



APPNIMAL

LEIDY YICELA MONTOYA OTALVARO

EDINSON JAVIER BERMUDEZ FLORES

INSTAGRAM

<https://instagram.com/appnimal.colombia?igshid=rv6rw7jq51xa>

Yo leidy Yicela Montoya Otalvaro identificada con C.C 1005781128 y Javier Bermúdez Flores identificado con C.C 1110597099 del programa de administración de empresas de la sede Ibagué Tolima, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro 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 hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas. Firma

INTRODUCCION

Lo que se pretende es crear una aplicación donde se pueda facilitar el proceso a la adopción de mascotas en estado de abandono, generando un cambio efectivo en la conciencia de la sociedad para acabar con la humillación y el abuso que sufren millones de animales día a día. Brindándoles un lugar donde puedan tener una rehabilitación física y psicológica, y puedan ser entregados en perfecto estado a su nueva familia.

La motivación para realizar este trabajo fueron estos animales que, por culpa de humanos irresponsables terminaron sufriendo y muriendo en las calles. Sin embargo, se ha visto el creciente y aumento de fundaciones sin fines de lucro que se preocupan de ellos e intentan resolver con sus escasos recursos esta problemática

Esta investigación se realiza de acuerdo a la situación actual que ya existe en la tenencia responsable de mascotas, en la cual se muestra la labor que ha realizado el gobierno y el trabajo que hacen cientos de voluntarios para ayudar a los animales abandonados.

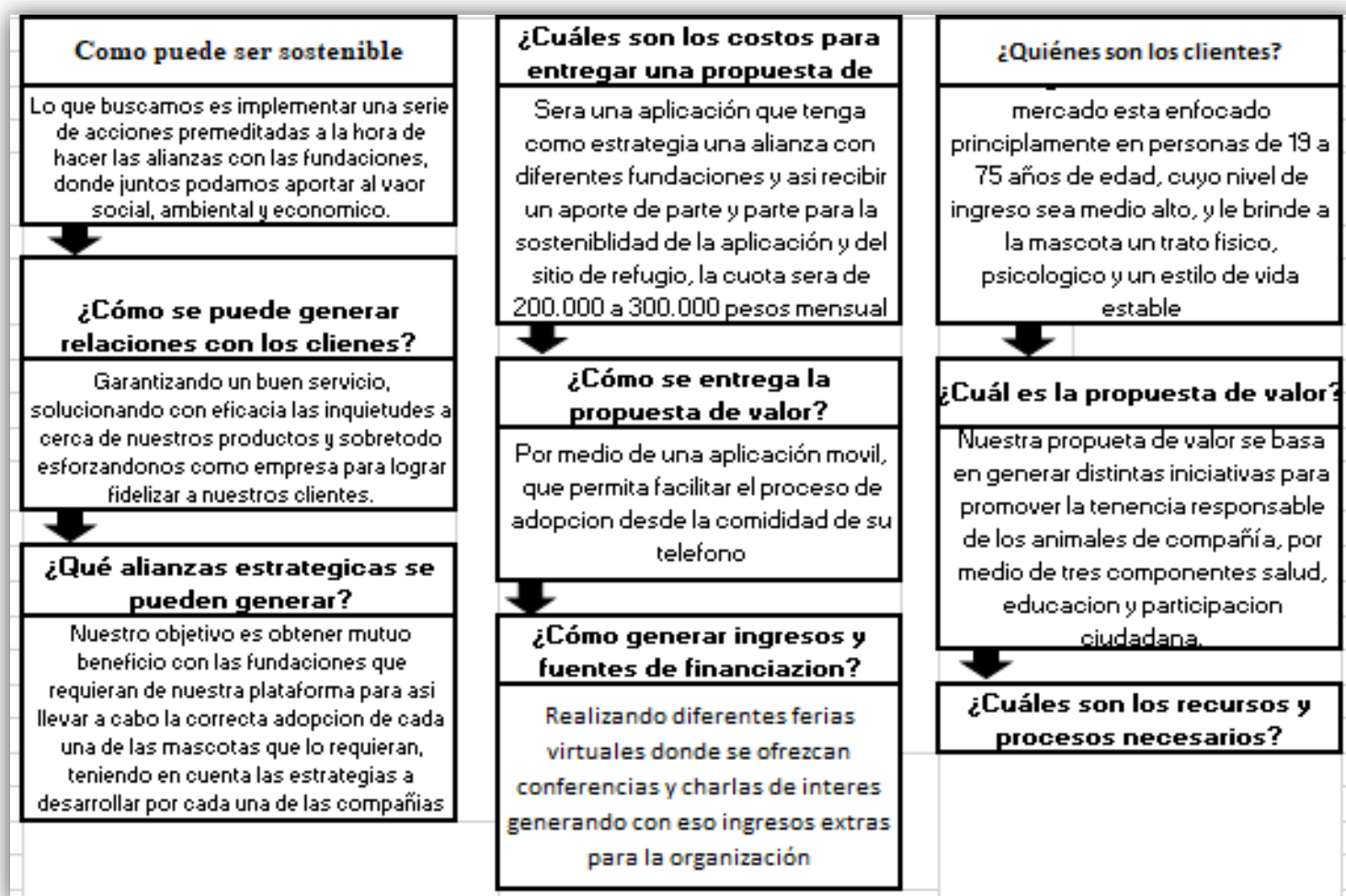
DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO.

<p>¿Cuál es el producto o servicio?</p>	<p>Appnimal es una aplicación que tiene como objetivo facilitar el proceso de adopción de mascotas en estado de abandono, generando un cambio efectivo en la conciencia de la sociedad.</p>
<p>¿Quién es el cliente potencia</p>	<p>La segmentación de mercado está enfocada en personas entre 19 y 75 años de edad, cuyo nivel de ingreso sea medio alto, estratos 3, 4 y 5 preferiblemente que cuente con un trabajo y no necesariamente tenga un grupo familiar, ya que podrán ser profesionales, parejas solteros, viudos y divorciados que tengan deseo de brindarle a su mascota un trato psicológico, físico y estilo de vida estable</p> <p>Radicados en diferentes ciudades de Colombia.</p>

<p>¿Cuál es la necesidad?</p>	<p>Disminuir el crecimiento continuo y desmedido de la población canina, que se ha venido posicionando como una de las problemáticas más críticas actualmente debido al poco control por parte de los dueños de estas mascotas y a la falta de gestión de los entes territoriales encargados; provocando abandono masivo y hacinamiento en los hogares de paso, perjudicando también la integridad y seguridad de estos seres vivos.</p>
<p>¿Cómo?</p>	<p>De manera responsable teniendo en cuenta las diferentes herramientas tecnológicas que tenemos a la mano y apoyando de manera continúa</p> <p>Actividades en pro del bienestar de estas mascotas en estado de abandono.</p>

<p>¿Por qué lo preferirán?</p>	<p>Por su facilidad de ingreso y manejo, por su validación e información que se tiene respecto a las mascotas, teniendo en cuenta nuestro componente innovador.</p>
---------------------------------------	---

MODELO DE NEGOCIO



MODELO DE NEGOCIO POR VENTA DE INTERNET

2.1 ECONOMIA PUNTO A PUNTO

Mejor conocida como economía colaborativa donde su principal objetivo es vincular un proveedor de servicios con su cliente, ya que no ofrece un servicio pero busca tener alianzas para llegar a la meta de clientes potenciales

Se le brindaran alternativas de capacitación y orientación de acuerdo a la necesidad de cada cliente, para que este se sienta acompañado y son su respectivo seguimiento con información oportuna previa

La venta se cerrara de acuerdo a los requerimientos y estándares de cada cliente, asesorándolo de la mejor manera en su proceso de adquisición, brindándole también confiabilidad y seguimiento al proceso

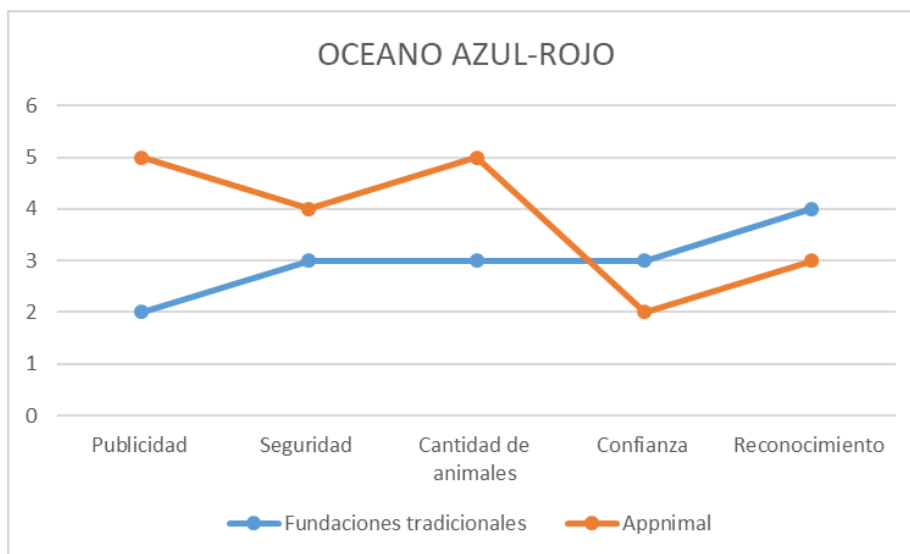
INNOVACION SOSTENIBLE

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMOCIONES	RESIDUOS
<p>Servicio</p>	<p>Por ser una aplicación móvil. Se le quiere el uso adecuado y responsable del agua a todos los colaboradores.</p>	<p>Se utilizan equipos de cómputo. Mediante estos equipos ahorradores de energía se busca orientar a un mejor bienestar social.</p>	<p>No se utiliza ningún tipo de material contaminante lo cual hace ser una compañía amigable con el medio ambiente</p>	<p>Por parte de Appnimal no emitimos ningún tipo de gas contaminante ni ningún otro tipo de partícula que afecte el medio ambiente</p>	<p>Appnimal es una empresa consciente de la responsabilidad social empresaria, por eso reciclamos todo tipo de hojas, botellas y demás implementos de los cuales se les pueda brindar una segunda vida útil</p>
<p>Marketing</p>		<p>Por ser medio digital, la utilización de transporte está limitada en la</p>	<p>Solo se utilizan materiales virtuales de los cuales tengan</p>		

		utilización de estos medios de transporte	preferencias los medios digitales.		
--	--	---	---------------------------------------	--	--

OCEANO AZUL

VARIABLE	PUBLICIDAD	SEGURIDAD	CANTIDAD DE ANIMALES	CONFIANZA	RECONOCIMIENTO
Fundaciones tradicionales	2	3	3	3	4
Appnimal	5	4	5	2	3
	INCREMENTO	MANTENER	INCREMENTAR	REDUJO	MANTENER



ANALISIS DE PORTER

Poder de negociación con los clientes

Aunque es inevitable la competencia y poder controlar a los clientes una de las estrategias que vamos a utilizar es aumentar el marketing y la publicidad siendo esta una de las herramientas primordiales y más efectivas y que nos podrá brindar más respaldo frente a la competencia.

- Poder de negociación de los proveedores

Mediante esta podemos realizar alianzas estratégicas con los proveedores de servicios de internet ya que este sería uno de los principales servicios de los cuales alisaríamos.

- Amenaza de nuevos competidores

Por ser producto de innovación, los competidores, aunque no son nulos si son escasos esto lo que permite que nosotros mediante las estrategias anteriormente mencionada como la del

poder de negociación con los clientes. Tengamos una identificación de marca y esta nos permita estar en el liderato del mercado.


- **Amenaza de productos sustitutos**

Se podría entrar a diversificar el mercado para así abarcar más segmentos de tal forma que nuestros clientes nos sigan prefiriendo y podamos seguir en competencia.

- **Rivalidad entre competidores.**

Para evitar rivalidades se pueden generar asociaciones las cuales permitan el fortalecimiento de ambas partes y lograr una mejor estructura para que el cliente este más satisfecho

MARKETING MIX

	Marketing mix					
	Objetivo	Como	Quien	Cuand o	Donde	Valor
Estrategia	Aumentar los descubrimient	Con la generación de nuevo	Facebo k brinda una ayuda	Las campañas en redes	Por ser tema digital el espacio	La estimación de costos

	<p>os de nuestra página en Facebook de un 10-16 a un 20-16 personas alcanzadas un periodo no mayor a los 30 días con la creación de nuevo contenido y así mismo generando un buen tráfico de personas</p>	<p>contenido y pagando publicidad en la red social</p>	<p>específica en cuanto a temas publicitarios y generar nuevas estrategias</p>	<p>tienden a ser cortas por esto el tiempo estimado es de 25 días de campaña</p>	<p>físico está limitado y se implementan son espacios virtuales y en especial la plataforma Facebook</p>	<p>está en los 300.000 por campaña</p>
<p>Producto</p>	<p>Mejorar el diseño de nuestras para que esta sea más atractiva y así y aumentar el tráfico en un 40% a más tardar el 30 de</p>	<p>Con la ayuda de personal técnico y experto en tema de manejo de plataformas.</p>	<p>Con la ayuda de los buscadores de google y páginas en las cuales nos podemos</p>	<p>En un periodo de mes</p>	<p>Esta estrategia está enfocada netamente en la página web.</p>	<p>Se estiman en costos de cambios y diseños de página de SEO y SEM alrededor de 3</p>

	noviembre del 2020.					millones. Por adquisición de productos digitales.
Precio	Reducir costos en manejo de plataforma en un 5% en 20 días esto para de esta forma reducir los costos de producción y de esta forma dar un mejor precio a los clientes	Con la reducción de costos innecesarios, además por ser app se evitan la incrementación de costos en cuanto a espacios físicos	Con medios que sean económicos y fáciles de usar	Esta estrategia está planeada por 20 días a partir de la de la puesta en marcha de la promoción	Espacios virtuales como página web y redes sociales.	Por ser estrategia de reducción de costos se estiman en 200
Promoción y publicidad	Utilizar estrategias de momento como memes, videos y demás en las redes sociales las cuales permitan un incremento de 20% en nuevos	Con estrategias online que permitan el respaldo y la consecución de los objetivos planteados	Con las redes sociales dado que es un mercado digital dado que es el	Un tiempo estimado de 4 meses por campaña, pero siempre y cuando se diferencie	Redes sociales	Con costos aproximados de 1.000 por campaña

	seguidores, pensado a 4 meses.		mercado objetivo	la estrategia		
--	--------------------------------------	--	---------------------	------------------	--	--

Estrategia de producto para cliente				
Núcleo	Calidad	Envase	Diseño	Servicio
<p>El propósito de este proyecto es generar distintas iniciativas para promover la tenencia responsable de los animales de compañía por medio de tres componentes: salud, educación y participación ciudadana</p>	<p>Es una aplicación que nos va a permitir dar un hogar y realizar una de las prácticas más responsables y sostenibles fomentando el derecho animal; desde la comodidad de nuestros hogares.</p>	<p>En cuanto a presentación física Appnimal ha venido desarrollando diferentes estrategias que permiten ser reconocida y generara buen aspecto</p>	<p>Nuestro logo y nuestros colores están diseñados para que de una u otra forma nuestra aplicación sea reconocida y esta quede en la mente del consumidor.</p>	<p>En esta aplicación podrás ver los animales que hay en adopción y un listado de características de cada uno de ellos para que puedas encontrar el que mejor se adapte a ti. Además de ser un espacio idóneo si estás pensando en adoptar un perro o gato</p>

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gatos pequeños ✓ Gatos grandes ✓ Colores claros ✓ Varios colores ✓ Gatos Negros 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Perros pequeños ✓ Perros grandes ✓ Perros de raza ✓ Perros criollos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Personas que desean tener un animal de compañía que no requiera tanto tiempo. ▪ Personas que tengan espacios pequeños. ▪ De preferencia las personas solas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Principalmente los niños los prefieren ▪ Familias con buena capacidad económica cuando el animal es de raza ▪ Personas que desean tener un animal fiel y de buena compañía
De 2 a 70 años	De 2 a 60 años



ESTRATEGIA DE PRECIOS

Costo de materiales: 1.000.000
Mano de obra: 3.000.000
Costos indirectos de fabricación: 800.000
COSTO TOTAL: 4.800.000

Estos costos de producción son estimaciones de acuerdo a investigaciones y estadísticas de costos de funcionamiento de una aplicación pueden variar de acuerdo al mes y campaña requería por la empresa.

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Estrategia de marketing directo:

La estrategia utilizada por Appnimal es no utilizar intermediarios ya que esto incurre en la reducción de costos esto también con el fin de tener relación primaria con nuestros clientes dentro de esta estrategia utilizamos el Marketing en Línea: el cual Consiste en utilizar un sitio web en internet como un canal para proporcionar información actualizada a los clientes acerca de los productos y servicios que se comercializan (por ejemplo, mediante catálogos on-line), y también, como un medio de distribución.

Los usuarios de las aplicaciones tienen muchas opciones para encontrar una que sea de su interés, no sólo se da a través de los medios expuestos anteriormente y del community manager donde se directamente a los clientes. Como estrategia se utilizará el sistema push, en donde se pretende tener canales de ventas a través Internet,

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

Mediante las siguientes Promociones realizada a través de redes sociales Facebook e Instagram además de la página web.

- Campaña de email marketing.
- Participación en eventos de mascotas.
- Participación en eventos que organizan fundaciones de animales.
- Activaciones BTL

Se pretende enfatizar en activaciones BTL. Para incentivar la descarga y uso de la aplicación, se pautará en las redes sociales, páginas aliadas y en los medios BTL, se darán a conocer las principales características de la aplicación y se otorgarán descuentos a las primeras personas que la utilicen. Participar en las principales actividades que se realizan.

MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

PRIMER PASO. (Diagnóstico del mercado)

A. Identificación del sector

Appnimal se encuentra en un entorno digital que día a día crece y se vuelve más potente, que se encuentra en desarrollo teniendo variedad en el público objetivo es decir, nuestro mercado ira enfocado a un público joven y maduro que tengan la capacidad de hacerse cargo de una mascota; ya sea gato o perro. Nuestra idea de negocio no aplica la estacionalidad del mercado ya que no tenemos estadísticas de cuando haya más interés por adoptar. El sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones más conocido como TIC es un conjunto de herramientas que permite acceder, producir, guardar y transferir información, esto se logra a través de la cadena de valor la cual se constituye por elementos que van desde la infraestructura para el funcionamiento de bienes y servicios, la producción de estos y las industrias de las plataformas digitales, éste último componente hace referencia al uso masivo de internet y se relaciona directamente con el desarrollo de aplicaciones.

Pet Master Pro

Con esta App se puede documentar sus datos, citas con el veterinario, medicamentos que toma, enfermedades y más. Es muy útil si usted cree que es de esas personas olvidadizas y necesita tener todo apuntado. Disponible en IOS y Android.

Pet first aid

Se trata de una aplicación que sirve de guía de primeros auxilios para su mascota. Por medio de vídeos, imágenes e ilustraciones podrá averiguar cómo ayudar a su mascota en caso de que tenga heridas leves o cómo actuar ante cualquier tipo de alteración de su salud. En la App se pueden ver diferentes vídeos, textos informativos, guías y consejos. Disponible en IOS y Android.

Mascotas bienvenidas

Permitirá encontrar los lugares donde puede ir con su perro o gato: peluquerías, cafés, hoteles. También lo puede sacar de apuros ya que si lo está pasando y se le ocurre comprar un libro o unos zapatos, puede ver en qué lugares admiten a su perro.

C, TENDENCIA DE MERCADO

Busca mantener a la APP en tendencia de tal forma que se sienta a la vanguardia con las diferentes plataformas, dándole un manejo competitivo

SEGUNDO PASO**A. PERCEPCION DE LA MARCA EN COMPETENCIA**

Básicamente lo que Appnimal busca es posicionarse en la mente de los consumidores intentando no vender ni comercializar mascotas sino creando una percepción diferente que los motive a hacer el bien, a brindar una mejor calidad de vida a las mascotas en estado de vulnerabilidad y abandono. De esta manera queremos darnos a conocer frente a la competencia creando un factor diferencial que inspira confiabilidad

TERCER PASO

(POSICIONAMIENTO)

A. IDENTIFICAR TOP OF MIND

Mediante el proceso del análisis realizado se pudo identificar que el proceso de top of mind de las aplicaciones que hay en el mercado relacionadas con temas de adopción de mascotas, son poco reconocidas, no cuentan con un factor que genere afecto por la app los posibles clientes aun no tienen identificado el proceso de cómo acceder al beneficio de adopción por medio de una App, APPNIMAL implementara estrategias por medio de redes sociales cuya publicidad quede en la mente del consumidor y recuerde nuestra plataforma al sentir sensibilidad y consideración por las mascotas que se encuentran en estado de abandono

CUARTO PASO

TRADUCIR LA PROPUESTA DE VALOR EN LA MARCA

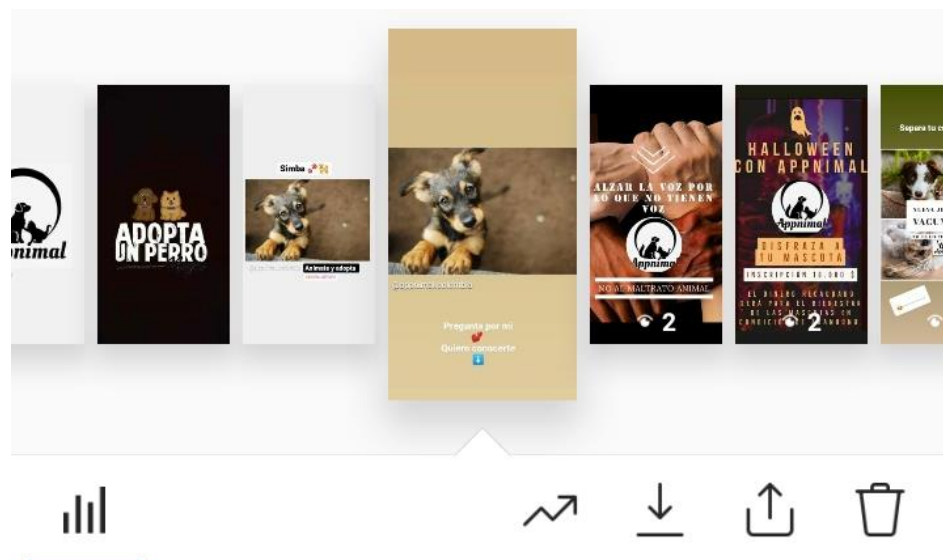
Appnimal será el intermediario para que usuarios y hogares de paso o empresas que se dediquen a la prestación de servicios para los cuidados de los perros y gatos, puedan realizar contacto con clientes y así las dos partes se vean beneficiadas realizando campañas de fidelización, enfocadas en los requerimientos que tenga cada usuario con el fin de que se sienta satisfecho con los servicios e información obtenida en nuestra

plataforma, lo ideal es marcar la diferencia en cuanto a servicios prestados frente a competidores

QUINTO PASO (ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN)

Para la introducción de la App en el mercado, es necesario realizar pautas publicitarias en medios masivos especializados, tener presencia en las redes sociales y participar en eventos que están relacionados con el esparcimiento, concursos, campañas de defender a los que no tienen voz, campañas de salud, adopción, esterilización. La estrategia de servicio estará enfocada a las personas que tienen un alto interés por la tecnología y la innovación

Será una aplicación móvil para el control de las actividades de la mascota e informarse sobre todo el entorno de ellas, en la ciudad de Ibagué Tolima, el producto será actualizado trimestralmente mejorando sus funcionalidades, Espacio, publicitario que



será implementado inicialmente en los hogares de paso, veterinarias y marcas de productos que son quienes tienen mayor contacto con los amantes de los animales.

MARKETING DIGITAL

Fuente: Elaboración propia

(Página en wix) Como se muestra a continuación en estos espacios se realizará publicidad con el fin de incentivar a las personas a que descarguen nuestra aplicación y hagan parte del cambio de vida para cada una de las mascotas

Por otra parte se tuvo en cuenta la promoción por páginas como Instagram y Facebook donde también se implementan estrategias publicitarias

PAGINA WEB: <https://gisela3214316315.wixsite.com/appnimal>



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

Encuesta [Comprar ahora](#)

Apprimal

Es una aplicación donde se puede facilitar el proceso a la adopción de mascotas en estado de abandono, generando un cambio efectivo en la conciencia de la sociedad para acabar con la humillación y el abuso que sufren millones de animales día a día. Brindándoles un lugar donde puedan tener una rehabilitación física y psicológica, y puedan ser entregados en perfecto estado a su nueva familia.

Habilitada a personas con domicilio en la ciudad de Ibagué mayores de 18 años, con estratos 3, 4 y 5 que tengan deseo de tener una mascota. Preferiblemente en un ambiente familiar o ya sean parejas, solteros, viudos que deseen una compañía y cumpla con los requisitos exigidos.

APPNIMAL APPNIMAL APPNIMAL

¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

¡BIENVENIDO!

Aquí podrás encontrar diferentes opciones, como ver la información completa e historial clínico de la mascota (edad, cuidados, enfermedades y raza), cada uno con la respectiva descripción de mascotas disponibles.

VALORES CORPORATIVOS

Compromiso Dedicación de todo corazón en nuestros objetivos empresariales, sin dejar de lado nuestro enfoque social y sensibilización por la protección animal.

Responsabilidad Nuestra empeño y cuidado en el cumplimiento de los compromisos, buscando la mejor calidad de vida para nuestros amigos.



¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

crecer social mente..

Si quieres ser participe en apadrinar una mascota en el proceso de adopción, no olvides dejar tu aporte. ¡DONA AQUÍ YA!

[Donar](#)

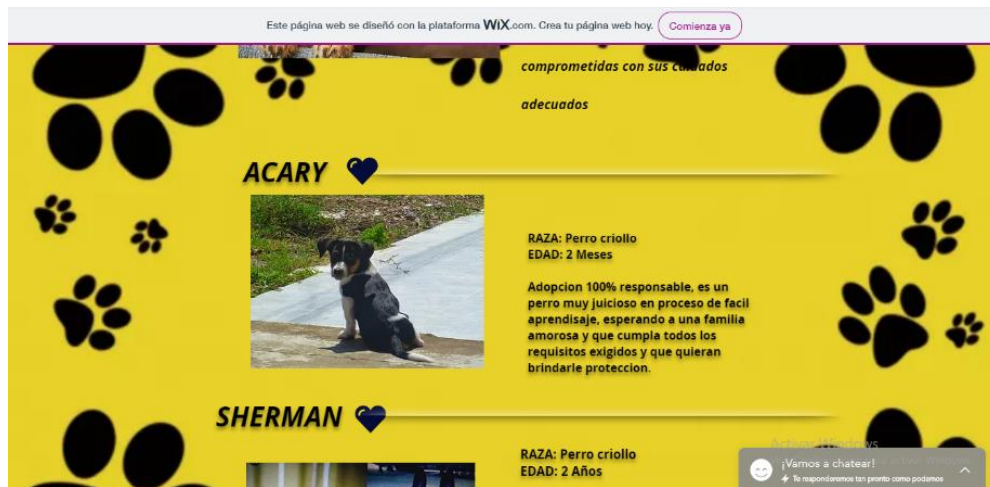
App.animal@gmail.com
2721678-2564534
312 473 8385

Redes Sociales  



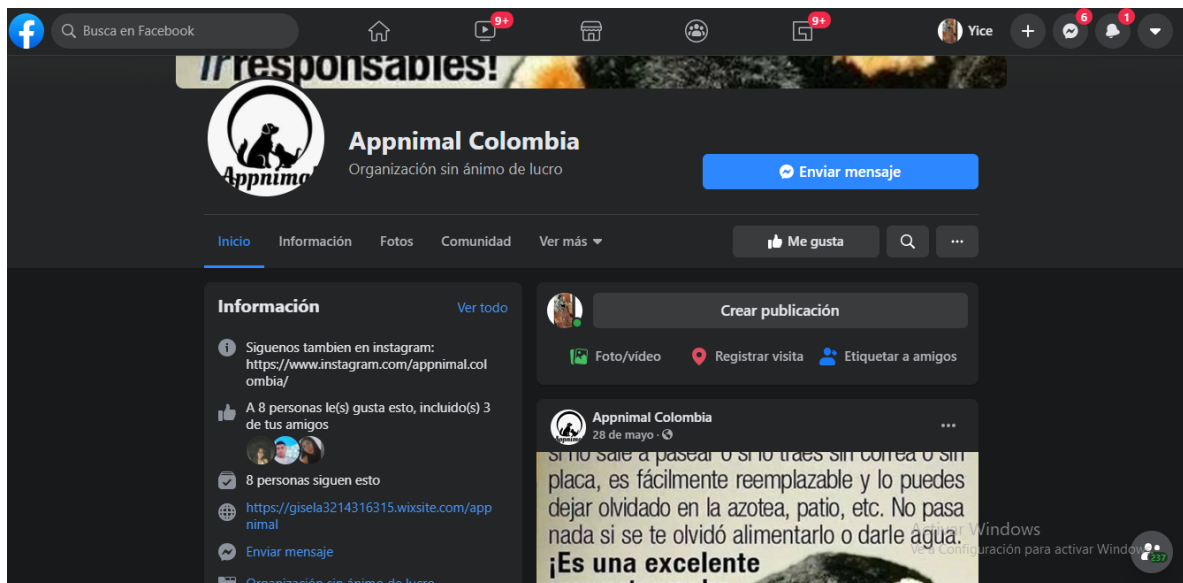


¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos



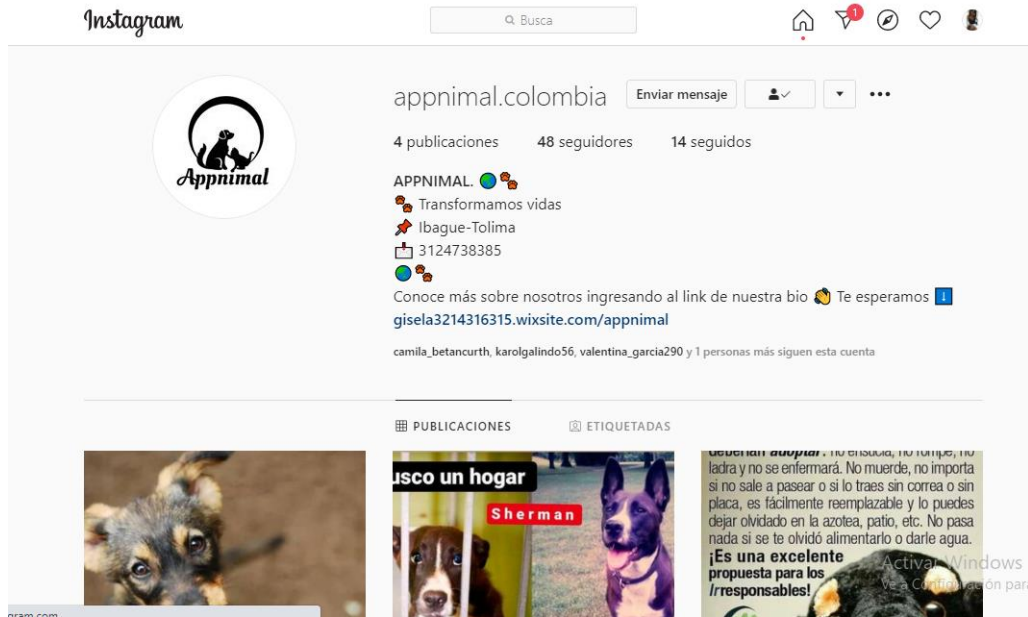
FACEBOOK: <https://www.facebook.com/Appnimal-Colombia-100457631663868>

FUENTE: Elaboración propia



INSTAGRAM: <https://instagram.com/appnimal.colombia?igshid=152kg3naj4tqn>

Fuente: Elaboración propia



ESTRATEGIAS MARKETING DIGITAL

Promociones, campañas, concursos realizados por medio de las páginas digitales **Fuente:**



Elaboración propia





MÉTRICAS CLAVE

← Estadísticas de la página

Tu página tuvo 72 visitas en los últimos 28 días.

🚩 Nuevos Me gusta de la página	60
✉ Nuevos seguidores	60
🌐 Clics en el sitio web	0
☎ Clics en el número de teléfono	0
📍 Clics en "Cómo llegar"	0
📄 Clics en el botón de la página	0
📍 Nuevos registros de visitas	2

Según nuestro análisis en nuestra página de Facebook y comparado a las estadísticas anteriores se logra una notar una gran diferencia a cuando la página tiene una constante participación en la red social por otra parte se logra evidenciar el que hay un incremento de los nuevos seguidores y una buena aceptación.

A continuación, apoyados del programa rockconceck y quien da resultados exactos del CAC se puede evidenciar que con tan solo una inversión de 12.000 se logró la consecución de 60 nuevos seguidores y nuevas visitas en muy poco tiempo Y se logra identificar que el CAC es:



En la siguiente se logra ver las interacciones y personas alcanzadas en la publicación que sin que con un número reducido de seguidores y poco tráfico se logra una reacción y visualización de algunas personas, Appnimal busca generar alianzas con Facebook para poder pagar publicidad y así generar mayor reconocimiento y mayor confiabilidad

Busco un hogar




S h e r m a n

Tamaño:Mediano

Contacto:
3124738385

8
Personas alcanzadas

3
Interacciones

Promocionar publicación

ESTUDIO TECNICO I

1. Macro localización y Micro localización.

Teniendo en cuenta que nuestro proyecto es netamente virtual, se describirá la macro localización de forma en que los consumidores sepan en donde está ubicado cada uno de los centros de adopción ya que somos intermediarios de estos centros de apoyo

Localización del mercado. En Appnimal se podrán ver los mapas de ubicación de cada una de las casas de refugio con los que tendremos convenios y se podrá ir a ver el estado de las mascotas, teniendo en cuenta que no tendremos una sede ya que somos un intermediario completamente virtual pero confiable

La confiabilidad de cada uno de los hogares de paso o veterinarias que presten el servicio de apoyo a animales en condiciones de abandono deberán estar constituidos legalmente para que puedan hacer parte de nuestra APP

Facilidad de distribución. Dependiendo la ubicación de nuestro cliente así mismo daremos opciones de hogares de paso para contribuir con el medio ambiente y pensando en el fácil desplazamiento a los lugares donde estarán las mascotas, optimizando y valorando el tiempo de nuestros consumidores.

Monto de inversión. Nuestra tarifa sera desde los 150,000 pesos mensuales a un tope maximo de 300,000 esto ira destinado para el correcto equipamiento y sostenibilidad de la APP

Tipo de activo	Descripción	Cantidad	Valor U	Requisitos técnicos
Infraestructura y adecuaciones	Un estudio pequeño en donde podamos tener todos los equipos y materiales para el correcto funcionamiento de la App	1	\$ 300.000	Que sea un lugar seguro tranquilo para poder llevar a cabo nuestro trabajo sin percances
Maquinaria y equipo	Android SDK	1	\$ 180.000	Kit de desarrollo de software para app en plataformas Android
	Computadores	2	1'600.000	para realizar todos los procedimientos requeridos y hacer las pautas publicitarias
	Disco compacto	1	\$ 200.000	sistemas para almacenar información cuya superficie está compuesta por un material que refleja la luz
Pago del personal	2	\$ 400.000	Pago mensual a los dos creadores de la App	

Gastos operativos	Consumo de energía		\$ 150.000	consumo de fluido eléctrico
	Mantenimiento a los equipos		\$ 70.000	mantenimiento trimestral a nuestros equipos de trabajo

NO es necesario tener un lugar físico ya que solo seremos intermediarios de los centros de rescate y veterinarias con los clientes. Todos los requerimientos y documentación se subirán virtualmente y serán enviados respectivamente a los hogares de paso para que ellos hagan el debido análisis y pruebas para verificar que los posibles adoptantes si tengan buenas intenciones con las mascotas y puedan ofrecerles un buen estilo de vida.

PLANO DE APPNIMAL

PLANO APP APPNIMAL

Leidy Gisela Montoya Otalvaro | November 14, 2020

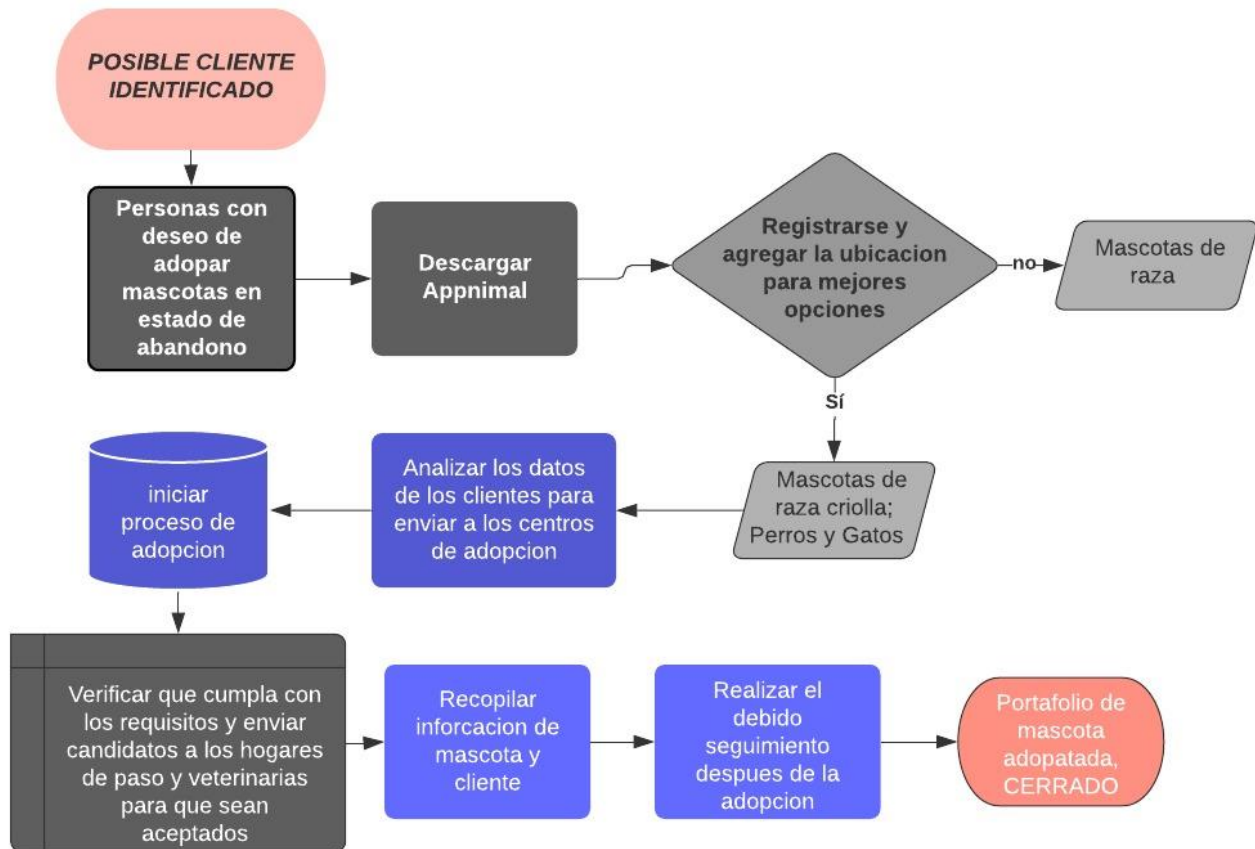


INGENIERIA DEL PROYECTO

Diagrama de flujo- Descripción de los procesos

DIAGRAMA DE FLUJO APPNIMAL

Leidy Gisela Montoya Otalvaro | November 16, 2020




Materias primas o insumos

Computadores	1'600.000		2
Disco compacto	180.000		1
Android SDK	200.000		1

Tabla de requerimientos de operación

APPNIMAL- Servicio				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización	Cargos que participan	N° de personas por cargo	Equipos que se utilizan
Buscar los posibles clientes por medio de publicidad	El tiempo que se tenga en campaña App	Mercadeo	2	Celulares computadores internet
Realizar los procesos de asociación con los hogares de paso	1 a 2 meses	Control interno	1	Base de datos Computador
Crear redes sociales de la APP	8 Días	Mercadeo	2	Computadores internet
Verificar que los animales para adoptar estén en buen estado de salud	1 Mes	Talento humano	1	Personal de la empresa
Publicar fotos y datos de las macotas disponibles	Frecuentemente mientras exista la APP	Mercadeo	2	Internet Plataforma digital
Recibir datos e información de personas que quieren adoptar	3 Días a la semana	Control interno	2	Base de datos Computador
Enviar la información a los centros de apoyo para su análisis	2 días a la semana	Control interno	1	Base de datos Computadores
Finalizar proceso de adopción	1 día	Control interno	1	Computadores internet
Seguimiento a la familia adoptante	1 mes después de la fecha de adopción	Control interno	1	Información de la persona que adopto

FICHA TECNICA.

	APPNIMAL		
CODIGO:FT-0101	VERSIÓN:001	FECHA:12 -11-2020	
FICHA TECNICA DEL SERVICIO			
A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)			
APPNIMAL			
B. OBJETIVO			
<p>BRINDARLES UNA SEGUNDA OPORTUNIDAD A LAS MASCOTAS QUE SE ENCUENTRAN EN ESTADO DE ABANDONO Y VULNERABILIDAD EN HOGARES DE PASO Y REFUGIOS CONECTARLOS CON LAS PERSONAS</p>			
C. METODOLOGIA			
<p>EL CLIENTE INGRESA A NUESTRA APLICACIÓN Y DE ESTA MANERA COMIENZA A LLENAR LOS FORMULARIOS REQUERIDOS PARA EL PROCESO DE ADOPCION, LOS CUALES SON INGRESAR A LA APP, VER LAS MASCOTAS QUE SE ENCUENTRAN DISPONIBLES, SE REVISA EL PERFIL DE LA PERSONA, ENTRA EN CONTACTO CON LA FUNDACION Y SI LA MASCOTA SE ADAPTA A LA PERSONA SE HACE EFECTIVA LA ADOPCION.</p>			
D. DESCRIPCIÓN GENERAL			
<p>1. DESCARGAR LA APP 2. CREAR UN PERFIL 3. LLENAR LA INFORMACION REQUERIDA 4. INGRESAR LA UBICACIÓN DONDE SE ENCUENTRA 5. VERIFICAR HACIA QUE TIPO DE MASCOTAS ESTA INTERESADO 5. EMPEZAR EL PROCESO 6. DIRIGIRSE HACIA EL HOGAR DE PASO Y VERIFICAR EL ESTADO DE LA MASCOTA 7. ADOPCION COMPLETA</p>			
D. DURACION			

PROCESOS DE ADOPCION. ENTRE 3 Y 5 DIAS PARA REVISAR TODOS LOS DOCUMENTOS Y SI APLICA COMO FAMILIA DE ALGUNA DE LAS DOS MASCOTAS; PERROS Y GATOS

E. ENTREGABLES

1. INFORMACION DE LA MASCOTA
2. INFORMACION DE LA FUNDACION.
3. ASESORAMIENTO
4. UNA MASCOTA ADECUADA A CADA PERSONA.

G. PERFIL DEL CLIENTE

PERSONAS ENTRE LOS 18 Y 70 AÑOS DE EDAD DE ESTRATOS 1, 2,3,4,5 QUE TENGA UN RANGO SALARIAL MEDIO NO NECESARIAMENTE CON GRUPO FAMILIAR, PERSONAS SOLAS

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO

1. FUNDACIONES QUE ESTE LEGALMENTE CONSTITUIDAS
2. QUE IMPLEMENTEN TODOS LOS PROTOCOLOS PARA EL MANTENIMIENTO DE LAS MASCOTAS
3. QUE ESTEN EN LA CIUDAD DONDE ENTRARA A FUNCIONAL LA APP
4. QUE CUENTE CON EL PERSONAL IDEONO PARA EL MANTENIMIENTO DE LAS MASCOTAS.

**Firma del responsable
del servicio:**

REPRESENTANTE LEGAL

**Nombre del
Responsable del
servicio**

Javier Bermúdez -Yicela
Montoya Otalvaro

Firma:

Javier
Bermúdez-
Yicela
Montoya

PRODUCTO MINIMO VIABLE

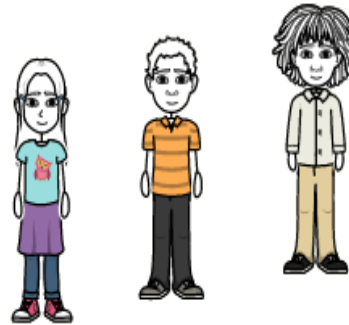
PMV <https://www.storyboardthat.com/portal/storyboards/appnimal/corp-private/appnimal2>

¿Que problema estas tratando de resolver?



mascotas abandonadas

¿Quién es tu público objetivo?



personas que quieran compañía en especial niños

¿Cómo resolverás este problema?



con la ayuda de la app lo que se busca es encontrar a cada mascota su persona adecuada con la ayuda de todas las redes sociales .

Cuál es el primer paso?



entender de una manera clara como es el funcionamiento de las redes sociales y así de esta manera lograr a adaptar nuestro servicio a ella

CONCLUSIONES

Las necesidades de las mascotas pueden ser suplidas con relativa facilidad, han dado una nueva cultura hacia las nuevas generaciones que en la actualidad tienen mayor compasión con animales de calle, abandonados o maltratados. Lo que buscamos es lograr un mejoramiento al estatus y el bienestar, da como resultado una disminución de violencia y conciencia animal. APPNIMAL, es una herramienta fundamental para lograr el mejoramiento y asegurar una mejor calidad de vida a cada una de las mascotas disponibles, la responsabilidad y más que todo el valor y respeto hacia las mascotas, sin embargo, se requiere del conocimiento y preparación de los ciudadanos y capacitar para ayudar a sus necesidades y preferencias con el fin de crear conciencia en las nuevas generaciones y adultos mayores.

BIBLIOGRAFIA

Calderón, J. (2016). SER RESPONSABLES CON LA VIDA Y EL ENTORNO.

Recuperado de:

<http://www.eumed.net/rev/cccss/2015/02/adopcion-animal.html>

<https://www.elcomercio.com/tendencias/adopcion-mascotas-feria-loba-animales.html>

Jaramillo, A. (2015). Un compromiso de vida. Recuperado de:

<https://www.fundacion-affinity.org/perros-gatos-y-personas/busco-un-animal-de-compania/las-razones-detras-del-abandono-de-una-mascota>

Loya, N. (2017). Abandono animal problema social. Recuperado de

<http://veracidadchannel.com/site/abandono-animal-problema-social/>

Etapas de desarrollo de una APP. Recuperado de:

<https://doapps.me/blog/etapas-de-desarrollo-de-una-aplicacion-movil/>

Codiwans. Recuperado de:

<https://codiwans.com/2017/05/18/11-pasos-a-tener-en-cuenta-durante-la-produccion-de-una-app/>