

CREACIÓN DE EMPRESA 1  
SOFRCOMPUT

Nombres: Hilda Marina Balasnoa  
Duvan Arvey Salinas  
Olga Rocio Rodríguez  
Grupo 50101

Redes sociales



Bogotá D.C., septiembre de 2020  
Corporación Unificada Nacional CUN  
Administración de Empresas

## COMPROMISO

El equipo pretende visualizar las falencias de la empresa Sofrcomput y con los conocimientos que adquiramos implementar acciones y/o estrategias que permitan que la empresa sea innovadora y con la capacidad de crecimiento, a su vez cuando alguno de nosotros quiera hacer un negocio se tengas las bases de un inicio y estrategias para que esa idea que se quiera hacer logre llegar al final con unos excelentes resultados y saber que el paso a paso para lograr tener un negocio o implementar una idea no es fácil, sin embargo depende de cada uno poder llegar a realizarlo con éxito.

Po ello, el compromiso no es solo realizar el trabajo si no va más allá es una herramienta que nos ayudara en futuro cercano y lograr entender que no se tienen ideas locas o absurdas es darle un fin o giro a esa idea que se tiene que por algo llega a nosotros es darle un buen uso de ella.

## INTRODUCCION

El presente proyecto de grado se realiza en base a las temáticas desarrollada cada semana, aplicando cada uno de los recursos compartidos por nuestros docentes.

El proyecto de creación de empresa ha sido de vital importancia en nuestra carrera, debido que nos enseña a desarrollar ideas de negocios y llevarlas a cabo para llegar hacer empresarios que, generen propuestas de valor compartido e implementar estrategias a nivel social, económico y medioambiental.

Por lo cual se usan herramientas que nos ayudan analizar diferentes áreas para lograr alcanzar los objetivos trazados.

Este proyecto se desarrolla directamente sobre la empresa SOFRCOMPUT; empresa de nuestra compañera Hilda Balasnoa y con la aprobación de sus hermanos nos permitieron trabajar en ella, por lo cual al ir desarrollando cada una de las temáticas hemos visualizado falencias que nos ha permitido mejorar esta organización, así mismo implementarles nuevas ideas de innovación.

## CLAVES DEL EXITO

- Satisfacer las necesidades de los clientes
- Generar valor compartido
- Ofrecer ambientes agradables
- Ofrecer productos y servicios de calidad y garantizado
- Cuidar el medio ambiente
- Darles buen manejo a los recursos financieros
- Profesionalismo
- Innovación
- Cuidar al cliente y a los colaboradores de empresa

## OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

**Objetivo general:** cumplir y aprender en este tercer semestre a través de la asignatura de creación de empresa a crear ideas negocios viables que se pongan en prácticas y nos lleve hacer grandes empresarios en el futuro.

### OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✓ Determinar las falencias que se tiene en la empresa SOFRCOMPUT
- ✓ Darle solución a la problemática que tiene SOFRCOMPUT
- ✓ Desarrollar nuevas ideas innovadora y de negocio que le permita a SOFRCOMPUT, crecer y generar oportunidades a nivel general.

## CONTENIDO

Introducción

Objetivos de investigación

Claves del éxito

1. Planteamiento de 3 problemática

1.1. Objetivo de desarrollo sostenible

1.2. Teoría del valor como se puede abordar en la problemática

1.3. Elabore el análisis pestel: análisis político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal

2. ¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?

2.1.1. De los 3 problemas, necesidades, retos u oportunidades seleccione sólo 1 utilizando el siguiente esquema visto en clase, para determinar qué problema le conviene más trabajar. recuerde que se califica de 1 a 5 por criterio. puede determinar si agregar o quitar algún criterio. ¿cuál obtuvo mayor puntuación?

2.2. Desarrolle el árbol de problemas

2.2.1. Generar árbol de objetivos basado en el árbol de problemas

3. Generar lluvia de ideas, seis sombreros, relaciones forzadas con el problema u oportunidad

3.1.1. Autoevaluación de la idea de negocio con el siguiente cuadro

3.1.2. Estructure la idea de negocio

4. Descripción de la solución idea de negocio estructurada"

4.1. Innovación del servicio o producto

5. Fuerzas de la industria

5.1. Contextualización de la empresa

5.2. Análisis de la demanda

5.3. Análisis de la oferta o competencia

5.4. Análisis de la comercialización

5.5. Análisis de los proveedores

6. Segmentación del mercado

- 7. Propuesta de valor
    - 7.1. Perfil del cliente
    - 7.2. Mapa de valor
  - 8. Diseño del producto o servicio
    - 8.1. Ficha técnica
    - 8.2. Ciclo de vida
    - 8.3. Definiciones estratégicas:
    - 8.4. Definiciones estratégicas:
    - 8.5. Diseño en detalle
      - 8.5.1. Descripción de procesos
  - 9. Validación y verificación
    - 9.1. Precio de venta del servicio
  - 10. Prototipo
    - 10.1. Brochure
    - 10.2. Características del producto
    - 10.3. Características del prototipo
    - 10.4. Como va a interactuar el cliente con el prototipo
    - 10.5. Evidencia del prototipo
  - 11. Lean Canvas (Running Lean)
  - 12. Validación de ideas de negocio
    - 12.1. Definir objetivo de la investigación
    - 12.2. Determinar el tipo de investigación a realizar
    - 12.3. Diseñar el formulario de la encuesta, entrevista o grupo focal
    - 12.4. Determinar el tamaño de la muestra
  - 13. Tabulación
- Compromiso del autor  
Resumen ejecutivo  
Bibliografía

## 1. PLANTEAMIENTO DE 3 PROBLEMÁTICA

1- A nivel de Social la empresa **SOFRCOMPUT**, no tiene un enfoque social, donde se pueda beneficiar a nivel social y podría generar un proyecto que sume para la empresa y al mismo tiempo aporte a la sociedad de una manera positiva.

2- A nivel ambiental **SOFRCOMPUT**, no contar un plan de recolección para residuos que pueden generarse con lo que se oferta en las licitaciones y por ello no se puede entrar en competencias con otras compañías, por ello se debería desarrollar un plan de las buenas prácticas ambientales de acuerdo a la resolución 668 del 2016 del ministerio de ambiente y desarrollo sostenible.

3- A nivel financiero **SOFRCOMPUT**, no tener los requisitos e implementaciones requeridas al momento de querer licitar en todas las ofertas, esto ocasiona que el ámbito financiero no crezca, ya que no siempre se puede licitar debido a no estar con todos los requerimientos, por ello es necesario iniciar un sistema de Seguridad y salud en el trabajo y los demás requerimientos que se exijan al momento de una licitación con ello se puede tener mejores probabilidades de ganar dichas licitaciones ofertadas.

### 1.1. Objetivo de desarrollo Sostenible

De acuerdo a las necesidades que se plantean se puede generar alianzas estratégicas con entidades públicas o privadas, lograr ofrecer un trabajo a la sociedad decente y lograr tener un crecimiento económico.

### 1.2. Teoría del Valor como se puede abordar en la problemática

Desde la compañía **SOFRCOMPUT** se pretende que desde el servicio prestado se obtenga un valor compartido para cliente y la empresa, tener un cliente cumpliendo una necesidad presentada y desde la compañía se obtiene una ganancia, es por ello que la empresa debe estar enfocada en prestar un servicio de calidad y a su vez buscar un planteamiento social que aporte de una manera satisfactoria, donde puede generar empleo decente que genere crecimiento económico para la sociedad y la compañía.

1.3. **Elabore el análisis PESTEL: análisis político, económico, social, tecnológico, ecológico y Legal**

<b>POLITICO</b>	<p>1) Los tratados que nos aplican son TLC con Canadá                  2) TLC con EEUU                  3) TLC con Unión Europea</p>
<b>ECONÓMICO</b>	<p>La actividad económica que aplica para la empresa es: 4651 (comercio al por mayor de computadores, equipos periféricos, propuestas de formateo), 4659 (comercio al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo N.C.P.), 4652 (comercio al por mayor de equipos, partes y piezas electrónicos y de telecomunicaciones) 4690 (comercio al por mayor no especializado)</p> <p>De acuerdo al plan de desarrollo de la actual presidencia en el numeral 148, se aporta para el emprendimiento de la empresa</p> <p>Empresa Régimen común por lo que se debe realizar facturación a los elementos que correspondan.</p> <p>Dane: Comercio al por mayor cerció en 0,6% en el año 2020 I trimestre. Ref: <a href="https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_ttrim20_produccion_y_gasto.pdf">https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_ttrim20_produccion_y_gasto.pdf</a></p>
<b>SOCIAL</b>	<p>La compañía SOFR COMPUT está enfocada a empresas a nivel privado y público, donde se propone crear un plan ambiental con ello contribuir y no permitir que los residuos que se puedan generar por medio de la tecnología y/o mantenimientos de la misma.</p>
<b>TECNOLOGICO</b>	<p>A nivel tecnológico se realiza avances al pasar de SECOP I al SECOP II, donde se logra realizar el proceso de licitar al 100% en línea sin necesidad de presentar documentación física y ello logra reducción impresión de papales y transporte.</p>
<b>ECOLOGICO</b>	<p>De acuerdo a las normas establecidas en el decreto 1076 de 2015, resolución 1223 de 2014 y resolución 668 de 2016, la empresa SOFR COMPUT, no se presenta a estas licitaciones dado que no se cuenta con estos requerimientos ecológicos, por lo que se abstiene a realizar estas licitaciones para no perjudicar el medio ambiente, dado esta situación se está en implementación para poder licitar en todo lo que nuestro campo permite.</p>
<b>LEGAL</b>	<p>1) Registrar ante cámara y comercio                  2) DIAN: Registro único tributario (RUT)                  3) Facturación                  4) Dirección distrital de impuestos registro de información tributaria (RIT)                  5) Pago de impuestos requeridos.</p>

## **2. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.**

La empresa identifica en la actualidad la problemática del uso de la tecnología se amplía por el efecto de la COVID 19, por ello nace la necesidad de tener herramientas y/o plataformas que le ayuden hacer a realizar las labores propias de su trabajo, hogar y personas cercanas, donde nosotros vemos la oportunidad de suplir está necesidad.

### **2.1. ¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?**

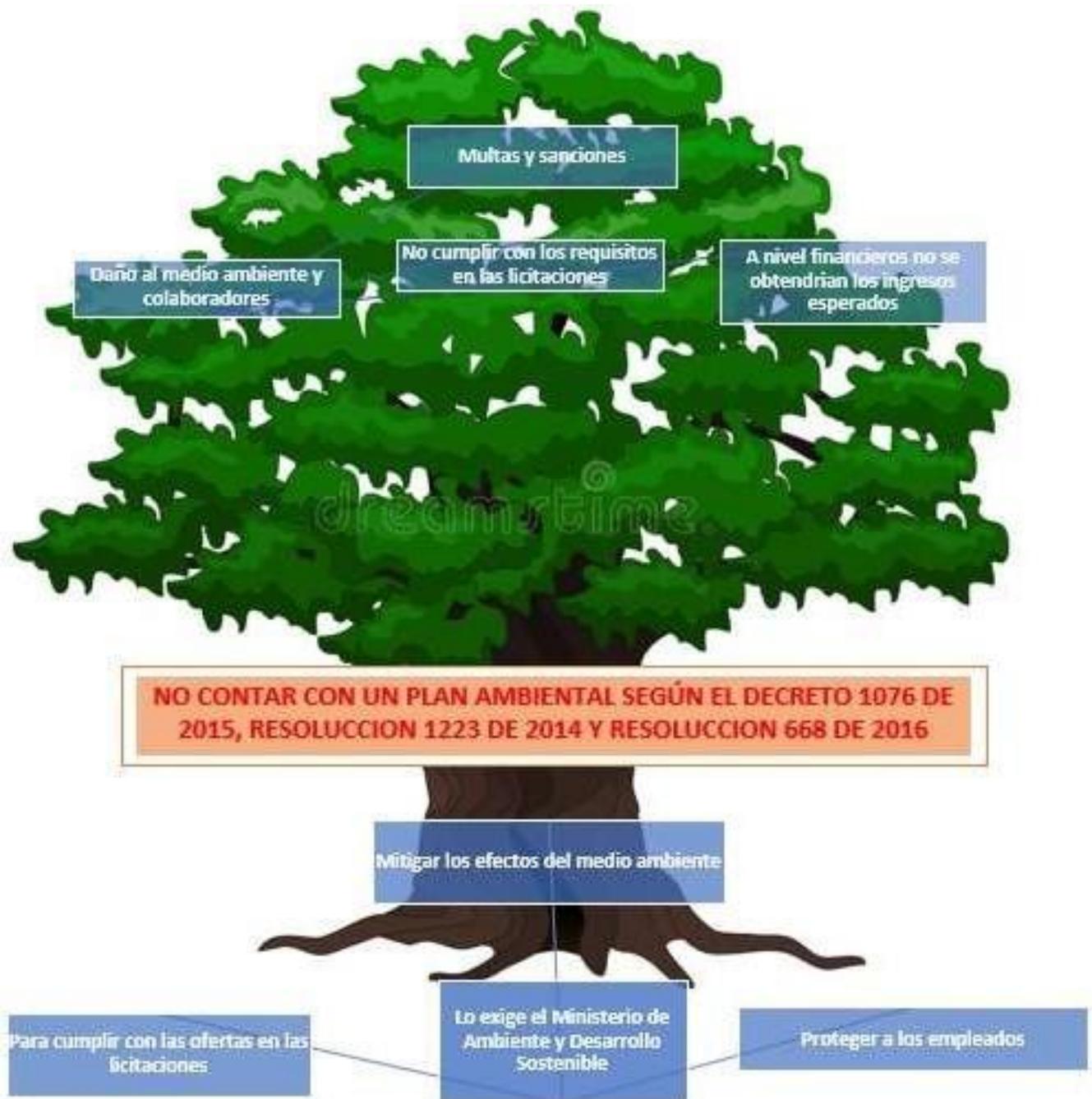
El problema que afecta a la sociedad es no tener recursos necesarios para adquirir estas herramientas y/o plataformas, dado a las mismas efectos que ha tenido la pandemia en la sociedad las empresas han realizado despidos, suspensión de contratos y no pueden seguir realizando sus labores, adicional no todos los sectores pueden realizar su trabajo desde casa, sin embargo, la población busca nuevas estrategias que le permitan tener un ingreso para poder acceder a las herramientas que se requieran.

2.1.1. De los 3 problemas, necesidades, retos u oportunidades seleccione sólo 1 utilizando el siguiente esquema visto en clase, para determinar qué problema le conviene más trabajar. Recuerde que se califica de 1 a 5 por criterio. Puede determinar si agregar o quitar algún criterio. ¿Cuál obtuvo mayor puntuación?

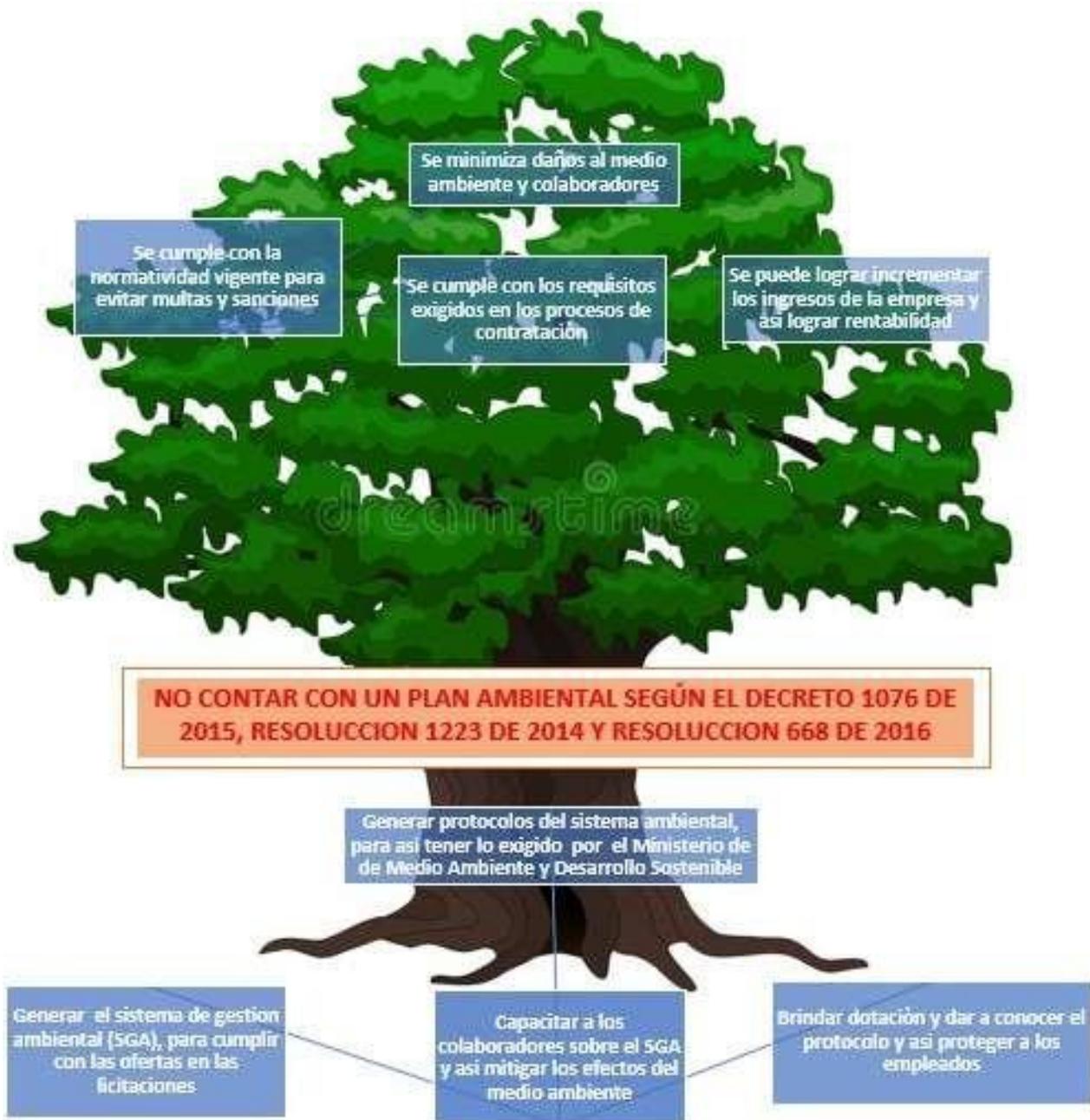
Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
	No contar con un enfoque Social	No contar con un plan ambiental según el decreto 1076 de 2015, resolución 1223 de 2014 y resolución 668 de 2016	Falta de recursos en la sociedad
Conocimiento o experiencia	1	3	5
Asesoramiento de un experto (si se requiere ¿lo tenemos?)	1	4	2
Alcance (tecnico ¿tenemos las herramientas?. ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿tenemos acceso a información /datos/cifras, ¿puedo darle alguna solución?)	1	4	2
Tiempo (posible solución)	1	4	2
Costos (posible solución)	1	3	2
Impacto ¿ es trascendental? ¿representa un desafío para ustedes?	5	5	3
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5	5	3
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>28</b>	<b>19</b>

De acuerdo a los resultados obtenidos nos inclinamos por resolver el problema de 2 según tabla.

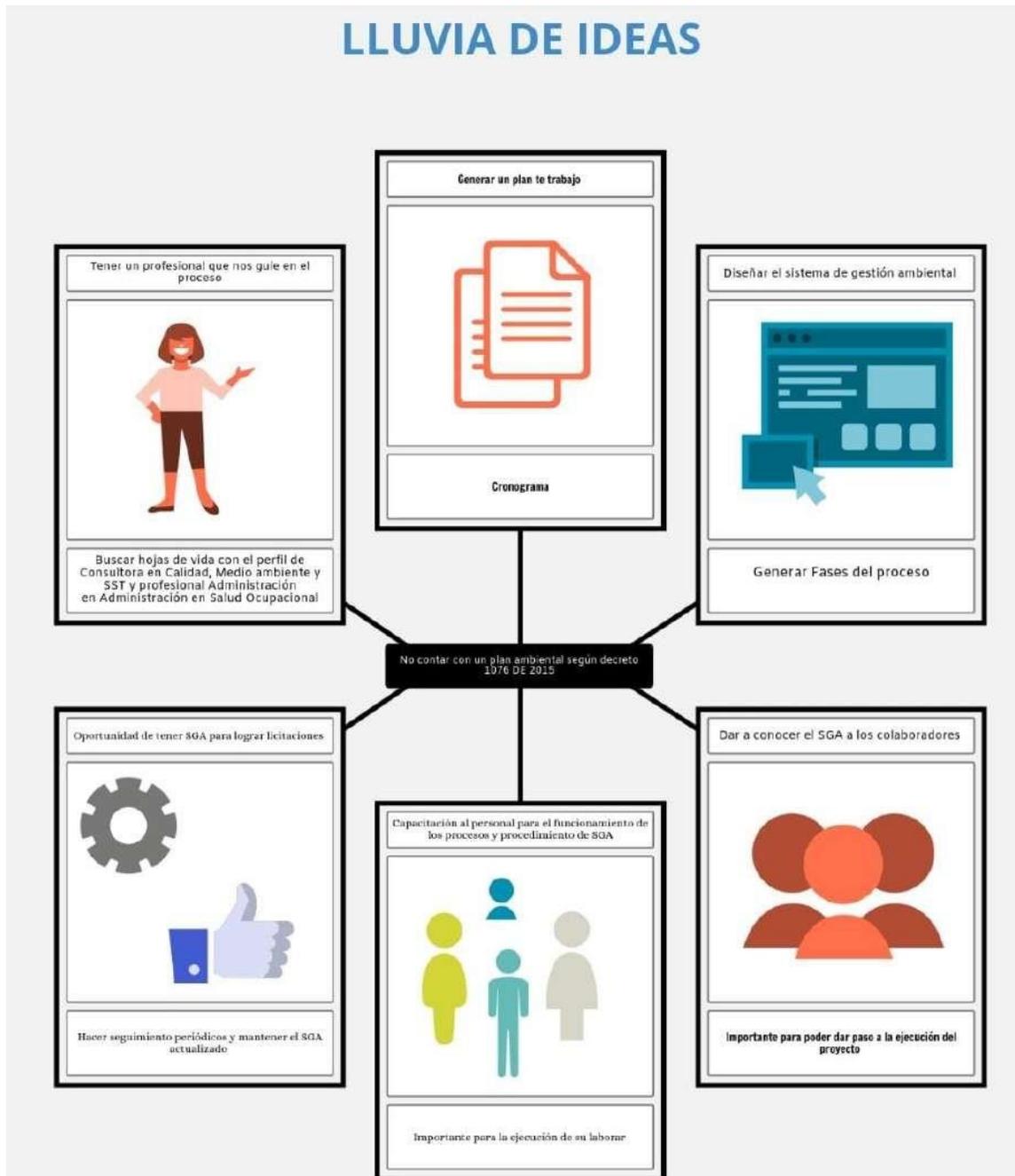
## 2.2. Desarrolle el Árbol de Problemas



### 2.2.1. Generar Árbol de Objetivos basado en el Árbol de Problemas



### 3. Generar lluvia de ideas, seis sombreros, relaciones forzadas con el problema u oportunidad



### 3.1.1. Autoevaluación de la idea de negocio con el siguiente cuadro:

INTERÉS /DISPOCIÓN AFIRMACIÓN	ESCALA DE VALORIZACIÓN				
	(F)				(V)
La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer	1	2	3	4	5
No me incomoda decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio	1	2	3	4	5
Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
No TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN					

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	X	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	0	X	2	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 3:	0	X	3	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 4:	1	X	4	=	4
Total de afirmaciones valoradas en 5:	3	X	5	=	15
			<b>PUNTAJE TOTAL</b>		<b>19</b>

### 3.1.2. Estructure la idea de negocio

Estructura de la idea	
¿Cual es el producto ?	Es suplir necesidades a empresas publicas y privadas
¿Quién es el cliente potencial?	Empresas publicas y privadas
¿Cuál es la necesidad ?	Logistica de solicitud de productos de tecnologia y formación
¿Cómo funciona el producto o servicio?	con la aplicación de Secop I y 2 Secop II
¿Por qué lo preferirían?	Por ser agiles y el cumplimiento de entregas

#### 4. Descripción de la solución idea de negocio estructurada

Mejorar	Secop I y Secop II	Sostenible - Agil - económico -
Empresas	Resiliencia	Asaptación al cambio, procesos agiles, servicio de calidad, minimiza la contaminación y movilidad en el transporte público

##### 4.1. Innovación del servicio o producto

VARIABE	DESCRIPCIÓN DE LA INNOVACIÓN
SERVICIO	Nuestro servicio se caracteriza por ser agil, confiable, cumplimiento de tiempos y la cobertura que se maneja es a nivel Nacional
MERCADEO	Se pretende manejar un mercadeo de manera digital que le llegue a todas las empresas a traves de Facebook, instrgram, Bolsa Mercantil. Fao y Unodc
PROESO	Se realizara con cronograma establecido y actualizar lo que hacemos , como lo hacemos y subir documntación que permita brindar información de la buena ejecución de cada proceso realizado

## 5. FUERZAS DE LA INDUSTRIA

### 5.1. CONTEXTUALIZACION DE LA EMPRESA

Escriba nombre de la empresa, actividad económica, tamaño

❖ **Nombre: SOFRCOMPUT**

❖ **Actividad Económica**

4651 comercio al por mayor de computadores, equipo periférico y programas de informática.

4659 comercio al por mayor de otros tipos de maquinaria y equipo n.c.p.

4652 comercio al por mayor de equipo, partes y piezas electrónicos y de telecomunicaciones.

4690 comercio al por mayor no especializado.

❖ **Tamaño: Microempresa**

### 5.2. ANALISIS DE LA DEMANDA

Investiga las influencias internas externas; determina el tamaño y cuota de mercado

Los usuarios de **SOFRCOMPUT**, son entidades y empresas del sector público y privado de Colombia, son usuarios exigentes hay que entregarles los productos de acuerdo a lo ofertado, teniendo en cuenta la marca y referencia de los elementos ofrecido, así mismo cumplir con la entrega en los tiempos establecidos, también son usuarios influyentes debido que ellos generan una calificación del cumplimiento del contrato lo que genera una experiencia positiva o negativa antes los otros usuarios.

Comportamiento: Los usuarios o clientes de **SOFRCOMPUT** son activos realizan compras frecuentes, los pagos son puntuales dentro los términos establecidos, escogen sus contratistas y proveedores a través de procesos de contratación participativos donde seleccionan al oferente más favorable.

Tamaño y cuota de mercado: Geográficamente el mercado de **SOFRCOMPUT** es nacional a nivel de todo Colombia, nuestra cuota de mercado es aproximadamente del 5% debido que es un mercado bastante amplio.

### 5.3. ANALISIS DE LA OFERTA O COMPETENCIA

❖ **¿Quién más está haciendo lo mismo que usted está intentando hacer?**

1. INGENIO DOTACIONES Y SUMINISTROS LTDA
2. VISTRONICA
3. OFIBOD SAS
4. DISTRIBUIDORA RED COMPUTO

❖ **¿Cuáles son sus estrategias?**

Son especialista en los productos que distribuyen debido que algunos son fabricantes, distribuidores directos y empresas mayorista.

Nuestros competidores son empresas fabricantes, mayoristas y cuenta con un alto nivel de inventarios.

❖ **¿A qué porcentaje de mercado llega cada uno?**

1. Ingenio dotaciones y suministros Ltda.: 10%
2. Vistronica S.A.S: 20%
3. Ofibod SAS: 20%
4. distribuidora red computo: 20%

❖ **¿Cuáles son sus puntos fuertes y puntos débiles?**

**1. INGENIO DOTACIONES Y SUMINISTROS LTDA**

Punto fuerte:

- Distribuidor únicamente de productos de papelería
- Tienda online
- Precios bajos
- Alta disponibilidad de stock

❖ Puntos débiles:

- No cuenta con la experiencia para ofrecer productos de otras áreas

## 2. VISTRONICA S.A.S

### ❖ Puntos fuertes:

- Fabricante de elementos de electrónica y robótica
- Cuenta con tienda en internet
- Altamente especializado es su nicho de producto

### ❖ Puntos débiles:

- No cuenta con experiencia para vender productos de otras áreas
- No dispone del registro único proponente
- Está enfocado en una sola línea de productos

## 3. OFIBOD SAS

### ❖ Puntos fuertes:

- Cuenta con buenas calificaciones en la experiencia para licitar
- Dispone de alto nivel de inventario.
- Siempre aparece en las primeras posiciones en las licitaciones

### ❖ Puntos débiles:

- No cuenta con página web.

## 4. DISTRIBUIDORA RED COMPUTO

### ❖ Puntos fuertes:

Distribuidor especialista y representante directo de varias marcas de computadores, punto de venta en el centro tecnológico de Bogotá, tiene gran experiencia y sabiduría en su sector

### ❖ Puntos débiles:

No distribuye productos de otras áreas., no tienen variedad en otras áreas

**❖ ¿Qué puede aprender de la manera que hacen negocio de sus enfoques en cuanto a precios, publicidad y marketing en general?**

- ✓ Especializarnos más en lo que hacemos
- ✓ Hacer alianzas con las empresas fabricantes
- ✓ Ser cumplidos
- ✓ Tener una buena organización
- ✓ Hacer conocer más la empresa a través de las redes sociales
- ✓ Diseñar página web
- ✓ Precios más competitivos

**❖ ¿cómo espera competir?**

Conociendo mejor a nuestro cliente y sus necesidades, Ofreciendo mejor calidad de servicio y productos, precios más competitivos, crear una tienda online

**❖ ¿Cómo espera hacerlo mejor?**

Mejorando toda la falencia que se tiene en SOFRCOMPUT, desarrollando un plan, de mejoramiento, analizando y estudiando a la competencia, aprender de los competidores, crear nuevas estrategias, innovando.

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	PRECIO	SERVICIO (VENTAJA COMPETITIVA)	UBICACIÓN
INGENIO DOTACIONES Y SUMINISTROS LTDA	Productos de papelería	Este competidor por ser distribuidor directo de productos de papelería, puede ofertar precios bajos en esta área.	Distribuidor únicamente de productos de papelería Tienda online Precios bajos Alta disponibilidad de stock	Bogotá
VISTRONICA S.A.S	Productos de electrónica y robótica	Por ser una empresa fabricante de elementos de electrónica y robótica puede ofrecer precios bajos en esta área	Fabricante de elementos de electrónica y robótica Cuenta con tienda en internet Altamente especializado es su nicho de producto	Fusagasugá - Cundinamarca
OFIBOD SAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El comercio al por mayor de equipo, partes y piezas para instalaciones electrónicas como válvulas y tubos electrónicos, dispositivos de semiconductores, microchips, circuitos integrados y circuitos estampados.</li> <li>• El comercio al por mayor de partes y piezas de computadores.</li> </ul>	Precio bajo en equipo del área tecnológico debido cuenta con un inventario alto de estos productos	Cuenta con buenas calificaciones en la experiencia para licitar Dispone de alto nivel de inventario. Siempre aparece en las primeras posiciones en las licitaciones	Bogotá
Distribuidora Red Computo	Comercializa equipos de cómputo nuevo y usado	Empresa Mayorista en computadores	Distribuidor especialista y representante directo de varias marcas de computadores Punto de venta en el centro tecnológico de Bogotá Tiene gran experiencia y sabiduría en su sector	Bogotá

#### 5.4. ANALISIS DE LAS COMERCIALIZACIÓN

Tenga en cuenta las características de los productos o servicios que se encuentra en el mercado y que son competidores directos o indirectos de tu producto

##### ❖ ¿Cómo es el producto de nuestro competidor?

Son computadores de escritorio y portátiles, impresoras, accesorios para computadores, productos tecnológicos a nivel general, materiales de electrónica y robótica, productos de oficina y papelería

❖ **¿En qué consiste?**

Son herramienta de trabajos para que las empresas funcionar, así mismo son productos de formación de estudiantes de entidades como el SENA.

❖ **¿Cuánto vale?**

Los precios son variados de acuerdo a la configuración de los equipos cómputos y de oficina en general, de igual manera depende de tipo de software que adquiera la empresa.

❖ **¿Qué valores añadidos tienen?**

Los valores que se le añade al producto a la de hora venderlos es ofreciéndole al cliente mantenimiento preventivo de los equipos, así mismo extendiendo el tiempo de garantía.

## **5.5. ANALISIS DE LOS PROVEEDORES**

Investigue cuales son los proveedores que requieren para la producción. Cuáles son los criterios para seleccionarlos:

Se requieren proveedores que sean canales directos del fabricante de computadores, impresoras accesorios y periféricos, así mismo se requieren fabricante de materiales de electrónica y robótica que no participen en licitaciones.

También se cuenta con proveedores extranjeros que se encargan de hacernos llegar las mercancías que se le haga por pedido.

Nombre de proveedores:

❖ **MPS MAYORISTA**

**Quienes son:**

Compañía más grande de tecnología en Colombia, siendo reconocidos como el proveedor más importante de soluciones en la región.

Criterios para seleccionarlo:

Precio: Exclusivos para empresas distribuidoras

Localización Geográfica: Bogotá – Colombia

Experiencia: Buena en el sector tecnológico

Posibilidad de alianza: Si

Conocimiento del mercado: Si

Cumplimiento legal: Si

Es una compañía que solo les vende a distribuidores, y manejan excelentes precios como representantes directos de las marcas fabricantes

• **IMPRESISTEM**

Quienes son:

Son mayoristas de tecnología con un amplio portafolio de productos, soluciones y servicios tecnológicos que cubren las necesidades de la industria en los segmentos corporativo, valor y consumo.

Criterios para seleccionarlo: Es una compañía que solo le vende a distribuidores, y manejan excelente precios como representante directos de las marcas fabricantes

Precio: Exclusivos para empresas distribuidoras

Localización Geográfica: Bogotá – Colombia

Experiencia: Buena en el sector tecnológico

Posibilidad de alianza: Si

Conocimiento del mercado: Si

Cumplimiento legal: Si

- **EDUBURSATIL**

Quienes son:

Compañía ubicada en EE UU quienes nos importan los productos que no se encuentran en Colombia, así mismos productos que tenga mejores precios

Criterio para seleccionarlo: Porque es una compañía aliada a SOFR COMPUT, ubicada en Estados Unidos.

Precio: Moneda extranjera (Dólar), localización Geográfica: La Florida – Estados Unidos, experiencia: En comercio internacional, posibilidad de alianza: Si (son aliados de SOFR COMPUT), conocimiento del mercado: Si

Cumplimiento legal: Si

## 6. SEGMENTACION DEL MERCADO

❖ Describa 15 bondades de producto bien o servicio o proporciona:

Las 15 bondades que tiene la empresa Sofrcomput son:

- 1- Cumplimiento
- 2- Calidad
- 3- Responsabilidad
- 4- Credibilidad
- 5- Confianza
- 6- Competitividad
- 7- Estrategias
- 8- Accesos a nuevos mercados
- 9- Poder participar en licitaciones con el estado
- 10- Creatividad e Innovación
- 11- Experiencia
- 12- Liderazgo
- 13- Flexibilidad
- 14- Fidelización
- 15- Talento

❖ Realice el ejercicio Buyer persona que se encuentra en la guía:

		<p>Describe los miedos frustraciones y ansiedades:</p> <p>Al incumplimiento y mala calidad de los productos y servicios</p>	<p>Desea, necesita, anhela y sueña:</p> <p>Es una entidad que necesita formar estudiantes profesionales. Sueña que sea los mejores profesionales</p>
<p>Demográfico y geográfico: Entidad pública, ubicada en todo el territorio colombiano.</p>		<p>¿Que están tratando de hacer y por que es importante para ellos? Ofrecer formación gratuita a millones de colombianos</p>	<p>¿Cómo alcanza esas metas hoy? Alcanzan las metas con los recursos del estado. ¿Hay alguna barrera en su camino? La pandemia (COVID 19), los programas de gobiernos.</p>
<p>Frase que mejor describe sus experiencias:</p>		<p>"Una entidad de clase mundial"</p>	
<p>Existe otros factores que deberíamos tener en cuenta</p>		<p>Cumplimiento de la entidad como cliente (pagos de los contratos)</p>	

 <b>ALCALDÍA DE SANTIAGO DE CALI</b>	<p>Describe los miedos frustraciones y ansiedades:</p> <p>Al incumplimiento y mala calidad de los productos y servicios</p>	<p>Desea, necesita, anhela y sueña:</p> <p>Es una entidad genera las condiciones necesarias para la oportuna prestación de los servicios públicos y sociales          Anhela y sueña: tener un territorio inteligente que preserva y expande la vida en condiciones de dignidad, a partir de una economía sustentable y una gobernanza democrática</p>
<p>Demográfico y geográfico:          Entidad pública, ubicada En la ciudad de Cali – Valle del Cauca</p>	<p>¿Que están tratando de hacer y por qué es importante para ellos?          Mejorar las condiciones económicas y sociales de sus habitantes</p>	<p>¿Cómo alcanza esas metas hoy?          Alcanzan las metas con los recursos del estado y de la ciudad.          ¿Hay alguna barrera en su camino?          El gobierno nacional, la corrupción</p>
<p>Frase que mejor describe sus experiencias:</p>	<p>“Puro corazón por Cali”</p>	
<p>Existe otros factores que deberíamos tener en cuenta</p>	<p>Cumplimiento de la entidad como cliente (pagos de los contratos)</p>	

❖ Describa lo siguiente:

❖ **¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal? Si su negocio 32B, ¿dónde se encuentra la compañía que son sus clientes?**

En todo el territorio colombiano (Colegios, Universidades, Alcaldías, Gobernaciones, Policía, Ejercito. Etc.)

❖ **¿Qué valores destacan a su cliente ideal?**

El cliente ideal que maneja la compañía es: Sena por las múltiples necesidades que se presentan y las cuales nuestra empresa sabe manejar y cumplir.

**Honestidad:** actúo siempre con fundamento en la verdad, cumpliendo mis deberes con transparencia y rectitud, y siempre favoreciendo el interés general.

**Respeto:** reconozco, valoro y trato de manera digna a todas las personas, con sus virtudes y defectos, sin importar su labor, su procedencia, títulos o cualquier otra condición.

**Compromiso:** soy consciente de la importancia de mi rol como servidor público y estoy en disposición permanente para comprender y resolver las necesidades de las personas con las que me relaciono en mis labores cotidianas, buscando siempre mejorar su bienestar.

**Diligencia:** cumplo con los deberes, funciones y responsabilidades asignadas a mi cargo de la mejor manera posible, con atención, prontitud, destreza y eficiencia, para así optimizar el uso de los recursos del Estado.

**Justicia:** actúo con imparcialidad garantizando los derechos de las personas, con equidad, igualdad y sin discriminación.

**Solidaridad:** brindo mi ayuda a las personas cuando lo necesitan sin esperar algo a cambio, entendiendo que hago parte de una comunidad.

**Lealtad:** obro de acuerdo a los principios éticos, morales, culturales, ecológicos y a las normas colombianas e institucionales.

❖ **¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?**

Con estudiantes, profesores, personal administrativo.

❖ **¿Cuáles cree que son las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?**

Oficinas amplias adecuadas con los equipos y materiales necesarios para laborar, aulas dotadas para formar a sus estudiantes

❖ **Tomen las bondades descrita en el numeral 1 y explique cómo se ajustan a su cliente ideal, descrito en el numeral dos, teniendo muy en cuenta sus anotaciones del numeral 3**

SOFRCOMPUT, es una empresa que cuenta con una serie de bondades descrito en el numeral 1, que se ajusta a las necesidades de nuestro cliente ideal (SENA, ALCALDIA DE CALI), y a los valores de estos, debido que son entidades vigilada por varios órganos de control, sus contratistas deben ser empresas integras.

❖ **Ahora ya conoce y sabe cómo su producto o servicio puede suplir la o las necesidades del mismo, tome nota de los actores de mercado que ofrece cosas similares a su producto**

De acuerdo a las empresas que tiene el mismo servicio de la empresa son:

- INGENIO DOTACIONES Y SUMINISTROS LTDA
- VISTRONICA
- OFIBOD SAS
- DISTRIBUIDORA RED COMPUTO

❖ **Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente su producto o productos similares al suyo (servicio)**

Los consumidores: Son personas de todos los estratos, raza, edad y profesiones

Estilo de vida: Estudiantes, Trabajadores, Empresarios, Soltero, Casados

❖ **Cuántas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto, igual o similar o sustituto al suyo:**

Estudiantes, profesores y empresarios, necesitan de los productos que vendemos para educarse y trabajar.

❖ **Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto.**

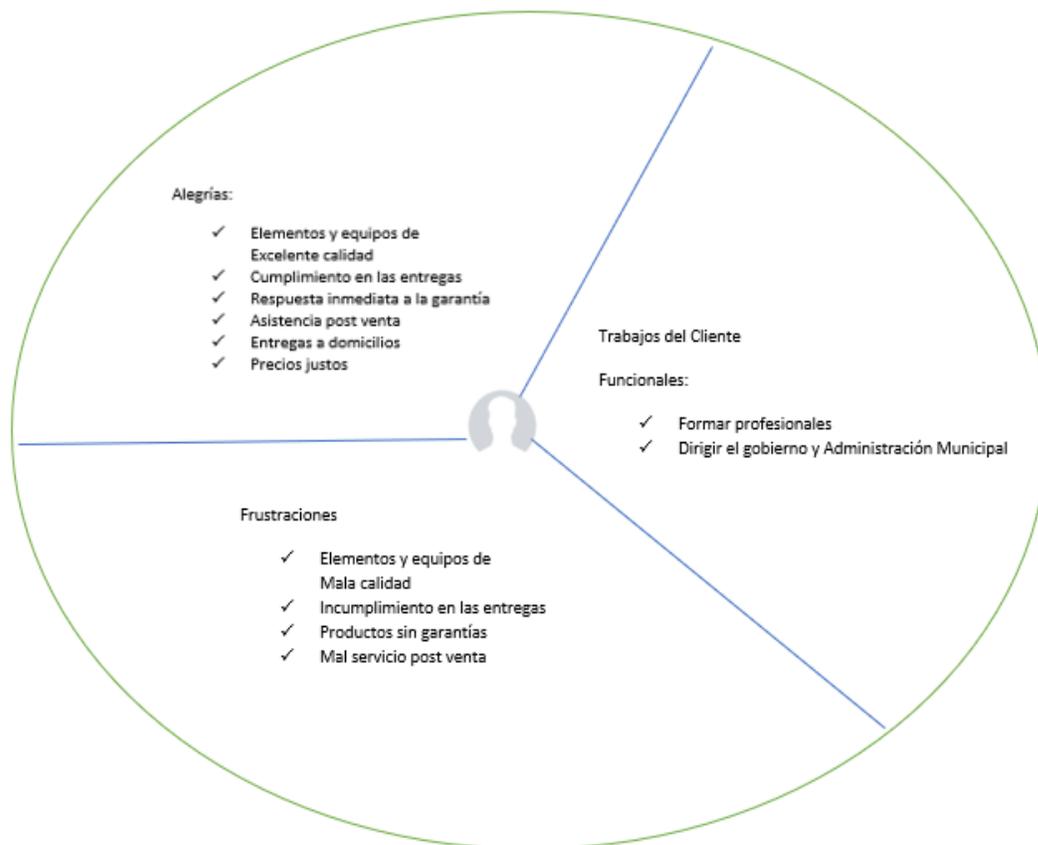
Por cada hogar debe haber mínimo un computador, los colegios y universidades deben tener dotada su aula de sistema, los empresarios deben contar con computador y elementos de oficina para poder funcionar, por lo tanto, es de alta necesidad los productos que vendemos

❖ **Cuántas personas o negocios definitivamente suplirán sus necesidades con su producto:**

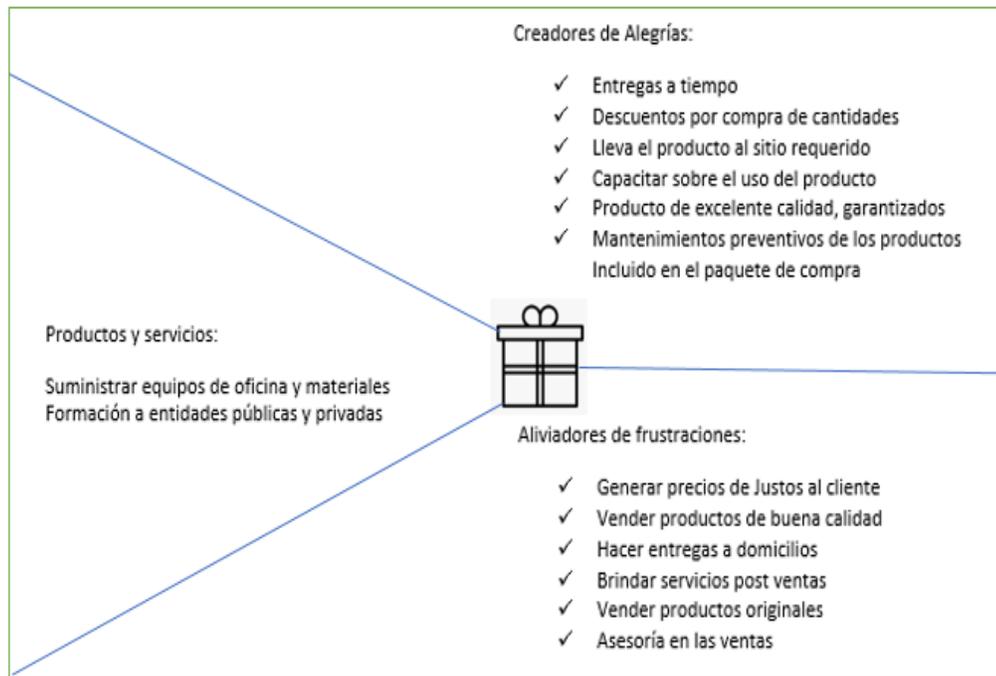
Todas las entidades públicas del estado, las personas universitarias, los empresarios y por lo menos en cada hogar debe existir un computador.

## 7. Propuesta de valor

### 7.1. Perfil del cliente



## 7.2. Mapa de valor



### ❖ Declaración de la propuesta valor:

Soluciones fáciles y rápida en equipos de oficinas y elementos de formación con bueno precios y excelente calidad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

## 8. Diseño del producto o servicio

### 8.1. Ficha Técnica

EMPRESA SOFRCOMPUT		
A	NOMBRE DEL SERVICIO	Comercializa y suministra productos de tecnología a empresas privadas y publicas
B	PORTAFOLIO	Contamos con un portafolio de productos tecnológicos. Servicio de mantenimiento, Servicio Topprint Para Impresiones Empresariales, Asesorías, Preventas, Ventas Y Post-Ventas
c	NORMAS DE CALIDAD	Buena
d	CANELES DE INFORMACIÓN	Pagina web, redes
E	BROCHURE	Contamos con un portafolio de productos tecnológicos. Servicio de mantenimiento, Servicio Topprint Para Impresiones Empresariales, Asesorías, Preventas, Ventas Y Post-Ventas
F	CONDICIONES DE CONSERVACIÓN	N/A
G	GARANTÍA	Un año
H	RECOMENDACIONES DE CLIENTE	Sena. Guirnaldas S.a. ejército nacional. Colegio rosario campestres

## 8.2. CICLO DE VIDA



*Ilustración 1 Imagen tomada de Explicacion.net*

### ❖ INTRODUCCION:

SOFRCOMPUT, no hace lanzamiento de productos por que no es fabricante, Somos comercializadores de productos ya fabricados y lanzados al mercado

### ❖ CRECIMIENTO:

El producto ha tenido un buen reconocimiento en el mercado, por su buen funcionamiento y calidad que les brindamos a nuestros clientes.

### ❖ MARDUREZ:

Llegamos a un nivel muy alto de comercialización de los productos, por sus característica y funcionamiento, lanzamiento de otros productos, nuevas competencias. Lo equipos que vendemos gustan en el mercado.

### ❖ DECLIVE:

En cuanto a los productos que comercializa SOFRCOMPUT, las compañías fabricante van actualizando los equipos. Por lo tanto, no hay declive en la comercialización de los mismos. Solamente hay declive de los equipos que ya tienen varios años de uso.

#### ❖ **DESAPARICION:**

Los productos que vende SOFRCOMPUT, se van renovando, van desapareciendo los que tiene muchos años de uso, y configuraciones obsoletas, van quedando como desecho

#### **8.3. DEFINICIONES ESTRATEGICAS:**

❖ Describa mínimo 4 leyes, decretos o normas colombiana e internacionales que vigilan o se requieren para poner en marcha su idea negocio

Las actividades de SOFRCOMPUT, las desarrolla a través de las licitaciones, por lo tanto, las leyes son las siguientes:

➤ **DECRETO 1510 DE 2013:** Se reglamenta el sistema de compras y contratación

Pública

➤ **DECRETO 1082 DE 2015:** Se reglamenta el sistema de compras y contratación

Pública con normas actualizadas

➤ **CODIGO DE COMERCIO DE COLOMBIA Decreto 410 de 1971:** conjunto de elementos unitarios, ordenado y sistematizado de normas de Derecho mercantil, es decir, un cuerpo legal que tiene por objeto regular las relaciones mercantiles y comerciales

➤ **DECRETO 358 DE 2020:** Por el cual se reglamentan los artículos 511, 615, 616-1, 616-2, 616-4, 617, 618, 618-2 y 771-2 del Estatuto Tributario, 26 de la Ley 962 de 2005 y 183 de la Ley 1607 de 2012 y se sustituye el Capítulo 4 del Título 1 de la Parte 6 del Libro 1 del Decreto 1625 de 2016 Único Reglamentario en Materia Tributaria.

#### **8.4. DISEÑO DE CONCEPTO:**

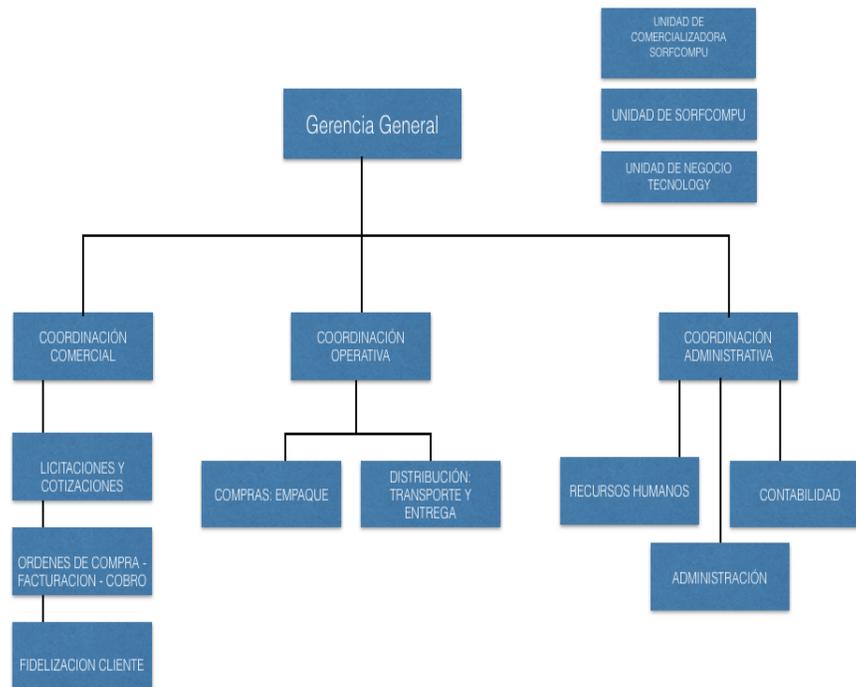
Para que SOFRCOMPUT, Funcione se necesita lo siguiente:

- Oficina
- Proveedores
- Colaboradores

- Transporte
- Computadores
- Presupuesto
- Estrategias de ventas
- Importaciones
- Innovación

## 8.5. DISEÑO EN DETALLE

### 8.5.1. DESCRIPCIÓN DE PROCESOS



## ❖ LICITACIONES

Licitación: Etapa 1

### A. Estudios Previos

1. Verificar ofertas en la página de SECOP
2. Evaluación de requisitos solicitante
3. Pre cotización usando software
4. Se envían Opciones a la gerencia comercial
5. Aprobación de gerencia: (escrita por correo interno)
6. establecer el cronograma para cada proceso

## ❖ Licitación: Etapa 2

### B. Documentación

- 1.Documentos Habilitantes
- 2.Documentos Jurídicos
- 3.Certificaciones
- 4.Oferta Economica
- 5.entrega de Oferta

❖ **Licitaciónn: Etapa 3**

**C. Seguimiento**

6. Verificar proceso online
7. Sub sanación (si se requiere)
8. Si es favorable la respuesta se imprime la aceptación de la oferta

❖ **PROCESO DE COMPRA:**

Auxiliar De Compras Y Empaque

**FUNCIONES:**

1. Recoger compras
2. Verificar pedidos vs compra
3. Organizar en canastilla/caja para embalaje
4. Entregar pedido
5. Reportes e informes a coordinación operativa
6. Lavado y mantenimiento del vehículo
7. Mantenimiento y limpieza de canastillas

**Cargo: CONDUCTOR**

**PERFIL:**

1. empleado de confianza
2. manejo de efectivo
3. curso de manipulación de alimentos

**COORDINACIÓN OPERATIVA**

**Funciones:**

1. Coordina los procesos de compra y empaque
2. Personal a cargo (2 auxiliar de compras)
3. Manejo de software para compras
4. Reporta los pedidos a gerencia gral.
5. Organiza y verifica la existencia de los suministros
6. Entrega formato de pedido a compras y empaques
7. Mantenimiento preventivo y correctivos de vehículos
8. Data entre base de datos (actualización)
9. Inventario

**VENTA:**

1. aceptación de la oferta:
2. verificación de precios.  
si: orden de compra  
no: cambio de proveedores - búsqueda de mejor precio
3. Pago de mercancía
4. recolección de mercancía
5. bodegaje

**FACTURACIÓN:**

1. Aceptación de la oferta
2. Documentación pagos

3. factura
4. parafiscales
5. certificación bancaria
6. copia de aceptación de la oferta
7. Envío de facturación a gerencia

**Cobro:**

1. seguimiento a Factura

**DESCRIPCION DE CARGOS**

**COORDINADOR OPERATIVO**

**PERFIL:**

Manejo ofimático

Técnico o tecnólogo en administración logística

Manejo de base de datos

Conocimiento del software p.p.c (precios proveedores CLIENTES)

Manejo de personal

**FUNCIONES:**

- Coordina los procesos de compra y empaque
- Personal a cargo (2 auxiliar de compras)
- Manejo de software para compras
- Reporta los pedidos a gerencia gral
- Organiza y verifica la existencia de los suministros

- Entrega formato de pedido a compras y empaques
- Mantenimiento preventivo y correctivos de vehículos
- Data center base de datos (actualización)

❖ **COSTO DE FUNCIONAMIENTO**

DESCRIPCION	VALOR	PERIODO
<b>NOMINA</b>	\$ 122.400.000	<b>ANUAL</b>
<b>ARRIENDO</b>	\$ 24.000.000	
<b>SERVICIOS PUBLICOS</b>	\$ 6.000.000	
<b>MANTENIMIENTO DE VEHICULOS</b>	\$ 6.000.000	
<b>IMPUESTOS ANUALES</b>	\$ 15.000.000	
<b>RENOVACION DE DOCUMENTOS</b>	\$ 600.000	
<b>TOTAL GASTO</b>	<b>\$ 174.000.000</b>	

**CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES (Diagrama de bloque)**

Nombre de la tarea	Dur...	Inicio	Finalizar	Nov					Dic						
				Oct 25	Nov 1	Nov 8	Nov 15	Nov 22	Nov 29	Dic 6	Dic 13	Dic 20	Dic 27		
REVISIÓN DE PLATAFORMA	30d	01/11/20	10/12/20												
DISEÑO DE PROPUESTA	10d	09/11/20	20/11/20												
SUSCRIPCIÓN CONTRATO	3d	16/11/20	18/11/20												
EMISIÓN DE POLIZAS	3d	17/11/20	19/11/20												
EJECUCIÓN DE PROYECTO SEGÚN LICITACIÓN	30d	18/11/20	29/12/20												
EMISIÓN DE FACTURA	1d	15/12/20	15/12/20												
LIQUIDACIÓN DE CONTRATO	2d	21/12/20	22/12/20												

**9. VALIDACION Y VERIFICACION**

Redacte 10 indicadores de calidad

- ✓ Cobertura
- ✓ Eficiencia
- ✓ Valoración de venta
- ✓ Competitividad
- ✓ Eficacia

- ✓ Cumplimiento
- ✓ Responsabilidad
- ✓ Calidad y originalidad
- ✓ Compromiso
- ✓ Lealtad
- ✓ Precios

### 9.1. Precio de venta del servicio

De acuerdo al servicio que ofrece la empresa es variado, ya que depende de licitaciones, y de acuerdo a ello se revisan los requerimientos para así dar una cotización, se adjunta cuadro de costos fijos de la empresa.

COSTOS				
COTOS DE MATERIALES	\$ 1.000.000	(Papelería requerida para licitación y trabajo de la oficina)	\$ 1.000.000	MENSUAL
COSTO UNITARIO DE MANO DE OBRA	\$ 2.040.000	5 EMPLEADOS	\$ 10.200.000	
COSTOS DE FIJOS	\$ 3.300.000	(Arriendo, servicios publicos)	\$ 3.300.000	
INVERSIÓN	\$ 50.000.000	para la licitación que salga un aproximado	\$ 50.000.000	
<b>COSTO TOTAL MENSUAL</b>	<b>\$ 56.340.000</b>	<b>COSTO TOTAL MENSUAL CON TOTAL DE EMPLEADOS</b>	<b>\$ 64.500.000</b>	
Costo unitario total*30%-1	\$ 16.901.999	Costo unitario total*30%-1	\$ 19.349.999	
la utilidad que se pretende al mes es 30%				

y/o propuesta, los costos que se tienen previstos serían los siguientes:

## 10. Prototipo

### 10.1. Brochure

**Brochure:** La empresa SOFR COMPUT. Cuenta con Brochure de productos y servicios

**Página Web:** La empresa SOFR COMPUT no contaba con página web, por lo tanto, la diseñamos en este proyecto. dirección:

<https://guerrerodiany4.wixsite.com/sofrcomput>

### 10.2. Características del producto o servicio

**SERVICIO DE MANTENIMIENTO:** Para su seguridad y comunidad, le brindamos el mantenimiento eficaz para su equipo, incluyendo el dominio profesional de hardware y software con tecnología de punta y la opción de artículos actualizados para que siempre se mantenga al día

- ✓ Soporte técnico
- ✓ Instalación y configuración
- ✓ Mantenimiento
- ✓ Soporte de aplicaciones
- ✓ Soporte de hardware y software
- ✓ Garantía segura
- ✓ Cableado estructurado
- ✓ Circuito cerrado

- **SERVICIO TOPPRINT PARA IMPRESIONES EMPRESARIALES**

- ❖ TOPPRINT, es un servicio Único y Novedoso que Garantiza la disminución en un 50% en los costos de impresión de las Empresas.

- ❖ Este servicio consiste en el suministro GRATIS de equipos (Impresoras, fotocopiadora) requerido en la empresa para la elaboración de sus impresiones a cambio de la compra, a precios especiales, del suministro necesario para tal fin.

- **ASESORIAS:**

Puede contar con innumerables asesorías por parte de nuestro equipo de profesionales, para conocer a fondo el sistema operativo de su equipo y todas las alternativas que el mundo de la informática le puede ofrecer.

- **PREVENTAS, VENTAS Y POST-VENTAS:**

Se dota al cliente con la información necesaria para que el producto que vaya adquirir cumpla con sus expectativas. Se informa al cliente, las características del bien o servicio, instrucciones, mantenimiento, medidas de protección, optimización de uso, entre otros para obtener la mayor satisfacción a más largo plazo. Se mantiene la atención de garantías, información y otros que el cliente pueda requerir eventualmente, para complementar su satisfacción.

### **10.3. CARACTERISTICAS DEL PROTOTIPO**

Para poder realizar el Brochure y la página de web de SOFRCOMPUT se implementó los siguiente:

- Se generó una idea de negocio
- Se ejecuto
- Se hizo el registro en la cámara de comercio de Bogotá
- Se tramito el registro único tributario (Rut) en la Dian
- Se hace afiliación en el sistema de seguridad social (EPS, ARL, Caja de compensación, Pensión)
  - Se hace registro del Registro Único Proponente (RUP) en la cámara de comercio de Bogotá
  - Se tramita el Registro de información tributaria (RIT) en la dirección distrital de impuesto de Bogotá.
  - Posteriormente se procede a visitar colegios y empresas privadas, así mismo se inicia a participar en los procesos de contratación estatales a través de las plataformas del SECOP I, SECOP II, BOLSA MERCANTIL, FAO, UNDNOC.
- Implementa un área operativa para llevar a cabo la ejecución de los contratos
- Teniendo todo ya implementado se procedió el Brochure

- A través del proyecto de grado creación de empresa 1, se está implementando la página web
- Se utilizan correos electrónicos
- Redes sociales

#### **10.4. COMO VA A INTERACTUAR EL CLIENTE CON EL PROTOTIPO**

A través de canales como las visitas personales, correos electrónicos, redes sociales, licitaciones públicas y privadas, Brochure, pagina web, teléfonos:

#### **10.5. EVIDENCIAS DEL PROTOTIPO**



### MISIÓN

Para la organización SOFRCOMPUT, es de vital importancia brindarle la mejor calidad y atención por parte de nuestros valiosos colaboradores, asesores y empleados, brindando a nuestros clientes respeto, honestidad y prontitud a lo requerido y a la solución de sus necesidades, productos y servicios que nos dan la oportunidad de conocer a nuestros clientes y lugares de trabajo con la calidad y el servicio que nuestra empresa posee, distribuye y garantizando, ofreciendo a nuestros clientes el mejor respaldo del mercado y la oportuna asesoría, con miras de alcanzar la satisfacción y calidad total. Nuestra estabilidad y rendimiento están garantizados por nuestros valores puestos como personas ante Dios, con el deleite de nuestros clientes, Con la confianza de nuestros socios, El sentido de identidad y de responsabilidad de nuestro equipo de trabajo.



### VISIÓN

El propósito de SOFRCOMPUT, es ser la empresa líder en Colombia en la importación distribución y servicio de distribución y servicio de partes y accesorio de cómputos, con la más alta gama de tecnología, contado con una marca propia de distribución, que le brinde al cliente la tranquilidad, la garantía y la confianza en el producto adquirido y al servicio prestado.

### MARCAS VENDIDAS



**SOFRCOMPUT** es distribuidor en computadores, partes, Accesorios y periféricos, impresoras papelería y todo lo relacionado en equipos de oficinas es una compañía con experiencia de 8 años durante este tiempo nos hemos desarrollado con éxito.



❖ **SERVICIO DE MANTENIMIENTO:** Para su seguridad y comunidad, le brindamos el mantenimiento eficaz para su equipo, incluyendo el dominio profesional de hardware y software con tecnología de punta y la opción de artículos actualizados para que siempre se mantenga al día

- Soporte técnico
- Instalación y configuración
- ❖ Mantenimiento
- ❖ Soporte de aplicaciones
- ❖ Soporte de hardware y software
- ❖ Garantía segura
- ❖ Cableado estructurado
- ❖ Circuito cerrado



❖ **SERVICIO TOPPRINT PARA IMPRESIONES EMPRESARIALES**

- ❖ TOPPRINT, es un servicio Único y Novedoso que Garantiza la disminución en un 50% en los costos de impresión de las Empresas.
- ❖ Este servicio consiste en el suministro **GRATIS** de equipos (Impresoras, fotocopiadora) requerido en la empresa para la elaboración de sus impresiones a cambio de la compra, a precios especiales, del suministro necesario para tal fin.

❖ **ASESORIAS:**

Puede contar con innumerables asesorías por parte de nuestro equipo de profesionales, para conocer a fondo el sistema operativo de su equipo y todas las alternativas que el mundo de la informática le puede ofrecer.



❖ **PREVENTAS, VENTAS Y POST-VENTAS:**

Se dota al cliente con la información necesaria para que el producto que vaya adquirir cumpla con sus expectativas.

Se informa al cliente, las características del bien o servicio, instrucciones, mantenimiento, medidas de protección, optimización de uso, entre otros para obtener la mayor satisfacción a más largo plazo.

Se mantiene la atención de garantías, información y otros que el cliente pueda requerir eventualmente, para complementar su satisfacción.

❖ **PLATAFORMAS USADAS:**

❖ **Secop I**



❖ **Secop II**





LINK DE PAGINA WEB

<https://guerrerodiany4.wixsite.com/sofrcomput>

11. LEAN CANVAS (Running Lean)

<p><b>Problema</b></p> <p>Las empresas al presentar problemas en sus equipos de cómputos no encuentran empresas de servicios que le faciliten una solución de forma de rápida</p>	<p><b>Solución</b></p> <p>Servicio y producto de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Calidad</li> <li>✓ Ágil</li> <li>✓ Eficiente</li> </ul>	<p><b>Propuesta de Valor única</b></p> <p>Brindar servicio personalizado, eficiente, ágil y eficaz, con el lema soluciones fáciles y rápidas de computadores</p>	<p><b>Ventaja ESPECIAL</b></p> <p>Productos de calidad y garantizado, personal altamente calificado en servicios de mantenimientos y asesorías en preventas, ventas y postventas</p>	<p><b>Segmento de clientes</b></p> <p>Entidades Públicas: (SENA, Alcaldías, Ejercito Policía, Universidades, Colegios, Corabastos, Gobernaciones. Etc.) Empresas privadas: (Guinaldas, Colegios, Universidades, EPS, Hoteles, Cal Centers. Etc.)</p>
<p><b>Métricas Clave</b></p> <p>Nuevos clientes Procesos de contratación Visitas a la Web N.º de Contratos</p>			<p><b>Canales</b></p> <p>Plataformas (SECOP I, II, FAO, UNODC, Bolsa mercantil) Página web, Atención Telefónica, Vía email, Redes sociales</p>	
<p><b>Estructura de costos</b></p> <p>Sueldo Arriendo de oficina Mantenimiento de Vehículos Servicios públicos Impuesto Renovación de documentos</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>Contratos adjudicados Ordenes de compras Venta online Ventas telefónicas Mantenimientos de equipos tecnológicos</p>		

## 12. VALIDACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO

### 12.1. Definir objetivo de la investigación

**OBJETIVO:** Determinar las acciones a tomar para lograr que Softcomput sea una compañía completa y lograr cumplir con todos los requisitos que se requieren para poder licitar.

### 12.2. Determine el tipo de investigación a realizar (cualitativa y cuantitativa)

La investigación que se pretende será cuantitativa mediante encuesta

### 12.3. Diseñe el formulario de la encuesta, entrevista o grupo focal

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScusPD1tJDOskwUjCQUmUaAnttY5Y2JlhQwbttvCHlw3qrcgg/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScusPD1tJDOskwUjCQUmUaAnttY5Y2JlhQwbttvCHlw3qrcgg/viewform?usp=sf_link)

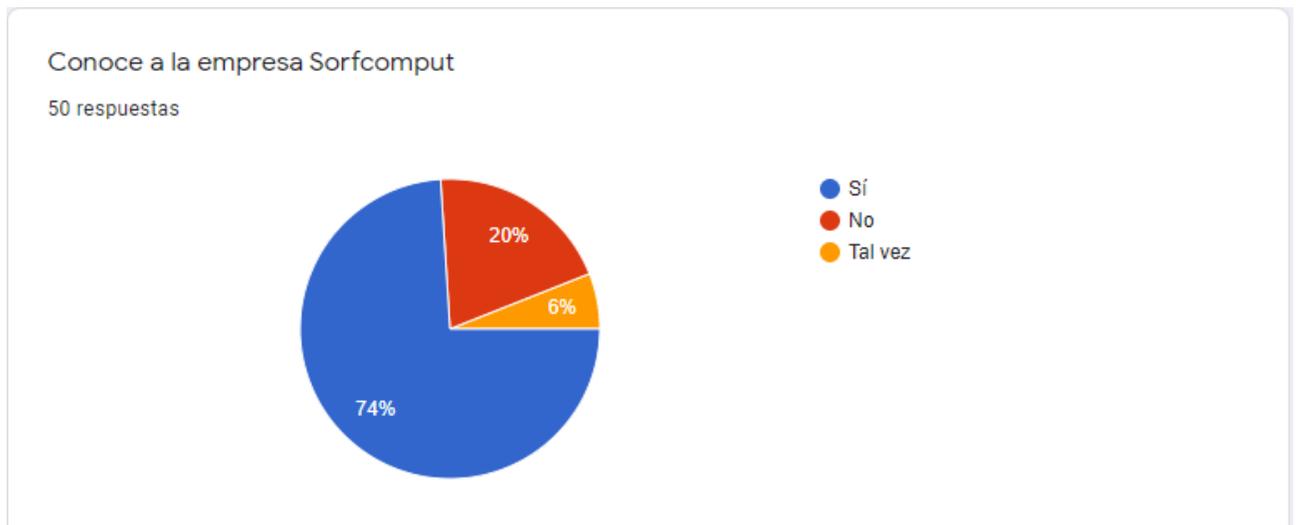
### 12.4. Determinar el tamaño de la muestra

El tamaño de la encuesta será de 50 personas

## 13. TABULACIÓN

Se realiza la encuesta a una población de 50 personas, donde se pretende determinar qué tanto se conoce a la empresa, cuáles son sus oportunidades y oportunidades de mejor, por ello se obtiene la siguiente información:

Pregunta 1)

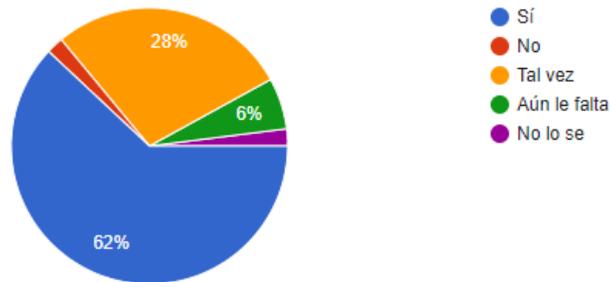


El resultado obtenido en esta pregunta es muy satisfactorio, ya que el 79% de la población tiene conocimiento de la empresa y se puede generar estrategias para que logre un mejor posicionamiento en el mercado.

### Pregunta 2)

Cree que la empresa Sorfcomput cumpla con la reglamentación necesaria para licitar

50 respuestas

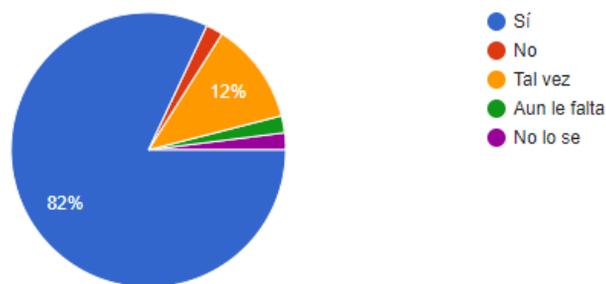


Los datos arrojados en esta pregunta, muestra que la compañía debe trabajar en la implementación que la reglamentación actual, para así lograr participar en todas las ofertas de licitaciones y no tener que desistir en algunas por no cumplir con las condiciones.

### Pregunta 3)

La empresa Sorfcomput tiene calidad en su hacer

50 respuestas



Los datos que nos muestra en esta grafica podemos determinar que se tiene una buena calidad en el hacer de la empresa, sin embargo, se debe analizar el 18% porque no está satisfecho y generar acciones de mejora a

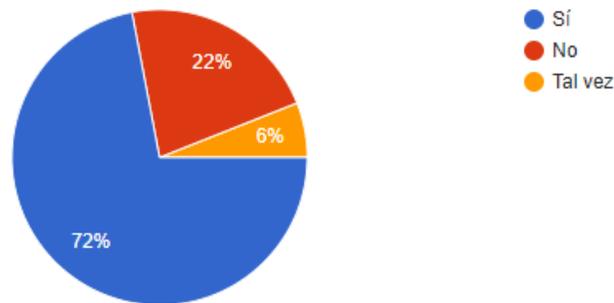
procesos internos para así lograr proyectar mejor el que hacer de la empresa y tener una mejora continua en la calidad de su servicio.

#### Pregunta 4)

---

Conoce el Brochure de la empresa Sorfcomput

50 respuestas



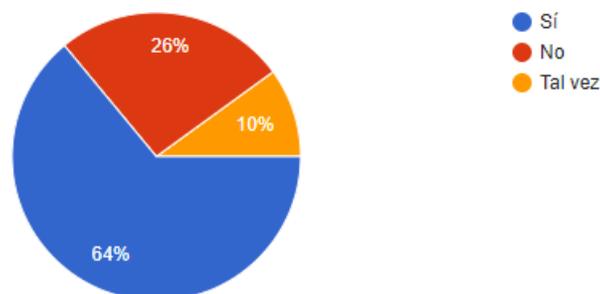
La empresa debe realizar planes de acción, donde se pueda mitigar esta oportunidad de mejora y logre el reconocimiento de las herramientas que se tiene en la empresa o validar si es la herramienta apropiada para darse a conocer.

#### Pregunta 5)

---

Ha ingresado a la pagina de la empresa Sorfcomput

50 respuestas



---

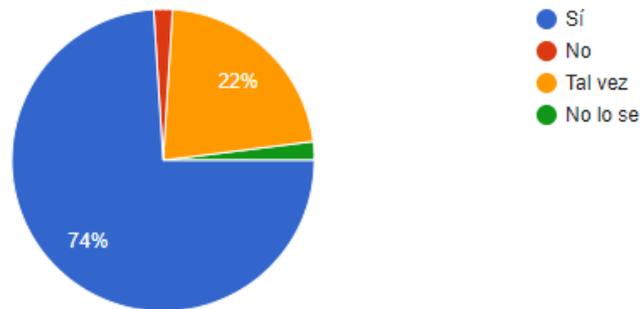
Este resultado está relacionado con los resultados de la pregunta anterior, donde se debe buscar estrategias para dar reconocimiento a las herramientas

implementadas por la empresa y de esta manera apoyar a que se tenga un reconocimiento en el mercado positivo.

Pregunta 7)

Considera que Sorfcompunt piensa en la satisfacción de sus clientes

50 respuestas

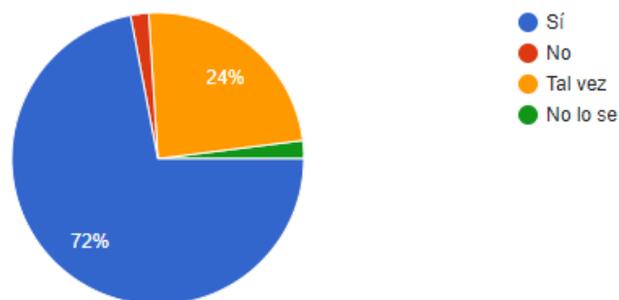


La empresa debe enfocar sus esfuerzos ideas y estrategias a la satisfacción de sus clientes para así cumplir con las expectativas y lograr una fidelización y reconocimiento de sus clientes y no solo externos si no de los internos.

Pregunta 8)

Considera que la empresa Sorfcomput tiene un valor agregado que los caracterice

50 respuestas

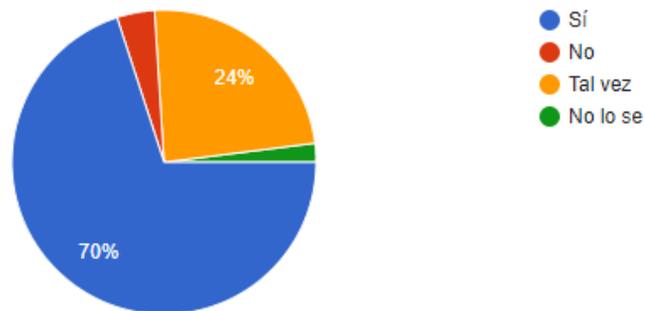


El resultado tiene que ver con la pregunta anterior, ya que es importante que los empleados y clientes reconozcan y visualicen cual es el valor agregado, sin embargo, el resultado obtenido se debe trabajar en establecer un valor agregado que se signifique un acercamiento con los clientes.

Pregunta 9)

Licitaria con la empresa Sofrcompunt

50 respuestas



El resultado de esta pregunta es muy importante, ya que desde ella podemos determinar las oportunidades que se tienen en el mercado, por ello Sofrcomput, debe trabajar para subir su reconocimiento en el mercado.

Una vez analizada cada pregunta y los resultados que nos da la muestra, nos queda como retroalimentación lo siguientes: se debe generar estrategias puntuales en reconocimiento en el mercado, implementación de reglamentación actual que se exige para licitar, manejo de las herramientas que se tienen para dar a conocer el servicio prestado por Sofrcomput, claridad en su valor agregado a sus clientes, generación de procesos internos y de esta manera llevar a una calidad total a la empresa.

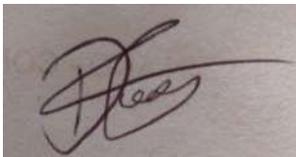
### Compromiso del autor

Nosotros Hilda Marina Balasnoa con C.C. 64.587.648, Duvan Arbey Salina con C.C. 1.051.184.627 y Olga Rocio Rodríguez Beltrán con C.C.1.019.022.708 estudiantes de la carrera Administración de Empresas declaramos 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, somos responsables directos 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 tales prácticas.

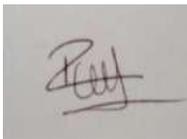
Para constancia de ello se firma,

A handwritten signature in black ink on a light-colored background, reading "Hilda Marina Balasnoa".

Hilda Marina Balasnoa C.C. 64.587.648

A handwritten signature in black ink on a light-colored background, appearing to read "Duvan".

Duvan Arbey Salina C.C. 1.051.184.627

A handwritten signature in black ink on a light-colored background, appearing to read "Olga".

Olga Rocio Rodríguez Beltrán C.C. 1.019.022.708

## RESUMEN EJECUTIVO

La empresa Sofrcomput fue constituida desde 9 de diciembre de 2002 bajo la matricula mercantil 01232627, empresa familiar y a continuación a que se dedica, objetivos, misión, visión y valores corporativos que se manejan:

**A que se dedica Sofrcomput** Es una empresa unipersonal dedicada a la comercialización, el suministro y prestación de servicios técnicos a otras empresas, para dar soluciones operativas.

En el área financiera se goza de una altísima rentabilidad y estabilidad originados por su operación.

## OBJETIVO

1. Generar rentabilidad en cada licitación realizando un servicio de alta calidad a cada uno de los clientes obtenidos.
2. Garantizar entregas en tiempos establecidos, según políticas de la compañía,
3. Ofrecer productos y servicios con estándares de Calidad

## **MISIÓN**

Para la organización SOFRCOMPUT, es de vital importancia brindarle la mejor calidad y atención por parte de nuestros valiosos colaboradores, asesores y empleados, brindando a nuestros clientes respeto, honestidad y prontitud a lo requerido y a la solución de sus necesidades, productos y servicios que nos dan la oportunidad de conocer a nuestros clientes y lugares de trabajo con la calidad y el servicio que nuestra empresa posee, distribuye y garantizando, ofreciendo a nuestros clientes el mejor respaldo del mercado y la oportuna asesoría, con miras de alcanzar la satisfacción y calidad total. Nuestra estabilidad y rendimiento están garantizados por nuestros valores puestos como personas ante Dios, con el deleite de nuestros clientes, Con la confianza de nuestros socios, El sentido de identidad y de responsabilidad de nuestro equipo de trabajo.

## **VISIÓN**

El propósito de SOFRCOMPUT, es ser la empresa líder en Colombia en la importación distribución y servicio de distribución y servicio de partes y accesorio de cómputos, con la más alta gama de tecnología, contado con una marca propia de distribución, que le brinde al cliente la tranquilidad, la garantía y la confianza en el producto adquirido y al servicio prestado.

## VALORES

**TRANSPARENCIA:** Es el valor que nos permite expresarle a los demás un mensaje honesto y claro que exprese lo que realmente deseamos o sentimos.

**CALIDAD:** es el valor que nos permite ofrecerle mejores productos y servicios a nuestros clientes, utilizando el tiempo de manera eficiente en los procesos internos.

**SERIEDAD:** Es el valor que nos desafía a cumplir nuestra palabra dada, asumir la responsabilidad frente a los hechos y la rectitud en los acuerdos y tratos acordados.

**RESPONSABILIDAD:** es el valor que nos permite responder ante nuestros compromisos laborales y relacionales, asumiendo los procesos, desde su inicio, hacerles seguimiento y completarlos a satisfacción

Adicional con este proyecto se logró identificar oportunidades de mejora que ayuda que la empresa busque la mejora continua y con ello lograr ser una empresa de alta calidad y con innovación en el mercado podemos competir con las empresas Ofibod S.A.S., Tecnohone Colombia Sas, Autronics Sas, Full Soluciones Empresariales Sas, Quienes Son De Nuestra Competencia Directa, así mismo podemos observar que se debe hacer una actualización a su misión y visión para que sea más objetiva a lo que se pretende llegar.

## CONCLUSIONES

La conclusión que llegamos es que se debe tener unas buenas bases para lograr que una empresa se reinvente en el mercado para así lograr estar en una mejora continua, adicional con las bases que nos han dado en cada semana nos ayuda a revisar las falencias que se tienen en la empresa **Sofrcomput**.

A su vez, al llegar al proceso de realizar una investigación del mercado de saber que tan visible es el servicio que la empresa presta se evidencia que la empresa debe iniciar estrategias que ayuden a tener reconocimiento en el mercado, una de los planes que se pueden tomar es impulsar redes sociales, dado que en la actualidad nos lleva a ello.

## BIBLIOGRAFÍA

La información obtenida para realizar este proyecto fue directamente de la empresa Sofrcomput, ya que es de nuestra compañera Hilda Balasnoa y con la aprobación de sus hermanos nos permitieron trabajar en ella:

Las paginas usadas para la investigación fueron:

[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol\\_PIB\\_Itrim20\\_produccion\\_y\\_gasto.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_Itrim20_produccion_y_gasto.pdf)

<https://www.sena.edu.co/es-co/Paginas/default.aspx>

<https://www.cali.gov.co/>

<https://www.ccb.org.co/>

<https://www.colombiacompra.gov.co/secop-ii>

<https://www.contratos.gov.co/consultas/inicioConsulta.do>

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=53776>

<https://www.dnp.gov.co/Paginas/Normativa/Decreto-1082-de-2015.aspx>

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=41102>

<https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%20358%20DEL%2005%20DE%20MARZO%20DE%202020.pdf>

<https://www.rues.org.co/RM>

- Cámara y comercio
- Rut
- RUP