



CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

**TRABAJO No.
PRESENTACION DE LA APP**

**ASIGNATURA
OPCION DE GRADO I Y CREAON DE EMPRESA**

NOMBRE DEL ALUMNO
DIANA MAYERLY ESLAVA BARRETO
DIEGO NICOLAS CACERES PINZON
NATALIA ORTIZ GAITAN

NOMBRE DEL CATEDRÁTICO
Edgar Alexander Barragán García

Bogota, Colombia; abril 25 de 2017.

TABLA DE CONTENIDO

1.		
INTRODUCCION		3
2.JUSTIFICACION		4
3.PERFILACIÓN DE CLIENTES		5
3.1NECESIDADES		5
3.2BENEFICIOS		6
3.3SOLUCION PROBLEMA ACTUAL		7
3.3.1 TABLA (INTERPRETACION).....		8
3.4INCORFORMIDADES / FRUSTACIONES		9
Ubicacion en la piramide Maslow		9
3.5MERCADO		10
B2C: (Producto – Clientes): Bussines to consumier		10
3.5.1Segementacion		11
SOM		11
SAM:		12
TAM		12
4.ENTREVISTA		13
5.PRODUCTO MINIMO VIABLE		14
6. IDENTIDAD ESTRATEICA		15
6.1 MISION		15
6.2 OBJETIVOS GENERALES		15
6.3 OBJETIVOS ESPECIFICOS		15

1. INTRODUCCION

Este proyecto de exportación refleja una idea innovadora, con el fin de generar un plan de negocios principalmente para microempresas, campesinos, y personas jurídicas o naturales que desean exportar en pequeñas cantidades, diversos productos a diferentes destinos del país y del mundo. Muchas personas no poseen el debido conocimiento para generar varias exportaciones, por ende se limitan a realizarlas o simplemente lo dejan como una idea sin efectuar; por otro lado también requieren exportar en pequeñas cantidades y esto suele generar algún tipo de restricción, es por ello que queremos facilitar y ayudar a estas personas que desean crecer y sacar sus productos con destino a otro país, brindándoles ayuda con nuestro personal capacitado, de igual manera crear y/o generar una App (Aplicación móvil) que facilitará el alcance de dicho proyecto, teniendo en cuenta que esto ayudará a la mejora de la economía en el país.

2. JUSTIFICACION

Dado al estudio y análisis de un proceso de exportación la mayoría de empresas que generan este acto, ya están posicionadas en el mercado por determinados años, suelen ser empresas macro que dominan el tema con respecto a sacar sus productos a diversos países.

Es por ello, que queremos generar ayuda, brindar nuestro apoyo y servicio a aquellas micro empresas, personas jurídicas o naturales que sueñan con exportar sus productos, pero no poseen el suficiente conocimiento, que no pueden llenar por completo un contenedor, o que simplemente tienen la idea de exportar en pequeñas cantidades.

Mirándolo por otro ángulo queremos incentivar las exportaciones en Colombia, sabemos que este país tiene un gran potencial en su producto interno bruto, pero en muchos casos no es lo suficientemente explotado por falta de conocimiento, capital monetario o incentivación, sabemos plenamente que si generamos este proyecto la economía del país se incrementara de una manera continua, donde esto ayudara en muchos factores al pueblo colombiano.

Así mismo, al generar una App (Aplicación móvil) vamos a para facilitar el alcance a las personas que se interesan por nuestro proyecto, con el fin de darles más opciones y suministrar los suficientes recursos que incentiven el proceso de exportación, queremos brindar variedad de opciones aspirando a llenar cada espacio por el cual existe esta limitación, pretendemos brindar seguridad y confianza al momento de generar cada paso y/o proceso de exportación para cualquier tipo de producto.

3. PERFILACIÓN DE CLIENTES

Los clientes son las personas más importantes de nuestra empresa, si no se les brindamos lo que ellos requieren, a los precios que están dispuestos a pagar, en el lugar en el que ellos quieren comprar, no los recibe y saluda con respeto, se irán a otra parte.

Nuestros clientes son personas que desean utilizar frecuentemente el servicio que nosotros les brindamos para que estén dispuestos a pagar por lo que les ofrecemos. Las personas que utilizan el App actualmente y que esperamos que sean clientes fieles son todos aquellos que tienen la obligación de exportar e importar mercancía de una manera fácil, rápida y cómoda para que llegue a su destino. También son clientes fijos aquellos que son personas que sabemos que van a seguir usando nuestra App porque ya se les hace necesario usarla a futuro. La gracia de esta idea innovadora es que nuestros clientes no dejen de usar la aplicación, y en caso de que lo dejen de hacer se les haga necesario e importante volverla a utilizar, ya que saben que es una manera muy factible y rápida para realizar su negociación.

3.1. NECESIDADES

- Atraer clientes de una manera creativa y fácil de reconocer.
- Crear una aplicación para facilitar las importaciones y exportaciones de varias compañías.
- Satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- Ser reconocidos a nivel nacional.
- Atraer más clientes y que sean potenciales en el mercado.
- Crear varias cuentas en las redes sociales para ser reconocidos como una importante aplicación en los teléfonos móviles.
- Tener una gran publicidad.

3.2. BENEFICIOS

- Se pueden realizar la exportación de un producto en una pequeña cantidad, ayudando así a las pequeñas micro empresas a crecer en el mercado internacional.
- Se facilitará la exportación ya que los que deseen exportar no tendrán que buscar llenar el contenedor completo si no que podrán poner en la carga la cantidad a la que estén dispuestos a exportar por el momento.
- Nuestra empresa ayudará a crecer el mercado colombiano en el exterior debido a que permitirá que los que no se animan a exportar porque no creen tener la suficiente mercancía para poder llenar un contenedor puedan animarse a exportar cantidades pequeñas y así ir creciendo cada vez más.
- Se les brindará una excelente asistencia para poder realizar sus exportaciones para que así no fracasen en ello y puedan realizar este procedimiento de la mejor manera.

- Como son pequeñas empresas, personas del sector agricultor etc. Se busca que nuestra empresa les brinde esta ayuda y asesoría de una forma muy económica para así ayudarlos a crecer más.
- Contamos con una app para facilitar el alcance de las personas al momento de adquirir nuestro servicio, con el fin de dar suficientes opciones para que se incentiven a generar exportaciones y pueda ser mucho más fácil para ellos ingresar al mercado internacional, en esta app estarán posteados los container y sus destino se encontrara allí los requisitos que se necesita para realizar la exportación de su producto en el container que usted eligió, allí se podrá ver todo lo que debería hacer para poder realizarse este procedimiento y contactarnos más fácil para que así se realice una logística más acertada.

3.3. SOLUCION PROBLEMA ACTUAL

En Colombia en estos tiempos existe defisis en la cuenta corriente debido a que los colombianos en estos tiempos prefieren realizar más importaciones que exportaciones lo cual pone en desventaja a Colombia en el mercado internacional, lo que busca nuestra empresa frente a este problema que se presenta en la actualidad es generar más exportaciones animando así a las pequeñas microempresas, medianas empresas y personas naturales a exportar, ya que en algunos casos no se permite exportar menos de cierta cantidad productos. Nuestra empresa busca ayudarles situando a su disposion un container el cual puede ser relleno con varios productos de varias empresas hacia un mismo destino dando así la posibilidad a estas personas de poder generar pequeñas exportaciones e irse posicionando poco a poco en el mercado internacional generando así más ingresos para Colombia y creando una estabilidad económica tanto como para el país como para ellos.

3.3.1. TABLA

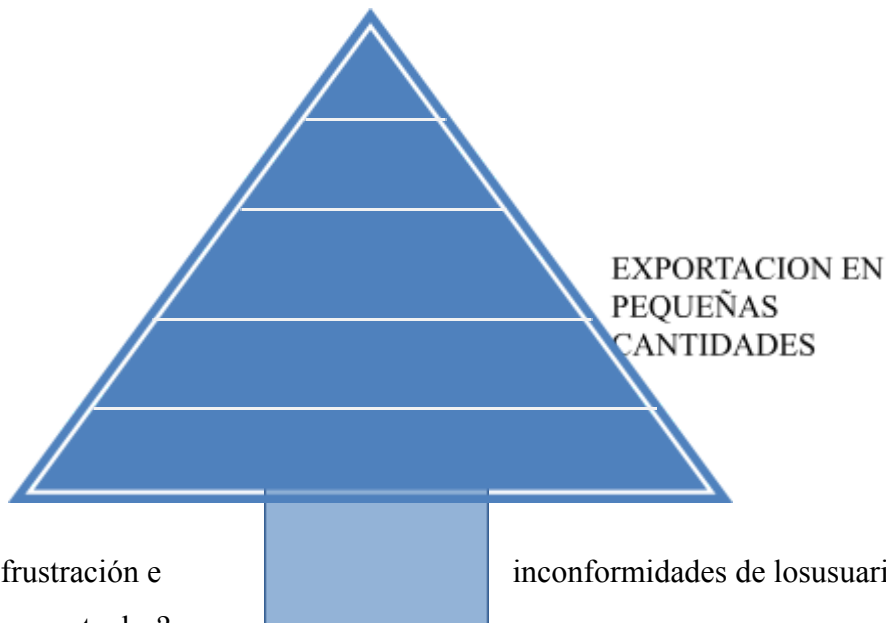
IDEA	BENEFICIO	COMPETENCIA	BENEFICIOS DE LA COMPETENCIA
<p>Suplir y satisfacer las necesidades de algunas micro empresas y medianas empresas, además de personas naturales que deseen exportar en pequeñas cantidades, para así facilitar el proceso e incentivar las exportaciones en Colombia, generando una app que a su vez este aún más al alcance del cliente</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Aumentar oportunidades de exportación en Colombia. •Generar mejor economía tanto en el país como en las empresas que empiecen a utilizar la App •Generar el crecimiento y progreso de las empresas •Ayudar a aquellos campesinos que quieren expandir su mercado 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Mandar y servicios S.A.S ◆oikoa storage ◆<u>App Waze – GPS Social: logística y crowdfunding</u> 	<ul style="list-style-type: none"> •Llevan un mayor tiempo en el campo laboral •Tiene mayor reconocimiento por otros compradores por llevar más tiempo en el mercado los clientes contratan más a estas empresas que a las nuevas.

INTERPRETACION

En estos últimos años, hemos visto como las exportaciones han bajado para el país y las importaciones se ha convertido en algo mejor y mas factible para los clientes y esto ha hecho que incrementen, por ello se decidió crear una aplicación que le facilite la exportación de mercancía Colombiana al exterior y asi lograr impulsar a todas aquellas empresa y microempresas a exportar al exterior pequeñas cantidades, por lo tanto se desea lanzar al mercado la App Fast Export.

3.4. INCORFORMIDADES / FRUSTACIONES

Ubicacion en la piramide Maslow



- ¿Cuáles la principal frustración e inconformidades de los usuarios con respecto a las soluciones actuales?

Nuestra empresa quiere satisfacer las necesidades de los clientes para que se sientan seguros al momento de expresar sus inconformidades. Una de sus principales inconformidades es no poder exportar en pequeñas cantidades su mercancía por falta de recursos, por no tener su materia prima a tiempo, etc. Nuestra labor es enfocarnos más en las microempresas para que puedan exportar más fácil y seguro hacia su punto de destino. También aportarles conocimiento para que no se cierren a las oportunidades de exportar y poder ser en un futuro una gran empresa.

El cliente puede llegar a tener inconformidades con nuestra empresa por no llegar a cumplir con el aporte para que pueda exportar en esas pequeñas cantidades que ellos necesitan, otro punto puede ser que hay posibilidades de que el cliente no posee la idea de cómo manejar el app que se va a crear, ya que todos nuestros consumidores no siempre van a ser personas a las que se les facilita el manejo de un teléfono móvil o de varios sistemas tecnológicos donde podrán estar en contacto con nosotros. Esto se da ya que no tienen un buen conocimiento para poder realizar su traslado de mercancías de manera fácil y satisfactoria.

3.5. MERCADO

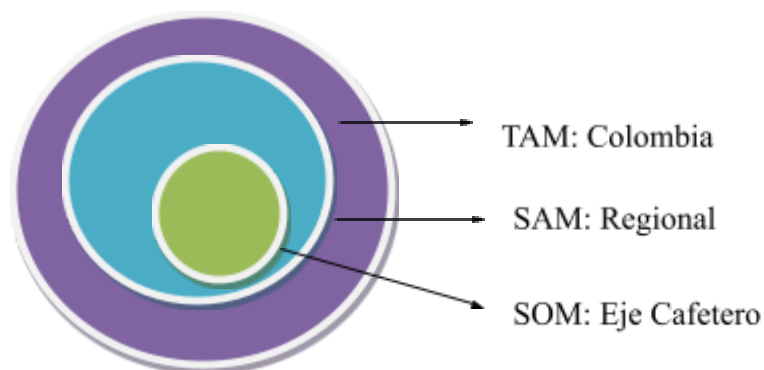
B2C: (Producto – Clientes): Bussines to consumier

Pretendemos hacer que nuestro servicio sea directamente con el consumidor, buscamos tener un contacto más directo con nuestro clientes y prestarles la adecuada información y logística que nuestra empresa puede ofrecerles, debido a que el servicio que prestaremos tiene demasiada logística “interna” donde cada cliente pueda obtener la solución a cada pregunta que se le presente y estar al tanto del manejo directo y toda la movimiento que tendrá su mercancía a la hora de ser exportada, para que así pueda estar más cerca de la empresa y más tranquilo e informado acerca de la exportación a realizar.

Nuestra empresa desea manejar un mercado directo para así poder estar más cerca de cada cliente y poder posicionar e impulsar la marca a ser nacional e internacional, este mercado será manejado directamente por la empresa ya que al ser manejado de esta forma se tendrá una mejor organización y una clara finalidad del proceso que se realizará con cada cliente, donde se podrá satisfacer la necesidad del cliente sin necesidad de una intervención de tercer seros, realizando paso a paso el procedimiento en la empresa.

3.5.1. SEGMENTACION

Nuestra idea de mercado principalmente estará posicionada en microempresas, campesinos y/o personas naturales o jurídicas que consten de poca información acerca del proceso de exportaciones, además de tener escasos recursos o querer exportar por pequeñas cantidades, para ayudarlas en su proceso de crecimiento a nivel mundial y reconocimiento de sus mercados.



SOM:

Este estará ubicado y posicionado El Eje Cafetero, es una región geográfica, cultural, económica y ecológica de Colombia ubicada en los departamentos de Caldas, Risaralda, Quindío, la región norte del Valle del Cauca, y el noroccidente del y las ciudades capitales de los tres primeros departamentos mencionados (Manizales, Pereira y Armenia, respectivamente), siendo Pereira la ciudad más poblada de la región, con su área metropolitana de Centro Occidente, con más de 700 000 habitantes. Esta región fue una notable productora del café.

El Triángulo del Café, que no se debe confundir con el Eje Cafetero, es una región comprendida entre las cuencas de los ríos Campo alegre, Otún y La Vieja, es una región cafetera, a la cual se le denominó Paisaje Cultural Cafetero.

Se escogió este departamento debido a sus altos índices de producción del café, siendo el principal producto más pedido y apetecido para la exportación.

SAM

Con el transcurso del tiempo este punto estará posicionado a nivel regional queriendo expandir nuestro mercado, con el fin de que otros tipos de mercados incrementen sus exportaciones, teniendo en cuenta la variedad de relieves, climas, vegetaciones, y clases de suelos, y así tener gran diversidad de productos a exportar.

TAM

Posteriormente nuestro enfoque será Colombia, ya que allí se incorporará y posicionará la empresa completamente, queriendo incrementar las exportaciones de dicho país, ayudando abrir cada vez más los productos internos brutos, además de que otros países vean a Colombia como un gran potencial en cuanto a la variedad de mercados, hechos por los ciudadanos.

4. ENTREVISTA

Se realizara una entrevista de cinco (5) preguntas, con el objetivo de elaborar el estudio de nuestros consumidores para tener mayor información de su punto de vista en cuanto lo requiera. La idea de esta entrevista es informarlo a usted como cliente acerca de qué opina de poder exportar productos de manera más factible de una nueva idea de negocio. Usted es uno de los elegidos aleatoriamente para hacerle esta entrevista de tan solo cinco preguntas.

Nombre: _____

Edad: _____

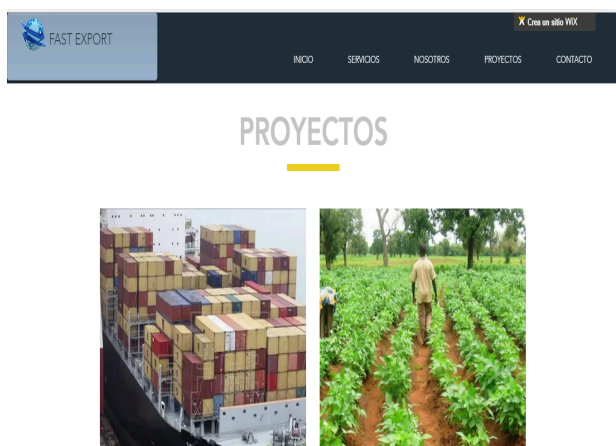
Género: Femenino Masculino

Entrevista numero: _____

1. ¿Cree usted que sería viable crear una aplicación que cumpla la función de ayudar a pequeñas empresas y a personas naturales que deseen exportar sus mercancías de manera satisfactoria?
2. ¿Porque cree usted que esta idea de negocio deba tener un buen posicionamiento en el mercado?
3. ¿Cree usted que el servicio que nosotros ofrecemos puede ayudar al crecimiento y a la estabilidad de una compañía para ser reconocidos a nivel internacional?
4. ¿Para usted un buen concepto seria para el mercado interno de Colombia exportar productos en pequeñas cantidades?
5. ¿Usted como futuro empresario exportador se siente en la capacidad de seguir a cabalidad los planes estratégicos, protocolos y condiciones especiales establecidos por nuestra empresa?

5. PRODUCTO MIINIMO VIABLE

Se creara una app que tendrá un proceso fácil de manejo, donde se brindara a nuestros clientes el traslado de mercancías del país de origen al pais de destino en pequeñas cantidades, ofreciéndoles una serie de contenedores y ULD con un respectivo tamaño el cual será llenado por varios clientes con sus pequeñas mercancías donde ellos especificaran la cantidad que cada uno desee para cada contenedor y el producto a exportar, se dara un peso maximo para cada contenedor donde este deberá tratar de llenarse totalmente.



6. IDENTIDAD ESTRATEGICA

MISION

Queremos promover, ayudar y desarrollar, una oferta exportable de calidad en mercados nacionales e internacionales, enfocándonos principalmente en campesinos, micro empresas y personas naturales o jurídicas que quieran surgir exportando con el fin de expandirse. Estamos seguros que como empresa, lograremos dar a los clientes un servicio de exportación que se ajuste a sus necesidades y que rinda económicamente, además de que nuestros servicios y exportaciones tienen una rentabilidad y apoyo garantizado.

VISION

Fast Export busca ser para finales del año 2020 una empresa reconocida a nivel Nacional por su creatividad y fácil uso del app para poder exportar mercancías a diferentes destinos, ya sea nacional o internacional, obteniendo un alto crecimiento en las redes sociales siendo una aplicación cómoda y satisfactoria para las compañías que la requieran se darán cuenta de la calidad de servicio que ofrecemos.

OBJETIVO GENERAL

Fast export busca crear una aplicación que logre ayudar a las microempresas y medianas empresas a exportar, ofreciéndoles facilidad al momento de enviar sus productos en pequeñas cantidades a diferentes destinos internacionales, dándoles así una facilidad de emprendimiento y de igual manera mejorando las exportaciones del país al exterior.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Ser una reconocida empresa a nivel nacional e internacional.
- Ser líderes en las empresas de exportadoras en Colombia.
- Ayudar a los campesinos, microempresas y a las medianas empresas a mejorar sus ingresos a través de exportaciones.
- Mejorar las exportaciones de Colombia a otros países para así nivelar el defisis del país.