311,059	\$5,311,059	\$5,311,059	\$5,311,059
Página Web	\$ 500,000			
Capacitaciones	\$2,000,000			
Publicidad	\$1,300,000	\$1,300,000	\$1,300,000	\$1,300,000
<b>Total</b>	<b>9,111,059</b>	<b>6,611,059</b>	<b>6,611,059</b>	<b>6,611,059</b>

Tabla 8 Ganancias Esperadas( Fuente :Elaboración Propia )

### Cadena.

Según la revista Dinero (2012) el 19,93% de los 52.946 inmuebles en oferta se vendieron o arrendaron durante los cuatro años de seguimiento, mientras que el 2,70% continuó en oferta y tan sólo el 0,95% desistió del negocio, según la investigación contratada por El Libertador y efectuada por Galería Inmobiliaria. Un estudio contratado por El Libertador, realizado en 224.484 viviendas usadas de los estratos cuatro, cinco y seis, muestra que en enero de 2012 la cifra de inmuebles en oferta llegó 52.946, lo que representa el 23,59% del total analizado.

El promedio de avisos nuevos de “se vende” o “se arrienda” se mantuvo estable frente a la cifra de 1.502 registrada en el año 2011.

Del total de inmuebles negociados, el 61.3% correspondió a arriendo, en tanto que el porcentaje restante fue vendido. Se destaca el estrato seis, en donde el 65% de los inmuebles fueron arrendados.

Andrés Liévano, gerente general de El Libertador, aseguró que “este buen momento se debe, en parte, a que las inmobiliarias han entendido que deben mejorar su calidad y prestar mejores servicios. En la medida en que las inmobiliarias sigan mejorando su atención al cliente y empleen mejores estrategias de mercadeo y comunicación, el mercado seguirá creciendo”.

Por estratos, el estado de la oferta a enero de 2012 muestra una mayor participación en el estrato seis, donde el porcentaje de inmuebles con aviso en ventana fue de 3,7%, frente al 2,9% y 2,2% registrado en los estratos cuatro y tres.

Sin embargo, el estudio señala que durante el mes se presentó una disminución general, al comparar los porcentajes con las cifras del año anterior, que registraron porcentajes de 3,9%, 2,95% y 2,3% para los estratos seis, cinco y cuatro, respectivamente.

La composición de la oferta según el destino, que ha venido cambiando con el tiempo, muestra que en la actualidad el 52% de los inmuebles en oferta están para la venta y el 47%, para arriendo. Hace un año, el 50% de las viviendas estaban para arriendo y el 48% en venta, lo cual hace notar que hoy existe un mayor dinamismo en la venta de inmuebles, y una ligera disminución en el arriendo. (Dinero, 2012).

Teniendo claridad en este creciente y potencial mercado de finca raíz anteragos proyecta crear alianzas estratégicas con constructoras y inmobiliarias en la ciudad de Bogotá con la finalidad de ampliar nuestro nicho de mercado logrando, reconociendo a nivel capital en nuestro primer año de operación

### **Modelo de Ventas por Internet.**

Las pautas publicitarias cumplen un rol fundamental de nuestros potenciales clientes, implementando herramientas tecnológicas que permitan establecer publicidad y primeros posicionamientos en los principales motores de búsqueda y redes sociales orientados a nuestro nicho de mercado.

Es importante tener presente que dentro de este modelo de negocio la interacción con personas es necesaria, por medio de nuestra página web podremos crear sesiones virtuales en las cuales se pretende realizar la presentación del proyecto. Generar chat bot , foros y presentación de noticias referentes a la actualidad de casas inteligentes nos permitirá abrir la base para clientes futuros, se estimara montar un demo el cual permitirá la captación y promoción de nuestra promoción de servicios, dentro del apartado de servicios de venta, pretendemos facilitar los medios de pagos por medio de botones y herramientas como Paypal, Mercado Pago y PSE.

### **Océano Azul.**

ANTERGOS incursionará en la Localidad de Suba (Bogotá) con clientes potenciales de estratos 4,5, y 6; existen alrededor de 98mil viviendas. Realizando un análisis de competencia directa se establecen tres (3) empresas en la Ciudad de Bogotá.

- Solutek Informatica: Implementación del Outsourcing Tecnológico, marketing digital, variedad de productos, UPS.
- D.T.I Colombia: Gran variedad de productos y servicios, diseño y pagina web, instalación de UPS, control y ahorro energético.
- Datamet. Ingenieros: Ofrece seguridad, busca la implementación de métodos para hogares inteligentes.



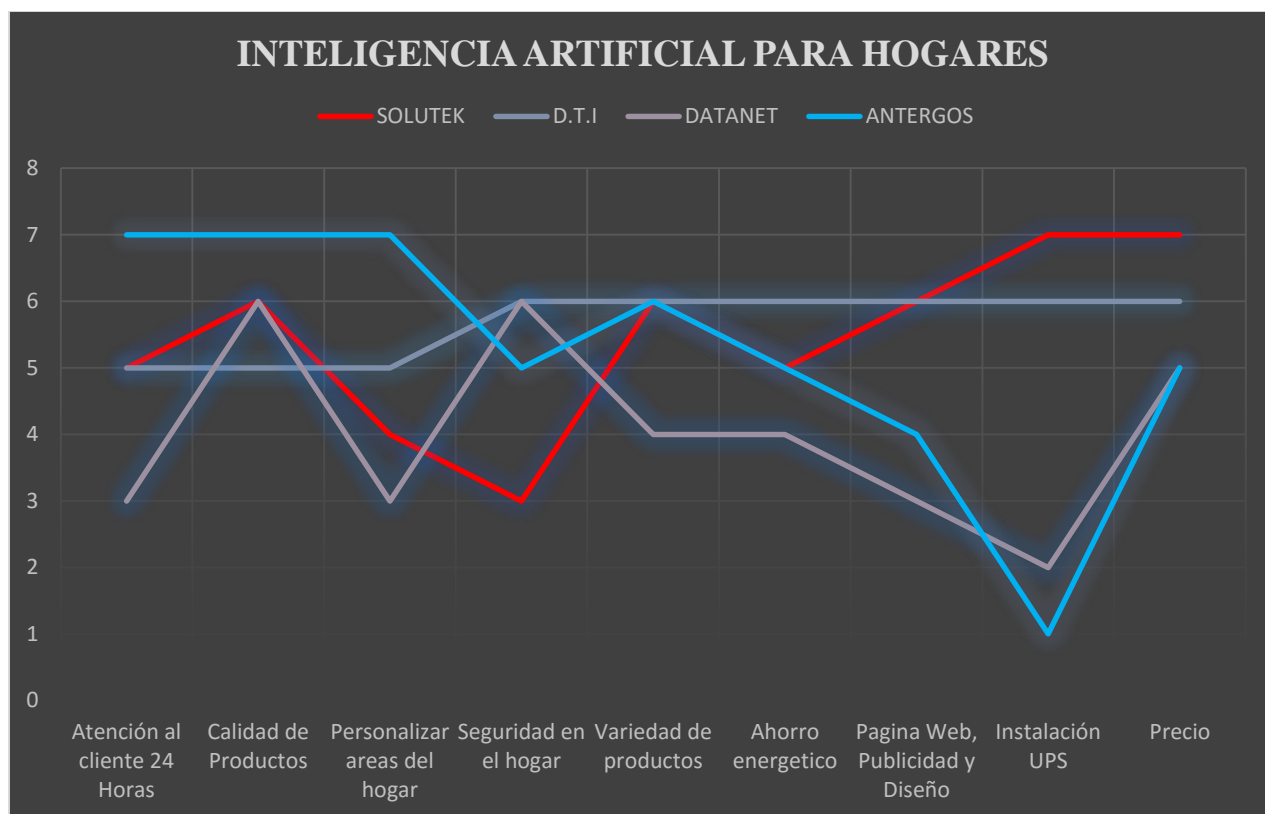


Figura 1 Oceano Azul ( Elaboración Propia )

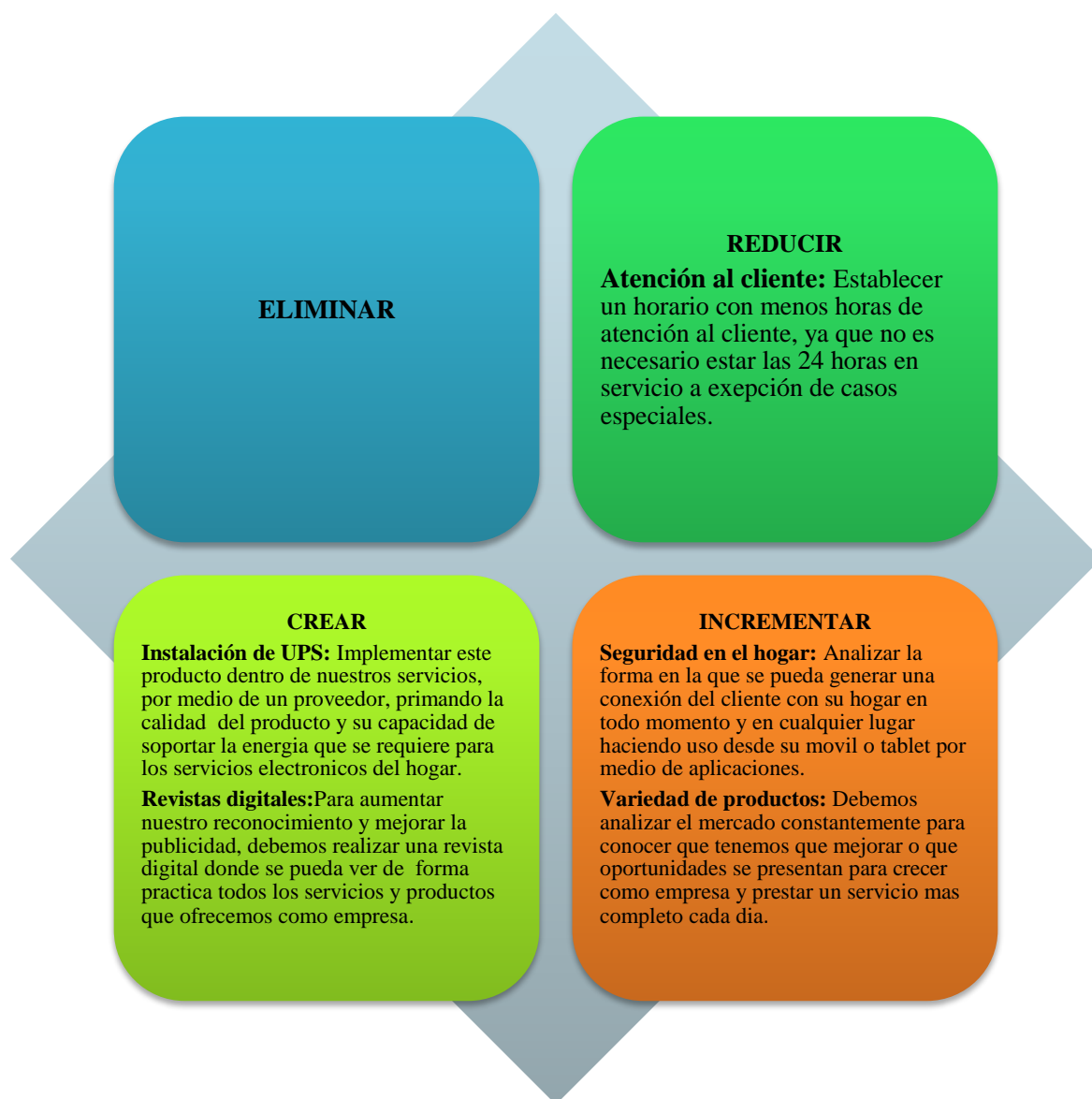


Figura 2 Matriz Eric. ( Elaboración Propia )

## **Innovación Sostenible**

ANTERGOS tendrá un factor de innovación en la sociedad y un impacto ambiental que se vera reflejado de la siguiente manera:

En primera medida nuestra idea de negocio es atacar el mercado de la localidad de suba a través de campañas que le permitan identificar al cliente la facilidad que podrán manejar sus hogares y minimizar gastos de servicios con el control adecuado de estos a través de nuestro software; por ejemplo:

**AGUA:** Nuestros productos de servicios, no están en la obligación de controlar la medida y el flujo de servicios en los hogares, pero si le permitirá al usuario tener un control mas detallado del consumo de agua en su hogar. Esto gracias al sistema que estará enlazado a todos los electrodomésticos y puntos de agua como la ducha. Este software permitirá la facilidad de detener, encender o reiniciar cualquier sistema que esté integrado, dándole al usuario total de su hogar.

**ENERGIA:** Todo nuestro servicio se alimenta de energía, lo cual hace pensar al cliente que su factura generara más gasto de lo habitual, sin embargo, ANTERGOS ofrece la capacidad de controlar todos tus puntos de electricidad permitiendo apagar o encender luces en tu hogar desde la comodidad de cualquier lugar del país, siempre se tenga una conexión a internet, pero estos puntos de vista son mas de control del humano. Para esto el sistema contara con controladores de tiempo dándole un periodo de vida a las funciones ejecutadas; es decir el software contara con la capacidad de identificar cuando los dispositivos asociados se encuentran en el hogar o fuera de él, permitiéndole hacer acciones programadas para disminuir el consumo de energía.

En segunda instancia, ANTERGOS trabaja de mano con el medio ambiente, ya que al ser una empresa prestadora de servicios y de instalación. No maneja una mano factura directa. Es decir, no generáramos impacto negativo al medio ambiente. En cambio, generaremos un impacto social, dando un sistema mas confiable, eficaz e inteligente. Esto se da gracias a que ANTERGOS tiene servicios de vigilancia. Es decir, al momento que se ingresa al hogar se generara una notificación a los dispositivos asociados, si en cierto tiempo no se notifica alguna acción el software se avisara a las autoridades correspondientes. Permitiendo una sociedad más tranquila y segura.

Por otro lado, los materiales que se utilizan para el marketing no son tangibles, ya que ANTERGOS usara un marketing digital, promocionándose por las diversas redes sociales, tv e internet. El marketing no digital no se considera por sus grandes gastos que genera tanto económicamente como ambientalmente.

Frente a las emisiones que puede generar ANTERGOS en el medio ambiente, son muy bajas, ya que la huella de carbono es muy baja, esto se presenta ya que es una empresa del sector de las TIC (Tecnologías de la información y de la Comunicación ), estas empresas contribuyen a reducir la huella ecológica en muchos sectores, no obstante los dispositivos utilizados tendrán una vida útil y luego generaran un huella de carbono, como resultado ANTERGOS generara un huella de carbono mínima comparado con otras empresas prestadoras de servicio, ya que presta su servicio desde la comodidad de la casa de los trabajadores con medidas de teletrabajo, atención al cliente por video conferencia.

El único factor que generaría un alza en la huella de carbono seria el sistema de transporte de la compañía para la instalación, ya que sería un transporte de gasolina el cual generara un índice más alto en la huella de carbono.

Por ultimo los residuos son un factor muy importante en el cual una empresa puede generar grandes ahorros con el reciclaje de sus productos. ANTERGOS a ser una empresa prestadora de servicios tecnológicos, su consumo en utilería tecnológica es alta, y esta demanda genera gastos y actualización inevitables, para ello ANTERGOS tendrá un área encargada para la manipulación y reutilización de dispositivos desechables, esto se opta para garantizar el uso máximo de los dispositivos y el control de residuos generados por la compañía.

ANTERGOS busca trabajar con una idea sostenible y siempre innovando en pro del medio ambiente, buscando soluciones eficaces a problemas complejos a través de la tecnología.

## **PORTER**

De acuerdo con (Empresas, Web y, s.f.) Porter le otorga un papel de primer nivel a las tecnologías en el desarrollo empresarial, con especial referencia a las tecnologías de la comunicación, que se pueden aplicar cvwon excelentes resultados a cualquier rubro de negocio y que constituyen un valioso aporte a la estrategia competitiva. De la correcta utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación podemos obtener varias ventajas, como entre otras:

- mejor control de nuestro plan empresarial
- mejor programación de la empresa
- mejor posibilidad de llevar a cabo investigaciones de mercado efectivas
- mejor capacidad de gestión producto de una medición más exacta del mercado.

### ***Amenaza de Nuevos Competidores***

La experiencia juega un para muy importante en cualquier organización que ya se encuentre posicionada en el sector, considerando esta ventaja tendrá mayor conocimiento del sector y contara con un equipo mucho más experimentad, esto es punto importante para las

nuevas empresas que quieran ingresar en este mercado, pero por medio de capacitación y selección de personal correcto se puede tratar de disminuir esta ventaja. El capital inicial no es muy alto para la inserción de la empresa y el fácil acceso a los canales de distribución permiten tomar nuevos contactos comerciales de forma sencilla.

### **Poder de Negociación de los Cliente**

Como modelo de negocios es fundamental la interacción personal, pretendemos mantener esta interacción por medio de nuestra plataforma generando video llamadas, foros de información, campañas tecnológicas y compras y ventas por nuestros principales canales de comunicación. Con funcionarios altamente capacitados y capaces de discernir ante cualquier duda de nuestros clientes, la confianza y credibilidad en nuestros servicios y colaboradores garantizaran las ventas.

### **Amenaza de Productos Sustitutos**

Dentro de este mercado existen muchos proyectos enfocados a la domótica, un de los más destacados es Alexa un dispositivo que permite realizar varias tareas dentro del hogar por comandos de voz, seguidamente podemos entrar la potente herramienta SIRI un asistente inteligente que permite realizar acciones rápidamente solo con dispositivos Apple. Teniendo en cuenta estos datos no existe una empresa que implemente tecnología enfocada a la herramienta TensorFlow, esto es debido a la mayor dificultad en la implementación de este servicio en la integración de hogares inteligentes.

### **Poder de Negociación de los Proveedores**

La confianza en los potenciales proveedores es primordial en nuestro modelo de negocio, buscamos proveedores mayoristas con la capacidad de atender nuestras necesidades en los

tiempos correspondientes en la capacidad de mantener en inventario los productos requeridos pedidas por el cliente final, En la actualidad este mercado tiene gran poder de negociación, aunque no todos contienen y disponen de los mismos productos, por los que la competencia entre ellos mismo es muy grande.

## MARKETING DIGITAL

Selman, H. (2017). *Marketing digital*. Ibukku. “El marketing digital consiste en todas las estrategias de mercadeo que realizamos en la web para que un usuario de nuestro sitio concrete su visita tomando una acción que nosotros hemos planeado de antemano”.

La referencia que hace Selman en el enunciado anterior hace referencia a todo el mundo de opciones que nos ofrece la red para hacer conocer nuestra idea de negocio, esto se puede lograr a través de distintas aplicaciones web o gestores de búsqueda que permitan encontrar nuestra pagina web con mayor facilidad.

ANTERGOS participa en diferentes maneras ante el marketing digital principalmente en redes sociales tales como Instagram <https://www.instagram.com/antergos.co/> y contiene su página web oficial en <https://antergos.herokuapp.com/> La cual está en versión beta con posibles mejoras.

El marketing en redes sociales ciertamente es el más popular y rentable en la actualidad, Según Branch (agencia de marketing digital) tomando en cuenta los usuarios de internet entre los 16 a los 64 años gastan aproximadamente 6 horas en internet y 3 en redes sociales. Consumiendo principalmente las siguientes aplicaciones:

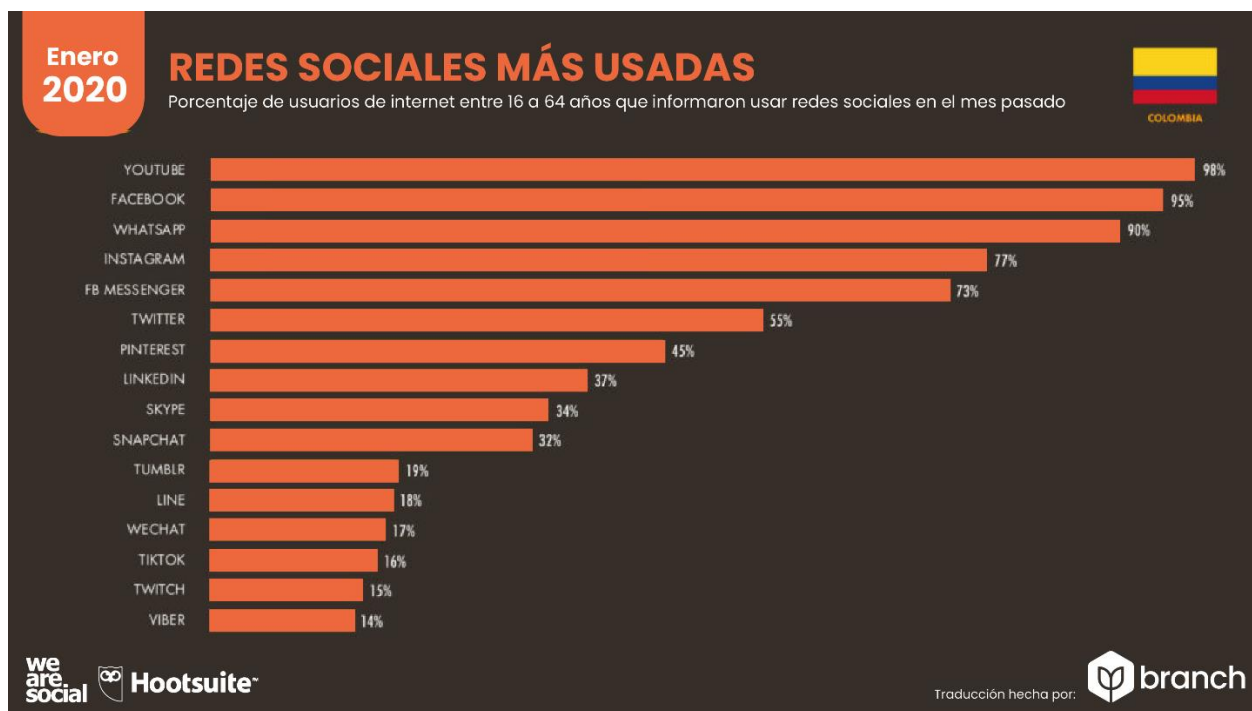
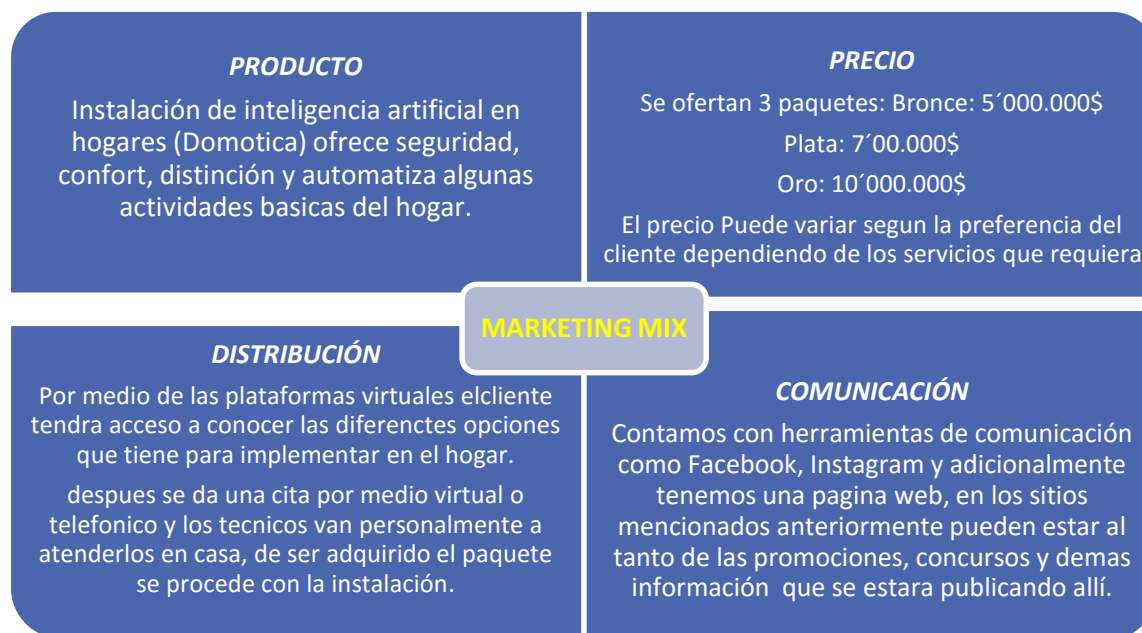


Ilustración 1 Redes mas Usadas



## MARKETING MIX



*Ilustración 2 Marketing MIX (Elaboración propia)*

El marketing mix se define como el conjunto de herramientas que se utilizan para implementar la estrategia de marketing previamente creada. Con el fin de llegar al público objetivo de la empresa utilizando estas cuatro variables: producto, precio, comunicación y distribución, lo que se llaman las 4P's también conocido como mezcla de la mercadotecnia.

Producto: ANTERGOS es un servicio que busca optimizar las rutinas diarias del hogar a través de tecnologías que faciliten el uso del hogar, los productos que se utilizan varían según el plan escogido, pero se da garantía de la vida útil de cada elemento utilizado en el desarrollo del servicio, las marcas de nuestros productos son de la más alta calidad, siempre satisfaciendo las necesidades del consumidor, No obstante todos los productos no tangibles como los software de implementación en los hogares son licenciados y garantizados.

Precio: ANTERGOS varia sus precios según el plan que desee escoger el paquete Bronce con un costo al cliente de \$5.000.000 el Paquete Plata con un costo de \$7.000.000 y Paquete Oro un total de \$10.000.000 esto fluctúa según los servicios que contiene cada uno de estos paquetes que se describió anterior mente.

Distribución: ANTERGOS contará con su servicio propio de transporte privado de instalación, el cual permitirá movilizarse a los diferentes sectores de la ciudad para con el fin de instalar los servicios y equipos necesarios en el paquete empleado por el cliente, por otra parte contaremos que la parte de asesoría al cliente el cual dispondrá de un horario de oficina. Esta sección estará dedicada a la atención al cliente, brindar soporte e integrar nuevos servicios a petición del cliente.

Comunicación: ANTERGOS cuenta con canales web que le permiten informar a los clientes sobre nuevos servicios o promociones, además cuenta con una página web, que permitirá recopilar datos del cliente con el fin de enviarle promociones y descuentos en sus servicios empleados, por otro lado se utilizara la gran participación de algunos influenciadores de baja reputación que nos permitan ayudar a dar a conocer nuestros productos. Además, se contemplara la opción de trabajar directamente con inmobiliarias para ofrecer los servicios directamente desde la compra de la propiedad, dando a conocer nuestro proyecto.

### **Estrategias Marketing Digital**

Nuestro plan de marketing se basa en generar alianzas estratégicas con constructoras en la ciudad de Bogotá y las TIC, de la siguiente manera:

## Redes Sociales

Actualmente la tecnología es primordial al momento de publicitar un negocio, por consiguiente, ANTERGOS cuenta con una página de Instagram esta plataforma nos permitirán publicitar anuncios, campañas y concursos para aumentar nuestros seguidores.

Asunto: Por medio de concursos que permitan a nuestro potencial clientes, adquirir productos, participando en estos sorteos lograremos captar la atención de nuestro segmento de mercado

<https://www.instagram.com/antergos.co/?r=nametag>



Ilustración 3 Concurso Instagram



Ilustración 4 Inicio Instagram



*Ilustración 5 Campaña Instagram*

## **Página Web**

<https://antergos.herokuapp.com/>

Dentro de nuestra página web, plateamos publicitar por medio de google adsense y posicionar en los principales motores de búsqueda nuestros servicios

## **Publicidad por correo**

MailChimp nos permitirá publicitar de manera masiva a nuestros potenciales clientes vía correo electrónico.

Asunto: Por medio de esta campaña logramos captar la atención de nuestros potenciales clientes lanzando promociones de nuestros paquetes de productos.

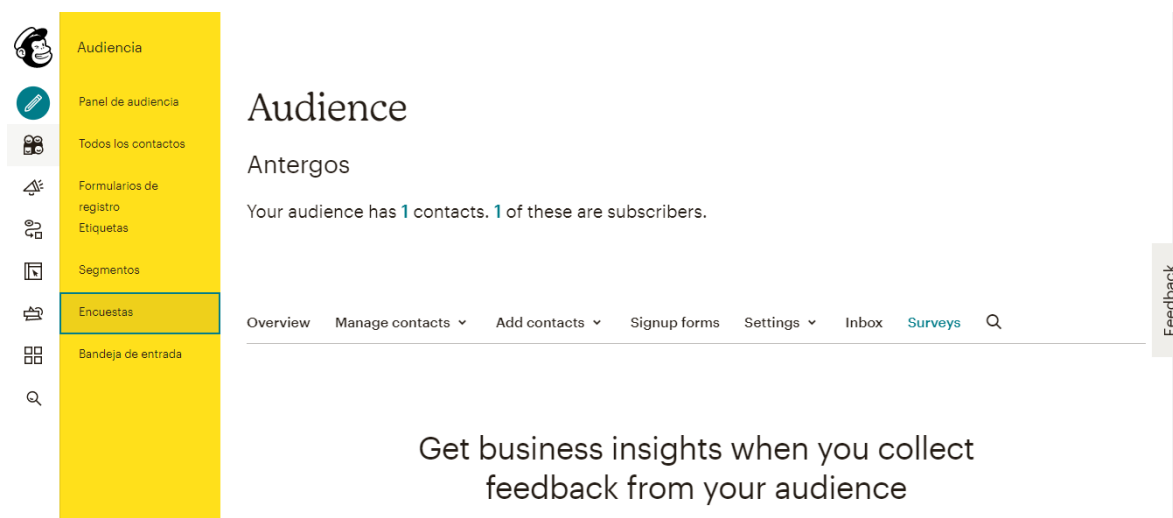


Ilustración 6 Campaña Correo

### Matriz De Desarrollo De Marca

Nombre de la idea: ANTERGOS

Pasos	Objetivos	Resultados
<b>Primer paso:</b> Diagnóstico de mercado	a. Identificación del sector b. Identificar marcas en competencia. c. Soluciones principales y alternativas. d. Tendencias del mercado	a. Automatización de viviendas, tecnología. b. Solutek-D.T.I. Colombia-Datanet ingenieros. c. Ahorro energético, Seguridad, aplicaciones de control. d. Las inmobiliarias deciden implementar la automatización

	e. Arquetipo de la marca	para generar un valor agregado en sus proyectos.  e. El sabio, gobernante.
<b>Segundo paso:</b>  Realidad Psicológica de la marca	a. Percepción de la marca de la competencia  b. Identificar variables de Neuromarketing	Tecnología e innovación, seguridad.
<b>Tercer paso:</b> Posicionamiento	a. Identificar top of mind.  b. Identificar top of heart	Top Mind Como organización el conocimiento profundo de las necesidades de nuestros clientes es fundamental, la lealtad que genera el crear espacios a la medida nos permitirá diferenciarnos. Nuestra competencia Solutek involucra el Top Hear generando lazos de confianza y emocionales al presentar la casa de los sueños para cada uno de sus clientes
<b>Cuarto paso:</b>  Realidad material de la marca	a. Traducir nuestra propuesta de valor en la marca  b. Definir el arquetipo de la marca	Sabios, confiables.
<b>Quinto paso:</b>  Estrategia de comunicación	a. Desarrolla acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que están ligadas a la medición tecnológica y de redes sociales.	a. Actualización de contenido en las redes sociales como: Instagram, Facebook, Twitter.  b. Realizar eventos en vivo para interactuar con posibles clientes, dando a conocer nuestra marca y los productos y servicios que ofrecemos de esta forma por medio de comentarios conocer las expectativas y necesidades

		que tiene el cliente frente al producto, adicionalmente promocionar algo en específico para llamar más la atención de los consumidores.
--	--	---

*Tabla 9 Matriz De Desarrollo De Marca*

## **Marca**



*Ilustración 7 marca ANTERGOS*

## Métricas Claves

Realizado nuestro Instagram se decidió contratar servicios por clic con los siguientes costos:

CAC = Gasto Total de captación **\$20.000** / Clientes Captados **60 =333,333**

Captación de clientes al iniciar la cuenta sin contrar el servicio por clic de pucidad



*Ilustración 8 Clientes Sin Captar*

En la siguiente grafica representamos con el aumento de seguidores en el rango de 1h contratando el servicio por clic



*Ilustración 9 Clientes captadados*



## Live Time Value

Producto	Aparellaje	
	Costo Mensual	Costo Semestral
Paquete Bronce	\$5.000.000	\$30.000.000
Paquete Plata	\$7.000.000	\$42.000.000
Paquete Oro	\$10.000.000	\$60.000.000

Tabla 10 Live Time Value

Como organización es importante conocer el valor que nos cuesta obtener un cliente y el costo durante la vida de consumo que tendrá sobre la marca, realizada nuestra investigación se determino que la captación de nuestros prospectos de clientes no es superior al LTV esto genera una proporción ideal entre el CAC y LTV generando una fidelización ideal en nuestro concepto de negocio.

### Estudio Técnico III

Tabla 11.

*La siguiente tabla presenta el proceso del servicio prestado por ANTERGOS*

Bien / Servicio: ANTERGOS				
Unidades para producir: 1				
Actividad del proceso	Tiempo estimado	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas
Configuración de Perfil Usuario	4 h	Ingeniero de Software	1	Servicio de Hosting, Internet banda ancha
Smart Wifi	12 h	Técnico en Sistemas	1	Smart Wi Fi Led, Kit destornillador, taladro tester, crimpadora de cableado
Smart Sensor / Cámara	12 h	Técnico en instalación de cableado estructurado	1	Smart Sensor, Kit destornillador, taladro tester, crimpadora de cableado
Smart Switch	24h	Tecnico en instalación de	1	Smart Sensor, Kit destornillador, taladro tester,

		cableado estructurado		crimpiadora de cableado, pelacables
Total	52h		3	

Tabla 11 Proceso de servicio ANTERGOS (elaboración propia)

<b>Bien / Servicio: Smart Wifi</b>				
<b>Unidades a producir: 1</b>				
<b>Actividad del proceso</b>	<b>Tiempo estimado de realización ( minutos / horas)</b>	<b>Cargos que participan en la actividad</b>	<b>Número de personas que intervienen por cargo</b>	<b>Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina ( Cantidad de producto/ unidad de tiempo)</b>
Configuración de Perfil Usuario	4 h	Técnico en Sistemas	1	Servicio de Hosting, Internet banda ancha
Smart Wifi	12 h	Técnico en Sistemas	1	Smart Wi Fi Led, Kit destornillador, taladro tester, crimpiadora de cableado
<b>Total</b>	16h		1	

Tabla 12 Smart Wifi (elaboración propia)

<b>Bien / Servicio: Smart Sensor /Cámara</b>				
<b>Unidades a producir: 1</b>				

<b>Actividad del proceso</b>	<b>Tiempo estimado de realización ( minutos / horas)</b>	<b>Cargos que participan en la actividad</b>	<b>Número de personas que intervienen por cargo</b>	<b>Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina ( Cantidad de producto/ unidad de tiempo)</b>
Configuración de Perfil Usuario	4 h	Técnico en Sistemas	1	Servicio de Hosting, Internet banda ancha
Smart Sensor / Cámara	12 h	Tecnico en instalación de cableado estructurado	1	Smart Sensor, Kit destornillador, taladro tester, crimpadora de cableado
<b>Total</b>	16h		1	

Tabla 13 Smart Sensor /Cámara (elaboración propia)

<b>Bien / Servicio: Smart Switch</b>				
<b>Unidades a producir: 1</b>				
<b>Actividad del proceso</b>	<b>Tiempo estimado de realización ( minutos / horas)</b>	<b>Cargos que participan en la actividad</b>	<b>Número de personas que intervienen por cargo</b>	<b>Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina ( Cantidad de producto/ unidad de tiempo)</b>
Configuración de Perfil Usuario	4 h	Técnico en Sistemas	1	Servicio de Hosting, Internet banda ancha
Smart Switch	12 h	Tecnico en instalación de cableado estructurado	1	Smart Wi Fi Led, Kit destornillador, taladro tester, crimpadora de cableado
<b>Total</b>	16h		1	

Tabla 14 Smart Switch (elaboración propia)

## Antergos

drv | November 16, 2020

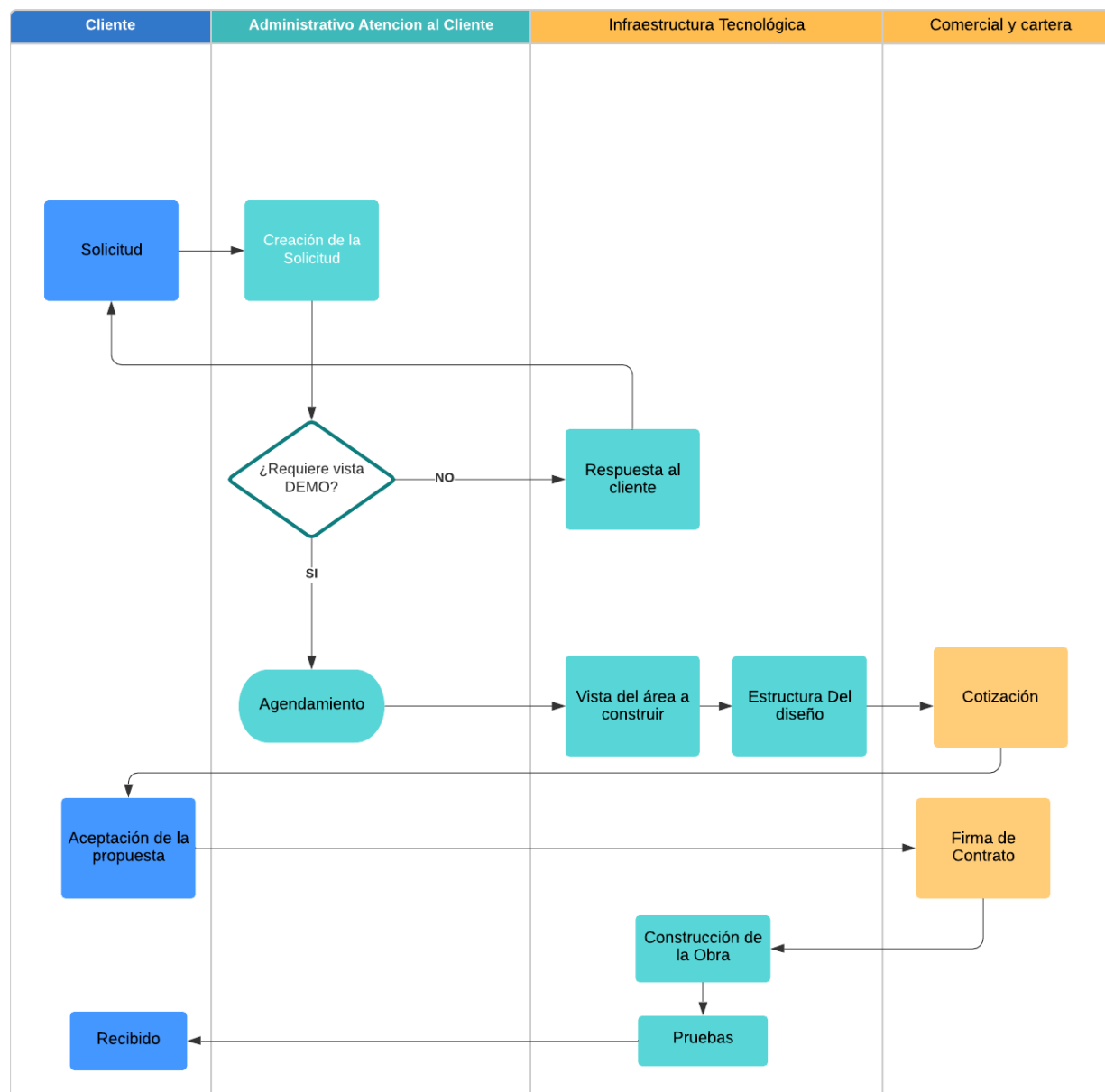


Ilustración 10 Flujograma de Proceso de servicio ANTERGOS (elaboración propia)

## LOCALIZACION DEL PROYECTO

### Macro localización

ANTERGOS encuentra una oportunidad de negocio en la localidad de Suba (Bogotá) debido al análisis del número de clientes posibles que podemos obtener en esta área.

**Factor geográfico:**

Suba es la localidad número 11 de la ciudad, se encuentra ubicada al noroccidente de la ciudad y es la cuarta localidad más extensa de la capital, con 10.056 hectáreas después de Sumapaz, Usme y Ciudad Bolívar, respectivamente. (Suárez, 2019)

**Factor social:**

El proyecto va enfocado a personas de estratos 4,5, y 6 que quieran implementar un cambio en sus hogares en cuanto a seguridad y confort.

**Factor económico:**

**Inversión:** El costo de arrendamiento del local de cual requerimos para la empresa es de 1'380.000\$ con los servicios incluidos; allí contamos con todos los servicios necesarios para nuestra empresa, tenemos acceso a luz, agua e Internet.

**Micro localización:**

**Ubicación y revisión del entorno:** Carrera 20 #187-40 localidad Suba, es un local comercial el cual se encuentra rodeado por algunos centros tecnológicos lo cual es un beneficio para nosotros como empresa, debido a que el flujo de personas será mayor a causa de encontrar más sitios comerciales cercanos.

**Tamaño óptimo de la planta**

Teniendo en cuenta que la Domótica es un oficio que no requiere de un tiempo máximo de construcción, se podría realizar la instalación de inteligencia artificial en aproximadamente 5 casas mensualmente, para esto debemos tener el almacén surtido con los elementos necesarios para el proceso de instalación.

Tabla 9

La siguiente tabla muestra los requerimientos de operación para el emprendimiento ANTERGOS

Tipo de activo	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Requisitos técnicos
Infraestructura y adecuaciones	Local	1	1'380.000\$	Cobertura de internet, luz y suministro de agua.
Maquinaria y equipo	Smart Wi Fi Led.	1	109.900\$	Luz flexible y ahorro de energía
	Interruptor Inteligente	1	80.000\$	-
	Central de alarma inalámbrica	1	229.900\$	Cobertura 64 zonas
	Switch Tp-Link Hs200	1	90.000\$	-
	Sensor de Movimiento Dual.	1	58.000\$	Rango de detección 65 pies
	Cámara reconocimiento facial.	1	300.000\$	Resolución alta 720P
	Equipo de comunicación y computo	Computador portátil	1	3'500.000\$
	Computador de mesa	1	1'540000\$	
	Impresora	1	580.000\$	Marca Epson L3110
	Teléfono	1	109.990\$	Inalámbrico
	Celular	1	400.000\$	Alta capacidad de almacenamiento
Muebles, enseres y otros	Escritorio de oficina	1	257.000\$	

	Sillas de espera	1	320.000\$	
	Estantería	2	277.000\$	Metálicas
	Archivador	1		
Otros (incluido herramientas)	Taladro	2	157.900\$	
	Voltímetro	1	55.000\$	Voltaje máximo de medición 30 voltios
Gastos pre-operativos	Registro		200.000\$	
	Apertura		2'000.000\$	

Tabla 1. Requerimientos de operación (Elaboración propia)

### **¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación?**

Si, este espacio es necesario para almacenar los productos que se requieren al momento de realizar la instalación de inteligencia artificial en el hogar del cliente, adicionalmente es necesario contar con un punto físico y que el cliente se sienta más seguro y confiado de nuestra empresa.

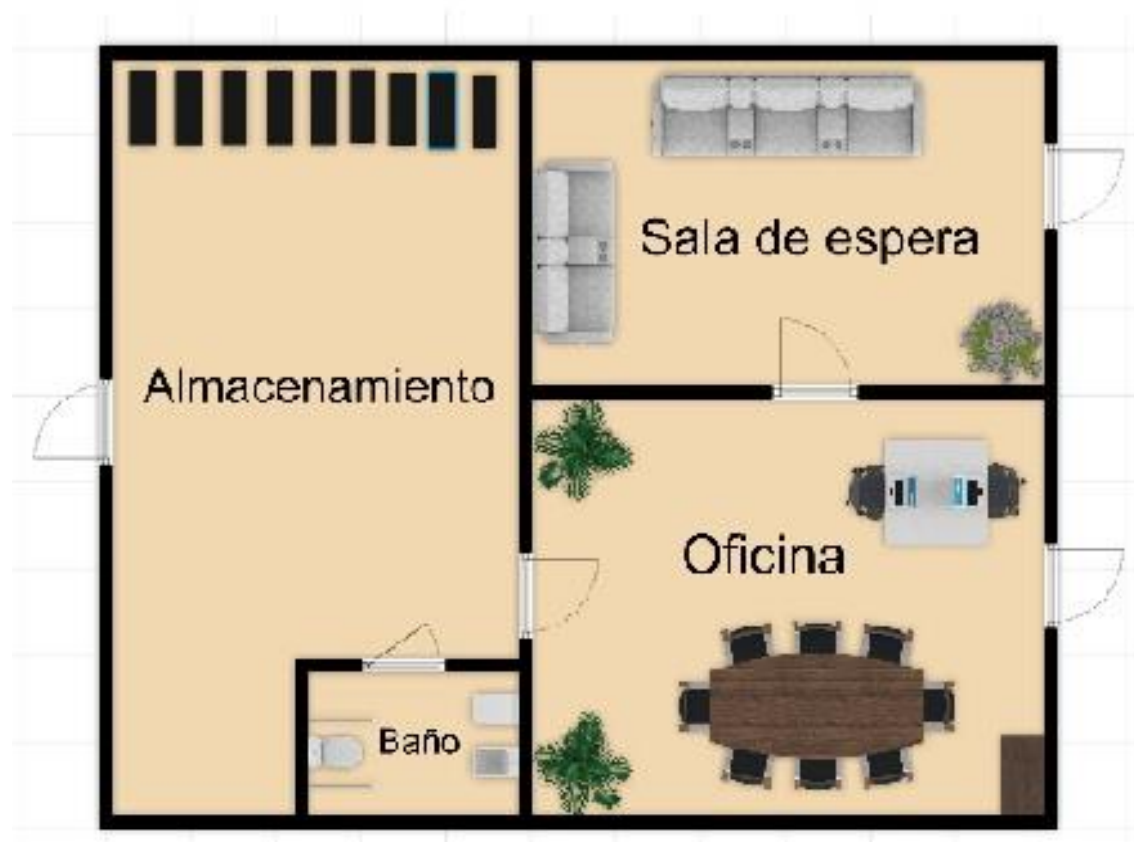
ANTERGOS no requiere de un área de producción pero si de almacén o bodega.

### **Condiciones técnicas de infraestructura:**

Se necesita un local que cuente con un área de almacenamiento, oficina de atención y sala de espera, que tenga los servicios de luz, internet y agua.



## Plano de infraestructura ANTERGOS



*Ilustración 8 Plano de emprendimiento ANTERGOS (elaboración propia)*

## **Conclusiones**

La domótica logra diferenciar, automatizar y hacer de nuestros espacios un lugar seguro y tranquilo, es un proceso sencillo que requiere de poco tiempo de instalación.

ANTERGOS tiene grandes oportunidades y es viable, teniendo en cuenta los análisis que se presentaron en el proyecto.

La implementación del marketing digital es indispensable en la actualidad para las empresas.

Las redes sociales son tanto aliadas como enemigas dependiendo del manejo que nosotros como empresa le aportemos.

## Referencias

- Dinero. (2012). *Oferta de vivienda usada en estratos altos llegó a 52.946 en Bogotá*.  
Obtenido de <https://www.dinero.com/>: <https://www.dinero.com/economia/articulo/oferta-vivienda-usada-estratos-altos-llego-52946-bogota/146886>
- Empresas, Web y. (s.f.). <https://www.webyempresas.com/>. Obtenido de [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/43561836/la-ventaja-competitiva-segun-michael-porter.pdf?1457563683=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLa\\_Ventaja\\_Competitiva\\_segun\\_Michael\\_Por.pdf&Expires=1599851165&Signature=Vw6UFn4Lluch2Es9nt~nmF4q](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/43561836/la-ventaja-competitiva-segun-michael-porter.pdf?1457563683=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLa_Ventaja_Competitiva_segun_Michael_Por.pdf&Expires=1599851165&Signature=Vw6UFn4Lluch2Es9nt~nmF4q)
- gadgetstore. (s.f.). <http://gadgetstore.ec>. Obtenido de <http://gadgetstore.ec/interruptor-hs200-tp-link.html>
- PLANEACIÓN, SECRETARÍA DISTRITAL . (2009). *Conociendo la localidad de Suba: Diagnóstico de los aspectos físicos, demográficos y socioeconómicos*. 2009. Bogotá D.c.
- tp-link. (s.f.). Obtenido de [www.tp-link.com](http://www.tp-link.com): <https://www.tp-link.com/co/home-networking/smart-bulb/lb100/>
- Tp-link. (s.f.). [www.tp-link.com](http://www.tp-link.com). Obtenido de <https://www.tp-link.com/co/home-networking/cloud-camera/nc200/>
- tp-link. (s.f.). [www.tp-link.com/co/](http://www.tp-link.com/co/). Obtenido de <https://www.tp-link.com/co/home-networking/smart-plug/hs100/>
- Selman, H. (2017). *Marketing digital*. Ibukku. Obtenido de [https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=kR3EDgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT10&dq=marketing+digital&ots=KIgDOt20qW&sig=zYqM4ZrNeofqiWSdA\\_WDqaKPo9M&redir\\_esc=y#v=onepage&q=marketing%20digital&f=true](https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=kR3EDgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT10&dq=marketing+digital&ots=KIgDOt20qW&sig=zYqM4ZrNeofqiWSdA_WDqaKPo9M&redir_esc=y#v=onepage&q=marketing%20digital&f=true)
- Branch, (2020) Estadística situación digital Colombia. Obtenido de <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2019-y-2020/#:~:text=El%20tiempo%20promedio%20que%20las,3%20horas%20y%2045%20minutos>.
- Bego Romero (2017) Marketing mix. Obtenido de <https://www.begoromero.com/que-es-marketing-mix/>