

TECNI AMARILLA



JULIETH SUSANA MORALES GUZMAN

AYDA MAYERLY BERNAL ZARATE

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN
CREACIÓN DE EMPRESA 1 - MODELOS DE INNOVACIÓN 50101.

2020.



<https://www.instagram.com/tecniamarilla?r=nametag>

Contenido

COMPROMISO DE AUTOR	5
INTRODUCCION.....	6
OBJETIVO.....	7
PROBLEMAS Y RETOS	8
OPORTUNIDAD:	8
OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE:	9
TEORÍA DEL VALOR COMPARTIDO	10
ANÁLISIS PESTE	11
Económico:.....	11
Social:.....	11
Tecnológico:	11
Ecológico:.....	11
Político:	12
ARBOL DE PROBLEMAS.	13
PROBLEMA PRINCIPAL:.....	13
CAUSAS:	13
EFECTOS:.....	13
ARBOL DE OBJETIVOS.....	14
OBJETIVO GENERAL:	14
MEDIOS:.....	14
FINES:.....	14
DOFA.....	15
TECNICAS DE GENERACION DE IDEAS DE NEGOCIO.	16
LLUVIA DE IDEAS	16
SOMBRERO BLACO:	16
SOMBRE VERDE:.....	16
SOMBRE ROJO:	16
SOMBRERO NEGRO:	17
SOMBRERO AMARILLO:	17
ESTRUCTURA DE LA IDEA:.....	17
COMO CREAR.....	18
Como podemos crear:	18
Tema u objetivo:	18
Características:.....	19
Para que los usuarios:.....	19

Inspirador:	19
ALTERNATIVAS DE NUESTRA IDEA DE NEGOCIO	20
Alternativa 1:	20
Alternativa 2:	20
Alternativa 3:	20
Alternativa 4:	20
EMPRESAS RELACIONADAS CON LA IDEA DE NEGOCIO	21
MAQUINARIA AMARILLA:	21
LAMAOS SA:	21
IMCOLPARTES:.....	21
REDEPARTES:.....	22
FUERZAS DE LA INDUSTRIA	23
Contextualización de la empresa:	23
Análisis de la demanda:.....	23
Influencias internas:	23
Influencias externas:.....	23
Análisis de la oferta:	24
CANALES DE DISTRIBUCIÓN	25
SEGMENTA EL MERCADO.....	26
Bondades con la que cuenta la empresa:	26
Cliente ideal.....	27
PERFIL DE NUESTROS CLIENTES.....	31
TRABAJOS DEL CLIENTE:.....	32
ACTIVDADES	32
FUNCIONAL:	32
SOCIAL:.....	32
PERSONALES/EMOCINALES:.....	32
FRUSTRACIONES:	32
EFECTOS SECUNDARIOS:	32
OBSTACULOS:	32
RIESGOS/RESULTADOS NO DESEADOS:	32
ALEGRÍAS:	33
ALEGRÍAS NECESARIAS:	33
ALEGRÍAS ESPERADAS:.....	33
ALEGRÍAS DESEADAS:.....	33
ALEGRÍAS INESPERADAS:.....	33
PROPUESTA DE VALOR	33

PRODUCTOS Y SERVICIOS:.....	33
ALIVIADORES DE FRUSTACIONES:.....	33
CREADORES DE ALEGRÍAS:	33
DEFINICIÓN ESTRATÉGICA.....	34
RESOLUCIÓN NÚMERO 0012335 DE 2012.....	35
DECRETO 1803 DE 1994.	35
DECRETO 2261 DE 2012.	35
RESOLUCIÓN 4959 DE 2006.....	36
DISEÑO DE CONCEPTO.....	36
Maquinaria de alquiler.	36
Repuestos para la venta.	36
DISEÑO EN DETALLE.....	37
CADENA DE DISTRIBUCIÓN	38
VALIDACIÓN Y VERIFICACIÓN.	38
PRODUCCIÓN	39
PRODUCCIÓN.....	40
PROTOTIPO.....	41
PLANTILLA RUNNIGN LEAN	42
VALIDA TU NEGOCIO	46
objetivo de la investigación.	47
Tipo de investigación	47
ENCUESTA	49
HIPOTESIS	52
REFERENCIA	53
ANEXO.....	54

COMPROMISO DE AUTOR

Yo JULIETH SUSANA MORALES GUZMAN identificada con número de cedula No, 1.120.377.759 y AYDA MAYERLY BERNAL ZARATE, identificada con número de cedula No. 1.120.378.173, estudiante de la Corporación Unificada nacional de educación superior (CUN) del programa TECNICO PROFESIONAL EN PROCESOS ADMINISTRATIVOS.

Declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas

Julieth Susana Morales Guzmán
1.120.377.759.

JULIETH SUSANA MORALES GUZMAN CC. 1.120.377.759

Ayda Mayerly Bernal Zarate
1120378.173.

AYDA MAYERLY BERNAL ZARATE CC. 1.120.378.173

INTRODUCCION

TECNIAMARILLA es una empresa dedicada a la compraventa de repuestos y elementos para todo tipo de maquinaria (CAT, KOBELCO, KUMATZU, JHON DEERE, y demás equipos para la construcción, los cuales brindan una comodidad a la zona, ya que en municipio no cuenta este segmentó de comercio conllevando las personas y empresarios que se dediquen a esa actividad deban buscar y desplazarse en otras regiones del Ariari, generando un aumento en los gastos a su vez demorando el proceso de producción.

La empresa TECNIAMARILLA no solo brinda la facilidad de accesibilidad en los repuestos requeridos, sino también un óptimo servicio al cliente interno (empleados) y externos aumentando generando confianza y la buena imagen de la empresa ante la competencia. Esta empresa se compromete con oportunidad de trabajo digno y justo a la comunidad del Ariari, generando un desarrollo económico a la misma.

OBJETIVO

- Lograr que para el segundo (2) año ser una de las empresas consolidada y reconocida en la región de Ariari fomentando e impulsado la economía.
- Implementar métodos para el fortalecimiento de la región generando ingresos para la comodidad de la región.
- Determinar las características legales y administrativas requeridas para la creación de la empresa.

PROBLEMAS Y RETOS

- La iniciación de relaciones tanto personal como comercial con los distribuidores autorizados de repuestos para maquinaria amarilla.
- Las primeras compras de repuestos; ya que estas tienen que hacerse de contado.
- El inventario inicial de los repuestos, puesto que debe comprar variedad pero sin exceder el nivel máximo ni mínimo.
- Encontrar el grupo de trabajo óptimo para mi empresa.
- Conocer las equivalencias de las referencias originales a las comerciales.

OPORTUNIDAD:

- Abrir esta línea dentro del mercado granadino y sus alrededores.
- Demostrar que tanto hombres como mujeres pueden tener conocimientos sobre este tipo de máquinas.
- Conocer más a profundidad las distintas marcas y calidades de maquinaria pesada.
- Establecer una relación comercial y personal con unas empresas que su actividad económica sea el procesamiento adecuado para los repuestos que terminaron su vida útil.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE:

Los objetivos de desarrollo sostenible se van a encajar en nuestra mediante la creación de procesos o métodos por medio de la comunicación y la observación no solo en la parte interna sino también externa de nuestra empresa, ya consideramos que se debe hacer todo lo que esté en nuestras posibilidades, se van hacer procesos o métodos, cabe resaltar que estos se van incentivar y será aplicados por toda la empresa desde la parte más alta jerárquicamente hasta abajo tales como:

- **Un control y a su vez una disminución del consumo de energía:**

Esta es una medida la cual se va aplicar con acciones tales como apagar los equipos y las luces cuando se no esté utilizando, crear espacios donde se puedan trabajar con luz natural, etc.

- **Medir y reducir la huella de carbono:**

En este tipo de empresa se genera una gran cantidad de chatarra, se buscará empresas cuya actividad económica sea el correcto manejo de esta chatarra creando así un nuevo de ciclo de reutilización.

- **Ahorra papel:**

La empresa TECNIAMARILLA va a implementar el método de reutilización de papel y se imprimirán los documentos que sean realmente necesarios.

- **Ayudas a las personas que personas más necesitas:**

Se crearán programas de ayudas a las personas que más lo necesiten; esto se podrá en marcha con ayudas de los demás empresarios y personas de comunidad, por medio de donaciones comida,

ropa y/o dinero.

- **Se dará trabajo tanto a hombre como mujeres:**

En esta empresa no se va a tener preferencia para dar trabajo ya sea hombre o mujer en lo único que nos basaremos en los conocimientos, en el desarrollo de sus activas, ganas de trabajar y de aprender.

TEORÍA DEL VALOR COMPARTIDO

La empresa TECNIAMARILLA tiene como ventaja en la región del Ariari en ser la primera que se establezca, brindando a su cliente productos para sus equipos de primera necesidad en el menor tiempo posible y a su alcance, brindando un servicio de calidad, como a su vez generando empleo para el progreso de la región, donde se cuenta con un campo amplio de desarrollo y crecimiento para la zona, ya que la región cuenta clientela la cual tiene que solicitar sus productos a diferentes zonas del país, la cual produce atrasos en sus labores.

Desde de nuestro punto de vista vamos a implementar la teoría de valor compartido por medio de la creación de una página web y de forma presencial programas de formación en cuanto a mecánica, pero también en cuenta facilidades de pago y a un bajo costo, esto sea también creando convenios con los proveedores.

ANÁLISIS PESTE

Económico:

El sector económico de nuestra es la venta y venta de repuestos para maquinaria amarilla. Este sector tiene gran rotación, puesto que este tipo de maquinarias son de suma importancia para el aumento económico general del país.

Social:

Tenemos una gran ventaja es que en la zona donde nos encontramos no hay empresas que se dedique directamente a esta comercialización conllevando a la entrada de un mercado mayor competencia, pero a su vez la ubicación de la zona es algo negativo, puesto que no nos encontramos cerca las empresas de las empresas distribuidoras autoridad y con certificado de autenticación nacionales generando en muchas ocasiones retrasos en la llegada de la mercancía y su alto gasto en los fletes.

Tecnológico:

En cuanto estas máquinas se la tecnología es algo constante por esta razón se debe conocer tantos los repuestos, la funciones y equivalencia de los modelos viejos a los nuevos, puesto que los repuestos del modelo antiguo le pueden o no le puede servir al modelo nuevo.

Ecológico:

La gran mayoría de repuestos se pueden reutilizar como chatarra, conllevando a un ingreso extra, ya que los repuestos viejos que nos quedamos los vendemos a una empresa con la actividad

económica que se dedique al correcto proceso de reutilización

Político:

Mediante el Decreto 1564 de septiembre 25 de 2017 el Ministerio de Hacienda estableció las condiciones para que las personas naturales y jurídicas puedan beneficiarse de la exclusión de IVA para equipos, maquinaria y elementos en pro del medio ambiente que estipula el Estatuto Tributario.

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
	Falta de personal capacitado tanto en el área de repuestos, servicios y atención al cliente.	Confianza frente a los clientes por su poco conocimiento que tienen frente al conocimiento de la empresa	Poco conocimiento de los nombres técnicos por parte de nuestros clientes.
Conocimiento o experiencia	2	3	1
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	4	3	2
Alcance (técnico ¿tenemos la herramientas? ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/datos cifras?, ¿Puedo darle una solución?)	5	4	2
Tiempo (posible solución)	4	4	2
Costos (posible solución)	4	5	1

Impacto ¿es trascendental? ¿Posee un desafío para ustedes?	4	5	3
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5	5	5
Total	28	29	16

ARBOL DE PROBLEMAS.

PROBLEMA PRINCIPAL:

- Alto nivel de sugerencias, quejas o reclamos que van a realizar nuestros clientes.

CAUSAS:

- Bajo nivel en la atención al cliente.
- Nivel muy bajo en cuanto a la calidad de los repuestos.
- Cambio constante en los precios.

EFFECTOS:

- Disminución en el área de ventas.
- Pérdida de la imagen empresarial.
- Aumento en el nivel empresarial de la competencia.

ARBOL DE OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

- Aumento en la base de datos de nuestros clientes.

MEDIOS:

- Actualización constante de la misma.
- Formularios de quejas, reclamos y sugerencias.
- Auditoria constante a nuestras áreas de ventas.

FINES:

- Tener los datos reales.
- Descubrir fallas o datos redundantes.
- Conocer las personas que están autorizadas para extraer mercancía.

DOFA.



Consideramos que el proyecto de crear esta empresa no afecta negativamente a la comunidad, sino que al contrario va a generar un beneficio positivo, puesto que se va a generar empleo y a su vez se va a generar capacitaciones en todos los procesos administrativos, marketing y mecánica a todo nuestro personal con el fin de que si se llegase a presentar una insistencia la empresa no se va a presentar falencia y retrasos con los procesos.

TECNICAS DE GENERACION DE IDEAS DE NEGOCIO.

LLUVIA DE IDEAS

¿Cómo lograremos que nuestros clientes nos prefieran sobre la competencia?

- Precios accesibles.
- Disponibilidad de repuestos.
- Óptima calidad atención a nuestros clientes.
- Distintas formas de pago.

SOMBRERO BLACO:

Tener un stop de mercancía sin llegar al extremo de tener un gran o poca mercancía.

SOMBRE VERDE:

Crean conexión directa con las casas matrices con el fin de dejar de lado los intermediadores.

SOMBRE ROJO:

Consideramos que cada situación o roce negativo que se presente tanto internamente como externamente de la organización debe ser trata de forma neutral, hablarse y darle la

importancia que requiera cada situación con el fin de aplicar las medidas correctivas o preventivas.

SOMBRERO NEGRO:

En estos aspectos no lo que vemos negativo es que dentro de este mercado las mujeres no tienen el nivel de aceptación.

SOMBRERO AMARILLO:

La parte beneficiaria de este campo que nosotras ya tenemos conocimientos previos tanto empírico, lo cual nos lleva a no creer todo lo que nos dicen, conocemos contactos con empresas distribuidoras autorizadas.

ESTRUCTURA DE LA IDEA:

¿Cuál es el servicio o producto?	La empresa TECNIAMARILLA es una empresa dedicada a la compraventa de repuestos para maquinaria amarilla, pero cabe resaltar que no ofrecerán repuestos si no también se ofrecerá servicio de mantenimiento técnico (mantenimiento preventivo y correcto).
¿Quién es el cliente potencial?	Nuestros clientes potenciales son empresas y personas que se dedican principalmente a la construcción, a la infraestructura vial y al sector minero, puesto que estas actividades son

	que usan las máquinas para realizar la actividad económica.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Nuestra idea de negocio es tener un local donde nuestros clientes se puedan acercar y adquirir lo que están buscando. Pero cabe resaltar que esta búsqueda de repuestos no solo se haga de forma presencial sino también a través de llamadas telefónicas y redes sociales, principalmente nos basaremos en el buen servicio y darles soluciones a nuestros clientes.

COMO CREAR

Como podemos crear:

Queremos que nuestros clientes no solo tengan la opción de acercarse a nuestro local y no tengan una buena conectividad a internet puedan realizar su compra pero sin dejar de lado la óptima atención al cliente.

Tema u objetivo:

Consideramos que el tema de la evolución de las tecnologías de comunicación son de suma importancia para el crecimiento de una empresa, por esta razón buscaremos de los medios posibles crear una plataforma que se actualice constantemente con información (repuestos, precios, ubicación, equivalencias, etc.) y buscaremos el método de crear un sistema de contestación de llamadas que sea óptimo y sobre todo concreto para dar respuesta a la solicitud del cliente.

Características:

La idea de tener este tipo de negocios este la misma referencia pero en distintas marcas pero claro que sean certificadas por la empresa que nos venden; es decir que sea línea económica y una línea con mayor valor pero siempre dándole la aclaración al cliente que la calidad que maneja una en comparación con la otra.

Para que los usuarios:

La idea es que el cliente que se acerca a nuestra empresa se sienta cómodo con la empresa sin importar que no sepa sobre repuestos que se sienta feliz con la compra; además implementaremos el sistema de devoluciones, pero con condiciones tales como: que el embalaje donde viene el repuesto no sea ultrajado, que nos explique de forma correcta el porqué de la devolución, que no supere el tiempo de devolución mayor a 7 días, etc.; cabe resaltar que estas condiciones deben ser conocidas por clientes ya sea de forma verbal, que tengan esta información con carteles en empresa o que se relacione en la factura.

Inspirador:

La transformación de la idea sobre que las mujeres no conocen sobre mercancía ni pueden manejar una empresa de este tipo; esto es algo que se escucha constantemente, puesto que se considera que este tipo de actitudes no es óptimo para las mujeres y la verdad la empresa TECNIAMARRILA desea cambiar esta idea y demostrar que las mujeres también conocemos de mecánica.

ALTERNATIVAS DE NUESTRA IDEA DE NEGOCIO.

Alternativa 1:

Alquiler de maquinaria amarilla: en esta alternativa se implementará la innovación de procesos, puesto que la documentación para alquilar estas máquinas será un poco más flexible y aparte el dinero que se debe utilizar va a depender de los cada cliente.

Alternativa 2:

Importación: En esta alternativa se implementaría la innovación en sistema de producto; puesto que la idea es crear una línea directa con las casas matrices en otros países esto con el fin de que apenas salga un repuesto o maquina nos informe de anticipadamente para realizar el proceso de importación lo más antes posible puesto que deseamos tener lo más nuevo en el mercado.

Alternativa 3:

Mecánica para maquinaria amarilla: En esta alternativa se va a implementar el sistema el servicio de mecánica en persona y virtual puesto que nuestros clientes pueden acceder una plataforma virtual, redes sociales o video llamadas ya después de realizado el servicio de mecánica el pago sería en consignación bancaria o un giro.

Alternativa 4:

Personal capacitado para manejar este tipo de máquinas. Esta alternativa sería el de presentar el servicio de personal que están pleno conocimiento del funcionamiento de estas.

EMPRESAS RELACIONADAS CON LA IDEA DE NEGOCIO.

MAQUINARIA AMARILLA:

Es una empresa la cual tiene varios puntos de empresa en el territorio colombiano, que se encarga del comercio de repuestos y maquinas amarillas en la página web que maneja tiene una amplia información, pero en el momento de la llamada es muy lenta y cuando contestan consideramos que la atención no es la óptima.

LAMAOS SA:

Esta organización está dedicada a la importación y suministro de repuestos y componentes de maquinaria para construcción agrícola, minera y de todo tipo. LAMAOS S.A es el resultado de un proceso de innovación y cambio para lo cual nos propusimos atender integralmente a todos nuestros clientes siendo esta desde ya nuestra principal consigna.

IMCOLPARTES:

Es una empresa de socios colombianos con una experiencia de más de 15 años en el mercado de la industria. Aportamos al desarrollo del país, dando soporte y soluciones en partes y accesorios de maquinaria en general a los sectores de trituración y minería, agrícola, construcción, pavimentación, transporte y petróleo y gas. Siendo una empresa tan reconocida su calidad de servicio es muy mala al momento de las solicitudes y la importación de repuestos no se da en el tiempo indicado.

REDEPARTES:

Redepartes es una sociedad por acciones simplificadas matriculada el miércoles 29 de enero de 2014 en la cámara de Cámara de comercio de Bogotá. Esta empresa se dedica principalmente a comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores. La empresa tiene un mal servicio al momento de importar y entregar los repuestos solicitados

Nuestra idea de negocio se establece en el trato adecuado y justo con sus colaboradores ya que es la parte fundamental y de gran importancia para la empresa, la cual genera mejores rendimientos internos e impulsa al progreso. Queremos que en nuestra empresa sea destaque la importancia de nuestros empleados ya que consideramos que por más surtido que tenga nuestra empresa si nuestros empleados no están contentos con las condiciones que les ofrecen laboralmente no van a dar un rendimiento óptimo.

FUERZAS DE LA INDUSTRIA.

Contextualización de la empresa:

Nuestra empresa se llama TECNIAMARILLA, ubicada en la región de Ariari Granada, Meta, la cual se va regir bajos los código de actividad económica: 4530 Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores, 7730 Alquiler y arrendamiento de otros tipos de maquinaria, equipo y bienes tangibles n.c.p, 3312 Mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo nuestro objetivo es expandirnos en dentro y fuera de la región, es una empresa dedicada a la compraventa de repuestos y servicio de mecánica para maquinaria amarilla, estas máquinas son usadas para las actividades económicas de infraestructura vial, construcción y extracción de material de rio.

Análisis de la demanda:

Influencias internas:

Dentro de nuestra empresa deseamos que nuestros empleados se sientan motivados, escuchados y con un ambiente laboral favorable, pero recalando la importancia de la capacitación constante en ventas y repuestos creando convenio con nuestros proveedores.

Influencias externas:

Las influencias externas de nuestra empresa están enfocada a las empresas o en sus defectos a personas que se dedique a las actividades económicas de infraestructura vial, construcción y extracción de material de rio. Nuestra empresa desea expandirse en toda la región de Ariari abarcando un 70% del mercado, esto lo esperamos realizar en un periodo maso menos

de 3 a 5 años.

Análisis de la oferta:

Donde estamos ubicadas, en Granada, Meta, en la región del Ariari y a sus alrededores no existen empresas cuya actividad sea principalmente la venta de repuestos ni personas (mecánicos) se dediquen a este tipo actividades económicas, dentro de la región de Ariari existen empresas que venden algunos repuestos para estas máquinas pero por lo general compras de repuestos que no son y a su vez se instalan mal conllevando a un daño mayor, pero si las existen en Bogotá, D.C lo cual conllevaba a que el precio de adquisición de estos productos o servicios tengan un nivel muy alto puesto que cancelar fletes, pagos de giros y conseguir personal en esta zona para que mercancía la lleven desde la empresa de compra hasta el carro donde la van a enviar, estas empresas tienen como punto fuerte el conocimiento de funcionamiento las máquinas y el punto más débil es pésima atención al cliente (en algunas ocasiones las llamadas pueden durar hasta 30 minutos y constantes ocasiones no se van respuesta por lo que se llamó), de estas acciones aprendemos la forma correcta de realizar una óptima atención al cliente .

Nombre del competidor	PRODUCTO	PRECIO	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
Importadora Montecarlos SAS	Retenedor 5707	\$140.000	Amplio conocimiento en repuestos y una aceptable atención al cliente. Repuestos para diferentes equipos.	Bogotá, D.C https://www.google.com/maps/place/Importadora+Montecarlo+Motors/@4.6074499,-74.1017628,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e3f996aa7e683ab:0xb7999117c0d5d9b5!8m2!3d4.6074446!4d-74.0995741
	CNH Buje para maxifer	\$220.000		
LAMAOS	Carriles superiores	\$620.000	Una página Web con una amplia información, pero fácil de manejar y llamativa a la vista. Amplio conocimiento	Bogotá, D.C https://www.google.com/maps/place/LAMAOS/@4.6050431,-74.0986888,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e3f9914f684fe83:0x84793f4b30b35115!8m2!3d4.6050378!4d-74.0965001
	Carril inferior	\$390.000		
IMCOLPARTES	Dientes talla 35	\$69.000	Amplio conocimiento en el mercado	Bogotá D.C https://www.google.com/maps/place/Importadora+Gran+Andina/@4.604557,-74.0981027,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x8e3f9bfa5568e511:0xa1fe8eb9e!8m2!3d4.6045578!4d-74.095741
	Rueda tenso-ra 320	\$1.600.000		

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

LA EMPRESA TECNIAMARILLAS se dará a conocer por medio de canales de distribución tales como redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter) al igual se realizaran comerciales de televisión del canal principal de la región (TV ORINOQUIA) y en diferentes emisoras, dando a conocer la empresa con los servicios y productos los cuales brinda a la mano.



SEGMENTA EL MERCADO.

Bondades con la que cuenta la empresa:

- Crecimiento económico en el Ariari.
- Ayuda al aprendizaje en pro de la comunidad.
- Brinda empleo.
- Aceleramiento para el cumplimiento con los clientes.
- Calidad en los servicios
- Acompañamiento a los clientes
- Trabajos dignos y generosos
- Atención a las necesidades de los clientes
- Apoyo continuo para el personal en su crecimiento.

- Apoyo al cuidado del ambiente en su objetivo de preservar el cauce del río Ariari
- Creación de infraestructura, mejoramiento vial. Con el fin de la comunicación entre los municipios.
- Paciencia y comodidad en la atención a clientes.
- Calidad en el asesoramiento en la compra de repuestos.
- Apoyo a los clientes en sus mantenimientos.
- Fácil acceso a los medios de pago

Cliente ideal.

	<p>Aspectos Relevantes.</p> <p>Persona dedicada y muy familiar.</p> <p>Busca un crecimiento en la región en su ámbito ya que es una zona de crecimiento y cambio.</p> <p>Emprendedor con poder en la toma de decisiones</p>	<p>Metas.</p> <p>Llegar hacer uno de los arquitectos más reconocidos</p> <p>Impulsar su empresa hacer una de las líderes en construcción e innovación.</p> <p>A su vez abrirse paso a otros departamentos.</p>
<p>HUGO ARBOLEDA GARZON</p> <p>Hombre de 50 años</p> <p>Arquitecto y gerente de la empresa Serviariari Ingenieria s.a.s desde hace 4 años y Arboga s.a</p> <p>Con ingresos de más de 10.000.000 millones</p>	<p>Retos.</p> <p>Poder asumir los cambios presentes.</p> <p>Aumentar la capacidad de su negocio posicionándose en ser una con los mejores servicios y ofreciendo productos de calidad.</p>	<p>Intereses.</p> <p>Impulsar su crecimiento hacia otros sectores</p> <p>Dar a conocer los productos y servicios los cuales se ofrecen para beneficio.</p>

Ubicada en Granada Meta		
Barreras en el camino.		
Me preocupa no llenar las expectativas de los clientes.		
La falta de reconocimiento ya que nadie tiene conocimiento del negocio en el sector.		
Frase.		
Distribuidores de productos y servicios con calidad, Soporte y solidos con el propósito de atender las necesidades de repuestos para equipos de maquinaria pesada,		

1. Describa lo siguiente:

A. ¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal? ¿Si su negocio es B2B, donde se encuentran las compañías que son su cliente?

Los posibles clientes con los cuales contaría la empresa TECNIAMARILLA se encuentran en el sector.

Empresa con las cuales cuentan con maquinaria para obras de ingeniería civil en los diferentes municipios los cuales para comprar algún repuesto deben dirigirse a ciudades como Bogotá para poderlos obtener

Empresas como:

- Valcharro. Empresa dedicada a la construcción de obras civiles y alquiler de maquinaria pesada.
- Carbol SAS. Dedicada al transporte para obras de ingeniera.
- Constructora Bogotá. Encargada de la obra del centro comercial por un periodo de 10 años la cual cuenta con maquinaria pesada.

B. ¿Qué valores destacan a su cliente ideal?

- Actitud positiva ante sus solicitudes.
- ser confiables en todos los aspectos.
- Apoyo y paciencia continúa al escuchar las propuestas y beneficios brindados.
- Empatía al dirigirse a los vendedores con respeto.
- Satisfacción por la atención prestada.

C. ¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana? Con entorno, nos referimos a cómo y con quienes se relaciona durante una semana normal.

Nuestro cliente se encuentra en un entorno donde alquila su maquinaria a las obras civiles y privadas de los municipios del departamento durante toda la semana.

D. ¿Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?

Las principales necesidades urgentes que se le presentarían con sus equipos serian.

- Desgaste en los dientes de los valdes de los equipos.
- Desgaste en los trenes de rodajes.
- Daños en los carriles del tren de rodaje.
- Daño en las líneas de las cadenas.
- Cuchillas para los valdes de sus equipos.
- Daño de mangueras hidráulicas.

2. Tome las bondades descritas 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.

El cliente ideal contara con todos los beneficios ofrecidos por la empresa al igual supliendo sus necesidades casi de manera inmediata sin la necesidad de ir a buscar a otro lugar, al igual que se le brindara el asesoramiento para el mejoramiento y mantenimiento de sus equipos para in optimo desempeño haciendo seguimiento y aportando a su crecimiento no solo para el sino a su vez para la región.

Ahora ya conoce a su cliente y sabe cómo su producto puede suplir la o las necesidades del mismo.

1. Tome nota de los otros actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto.

La ciudad no cuenta con ninguna empresa que brinde este beneficio para los equipos de maquinaria empres en el área de venta de repuestos para los mismos.

2. Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo.

Se cuenta con más de 30 (entre empresas y personas) que serían los potenciales clientes con los que se beneficiaría la empresa.

3. Cuantas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto

igual, similar o sustituto al suyo.

Se debe contar con 5 empresas con las cuales ofrecerían los productos para cumplir con las necesidades de los clientes.

4. Cuantas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto

Se contaría con más de 10 empresas las cuales requieren los productos con una frecuencia de 8 días como máximo, ya que son repuestos de alto consumo.

5. Cuantas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto

La empresa contara con más de 20 clientes los cuales suplirán sus necesidades de una forma rápida.

PERFIL DE NUESTROS CLIENTES.

TRABAJOS DEL CLIENTE:

ACTIVDADES

FUNCIONAL:

Realización de su actividad económica (construcción, infraestructura vial o extracción minera.)

SOCIAL:

Tener reconocimiento frente al mercado por el trabajo realizado.

PERSONALES/EMOCINALES:

Sentir satisfacción.

FRUSTRACIONES:

EFFECTOS SECUNDARIOS:

Frustración

OBSTACULOS:

Pérdida de tiempo para continuar con las actividades laborales normales frente a una compra ya sea porque el repuesto adquirido no es, no es fácil de conseguir, no se logra dar la explicación sobre que se necesita

RIESGOS/RESULTADOS NO DESEADOS:

En el momento de la instalación se dañe, que no tenga garantía, el tiempo de entrega no sea el acordado y un error en el precio dado en el momento de cotización al momento de compra.

ALEGRÍAS:

ALEGRÍAS NECESARIAS:

Ahorro en las funciones laborales

ALEGRÍAS ESPERADAS:

Confiabilidad sobre la calidad en los repuestos adquiridos.

ALEGRÍAS DESEADAS:

Fácil adquisición de compra.

ALEGRÍAS INESPERADAS:

Menor límite de llegada en los repuestos.

PROPUESTA DE VALOR.

PRODUCTOS Y SERVICIOS:

Compraventa de repuestos y servicio de mecánica.

ALIVIADORES DE FRUSTACIONES:

La idea de nuestro negocio es buscar proveedores que no solo se tengan productos y servicios de calidad sino también buenos y variables precios, lo tiempos de entregan sean lo menor posible y que cumplan en el tiempo acordado.

CREADORES DE ALEGRÍAS:

Dar a nuestros clientes no solo una opción de compra de repuestos o servicios sino variación de calidad y de precios.

La empresa TECNIAMARILLA no solo ofrece venta de repuestos para la maquinaria, si no a su vez ofrece servicios de mantenimiento técnico y correctivo, el aporte de la propuesta de valor es:

- ✓ Servicio técnico a domicilio
- ✓ Asesoramiento en los equipos
- ✓ Amigable con el ambiente
- ✓ Capacitación y aprendizaje a clientes externos con certificación

DEFINICIÓN ESTRATÉGICA.

RESOLUCIÓN NÚMERO 0012335 DE 2012.

(Diciembre 28) por la cual se reglamenta el registro de la maquinaria agrícola, industrial y de construcción autopropulsada y se dictan otras disposiciones.

Objeto. La presente resolución tiene por objeto reglamentar el registro de la maquinaria agrícola, industrial y de construcción autopropulsada, delegar en los Organismos de Tránsito la realización de este registro y determinar condiciones especiales de seguridad para la circulación de la maquinaria por las vías públicas y privadas abiertas al público.

DECRETO 1803 DE 1994.

(Agosto 3) Por el cual se reglamente el literal e) del artículo 428 del Estatuto Tributario y se dictan otras disposiciones. **Artículo 4º** La importación de los elementos que excedan el número de los requeridos para constituir una maquinaria completa o incompleta con las características de la máquina completa, deberá efectuarse por el régimen general que regula las importaciones y no se considerarán como componentes de la maquinaria pesada. Por lo tanto, su importación causará el impuesto sobre las ventas vigentes en la fecha de la presentación de la declaración de importación.

DECRETO 2261 DE 2012.

(Noviembre 22) por el cual se establecen medidas para regular, registrar y controlar la importación de la maquinaria clasificable en las subpartidas 8429.11.00.00, 8429.19.00.00, 8429.51.00.00 8429.52.00.00, 8429.59.00.00, 8431.41.00.00, 8431.42.00.00 y 8905.10.00.00 del Arancel de Aduanas, se dictan otras disposiciones para controlar el uso de maquinaria pesada e insumos químicos que puedan ser utilizados en actividades mineras sin las autorizaciones y exigencias previstas en la ley.

RESOLUCIÓN 4959 DE 2006

(Noviembre 8) Ministerio de Transporte. Por la cual se fijan los requisitos y procedimientos para conceder los permisos para el transporte de cargas indivisibles extra pesadas y extra dimensionadas, y las especificaciones de los vehículos destinados a esta clase de transporte.

DISEÑO DE CONCEPTO.

La empresa TECNIAMARILLA para su iniciación debe contar con los siguientes equipos para su puesta en marcha:

Maquinaria de alquiler.

Retroexcavadora de orugas

Retroexcavadoras pajaritas.

Vibro compactadores.

Motoniveladoras.

Repuestos para la venta.

Dientes para los valdes de diferentes tallas.

Cuchillas para los valdes.

Sploquer para las orugas.

Ruedas tensoras.

Cadenas.

Bases de diente.

Sensores y solenoides.

Válvulas. Entre otros.

DISEÑO EN DETALLE

VENTA DE REPUESTOS Y ALQUILER DE MAQUINARIA

SOLICITUD DE REPUESTOS

realización de la orde para solventar los pedidos de los clientes

01

02

PEDIDOS DE LOS REPUESTOS

demora de los pedidos entrega inmediata
1 dia
importacion 8 dias

INGRESO DE LA MERCANCIA

al momento de llegar los repuestos se realiza el ingreso de la mercancia al inventario

03

04

ENTREGA

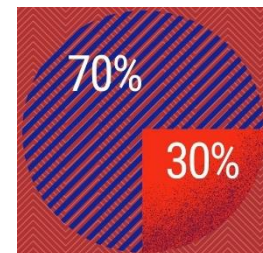
para la entrega de la mercancia, se procede a realizar la factura o remision correspondiente, como a su vez se llama a los clientes para informar que ya llegaron sus pedidos y proceder a su entrega.

CADENA DE DISTRIBUCIÓN



Los costos de los productos varían dependiendo del valor de compra al igual del aumento del dólar.

Al igual al valor inicial se le aumenta un 30% ya que conlleva gastos administrativos y demás.



VALIDACIÓN Y VERIFICACIÓN.

La empresa TECNIAMARILLA certificará la calidad de sus productos convirtiéndose en distribuidor autorizado de ciertas marcas, al igual dará su respectiva garantía por los productos o servicios que brinde, Esta calidad se certificara mediante la compra de productos a empresas que son distribuidores autorizados y casa matrices, no solo confiaremos en s palabra si no a la vez en documentos que soportan dicha calidad, los cuales serán verificados ante las entidades correspondientes.

PRODUCCIÓN

Los productos cuentan con sus fichas técnicas respectivas brindadas por los proveedores.

GAMA DE DIENTES, PORTADIENTES Y PROTECTORES

 E Extra Para excavar en terrenos sueltos y centros de piedra preñada especialmente abrasivos que exigen una buena penetración. El punto mínimo hulla 120 a 500.	 EX Extra X Para excavar en terrenos sueltos y centros de piedra preñada especialmente abrasivos que exigen una buena penetración. Impacto medio-alto.	 EXX Extra XX Para excavar en terrenos sueltos de 200-300 en aplicaciones de muy alta abrasión. Especialmente diseñado para aplicaciones de mineral de hierro. Impacto medio-bajo.	 U Universal Para excavar en terrenos sueltos con poca abrasión y aplicaciones múltiples. Especial para la realización de zanjas y canales. Impacto medio-bajo.	 P Penetración Para excavar en terrenos sueltos que producen mucha abrasión e impacto en los que se requiere un alto nivel de penetración.	 V Vector Para excavar en terrenos sueltos muy compactos. Abrasión baja. Impacto alto.	 W Doble vector Para excavar en terrenos extremadamente compactos. Abrasión baja. Impacto alto.
 CX Chisel Diente para excavar en aplicaciones con bajo impacto, con el objetivo de la mayor relación entre abrasión y penetración.	 I Impacto Para excavar en terrenos sueltos con abrasión con alto nivel de impacto. Especialmente diseñado para zanjas y aplicaciones con grandes bloques de piedra.	 A Abrasión Para excavar en terrenos sueltos y centros de piedra preñada donde existe un alto nivel de abrasión y requieren una buena penetración. Nivel de impacto medio-bajo.	 AX Abrasión X Para excavar en aplicaciones con extremo nivel de abrasión.	 D Doble Para excavar en terrenos sueltos donde existe un alto nivel de penetración a la vez, protección de abrasión.	 H Heavy Para excavar en terrenos sueltos donde existe un alto nivel de abrasión. Facilita la carga del material por la anchura del diente.	

GAMA DE DIENTES, PORTADIENTES Y PROTECTORES

 WN Núcleo de soldar Para reparar o convertir cualquier tipo de portadiente a sistema MTO Systems Dantex.	 WC Control Portadientes soldados para excavar en aplicaciones con abrasión que requieren una alta resistencia al impacto, gracias a su estructura que mejora superior a la sujeción y a menor penetración del caso.	 WRD/WLD Doble Portadientes soldados para excavar en aplicaciones con abrasión que requieren una alta resistencia al impacto, gracias a su estructura que mejora superior a la sujeción y a menor penetración del caso.	 WC/M Control con protector mecánico Portadientes soldados con protector mecánico para excavar en aplicaciones con abrasión que requieren una alta resistencia al impacto.	 WRD/M/WLD/M Doble con protector mecánico Portadientes soldados con protector para excavar en aplicaciones con abrasión que requieren una alta resistencia al impacto.	 WS Lateral Soledad Soldable en los extremos de la cuchilla de excavadoras y cargadoras sin tener que soldar el lateral del caso. Para aplicaciones estándar con niveles normales de abrasión e impacto.
 WR Canto derecho soldado asimétrico Para las esquinas del caso de excavadoras, con la función de protección de abrasión e impacto, aportando mayor rigidez.	 WL Canto izquierdo soldado asimétrico Para las esquinas del caso de excavadoras, con la función de protección de abrasión e impacto, aportando mayor rigidez.	 HD Protector retrocedido de pala estándar Soldable que refuerza la pala inferior del portadiente en aplicaciones de alta abrasión e impacto.	 ML Protector mecánico lateral Protege del desgaste la zona inferior del lateral del caso en aplicaciones de alta abrasión e impacto.	 M Protector mecánico Protege del desgaste la zona superior del portadiente en aplicaciones de alta abrasión e impacto.	 MS Protector mecánico Soledad y C&C Protege del desgaste del portadiente en aplicaciones de alta abrasión e impacto.

PALAS ELÉCTRICAS DE CABLE



Protección completa para casos de palas eléctricas de cable. Anillo grande de dientes, portadientes y protectores MTO para las configuraciones de caso más comunes de palas eléctricas de cable.

Modelos de máquinas

 P&H® 2800 (WH11)	 CAT® 7495 HR/BI/BI BE395 (WH12)
 P&H® 4100 (WH10, WH12)	 CAT® 7495 HR/BI/BI BE495 (WH12)

CONFIGURACIONES DE CAZO

Configuraciones de cazo para palas eléctricas de cable Caterpillar®

Las configuraciones disponibles para maquinaria CAT® son:

 CAT® 7495 BI Configuraciones de máquina para CAT® 7495 BI/BI	 CAT® 7495 HR	 CAT® 7495 BI Configuraciones de máquina para CAT® 7495 BI/BI
--	---	--

Configuraciones de cazo para palas eléctricas de cable P&H® 4100

La configuración disponible para máquinas P&H® 4100 es:

 P&H® 4100
--

Configuraciones de cazo para palas eléctricas de cable P&H® 2800

La configuración disponible para máquinas P&H® 2800 es:

 P&H® 2800
--

MTO: Configuraciones disponibles y puede ser personalizadas. Consulte con nosotros en el momento de la configuración para MTO Systems. Para más información consulte con nosotros.

ENSAMBLE DE CADENA



RUEDAS GUIA

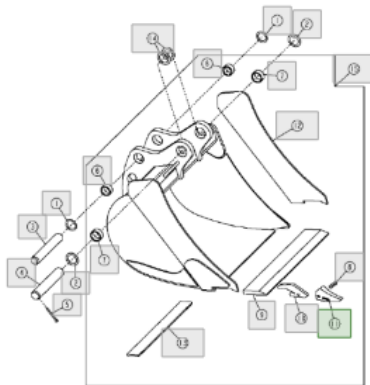


HERRAMIENTAS DE CORTE



ults

310G,310SG and 315SG Backhoe Loaders - PC2755 > 33 B
3302 Bucket With Teeth >



11 - Tooth

Part Number	TF23D
Supported Models	310G, 310SG, 315SG
Remarks	
Tip	

12 - Plate

Part Number	T159197
Qty Req	2
Supported Models	310G

PRODUCCIÓN.

Los productos y repuestos cuentan con su etiquetado original a la marca correspondiente.



PROTOTIPO



CALIDAD Y SERVICIO MAS CERCA DE TI Y TUS EQUIPOS

Ofrecemos soluciones innovadoras y de calidad en repuestos para satisfacer sus necesidades. Nos aseguramos que sus requerimientos se realicen en el menor tiempo posible cuidando de sus equipos con facilidad y de forma segura y confiable. Le explicamos lo que necesita para poner en funcionamiento sus equipos, al igual brindando equipos de alto rendimientos para su trabajos.

1 REPUESTOS

repuestos a tu alcance, no solo beneficiando su equipo si no a su vez se adaptan a su bolsillo brindando diferentes marcas manteniendo su calidad.

2 SERVICIO

brindaremos los servicios requeridos a cual quier zona del ariari, garantizando la calidad y buen manejo de los trabajos a realizar.

3 Desarrollo

Puede ser difícil enfrentarse a distintos marcos de trabajo. Deje que los expertos se encarguen de todo por usted.

TECNI AMIARILLA

No dude en comunicarse con nosotros, somos una empresa que brinda calidad y servicio. Estamos para ayudarle en el proceso de cuidado y desarrollo de sus equipos.

<https://www.instagram.com/tecniamarilla?r=nametag>

PLANTILLA RUNNIGN LEAN

Problema.	Solución.	Propuesta de Valor única	Ventaja injusta.	Segmento de clientes
<p>El principal problema que presentan nuestros clientes es la gran distancia que se encuentran las principales empresas distribuidoras y autorizadas que comercializan con este tipo de productos o servicios; esta distancia presenta varios problemas tales como: los tiempos de entrega con un alto, lo que se expresó vía teléfono o imágenes no se comprende y por ende no llega lo</p>	<p>Implementar dentro de la empresa nuevas líneas de productos complementarios, cubriendo una mayor parte de las necesidades de los Clientes y ser parte de una solución en el sector, tales como repuestos, servicio de mecánica de mantenimiento correctivo y preventivo (deben existir métodos y formas sencillas de operar para llegar al resultado de una</p>	<p>TECNIAMARILLA es una empresa la cual ofrece un servicio de mantenimiento (preventivo y correctivo) y venta todo en un mismo lugar, cumpliendo con altos niveles de calidad repuestos y servicios. Frente a la propuesta de valor TECNIAMARILLA es prestando servicios de calidad tanto de mantenimiento correctivo y/o preventivo para maquina amarilla pero sin dejar de lado la calidad en los repuestos y la atención al cliente,</p>	<p>Una ventaja injusta que tenemos frente a la competencia son los descuentos, el nivel cupo de crédito y la credibilidad que tiene frente a las casas matrices y/o empresas distribuidoras autorizadas, puesto que TECNIAMARILLA es una empresa nueva dentro del mercado y empezaría a entablar relaciones comerciales con estas empresas y pues no tendríamos los mismos beneficios que manejan empresas</p>	<p>La empresa TECNIAMARILLA se dirige a dos segmentos: uno es el segmento empresarial y el otro son las personas naturales, las cuales tienen como actividad económica sea la extracción minera, la construcción e infraestructura vial, quienes estén en la búsqueda de un servicio de mecánica excelente y a su vez productos de calidad y precios competitivos; con el fin de continuar con sus actividades laborales.</p>

<p>necesitado, los gastos de flete son altos ya que en muchas ocasiones no solo se debe cancelar el valor del flete desde la empresa distribuidora hasta el cliente sino que también hay que cancelar el flete desde la empresa distribuidoras hasta la transportadora, en muchas empresas el servicio al cliente es de muy baja calidad y los tiempos de respuesta de las inquietudes tiene un alto nivel de espera.</p>	<p>manera rápida y eficaz), un muy alto nivel del optimo servicio al cliente durante el proceso que se encarga de resolver y dar solución a los requerimientos de los servicios solicitados por los clientes, además también dese buscamos alternativas que se basen en la solución de bajo costo, fuerte impacto, mínimo tiempo de implementación y finalmente con el beneficio de durabilidad</p>	<p>dando a demás a nuestros clientes la posibilidad de contactarnos de múltiples formas (plataformas virtuales, redes sociales, celular, teléfono fijo y entre otras), queremos crear una alianza con nuestros proveedores para crear cursos de capacitación tanto en repuestos, como mantenimiento y atención al cliente.</p>	<p>(competencia) las cuales ya tiene un recorrido dentro del mercado.</p>	
---	---	--	---	--

<p>TECNIAMARIL</p> <p>LA es una empresa la cual desea acabar exterminar de las vida de nuestros clientes todos estos problemas de los cuales ya tenemos conocimientos y de todos aquellos que se nos vayan presentando en el día a día durante el desarrollo de nuestras actividades laborales diarias,</p>	<p>Métricas Clave.</p> <p>Las métricas claves que van a manejar TECNIAMARIL, se van en:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adquisición por fuente: <p>Esto hace referencia al número de clientes que hayamos atraído por los segmentos de los clientes, es decir lo que nos indica el volumen de clientes potenciales que están interesados por adquirir nuestros bienes y/o servicios.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tasa de rotación de clientes: <p>Es una</p>	<p>Canales.</p> <p>Los medios de canales para darnos a conocer dentro del mercado seria tales como: publicidad impresa (volantes, folletos, tarjetas), internet, radio, televisión (existe un canal municipal llamada TV ORINOQUIA), voz a voz, siempre resaltando la calidad de nuestros productos y servicios, el alto nivel de atención al cliente (esto se lograra por medio de capacitaciones a nuestros empleados tanto en repuestos, servicios técnicos y atención al usuario), también dando a conocer</p>	
--	---	---	--

	<p>herramienta analítica que nos van ayudar a cuantificar a aquellos clientes que nos han dejado de comprar y/o usar nuestros servicios por un lapso de tiempo determinado. Además nos va ayudar a saber la velocidad de baja de nuestra clientela, ayudándonos a saber los motivos de esta baja.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lealtad de clientes: <p>Esta es una herramienta la cual es analítica con la cuenta se lleva una base de clientes, con la cual podemos saber cuales son</p>		<p>nuestro punto de ubicación, teléfonos y pagina web, donde nuestros clientes puedan conocer y acceder con gran facilidad a con lo que nuestra empresa ofrece, los medios de pagos ya sea que nuestros clientes nos visiten en nuestro local o en las plataformas virtuales les daremos a conocer los medios de pago (efectivo, transferencia o tarjetas), los tiempos y los medios de entrega en los repuestos y el periodo de espera si se va realizar al tipo de mantenimiento.</p>	
--	--	--	---	--

	<p>nuestros clientes más fieles para darles obsequios y beneficios, cabe resaltar que con nuestro esporádicos crearemos unos métodos o estrategias tales como descuentos adicionales, obsequios entre otros.</p>			
--	--	--	--	--

<p>Estructura de costos.</p> <p>La empresa TECNIAMARILLA tiene estructurado tipos de costos fijos y costo variables.</p> <p>Los costos fijos serian tales como: arriendo del local (este costo esperamos sea a mediano plazo, porque tenemos pensando adquirir un local propio), pago de impuestos, pago de servicios públicos (luz, alcantarillado, líneas telefónicas, internet), gastos administrativos (pagos de nómina, seguros, seguridad social). Los costos variables serian tales como:</p>	<p>Fuentes de ingresos.</p> <p>Nuestros clientes nos van a pagar con suplir la necesidad que presentan de no encontrar con gran facilidad los repuestos o servicios que necesitan para reparar o realizar el mantenimiento necesario para el funcionamiento óptimo de las maquinarias, como tenemos conocimiento previo de nuestros clientes podemos manejar pagos de contado o crédito, cabe resaltar que este último lo utilizaremos con clientes exclusivos y llegaremos a acuerdos tales como: el monto, el tiempo de pago del crédito otorgado.</p>
---	---

VALIDA TU NEGOCIO

La validación de nuestro negocio es el segmento del mercado, puesto que deseamos saber cuales son las maquinas que mas se manejan en este sector con el fin de especializarnos estas, pero sin dejar de lado las otras marcas.

objetivo de la investigación.

Este trabajo se base en formar una empresa que se dedique a la comercialización y al servicio técnico mecánico para maquinaria amarilla, estableciendo relaciones comerciales con empresas matrices y distribuidoras autorizadas, teniendo como objetivo suplir las necesidades de nuestros clientes siempre respaldos y garantizando la calidad no solo de nuestros repuestos sino también de nuestros servicios.

El objetivo de esta investigación dos aspectos fundamentales como los son: buscar un punto de ubicación estratégica; es decir donde nuestros clientes encuentren lugar disponible en donde puedan parquear los distintos vehículos en los cuales se movilizan, un local donde necesariamente no tiene que ser grande si no que todo esté en lugar correcto, tener un inventario claro y real con el fin de saber cuáles son los aquellos repuestos que tienen mayor rotación dentro del mercado. El otro aspecto es tener bien claro y concreto que tipo de maquinarias amarillas son las que se encuentran dentro no solo en el Municipio de Granada, Meta sino también a sus alrededores con el fin de saber en qué maquinas nos tenemos que enfocarnos en el tipo de repuestos y servicios debemos enfocarnos, con el fin de comprar a ciegas y a su vez no invertir en mercancía que no mueva dentro del mercado.

Tipo de investigación

Nuestra investigación es cuantitativa ya que define los productos y servicios ofrecidos por la

organización, al igual se hizo una encuesta en línea con diferentes personas y posibles clientes que se encuentran en la región

La encuesta se realizó a 13 personas la cuales cuentan con maquinaria pesada en la región y con el fin obtener resultados que se acerquen más a la realidad.

ENCUESTA

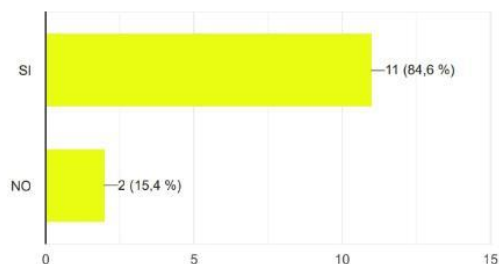
TECNI AMARILLA

13 respuestas

[Publicar datos de análisis](#)

Si usted es propietario de un equipo ¿le gustaría que hubiera una empresa con repuestos para este tipo de maquinaria?

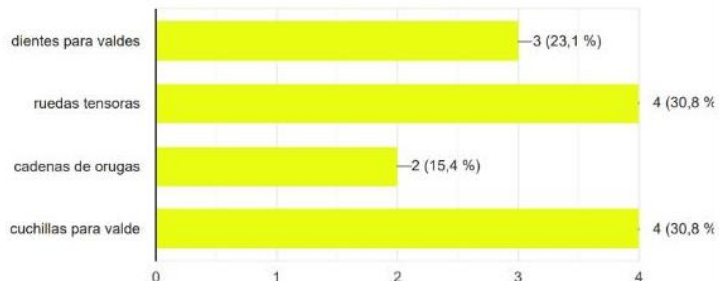
13 respuestas



Podemos evidenciar que la gente de la región desearía que hubiera una empresa dedicada a la venta de repuestos ya que la ciudad no cuenta con una empresa dedicada a la venta de estos elementos y al servicio de alquiler de maquinaria pesada

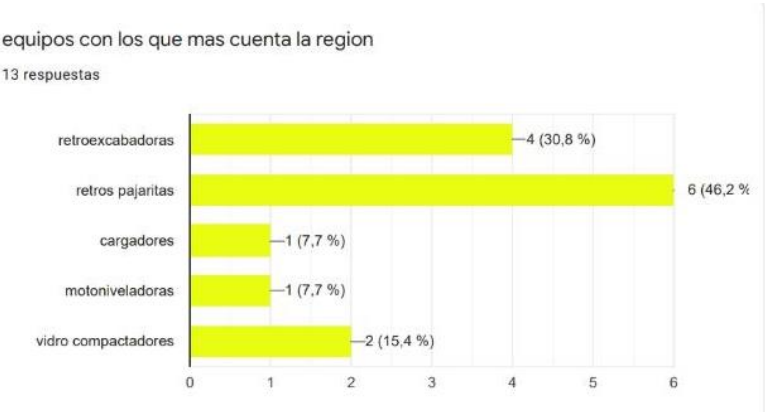
repuestos de mas consumo para sus equipos

13 respuestas

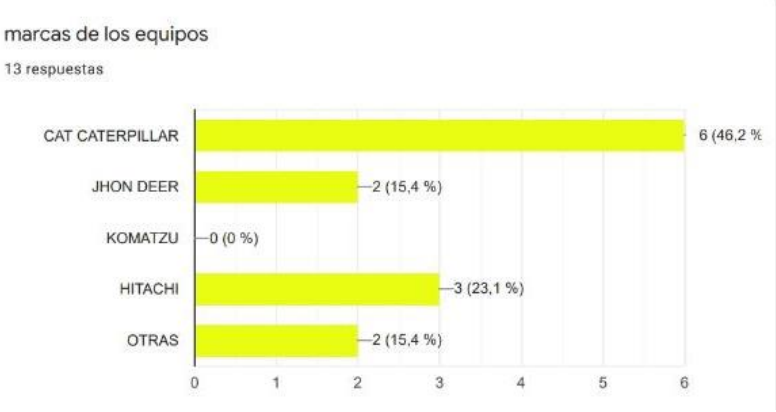


Parte de los repuestos mas solicitados por los clientes en la región y de mayor consumo son las ruedas tensoras y las cuchillas de valde ya que en la zona de trabajo donde se desgastan y

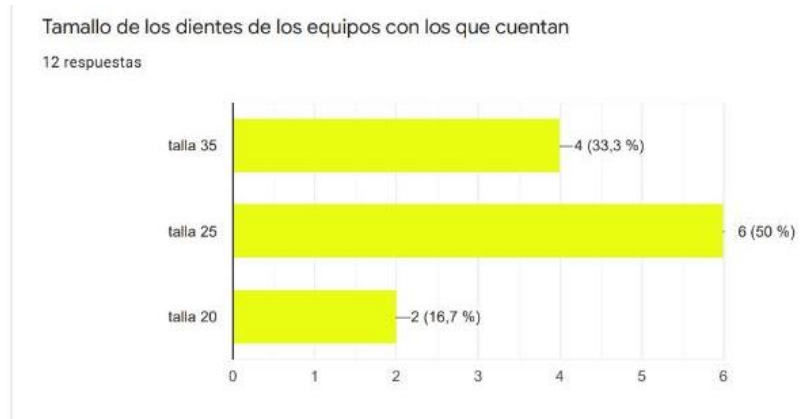
los equipos tienen que recorrer grandes distancias.



Los equipos con los que cuenta más la región son retos pajaritas que será donde nosotros vamos a especializar y a centrar en gran parte de sus necesidades y que van a ser los de mayor consumo y rotación



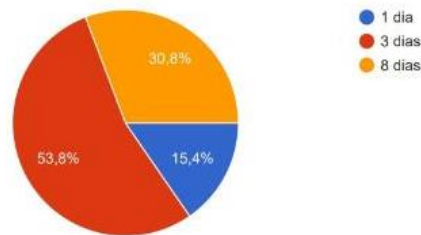
La marca de los equipos con los que mas cuenta los posibles clientes son los de marca CAT, donde tenemos más focalizado la idea del tipo de repuestos que se requieren para estos equipos.



Como evidenciamos en la pregunta anterior, acertamos en que los dientes de mayor consumo son los de talla 25 que corresponden a estos equipos los cuales sus actividades se basan en la realización de obras civiles y demás

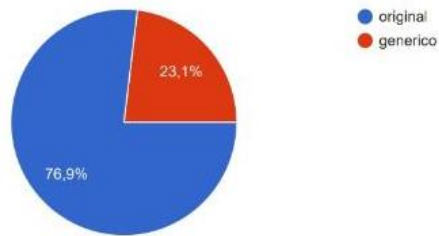
tiempo de entrega en los pedidos solicitados fuera de la ciudad

13 respuestas



una de las dificultades que mas se presentan son los tiempos de entrega en la mercancía que se solicita, cuando muchas veces lo requerido se necesita de manera inmediata son dar retrasos a la labor que se esta realizando

en el manejo de los repuestos que prefiere
13 respuestas



los repuestos originales son los que más se recomienda para cada equipó, ya que ellos garantizan su calidad ya la vez que se adaptan a cada equipo de la forma mas correcta y vienen con mas durabilidad que mucho de los que son genéricos

HIPOTESIS

Nuestra idea de negocio esta basada en la compra y venta de repuestos para maquinaria pesada en la región de granada meta, a su vez brinda asesoría en mantenimientos de los equipos y el alquiler de ellos, como primera hipo tesis que debemos tener en cuenta es.

- El alquiler de estos equipos será un buen ingreso para la empresa ya que la región cuenta con gran competencia en esta área
- Estarán dispuestos los clientes a pagar el valor de los repuestos en cuento a los que son originales ya que tienen costos elevados.
- Tendremos un crecimiento y reconocimiento en la región por un periodo corto el cual nos aporte y nos ayude a crecer significativamente y en los cuales seamos generadores de empleo a corto plazo.

REFERENCIA

Fuente pública (2017), Lamaos.
<http://lamaos.com.co/w/>

Fuente pública (Decreto 14 de 2014),
[http://www.comunidadcontable.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/tarifas%20auto.%20cre%202014%20\(presentaci%C3%B3n\).pdf](http://www.comunidadcontable.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/tarifas%20auto.%20cre%202014%20(presentaci%C3%B3n).pdf)

Fuente pública (2020),
<https://www.lasempresas.com.co/bogota/redepartes-sas/>

Fuente pública (Cámara y comercio de Bogotá)
<https://linea.ccb.org.co/descripcionciu/>

ANEXO

