

Creación empresa o idea de negocio “INSTALACIONES ELECTRICAS MLL”

Municipio Bogotá-Cundinamarca

Luz Marina Hernández Cobos

Martha Gantiva Caro

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Grupo Distancia (sábados)

Opción de Grado 1

Bogotá, D.C. Marzo de 2017

Creación empresa o idea de negocio “INSTALACIONES ELECTRICASMLL”

Municipio Bogotá-Cundinamarca

Docente

Henry Martínez

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Grupo Distancia (sábados)

Opción de grado 1

Plan de Empresa

Bogotá, D.C. marzo 2017

Tabla de contenido

Introducción	4
Objetivo	5
Identificación de oportunidades en el mercado	6
Ciclo de adopción	7
Grafica del ciclo de adopción	8
Características adoptador temprano	9
Oportunidad de negocio	10
Construcción del pentágono	11
Segmento o grupo de clientes	12
Necesidades	13
Beneficios y expectativas	14
Identificar soluciones	15
Identificar inconformidades y frustraciones	16
Identificación del mercado	17
Pentágono (pentágono perfilacion del cliente)	18
Presentación de la propuesta	19
Conclusiones	20
Anexos: Entrevistas	

INTRODUCCIÓN

Este estudio es realizado con el objetivo de analizar la factibilidad de creación de una empresa de servicios Instalaciones de redes eléctricas, en el municipio de Bogotá, Departamento de Cundinamarca.

A lo largo de este escrito el lector encontrara, notas que mencionan los recursos y herramientas de negocio de Instalaciones eléctricas, su consulta facilitaran la adaptación de los modelos de plan de negocios a la situación particular de cada emprendedor/ampliar información sobre conceptos fundamentales en la creación, puesta en marcha y consolidación de una empresa.

Cada modelo desarrollara un proyecto empresarial, mostrando un resumen de lo técnico, comercial, viabilidad financiera y económica de la futura empresa con un objetivo presentar un completo documento.

OBJETIVO

Objetivo general:

- El principal objetivo de **INSTALACIONES ELECTRICAS MLL** es crecer cada día más hasta convertirse en una empresa muy grande la cual ayude a la economía de energía, y con esto al medio ambiente, poseer un equipo humano capacitado y eficiente.

Objetivos específicos:

- Evaluación de riesgos y planificación de las actividades preventivas se analiza cada uno de los puestos de trabajo de Instalaciones eléctricas MLL identificando los peligros a los que están expuestos y se establecen las medidas preventivas oportunas.
- Ofrecer los mejores precios pero siempre resaltando la calidad del servicio.

OPORTUNIDAD EN EL MERCADO:

Dado el crecimiento considerable del número de empresas familiares e industriales existentes en Bogotá (Cundinamarca), y el número de viviendas en estos lugares del municipio y que el servicio actual redes eléctricas en muchas ocasiones no funcionan bien, los tiempos de espera suelen ser prolongados para la visita técnica, no es suficiente ya que hoy existe el método de turno y este tiempo depende del tipo de arreglo que el cliente del turno anterior haya solicitado, además de la poca consideración que se tiene para el cuidado del medio ambiente, se plantea la siguiente pregunta:

Pregunta clave:

¿Es factible implementar el servicio de instalaciones eléctricas de redes a domicilio en el municipio de Bogotá debido al crecimiento industrial y residencial que está vivenciando en la actualidad?

Rta. Se cree que sería muy factible debido al crecimiento en el sector de la construcción y vendrían muchas oportunidades de trabajo, para aquellas empresas que se dedican en este sector de la electricidad.

¿Habrán suficientes personas que compren el servicio que se ofrece?"

Rta: Mirando el crecimiento de la economía y de la construcción si se vendrían mucha oferta de trabajo para este sector.

CICLO DE ADOPCION

Se encuentra en este grupo porque tiende a ser más cautelosos, conformado por personas más reflexivas a evitar riesgos, precavidos, a dar un paso más en espera que otros recomienden los productos una vez ya lo hayan experimentado ´para obtener más éxito en lo iniciado.

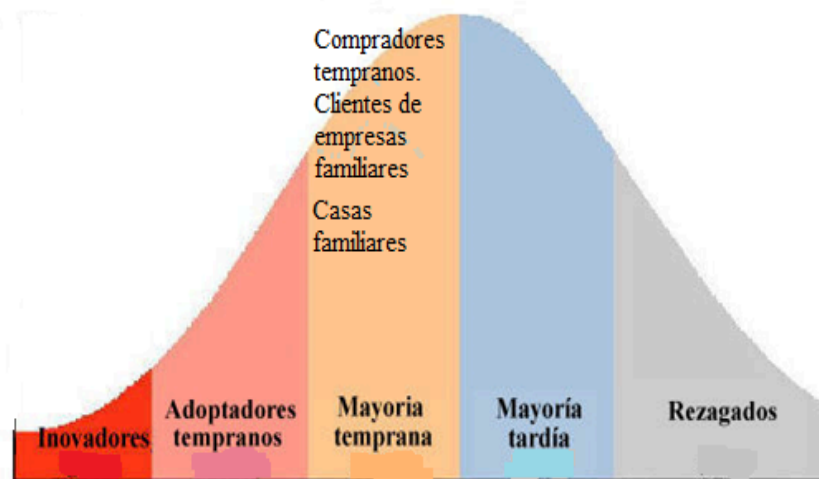
CICLO DE ADOPCION DEL SERVICIO

GRAFICA

Esta idea de negocio la encontramos en el ciclo de adopción temprana, porque ya sabemos que nuestros clientes serán las empresas familiares y casas de familia. “ADOPTADORES TEMPRANOS”

INSTALACIONES ELECTRICAS "MLL" (SERVICIOS)

CICLO DE ADOPTADORES



CARACTERISTICAS DEL ADOPTADOR TEMPRANO

- Dimensión del valor del producto que represente para el cliente
- Tener conocimiento del producto bien claro
- Ventajas y beneficios
- Motivación de compra que impulse al comprador tomar decisión.

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Para encontrar la oportunidad de negocio dentro de este segmento que se ha seleccionado es muy importante escuchar y entender al cliente y a los usuarios potenciales. Dado el crecimiento considerable del número de empresas familiares e industriales existentes en Bogotá (Cundinamarca), y el número de viviendas en estos lugares del municipio y que el servicio actual redes eléctricas en muchas ocasiones no funcionan bien, los tiempos de espera suelen ser prolongados para la visita técnica, no es suficiente ya que hoy existe el método de turno y este tiempo depende del tipo de arreglo que el cliente del turno anterior haya solicitado, además de la poca consideración que se tiene para el cuidado del medio ambiente, se plantea la siguiente pregunta:

¿Es factible implementar el servicio de instalaciones eléctricas de redes a domicilio en el municipio de Bogotá debido al crecimiento industrial y residencial que está vivenciando en la actualidad?

Rta: Evidenciando la necesidad de nuestros clientes vemos que si es factible la implementación de nuestros servicios ya que les ofrecemos un trabajo de excelente calidad, y las 24 horas.

PENTAGONO DE PERFILACION DEL CLIENTE:

CLIENTE:

Segmento de clientes: sector primario y secundario.

Pequeños clientes:

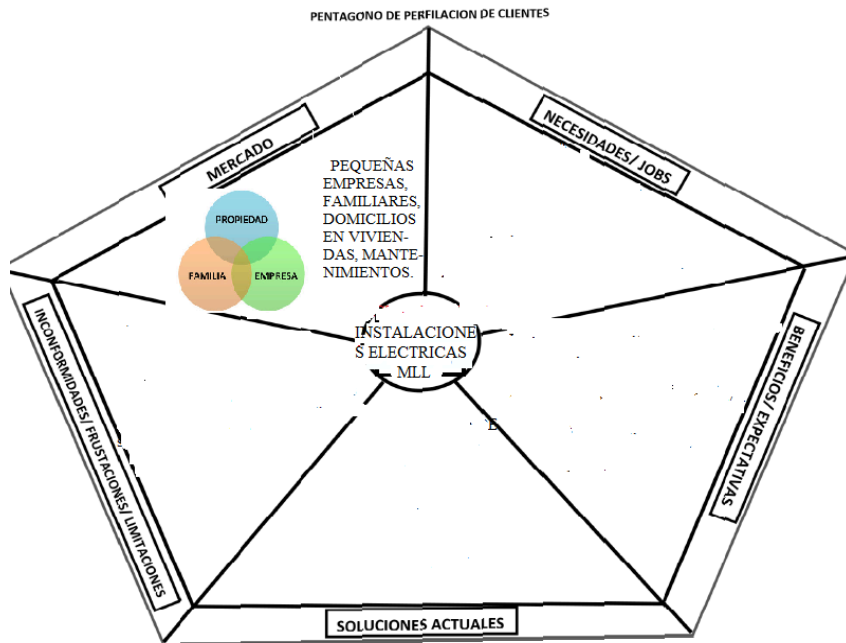
Acuden principalmente por la cercanía a solicitar el servicio, **casas familiares.**

Grandes clientes:

Empresas familiares en gran medida de servicio y mantenimiento de redes eléctricas.

Administración pública:

Contratación servicios por licitación.

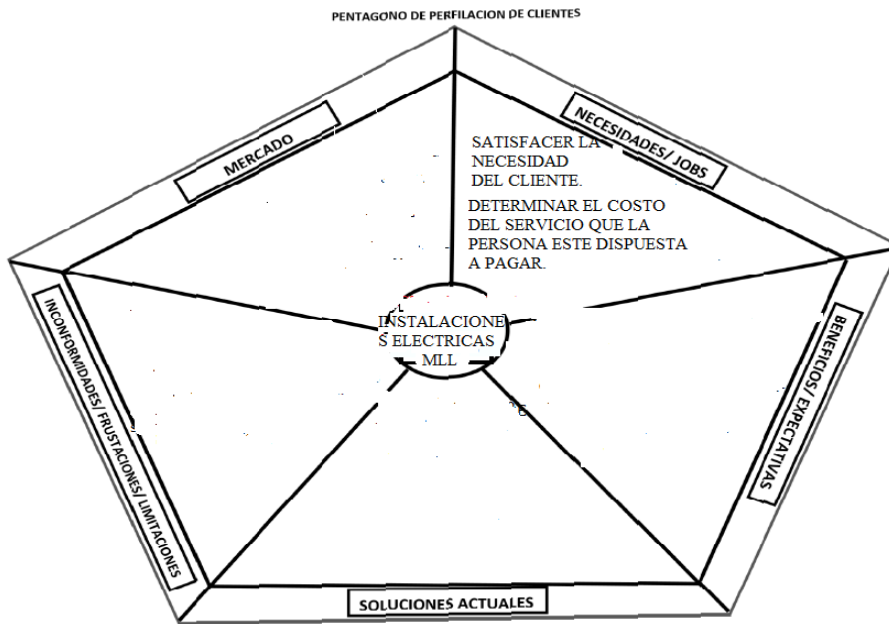


NECESIDADES:

¿CUALES SON LA NECESIDADES POR LAS CUALES SUS CLIENTES ESTAN COMPRANDO SUS PRINCIPALES SOLUCIONES?

- Satisfacer la necesidad del cliente, identificándole el servicio que se va a cubrir de manera que el cliente consumidor este de acuerdo con el precio y la calidad que se le ofrece.
- Algo que el cliente desconoce y si se le ofrece el cliente lo quiere.
- La necesidad puede ser determinar el valor o identificar el costo que la persona esté dispuesta a pagar por dicho servicio
- La búsqueda de un buen servicio y de calidad.
- Cumplimiento y honradez.

HIPOTESIS: Construcción de Pregunta: ¿CREEMOS QUE EL SERVICIO QUE UD ESTA UTILIZANDO LE ESTA CAUSANDO MOLESTIAS POR LA MALA CALIDAD DEL SERVICIO PRESTADO?



BENEFICIOS, EXPECTATIVAS RESULTADOS

Beneficios:

- Precios cómodos
- Buen servicio de calidad
- Ofertas,
- Servicio las 24 horas

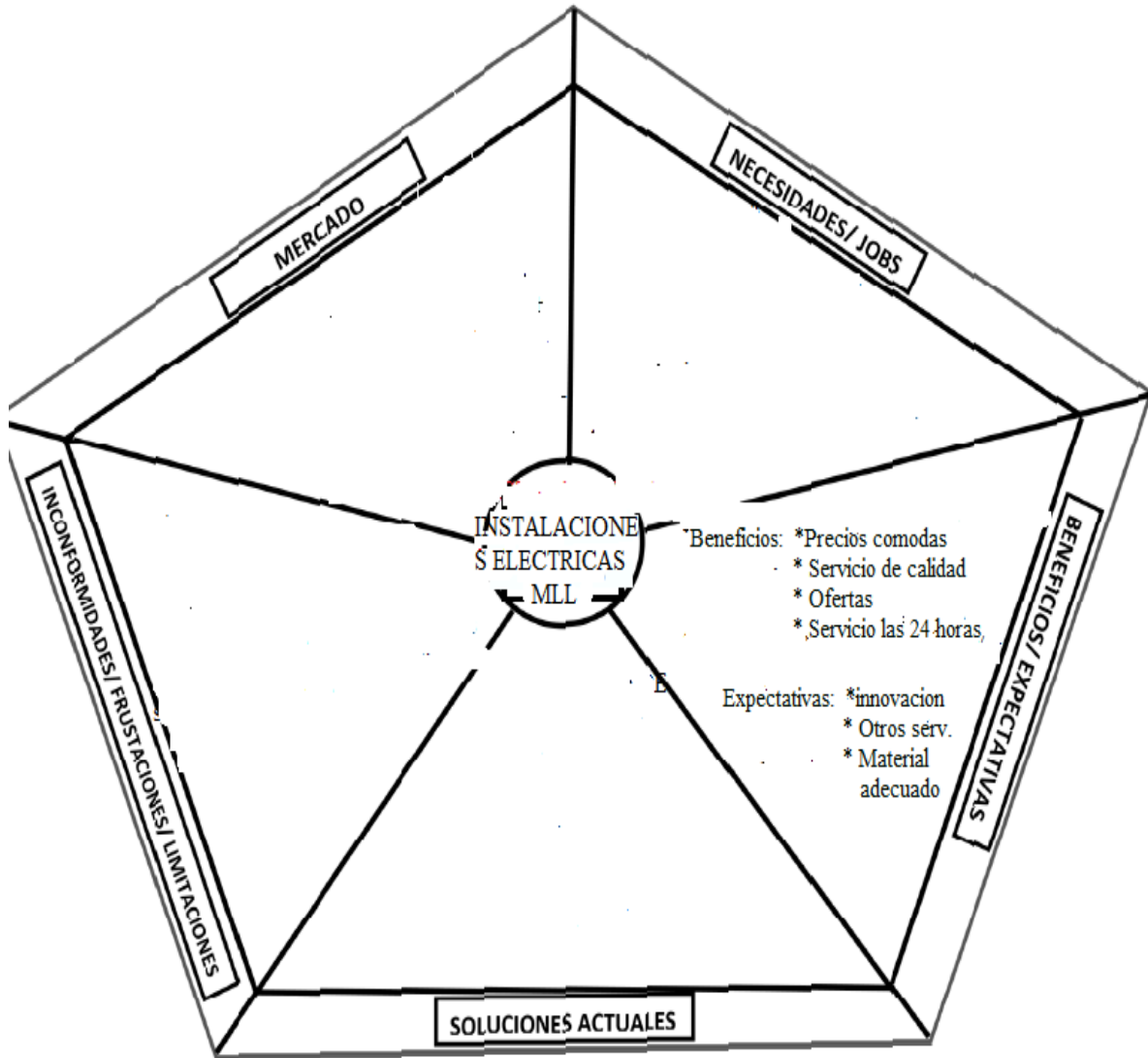
Expectativas:

- Innovaciones
- Otros servicios
- El uso de materiales adecuados y de buena calidad.

RESULTADOS:

- Se espera que con todos los beneficios y expectativas de resultados excelentes y una prestación del servicio las 24 horas del día.
- Reducir el mal manejo de las redes eléctricas y la manipulación de la energía.
- Reducir las fallas en las plantas eléctricas de las empresas familiares.

PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES



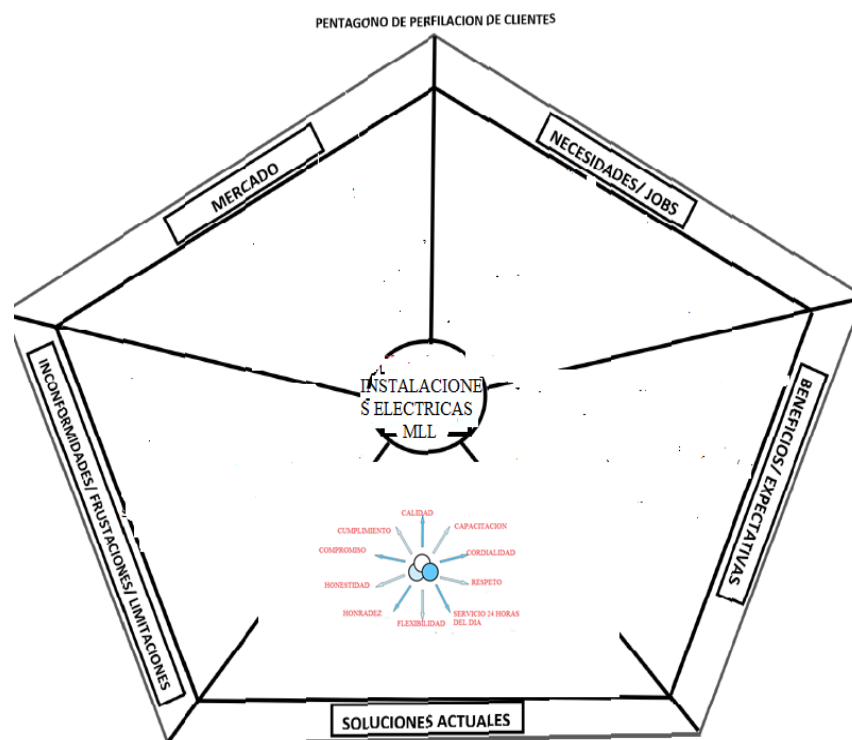
IDENTIFICAR SOLUCIONES ACTUALES

Como solucionamos actualmente la necesidad del cliente?

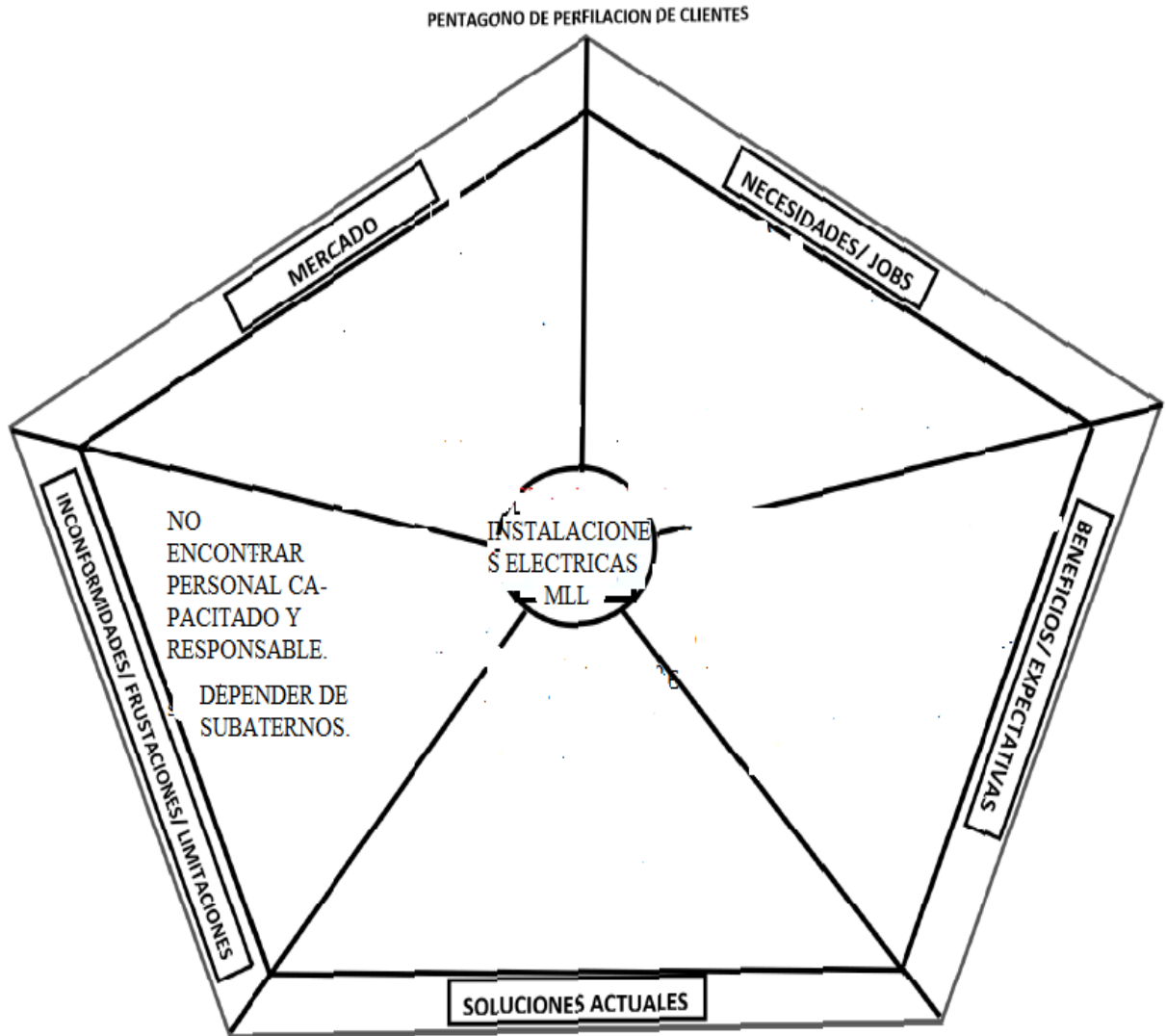
Prestándole el servicio que el necesita y garantizándole el trabajo, dándole garantías de un buen servicio.

HIPOTESIS:

Creemos que empresas como INSTALACIONES ELECTRICAS MLL cubre todas las necesidades de mantenimientos eléctricos de nuestro municipio (ya que esta empresa tiene autonomía presupuestal para cubrir todo).

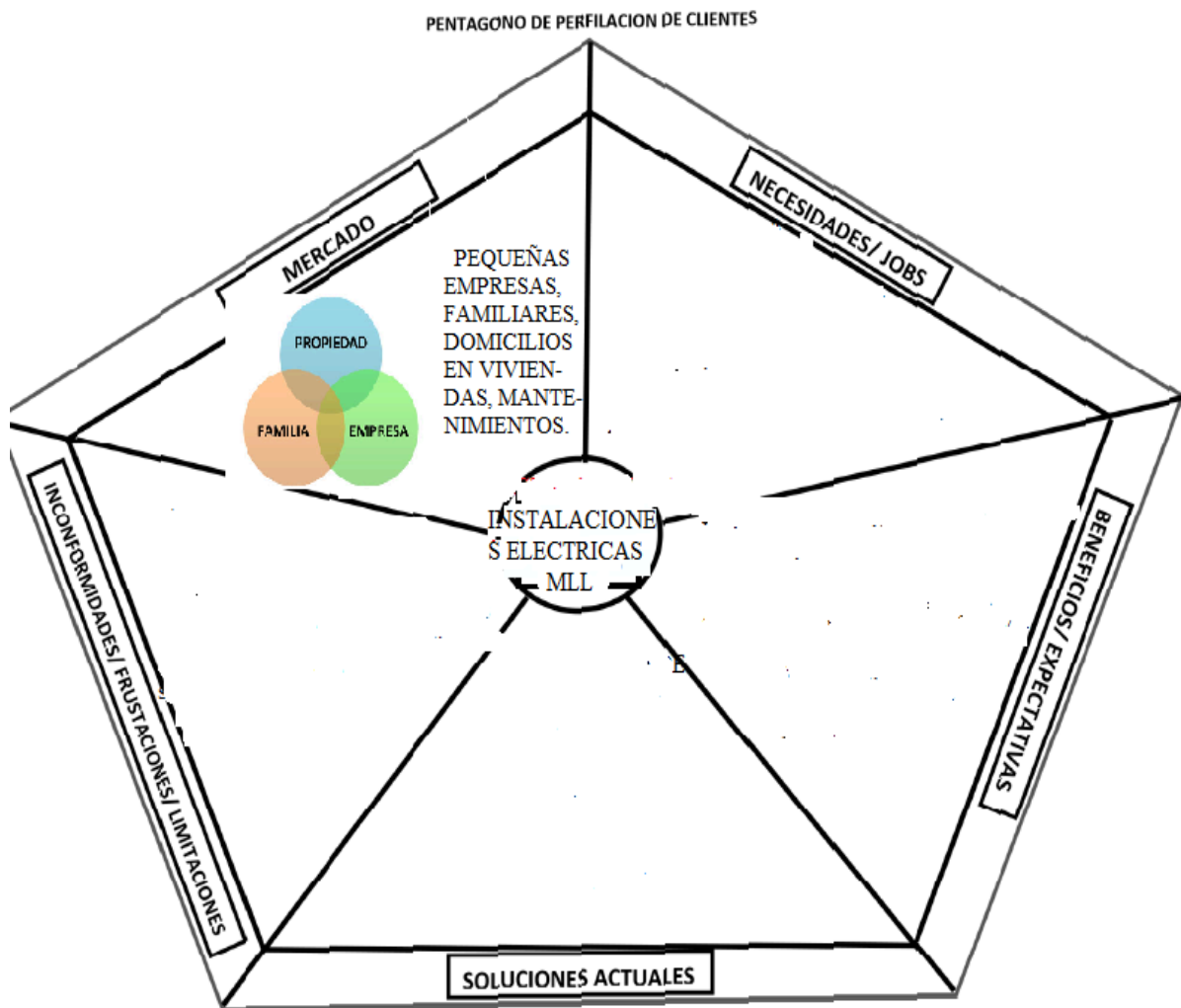


IDENTIFICAR INCONFORMIDADES Y FRUSTRACIONES



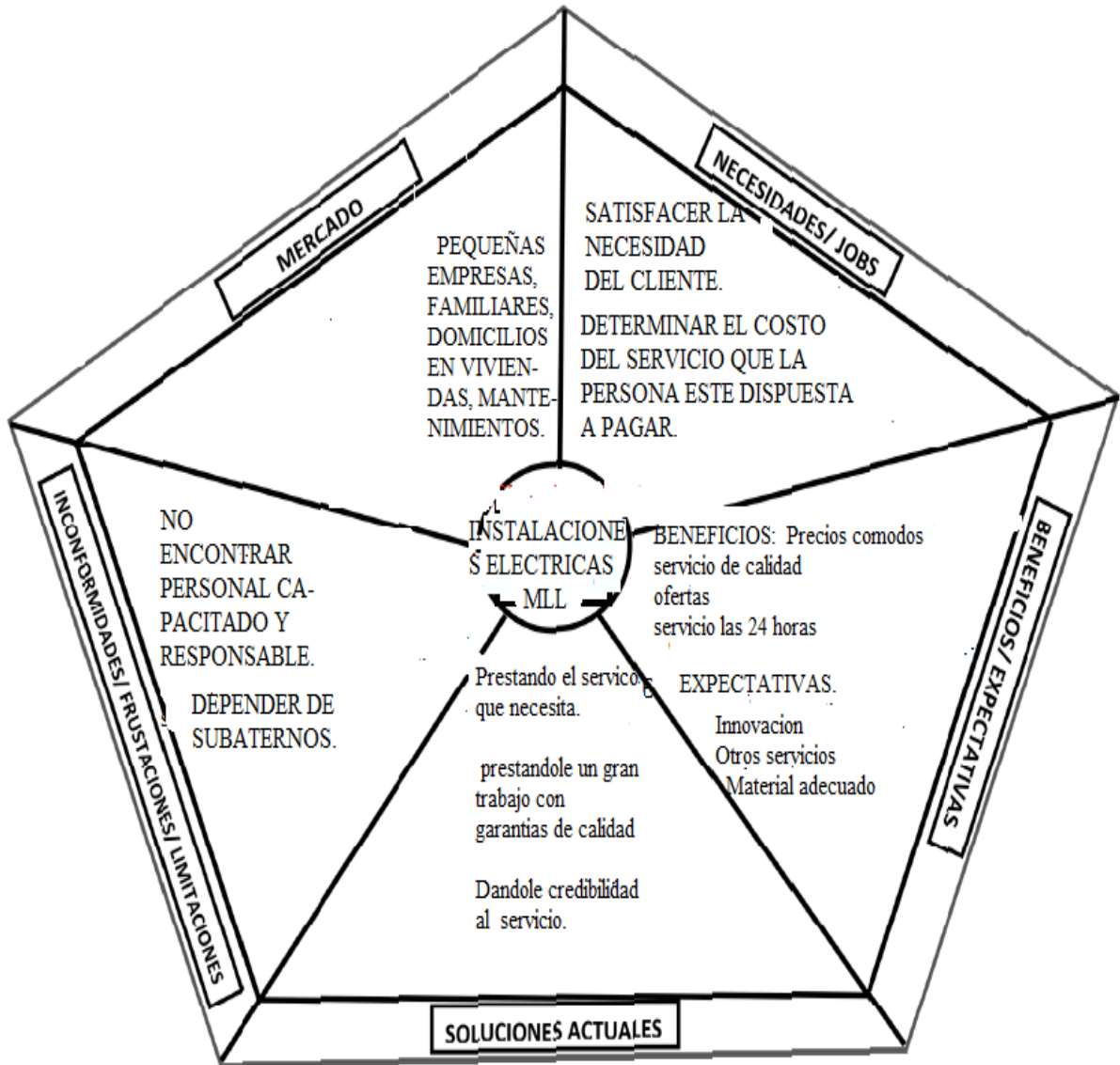
IDENTIFICACION DEL MERCADO

Segmento de clientes: sector primario y secundario



PENTAGONO DE PERFILACION DEL CLIENTE

PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES



PRESENTACION DE LA PROPUESTA

La puesta en marcha de la empresa de Instalaciones Eléctricas, mantenimientos y servicio de redes en la ciudad de Bogotá, (COLOMBIA), tiene como actividad presta de servicio integrales y de montajes eléctricos residenciales y familiares cableado estructurado y mantenimiento de redes eléctricas, dirigidos principalmente a particulares, pequeños negocios y empresas familiares, no descartamos la oportunidad de participar en licitaciones propuestas por la administración pública.

El reto personal es la oportunidad del auto ejemplo, aportar la experiencia en la rama y dirigir nuestro propio negocio o proyecto empresarial, con personal altamente calificado. Siendo conscientes de que vamos a encontrar con un gran número de competidores, pero consideramos que la presentación de nuestro servicio diferenciado y una calidad superior puede ser la clave de nuestro éxito.

CONCLUSIONES

El proyecto que realizaremos contribuirá de manera muy importante para identificar y resaltar los puntos que hay que cubrir y considerar para llevar a cabo una implementación exitosa.

Nos deja muchas cosas importantes que reflexionar y muchas otras se han reforzado como puntos para llevar a cabo una buena implementación del servicio.

En la introducción de este documento se habla sobre cuáles son los objetivos que se desean lograr con el proyecto, y mencionamos que una parte importante de la empresa es brindar un servicio de calidad al cliente, ya que es más caro conseguir nuevos clientes que mantener a los actuales.

Otro punto que consideramos clave para llevar a cabo un proyecto como este, consiste en dar una buena capacitación a los empleados, si se hace todo correctamente para desarrollar las actividades pero no le damos las herramientas necesarias para que trabajen es muy probable que todo el trabajo realizado se venga abajo, haciendo que todos los beneficios que se tienen en mente no solo no se cumplan sino que tal vez empeoren, si la gente ya expreso que es lo que necesitan como herramienta de apoyo para trabajar y además tienen la capacitación para hacer uso de estas es muy probable que las tareas se realicen con mayor confianza y exactitud.

Conforme sea realizado este proyecto se va percatando de muchas cosas que no se habían considerado, que se ignoraban. Podemos ver cómo hemos venido mencionando la importancia de saber las necesidades de la gente, pero también podemos detectar algunos puntos clave para afianzar muchos procesos, detectar áreas de oportunidad para mejorar el

servicio al cliente en distintas empresas y tener una visión más clara de la funcionalidad de la empresa, saber que existen gastos que se pueden disminuir.

El tiempo que las personas utilizan en encontrar información para poder solucionar problemas o tomar decisiones.

Hay muchas cosas que podríamos mencionar que aprendimos a lo largo de este proyecto, pero lo más importantes creemos que las hemos mencionado. Sin embargo consideramos que las más importantes de todas es llevar a cabo antes que nada una planeación de lo que se quiere realizar. Y que se espera obtener cuando se lleva a cabo tanto el producto como el servicio

Que se va a ofrecer así como también,

Sin embargo la experiencia adquirida podemos decir que siempre es mucho mejor llevar a cabo un análisis de las distintas posibilidades para reducir el riesgo de que las cosas no salgan de la manera que se espera, llevar a cabo ese análisis detallado como el que se realizó en este proyecto incrementa en gran proporción las probabilidades de tener éxito ya que de antemano se conoce lo que se quiere lograr y como se va a hacer para lograrlo.

