

PROYECTO ARCA



Cristian Felipe Moreno Colorado

Hugo Armando Mejía Chilito

Viviana Carolina Gutiérrez

Grupo 20103

Encuétranos en redes sociales



<https://www.facebook.com/Tienda-Virtual-Arca-112051520640013/>

<https://www.instagram.com/tiendavirtualarca/>

Corporación Unificada Nacional

Creación de Empresas II

Bogotá D.C

2020

Yo **Cristian Felipe Moreno Colorado** identificado con C.C **1026300050** estudiante del programa **Administración de empresas** declaró que: El contenido del presente documento son reflejo mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación plagio, copia 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. **CRISTIAN FELIPE MORENO COLORADO**

Yo **Hugo Armando Mejia Chilito** identificado con C.C **1033800148** estudiante del programa **Administración de empresas** declaró que: El contenido del presente documento son reflejo mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación plagio, copia 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.



Yo **Viviana Carolina Gutiérrez Arango** identificado con C.C **1000731762** estudiante del programa **Administración de empresas** declaró que: El contenido del presente

documento son reflejo mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación plagio, copia 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. **Viviana Carolina Gutiérrez Arango**

CONTENIDO

- **PRESENTACIÓN DEL PROYECTO**
- **INTRODUCCIÓN**

- **OBJETIVOS**
- **MODELO DE NEGOCIOS**
- **MODELO DE VENTAS POR INTERNET**
- **INNOVACIÓN SOSTENIBLE**
- **ESTRATEGIA DEL OCEANO AZUL**
- **FUERZAS DE PORTER**
- **ESTRATEGIAS DEL MARKETING MIX**
- **DESARROLLO DE LA MARCA**
- **DISEÑO DE LANDING PAGE**
- **CAMPAÑAS PUBLICITARIAS**
- **ANÁLISIS DE MÉTRICAS EN REDES SOCIALES**

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO-ARCA

El siguiente informe tiene como fin dar a conocer nuestro proyecto que tiene como nombre Arca sus siglas hacen referencia a (Atender, Relacionar , Canjear, Y Aceptar) somos 3 integrantes de este proyecto, jóvenes emprendedores con ganas de darnos a distinguir como una tienda virtual de canjes donde el objetivo principal es el cambio de artículos que ya no sea útiles para nuestros clientes pero que pueden canjearlo por uno que necesiten y sea de su utilidad, nuestro público objetivo van a ser personas mayores de edad de 18 años en adelante y menores de edad pero con autorización de un mayor de edad para generar un canje en el registro desde nuestra app, en nuestras distintas categorías que son ,tecnología, electrodomésticos, artículos para el hogar, deportes y libros queremos crecer rápidamente aprovechando los modelos de negocio de internet como son nuestras redes sociales página web, blog, hemos investigado el mercado y analizamos que la competencia no es tanta pero como no hay mucha, tampoco hay gran demanda pero podemos potencializar con nuestro plan de marketing digital, podemos superar estos obstáculos generando un valor agregado para nuestros clientes con énfasis en la asegurabilidad de que el canje que realizara no va a tener falencias en que le llegara un producto en buenas condiciones y no en un mal estado porque vamos a garantizar que sea productos óptimos que se encuentren en buen estado y de una muy buena calidad. nuestros objetivos son primero posicionarnos en el mercado generando un fuerte en las redes sociales, publicidad por medio de influenciadores para que las personas nos perciban como una tienda virtual única y distinta en la cual pueden tener una solución del cambio de un producto.

INTRODUCCIÓN

Este proyecto está enfocado en la necesidad de canjear objetos, ya sean de tecnología, electrodomésticos, Libros, Artículos para el Hogar y/o otros artículos, que no sean de utilidad para su dueño, pero que estén en estado aceptable. Esto con el fin de optimizar el proceso de intercambio de objetos entre nuestros clientes, cuyo beneficio será la obtención de un nuevo producto. Dicho esto, buscamos que ambas partes puedan sacar provecho del intercambio.

“La basura de uno, es el tesoro de otro”

OBJETIVOS

Nuestro objetivo como empresa es desarrollar una herramienta digital, que optimice el proceso de canje entre personas de diferentes partes de la ciudad.

Para el periodo 2022-A planeamos poner a funcionar la aplicación, de tal manera que los usuarios puedan empezar a interactuar con la misma.

¿Cuál es el producto o servicio?

Servicio de canje, herramienta virtual de intercambio de objetos.

¿Quién es el cliente potencial?

Personas que residan en la ciudad de Bogotá que deseen cambiar productos en buen estado con otra persona.

¿Cuál es la necesidad? Canjear objetos, que no sean útiles para nuestros clientes y deseen hacer un cambio, por uno al cual se le pueda dar mejor uso

¿Cómo? Diseñando una herramienta, funcional, que permita realizar el intercambio de objetos, donde se establecen las características del objeto que se canjea y de el que se pretende recibir. ejemplo: Cambio bicicleta básica, por un celular.

de manera fácil, rápida y segura.

¿Por qué lo preferirán? Porque se les da la opción de cambiar objetos que ya no utilicen por otro al cual le puedan dar un mejor uso. (Aplica para los usuarios relacionados).

MODELO DE NEGOCIO

Segmentación y variables del mercado

- -Geográficas: Vamos a desarrollar la variable geográfica enfocándonos principalmente y a nivel macro, en Colombia, específicamente en Bogotá.
- -Demográficas: Nuestra idea al ser parte del océano azul y tener un mercado “inexplorable” tenemos una posibilidad grande de aceptación en el mercado, que no discrimina género, ingresos educación, profesión y demás variables demográficas. El único requisito específico es ser mayor de edad para poder garantizar el poder de decisión al momento del intercambio.
- -Psicográficas: Específicamente, queremos llegar al tipo de personas que desea contribuir con el medio ambiente y tiene un tipo de conciencia social, que sea solidaria y desee cambiar sus objetos por un objeto que le pueda dar mayor utilidad.
- -Conductual: Público que se sienta a gusto con cosas usadas, que tenga objetos que no use para intercambiar, por otros de mayor utilidad, frecuencia de uso, la que el cliente desee, cuanto más objeto pueda cambiar, para darles vida útil, sería mejor, iya que busquemos específicamente es optimizar el proceso de trueque!

Propuesta de valor.

- Intercambios que cambian vidas

Arquitectura del servicio.

- La arquitectura del servicio, necesitamos establecer herramientas tecnológicas, y programadores que puedan establecer y aplicar los algoritmos de la plataforma, para ponerla a funcionar, así mismo más adelante veremos más a fondo el tema de proveedores de envío, etc.

Costos y precios.

- Programadores

- Plataformas
- Servidores
- Proveedores
- Mecanismos de entrega
- Teniendo en cuenta la cultura de la mensajería urbana y la diferente bici tenderos,

queremos colaborar con ellos, tercerizando el servicio de envío, y cobrando únicamente el 10% sobre el valor de este.

Ganancias esperadas

- Esta idea de negocios en principio generará una inversión que paulatinamente se irá recuperando, teniendo en cuenta que los ingresos obtenidos serán de las siguientes estrategias de negocio, cumpliendo los objetivos en la ejecución del proceso administrativo.

Outsourcing: contratar una empresa de envío que nos permita cobrar un 10% más sobre la tarifa del valor a cobrar.

Seguro de envíos: Una suscripción o un pago que le brinde al usuario un seguro contra estafas, esto es muy importante, ya que se le brinda tranquilidad y serenidad al momento de realizar el canje de objetos.

Generando ganancias por publicidad de otras paginas, por la reducción de costos de envío, y los seguros. Así obtendremos mejor rentabilidad

Publicidad de páginas y big data: La minería de datos es un concepto que va enfocado a la tecnología y la venta de información. Por medio de este incluimos publicidad de otras páginas, que nos genere un ingreso fijo mensual, por la capacidad de alcance que puede tener nuestra app

Recursos

- Nuestro proyecto puede ser sostenible por distintos factores ya que es una tienda virtual poco común, en la cual podemos generar mayor interacción entre nuestros clientes potenciales por medio de internet al ver algo novedoso, generando ingresos por medio de un

porcentaje de asegurabilidad del 10% por cada producto canjeado nuestros clientes tendrán la seguridad de recibir productos en un buen estado, además de la publicidad pagada de otras aplicaciones que observen la cantidad de personas que tenemos, mejorando el alcance de las mismas. Y a su vez cobramos un 10% más de gestión sobre el envío.

Fidelidad

- A través de los modelos de negocios por internet interactuando con ellos desde la app, página web, redes sociales, influenciadores, operadores logísticos.

Cadena

- Las alianzas que se pueden generar son con operadores logísticos reconocidos para la entrega de los productos, con influenciadores y a través de las distintas marcas posicionadas generando un reconocimiento en una nueva modalidad de trueque por internet.

3) Modelo de venta por internet

- Nos enfocaremos en publicidad y voz a voz para la captación de clientes, esto presentando una campaña publicitaria con descuentos en las suscripciones y generando alta expectativa en la red.

- Ofreceremos la alternativa de explorar la plataforma y ver sus productos en las diferentes secciones, para realizar el cambio entre objetos según lo deseen.

- La venta se cierra al momento que los usuarios se pongan de acuerdo para realizar el trueque, ahí es donde se procede a realizar el pago, por neque o cualquier tipo de billetera virtual. en este caso se cobra un 10% sobre el valor de él envío, para seguir desarrollando nuestra app

3. Innovación sostenible.

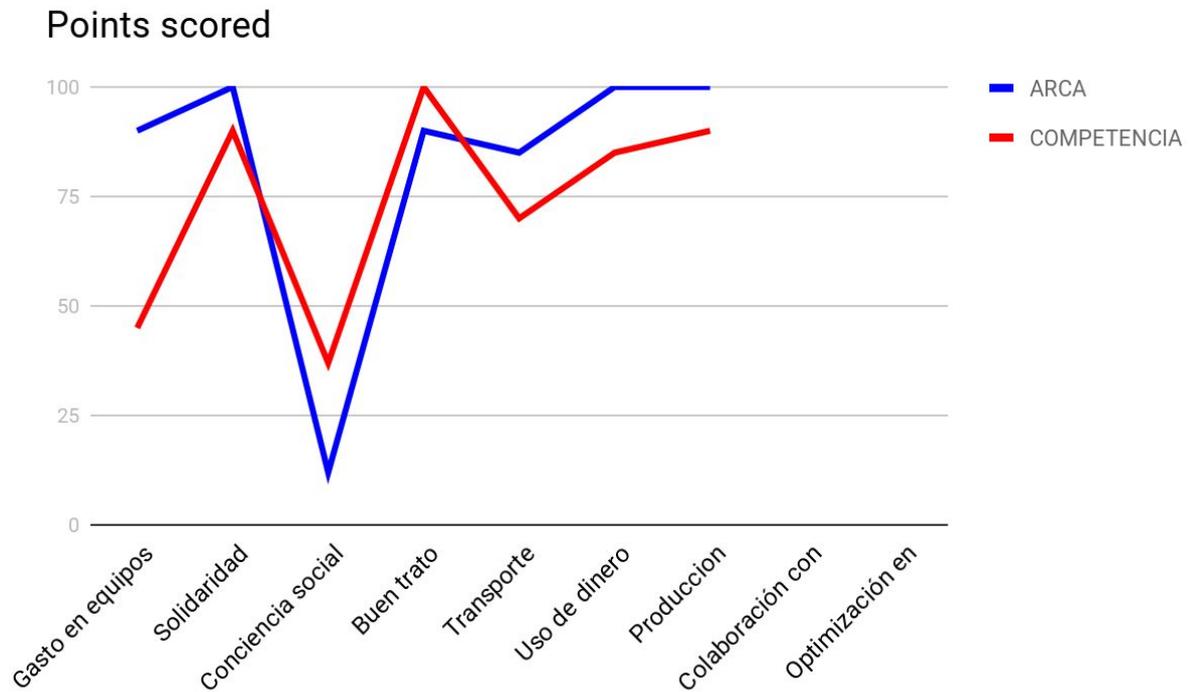
ARCA	Agua	Energía	Materias Primas	Emisiones	Residuos
Es una herramienta digital	N.A	Reduce la contaminación ya que está adquiriendo un objeto ya producido, y no comprando uno que posiblemente se deba producir de 0	Reduce los insumos ya que nos enfocamos en el cambio de objetos para no propagar el consumismo	Reduce las emisiones de producción y la huella de carbón, al concientizar el cambio y desacelerar el consumo	No genera residuos, ya que incentiva el cambio y no el desperdicio
		Utilizamos medios de transporte como; bicicleta, moto o automóvil, depende del envío	Materiales 100% digitales, para aportar con la disminución de la contaminación		

Principalmente como factor de innovación y factor ecológico apuntamos hacia el desarrollo de la optimización del proceso de intercambio entre usuarios, para que no dependan únicamente del dinero para tener lo que necesitan. En el factor ecológico, disminuye los

procesos de producción al ser productos de segunda mano y de buena calidad, mejorando el mundo un trueque a la vez.

4. Estrategia del océano azul matriz Eric

Eliminar Gasto en equipos nuevos.	Incrementar Solidaridad. Relación cambio-producto. Conciencia social. Buen trato. Transporte amigable.
Reducir Uso de dinero. Producción injustificada.	Crear Colaboración con aliados estratégicos. Optimización en el proceso de cambio



- Eliminar: Buscamos eliminar los gastos de equipos nuevos por medio del intercambio de objetos, contrario a lo que hace la competencia
- Incrementar: Mejoraremos la atención al cliente con solidaridad y buen trato, también tenemos como objetivo desarrollar la conciencia social de los usuarios
- Reducir: Buscamos que el usuario gaste menos dinero en objetos que necesita, pagando únicamente el costo de envío y si este lo desea el seguro.
- Crear: Este es un factor muy importante ya que, es que va a determinar la mayor parte de la utilidad ya que con los aliados estratégicos disminuimos los costos de envío, obteniendo una parte del costo.

5) Fuerzas de Porter.

Poder de negociación con los clientes:

Al ser un proyecto, que navega en el océano azul, los usuarios serán atraídos por la campaña publicitaria previa al lanzamiento de la app

Estaremos realizando un mejoramiento continuo a los canales de cambio con el fin de facilitar la página al máximo desempeño.

- Poder de negociación con los proveedores

Se basa en un análisis de proveedores donde decimos escoger a operadores logísticos, como lo son mensajeros urbanos, picapp y rappi que nos brindan precios a bajo costo para realiza el envío de los productos de cambio generando una alianza estratégica con ellos para así tener un lazo comercial dándonos a conocer por medio de estos proveedores.

- Amenaza de nuevos competidores

Generar un benchmarking con las aplicaciones existentes de cambios de producto, generando una competencia leal entrando al mercado de tecnología y cambio Brindar un excelente servicio de cambios de productos a un porcentaje mínimo de cambio por nivel de efectividad del canje generando persuasión de nuestros usuarios.

- Amenazas de productos sustitutos

A través de nuestra innovación tecnológica queremos enfocarnos en que la app y página web tengan una visualización dinámica y fácil de interpretar para que nuestros clientes en pocos pasos puedan realizar el cambio que sea de su agrado, y provocando que nuestros clientes nos miren como una empresa única en el sector, persiguiéndonos de una mejor manera que nuestra competencia.

- Rivalidad entre competidores

Con respecto a la rivalidad, vamos a ser más competitivos por precios bajos, calidad de productos, inversiones en nuestros canales virtuales, servicio al cliente a través de chat por dudas e inquietudes de nuestros usuarios, disponibilidad de productos produciendo un crecimiento del mercado.



Gracias por asistir al conversatorio:

Los retos del emprendimiento para la recuperación
**laboral y productiva de la economía
local en contextos de crisis.**

5.1 Marketing mix

Núcleo: Aplicación desarrollada para ser usada principalmente en celulares y computadores

Calidad: Herramienta digital, amigable con el usuario, proyectada a aceptar una gran cantidad de usuarios los cuales van a interactuar entre sí y con el talento humano de la app

Envase: El “ Envase digital, en este caso sería la interfaz y el cuerpo desarrollado de la app, el programa y su diseño final.

Diseño: En cuanto al diseño, será una app la cual se apoye en la teoría del color y el neuromarketing, esto con el fin de hacerla más atractiva para los usuarios

Servicio: Nuestro servicio, como se ha definido anteriormente, se enfoca en dar a entender la necesidad de la optimización del proceso de intercambio o trueque, basados en la necesidad de “creación de redes” y “presentación de usuarios”, es decir: Realizar la optimización del proceso de intercambio de objetos de diferentes “segmentos” con otra persona que esté buscando mismo, nos proyectamos a crecer a mediano plazo en Bogotá Colombia, que ofreceremos el servicio de la app para intercambios mínimos (Una Cámara por un Celular) y otros un poco más complejos como: (Casa por vehículo)

5.2 Portafolio



Usuario corriente	Usuario Premium
Condiciones para truequear	Condiciones para truequear
<ul style="list-style-type: none"> ● Declarar el aspecto legal del objeto ● Declarar las condiciones del objeto ● Especificar las características del objeto 	<ul style="list-style-type: none"> ★ Declarar el aspecto legal del objeto ★ Declarar las condiciones del objeto ★ Especificar las características del objeto

<ul style="list-style-type: none"> ● Detallar el objeto que se desea recibir ● Incluir datos de envío ● Calificación de los usuarios con los que ha interactuado ● Descuentos en envíos nacionales por cada 10 intercambios 	<ul style="list-style-type: none"> ★ Detallar el objeto que se desea recibir ★ Incluir datos de envío ★ Los usuarios premium reciben un seguro que les brinda la plataforma para confirmar las características del objeto que desea recibir ★ Calificación de otros usuarios ★ Descuentos de envío nacionales por cada 3 intercambios ★ Visualización preferencial en la plataforma
---	---

5.2 Estrategias de precio

Fijación de precios basados en los costos

● Local o bodega	\$1.200.000
● Costos de plataforma	\$0
● mano de obra	\$600.000
● un servidor	\$0
● programarla	\$5.000.000
● mantenimiento	\$200.000

Costo total.

5.3 Estrategia de distribución

Canal de marketing indirecto: Somos intermediarios entre los diferentes usuarios que utilizan la plataforma para realizar el trueque. ARCA, como valor agregado buscará aliados estratégicos en el sector de mensajería, quienes serán los elegidos para movilizar el producto, con precios especiales de envío para los usuarios de la aplicación.

Si el usuario es premium, el objeto será llevado hasta nuestro local, donde verificaremos que cumpla con las características detalladas del producto, de no estar suscrito, el intercambio, se realizará únicamente entre usuarios, sin previa verificación de ARCA.

5.4 Estrategia de comunicación

Marketing directo: Nuestra estrategia de comunicación con el cliente será por medio del marketing directo, utilizando además de la aplicación, estrategias de mercadeo en redes sociales en las cuales resaltaremos el manejo de contenido llamativo y didáctico que genere interés en la aplicación ARCA.

Nos enfocamos principalmente en personas mayores de 18 años, la idea se enfoca en desarrollar afinidad entre los usuarios de redes sociales por los intercambios, con el fin de direccionarlos a la app y empezar su proceso de trueque.

Concluimos dejando nuestras redes sociales, en donde pueden ver a detalle nuestro contenido. <https://www.facebook.com/Tienda-Virtual-Arca-112051520640013/>

Marketing Mix						
Estrategia	Objetivo Smart	Como	Quien	Cuando	Dónde	Valor
Producto\Servicio	Tener cobertura total, en Bogotá	Mejorando la capacidad de los servidores y la logística de la plataforma	Equipo técnico de ARCA	Último bimestre del año 2021	bogotá	\$7'000.000
Precio	Descontar 15% sobre el valor del envío	Realizando alianzas estratégicas, que permitan el descuento por volumen de usuarios	Empresas dedicadas a la mensajería, como: Servintrega, envía, picapp, beat, uber.	Primer trimestre del año 2021	Localidad de Kennedy	Volumen de usuarios que realicen el intercambio
Promoción y comunicación	Alcanzar 3.000 suscriptores en Instagram	Por medio de las estrategias de marketing digital y la diaria publicación de contenido, además pagar a Instagram, una parte publicitaria	-Equipo de publicidad de ARCA -Instagram	Segundo bimestre del año 2021	Bogotá	\$20.000
	Tener una flota de 15 mensajeros, con personal	Contratar mensajeros técnicos y tecnólogos con vehículo propio, y				

Distribución	capacitado, de acuerdo con el producto que el usuario va a intercambiar	conocimientos en el área del producto que el usuario desea intercambiar, Ejemplo: Un mensajero técnico en sistemas para recoger y verificar el computador que se va a intercambiar	-Gerencia de ARCA - RR HH de ARCA	Segundo semestre del año 2023	Bogotá	\$13'500.000
--------------	---	--	--------------------------------------	-------------------------------	--------	--------------

6. Desarrollo de marca

Nombre de la idea	ARCA
-------------------	------

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
Diagnóstico del Mercado	A. Identificar el sector	Tecnología, Software, Plataformas para celular
	B. Identificar marcas de competencia	Amazon, Mercado libre, Marketplace, Olx.
	C. Soluciones principales y alternativas	Relacionar a los usuarios que deseen comprar objetos nuevos o de segunda
	D. Tendencias del mercado	Venta de objetos nuevos o de segunda
	E. Arquetipo de Marca	Inocente, Hombre corriente, Explorador
Realidad psicológica de la Marca	A. Percepción de las Marcas de la competencia	Estructura, Capacidad Financiera, Capital Intelectual
	B. Identificar variables del neuromarketing	Color, Promociones, Publicidad

Posicionamiento	Top of mind	Buscamos llegar a la mente de nuestros usuarios, llevando a cabo diferentes tipos de estrategias enfocadas en el marketing digital y neuromarketing, generando recordación de marca a través de estas, y así generar seguridad y confianza para realizar su trueque. Y luego de la satisfacción del cliente, nos dará un mejor posicionamiento y recordación entre usuarios y demás personas con ayuda del voz a voz
	Top of heart	Nuestra publicidad será principalmente enfocada a la propuesta de valor, tener satisfecho a los usuarios nos permite generar fidelización, y con los bajos costos de envíos, podremos enamorar al usuario de ARCA
Realidad Material de la Marc	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Inocente, Hombre corriente, forajido, explorador (Sentimientos, seguridad, confianza, honestidad, bienestar, empatía, sorprender, romper esquemas, cambiar lo convencional,
Estrategia de comunicación	Introducción de la marca en el mercado	<ul style="list-style-type: none"> ● Redes sociales ● Página web ● Anuncios de Google ● Contenido en Facebook e Instagram ● Influentes

7. Estrategias de marketing digital

- Red social: Nos enfocaremos principalmente en dos redes sociales con más tráfico de usuarios, estas son Facebook e Instagram. Por medio de estrategias digitales y contenidos interactivos, daremos activación y posicionamiento de ARCA.
- Contenido especializado: Realizaremos publicaciones y concursos que generen interés en la marca, así mismo parte del contenido es la descripción del proceso de trueque
- Descripción herramienta: Al ser una app, nuestra herramienta será una plataforma para dispositivos móviles y computadores. La cual tendrá como fin encontrar

Landing Page y visibilización de la página web y app



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



[Inicio](#)
[Quienes Somos](#)
[Catalogo de productos](#)
[Contactanos](#)
[More](#)

Este proyecto está enfocado en la necesidad de canjear objetos, ya sean de tecnología, Electrodomésticos, Libros, Artículos para el Hogar y/o otros artículos, que no sean de utilidad para su dueño, pero que estén en estado aceptable. Esto con el fin de optimizar el proceso de intercambio de objetos entre nuestros clientes, cuyo beneficio será la obtención de un nuevo producto. Dicho esto, buscamos que ambas partes puedan sacar provecho del intercambio.
 "La basura de uno, es el tesoro de otro"



[¡Vamos a chatear!](#)
 ⚡ Te responderemos tan pronto como podamos

<https://arca2020.wixsite.com/arca2020/quienes-somos>

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



Usuario Corriente

Condiciones para truequear

- Declarar el aspecto legal del objeto
- Declarar las condiciones del objeto
- Especificar las características del objeto
- Detallar el objeto que se desea recibir
- Incluir datos de envío
- Calificación de los usuarios con los que ha interactuado
- Descuentos en envíos nacionales por cada 10 intercambios



Usuario Premium

Condiciones para truequear

- Declarar el aspecto legal del objeto
- Declarar las condiciones del objeto
- Especificar las características del objeto
- Detallar el objeto que se desea recibir
- Incluir datos de envío
- Los usuarios premium reciben un seguro que les brinda la plataforma para confirmar las características del objeto que desea recibir
- Calificación de otros usuarios
- Descuentos de envío nacionales por cada 3 intercambios
- Visualización preferencial en la plataforma

[¡Vamos a chatear!](#)
 ⚡ Te responderemos tan pronto como podamos

← → ↻ arca2020.wixsite.com/arca2020/contactanos

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

Contáctanos ahora

Correo: arca2020@gmail.com
Teléfonos 3134801333-3505158299



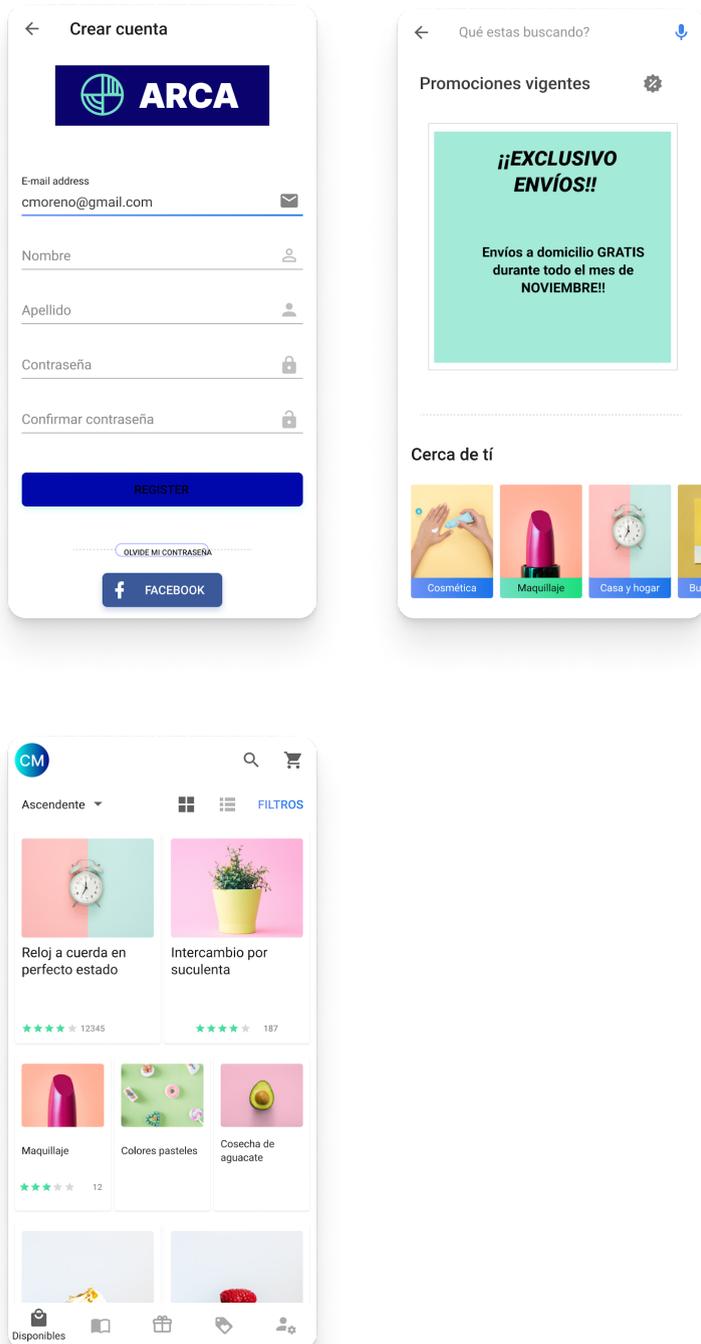
Nombre

Email

Teléfono

Escribe tu mensaje aquí...

 ¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos



Generamos una página web a modo de muestra para visualizar el emprendimiento. De igual forma planteamos una versión app híbrida donde contamos con una landing page donde se muestran las promociones vigentes y los productos a trocar distribuidos en categorías, lo que le permite al usuario acceder de forma más fácil a estos.

¡¡EXCLUSIVO ENVÍOS!!

**DURANTE TODO NOVIEMBRE TE
BONIFICAMOS EN ENVÍO**



Publicación para redes sociales.

8. Métricas clave.

Simulación CAC			
TIEMPO/DINERO	Gasto en captación de clientes	Número de clientes	Total
1h/\$5.000	\$7.000	30	\$233,33

1h/\$5.000	\$7.000	30	\$233,33
------------	---------	----	----------

Para más información visite <https://arca2020.wixsite.com/arca2020>

10. Estudio técnico 1

- MACRO Y MICRO LOCALIZACION: Según el plan de ordenamiento territorial, y nuestro estudio de mercado la bodega y sitio de operaciones de ARCA, quedaría ubicado en la localidad de Kennedy y sus alrededores, esto debido a que en la localidad desarrollaremos el plan piloto y el desarrollo de ARCA.

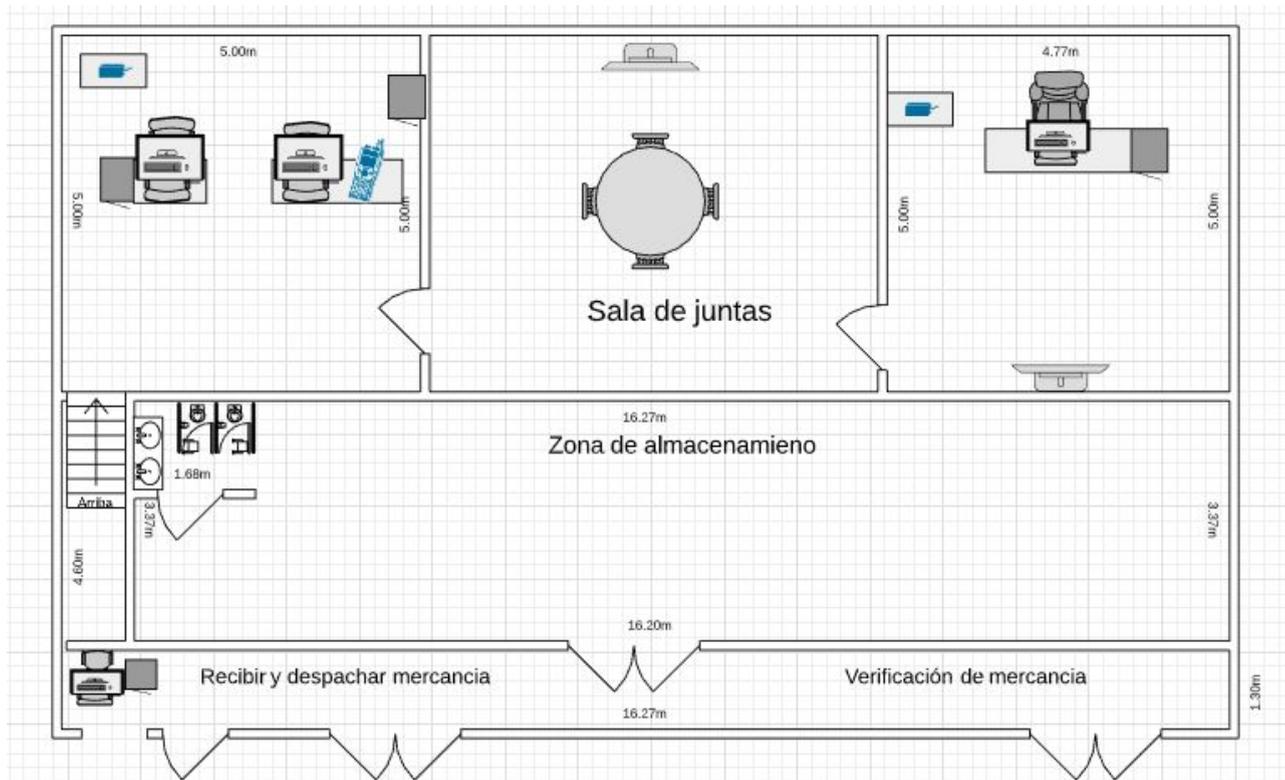
ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO				
Requerimientos Técnicos				
Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	
Infraestructura – Adecuaciones	Bodega con tres oficinas y sala de juntas	3	\$ 2.500.000	Bodega mediana de dos p primer piso bodega segundo oficinas.
Maquinaria y Equipo	Carreta de transporte			- Ideal para traslado
	Mantenimiento	mensualmente* 5 año	\$ 1.500.000	Mantenim
	Hosting	2	\$ 90.000	hosting que tenga mayo Este tipo de
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	2	\$ 2.300.000	Procesador: Intel® Core™ i Almacenamiento: 4GB DD Pantalla: 21,5" de diagonal Full HD retroiluminación WLED, 25
	Impresora	2	\$ 500.000	8.8 Páginas por minuto bla 5.0 Páginas por minuto en
	Telefono de línea mbrico	1	\$ 130.000	Libertad de movimiento a
	Escritorio	7	\$ 210.000	Comodo
Muebles y Enseres y otros	Muebles sala de juntas	5	\$ 900.000	1 sofa para 3 personas, 2
	televisor	2	\$ 1.800.000	62 pulgadas
	silla tipo escritorio	4	\$ 150.000	Silla ergonomica
	Archivador	4	\$ 75.000	Archivador con capacidad
Otros (incluido herramientas)				
Gastos pre-operativos	Constitución			
	Apertura			
	Registro			

Metodo de Escalación	
ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, toneladas, unidades x año)	90
Capacidad anual	324.000
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	27.000
Horas de producción	1.080,0

Capacidad total de los equipos (Horas, toneladas, unidades x año)	
Capacidad anual	
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (mensual)	
Horas de producción	

Localización del proyecto.

- Plano



11. Estudio técnico II

Ingeniería del proyecto.

El proceso del usuario A y el usuario B son similares ya que siguen el mismo procedimiento, ambas partes deben estar de acuerdo con el trueque, luego de esto, se procede a la recolección y verificación del producto, de estar en la condición descrita en la publicación del producto, ambos objetos serán remitidos a envío, donde se esperara la confirmación de entregado y recibido.

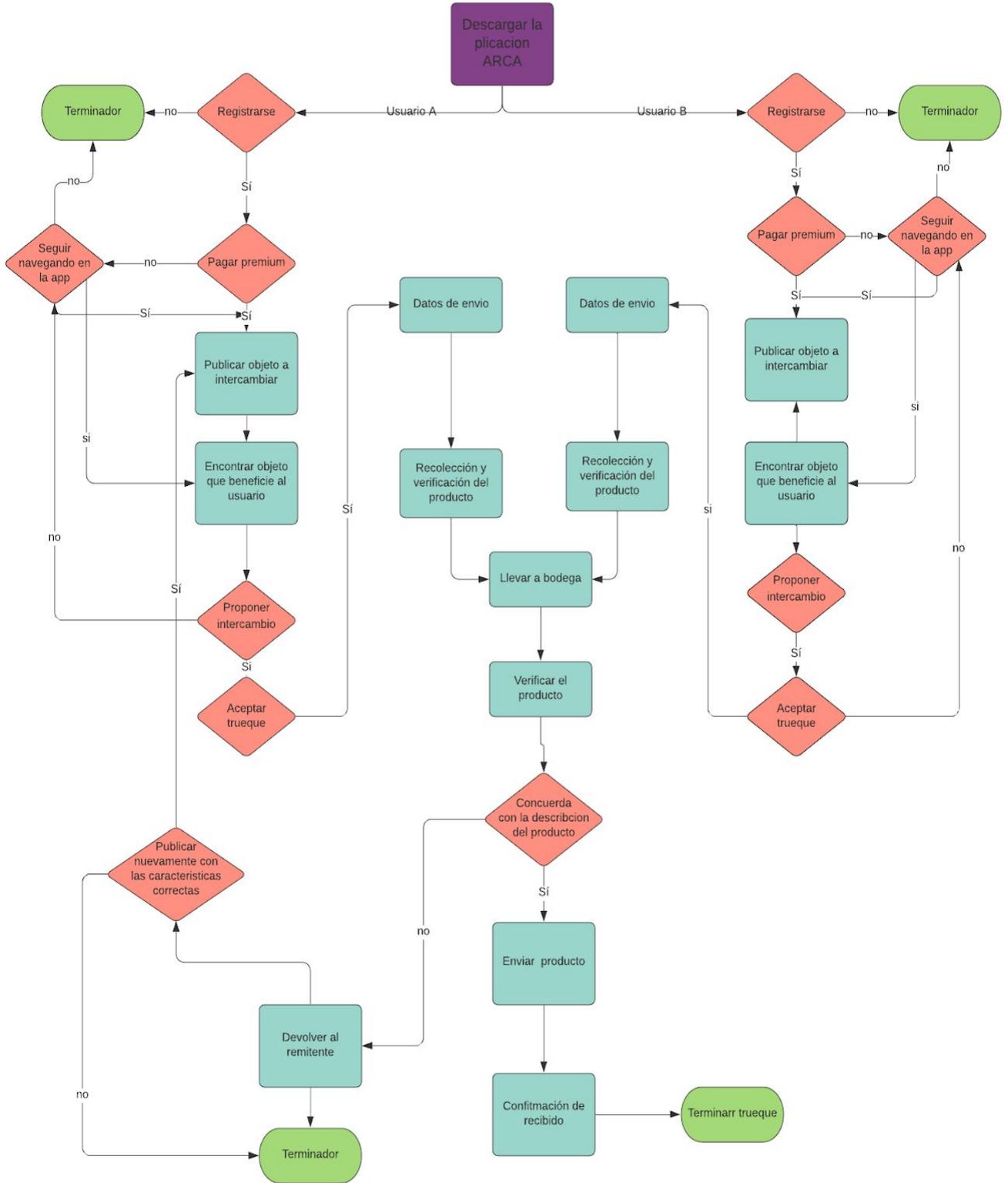


Tabla de requerimientos

Servicio ARCA "TRUEQUE"				
Unidades a producir "15 trueques diarios"				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina
Seguimiento de la App	24/7	Cargos operativos	3 turnos rotativos	Sevidores, app.
Publicidad por redes sociales	24/7	cargos operativos gerente	2 personas Y Publicidad paga	Servidores, redes sociales.
Recoger productos	lunes a viernes de 7am-5pm	Empresas de envió	2	Plataforma de envios
Verificación del producto	Lunes a viernes 7am- 5pm	Cargos operativos	2	N/A
Envío del producto	Lunes a viernes 7am- 5pm	Empresas de envió	2	Plataforma de envios
Confirmación de recibido	24/7	Cargo operativo	2	Plataforma
Total	50 horas semanales trabajadas, horas 24/7 no se cuentan ya que, es automatizado	4	13	

- Plantilla pmv

¿Que problema estas tratando de resolver?



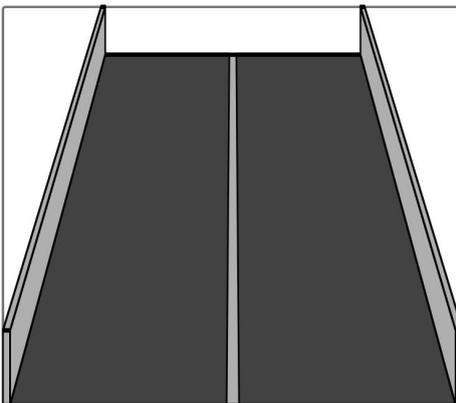
Falta de visibilización en el proceso de intercambio
Sobre producción

¿Quién es tu público objetivo?



Publico en general de 18 años en adelante

¿Cómo resolverás este problema?



Optimizando el proceso de intercambio por medio de una app

Cuál es el primer paso?



Poner en marcha la aplicación con todo el proceso de publicidad



NOMBRE DE LA EMPRESA

CODIGO

VERSIÓN

FECHA

FICHA TECNICA DEL SERVICIO

A. Arca (trueque)

Cambios que mejoran vidas, Empresa dedicada a la optimización de intercambios por medio de una app

B. OBJETIVO

Optimizamos el proceso de intercambio entre usuarios, a beneficio de ambas personas.

C. METODOLOGIA

Por medio de nuestra plataforma, conectaremos a los usuarios que subiran sus productos para realizar el intercambio,

D. DESCRIPCIÓN GENERAL

Intercambio de productos, verificamos que el producto sea el descrito por los usuarios

D. DURACIÓN

De 4 a 5 días hábiles

E. ENTREGABLES

Producto seleccionado para el intercambio

G. PERFIL DEL CLIENTE

Personas mayores de 18 años de cualquier nivel socioeconómico que deseen realizar un intercambio de productos, para obtener un beneficio reciproco

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO

Aliados estrategicos de empresas dedicadas a la mensajería

**Firma del responsable
del servicio:**

REPRESENTANTE LEGAL

**Nombre del Responsable
del servicio**

Cristian Felipe Moreno Colorado

Firma:

Cristian Moreno