

TURIAPP (Creando sueños con el turismo)

JESSENIA LIZETH SUÁREZ

NANCY DANIELA SILVA SILVA

LIDIA ANDREA RICAURTE CASTILLO

OPCIÓN DE GRADO I

CUN – CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL

2017

TURIAPP (Creando sueños con el turismo)

Docente

Andres Fernando Ruge

Jessenia Lizeth Suárez Nancy

Daniela Silva Silva

Lidia Andrea Ricaurte Castillo

OPCIÓN DE GRADO I

CUN – CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL

2017

Tabla de contenido

1.	Introducción	6
2.	Justificación	7
3.	Necesidades/Jobs	8
1.	Que se debe lograr.	9
2.	Quienes tienen estas necesidades	9
3.	Identificación beneficios y expectativas	10
4.	Oportunidades	10
5.	¿Qué metas o indicadores debe cumplir al final del ejercicio?	11
4.	Beneficios / Expectativas de resultados	12
1.	Soluciones Actuales	14
5.	LIMITACIONES INCONFORMIDADES / FRUSTRACIONES	15
6.	MERCADO	16
1.	ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR	16
7.	SEGMENTACIÓN DE MERCADO	16
1.	ASPECTO GEOGRAFICO:	16
2.	ASPECTO DEMOGRAFICO:	17
3.	ASPECTO PSICOGRAFICO:	17
8.	Producto Mínimo Viable	18
9.	CIFRAS	20
10.	INSUMOS Y MATERIALES DEL PROCESO PRODUCTIVO	23
11.	Conclusiones	24
12.	- Anexos	27
13.	Bibliografía	30

1. Introducción

El objetivo del presente proyecto es crear una aplicación llamada TURIAPP. Funcional para dispositivos móviles para facilitar la movilidad hacia diferentes destinos de Cundinamarca. Para llevar a cabo este objetivo se analizará la variabilidad de los viajes que hacen los diferentes tipos de viajero que visitan nuestra ciudad y sus alrededores. Además, la aplicación obtendrá información adicional del usuario mediante unos cuestionarios de hábitos, percepción del estrés y estado de ánimo. Toda la información recogida se enviará a una base de datos vía e-mail (3G o WIFI), para poder realizar un estudio a largo plazo. Para llevar a cabo el desarrollo de la aplicación se debe tener en cuenta que dentro del mercado de dispositivos móviles, los que están experimentando un mayor crecimiento de ventas son las tabletas y los Smartphone. Estos últimos serán los utilizados para poder crear la aplicación mencionada anteriormente, ya que han obtenido una buena aceptación dentro del mercado colombiano.

2. Justificación

Actualmente, alrededor del 49% de los móviles son Smartphone lo que permite una mayor expansión en el uso de la aplicación desarrollada. Además, Android, iOS, La aplicación se descarga desde play store, a partir de ahí accedemos con nuestros datos personales, nombre completo, teléfono email, y de ahí se despliega una encuesta que es donde la aplicación segmenta donde prefiero viajar y que vehículo poseo para poder hacerlo, que lugares frecuento y a partir de estos pocos pero esenciales datos el guarda su información y se amplía la imagen con un espacio en verde donde se crea un perfil de usuario. El sistema operativo móvil para el que está destinada la aplicación que se realizará es el iOS de los iPhone de Apple.

3. Necesidades/Jobs

Nuestro usuario potencial son las Personas interesadas en planear recorridos turísticos por diferentes zonas de la ciudad Bogotá y sus alrededores, logrando así automatizar su ruta, recorridos, sitios importantes, transporte a utilizar.

La principal necesidad es lograr tener información centralizada online, que le permita al usuario conocer los recorridos desde su origen y destino, teniendo presente factores que influyen directamente en su viaje.

Los viajeros necesitan un buen destino donde dirigirse

Fácil de llegar,

Económico

Turístico

Divertido

1. *Que se debe lograr.*

Claramente una de las necesidades más importantes de un viajero es encontrar un destino lo más rápido posible, una ruta fácil y un destino adecuado para donde se quiere llegar. Si estas acompañado o incluso con personas que van para el mismo sitio.

TuriAPP nos ayuda por medio de la geolocalización del usuario y así mismo permitiéndole encontrar un lugar cómodo a un bajo precio de donde puede viajar, nuestras recomendaciones de restaurantes, bares y negocios a su alrededor, filtrándolos por barrio, precio, distancia y los que están abiertos en ese momento. TuriAPP cuenta con una gran comunidad activa que proporciona reseñas de los lugares y lugares aledaños con fotos y valoraciones.

2. *Quienes tienen estas necesidades*

Nuestros posibles clientes:

Extranjeros

Viajeros de negocios

Familias que vivan en diferentes partes de Colombia

Jóvenes universitarios

Ejecutivos

3. Identificación beneficios y expectativas

El punto más destacado es que si el viajero hace una búsqueda y realiza un chequeo de donde se quiere ir, nosotros le sugerimos destinos y restaurantes al ingresar a alguno de los negocios para obtener descuentos y comenzar a obtener insignias cuando realiza, por ejemplo, visitas repetidas a determinadas categorías de locales. Además, permite hacer reservaciones (sin tener que salir de la aplicación) y ofrece las direcciones y números telefónicos de miles de negocios y lugares turísticos en toda Colombia.

“El mercadeo exitoso es aquel que es capaz de transformar necesidades de las personas en ideas de productos y servicios reconocidos, aceptados y comprados en la búsqueda de algún beneficio”

4. Oportunidades

El turismo es un terreno de alta competición donde las empresas del sector y las empresas de tecnología se entrelazan entre sí para crear un ecosistema que nos facilite la vida cuando vayamos de viaje.

“Pero el mundo de las apps está naciendo, ahora es esto lo que está sobre la mesa pero podemos llegar hasta donde alcance nuestra imaginación. Sólo hay que Apptualizarse para la nueva era.”

5. ¿Qué metas o indicadores debe cumplir al final del ejercicio?

Sabemos que es algo complicado llevar nuestra herramienta hasta los más recónditos lugares de Colombia, ya que no todos tienen un dispositivo móvil para poder acceder a la misma.

Pero sabemos que Podemos impactar gran parte del mercado, nos hemos propuesto una meta clara es poder incentivar a los viajeros a recorrer Colombia.

Hemos evaluado el turismo como uno de los sectores fundamentales para la consolidación de la paz y la convivencia en el territorio nacional; con el ánimo de que las demás personas obtengan un sentido de pertenencia, la apertura e igualdad de condiciones a todos aquellos viajeros interesados en participar de las actividades turísticas, ya sea como proveedores del servicio o como receptores del mismo.

Cuando se avecina la temporada de vacaciones, o un día feriado, pensamos en tranquilidad, en las personas que nos van a acompañar, nuestra familia, nuestra pareja, nuestro perro o simplemente si vamos solos, pensamos en el destino, y que sea lo mejor posible, sin contratiempos o algo que impida que nuestros planes se estropeen.

Salir de viaje por Bogotá y sus alrededores, ya no será pesadilla porque con TURIAPP estas próximas vacaciones serán más que un paseo serán un sueño hecho realidad.

TURIAPP es diseñada para aquellas personas que viven en la ciudad Bogotá y que les gustaría viajar a un destino cercano, donde se muestra la ruta óptima encontrando compañeros de viaje para reducir los gastos y conocer gente nueva que comparte tus mismos intereses.

TURIAPP nos ayuda por medio de la geolocalización del usuario y así mismo permitiéndole encontrar un lugar cómodo a un bajo precio de donde puede viajar, nuestras recomendaciones de

Restaurantes, bares y negocios a su alrededor, filtrándolos por barrio, precio, distancia y los que están abiertos en ese momento. TURIAPP cuenta con una gran comunidad activa que proporciona reseñas de los lugares y lugares aledaños con fotos y valoraciones.

4. Beneficios / Expectativas de resultados

El usuario tiene varias expectativas como Lograr obtener el mayor detalle de su ruta, teniendo información de rutas, transporte, sitios de interés, posibles riesgos, gestor de conocimiento de comentarios de otros turistas que ya realizaron el recorrido. En tiempo, el gasto es muy alto ya que no existe una herramienta que pueda aplicar funcionalidades de inteligencia web para ayudar en las búsquedas de recorridos, y en el tema impreso se gasta aún más tiempo.

El punto más destacado es que si el viajero hace una búsqueda y realiza un chequeo de donde se quiere ir, nosotros le sugerimos destinos y restaurantes al ingresar a alguno de los negocios para obtener descuentos y comenzar a obtener insignias cuando realiza, por ejemplo, visitas repetidas a determinadas categorías de locales. Además, ofrece las direcciones y números telefónicos de miles de negocios y lugares turísticos en Bogotá y sus alrededores. Adicionalmente se tienen los siguientes beneficios:

Lograr determinar la mejor ruta y factores que intervienen en el recorrido, con eficacia y detalle de información, además que sea online y de fácil acceso.

Tener acceso a la información fácil y seguro; además de centralizada y veraz.

Encontrar experiencias de otros usuarios que ya hayan realizado el recorrido.

Encontrar información online desde cualquier lugar conectado a internet.

Poder tener rutas en línea, con recorridos visualizados en mapas digitales.

Encontrar aspectos de cada ruta, como caminos, entradas, salidas, zonas médicas, zonas de peligro, ubicación, zonas de comida, etc.

Reducir el tiempo de búsqueda de planes turísticos en la ciudad de Bogotá.

Comparar precios y lugares para fomentar el turismo en la ciudad.

Consulta de recorridos seguros

Acceso fácil desde cualquier dispositivo a la información

1. Soluciones Actuales

Actualmente el público a nivel general tiene un interés y en algunas ocasiones, una necesidad de conocer y disfrutar de los recursos que disponemos para el libre desarrollo y esparcimiento a nivel general.

Por lo que podemos evidenciar páginas web en donde se muestran diferentes opciones a nivel de hoteles, sitios de hospedaje en general, y varias de ellas con ciertas ofertas comerciales o beneficios para contratar ese servicio, se ofrecen no únicamente por un canal digital sino por espacios publicitarios en televisión, radio, periódicos y revistas. Lo que se tiene en cuenta para generar este tipo de alternativas o diferentes soluciones es la necesidad de los usuarios para elegir un lugar de confianza para ellos y sus familias, así hospedarse en algún lugar confortable y que garantice seguridad.

Para tomar esta solución se tiene en cuenta las necesidades de los clientes al querer disponer de su tiempo libre junto con sus familias en momentos de ocio y tiempo libre.

Además de Guías impresas, folletos turísticos, páginas web con información, publicidad de empresas promocionan turismo. Pero esto se convierte en algo tedioso al buscar algún lugar para conocer o visitar, ya que no es una base única, adicionalmente no se encuentra la información centralizada, no se genera redes de conocimiento a través de la experiencia de otros usuarios, no tienen acceso web o desde un dispositivo móvil, lo que hace que las fuentes actuales sean insuficientes.

5. LIMITACIONES INCONFORMIDADES / FRUSTRACIONES

Este proyecto tiene unas limitaciones, como lo son:

- Financiación del proyecto.
- Difusión del producto en sectores apropiados para lograr tener gran cantidad de usuarios a los cuales les sirvan la solución tecnológica.
- Zonas de cobertura de red móvil, no son suficientes, aún dentro de la ciudad.
- Acceso a través de dispositivos móviles o electrónicos con acceso a la red.

6. MERCADO

1. ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

TuriAPP, es un servicio innovador, debido a que, no es solo una aplicación, es una manera de hacer realidad los sueños de las personas que tienen acceso a un teléfono inteligente, comprendidos entre 18 y 70 años, su atractiva presentación y su facilidad de manejo, atrae la atención del consumidor y lo motiva a realizar viajes para poder conocer la cultura bogotana, sus costumbres y su riqueza.

TuriAPP, tiene diferentes beneficios tales como su precio accesible, la facilidad en formas de pago y manejo de la aplicación, además posee descuentos significativos para adquirir servicios con empresas seleccionadas, de manera eficaz y confiable.

7. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Es un servicio realizado teniendo en cuenta variables determinantes como:

1. ASPECTO GEOGRAFICO:

Está dirigido a personas que residen en cualquier parte del país y deseen conocer la ciudad de Bogotá y sus alrededores, las cuales cuentan con una población aproximada de 48.747.708 habitantes.

Para mayor seguridad de los usuarios que visitan la ciudad por primera vez, TuriAPP cuenta con servicio de GPS, el cual ofrece mayor confianza y opciones para poder conocer los sitios deseados de manera fácil y sin complicaciones.

2. **ASPECTO DEMOGRAFICO:**

El mercado meta para el lanzamiento, comercialización y crecimiento del servicio son los adultos mayores de 18 años de ambos géneros que posean ingresos superiores a 1SMMLV. Teniendo en cuenta que se manejan diferentes edades, la aplicación está diseñada de tal manera que sea comprensible y de fácil acceso explicando cada servicio que ofrece.

3. **ASPECTO PSICOGRAFICO:**

Dirigido especialmente a personas con un gusto en común de viajar y conocer la capital del país en todos sus aspectos (cultura, gastronomía, costumbres, lugares de esparcimiento, etc.).

Todo esto debido a las múltiples ocupaciones y la vida tan agitada que se lleva en la actualidad, la mayoría de personas, sean empleados o independientes, no planifican sus actividades de libre esparcimiento u ocio; por esta razón, prefieren olvidar sus deseos para no interferir en su vida cotidiana, ocasionando niveles de estrés que pueden llegar a ser un riesgo para salud. Según la American Psicológica Asociación, el desgaste físico es una causa de estrés que altera el sistema inmunológico del cuerpo humano, y este se produce por diferentes motivos, tales como ruido, esfuerzo, malas posturas, atascos de tráfico, exceso de trabajo, falta de tiempo para realizar tareas y para dedicar al ocio.

TuriAPP está especialmente diseñada para promover el turismo de una manera sana, evitando así las afecciones a la salud que ocasiona el estrés y la cotidianidad, saliendo de la rutina diaria, creando nuevas expectativas y experiencias al conocer la ciudad de Bogotá y sus alrededores realizando diferentes actividades de esparcimiento

8. Producto Mínimo Viable

TuriAPP, a diferencia de todas las aplicaciones turísticas, ofrece la opción de conocer los sitios a los cuales nos queremos dirigir sin necesidad de viajar, programar rutas, recomendaciones de lugares culturales o turísticos y descuentos en lugares recomendados para disfrutar más a menor precio.



Para definir el precio de la aplicación, fue necesario realizar entrevistas, así poder determinar el acceso que tendrá y diferentes factores como nivel de consumo, fiabilidad, seguridad e imagen.

Nuestro viaje para arrancar un proyecto basado en una app, empieza con una buena idea de negocio que resuelve un problema, aún no cubierto, al usuario. Pero, ¿Por qué empezar a exponer recursos (económicos y de tiempo) si no sabemos realmente si nuestra app va a interesar?

TuriAPP funciona y aparte de que es una aplicación útil podemos corroborar que es la aplicación soñada por los clientes por nuestros usuarios aun por os inversionistas que a diario se preguntan si nuestro producto está apoyado en algo positivo si en verdad está sobre la roca o estará a unos cuantos metros sobre el mar.

Si la idea de negocio es el gen iniciador, metodologías como Lean Statu son el ADN, la hoja de ruta para conseguir la mejor manera de lanzar un proyecto de negocio con garantías de éxito y seguridad, empleando los mínimos recursos.

Para esto TuriAPP está especializado en el excelente funcionamiento de las rutas de escape una vez se decida viajar, nuestros clientes sentirán el cambio repentino de lo que se imaginaban de lo que estaban buscando, menos precio más valores agregados, funciones para diferentes destinos a los que se decidan viajar.



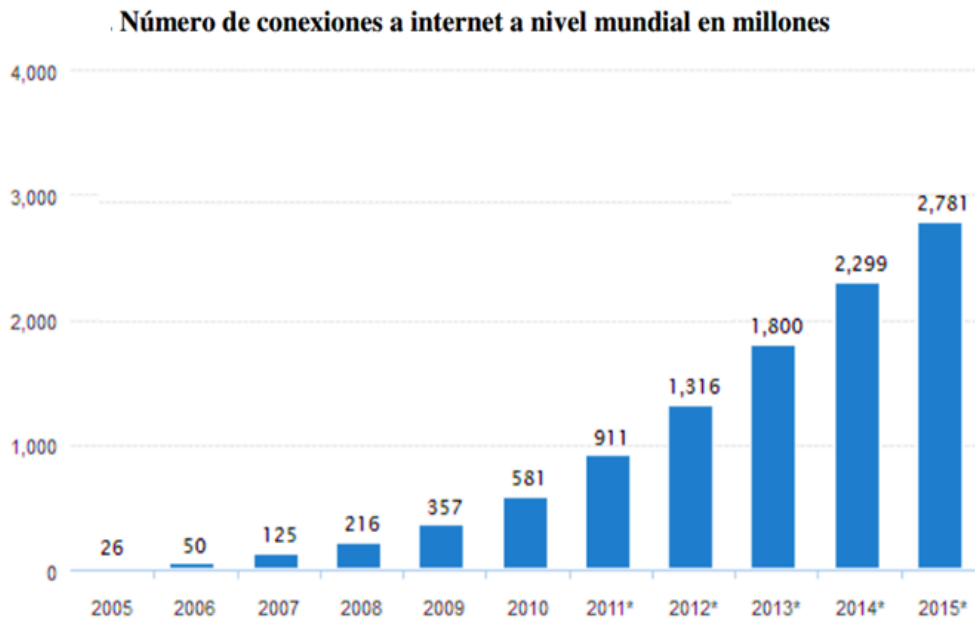
Buscamos ampliamente realizar un desarrollo ágil de producto, el producto mínimo viable basado en la idea de negocio, y que será expuesto a los clientes para su prueba, en un ciclo de iteración, cuyo feedback servirá para evolucionar, perfeccionar o cambiar este grandioso producto hasta obtener la versión “perfecta” del mismo que encaje con el segmento de clientes.

Evitando de esta manera grandes inversiones iniciales y aminorando el riesgo en el lanzamiento.

A continuación se presenta una muestra de las entrevistas que fueron realizadas al azar, a personas ubicadas en diferentes lugares del país, con un gusto en común: Viajar.

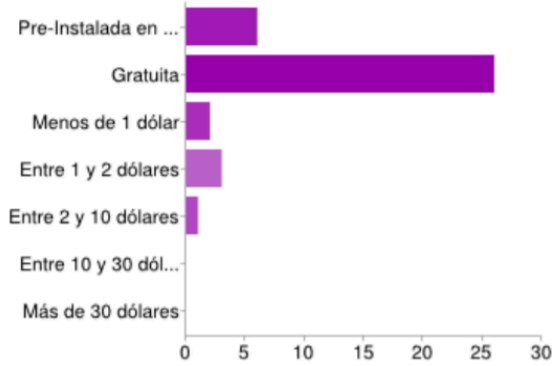
9. CIFRAS

Según cifras de Gardner (2012) las ventas de Smartphone del segundo trimestre de 2011, comparado con el mismo periodo del 2012 aumento de 108 millones de unidades vendidas a 154 millones, un aumento de un 46,2% lo cual demuestra que es un sector en pleno crecimiento y cuyos primeros puestos ocupan el sistema operativo Android desarrollado por Google y el sistema iOS de Apple, esto justifica que una creciente demanda de dispositivos va a requerir más aplicaciones de todo tipo con la llegada de cada vez un mayor número de personas a este mercado



Las tiendas de aplicaciones cada vez se parecen más a los grandes centros comerciales en que las marcas reconocidas son las que se llevan el mayor número de ventas, en la tienda resulta indispensable estar en el top 25 para lograr alcanzar ventas significativas, ya que por ejemplo 10% de los beneficios de la tienda de Apple App Store lo comparten 11 aplicaciones, en Google play la tienda de Android la tendencia es aún más fuerte con tan solo 4 aplicaciones que se llevan el 10% de las utilidades.

Que costo tiene la aplicación que usa en el dispositivo



Respuestas	Porcentaje
Gratuita	57%
Pre-Instalada en el dispositivo	13%
Menos de 1 dólar	4%
Entre 1 y 2 dólares	7%
Entre 2 y 10 dólares	2%
Entre 10 y 30 dólares	0%
Más de 30 dólares	0%

RESUMEN DE LAS INVERSIONES REQUERIDAS

	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Equipo de cómputo portátiles de gama media	4	\$ 625.000	\$ 2.500.000
Equipo de cómputo de escritorio de alto rendimiento	4	\$ 750.000	\$ 3.000.000
celular samsung 7	1	\$ 2.399.000	\$ 2.399.000
samsung galaxy tab	4	\$ 300.000	\$ 1.200.000
tv lg optimus	2	\$ 899.000	\$ 1.798.000
iphone 5s	1	\$ 620.000	\$ 620.000
Software Autodesk® 3ds Max®	1	\$ 6.521.000	\$ 6.521.000
total		\$ 12.114.000	\$ 18.038.000

Según cifras de (Min TIC, 2013) para el cuarto trimestre de 2012 se calculan que existen 1'265.423 suscriptores del servicio de Internet, y de acuerdo a las cifras del (DANE) el total de hogares en Bogotá se calcula una cifra de 2'326.703 es decir que el 54% de la población Bogotana cuenta con acceso a internet y este es nuestro mercado total. Tenemos entonces lo siguiente:

Hogares Bogotá	2'326.703
Número de clientes posibles	1'265.423
Unidades a comprar en el año posibles	1
Frecuencia Anual	5
Precio	\$1 dólar (\$1.800 Pesos)
Demanda potencial (Número de clientes posibles X unidades a comprar X precio X frecuencia)	\$11.388'807.000 Pesos
Expectativa de mercado a cubrir	5%
Total ventas mercado meta por año	\$569'440.350 Pesos

Teniendo una expectativa de ventas conservadora en donde las ventas al año por aplicación serán de mínimo 24.000 unidades por uso y un máximo de 36.000 unidades cada app, teniendo unas ventas mínimas mensuales de 2.000 unidades, y calculando que el tiempo promedio para sacar a producción cada uso de TuriAPP será de tres meses, de modo que el primer año de la empresa se iniciarán la aplicación y se recogerían costos de publicidad y en el segundo trimestre,

TuriAPP proporcionaría más acogida con el público y las ventas en el tercer trimestre y así sucesivamente. Se realiza teniendo un crecimiento anual de 1%, 2%, 3% y 4% para las aplicaciones, tendríamos entonces el plan de ventas que observamos

10. INSUMOS Y MATERIALES DEL PROCESO PRODUCTIVO

Se requieren paquetes de software especializados para realizar el desarrollo de las aplicaciones estos tienen unos costos asociados tanto por única vez como un costo anual de suscripción lo cual brinda el soporte necesario a las aplicaciones en caso de ser requerido. En orden de generar las ideas se requiere tener los implementos adecuados para realizar las reuniones del comité creativo, el software requerido sería el siguiente:

- Uñita 3D: Ecosistema para el desarrollo de juegos, herramientas de trabajo

Intuitivas y un flujo de desarrollo rápido.

- Autodesk® 3ds Max®: Software para la modelación, animación y renderización de

Escenarios en 3D, por medio de este software se exportaran los modelos a uñita.

- Google docs: Herramienta para la generación de documentos en línea, el cual se usara de forma colaborativa, para que todos los empleados puedan aportar las modificaciones, correcciones y comentarios a los documentos de creación.

	Cantidad	Costo
Software Autodesk® 3ds Max®	1	\$ 9'126.000
Total		\$ 9'361.000

Costos y gastos

Costo o gasto	Valor mensual	VALOR ANUAL
Internet Banda Ancha 10 Megas	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Otros gastos de administración	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
Gastos papelería		\$ 340.500
Total		\$ 15'940.500

11. Conclusiones

-La comunidad turista en la ciudad y sus alrededores, así como los habitantes de la ciudad, pueden tener acceso a la información online de los sitios donde pueden hacer turismo y recorridos recreacionales o académicos, de manera verás y rápida.

-Podemos impactar gran parte del mercado, nos hemos propuesto una meta clara es poder incentivar a los viajeros a recorrer Bogotá y sus alrededores.

-La realidad aumentada que nosotros hemos empleado en la búsqueda de lugares de interés en el momentos de viajar a cualquier destino en la ciudad de Cundinamarca, TuriAPP también podría ser utilizada en otros campos como en la educación, en medicina, entre otros, ya que esta tecnología proporciona un aporte de información muy útil para cualquier emergencia o algún tipo de evento especial, como donaciones o excursiones escolares.

-Se obtuvieron grandes conocimientos en el manejo de las tecnologías y los lugares visitados por los extranjeros y ciudadanos, de esta manera evidenciamos que un proyecto de este tipo puede alcanzar mejores estatus.

-Se aprendieron conceptos importantes para el desarrollo de software dentro de las limitaciones típicas de un dispositivo móvil y de los departamentos aledaños a Cundinamarca. También se obtuvieron mayores aportes al turismo en el país y se evidencio que la plataforma es apta para consolidar la aplicación para cualquier tipo de persona dentro o fuera del territorio nacional.

-Las soluciones móviles están mostrando sus beneficios para la gestión de las empresas en la mejora de la productividad, en la creación de nuevos servicios. Y TuriAPP entra dentro del mercado siendo un solucionador de vida en cada viaje realizado.

11 – Entrevista

Andrea Ricaurte

Buenas tardes esta es una entrevista para la corporación unificada nacional de la educación superior;

Opción de Grado 1

Para verificar la viabilidad de grado en este caso una aplicación llamada TuriAPP.

Mi nombre es Andrea Ricaurte y me encuentro con el señor Daniel Ricaurte.

Él tiene 21 años y vamos hacerle un par de preguntas.

Andrea Ricaurte

Sr Daniel

Cuántas aplicaciones tiene en su Smart phone o Tablet?

Daniel Ricaurte

Entre 45 Y 50, Pues, De Las Cuales Son Pre Instaladas Algunas Instaladas Por Mí Mismo.

Andrea Ricaurte

Correcto, en una semana típica usted consulta en internet para buscar sitios especiales o eventos de interés dentro de la ciudad

Daniel Ricaurte

Muy pocas veces, la verdad pues, en mi tiempo solo uso mis datos para cosas de mi estudio y algo referente a mis conocimientos y noticias.

Andrea Ricaurte

Correcto, la tercera pregunta es en una semana típica, ¿cuánto gasta usted en una salida en Bogotá o lugares aledaños?

Daniel Ricaurte

En una semana típica, pues me gasto alrededor de unos 200.000 contando gastos de familia transportes alimentación, depende del lugar al que voy a ir; pues si es cercano gastaría menos pero alrededor de 100.000 y/o 200.000 mil pesos

Andrea Ricaurte

Correcto señor Daniel, la cuarta pregunta es: ¿qué aplicaciones usa para buscar eventos o lugares de interés en Bogotá o lugares aledaños?

Daniel Ricaurte

Pues, no conozco ninguna aplicación, que este generando este tipo de información y sea solo esta ciudad, pues lo que hago es ir a internet y desde ahí buscar las rutas de acceso a otros lugares a los que desearía ir.

Andrea Ricaurte

Correcto señor Daniel, ¿usted a buscado o a deseado alguna aplicación que lo mantenga informado sobre los eventos que se realizan en Bogotá y sus alrededores? Y si es así, ¿por qué razón?

Daniel Ricaurte

No La verdad no tengo el tiempo pero si me gustaría conocer una aplicación así y pues también ahorraríamos tiempo sería muy interesante una aplicación que con un solo clic yo pueda visualizar los lugares turísticos que hay en Bogotá y de esta manera que bueno fuera que tuviera paquetes turísticos y yo pueda seleccionar el mejor lugar para poder visitar

Andrea Ricaurte

Correcto, en este caso ¿que forma de pago prefiere referente a las aplicaciones que usted maneja?

Daniel Ricaurte

Siempre utilizo PSE porque es seguro y es confiable

Andrea Ricaurte

Correcto para finalizar señor Daniel ¿usted descargaría una aplicación que lo mantuviera informado acerca de los lugares que puede visitar en Bogotá y sus alrededores?

Daniel Ricaurte

Si, Por supuesto que si la descargaría, si es totalmente gratuita pues es interesante en cuanto a la calidad mejor es la economía.

Andrea Ricaurte

Bueno así finalizamos la entrevista con el señor Daniel, Muchas gracias Daniel feliz día.

Daniel Ricaurte

Hasta luego muchas gracias

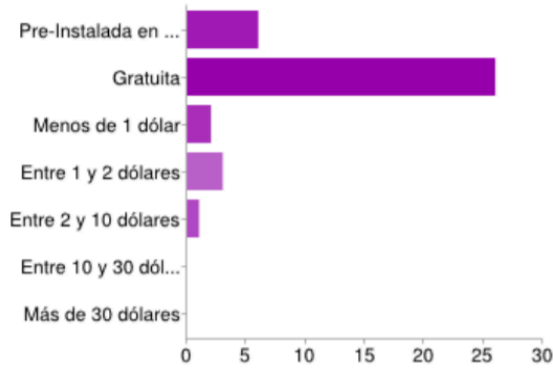
12. - Anexos



RESUMEN DE LAS INVERSIONES REQUERIDAS

	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Equipo de cómputo portátiles de gama media	4	\$ 625.000	\$ 2.500.000
Equipo de cómputo de escritorio de alto rendimiento	4	\$ 750.000	\$ 3.000.000
celular samsung 7	1	\$ 2.399.000	\$ 2.399.000
samsung galaxy tab	4	\$ 300.000	\$ 1.200.000
tv lg optimus	2	\$ 899.000	\$ 1.798.000
iphone 5s	1	\$ 620.000	\$ 620.000
Software Autodesk® 3ds Max®	1	\$ 6.521.000	\$ 6.521.000
total		\$ 12.114.000	\$ 18.038.000

Que costo tiene la aplicación que usa en el dispositivo



Respuestas	Porcentaje
Gratuita	57%
Pre-Instalada en el dispositivo	13%
Menos de 1 dólar	4%
Entre 1 y 2 dólares	7%
Entre 2 y 10 dólares	2%
Entre 10 y 30 dólares	0%
Más de 30 dólares	0%

ANUAL

600.000

000.000

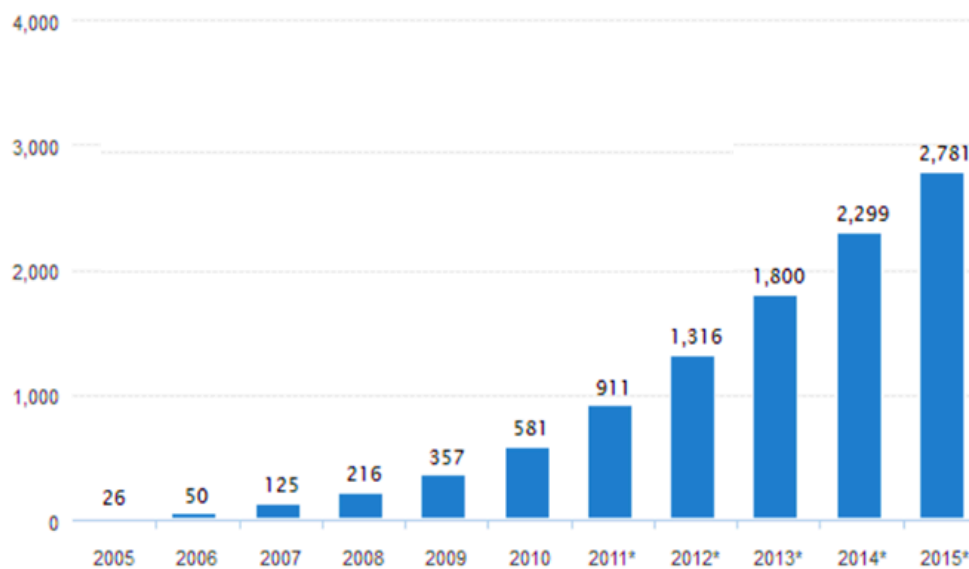
340.500

940.500

	Cantidad	Costo
Software Autodesk® 3ds Max®	1	\$ 9'126.000
Total		\$ 9'361.000

Hogares Bogotá	2'326.703
Número de clientes posibles	1'265.423
Unidades a comprar en el año posibles	1
Frecuencia Anual	5
Precio	\$1 dólar (\$1.800 Pesos)
Demanda potencial (Número de clientes posibles X unidades a comprar X precio X frecuencia)	\$11.388'807.000 Pesos
Expectativa de mercado a cubrir	5%
Total ventas mercado meta por año	\$569'440.350 Pesos

Número de conexiones a internet a nivel mundial en millones



13. Bibliografía

<http://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS15/MGTSV15-11/Unidad1/Lecturas/003.pdf>

<file:///C:/Users/areyes/Downloads/CARTILLA%20CUSTOMER%20DEVELOPMENT%20%20.pdf>

“El mercadeo exitoso es aquel que es capaz de transformar necesidades de las personas en ideas de productos y servicios reconocidos, aceptados y comprados en la búsqueda de algún beneficio”.

<http://www.luceit.com/es/blog/movilidad/las-aplicaciones-moviles-y-su-mercado>

<http://www.colombia.travel/realismomagico/colombia/content/colombia>

<http://www.colombia.travel/realismomagico/>

<http://colnodo.org.co/apropiacionTecnologias.shtml>

<https://office.live.com/start/Excel.aspx?omkt=es-ES>

https://www.google.com.co/search?q=imagenes+de+turismo&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwidqp6q9NbTAhXHjFOKHXrgBRAQ_AUICCG&biw=1014&bih=342&dpr=1.25