

TECHBOX

La caja de la tecnología

Brandon Negrete Regino

Sergio Garzon Ortiz

Juan Esteban Gomez Galeano

Correo: Techboxaplicacion12@gmail.com

Instagram: [@techboxaplicacion12](https://www.instagram.com/techboxaplicacion12)

Contenido

| | |
|--|-----------|
| <i>COMPROMISOS DE LOS AUTORES</i> | 6 |
| <i>INTRODUCCIÓN</i> | 7 |
| LOGO | 7 |
| <i>Objetivos</i> | 8 |
| Objetivos generales: | 8 |
| Objetivos específicos: | 8 |
| <i>Resumen Ejecutivo</i> | 9 |
| <i>Claves para el éxito</i> | 10 |
| Escala de Tiempo | 11 |
| <i>Los Tres Problemas</i> | 11 |
| Teoría de valor compartido | 13 |
| <i>Análisis del sector</i> | 13 |
| Tablas de análisis | 14 |
| Tabla de análisis Pestel | 14 |
| Identificar la oportunidad | 16 |
| Árbol de problemas | 17 |
| Árbol de objetivos | 18 |
| Idea de Negocio | 19 |
| Los seis sombreros | 19 |

| | |
|---|------------------|
| Autoevaluación de la idea de negocio | 21 |
| Estructura de la idea | 22 |
| Fuerzas de la industria..... | 24 |
| Análisis de la oferta..... | 28 |
| Análisis de la comercialización y de los proveedores..... | 31 |
| Innovación..... | 32 |
| Selecciona y describe la idea más prometedora e innovadora. | 37 |
| Ejercicio Buyer:..... | 38 |
| Propuesta de valor | 43 |
| Perfil del cliente y Trabajos del cliente | 43 |
| Frustraciones del cliente | 44 |
| Alegrías del cliente | 44 |
| Productos y servicios | 45 |
| Aliviadores de frustraciones | 46 |
| Generadores de alegrías | 46 |
| Declaración de la propuesta de valor | 47 |
| Diseño de concepto | 48 |
| Diseño en detalle..... | 50 |
| Costos de producción y precio de venta..... | 51 |
| Validación y verificación | 51 |
| <i>Producción.....</i> | <i>54</i> |

| | |
|--|-----------|
| Android e Ios | 55 |
| IOS | 56 |
| Brochure | 57 |
| Ficha técnica | 58 |
| Características del producto o servicio | 59 |
| Evidencia del prototipo | 62 |
| Modelo Running Lean | 63 |
| Validación lean-canvas | 63 |
| <i>Defina el objetivo de la investigación</i> | 64 |
| <i>“Determine el tipo de Investigación a realizar (cualitativo y cuantitativo)”</i> | 65 |
| <i>Diseñe el Formulario de encuesta, entrevista o focus grupal:</i> | 65 |
| Determine el tamaño de la muestra | 66 |
| ¿Entiendes los programas informáticos (Word, Excel, Etc...)? | 67 |
| ¿Te gustaría aprender más sobre el uso correcto de este tipo de programas? | 68 |
| ¿Crees que en la actualidad son importantes? | 69 |
| ¿Sientes que manejas de forma adecuada tus redes sociales, o puedes aprender más de ellas?..... | 71 |
| ¿Te gustaría aprender más sobre las herramientas por medio de una app móvil? | 72 |
| ¿Si la app fuera de paga, pagarías?..... | 73 |
| Si fuera gratis, ¿Apoyarías a la compañía mediante micro transacciones o donaciones? | 74 |
| ¿Entendemos el Hardware y Software de tu computadora? | 75 |
| ¿Te gustaría conocer más acerca del Software y Hardware de tu computadora? | 76 |

| | |
|------------------------------------|----|
| <i>Conclusiones:</i> | 77 |
| <i>Lecciones aprendidas:</i> | 78 |
| <i>Referencias:</i> | 79 |

COMPROMISOS DE LOS AUTORES

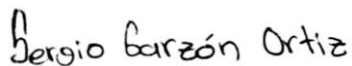
Yo Brandon Negrete Regino identificado con C.C 1.003.126.430 estudiante del programa de Ingeniería de Sistemas declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



Yo Sergio Garzon Ortiz identificado con C.C 1000019367 estudiante del programa Ingeniería de sistemas declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



Yo Juan Esteban Gomez Galeano identificado con C.C 1001017208 estudiante del programa Ingeniería de sistemas declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



INTRODUCCIÓN

Nos destacamos en la creación de maneras didácticas de aprendizaje y enseñanza.

Somos un grupo conformado por tres personas con conocimientos en programación y creación de software, en el poco tiempo que llevamos conformados como grupo buscamos crear una manera diferente y práctica para todas las personas que deseen aprender más sobre el maravilloso mundo de la tecnología.

El proyecto se llama **TECHBOX (la caja del conocimiento)**, una aplicación interactiva que contiene información útil, básica, concreta y fácil de interpretar para todas las personas que quieran saber sobre las tecnologías actuales o nuevas divirtiéndose en el proceso.

LOGO

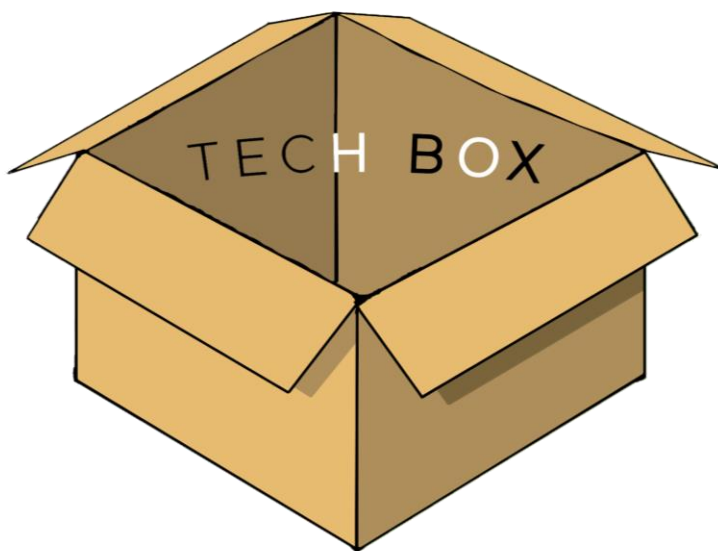


Fig 1. Logo de Tech Box

Objetivos

Objetivos generales:

- Generar un aprendizaje general sobre la tecnología en el entorno actual.
- Crear una manera agradable y fácil de comprender el uso de las herramientas ofimáticas más usadas e indispensables en esta época.

Objetivos específicos:

- a. Diseñar una interfaz virtual de aprendizaje dinámica, moderna e inclusiva.
- b. Entender el problema actual de desinformación tecnológica en diferentes tipos de poblaciones y grupos sociales.
- c. Estudiar la reacción, diversificación y comportamiento de los usuarios de TechBox, determinando la efectividad del proyecto.
- d. Crear o elegir una manera económica rentable de mantener el proyecto después de pasado el tiempo de experimentación si este surge exitoso.
- e. Mantener y estudiar todo lo posible factores externos al proyecto, tanto factores beneficiosos como factores negativos.

Resumen Ejecutivo

Al ser un proyecto nuevo y una nueva opción de negocio buscamos crear una forma interactiva que pueda hacer comprender y brindar conocimientos básicos acerca de las herramientas ofimáticas más usadas en la actualidad, manejo de redes sociales, hardware y software para las personas que tiene dificultad para comprender y manejar estos temas.

Para llevar a cabo este proyecto tenemos un tiempo máximo planeado de 6 meses para realizar la primera fase del proyecto, observando esta fase y los resultados brindados se vería la posibilidad de seguir con el proyecto, acabarlo o reinventarlo.

En este proyecto presentamos varias dificultades, asimismo que estamos creando algo que permita beneficiar a las personas, tenemos que buscar una opción para poder costear los gastos y mantener el proyecto a flote, nuestro segundo problema es crear métodos interactivos creativos e innovadores para el objetivo planteado, el tercer problema es determinar la viabilidad en un futuro del proyecto y generar una sostenibilidad para este y nuestro cuarto problema sería poder generar una igualdad de ideas para la mayoría de las personas.

Claves para el éxito

Hablar sobre un método infalible para tener éxito podría llevar mucho tiempo, nuestro modelo de éxito no es solo económico, buscamos un impacto leve pero relevante en la sociedad, crear algo que pueda ser recordado, transmitido y recomendado.

Factor único a tratar por medio de nuestra idea se da en el momento en que enseñamos o damos a conocer temas tecnológicos muy necesarios en la actualidad ya sea para una oferta laboral o para adquirir beneficios por conocer este tipo de temas, (herramientas ofimáticas, manejo de redes sociales, hardware y software de tu computadora).

Nuestro éxito derivara de la poca variedad de opciones en el campo que estamos incursionando, esto supone un trabajo innovador y creativo, buscamos que sea agradable y sencillo nuestra idea, nuestras claves serán la innovación, transmisión, visión, creación e inclusión.

Escala de Tiempo

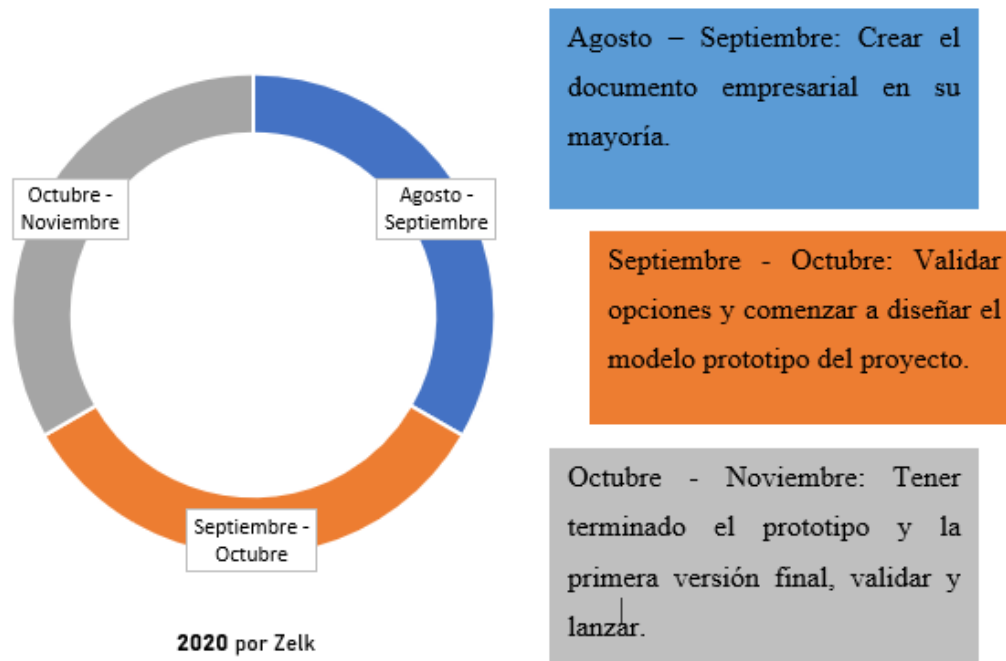


Fig 2. Escala de tiempo

Los Tres Problemas

Para poder plantear nuestros tres problemas principales tenemos que guiarnos principalmente a una problemática actual, esta es la social puesto que TechBox quiere solventar un problema social ya que en ningún momento busca solventar ninguna problemática económica, política o ambiental.

1. ¿Cómo podemos desarrollar un método de enseñanza virtual dinámico, interactivo y realmente útil y atractivo respecto a los actuales?

2. ¿Es realmente beneficioso el proyecto para las poblaciones mayores que se les dificulta la tecnología?
3. ¿En qué situaciones realmente se utiliza nuestra app correctamente teniendo en cuenta nuestro plan proyectado?

Las ODS

Creemos realmente que nuestro proyecto está firmemente ligado a ciertos objetivos de desarrollo sostenible, estos son:

- Educación de calidad: Bueno, TechBox es una app que busca fomentar la educación de diferentes maneras sin sentir una obligación respecto a esta, resolver problemas sociales actuales en ciertas poblaciones en donde se presenta una dificultad para entender la tecnología actual, buscando que logren conocer nuestra aplicación y puedan interactuar con ella de una manera gratuita y sencilla.
- Industria, innovación e infraestructura: Ya que queremos crear métodos de aprendizajes diferentes respecto a los actuales, o simplemente crear un interés fuerte en este ámbito de la innovación, la creación de innovación es muy importante para nosotros.
- Alianzas para lograr objetivos: Al ser un proyecto con fines educativos, tener alianzas con colegios, universidades o lugares de aprendizaje tanto físico como virtual, crear alianzas fuertes que nos permitan expandir nuestros métodos y el conocimiento es especialmente un punto que tenemos que tocar.

Teoría de valor compartido

Como explicamos anteriormente en las ods, queremos crear valor para la sociedad principalmente con la educación y las alianzas con entidades gubernamentales educativas o públicas, permitiendo una enseñanza más práctica y entretenida, siendo beneficio para los dos lados, nos estamos enfocando también en el ámbito de la tecnología, enseñar sobre y cómo usarla correctamente es fundamental para TechBox.

Análisis del sector

Nuestra idea de negocio TechBox (La caja de la tecnología) puede llevar a cabo el mejoramiento o solución de un problema social que se viene dando desde los últimos años presente en la comunidad siendo este la falta de conocimiento de las actuales o nuevas tecnologías. Por medio de nuestra aplicación interactiva creemos poder brindar una ayuda a las personas que quieran aprender más sobre el tema.

Debido a que nuestro proyecto brindará la oportunidad de que estas personas puedan tener un aprendizaje básico y fácil acerca de las tecnologías de la actualidad de una manera interactiva, fácil de comprender y divertida.

Donde la aplicación contará con diversos niveles de aprendizaje donde cada uno de estos contará con un propósito fundamental respecto a un tema específico tipo de dispositivo, su función y su utilidad real en la actualidad.

Nos estamos enfocando al ámbito de la Innovación, solidaridad e investigación junto con una educación de calidad promoviendo un aprendizaje básico en el área de la tecnología, innovamos

en un nuevo ámbito tratado muy poco, creemos que nuestro trabajo puede lograr una forma didáctica para inducir el aprendizaje en general, aunque enfocados sobre todo a las personas con dificultades para entender o que deseen aprender más de la tecnología.

Estamos trabajando mediante la enseñanza y la creación de nueva información para las personas, esperamos que alguna de estas personas a las que enseñemos puedan compartir sus conocimientos a sus amigos, familiares, comunidades y sociedades, para generar una apropiación del conocimiento más responsable y equitativo.

Tablas de análisis

Tabla de análisis Pestel

| Factores | |
|-----------|--|
| Político | <ul style="list-style-type: none"> ● Posibilidades de alianzas gubernamentales educativas para un mejor uso de las herramientas ofimáticas actuales. ● Posibilidad de una inversión en el proyecto dependiendo de su funcionalidad. ● Poco interés por los gobiernos si no se muestran resultados claros. |
| Económico | <ul style="list-style-type: none"> ● Apoyo laboral a diferentes personas que aporten y ayuden en la idea de negocio para generar un crecimiento más eficiente en la empresa. |

| | |
|-------------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Nuevos conocimientos más fáciles y asequibles para las personas que necesiten de estos para su futuro. |
| Social | <ul style="list-style-type: none"> • Facilitar el uso de las herramientas ofimáticas más usadas actualmente a personas con dificultades pudiendo lograr un mejor desempeño en el ámbito laboral o cotidiano. • Uso nulo del conocimiento por la comunidad. |
| Tecnológico | <ul style="list-style-type: none"> • Enfoques nuevos o diferentes para poder enseñar a la población en general, no solo en la ofimática. |
| Ecológicos | <ul style="list-style-type: none"> • Poco enfoque en la fauna y la flora, Aplicación con enfoque en lo tecnológico. |
| Legales | <ul style="list-style-type: none"> • Apoyo laboral a diferentes personas que aporten en la idea de negocio. • Regulaciones más estrictas sobre derechos de propiedad intelectual. • Crecientes restricciones sobre el uso de la información personal de los clientes. |

Identificar la oportunidad

| Criterio | Problema 1 “Tercera Edad” | Problema 2 “Adquisición” | Problema 3 “Manipulación” |
|--|------------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| Conocimiento y experiencia. | 4 | 3 | 4 |
| Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?). | 5 | 2 | 2 |
| Alcance técnico ¿tenemos las herramientas?,¿podemos desplazarnos para evaluar el problema? | 3 | 3 | 4 |
| Tiempo (posible solución). | 5 | 5 | 5 |
| Costos (posible solución). | 1 | 1 | 1 |
| Impacto ¿es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes? | 5 | 5 | 5 |
| ¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema? | 5 | 5 | 5 |
| Total | 28 | 23 | 26 |

El problema de las personas de tercera edad adquieren el mayor puntaje ya que se considera que se debe tener prioridad en la forma de dar a conocer la información con estas personas ya que probablemente se les dificulta adquirir y manipular la información a diferencia de un joven universitario, estas personas presenciaron un gran cambio durante el transcurso de su vida donde sus costumbres o su forma de hacer las cosas cambiaron totalmente, lo que se busca es dar una solución y que estas personas puedan adquirir conocimientos básicos acerca la manipulación de un dispositivo móvil, de sus redes sociales para que se les facilite más la comunicación con sus hijos o nietos.

Árbol de problemas

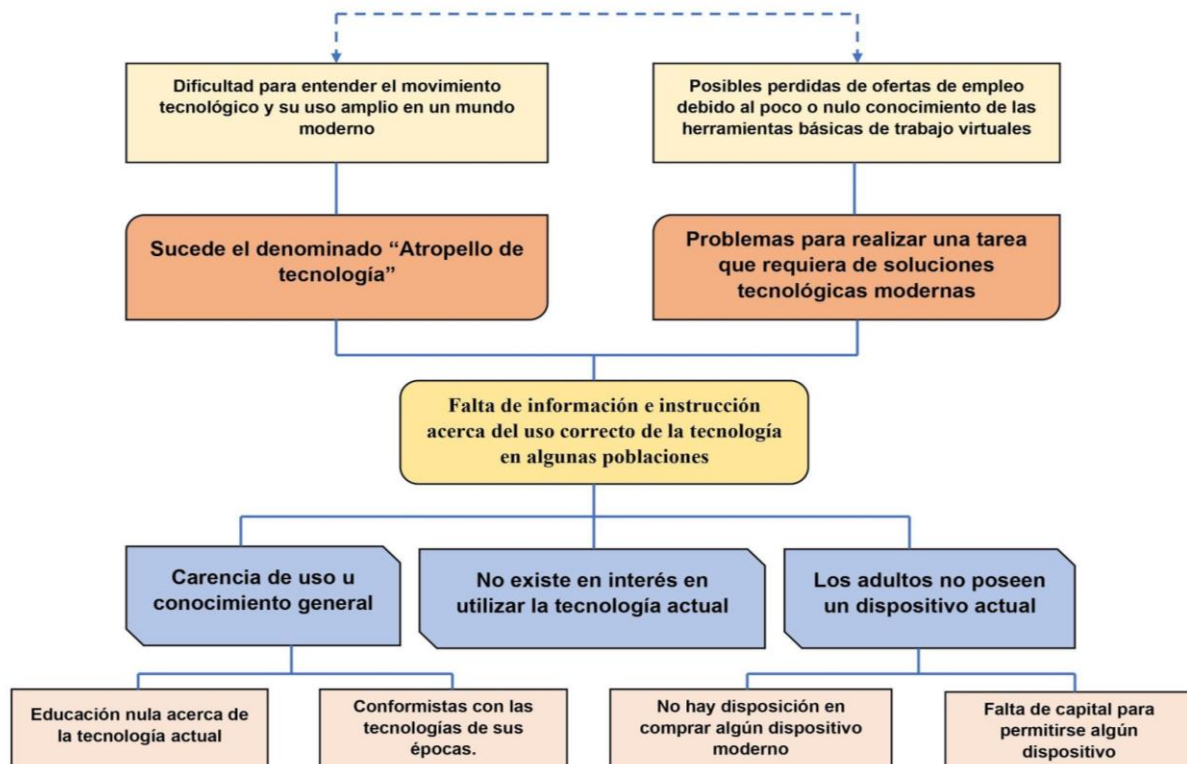


Fig 3. Árbol de problemas

Problema central: Falta de información e instrucción acerca del uso correcto de la tecnología en algunas poblaciones.

Pregunta problema: ¿Cómo mejorar y comprender el uso correcto de las herramientas ofimáticas actuales en un ámbito real, cotidiano y laboral mediante el uso de una app que permitía enseñar de forma “diferente” interactiva y entretenida, eliminando o reduciendo de por medio la obligación por aprender?

Según estos casos, procedimos a desarrollar un árbol de objetivos, este nos permite tomar decisiones y guiar el enfoque del proyecto a un rumbo acertado.

Árbol de objetivos

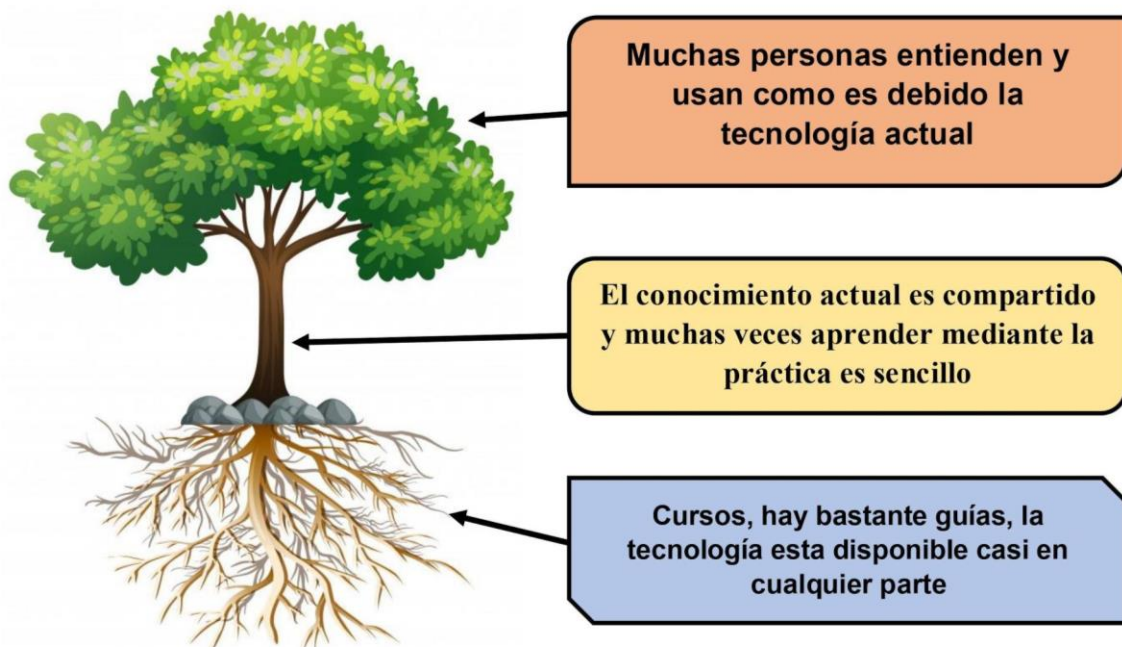


Imagen gratis tomada de www.freepicks.com

Fig 4. Árbol de objetivos

Según el árbol, consideramos plausible generar una idea de negocio mediante el problema que planteamos “Falta de conocimiento acerca del uso correcto de las herramientas ofimáticas más usadas en la actualidad”, todas las causas del problema son combinables, de hecho, muchas de ellas tienen dependencia de las demás.

Idea de Negocio

Solventar problemas no es una tarea fácil, más cuando este problema es generacional y siempre ha ocurrido a través del paso del tiempo, dicen que las herramientas se deben adaptar a la mano del hombre y no al contrario, a través de este cambio las personas excesivamente acostumbradas a las tecnologías actuales se les dificulta adaptarse a los nuevos dispositivos que surgen.

Queremos diseñar una aplicación interactiva para dispositivos móviles que permita enseñar el uso correcto y básico de las principales herramientas ofimáticas actuales de forma gratuita, el modelo de negocio se explica más adelante, de forma interactiva, con un nuevo enfoque y que por sobre todo sea eficiente y atractiva para las personas, esta app está enfocada para un público mayor de 15 años, pero cualquier persona sería capaz de utilizarla.

Los seis sombreros

- Sombrero azul: Nuestro moderador decide qué ideas pueden ser las más plausibles.
- Sombrero blanco: Toda nuestra información está basada en este rol, nuestras decisiones se determinan según nuestra cantidad de investigación y la veracidad de estas.
- Sombrero rojo: Para aportar ideas de diferente índole buscamos a un personaje que busque las consideraciones sentimentales de las personas y de nosotros.

- Sombrero negro: Nuestro lado negativo se presentó en este método, no es fácil imaginar la salida correcta de lo que queremos crear.
- Sombrero amarillo: Pusimos acá todas nuestras opciones con extremo positivismo.
- Sombrero verde: Este personaje ayudó a crear nuevas ideas para el curso de este proyecto.

| | |
|--------------------------|---|
| Sombrero azul | Crear una aplicación interactiva, crear guías interactivas, diseñar un esquema de aprendizaje sencillo |
| Sombrero blanco | Es difícil determinar si nuestro método funcionara, no hemos hecho pruebas y no tenemos suficiente información. |
| Sombrero rojo | Crear algo como esto es divertido, muy probablemente agrade a muchas personas que tienen dificultad para entender conceptos del mundo actual. |
| Sombrero negro | Al no tener datos sobre el proyecto que deseamos desarrollar es muy probable que fracasemos en este intento. |
| Sombrero amarillo | Asimismo, como las posibilidades de fracaso sean altas, podemos buscar opciones e innovación en el proyecto buscando establecerlo como algo fiable y exitoso. |
| Sombrero verde | Creación de una aplicación interactiva, encuestas interactivas, guías interactivas, documentos sencillos en revistas o periódicos. |

Autoevaluación de la idea de negocio

| INTERÉS / DISPOSICIÓN Y AFIRMACIONES | ESCALA DE VALORACIÓN |
|--|----------------------|
| La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer. | 3 |
| No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad. | 5 |
| Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio. | 4 |
| Considerando que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando. | 4 |
| Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN: | 16 |

Según la tabla desarrollada, tenemos suficiente motivación y estamos realmente interesados en esta idea, aún falta desarrollo y replantear más los problemas y soluciones que buscamos.

Estructura de la idea

| | |
|--|---|
| <p>¿Cuál es el producto o servicio?</p> | <p>Aplicación interactiva de aprendizaje básico acerca de las herramientas ofimáticas</p> |
| <p>¿Quién es el cliente potencial?</p> | <p>Personas que tienen problemas para entender el uso de las herramientas ofimáticas, con el frecuente “Atropello por tecnología”</p> |
| <p>¿Cuál es la necesidad?</p> | <p>Permitir una solvencia en los modernos entornos actuales, enseñar el uso adecuado y el conocimiento necesario.</p> |
| <p>¿Como</p> | <p>Creando una forma de aprendizaje didáctica, divertida e interactiva enfocada a todos los públicos, permitiendo así el objetivo que deseamos cumplir.</p> |
| <p>¿Por qué lo preferirán?</p> | <p>Servicio gratuito, permitiendo el uso general de esta a todas las personas siendo creativos.</p> |

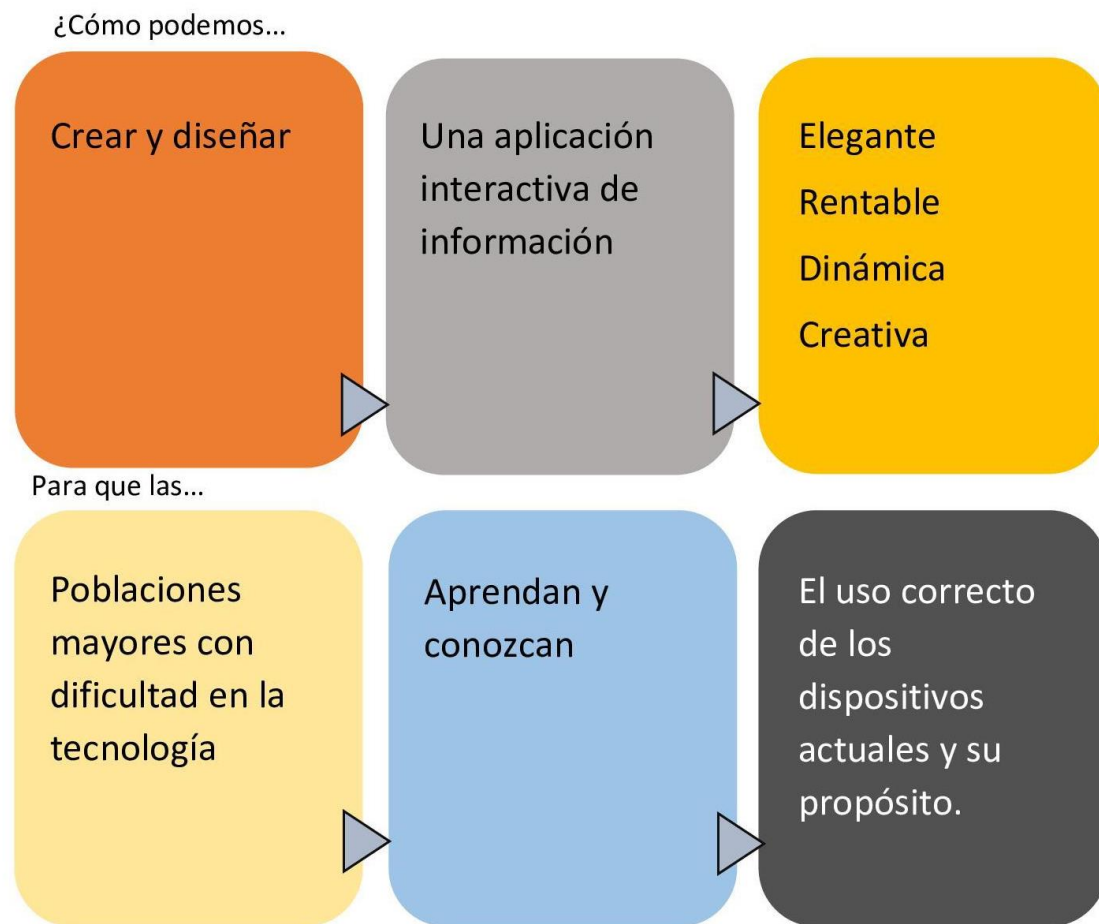


Fig 5. Estructura de idea

Fuerzas de la industria

Contextualización de la empresa

- **Nombre de la empresa:** TechBox
 - **Actividad económica.** Ya que, como empresa, ofrecemos un servicio gratuito de aprendizaje, guiar nuestro enfoque económico es complicado, no generamos valor de forma simple cómo es ofrecer un servicio pago, ofrecemos un servicio y este genera ingresos por medios externos, tales como los anuncios o un aporte donativo de los usuarios, estos ingresos deben ser contabilizados y no destinarse a los socios, se tienen que destinar al fin de la empresa y el mínimo necesario entre los participantes.

Si comenzamos a generar valor mediante la creación de compras directas in-app (dentro de la app), estaremos creando valor, en ese momento la ejecución y nuestra economía comenzaría a tributar, por eso ejercemos un modelo pre-lucrativo para analizar el mercado al cual ingresamos, post de los análisis, se decidió la creación de valor y tributación propia de una empresa que genere riqueza.

- **Tamaño.** Pertenece al grupo de las Pymes (pequeñas y medianas empresas), TechBox es una microempresa al ser un proyecto conformado por tres participantes, tampoco estamos regidos por ninguna comisión mayor al 25% de ninguna entidad y un registro de ingresos menores a los 9.034.237.540 millones de pesos colombianos.

- **Lugar de ubicación.** TechBox está ubicada en Colombia, ciudad Bogotá D.C, sin ninguna oficina física en la cual poderse presentar, es actualmente un proyecto manejado principalmente desde las casas de los participantes.

Análisis de la demanda

- **Influencias internas:**
 - o **Personalidad.** Está considerado que las personas mayores suelen estar libres de ideas equivocadas, son conscientes de sí mismos como persona y a su vez comprenden la realidad mejor, el problema de esta comprensión es el conformismo de sus vidas y la dificultad que este general para comprender las ideas de un nuevo mundo, no se puede forzar una idea en personas con el conformismo, de todas maneras, no es bueno forzar ninguna idea a nadie. El conformismo es un problema, pero es sorteable, las mayorías de las personas mayores a los 40 años son suficientemente comprensivas y pueden comprender y aprender bien nuevos conceptos.
 - o **Motivación.** Motivar a alguien a que aprenda es complicado ya que en este proceso confundir el aprendizaje con una obligación sucede seguido. Si no podemos motivar a nuestro público a aprender sin que este sea en sí mismo una obligación no lograremos el objetivo planteado, este es un verdadero obstáculo.
 - o **Procesamiento de la información.** Brindaremos información de forma precisa, contundente, sencilla y dinámica para todo público, puesto que

entender la información no es un proceso que todo el mundo pueda realizar de manera sencilla nuestro modelo planteado para brindarla tiene que tener en cuenta el factor de la memoria, aprendizaje y el procesamiento de la información para todo público.

- o **Actividades.** Un estudio realizado por *eMarketer* en 2019 arrojó resultados sorprendentes, en estados unidos el consumo de tiempo en dispositivos inteligentes por mayores de 18 años es mayor que el consumo diario de televisión, arrojaron una cifra de 3 horas con 43 minutos aproximadamente diarias comparadas a las 3:35 horas aproximadas que consumen de tv en un día. Este tiempo casi en su mayoría (90%) está destinado a las apps de audio y redes sociales.

Estos datos nos dan una clara información útil para el proyecto, si podemos abrir un espacio entre algunos de los adultos y que comprenda el uso adecuado de los dispositivos, podemos ganar fiabilidad y que nuestra app sea usada.

- **Influencias externas:**

- o **Cultura.** En el siglo XXI el conocimiento acerca de la tecnología es amplio, por no decir que casi cualquier ser humano presente en el mundo tiene algo tecnológicamente actual en sus manos, el uso de la tecnología es amplio, no seríamos humanos si no la utilizáramos, nuestro público cultural es todo aquel que aplique el uso de dispositivos inteligentes en su vida cotidiana. Queremos que los valores culturales que poseen nuestros clientes estén ligados al uso de estos dispositivos.

- o **Grupo social.** Mayores de 40 años, un porcentaje de este grupo social nacido en el siglo XIX presenta el denominado “atropello de la tecnología”, nos enfocamos principalmente en este grupo ya que es el mayor valor genera y al que enfocamos nuestro proyecto.
- o **Familia y factores personales.** La mayoría de las familias tiene ligadas el uso de dispositivos inteligentes a su vida cotidiana, queremos que nuestro proyecto pueda permitir el uso correcto dentro de las familias que los usan, una persona es la fuente de información más valiosa que existe, no nuestra app, si podemos enseñar y demostrar el funcionamiento de nuestra app a un miembro, éste puede compartir esta información con los demás, ese es nuestro ideal.
- **Tamaño del mercado:** Es un mercado amplio, denominarlo mercado es irrelevante para nuestro objetivo, pero es la manera económica que necesitamos, ningún proyecto se sostiene con 0 ingresos, La **CIA** (central intelligence agency) indico en el 2019 que aproximadamente el 59.47% de los habitantes mundiales son mayores de los 25 Años, nuestro porcentaje de población según el mercado es grande, y seguirá creciendo a medida que más personas envejecen.
- **Poder de negociación de los clientes:** El poder que los clientes tienen es bajo, esto porque nuestro “producto” no puede ser fácilmente replicado, requiere estudio y tiempo, el manejo de precios para los clientes es inexistente, ¿Cómo va a tener poder un cliente que no puede cambiar el precio de un producto por los proveedores o las ventas, si estas no existen en nuestra primera fase del proyecto? Ahora, en la segunda fase del proyecto si

existirán precios y el poder de negociación de los clientes subirá, ya que estamos generando un servicio pago y este puede ser modificado por la competencia existente o el interés u opiniones de los consumidores.

Análisis de la oferta

- Hemos realizado investigaciones en el mercado que deseamos ingresar, no conocemos ninguna otra empresa que esté haciendo exactamente lo que queremos plantear, podemos considerar competidores fuertes las apps de cultura general que funcionan de manera similar en su manera de enseñar, los conocimientos son brindados de forma interactiva mediante un juego donde generalmente se compite con otra persona fomentando el competitivo y el aprendizaje.

Fomentar el uso correcto de la tecnología es nuestro principal punto fuerte además de que la forma de impartir es dinámica y creativa, ser gratis es otro punto fuerte, ser llamativo y nuevo es algo que de igual manera es un punto a tener en cuenta, aunque puede ser un arma de doble filo.

Esperamos competir con la innovación, la idea general es buena pero cualquier adaptación necesaria se realizará dependiendo de los gustos de los usuarios y sus reseñas, esta idea principal permite llegar a ser mucho más de lo que deseamos.

Como competencias indirectas afrontamos los cursos de tecnología, cursos gratuitos para todo público, en general enfocado al ámbito de los dispositivos modernos y su correcto uso en el momento actual.

Nuestro producto solo está siendo limitado por la falta de posesión de equipos en algunas personas o el acceso nulo o pobre de las redes de conexión mundiales.

Nos mantendremos al día como se mencionó antes, mediante actualizaciones y cambios en el contenido y la visión del proyecto, de esta idea pueden surgir mejores y esperamos mantenernos actualizados y fuertes en nuestro ámbito.

Si tenemos éxito, nuestra idea puede ser copiada, mejorada o adaptada de mejor manera, nuestro principal peligro es la creación de servicios similares más atractivos.

Podemos nombrar nuestros principales competidores centrándonos en este tipo de apps:

- o **Preguntados:** Es una aplicación para dispositivos móviles inteligentes que fue desarrollado desde 2013, saliendo en su versión oficial en 2015 por Etermax, como explicamos antes plantea una forma de juego 1 vs 1 o 2 vs 2, esto permite un ámbito de aprendizaje mediante méritos, es un difícil competidor porque su estrategia funcionó tan bien, que es de los juegos más descargados en la actualidad de este género.
- o **Google Arts & Culture:** Bueno, esta aplicación es un recurso excelente para todos aquellos artistas y amantes de la cultura de diferentes lugares, en una gran enciclopedia existente, aunque a pesar de ser de Google es poco conocida, es un riesgo menor como competidor, pero a tener en cuenta.
- o **Trivia Crack:** Al igual que los preguntados ofrece preguntas y quiz en donde ponen a prueba el conocimiento general del usuario, si las contesta mal la app da la respuesta correcta y enseña cultura a la vez que motiva a los jugadores, su modelo de monetización son los anuncios y las compras in-app.

- o **DailyArt:** Permite a los usuarios conocer o darse a conocer, pues es un muestrario para las obras de arte en el mundo, esta aplicación también enseña acerca de los autores y las obras de arte prestigiadas en el mundo.

| Nombre del competidor | Producto | Precio | Servicio (ventaja competitiva) | Ubicación |
|-----------------------|--|-----------------------------|--|-----------|
| Preguntados | App de cultura general | Gratis | Gratis y fiable, con una amplia cantidad de usuarios | Virtual |
| Trivia Crack | App de preguntas sobre cultura general | Gratis, con muchos anuncios | Gratis, amplia variedad de usuarios | Virtual |
| DailyArt | App de cultura sobre obras de arte | Gratis | Amplia variedad de información | Virtual |
| Google Arts & Culture | App sobre el arte | Gratis | Originalidad | Virtual |

Análisis de la comercialización y de los proveedores

Somos un proyecto que busca crear un servicio virtual y no vender nada físico, por lo que nuestros proveedores por ser un servicio de App son proveedores ASP (Application Service Provider) ya que facilitan el acceso a un programa de aplicación ya sea en la gestión de relación con los clientes.

El precio será uno de los factores más claros al momento de expandir nuestra App de forma profesional ya que ASP brinda la oportunidad de adquirir aquellos programas informáticos que han dado lugar a grandes costos, donde podrán ser adquiridos por un costo reducido donde Asp tiene la obligación de mantenerlos actualizados por lo que el precio no será hacia el proveedor si no hacía los servicios brindados.

Por lo que nuestros proveedores serían todas aquellas empresas que brinden los servicios y modelos de ASP de una forma correcta y actualizada sin importar su zona geográfica o su conocimiento del mercado, pero que cuente con un cumplimiento legal en su zona donde brinde los respectivos softwares necesarios para la realización de la App.

Canales de distribución

Nuestro medio de distribución es directo y rápido, solo se procede a buscar y descargar la app por algunas de las tiendas virtuales que existen permitiendo ingresar a la app y tenerla inmediatamente.

No poseemos ningún distribuidor físico.

Innovación

“Desarrolla por lo menos 4 alternativas a tu idea de negocio inicial, incluyendo las estrategias de innovación presentadas, teniendo en cuenta que una nueva idea puede salir de combinar diferentes estrategias”

1. **Alternativa:** Innovación en productos, ya que por medio de esta innovación nos podemos llegar a sentir muy identificados por que es aquella donde se mejora o se cambian cosas de algo ya existente, aplicándolo en un nuevo mercado, se dice que nos identifica debido a que la aplicación ya conocida “Duolingo” donde por medio de determinados niveles de dificultad puedes mejorar tanto tu pronunciación y escritura de cualquier idioma existente, donde nuestra idea de negocio se caracteriza por contar con diferentes niveles de dificultad donde se podrá alcanzar un determinado nivel de conocimiento básico acerca de las nuevas tecnologías.
2. **Alternativa:** Innovar Analizando la competencia, por medio de esta innovación y logrando identificar nuestro producto y servicio podremos lograr analizar la competencia, que se encuentre trabajando en el mismo campo o uno cercano, buscando suplir de una manera más adecuado o directa el determinado problema, así se logrará conocer de qué manera trabaja la competencia para cumplir ese objetivo para que nosotros podamos saber de qué manera entrar al mercado, buscando nuevas soluciones, buscando una mejoría en las soluciones de la competencia o arreglando fallos o

llegando a partes donde la competencia no ha llegado, buscando así que nuestra idea de negocio sea más completa y por lo tanto más atractiva.

3. **Alternativa:** Innovación en modelo de negocio, por medio de esta innovación más que identificarnos, nos parece una nueva oportunidad de mejoría porque podemos buscar la manera en cambiar la forma de interaccionar entre usuario y aplicación así lograremos que sea más fácil llevar a cabo el proceso de aprendizaje, buscaremos la forma de que las preguntas o informaciones sean más explícitas y llegas más directo al usuario y le sea entretenido hacerlo.

4. **Alternativa:** Innovación en servicio. por medio de esta innovación nos podemos llegar a ver identificados entorno ya que esta solución se encuentra en libros, internet y otros medios, lo que buscamos es dar la forma de que la mayoría de esta información acerca de tecnología básica y su determinado uso en la actualidad, se encuentre dentro de una aplicación y sea accesible al público, así facilitando el aumento de conocimiento acerca de estas tecnologías y le sea más fácil enfrentarlas al momento de necesitarlas, por lo que en una buena idea facilitar el servicio de nuestra aplicación.

“Investiga y documenta (organiza la información en un documento) que otras empresas brindan soluciones al mismo problema que quieres resolver o están haciendo productos/ servicios similares (competencia).”

- **Etermax:** La empresa Etermax creo preguntados, es un videojuego para teléfonos celulares IOS, ANDROID. Donde el objetivo principal es ver quién de las dos diferentes personas saben más sobre los diferentes temas que hay en el juego como: (Ciencia, Arte, Geografía, historia, etc.), este se basa en que tenga más respuestas correctas tenga sin equivocarse gana la partida.
- **Duolingo:** Creado por el profesor Luis Von Ahn y el estudiante Severin Hacker, duolingo es un sitio web que se encuentra en internet o como aplicación para dispositivo móviles que se basa en el aprendizaje de diferentes lenguas como (español, inglés, francés, alemán, etc.), este está basado en viñetas donde diferentes de estas ayudan al aprendizaje de la cotidianidad como: la comida, el entorno, el tiempo, etc.
- **Plain vanilla games:** Plan canilla games es el desarrollador de QuizUp es una Aplicación de preguntas como “preguntados” pero con muchas más variedades de preguntas, temas y más cantidad de personas resolviendo diferentes preguntas.

“Analiza las 4 alternativas tu idea de negocio (desarrolladas en el numeral 2 de esta actividad), con respecto a la competencia y escribe las conclusiones.”

- **Alternativa 1:** Si vemos la alternativa 1 entorno a la competencia concluimos que sería muy efectiva debido a que podremos analizar la forma de trabajo de estos mismos, conociendo que podemos mejorar, quitar, añadir a las aplicaciones de nuestra competencia para así lograr obtener una mejor aplicación más completa y más accesible al público por lo que podremos lograr obtener un negocio estable y con oportunidades de crecimiento ya que suplimos lo restante en las aplicaciones de nuestra competencia logrando así ser preferidos por los usuarios.
- **Alternativa 2:** Si vemos la alternativa 2 entorno a la competencia nos damos cuenta que su principal objetivo es este “competencia” por lo que es fundamental superar a la competencia a cualquier lugar, buscando superarlos mejorando el funcionamiento de sus aplicaciones. mejorando la forma visual de la aplicación, ampliando la interacción con el usuario buscando dar ese toque que las demás no tienen para así ser más llamativos y entrar de una forma ganadora al negocio.
- **Alternativa 3:** Si vemos la alternativa 3 entorno a la competencia podremos notar que tenemos un plus debido a que trata pequeños detalles que pueden dar un cambio o una forma diferente de ver nuestra aplicación, logrando sacar una pequeña ventaja a nuestra competencia tal vez porque contamos con cosas o detalles que ellos no por lo que la nuestra será más completa y más llamativa para los usuarios.

- **Alternativa 4:** Si vemos la alternativa 4 entorno a la competencia nos damos cuenta que su enfoque va dirigido a una estrategia de competencia donde se busca la forma de facilitar la accesibilidad a determinada información de una manera más rápida y entretenida, por lo que los libros e internet se podría ver afectados debido a estas determinadas aplicaciones que ya cuentan con esto, por lo que se da a conocer una competencia entre el internet biblioteca y las aplicaciones así logrando sacar una pequeña ventaja de acceso y de facilidad para encontrar información acerca de un determinado tema, por lo que una idea de negocio entorno a una aplicación podría llamar la atención más que otras opciones.

“Analiza nuevamente tu idea de negocio; Si aun tu idea no se diferencia lo suficiente de lo que ya existe en el mercado, reformulada con otras estrategias de Innovación, para hacerla más interesante y diferente o combina diferentes estrategias.”

Nuestra idea de negocio puede tener demasiados parecidos entorno a otras aplicaciones existentes ya llamadas anteriormente en el punto 3, ya que nuestra aplicación va a contar con determinados niveles y obstáculos para obtener un conocimiento determinado, la diferencia de la nuestra es que trataremos un tema no visto en ninguna de las aplicaciones anteriores que es aprendizaje básico de las actuales tecnologías, buscando así ayudar a las nuevas y viejas generaciones en conocer y manipular un poco más estos determinados significados y aparatos tecnológicos, apoyándonos del conocimiento ya adquirido en innovación, podremos mejorar aspectos en los que tal vez tenemos falencias siento la interacción entre usuario y aplicación, por medio de combinación de colores, imágenes y videos siendo una interacción más entretenida y no tediosa.

Selecciona y describe la idea más prometedora e innovadora.


El proyecto se llama **TECHBOX (la caja del conocimiento)**, una aplicación interactiva que contiene información útil, concreta y fácil de interpretar para todas las personas que quieran saber sobre las tecnologías actuales o nuevas divirtiéndose en el proceso. Donde se busca generar un aprendizaje general sobre la tecnología en el entorno actual por medio de una manera agradable y fácil de comprender el uso actual de los dispositivos tecnológicos. Haciendo esto buscamos que las personas mayores y niños puedan aprender de una manera entretenida la manipulación de las nuevas tecnologías, en un caso para que se vaya preparando a el avance tecnológico y en el otro para que no se queden atrás y no se dejen tomar ventaja de los jóvenes, y puedan lograr aprender a tener una comunicación con sus familiares por medio de las redes sociales, buscando que obtenga este conocimiento básico por medio de diferentes niveles de dificultad en nuestra aplicación interactiva, así logrando aprender conocimientos muy simples de las tecnologías actuales.

◆ Describa 15 bondades de su producto (bien o servicio) que proporciona.

- Ayuda a las personas.
- Ayuda a la comunidad.
- Diversión para las personas.
- Apoya a los menores de edad.
- Aprender un nuevo tema.
- Incrementa la confianza.
- Una aplicación gratis para personas que no puedan pagar una ayuda.

- Más rápido y fácil que estar con una persona.
- Permite entender más el entorno laboral donde utilizan computadores, celulares, etc.
- Ayuda a las personas con problemas de aprendizaje.
- Ayuda a comprender más la tecnología.
- Apoya a los mayores de edad.
- Nos gustaría saber de ti y cómo te sientes frente a este nuevo tema.
- Cambiar las perspectivas de la gente frente a la innovación.
- Ayuda económicamente a las personas que trabajan en el proyecto

Ejercicio Buyer:

| | |
|-------------------------|---|
| Imagen de cliente ideal |  <p data-bbox="826 1715 1161 1744">Fig 6. Imagen de cliente buyer</p> |
|-------------------------|---|

| | |
|--|---|
| Miedos, frustraciones y ansiedades | <ul style="list-style-type: none"> ● No poder sacar su familia delante ● No tener el tiempo suficiente para aprender sobre la tecnología |
| Desea, anhela, necesita y sueña | <ul style="list-style-type: none"> ● Desea conocer más del mundo de la informática para su trabajo ● Necesita un aumento para poder pagar los gatos ● Sueña con una promoción en su trabajo |
| Demográficos y geográficos: | <ul style="list-style-type: none"> ● Personas entre 15 y 55 años de edad ● Graduado de la universidad ● Cursando el bachillerato. ● Contador ● Tiene parejas y dos hijos ● Desea un mayor rendimiento en tareas que requieran el uso de la informática. |
| ¿Que está tratando de hacer y porqué es importante para ellos? | Tratan de tener algo de tiempo para sus nuevos conocimientos. |

| | |
|--|---|
| ¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino? | Las metas que quiere realizar, las quiere hacer con esfuerzo y dedicación, pero algunas de sus barreras es el tiempo. |
| Frases que mejor describen sus experiencias | El estudio y la educación son la base de todo. |
| Existen otros factores que tenemos que tener en cuenta | Un factor es el poco conocimiento que tiene sobre los computadores y es necesario saber utilizar el programa de Excel para tener más posibilidades de su aumento. |

◆ **Describa lo siguiente:**

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

R/: Las personas más comunes a nuestro cliente son aquellas que no tiene muchos conocimientos sobre la tecnología, cualquier persona que desee aprender o personas que necesiten saber más sobre el tema ya que su trabajo lo requiere.

2. ¿Qué valores destacan a su cliente ideal? Escriba mínimo 5

R/: Responsable, amistoso, trabajador, soñador responsable, comprometido y equitativo, con ganas de aprender.

3. ¿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.

R/: En su entorno laboral se encuentra con sus compañeros y su forma de trabajar como le sea requerido y en el entorno social con familiares en su vivienda y amigos.

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

R/: Poder entender las herramientas ofimáticas rápidamente necesarias para su trabajo o realización personal en tiempos cortos.

♦ **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.**

Las bondades que nuestra idea de negocio aporta a los consumidores ya la sociedad es la ayuda de aprender nuevos conocimientos de forma directa, rápida, interactiva y fácil para poder esclarecer los nuevos conocimientos de la tecnología y la informática para cualquier persona que desee utilizar nuestra app, sin importar la edad o los roles que emplea.

Lista de recursos tangibles

- **Insumos:** Actualmente nuestra mano de obra es netamente nosotros mismos, nuestra creatividad, no tenemos empleados y por eso mismo no cobramos por nuestros propios servicios. En cuestión a materia prima ninguna ya que para crear la app no necesitamos ningún tipo de material físico, pero en caso de necesitar un programa de edición o de programación que tenga un valor determinado sería un insumo necesario.
- **Maquinaria:** Manejamos como maquinaria para realizar solo maquinaria digital, como vienen siendo los Ordenadores de mesa, portátiles, impresoras y tabletas gráficas,

contamos con UPS para prevenir la pérdida del trabajo realizado por apagones de luz y sobre todo un lugar o espacio para realizar el trabajo de una manera satisfactoria.

Costos de producción

Salario:

En este caso para determinar los precios de los salarios investigamos el salario de un programador profesional, superando los 3.146.111 millones de pesos por mes.

El diseñador mensualmente tiene una tarifa de 1.311.123 millones de pesos.

El gerente de marketing alrededor de 3.000.000 millones mensuales.

Teniendo en cuenta que no cobremos por la gestión del proyecto también hay que sumar el precio por una oficina en tal caso: cobran alrededor de 24.000 mil pesos por hora en una oficina, haciendo el cálculo saldría alrededor de un mes por 750.000 mil pesos mensuales.

La licencia para publicar nuestra app tiene un coste de 90\$ dólares americanos, haciendo el cambio serían 327.915 dólares siendo este un único pago.

En total de gastos mensuales redondeando y teniendo en cuenta que son costes estimados, serían alrededor de 8.535.145 millones de pesos mensuales para poder tener el proyecto a flote con una modalidad profesional

Propuesta de valor

Se da según la manera como una empresa u organización define el valor que crea para un segmento específico de clientes o usuarios a partir de sus productos o servicios. Constituyendo una serie de ventajas o características que la empresa u organización ofrece para resolver un problema o satisfacer una necesidad o expectativa, la forma principal de definir la propuesta de valor se da por medio de definir el perfil del cliente y el mapa de valor de los productos y servicios.

Perfil del cliente y Trabajos del cliente

En nuestra idea de negocio buscamos un cliente que no necesariamente se enfoque en el área de tecnología debido a que en la actualidad es necesario al menos saber lo básico de esta misma para poder interactuar o comunicarse con su familia o con personas cercanas, aún más en este momento donde todo se da de manera virtual por lo que cualquier persona puede ser un buen cliente desde que tenga ganas de aprender, ya que podrá adquirir el conocimiento de una manera efectiva.

Desde otro punto de vista podríamos decir que el perfil de nuestros clientes son aquellos estudiantes o trabajadores en un entorno tecnológico o vendedores:

Estudiante que se encuentre en un curso avanzado donde se le pida realizar trabajos ya sea documentos en Word, presentaciones en Power Point o tablas de datos en Excel son funciones claras a los cuales se les va a enseñar conocimientos básicos que les servirá para entrar en ambiente con este tipo de softwares.

Trabajador que su labor sea realizar documentos, certificaciones, o que necesiten un uso básico de Office o un uso básico de la nube son clientes que les servirá interactuar con nuestra app para conocer significados básicos de cada uno de estos temas.

Vendedor que requiera o necesite apoyarse de sus redes sociales para hacer conocidos sus productos y pueda aumentar ventas obtendrá conocimientos básicos de las redes sociales más utilizadas en la actualidad.

Frustraciones del cliente

Las frustraciones del cliente se caracterizan muchas veces por ser obstáculos, riesgos a obtener resultados no deseados, todas estas frustraciones pueden ser debido a una inseguridad por parte del cliente de sentir miedo de no poder realizar o llevar a cabo algún procedimiento determinado ya sea algún trabajo de su escuela o no logre entregar un documento solicitado en su trabajo, muchas veces se frustran debido a que no conocen o no entiende cómo realizar un proceso determinado en un los programas ya nombrados anteriormente, siente que no conocen lo básico para poder seguir creciendo en conocimiento, el temor de nuestros clientes es el no poder entregar un deber de forma adecuada ya que les puede costar o su puesto o una nota muy importante.

Alegrías del cliente

Por medio de nuestra idea de negocio nuestros clientes conocen el sentimiento de alegría en el momento en que logran obtener una felicitación por la correcta realización de un trabajo o de su puesto, siendo una alegría que logra por medio de otra persona, por otra parte sentirá

satisfacción al momento en que se le pida realizar un trabajo y sienta que conoce lo suficiente para realizarlo de una forma correcta y rápida y dejará la frustración de lado, se sentirá alegría en el momento en que le pidan que realice un trabajo extra que se le bonificará de gran forma, ya que conocen cómo es su forma de trabajar y les sirve a ellos ya que es eficaz y rápida, sentirá alegría cuando se de cuenta que le sobra tiempo para aprender más ya que puede aspirar un mejor cargo gracias a los conocimientos adquiridos, su mayor satisfacción será saber qué puede aprender y aprender cada vez más lo que se propongan sólo con dedicación y esfuerzo.

Mapa de valor



Fig 8. Mapa de valor

Productos y servicios

Los servicios que se les puede ofrecer a nuestros clientes por medio de nuestra idea de negocio son conocimientos básicos acerca de las actuales tecnologías como lo pueden ser el hardware y software de nuestros equipos, el manejo de programas como el office, el manejo de redes sociales y cómo llevar a cabo un buen uso de la nube, obtener conocimiento acerca de productos tangibles como el hardware de su computadora (funcionamiento, nombre, aporte) de forma

intangibles el manejo correcto del software de su computadora (instalación, actualización, verificación y seguridad) obteniendo todo este significado de forma tangible e intangible con la manipulación de su dispositivo móvil para interactuar con nuestra App.

Aliviadores de frustraciones

Buscamos reducir completamente las frustraciones y obstáculos que sienten nuestros clientes en el momento en que se le da una tarea y el logro sentirse capaz gracias a los conocimientos obtenidos de realizarla sin ningún tipo de problema, la dedicación que se le preste a entender cada uno de los productos o servicios ofrecidos por nuestra app brindará al cliente la satisfacción de perder sus miedos en el momento de entregar un trabajo, el realizarlo de una forma correcta es la mejor satisfacción que puede conocer un trabajador o un estudiante, identificar y cambiar los errores cometidos en antiguos trabajos y sobretodo sentir la necesidad de aprender más acerca de la función que desempeña o del año que cursa.

Generadores de alegrías

Nuestros productos y servicios superaran las expectativas de nuestros clientes en el momento en que se sientan capaces de realizar las actividades pertinentes a sus trabajos y estudios de una forma correcta y eficaz, sintiendo que todo el tiempo invertido en aprender los temas necesarios les sirva ya que pueden enfrentar los miedos por sí solos, facilitando su vida laboral y estudiantil, sentir que desean conocer más sobre el trabajo desempeñado para aspirar a un mejor cargo con más valor económico, saber que todo lo que quieren aprender o necesitan conocer puede estar en su teléfono logrando interactuar de una manera fácil y sencilla, pero el

mayor generador de alegría es sentir que es necesario cambiar su forma de vida y cambiar sus hábitos para poder dedicarle tiempo a las cosas que en realidad necesita para seguir creciendo.

Declaración de la propuesta de valor

Consigue lo que más deseas en tu vida el conocimiento necesario para realizar las actividades que necesitas, recuerda que el único obstáculo eres tú mismo, es el momento de cambiar y dedicar tiempo a las cosas que realmente importan y necesitas.

Definición estratégica

1. **Permisos, licencia y condiciones de uso:** Hay que ser claros y explícitos a la hora de solicitar permisos al usuario para acceder a contactos de su dispositivo, realizar pagos o ceder datos. Además, es obligatorio desarrollar licencias y condiciones de uso. En todos los casos no basta con informar al usuario, sino que éste tiene que aceptar, ya que en caso de reclamación tendremos una mejor defensa.
2. **Menores:** En caso de Apps dirigidas a menores de 14 años se deben consultar las leyes correspondientes y las obligaciones impuestas ya que existe una regulación especial en materia de consumidores y usuarios, protección de datos, derechos de imagen.

Ley 1581 de 2012 y el Decreto 1377 de 2013 incorporan reglas especiales para la protección de los datos personales de los niños, niñas y adolescentes, al punto que el artículo 7 de la ley 1581 de 2012 señala que la recolección y tratamiento de datos personales de menores está prohibida, salvo aquellos datos de naturaleza pública (información relativa al estado civil u ocupación)

Ley 23 de 1982 y la Decisión Andina 351 de 1993 se desprenden tres aspectos del derecho de imagen. Primero, el que se refiere a las personas naturales. Segundo, la protección de los personajes ficticios, la cual es susceptible de debate al no haber una norma que los proteja concretamente. Y tercero, los usos lícitos de la imagen de las personas en situaciones puntuales. En esta primera parte se analizan los tres aspectos cubiertos por el derecho de autor y su relevancia dentro de los contratos donde la imagen sea objeto de licencia.

3. **Funcionalidades lícitas:** Al igual que en el marketing tradicional, lo que es ilícito offline en la App también lo es como, por ejemplo, el estimular un ámbito de vida poco saludable, como el consumo excesivo de alcohol u otras sustancias.

4. **Publicidad:** Si monetizamos una aplicación a través de publicidad, ésta debe identificarse siempre como tal.

Diseño de concepto

C#: Lenguaje de programación usado, este lenguaje será el utilizado gracias a su adaptación a la creación de aplicaciones de una forma sencilla ya que fue diseñado para llevar a cabo su uso en .Net trabajándolo por medio de Unity.

UNITY: Unity es lo que se conoce como un motor de desarrollo o motor de juegos. donde por medio de rutinas de programación llevaremos a cabo un diseño, creación mediante sus subprogramas: Motor 3d, 2d que permite hacer el montaje.

Es un software que centraliza todo lo necesario para poder desarrollar videojuegos. Es decir, Unity es una herramienta que te permite crear videojuegos para diversas plataformas (PC, videoconsolas, móviles, etc.) mediante un editor visual y programación via scripting, y pudiendo conseguir resultados totalmente profesionales. Donde lo enfocaremos en la realización de imágenes, videos para dar una forma más creativa de ver la aplicación y entender los significados.

Unity es una plataforma completa para 2D. Te permite desplegar en todos los principales sistemas operativos móviles y en los nuevos, acelerar tu proceso de desarrollo, optimizar tu juego, conectarte con tu público y lograr el éxito comercial, a pesar de no tener las mismas capacidades de unity 3d nos permitirá ayudar con el montaje y podremos apoyarnos de los dos para lograr llevar a cabo un mejor funcionamiento por medio de este ya nombrado programa.

PHOTOSHOP: Herramienta de diseño gráfico, que será usado principalmente para el retoque de fotografías y gráficos, aplicar toda una serie de efectos, textos, marcas y tratamientos. Buscando que por medio de esta aplicación logremos dar nuestro toque a cada una de las imágenes y videos que se necesiten para dar una forma más creativa de ver los significados de las bases de las actuales tecnologías, buscando combinar colores y que nuestra aplicación logre ofrecer un diseño atractivo para nuestros usuarios.

Diseño en detalle

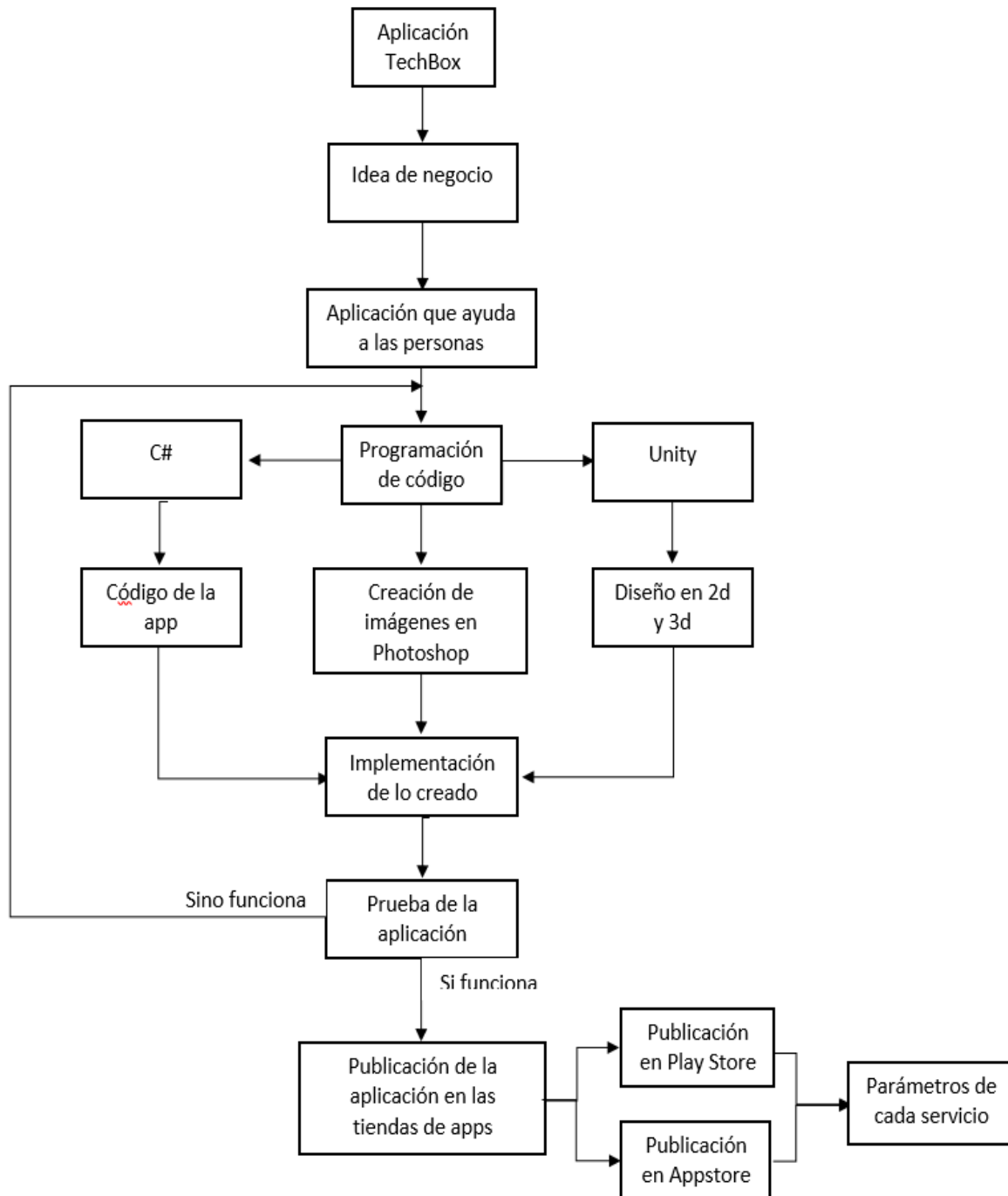


Fig 9. Diseño en detalle

Costos de producción y precio de venta

Los costos de producción que se utilizaron para la creación de la aplicación son bajos ya que son solo necesarios un dispositivo de cómputo y los programadores que van a realizar el código de la aplicación(nosotros mismos), los diseñadores que van a realizar las imágenes de la app y el tiempo que lleva este, al finalizar esta el costo de publicación en las diferentes tiendas de aplicaciones como (Play Store) de Google o (Appstore) de Apple tienen un costo para poder subirlas a estas diferentes tiendas de aplicaciones, y que los diferentes usuarios la puedan utilizar.

El precio de venta del producto no existiría gracias a que la aplicación va ser gratuita para todas las personas que deseen descargarla, nuestros ingresos serian gracias a la publicidad que tendría la app y algunas micro transacciones que tal vez la tienda tenga si en un futuro seguiría a flote y a las personas les guste, esta ayudaría a las personas, otorgándoles más tiempo de juego o ayuda en algunas preguntas que no sepan su respuesta.

Validación y verificación

1. Cobertura: Se define como la proporción entre el número de artículos disponibles en los mercados y las personas que demandan una necesidad que espera ser satisfecha. Este indicador. Buscando que nuestra idea de negocio cubra los pocos frentes en los que suele desempeñarse para obtener un indicador positivo en términos de cobertura.

2. Eficacia: La eficacia no es otra cosa que la relación entre un producto disponible y la necesidad para la que ha sido creado. Cuando esta relación es positiva, la eficacia del producto es alta. Pero si la necesidad del cliente sigue sin ser atendida tras la adquisición de dicho producto, el indicador es negativo. Algo en el proceso ha fallado. Buscando que la necesidad

sea atendida y pueda enfrentarse al mundo de la tecnología con una ventaja que es conocer las bases de esta misma.

3. Valoración de ventas: El volumen de ventas es, sin duda, el elemento más empleado para medir la calidad de un producto. Vender mucho casi siempre es sinónimo de éxito: indica que el artículo ha tenido una buena acogida y que ha generado gran interés. No obstante, esta relación no supone en todos los casos un grado alto de calidad. Se puede vender mucho sin que el producto sea del todo bueno, pero no se busca obtener un volumen de ventas alto si no que la gente que tenga la motivación de aprender un poco sobre el tema invierta su tiempo de manera productiva y pueda lograr llevar a cabo los diferentes procesos requeridos para su trabajo, su comunicación o para sí mismos.

4. Satisfacción del cliente: De hecho, el siguiente paso tras la venta de un producto es la evaluación del grado de conformidad de quien lo ha adquirido. La venta no garantiza satisfacción. Numerosos ejemplos dan cuenta de ello. Al utilizar este indicador, las empresas deben desplegar varias vías de retroalimentación para poder evaluar con acierto lo que se conoce como la etapa de post-venta, que es crucial de cara a nuevas líneas de producción. Se busca conocer la puntuación del cliente acerca de nuestra aplicación, si todo el tiempo invertido fue positivo y logró aprender las bases de las tecnologías en el proceso que dure con nosotros.

5. Competitividad: Hace referencia a la capacidad de las empresas para explotar aquellas cualidades que hacen distintos a sus productos. También tiene que ver con el nivel de adaptación a las dinámicas del mercado y a la capacidad de innovación y cambio. Un producto incapaz de competir es, por lo general, un producto de escasa calidad. La competencia no es muy elevada debido a que no se cuenta con aplicaciones con el mismo objetivo “conocer las bases de las tecnologías” ya que la competencia se enfoca en tratar otros temas con una forma

dinámica parecida por medio de videos, imágenes y significados buscando así que el tema a tratar sea diferente y la competencia no sea muy amplia para nosotros.

6. Diseño: Un indicador de calidad no debe dar lugar a interpretaciones diferentes, debe ser conciso, debe tener una denominación del indicador, como lo calculamos, su especificación de fuentes de información, su forma de representación, definición de responsabilidades, donde estamos y cuál es el objetivo. Buscando así que el cliente se enfoque en algo claro y sin ninguna pérdida logrando que el conozca cual es el verdadero objetivo, todo esto se lleva por medio del diseño, ideas claras, significados claros y concretos.

7. Calidad del producto: Han de ser viables permitiendo obtener datos de un modo factible y conllevando unos costes proporcionales y un uso de recursos apropiado, válidos adecuados para medir un aspecto relacionado con la calidad, comparables que hagan posible un análisis comparativo, por áreas, por momentos en el tiempo o por productos, cuantificables que se puedan medir. Este punto es muy importante para sobresalir en la competencia ya que, si el producto es viable, efectivo y claro la gente buscará la forma de tenerlo por encima de otros logrando así que el producto sea de gran beneficio para ellos.

8. Oportunidad: Oportunidades económicas, oportunidades de interacción, encuestas buscar obtener posibilidades de lograr conocer las falencias y ventajas que tienen las personas que quieren conocer la aplicación, así se podrá saber qué puntos atacar de una forma más centrada y que puntos ver de una forma más superficial, buscando de esa manera mejorar todo tipo de falencia que podamos mejorar a la hora de llevar a cabo el contenido de nuestra aplicación.

9. Accesibilidad: Acceder de una mejor manera a nuestro público para así dar a conocer nuestro producto a una gran totalidad de personas, pero lo que se busca lograr llegar a todas partes para que el producto pueda ser accesible para cualquier tipo de público que sobre todo

tenga la motivación de aprender y conocer cada día nuevas cosas, que quiera afrontar sus miedos y crecer día a día más con nuevos conocimientos de las bases de las tecnologías, por lo que al tener más publicidad es posible que logramos acceder a más personas que tal vez no creamos posibles.

10. Precisión: Buscar cambiar la mayor cantidad de errores, fallos y problemas que puedan surgir durante la creación de nuestra aplicación, logrando así que en el momento en que se dé a conocer con el público sea lo más perfecta posible, esto se puede llevar a cabo de la manera “ensayo-error” ya que es la mejor manera de conocer los errores practicando con la aplicación en práctica y llevar a cabo demasiadas pruebas en cada proceso que se vaya realizando, la precisión nos puede brindar muchas ventajas sobre otros ya que al no tener errores, o fallos será una aplicación con la que la gente se sienta a gusto y sienta ganas de seguir manipulando.

Producción

NOTA: Las siguientes imágenes son creadas por Photoshop y no son reales, son creadas con el fin de ver cómo sería la aplicación si estuviera subida en alguno de las siguientes tiendas de aplicaciones, esto tampoco significa que este sea el resultado final de estas, son solo un diseño conceptual.

Estas imágenes son el “Dibujo” del trabajo ya que están hechas por paint y no se pueden graficar de forma física.

Android e Ios

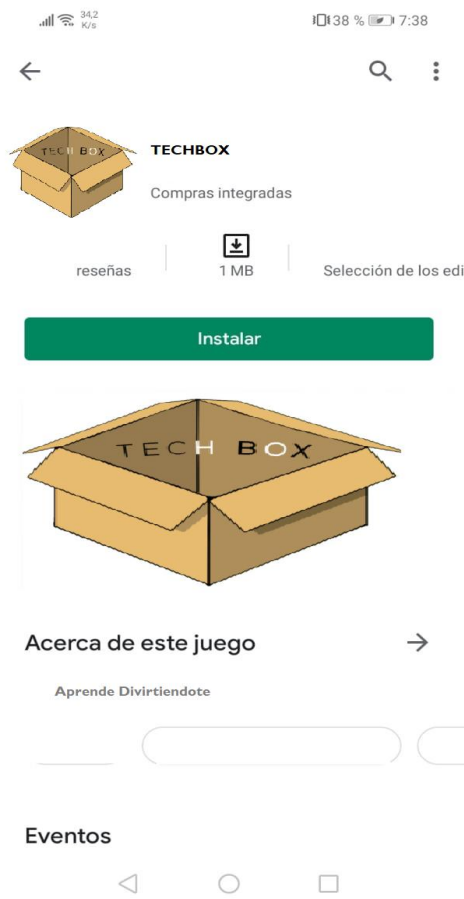


Fig 10. Play store de android

IOS

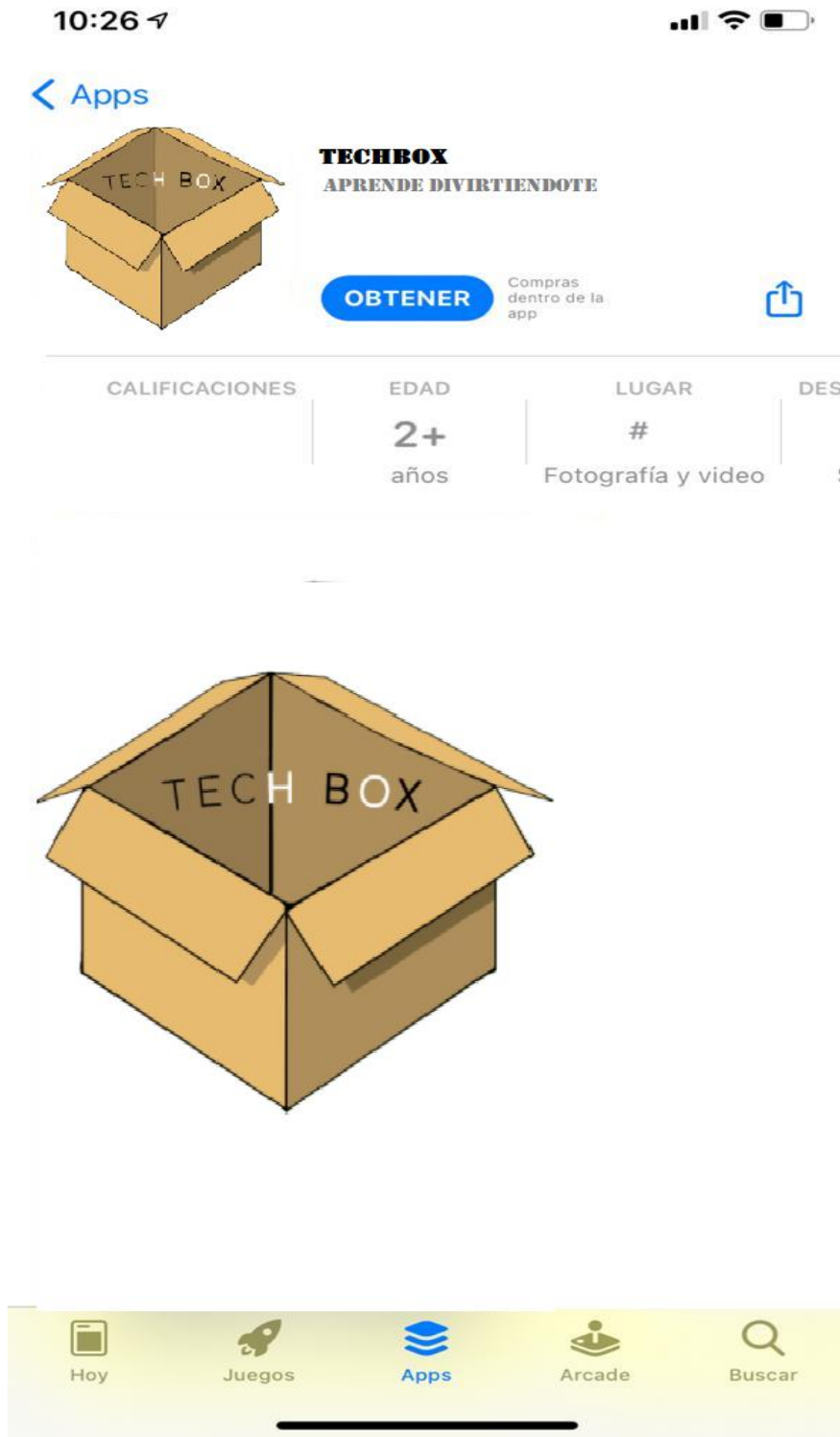


Fig 11. App store de IOS

Brochure



Fig 12. Brochure de la app Tech Box

Ficha técnica

NOTA: La ficha técnica no es auténtica, es sacada de internet y editada con el fin de que el trabajo del proyecto esté completo y realizado.


| | | | |
|---|--|---|--|
|  ALCALDÍA MAYOR DE BOGOTÁ D.C. SECRETARÍA DE INTEGRACIÓN SOCIAL | Proceso: Mantenimiento Y Soporte TIC FICHA TECNICA DE APLICACIONES | | Código: F-TE-005 Versión: 0 Fecha: 14/02/2014 Página: 1 |
| | I. DATOS GENERALES | | |
| | Nombre de la Aplicación | TechBox | |
| | Descripción | Aplicacion para ayudar con el aprendizaje | |
| Servidor | Ninguno | Sistema Operativo | Android, IOS |
| URL de Acceso (Intranet/Internet) | | | |
| Fecha Creación Documento | | | |
| Fecha última Actualización | | | |
| II. REFERENTE FUNCIONAL (Dependencia Usuaría) | | | |
| Nombre: | Brandon Negrete | | |
| Dependencia: | | | |
| E-mail: | Brandon.Negrete@cun.edu.co | Teléfono - Ext. | 3213798543 |
| III. REFERENTE TECNICO (Responsable UFS) | | | |
| Nombre: | Sergio garzon Ortiz | Juan Esteban Gomez Galeano | |
| E-mail: | Sergio.garzon.o@cun.edu.co | Juan.gomezga@cun.edu.co | Teléfono - Ext.: 32022522658 |

Fig 13. Ficha técnica de Tech Box

Fase

La fase en la que se encuentra el producto es en la creación del prototipo, ya que en pocos días vamos a comenzar a trabajar en el código de programación en el lenguaje de C# y en Unity para la aplicación.

Actualmente: El proyecto ha avanzado y se encuentra en testeado mediante un prototipo funcional.

Características del producto o servicio

Para presentar nuestro prototipo elegimos la opción del video, ya que nos permite presentar de una forma más acorde nuestra app por el medio virtual y explicarla.

Características:

1. **Servicio intangible:** Nuestro servicio de aprendizaje por medio de una app es intangible así mismo tampoco se puede poseer de forma individual por eso mismo no creamos un producto sino un servicio.
2. **Un buen servicio amigable:** La app TechBox tiene como finalidad ser sencilla pero entretenida permitiendo brindar así una experiencia agradable para el usuario, nos estamos esforzando para lograrlo.
3. **Posibilidad de queja:** Estamos trabajando en la opción de quejas para los usuarios y una manera cómoda de presentarla ya que no estamos cómodos como se estaba realizando.
4. **Beneficio de aprendizaje:** Al ser una app educativa nos posicionamos por la capacidad de enseñar y que el aprendizaje sea satisfactoriamente aprendido (valga la redundancia) por los usuarios.
5. **Brindar valor económico:** Buscamos que por medio de nuestro servicio los usuarios puedan acceder a mejores posibilidades de trabajo y en consecuencia de mejores sueldos.
6. **Gratis:** Uno de nuestros puntos fuertes es la gratuidad del servicio que estamos ofreciendo permitiendo así un mayor alcance.
7. **Compras in-app:** Al comprar paquetes de aprendizaje dentro de la app nos apoyan directamente y amplía las capacidades y módulos que puede desarrollar cada usuario.

8. **Originalidad:** A pesar de existir más apps de este tipo no abarcan el tema que estamos desarrollando, de esta manera estamos entrando a un mercado prácticamente inexistente.
9. **Para todo público:** Estamos enfocados para que cualquier persona pueda utilizar la app sin mayores inconvenientes, la única barrera actual es el idioma.

Características del prototipo

1. **Alta fidelidad:** Nuestro prototipo presenta una alta fidelidad a la idea original, ya que está plasmado utilizando las técnicas finales para pulir este mismo, es decir está diseñado con un sistema de planificación hecho en un GDD (Game Developer Design) siendo dinámico con el usuario como se pensó en un principio.
2. **Experimental:** Aun así, este prototipo cuenta con una alta fidelidad es un prototipo experimental que nos permite observar y calificar su versatilidad, usabilidad y diseño para determinar su efectividad.
3. **Global:** Además es un prototipo global ya que el prototipo cubre muchas características que serán útiles para el proceso.
4. **Prototipo de animación:** Este prototipo está creado en Unity y está modelado de manera artística, aun así, presenta una funcionalidad real lo presentamos en video ya que es más cómodo detallar su funcionamiento original.
5. **Ejecutabilidad:** El prototipo de TechBox es lo suficiente funcional para realizar pequeñas pruebas en los participantes, sin embargo, es insuficiente para valernos de sus datos actualmente, por esta misma razón se convirtió en un prototipo de animación.
6. **Representación:** Nuestro prototipo representa de forma correcta la idea planteada desde el principio del proyecto, una app interactiva, que permita impartir conocimiento sobre el uso correcto de las herramientas ofimáticas más usadas y su importancia en la actualidad.

7. **40% de emulación como mínimo:** Nos aseguramos de que el prototipo fuera al menos un 40% funcional respecto a las ideas que tenemos a la hora de diseñar la app.

¿Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo?

- **Entorno:** El cliente va a interactuar con el prototipo mediante un entorno virtual por medio de sus Smartphones en sus casas.
- **Acciones:**
 - **Primer contacto:** Se realiza el primer contacto con la app el cual se les pedirá que califiquen el ámbito estético ya que es muy importante a la hora de desarrollar la aplicación final.
 - **Segundo contacto:** En este módulo se pedirá que los usuarios puedan navegar por la app y opinar sobre las pestañas de la tienda y configuración junto a la pantalla principal donde se seleccionan los cursos.
 - **Tercer contacto:** Es esta parte el usuario va a dar la última retroalimentación con respecto a los módulos y su contenido verificando en primer momento si son llamativos y fáciles de “digerir”, gracias a estas retroalimentaciones podemos dirigir el desarrollo del proyecto en diferentes aspectos y mejorar el servicio.

Evidencia del prototipo

Nuestro prototipo no está subido actualmente a ninguna tienda virtual (Play Store o App Stores), así que hicimos un breve video explicativo subido a YouTube.

Aparte se adjuntan imágenes del prototipo.

Importante: Este video solo se puede observar con el link ya que está como no listado por la app.

<https://www.youtube.com/watch?v=0-xqmTH0bLQ>

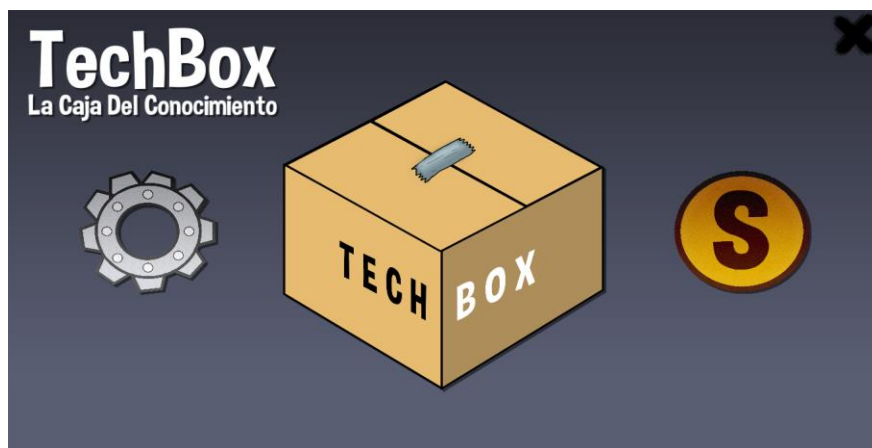


Fig 14. Inicio app TechBox



Fig 15. Tienda app TechBox

Modelo Running Lean

| LIENZO LEAN CANVAS | | | | |
|--|--|--|---|--|
| PROBLEMA | SOLUCION | PROPOSICION DE VALOR UNICA | VENTAJA ESPECIAL | SEGMENTO DE CLIENTE |
| Conocimientos complejos Poco tiempo Cambios tecnológicos que están pasando Alternativas Sesiones cortas | -App de ayuda a las personas - Apoyo de forma divertida -Formación para diferentes empleos METRICAS CLAVE Nuevos usuarios Edades Descargas Comentarios Apoyos | App que apoya el aprendizaje en todos aquellos que la utilicen sin importa la edad. Conocimientos sobre las nuevas tecnologías | Aplicación fomenta el aprendizaje de forma interactiva CANALES Tienda de aplicación de los diferentes dispositivos móviles | Personas que no entiendan mucho sobre las nuevas tecnologías (Early Adopters) Hombre de 50 años que su trabajo es muy anticuado para el nuevo proceso de su empresa |
| ESTRUCTURA DE COSTES | | FLUJO DE INGRESOS | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Servidor • Diseño • Publicidad | | <ul style="list-style-type: none"> • Costos diarios • Anuncios publicitarios • Aportes que nos den los usuarios de la APP • Microtransacciones | | |

Fig 16. Modelo Lean-canva

Validación lean-canvas

La validación de lean-canvas para la creación de la encuesta va ser la proposición por el valor único ya que esta sirve para saber cuál es la diferencia entre nuestra aplicación y la de los demás y cómo ayudamos a las personas que las descarguen y el segmento del cliente para saber cuáles son nuestros clientes ideales ya que podemos saber gracias la encuesta cuales son nuestros clientes ideales y como que tipo de personas van necesitar más la aplicación y cómo vamos a diseñar para que estas personas estén más cómodas al utilizarlo.

Las hipótesis que se realizarán son de manera general para las personas que necesiten más de la aplicación, estas podrían ser: ¿Crees que el manejo adecuado de estos programas pueda verse reflejado en mejores oportunidades laborales? Otra pregunta puede ser cómo ¿Te gustaría

conocer más acerca del Software y Hardware de tu computadora?, estas dos preguntas nos ayudan a conocer lo que las personas desean aprender y cuántas de estas conoces bien de sus equipos de cómputo.

Los stakeholders que se intenta encuestar son aquellas personas que estén entre los 15 a los a 60 años de edad, las personas mayores de edad son las personas que más importancia le van a dar a las aplicaciones ya que están quieren o necesitan aprender más sobre este tema para entretenimiento o para el sustento de su trabajo, o que deseen aprender más sobre las nuevas tecnologías y/o necesiten de ello.

Defina el objetivo de la investigación

Esperamos que por medio de nuestra App educativa logremos conseguir un cambio positivo hacia aquellas personas que tenga contacto con esta misma, brindaremos la oportunidad de que por medio de nuestra app muchas personas puedan superar sus retos en el ámbito de la tecnología con la manipulación de un dispositivo electrónico u programas básicos que se necesiten, mediante determinados test correspondiente a cada uno de los temas a tratar, (software, hardware, ofimática y informática). Cada uno de ellos apoyados de sus diferentes contextos, imágenes y videos que faciliten el conocimiento que pueda obtener el usuario.

Objetivo:

Determinar el nivel de aprendizaje del usuario y conocer su propósito y dedicación para aprender y conocer los temas a tratar en la App. (Encuestas)

Mantener un constante trabajo con la App para adquirir el conocimiento básico, (software, hardware, ofimática y informática) de una manera correcta y completa.

Conocer fortalezas y debilidades con los que cuenta el usuario en el ámbito tecnológico, así conoceremos la forma de aprendizaje que podrá llegar a alcanzar.

Apoyar y corregir errores o miedos que se pueda llegar a tener en el momento de tener una interacción entre el usuario y la App.

“Determine el tipo de Investigación a realizar (cualitativo y cuantitativo)”

El tipo de investigación a realizar por medio de nuestra app es cuantitativo ya que nos permite recabar y analizar datos numéricos en relación a unas determinadas variables, que han sido previamente establecidos, donde tenemos la obtención de una serie de datos comportamiento de una parte de la población, a través de una determinada muestra de la misma.

Todo este tipo de datos obtenidos por medio de métodos como:

- Entrevistas personales.
- Encuestas telefónicas.
- Encuestas por correo.

Obteniendo datos y variables claras acerca de temas y formas de obtener y entender la información a tratar, conociendo si puede ser factible llevar a cabo la idea de negocio o es necesarios cambiar aspectos para llegar a más personas de las esperadas.

Diseñe el Formulario de encuesta, entrevista o focus grupal:

Encuesta con determinadas preguntas adecuadas a los temas a tratar en nuestra app y su beneficio en la actualidad:

<https://forms.gle/kmauLhCBLC9YvXL48>

Determine el tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra que queremos tratar por medio de esta encuesta es de un aproximado de 60 personas sin importar su edad o género, la encuesta se a enviado y realizado tanto por jóvenes de universidades como padres de familia o abuelos de alguno de los jóvenes ya nombrados, tanto así para tener una gran variedad y conocer los datos que nos ofrecen cada una de las personas que la realicen.

Por medio del análisis de datos de una forma global nos damos cuenta que la mayoría de personas tomadas como muestra, en este caso fue de 62, conformada por alumnos de universidades, maestros y padres de familia entre unas edades aproximadas de 17-58 años, donde notamos que para ellos es muy importante en la actualidad conocer la funcionalidad, significados y manejo de los temas a tratar en la app, nos damos cuenta de que por medio de los datos obtenidos les gustaría conocer más acerca de los temas por medio de una app ya que para ellos es lo básico que se debe conocer para tener más oportunidades en una oferta laboral, a continuación conoceremos los porcentajes en cada una de las preguntas realizadas a nuestra muestra:

Pregunta N 1:

¿Entiendes los programas informáticos (Word, Excel, Etc....)?

¿Entiendes los programas informáticos(Word, Excel, Etc..?)

62 respuestas

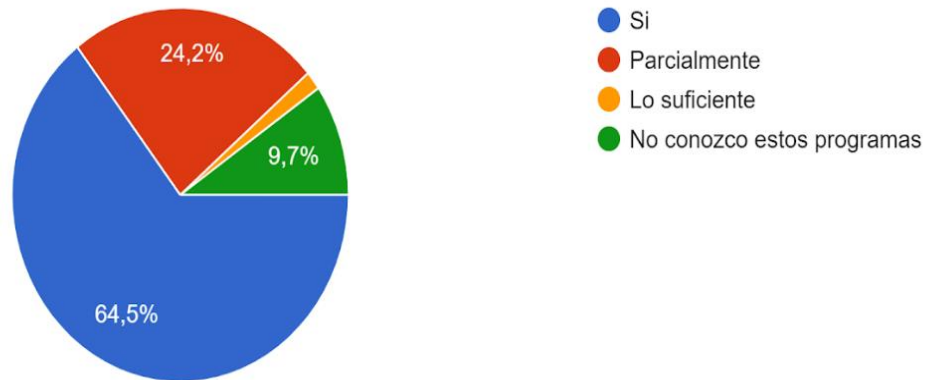


Fig 17. Pregunta número uno de la encuesta

En esta gráfica correspondiente a la pregunta n 1 podemos observar un 89.75% de que los encuestados conocen o entienden ya sea de una forma básica o avanzada los programas informáticos pertenecientes a Office un 9.7% dicen que no conocen estos programas por lo que serían personas a las que les beneficiaría aprender por medio de nuestra app su existencia y su manipulación de forma básica.

Pregunta N 2:

¿Te gustaría aprender más sobre el uso correcto de este tipo de programas?

¿Te gustaría aprender mas sobre el uso correcto de este tipo de programas?

62 respuestas

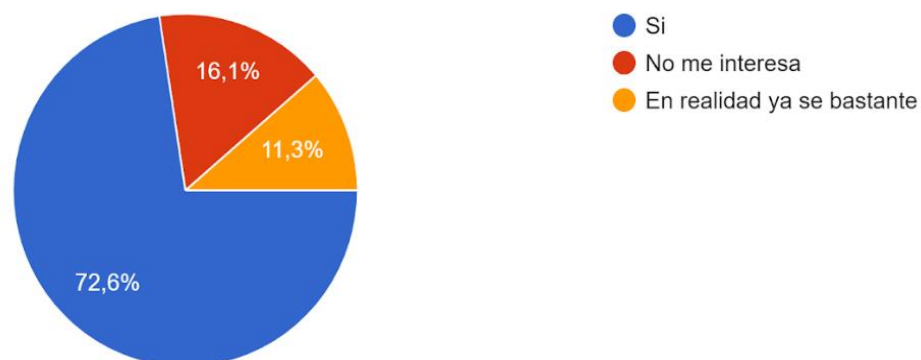


Fig 18. Pregunta número dos de la encuesta

En esta gráfica correspondiente a la pregunta n 2 podemos observar que el 72.6% de las personas desea aprender y conocer más acerca de estos programas nombrados anteriormente dándonos la idea de que este porcentaje podría ser aquellos que desearían aprender junto a nosotros, por otro lado el 21.4% de las personas sientes que ya es suficiente con los conocimientos que cuentan o que simplemente no les interesa o no cuentan con el tiempo para ello.

Pregunta N 3:

¿Crees que en la actualidad son importantes?

¿Crees que en la actualidad son importantes?

62 respuestas

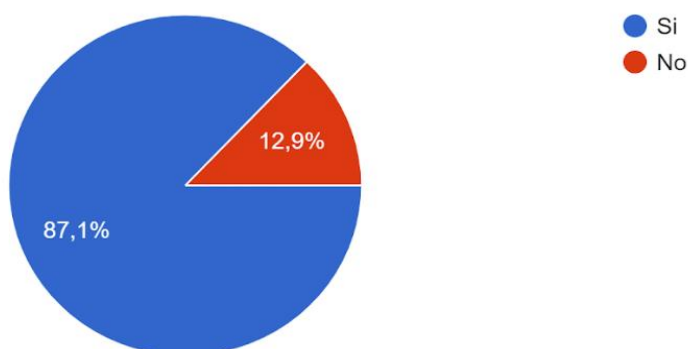


Fig 19. Pregunta número tres de la encuesta

En esta gráfica correspondiente a la pregunta n 3 podemos observar que el 87.1% de las personas consideran que es realmente importante conocer acerca de estos programas su manejo su significado y sobre todo sus ventajas de conocerlos, por otro lado, el 12.9% de las personas consideran que tal vez en su actualidad ya no sean de gran importancia por diferentes razones con las que puedan llegar a contar.

Pregunta N 4:

¿Crees que el manejo adecuado de estos programas pueda verse reflejado en mejores oportunidades laborales?

¿Crees que el manejo adecuado de estos programas pueda verse reflejado en mejores oportunidades laborales?

62 respuestas

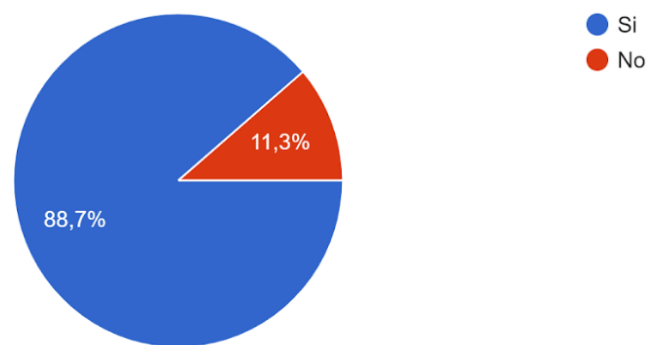


Fig 20. Pregunta número cuatro de la encuesta

En esta gráfica correspondiente a la pregunta n 4 observamos que el 88.7% de las personas consideran que es de gran beneficio y puede obtener más ventajas en las ofertas laborales al conocer y obtener un manejo adecuado de estos programas por lo que sería un porcentaje de personas con el que colaboraremos para llevar adelante nuestra App, por otro lado, el 11.3% de las personas consideran que no se verá reflejado en oportunidades laborales.

Pregunta N 5:

¿Sientes que manejas de forma adecuada tus redes sociales, o puedes aprender más de ellas?

¿Sientes que manejas de forma adecuada tus redes sociales, o puedes aprender mas de ellas?
62 respuestas

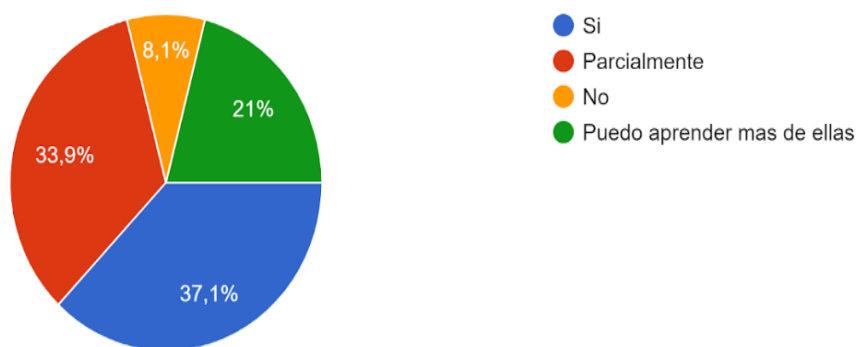


Fig 21. Pregunta número cinco de la encuesta

En esta gráfica correspondiente a la pregunta n 5 observamos un nuevo tema a tratar las redes sociales donde nuestro porcentaje de personas se encuentran muy divididos ya que el 92% de ellos consideran que manejan de forma adecuada sus redes, parcialmente o que pueden aprender más de ellas siendo este el porcentaje más alto con el que colaboraremos en nuestra App, por otro lado el 8.1 de las personas considera que las manejan de forma de ellas y no desean aprender más ya que no las consideran muy importantes en su vida diaria.

Pregunta N 6:

¿Te gustaría aprender más sobre las herramientas por medio de una app móvil?

¿Te gustaría aprender mas sobre las herramientas por medio de una app móvil?
62 respuestas

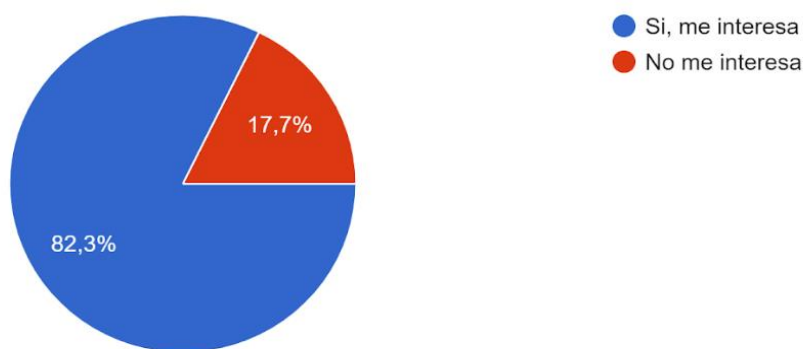


Fig 22. Pregunta número seis de la encuesta

En esta gráfica correspondiente a la pregunta N 6 observamos que el 82.3% de las personas desean aprender acerca de estos temas por medio de una App por lo que nos encontramos con un amplio número de personas que desearían obtener esta información de una manera distinta, por otro lado, el 17,7% de las personas no les interesa o no sean aprender sobre estas herramientas por medio de una app móvil.

Pregunta N 7:

¿Si la app fuera de paga, pagarías?

¿Si la app fuera de paga, pagarías?

62 respuestas

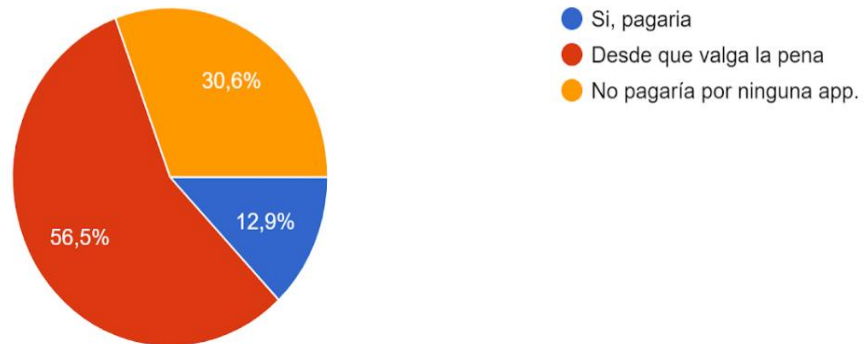


Fig 23. Pregunta número siete de la encuesta

En esta gráfica correspondiente a la pregunta n 7 observamos que el 69.4% de las personas pagarían por una App móvil, pero se encuentra dividido en un 56.5% que pagarían solo si vale la pena si ofrece un beneficio a cambio ya sea de conocimiento u oportunidades que les ayudaran en sus vidas, el 30.6% no pagarían por ninguna app móvil porque consideran que pueden obtener los mismos beneficios de una manera gratuita.

Pregunta N 8:

Si fuera gratis, ¿Apoyarías a la compañía mediante micro transacciones o donaciones?

Si fuera gratis, ¿Apoyarías a la compañía mediante micro transacciones o donaciones?

60 respuestas

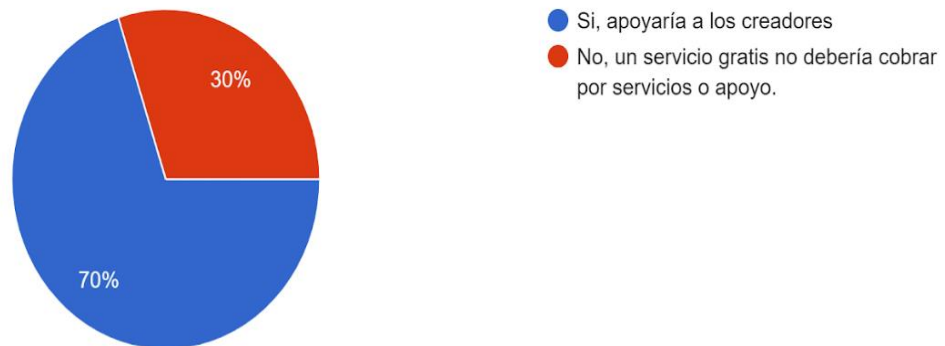


Fig 24. Pregunta número ocho de la encuesta

En esta gráfica correspondiente a la pregunta n 8 observamos cómo un 70% de las personas encuestadas dicen que apoyan a los creadores a pesar de ser una App gratis por lo que se contará con una opción de donaciones donde recibiremos lo que se nos desee dar por nuestro servicio prestado, por otro lado, el 30% de las personas dicen que no apoyaran con donaciones ya que es un servicio gratis, siendo comprensible su respuesta.

Pregunta N 9:

¿Entendemos el Hardware y Software de tu computadora?

¿Entiendes del Hardware y Software de tu computadora?

62 respuestas

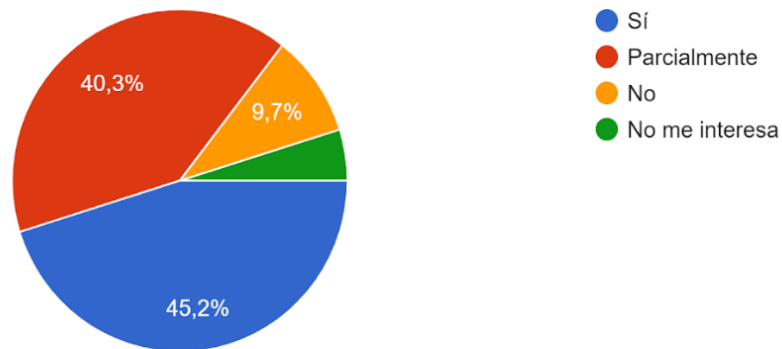


Fig 25. Pregunta número nueve de la encuesta

En esta gráfica correspondiente a la pregunta n 9 observamos otro tema a tratar por medio de nuestra App donde nos damos cuenta que el 85.5% de las personas dan a conocer que conocen, o parcialmente conocer sobre el temas siendo el mayor porcentaje nos damos cuenta que serían personas a las que se les puede enseñar acerca de este tema, por otro lado el 14.5% de las personas no conocen del tema o simplemente no les interesa, podemos tomar el 9.7% como aquellas personas que no conocen del tema pero desean conocer y entender aumentando el porcentaje de personas interesadas.

Pregunta N 10:

¿Te gustaría conocer más acerca del Software y Hardware de tu computadora?

¿Te gustaría conocer más acerca del Software y Hardware de tu computadora?
61 respuestas

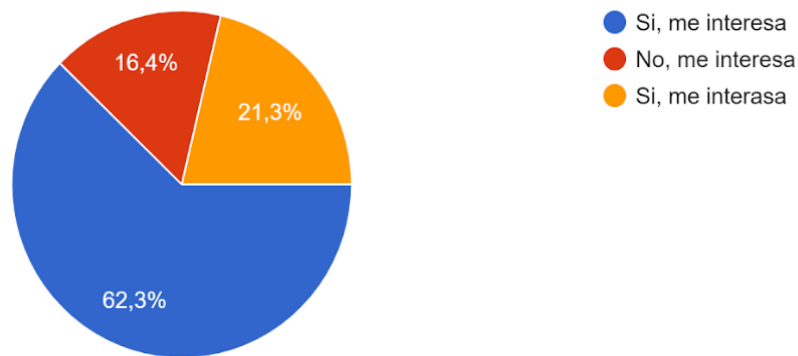


Fig 26. Pregunta número diez de la encuesta

En esta gráfica correspondiente a la pregunta n 10 observamos como el 83.6% de las personas encuestadas desean aprender y conocer más acerca del tema ya sea para aumentar su conocimiento o para obtener beneficios acerca de estos temas, por otro lado, el 16.4% no les interesa aprender ni conocer nada acerca de este tema siendo personas con las que es muy difícil que interaccionen con nuestra aplicación.

Conclusiones:

Contrariamente a lo que habíamos pensado responder a las primeras preguntas fue complicado, entender cómo la tecnología afecta a nuestras vidas desde varios aspectos fue una de las primeras incógnitas que queríamos resolver, a pesar de existir numerosos estudios queríamos experimentarlo por nuestros medios, por suerte el desarrollo de nuestro prototipo fue el camino para entender un poco más acerca de esta cuestión planteada.

Seguidamente en el desarrollo del proyecto observamos y aprendimos muchas maneras de crear ideas, definir las, plasmarlas y poder hacer algo con tantas herramientas brindadas hacia nosotros, es interesante observar que la dificultad radica para nosotros en cómo esclarecer la manera de juntarlo todo y aun así, creemos que faltó comprender más sobre todo lo plasmado.

Ahora, ¿podimos crear algo que permita enseñar y entender el uso correcto de algunas herramientas ofimáticas en la actualidad?, un tanto confuso para nosotros esclarecer y diluir la información recabada, pero no imposible. Después de revisar nuestro prototipo y ver su reacción podemos decir que falta mejorar el concepto, es funcional y explica además de dejar en evidencia el camino largo que se necesita recorrer antes de que llegue a ser nuestro modelo ideal, algo que realmente funcione.

Como punto final definimos el interés por nuestro proyecto, la encuesta lo muestra y aunque sería más confiable si el número de muestra fuera más grande los resultados actuales son suficientes para dirigir el proyecto hacia el rumbo correcto.

Lecciones aprendidas:

Por medio de este proyecto hemos logrado aprender y mejorar la manipulación de programas como Photoshop, unity, lenguaje de C# así profundizando en cada uno de ellos para realizar un manejo adecuado en la app ya creada es nuestro proyecto.

Aprendimos que el conocimiento de las actuales y nuevas tecnologías es muy necesario para comprender y entender muchas situaciones por las que debemos pasar, la tecnología se a convertido en uno de los mejores aliados de las personas ya sea para su trabajo estudio o simplemente para entretenimiento por lo que es muy necesario conocer tan solo lo básico.

Por medio de nuestra encuesta aprendemos y conocemos la opinión que tienen nuestros usuarios acerca de los temas a tratar, que piensan acerca de aprender por medio de una app y sobre todo si sienten la necesidad de aprender acerca de estos temas tratados.

Referencias:

(¿Pueden las aplicaciones educativas de los dispositivos móviles ayudar al desarrollo de las inteligencias múltiples?, 03-04-2014)

¿Pueden las aplicaciones educativas de los dispositivos móviles ayudar al desarrollo de las inteligencias múltiples? (03-04-2014). *EduTec (Revista Electronica de Tecnologia Educativa)*, Pag 1-20.

(09 de 01 de 2020). Obtenido de <https://www.empresaactual.com/tipos-empresa-por-tamano/>

(10 de 01 de 2020). Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos29/comportamiento->

(27 de 03 de 2020). Obtenido de <https://www.cia.gov/library/publications/the-world->

(12 de 04 de 2020). Obtenido de <https://es.wikipedia.org/wiki/Preguntados>

(17 de 04 de 2020). Obtenido de <https://forum.duolingo.com/comment/6758701/Que-es-Duolingo>

(05 de 05 de 2020). Obtenido de <https://www.5fuerzasdeporter.com/poder-de-negociacion-de-los->

(12 de 06 de 2020). Obtenido de <https://www.5fuerzasdeporter.com/poder-de-negociacion-de-los->

(20 de 06 de 2020). Obtenido de <https://cuidadores.unir.net/informacion/actualidad/2224-como-es-la-personalidad-de-una-persona-mayor>

(27 de 06 de 2020). Obtenido de <https://www.trecebits.com/2018/09/30/cinco-aplicaciones-para-los-amantes-de-la-cultura/>

(12 de 07 de 2020). Obtenido de <http://www.periodismo.com/2014/04/04/que-es-quizup/>

(16 de 07 de 2020). Obtenido de

<https://triviacrack.help.etermax.com/hc/es/articles/360024505633--Qué-es-preguntados->

Vittone, J. C. (2013). *Diseñando apps para móviles*. Version 1.1.