

VESTA SECURITY

DIEGO FERNANDO HOYOS CORNELIO

CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION SUPERIOR CUN

OPCION DE GRADO 1

BOGOTA

2017

VESTA SECURITY

DIEGO FERNANDO HOYOS CORNELIO

DOCENTE: Ervin Verlaine Rodriguez Rincon

EMPRENDIMIENTO

CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION SUPERIOR CUN

OPCION DE GRADO 1

BOGOTA

2017

CONTENIDO

1: Introducción

2: Idea de negocio

- A. Descripción general
- B. Problemas a solucionar
- C. Justificación
- D. Antecedentes
- E. Clase de producto
- F. Descripción b/s
- G. Sector económico

3: Objetivos generales

4: Objetivos específicos

5: Objetivos y metas

6: Pentágono de perfilación de clientes

- A. Stakeholder
- B. Necesidades
- C. Beneficios
- D. Soluciones actuales
- Inconformidades
- Frustraciones
- Limitaciones
- E. Mercado

7: Entrevista

8: Planeación estratégica generativa

9: Análisis del entorno

A. Pestel

- P. político
- E. económico
- S. sociocultural
- T. tecnológico
- E. ecológico
- L. legales

10: Análisis industrial

- A. Rivalidad entre los competidores existentes
- B. Poder de negociación con los clientes
- C. Amenazas de productos y servicios sustitutivos
- D. Poder de negociación de los proveedores
- E. Amenazas de los nuevos competidores

11: Análisis interno

12: Cadena de valor

13: Recursos

- A. Tangibles
- B. No tangibles
- C. Competencia

14: Matriz DOFA

- A. Fuerzas inductoras (F O)
- B. Fuerzas opositoras (D A)
- C. Identidad estratégica
- D. Futuro preferido
- E. Valores
- Integridad
- Compromiso
- Innovación
- Pro actividad
- Profesionalismo

15. Ventajas competitivas

16: Factores claves del éxito

17. introducción en ingles

1: INTRODUCCION

Esta nueva idea de negocio estará dirigida especialmente a todas las administraciones de las zonas residenciales de la ciudad de Bogotá. Ya que este software estará manipulado especialmente por los propietarios o arrendatarios de sus lugar habitacional ya que cuenta con el manejo de acceso o ingreso a sus viviendas de las personas o visitantes que lleguen a dicho lugar ya que ellos son las únicas personas que podrán permitirlo y contarán con la supervisión y monitoreo de las personas de seguridad del lugar.

2: IDEA DE NEGOCIO

A: DESCRIPCION GENERAL

Contaremos con la creación de un software el cual permitirá al usuario o en este caso a los propietarios o arrendatarios del lugar habitacional, contar con una aplicación móvil que llevara una QR (son imágenes que sincronizan el ingreso a un lugar) lo que ara la QR es que cada vez que llegue un visitante temporal en este caso una persona que durara más de dos días en la vivienda contara con la QR para su ingreso sin problemas el cual será compartido por la persona que habita en el apartamento, que será suministrada por la administración de dicha zona residencial y el cual la comparten con el propietario o arrendatario y ellos se encargaran de compartirla también con las persona que lleguen y también se desactivara cuando ellos quieran.

B: PROBLEMAS A SOLUCIONAR

El problema principal es que cada vez que llegue un visitante por más de dos días al lugar no tendrá el inconveniente al ingresar a la residencia ya que el ingreso de entrada y salida se encuentran activos por sus propietarios que lo permitirán y habrá un manejo más seguro y completo.

C: JUSTIFICACION

Para llegar a pensar en la creación de este software fue por que vi la necesidad ya que me encuentro viviendo en un edificio de apartamentos y el ingreso es con huella y cada vez que llegaba un visitante a mi apartamento por más de dos días la administración del lugar me pedía llenar una documentación personal mía y del invitado para permitir su ingreso y luego de eso en la portería no cuentan con un registro digitalizado si no que todo se maneja por medio de papel escrito el cual están los datos del visitante y cada vez que salía o entraba al edificio tenían que buscar el papel para verificar sus datos ya que no cuentan con un orden de visitas. Por tal motivo se me ocurrió la idea de este software.

D: ANTECEDENTES

Llegar a la conclusión de este proyecto es porque la problemática de las zonas residenciales son cada vez menos seguras ya que el ingreso no muchas veces están siendo autorizado por sus residentes y además no se cuentan con una base de datos de todas las persona que ingresan y salen del lugar ya que no son residentes.

E: CLASE DEL PRODUCTO

En este servicio ya que es tecnológico y que en el tiempo que nos encontramos la mayoría por no decir toda las persona contamos con un teléfono móvil inteligente, lo cual se hace más fácil llegarle al cliente y utilizar esa herramienta como mecanismo practico ya que el software es de fácil entendimiento y de manipulación.

F: DESCRIPCION B/S

La funcionalidad es muy práctica si se llega a su buen manejo del software ya que cuenta con la tecnología adecuada para darle un valor agregado al servicio prestado por la administración de los lugares residenciales. Y para saber de su utilidad es a un más fácil porque los residentes con solo comunicarse con la administración y solicitar el QR de ingreso ya está hecha la tarea de ingreso de su visita. El objetivo principal es brindar un mejor servicio a los residentes y manejo de una base de datos de todos los registros de ingreso de persona externas y mantener un contacto más con los residentes ya que ellos son los que manipulan la entrada y salida del lugar con solo activar y cancelar.

G: SECTOR ECONOMICO

Este proyecto se encuentra en la clase tres que Seria de servicio ya que lo que se ofrece con el software es darle un mejor servicio a las recepciones de los lugares residenciales y un mejor servicio a los residentes cuando se encuentren con la necesidad de solicitar un ingreso de una persona. Ya que este proyecto está basado en investigación tecnológica que cuenta con las herramientas permitidas.

3: OBJETIVOS GENERALES

Construir un prototipo de software en el cual las administraciones de los lugares residenciales tanto de apartamentos o viviendas cuenten con un manejo de seguridad y eficacia en el servicio de portería ya que se hará más ágil con una autorización inmediata de ingreso a los visitantes en el lugar con el permiso de sus propios arrendatarios y propietarios.

4: OBJETIVOS ESPECIFICOS

- * Se Busca la manera de agilizar y analizar la información más profunda de los visitantes al lugar habitacional.
- * Tener una base de datos actualizada de las personas que ingresan a cada uno de los apartamentos.
- * Mantener la seguridad de los apartamentos o viviendas de los residentes.
- * Cada propietario o arrendatario tiene la autoridad de decidir quién ingresa a su apartamento o casa y cuánto tiempo dura la visita con solamente ingresando el código QR.
- * El monitoreo de la aplicación la hará directamente la persona que autoriza el ingreso a su residencia

5: OBJETIVOS Y METAS

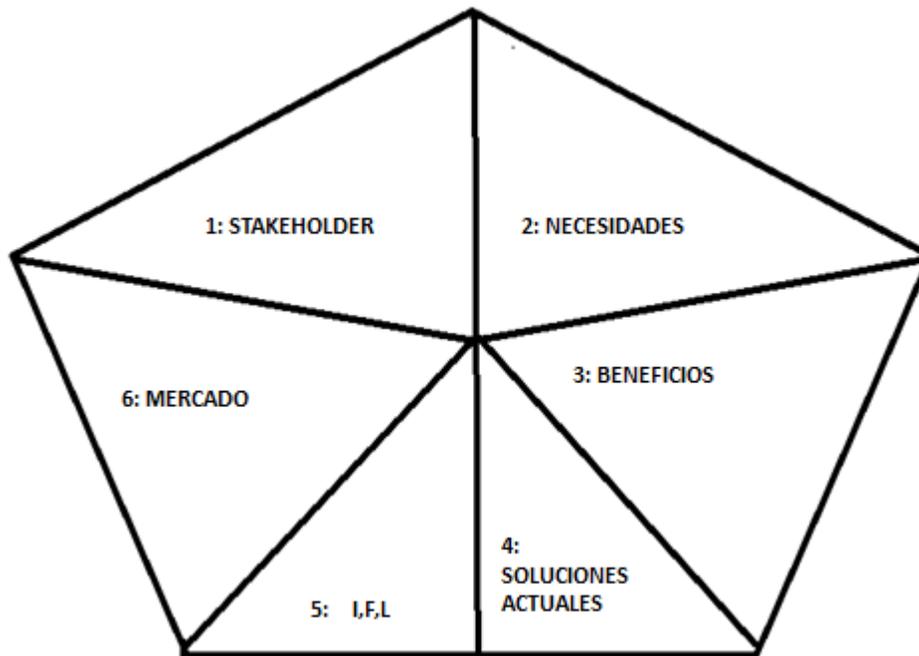
Ofrecer servicios de alta calidad, actividad que reforzaran la fiabilidad de nuestros clientes y referencias de consumidores potenciales, traduciéndose en incremento de actividades rentables. Mantener un nivel de adecuado constante que nos permita conseguir rentabilidad y permanencia en el mercado.

Brindar mediante un enfoque de mejora continua de servicios nuevos de calidad a la medida de la necesidad de nuestros clientes.

Mantener una superación constante a través de cursos y capacitaciones impartidas a nuestros diversos grupos de trabajo con calidad de fortalecer nuestra imagen,

- Se Busca la manera de agilizar y analizar la información más profunda de los visitantes al lugar habitacional.
- Tener una base de datos actualizada de las personas que ingresan a cada uno de los apartamentos.
- Mantener la seguridad de los apartamentos o viviendas de los residentes.
- Cada propietario o arrendatario tiene la autoridad de decidir quién ingresa a su apartamento o casa y cuánto tiempo dura la visita con solamente ingresando el código QR.
- El monitoreo de la aplicación la hará directamente la persona que autoriza el ingreso a su residencia

6: PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES



A: STAKEHOLDER

El único modo de que nuestra empresa se pueda ver afectada y perjudicada a nuestros clientes sería por medio de una intervención o hackeo de información a la base de datos del software en el lugar residencial sin autorización y otro caso sería no darle el mantenimiento adecuado ni el seguimiento que se necesita para la QR.

B: NECESIDADES

Una de las necesidades básica de nuestro cliente y que más se reflejan es la mala base de datos que se manejan en los permisos de ingresos ya que aún son escritas y no digitalizadas y por tal motivo se ve reflejado el desorden.

C: BENEFICIOS

La organización de registros de ingreso de visitas será mas inmediata y quedara guardada en la base de datos que mantiene la administración del establecimiento y se trabajara de la mano con la empresa prestadora de la seguridad en este caso las personas de recepción, el usuario con solo ingresar al software y con solo dar clic puede habilitar o deshabilitar el ingreso de las personas en cualquier parte.

D: SOLUCIONES ACTUALES

Primero que todo se maneja la seguridad ya que es uno de los factores principales que piden los residentes. El mecanismo de solicitar la autorización de ingreso por una persona por unos días de visita, ya que el mecanismo se hará más ágil.

INCONFORMIDADES

Que el software no sea de fácil entendimiento y no preste el servicio adecuado.

FRUSTACIONES

Que el software requerido no se encuentre dentro de los parámetros estipulados en el servicio solicitado.

LIMITACIONES

El modo de cobro por el servicio, ya que muchos residentes no tienen visitantes continuos y el costo será seria general para todos los residentes entonces la mayoría no estarán dispuestos a pagar y se limitaran de solicitar el servicio.

6: MERCADO

El mercado donde prestaremos el servicio serán todos los lugares residenciales donde se presta el servicio de seguridad de ingreso y salida de una edificación ya que se hablara directamente con la administración encargada de dicho lugar para hacer efectiva la aprobación de este proyecto.

7: ESTA ENTREVISTA SE HACE CON EL FIN DE DAR A CONOCER ESTE NUEVO SERVICIO YA QUE ES INNOVADOR Y PRACTICO ESTARÁ SOLO DIRIGIDO A LAS ADMINISTRACIONES DE LOS LUGARES RESIDENCIALES QUE PRESTAN EL SERVICIO DE REGISTRO DE INGRESO Y SALIDA DE PERSONAS

	NOMBRE DEL EDIFICIO	COMENTARIOS
1	Bulevar Tequendama Calle 26 con carrera 13 a 500 apartamentos	Hablando con la señora María del Carmen administradora del edificio nos indica que el proyecto es interesante ya que hace falta un poco de organización en registros de visitantes temporales ya que el método de ingreso por días no es el adecuado por motivos de que todo se maneja en minutas en la portería del edificio y no se establece un control en la empresa que presta el servicio de vigilancia, ya que ellos no envían soporte a la administración indicando los registros de ingreso y salida.
2	Conjunto residencial campo David Av caracas 4-70 750 apartamentos	Se habla con el administrador del conjunto y nos cuenta que el problema principal es que el proyecto le parece interesante pero que las mayorías de los residentes no estarán de acuerdo en el incremento de que se le pedirá en la mensualidad de la administración y que ellos no cuentan con ningún producto electrónico para ingresar al conjunto y que le parecería un gasto grande para poder desarrollar dicho proyecto.
3	Edificio macarena I Carrera 4 No 28 ^a -30 150 apartamentos	En la entrevista con la secretaria ya que el administrador por motivos personales no pudo darnos la entrevista ella nos cuenta que le gusta mucho la idea pero el inconveniente principal que ella ve es poner a los residentes en acuerdo para poder acceder a este software, ya que muchos de ellos son persona de edad. El otro motivo es que el año pasado cambiaron el sistema de ingreso al edificio entonces será volver a subir el servicio de administración y es un poco como inapropiado hacerlo de nuevo, pero ella indica que nos tocaría hacer una asamblea para poder mostrar el producto y que ellos mismos lo aprueben.

4	<p style="text-align: center;">Urbanización embajada Carrera 45 No 26-15 60 apartamentos</p>	<p>En esta entrevista la encargada de la administración se manifiesta contenta con el servicio ya que es interesante y que la seguridad será más eficiente y cuenta con una garantía de que las persona al ingresar son las indicadas ya que los mismos residentes son los encargados del ingreso y ellos tendrán que asumir su responsabilidad ya que los residentes son los encargados de 90% del ingreso y seguridad, el costo estará un poco costoso para los residentes ya que solo cuentan con 60 apt y el valor esta elevado.</p>
5	<p style="text-align: center;">Edificio bavaria internacional Centro internacional 150 apartamentos</p>	<p>La administración reporta que el proyecto es de su agrado y que se pondrán en contacto con los residentes ya que ellos también se habían manifestado de un mejor servicio de ingreso, y el edificio hace ya tres años no contaban con una mejoría en la parte de recepción y que presentáramos el proyecto a las personas de la acción comunal del edificio para ver qué tan factible seria quedamos pendientes en este edificio ya que me tocaría reunirme con los del consejo para dar un visto.</p>

8: PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA

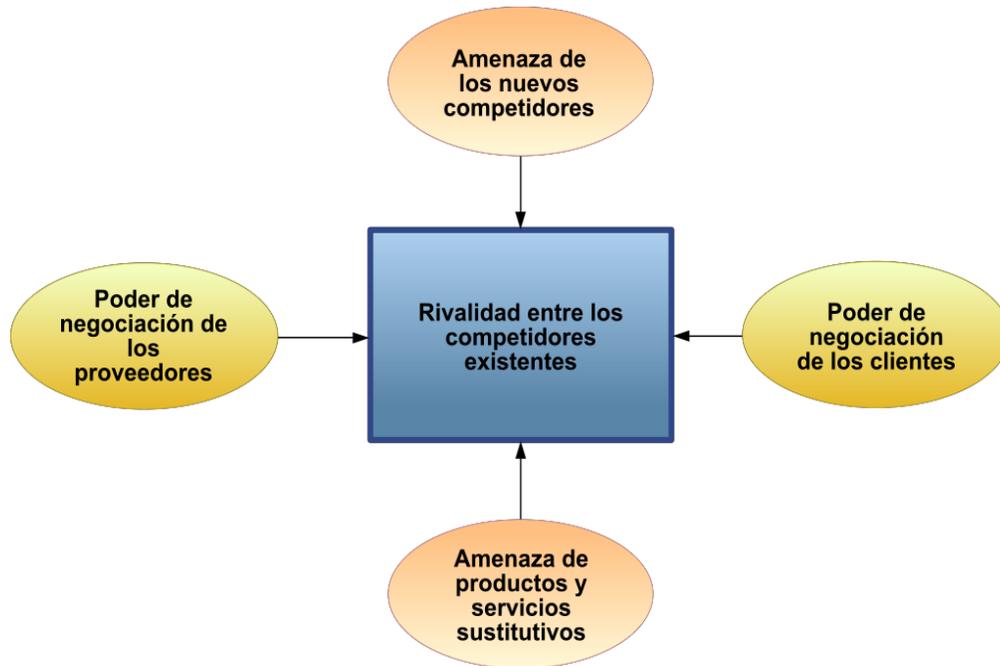
El mecanismo más eficiente para alcanzar nuestro propósito para poder desarrollar este proyecto y ponerlo en marcha contamos con la planeación y la investigación adecuada para ponerlo en marcha ya que se profundizo el tema y sale a flote nuestro proyecto. Por qué desde un punto de vista más profundo se capta la necesidad de creación de este software.

9: ANALISIS DEL ENTORNO

A: PESTEL

- **P: político:** contando en un futuro con este proyecto en marcha en la parte de seguridad se puede desarrollar en un ámbito político ya que trabajaremos de la mano con la seguridad privada o pública a la vez.
- **E: económicos :** se estudió el mecanismo de desarrollo económico ya que no es nada barato poner en marcha el software ya que cuenta con un mantenimiento previo y muy costoso cuando salgamos al mercado y darles a entender a los clientes porque su valor al adquirirlo.
- **S: socioculturales:** pues el proyecto no presenta ningún riesgo al momento de ser adquirido el servicio en la parte sociocultural.
- **T: tecnológicos:** en este punto para mi proyecto es el más importante ya que nos basamos en la tecnología y hacerla parte de nuestro vivir y garantizar un uso a adecuado y viendo la necesidad del usuario ya que el servicio es muy apropiado para los residentes y mirar la manera de innovación y el método de cómo llegar a desarrollar cada necesidad adquirida o pedida por nuestros clientes.
- **E: ecológicos:** el proyecto no estará desarrollando ninguna herramienta que valla contra los parámetros ecológicos que nos implanta el gobierno y la sociedad.
- **L: legales:** tenemos en cuenta que el servicio cuente con las normas de seguridad al usuario y la legalidad del producto ya que la infraestructura del software estará vigilada y supervisada por el organismo adquirido para el desarrollo del código y el lenguaje de programación utilizados. Y contaremos con los permisos del cliente.

10: ANALISIS INDUSTRIAL



A: RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES EXISTENTES

En este mercado tecnológico la rivalidad cada vez es más fuerte ya que muchas empresas están a la margen de creación y desarrollo de software para generar algún servicio a la sociedad y nos obligan a estar a la par de todo lo que ocurra en el mundo de la tecnología e información tecnológica para garantizar una innovación y un servicio nuevo.

B: PODER DE NEGOCIACION CON LOS CLIENTES

Para llegar a ofrecer este producto ya que muchos clientes no tienen conocimiento del tema hay que ser estratégicos al momento de llegar a ofrecer el servicio y mostrar la necesidad y antes de ofrecerlo hacer un estudio y una investigación de los propietarios para llegar hablar con certeza y poder de convencimiento.

C: AMENAZA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SUSTITUTIVOS

Si en este mercado de servicios y tecnología estamos cada vez en amenaza por las empresas que innovan sus servicios y el miedo de poderle hacer un quite a esta realidad es estar a la margen de no dejar a la deriva el servicio y cada vez innovando para que no se convierta en un servicio sin salida a la exterior.

D: PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES

Los ingenieros contratados tienen como objetivo la entrega del software en un tiempo estipulado y de este modo se llegará a la suma del costo del servicio con ellos y los materiales físicos no serán de relevancia ya que todos cuentan con su material para trabajar y los medios de desarrollo ya están adquiridos y pagados para poder trabajar.

E: AMENAZA DE LOS NUEVOS COMPETIDORES

Como dice el dicho “alianzas con los enemigos” quiere decir que hay que trabajar a la mano con las nuevas empresas desarrolladoras para llegar hacer alianzas laborales y salir al mercado con nuevas ideas de servicios.

11: ANALISIS INTERNO

Para el análisis interno del servicio prestado se llega a la conclusión que el proyecto es algo interesante ya que cuenta con una calidad de servicio adecuada y un manejo adecuado para los clientes ya que no requiere de gestionar nada por parte de ellos y todo llega de una manera muy rápida y sin problemas.

12: CADENA DE VALOR

Para llegar al desarrollo de la cadena de valor cada empresa contara con unos parámetros y principios para poderla desarrollar mediante una infraestructura requerida.

- : gestionar los recursos humanos
- : desarrollo de la tecnología
- : las compras
- : logística interna
- : operaciones
- : logística externa
- : marketing y
ventas
- : servicios post ventas

13: RECURSOS

A: TANGIBLES:

Los recursos tangibles de esta empresa no serían demasiados ya que solo se cuentan con un material de trabajo como escritorios y computadores para trabajar.

B: NO TANGIBLES:

Con tamos con los permisos para trabajar con herramientas adquiridas por medio de un costo ya que este servicio para poder desarrollarlo en su totalidad hay que adquirir las herramientas de trabajo por medio de permisos y cada permiso tiene un costo.

C: COMPETENCIAS

Para llegar a competir con las empresas la nuestra cuenta con especializar en aportar soluciones a líderes en sistemas que quieran tener mejores resultados en la innovación de proyectos he implementándolos y mejora de auditoria.

14: MATRIZ DOFA

A: FUERZAS INDUCTORAS (F O)

Las fortalezas y las oportunidades que nosotros tenemos como empresa son muchas ya que el servicio ofrecido es innovador fácil de adquirir y seguro y las oportunidades de este servicio son muy grandes ya que investigando y comentándolo, el software está gustando y lo están comentando ya que muchos residentes de apartamentos quieren una prueba del servicio.

B: FUERZAS Opositoras (D A)

Las debilidades y las amenazas de este servicio son muchas primero que las personas que adquieran el servicio no estén de acuerdo a pagarlo y que no cuenten con constantes visitas a su vivienda, las amenazas es que las administraciones de los lugares residenciales no entiendan y no le vean mucha viabilidad al servicio.

C: IDENTIDAD ESTRATEGICA

Somos una empresa enfocadas a cubrir las necesidades y expectativas de nuestros clientes mediante ofrecimientos de servicios de calidad proporcionados por personal con actitud de servicio, mejora continua y de liderazgo partiendo de nuestros valores, principios de ética y profesionalismos hoy en día el servicio al cliente no es un departamento sino una de las más importantes tareas que comprende nuestro trabajo diario.

D: FUTURO PREFERIDO

Convertimos en una empresa capacitada en prestar un excelente servicio al cliente a nivel departamental, y buscando presencia a nivel nacional mediante este software de calidad y profesionalismo ante todos nuestros clientes.

E: VALORES

- **Integridad:** responsabilidad y honestidad para ofrecer selectos productos y otorgar servicios de calidad.
- **Compromiso:** cumplimiento en la realización de nuestra labor acorde con las características de calidad para la satisfacción del cliente.
- **Innovación:** creatividad reflejada en nuestros procesos de servicios actualizados constantes en metodologías para superar consistentemente las expectativas.
- **Pro actividad:** desempeño dinámico y creativo de respuestas rápidas y efectivas para hacer que las cosas sucedan de acuerdo a nuestros principios.
- **Profesionalismo:** capacitación constante para un perfeccionismo continuo que nos permita generar resultados óptimos.

15: VENTAJAS COMPETITIVAS

La ventaja que tenemos como empresa de seguridad de ingreso es que somos los primeros en prestar el servicio del software en la ciudad de Bogotá y en el sector donde iniciaremos en el futuro, contaremos con un personal capacitado y con influencias en empresas que prestan el servicio de desarrollo y el costo de adquirir el material para ejecutar el software saldrá un poco más económico.

16: FACTORES CLAVES DEL ÉXITO

Para llegar a la conclusión de cómo llegar al éxito nos tenemos que enfocar en estas pautas, que desean los clientes, como vamos a sobrevivir a la competencia, y como es nuestra interacción con nuestros clientes al momento de ofrecer el servicio, y hacerlo de una manera más impactante y contar con empleados de dedicados y activos y con un conocimiento exacto de lo que se está haciendo y para quien lo hacen y que el cliente vea que nosotros estamos pendientes del servicio prestado y que no se sientan solos.

OBJETIVOS Y METAS

Ofrecer servicios de alta calidad, actividad que reforzaran la fiabilidad de nuestros clientes y referencias de consumidores potenciales, traduciéndose en incremento de actividades rentables.

Mantener un nivel de adecuado constante que nos permita conseguir rentabilidad y permanencia en el mercado.

Brindar mediante un enfoque de mejora continua de servicios nuevos de calidad a la medida de la necesidad de nuestros clientes.

Mantener una superación constante a través de cursos y capacitaciones impartidas a nuestros diversos grupos de trabajo con calidad de fortalecer nuestra imagen,

- Se Busca la manera de agilizar y analizar la información más profunda de los visitantes al lugar habitacional.
- Tener una base de datos actualizada de las personas que ingresan a cada uno de los apartamentos.
- Mantener la seguridad de los apartamentos o viviendas de los residentes.
- Cada propietario o arrendatario tiene la autoridad de decidir quién ingresa a su apartamento o casa y cuánto tiempo dura la visita con solamente ingresando el código QR.
- El monitoreo de la aplicación la hará directamente la persona que autoriza el ingreso a su residencia

ENGLISH IN INTRODUCTION

The main idea of this project is to develop a mobile application that allows the entry of visitors to a building by QR codes. Each QR code is generated by a resident and visualized by the security area to allow or deny access to the facilities.

With this new project we want our clients to have the best service and with the rapids they deserve since in most residential places it does not have a way of supervising the entry and exit of personnel and so little has this software that will allow the user to manipulate the code to give the permission and block it when he wants to himself the database of the administration will be updated and the information will be more concrete

BIBLIOGRAFIA

DIEGO FERNANDO HOYOS CORNELIO
15 DE NOVIEMBRE 2017

