



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA PLATAFORMA WEB
QUE PERMITA LA BUSQUEDA DE EMPRESAS (TU.BE)

MERY YOLANDA MOLINA ROBERTO
JOSE MOISES TELLEZ FLORIDO
JUAN DIEGO RODRIGUEZ MARTINEZ

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ DC

2017



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA PLATAFORMA WEB
QUE PERMITA LA BUSQUEDA DE EMPRESAS (TU.BE)

MERY YOLANDA MILINA ROBERTO
JOSE MOISES TELLEZ FLORIDO
JUAN DIEGO RODRIGUEZ MARTINEZ

TRABAJO DE GRADO PARA OBTENER EL TÍTULO DE TÉCNICO PROFESIONAL EN
LOGÍSTICA DE COMERCIO EXTERIOR

DOCENTE: RAFAEL ALBERTO GALVIS GARZON

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ DC

2017

ACEPTACIÓN

DEDICATORIAS

A mi señor el compasivo el misericordioso DIOS, a mis padres, a mi hermana que me han
dado la fuerza y el apoyo para seguir adelante

AGRADECIMIENTOS

Doy gracias a dios por permitirme estar hoy a qui. Quiero agradecerle a cada docente que he tenido, que, gracias a su granito de arena en mí, hoy presente este proyecto, a mi familia por haberme formado y que gracias a ellos soy el hombre que soy, a mis amigos compañeros los quiero a todos muchas gracias...

CONTENIDO

RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
PREGUNTA	4
JUSTIFICACIÓN	4
OBJETIVO GENERAL	5
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
MATRIZ DE PERFILACIÓN DE CLIENTES	6
Identificación de las necesidades del stakeholder	6
Identificación de beneficios y expectativas	6
Identificación de soluciones actuales	6
Análisis de inconformidades	7
Análisis de frustraciones	7
Análisis de limitaciones	7
Criterio escogido	7
Mercado	8
Segmentación de mercado	8
VALIDACIÓN DE MERCADO	11
Determinar la necesidad de la investigación	11
Establecer los objetivos de la investigación	11
Identificar la información que se va a recolectar	11
ENTREVISTA	12
ANALISIS DE INFORMACION	16
FACTIBILIDAD	17
PROTOTIPO	17
Descripción	17
FICHA TECNICA	18

MATRIZ ESTRATÉGICA	22
Identidad estratégica	22
Futuro preferido	22
VALORES	22
Ubicación:	22
Aporte social	22
Adquisición	22
ANÁLISIS DE PESTEL	22
Factor político	22
Factor Económico	23
Factor Social	23
Factor Tecnológico	23
Factores jurídicos	23
Factores Ambientales	24
FUERZAS DE POTER	24
.....	26
CONCLUSIONES	27
BIBLIOGRAFIA	28

LISTA DE TABLAS

TABLA 1 ENTREVISTA	13
TABLA 2 FICHA TÉCNICA	19
TABLA 3 DOFA	26

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 ESTABLECIMIENTOS SEGUROS	14
FIGURA 2 CAMPOS DE TECNOLOGIA	14
FIGURA 3 VISISTARIA LA PAGINA WEB	14
FIGURA 4 INFORMACION MOVIL DE LOCALIZACION	14
FIGURA 5 MANIPULACION DE HERRAMIENTAS DE BUSQUEDA	14
FIGURA 6 APLICACION SIMILAR	14
FIGURA 7 VISITA PAGINAS DE EMPLEO	15
FIGURA 8 SON UTILES LAS APP DE GEORREFERENCIA	15
FIGURA 9 DESCARGARIA ESTA APP	15
FIGURA 10 RECOMENDARIA LA APP	15
FIGURA 11 ES LA LLAMATIVA LA APP	15
FIGURA 12 ESTARIA DISPUESTO A PAGAR	15
FIGURA 13 ES INNOVADORA LA APP	16
FIGURA 14 SABE LLEGAR A LOS SITIOS	16
FIGURA 15 UTILO O NO UTIL	16
FIGURA 16 PROTOTIPO	17
FIGURA 17 PROTOTIPO DE APP	20
FIGURA 18 PROTOTIPO PAGINA DE APP	20
FIGURA 19 PROTOTIPO DE APP -MUESTRA	21

RESUMEN

El presente proyecto pretende contribuir al desarrollo del país mediante procesos viables que permitan el crecimiento económico de las empresas, a través de los módulos informáticos se nos da, un plan de negocios estable, queremos lograr un mejor desempeño, optimizar, agilizar los procesos y canales de distribución.

Garantizando así un mejor manejo de la información que se ha venido recolectando a través de base de datos de la cámara de comercio, internet.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se encaminará a la creación de una plataforma web (aplicación) que permita la búsqueda de empresas, en un rango determinado partiendo desde la ubicación de la persona; permitirá ver todas las empresas que estén en el sector, funcionara como una georreferencia de lo que se quiere hallar.

nos proponemos llegar al mercado con nuevas estrategias que impacten, buscamos del mercado tecnológico una fuente rentable de ingresos y que sirva de vital importancia en el desarrollo económico de Colombia

partimos desde el desarrollo del pentágono de perfilación de clientes cuyo autor es Steve Gary blank, queremos buscar una validación adecuada en los perfiles de consumo de los clientes, nos proponemos esta metodología para buscar una viabilidad de herramientas que permitan el hallazgo adecuado de los clientes

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Buscamos un desarrollo tecnológico en la búsqueda de empresas para así facilitar el crecimiento de estas, nos hemos dado de cuenta que el mercado tecnológico de las (app) tiene grandes beneficios y cosas positivas a su favor, una de estas, es que en el presente el negocio de la (app) es tan rentable como una inversión en la bolsa, buscamos una forma fácil a la hora de buscar una empresa, el mercado de hoy es líder en E-COMERCE, y en el desarrollo de aplicaciones móviles, se busca llegar a posicionarse en el mercado de app y así formar parte de PLAY STORE, buscando llegar, hacer conocidos; también por ser innovador es este sistema.

PREGUNTA

¿Por qué es tema y cuáles serían las condiciones y métodos que utilizar para llevar a cabo el estudio de factibilidad que permitir la creación de una plataforma web?

JUSTIFICACIÓN

Este tema merece una investigación, porque vemos posibilidades de desarrollo económico en el mercado de las aplicaciones, se observa una demanda que a un no ha sido sufragada; se enfoca este estudio en estadísticas del mercado, que permitan predecir el comportamiento de este.

Poseemos una convicción de ser los números los primeros en este campo, gracias a este estudio se pueden crear bases reales para el inicio de un posible negocio; pretendemos buscar ayuda y asesoramiento en fuentes gubernamentales como LA CAMARA DE COMERCIO, Ministerio De Comercio, Industria Y Turismo MinCIT, todo esto en materia de negocios electrónicos, Se espera que sea beneficioso y nos abra una ventana al mercado mundial de las aplicaciones.

Considerando que la corporación unificada nacional de educación superior CUN, ha implementado como modelo la creación de negocio de los estudiantes, es importante la investigación y el aporte que como estudiantes podemos dar a la sociedad, por tal razón a través de los proyectos de investigación, se pretende optimizar el trabajo que se realiza en el campo de negocios informáticos, con la construcción del estudio de factibilidad para la creación de una plataforma web que permita la búsqueda de empresas (tu.be). En él se va a reforzar todos los conocimientos adquiridos hasta la actualidad, y que serán complementados con la práctica en el desarrollo de este estudio

Atravez de este estudio concluiremos las necesidades de los clientes y que producto desean

Con esta investigación desarrollaremos una estructura funcional de un plan de negocio para la creación de una aplicación de búsqueda de empresas

OBJETIVO GENERAL

estudio de factibilidad para la creación de una plataforma web que permita la búsqueda de empresas

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ crear un sitio de búsqueda donde toda persona pueda buscar las empresas que hay en el sector
- ✓ desarrollar una manera fácil de búsqueda
- ✓ ser reconocido en el mercado de las aplicaciones
- ✓ conocer los distintos tipos de canales de distribución

MATRIZ DE PERFILACIÓN DE CLIENTES

Identificación de las necesidades del stakeholder

- No existe ninguna aplicación que busque empresas desde su georreferencia
- Son muy pocas las aplicaciones que se especialicen en la prestación de su servicio a través de su georreferencia

Hipótesis

En el mercado de hoy, encontramos pocas aplicaciones que manejan el modelo de georreferencia y queremos desarrollar una aplicación que supla la necesidad de encontrar una empresa o negocio de forma sencilla

Identificación de beneficios y expectativas

- Aportar a la sociedad un sistema que les facilite la búsqueda y ubicación de una empresa o negocio en su momento
- Posicionarnos en un mercado de aplicaciones
- Proporcionaremos Seguridad, Velocidad y Comodidad
- Búsqueda de un producto o servicio

Hipótesis

Las aplicaciones de hoy generan grandes ganancias partiendo de ideas innovadoras que suplen necesidades básicas

Identificación de soluciones actuales

Pocas aplicaciones usan este método y solo sirve para buscar una empresa o negocio en particular

Hipótesis

Daremos soluciones a nuestros clientes, de forma rápida sencilla y veloz; sin ponerlos a desgastar su tiempo

Análisis de inconformidades

- La competencia
- La caída de plataformas
- Calidad

Hipótesis

El uso de aplicación de negocios está cambiando la forma en que veíamos los negocios y la forma en que los hacíamos

Análisis de frustraciones

- Que sea lenta la aplicación
- Que sea costosa para algunos clientes
- Que en algunos móviles la aplicación sea muy pesada

Hipótesis

Las empresas que o sociedades que no logran publicarse o darse a conocer están destinadas al suicidio y al olvido

Análisis de limitaciones

- Presupuesto
- Falta de acceso a las redes

Hipótesis

Las estadísticas muestran que a cada minuto se descargan 100 mil aplicaciones en el mundo

Criterio escogido

- Su fácil manejo
- accesibilidad económica
- información completa y detallada

hipótesis

Diseñar una plataforma virtual que sirva para la búsqueda de una empresa o negocio y nos ayude con las necesidades que tienen nuestros clientes en su momento

Mercado

Tam mercado total o direccionado: las aplicaciones de georreferencia solo buscan una cosa a la vez

Sam mercado que podemos servir: a Bogotá y a las empresas para su búsqueda

Som mercado que podemos conseguir: mercado de geolocalización

Hipótesis

se gana más dinero creando una aplicación innovadora, que en la bolsa de valores

Segmentación de mercado

1) geográfico

área de distribución del producto

- ciudad de Bogotá DC

diferencias culturales

- acto para todos

movilidad geográfica

- georreferencia

2) demográfico

edad

- 18 años en adelante

Sexo

- Masculino
- Femenino

Nivel de educación

- Toda persona

Clase social

- estrato 1
- estrato 2
- estrato 3
- estrato 4,5 y 6

estado

- soltero
- casado
- estudiante
- trabajadores

3. Psicológico

personalidad

- toda clase de personalidad

Estilo de percepción

- Visual

4. estilo de vida

Grupos de referencia

- Personas del común.

Roles sociales

- Profesores
- Padres
- Trabajadores
- Estudiantes

5. uso del producto

Frecuencia de uso para un producto

- Consumo diario

Lealtad de la marca

- Tener influencia real en la vida y consumo diario de nuestros clientes

Actitudes hacia el producto

- Una aplicación sencilla y fácil de usar

6. Beneficios del producto

Rendimientos o prestaciones esperadas

- Búsqueda eficaz

Necesidades cubiertas por el producto

- Búsqueda de empresas y filtro de ellas
- App al alcance de todos

Percepciones de marca

- Llamativa e innovadora
- Tiene innovación

Satisfacción.

- Ayudar a las personas a ubicarse
- Personalización de búsqueda

- Ahorro de tiempo

VALIDACIÓN DE MERCADO

Determinar la necesidad de la investigación

Gracias a la tecnología hasta el día de hoy, podemos realizar tareas cotidianas como es la búsqueda de información, hemos determinado plantear una aplicación móvil que nos guíe y nos ayude con la búsqueda de la mayoría de establecimientos de comercio, ya sean microempresas o empresas de grandes superficies, además de la información detallada, por las empresas para la búsqueda de empleo e información de sus productos o servicios.

Establecer los objetivos de la investigación

Los objetivos de la investigación: social, administrativo y económico

- **Social:** satisfacer la necesidad de nuestro consumidor por medio de nuestra aplicación móvil.
- **Administrativa:** mantener la aplicación actualizada y ayudar a las empresas con publicidad.
- **Económica:** determinar las pérdidas y ganancias de nuestra aplicación en el mercado digital

El objetivo principal es promocionar información útil para la identificación y solución de las necesidades de nuestros clientes, así como para la toma de decisiones adecuadas en el momento oportuno y preciso.

Identificar la información que se va a recolectar

Ya con la principal información tendremos una visión más detallada de esta aplicación y su necesidad que cubrirá

ENTREVISTA

NOMBRE _____

EDAD _____

TELÉFONO _____

1. considera que a los establecimientos que frecuenta son seguros
2. considera que las empresas deberían abrir sus campos por medio de tecnologías
3. visitaría la página web del establecimiento
4. con que frecuencia busca información con el móvil para llegar a algún lugar
5. conoce usted una aplicación similar
6. usted sabe manipular las diferentes herramientas para la búsqueda geográfica de un lugar determinado
7. visita paginas para la búsqueda de empleo
8. que es lo mejor y lo peor de las aplicaciones de georreferencia
9. cuanto está dispuesto a pagar por una aplicación de estas
10. en su opinión estaría interesado en descargar o adquirir una aplicación, que le de opciones diferentes de establecimientos comerciales a los que frecuenta
11. en su opinión cree que nuestra aplicación sea llamativa para la población
12. recomendaría esta aplicación a sus amigos y o familiares
13. cuál es la categoría, de mayor frecuencia y preferencia por usted
14. le ha parecido innovador este producto
15. cómo calificaría la aplicación, si útil, no útil

ENTREVISTA - ANALISIS FINAL

PREGUNTA	RESPUESTA A 1	RESPUESTA A 2	TOTAL ENCUESTADOS
1. considera que a los establecimientos que frecuenta son seguros	si	no	100%
	60%	40%	
2. considera que las empresas deberían abrir sus campos por medio de tecnologías	si	no	100%
	100%	0%	
3. visitaría la página web del establecimiento	si	no	100%
	90%	10%	
4. con que frecuencia busca información con el móvil para llegar a algún lugar	si	no	100%
	50%	50%	
5. conoce usted una aplicación similar	si	no	100%
	60%	40%	
6. usted sabe manipular las diferentes herramientas para la búsqueda geográfica de un lugar determinado	si	no	100%
	70%	30%	
7. visita paginas para la búsqueda de empleo	Si	no	100%
	85%	15%	
8. cree usted que las app de georreferencia son utiles	Si	no	100%
	97%	3%	
9. estaria dispuesto a pagar por una aplicación de estas	Si	no	100%
	90%	10%	
10. en su opinión estaría interesado en descargar o adquirir una aplicación, que le de opciones diferentes de	Si	no	100%
	95%	5%	
11. en su opinión cree que nuestra aplicación sea llamativa para la población	Si	no	100%
	70%	30%	
12. recomendaría esta aplicación a sus amigos y o familiares	si	no	100%
	80%	20%	
sabe llegar a sitios usted que nunca a visitado, sin pedir ayuda	si	no	100%
	90%	10%	
14. le ha parecido innovador este producto	si	no	100%
	95%	5%	
15. como calificaría la app, si util, o no	si	no	100%

util	96%	4%	
------	-----	----	--

Tabla 1 entrevista



figura 5 establecimientos seguros

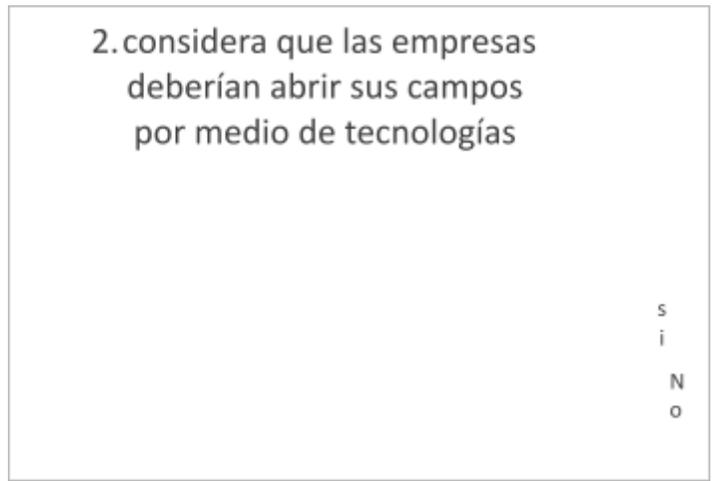


figura 6 campos de tecnología

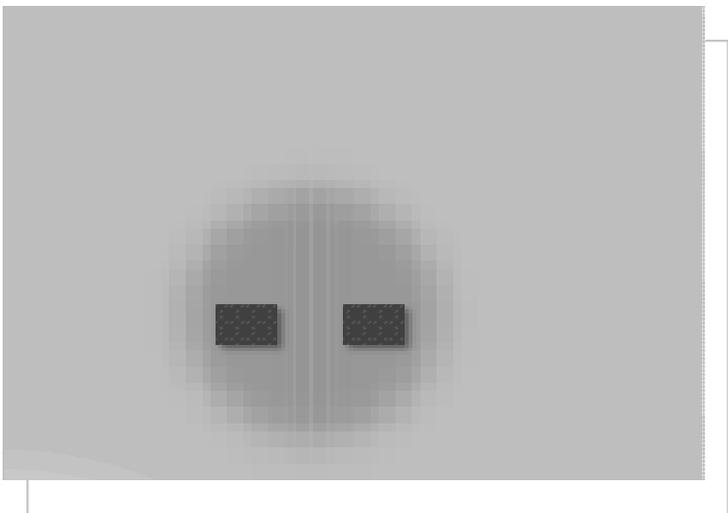


figura 4 visitaría la página web

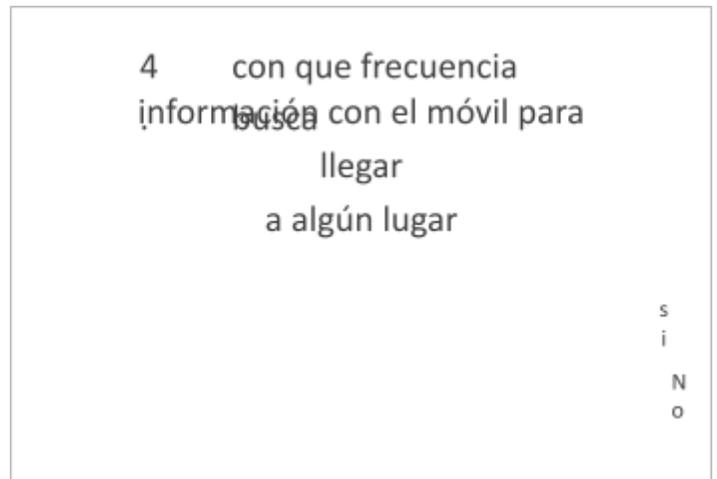


figura 3 información móvil de localización

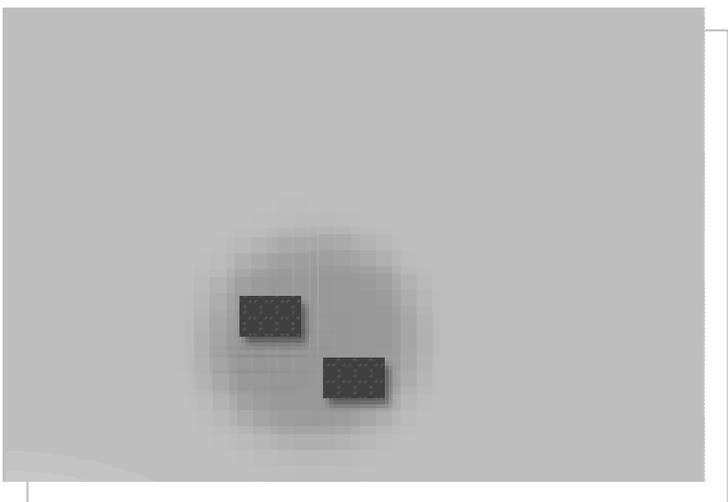


figura 2 manipulación de herramientas de búsqueda

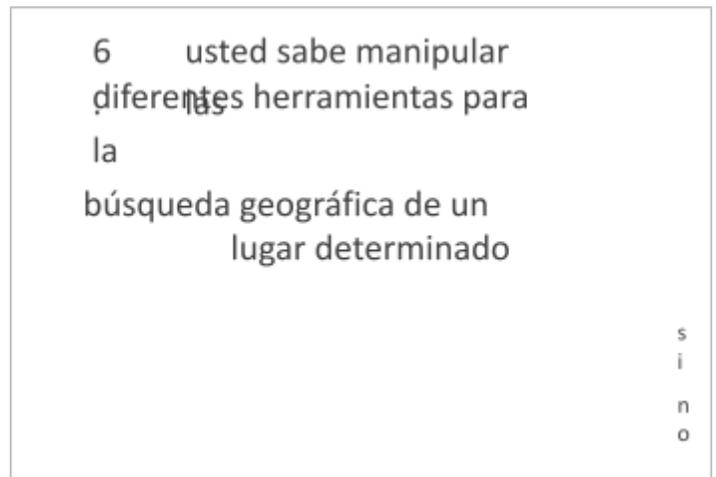


figura 1 aplicación similar

7. visita paginas para la búsqueda de empleo

S
i
N
o

figura 8 visita páginas de empleo

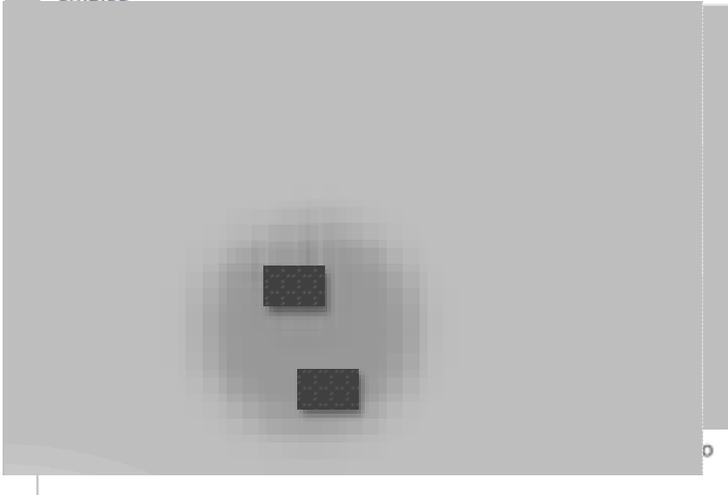


figura 10 descargaría esta aplicación

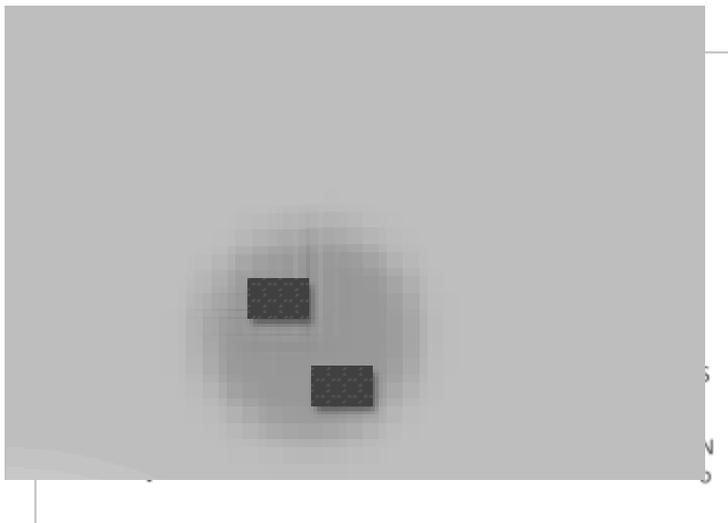


figura 12 es la llamativa la aplicación

8. cree usted que las aplicaciones de georreferencia son útiles

S
i
N
o

figura 7 son útiles las aplicaciones de georreferencia

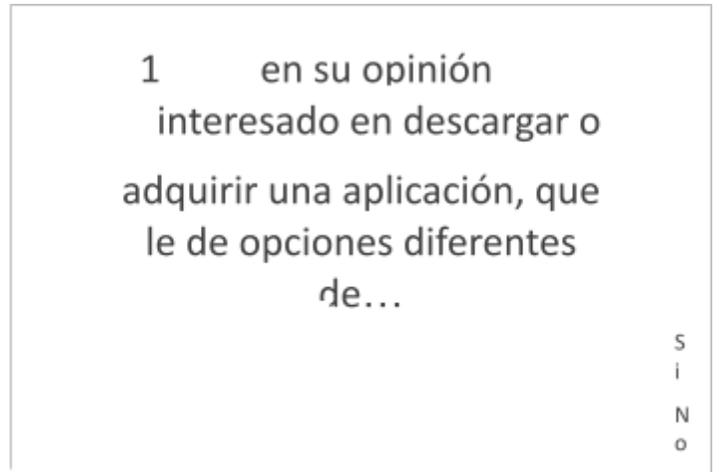


figura 9 recomendaría la aplicación

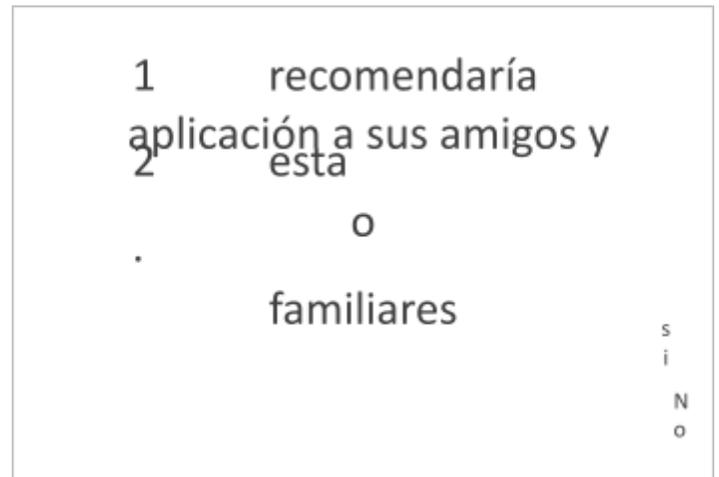


figura 11 estaría dispuesto a pagar

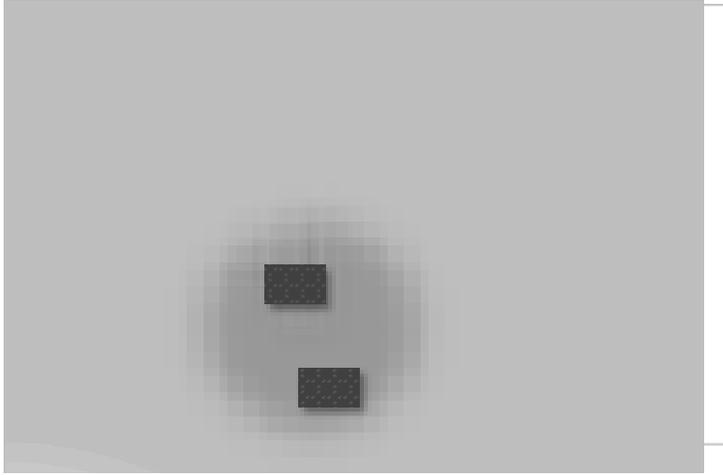


figura 14 sabe llegar a los sitios

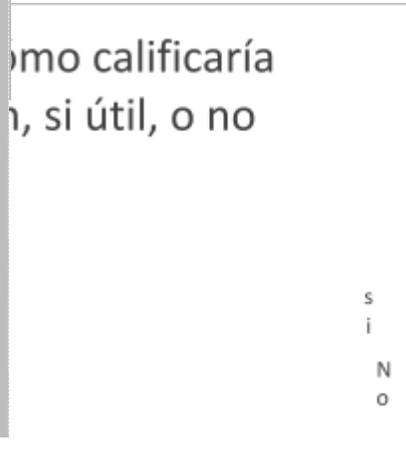
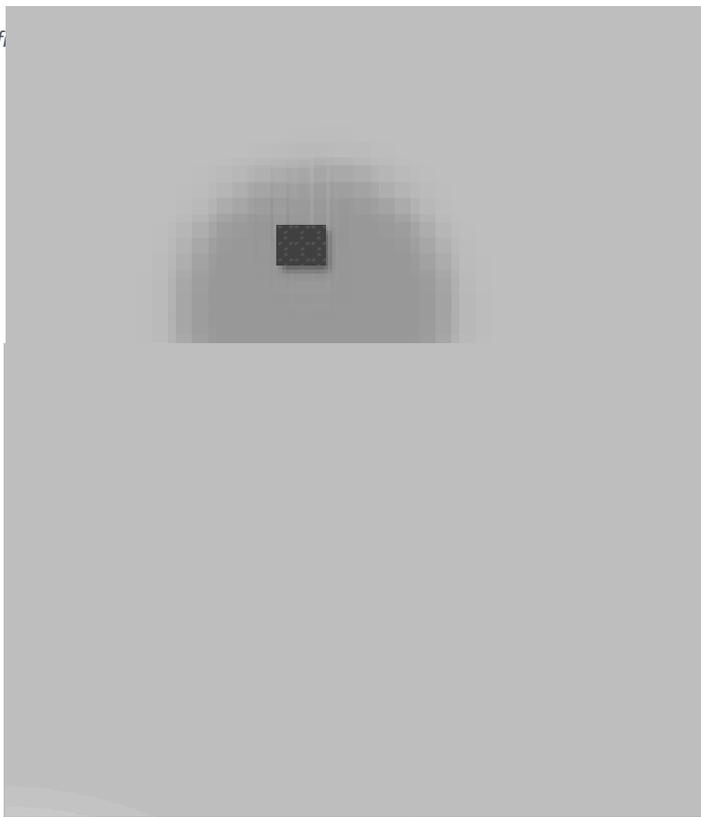


figura 15 útil o no útil

ANALISIS DE INFORMACION

Al terminar este proceso de recolección de datos, podemos concluir las siguientes afirmaciones que comprueban que este proyecto tiene esperanza de convertirse en algo cierto

FACTIBILIDAD

- ✓ el mercado de hoy nos da la posibilidad de ofrecer un servicio que facilite la vida de las personas, el 97% de las personas encuestadas afirman que la georreferencia es de utilidad
- ✓ podemos verificar gracias a las encuestas que el 90% de las personas usualmente buscan con anterioridad información de un lugar en el cual comprarán o dispondrán un servicio
- ✓ el 95% de personas encuestas afirman que descargarían esta aplicación si estuviera ya en tiendas de descarga
- ✓ el 90% de encuestados se les dificulta encontrar lugares, direcciones y establecimientos, y les toca pasar por la obligación de preguntar por ellos

PROTOTIPO

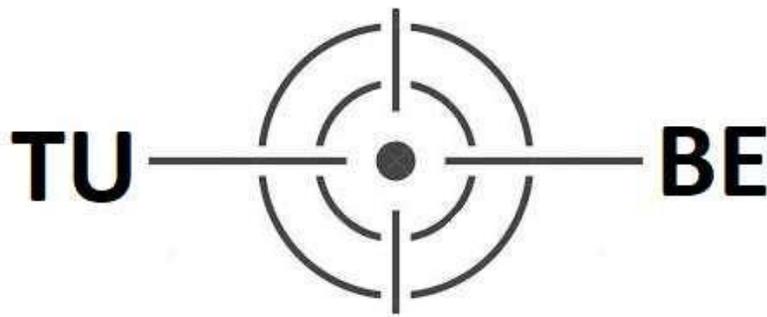


figura 16 prototipo

Descripción

La aplicación tu.be tiene como por objetivo principal la búsqueda de empresas partiendo desde un rango determinado, te buscara cualquier tipo de microempresa, pequeñas y medianas empresas, y las grandes empresas. Funciona principalmente basado en la

georreferencia que es la forma en la cual utilizamos mapas como coordenadas y posteriormente se asigna una ubicación de manera espacial, para luego situarse en un punto determinado. en esta aplicación se podrá filtrar por tipo de actividad y así, que aparezcan todas las que cumplan los criterios escogidos.

Esta aplicación te mostrara como llegar a qué lugar escogido, te dirá cuál es el promedio de tiempo y la distancia que gastaría en llegar, te mostrara una foto del lugar; allí podrás dar clic y te lleva a un enlace donde muestra los datos principales de entidad. Y tendrá un externo donde te llevará a la página principal de aquella entidad.

FICHA TECNICA

DATOS GENERALES			
Nombre de la Aplicación	Tu.be		
Descripción	Aplicación para búsqueda de empresas		
Servidor	Microsoft	Sistema Operativo	Android
URL de Acceso (Intranet/Internet)	https://apps.tube		
REFERENTE TECNICO (Responsable UFS)			
Nombre: soporte técnico.tu.be			
E-mail: soporte. App/ tu.be		Teléfono – Ext: 3594402	
DATOS BÁSICOS APLICACIÓN			
Tipo de aplicación:	web		
Código ejecutado en el cliente:	java		
Código ejecutado en el servidor:	Java.net		
¿Requiere base de datos?	Si		
¿Utiliza Manejador de Reportes	Reportin services		

DATOS GENERALES		
¿Interactúa con otra aplicación?	Google.maps Bolsas de empleo	
Observaciones:		
REQUERIMIENTOS DE SOFTWARE PARA EL SERVIDOR		
DE SISTEMA OPERATIVO		
Tipo	Versión/Distribución	Arquitectura
Windows	2016	64 bits
DE APLICACIÓN		
Lenguaje/Servicio	Versión	Bibliotecas
castellana	2016	No aplica
DE BASE DE DATOS		
Manejador	Versión	Puerto
DataBase Management System (DBMS)	2016	HTTP (servidor Web)
REQUERIMIENTOS DE HARDWARE PARA EL SERVIDOR		
Tipo	Características	
Procesador	Graphics Processing	
Memoria	1 giga	
Espacio en disco	350 megas	

Tabla 2 ficha técnica

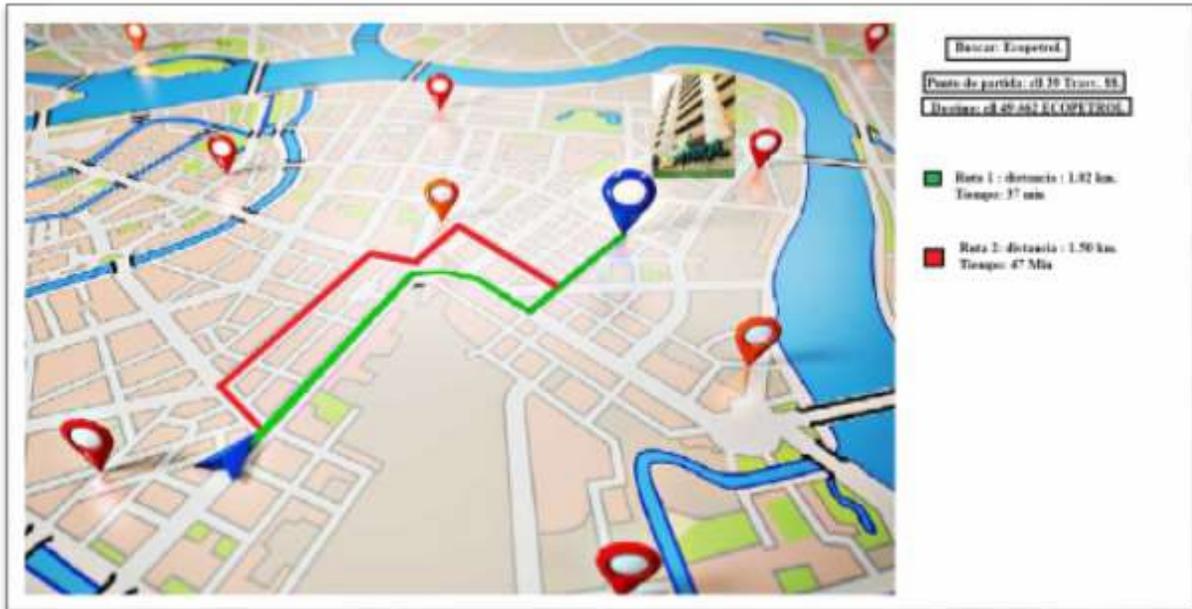
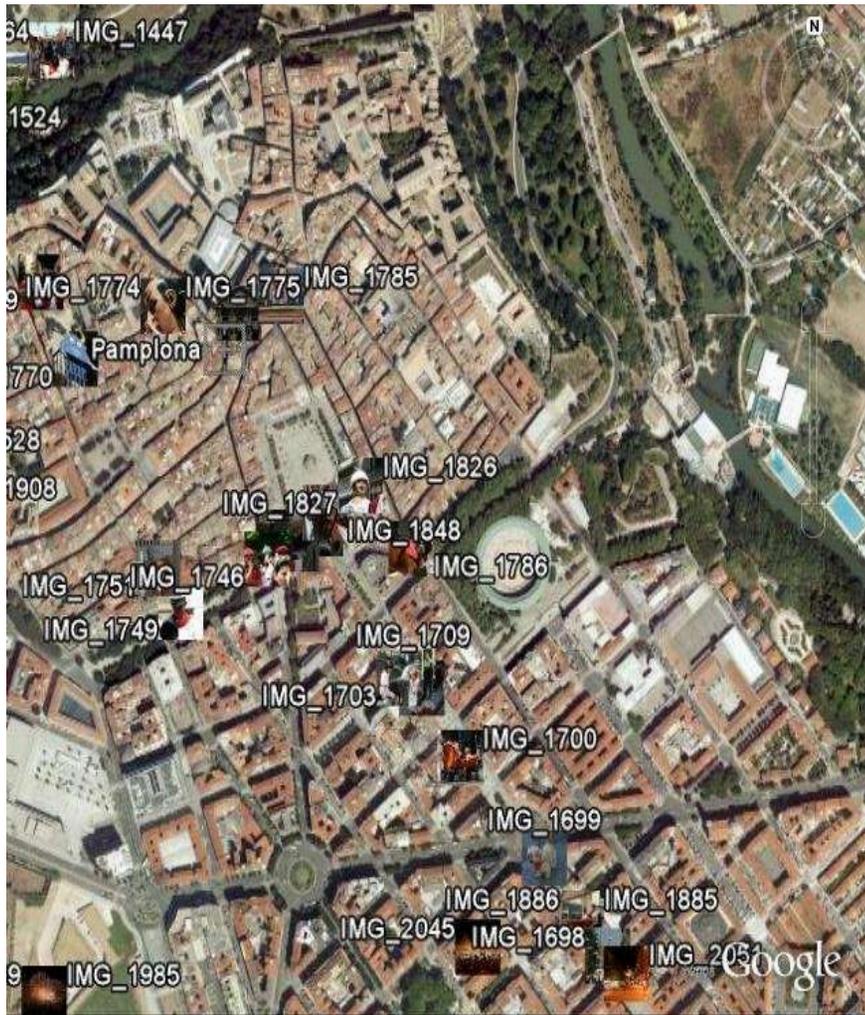


figura 17 prototipo de aplicación

ECOPETROL.

<p>CONTACTENOS</p> <p>TEL :456 3454 EXT 45 DIR: CALLE 45 3 # 56-78 EMAIL: eco1o_34@ecopetrol.com</p>	<p>TRABAJA CON NOSOTROS</p> <p>TEL: 7657787 DIR: CR 56 # 67-89 EMAIL: talento humeco@eco.co</p>	<p>ENLACE EXTERNO</p> <p>www.Ecopetrol.com.co</p>
---	--	---

figura 18 prototipo página de aplicación



SELECCIONE RANGO

SELECCIONE ACTIVIDAD ECONOMICA A BUSCAR ★

TODAS LA EMPRESAS A BUSCAR EN EL SECTOS

BUSCAR RUTA

BUSCAR POR DIRECCION ESCRIBA DIRECCION

BUSCAR POR OTRA CATEGORIA PARQUES

- EDIFICIOS
- CALLES PRINCIPALES SITIO
- TURISTICO OTROS

figura 19 prototipo de aplicación -muestra

MATRIZ ESTRATÉGICA

Identidad estratégica

La razón de ser del negocio es el servicio de búsqueda de un establecimiento, lo que hacemos es brindar una plataforma virtual a muy bajo costo para la identificación, búsqueda, y adquisición de un establecimiento o producto específico, para aquellas personas que necesitan ubicación y no se guían por otros métodos como los son las direcciones residenciales, nuestra aplicación brinda un mapa amplio con GPS para la ubicación indicada sin perdida, lo que nos diferencia de otras aplicaciones es la rápida ubicación y adquisición de productos, además de brindar información del establecimiento de comercio, y vacantes de empleo.

Futuro preferido

Queremos ver nuestro negocio como una aplicación visual al futuro y por eso se adecua a las tecnologías, fidelización a nuestros clientes y expandir nuestros campos internacionalmente.

VALORES

Ubicación: El cliente se guía y puede buscar el establecimiento de comercio.

Aporte social: El cliente sin empleo, puede utilizar nuestra aplicación para la búsqueda de empleo.

Adquisición: El cliente puede adquirir productos por medio del link externo de los establecimientos de comercio, y puntuar según el servicio o producto prestado o adquirido.

ANÁLISIS DE PESTEL:

Factor político

La razón que políticamente hablando afecta nuestro negocio, es la privatización de algunos de los establecimientos de comercio, se debe realizar la inscripción frente a la cámara de comercio para que tengan legalidad y no incurrir a una falta grave e ilegal de establecimientos piratas que puedan afectar a nuestros clientes.

Factor Económico

La razón que económicamente hablando afecta nuestro negocio, es la poca accesibilidad a internet o adquisición de un móvil para la descarga de la aplicación. Ya que adquirir nuestra aplicación no es muy costosa.

Factor Social

La razón que socialmente hablando afecta nuestro negocio, es la distinción de clases sociales, ya que la clase social más elevada tiene más acceso a nuestra aplicación con muchos más beneficios que otra clase social más baja.

Factor Tecnológico

Es nuestro fuerte ya que brindamos una estabilidad y sin pérdida de red para que no se caiga ni sufra daños nuestra plataforma.

Factores jurídicos

Existen leyes para realizar y prestar un buen servicio, por medio de métodos tecnológicos.

Es interés del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) la salvaguardia de la privacidad de la información personal del Usuario obtenida a través del Sitio Web, para lo cual se compromete a adoptar una política de confidencialidad de acuerdo con lo que se establece a continuación:

El Usuario reconoce que el ingreso de información personal, lo realiza de manera voluntaria y ante la solicitud de requerimientos específicos por el MINISTERIO TIC para realizar un trámite, presentar una queja o reclamo, o para acceder a los mecanismos interactivos.

El Usuario acepta que a través del registro en el Sitio Web, el MINISTERIO TIC recoge datos personales, los cuales no se cederán a terceros sin su conocimiento.

La recolección y tratamiento automatizado de los datos personales, como consecuencia de la navegación y/o registro por el Sitio Web tiene como finalidades las detalladas a continuación: (i) la adecuada gestión y administración de los servicios ofrecidos en el Sitio Web, en los que el Usuario decida darse de alta, utilizar o contratar; (ii) el estudio cuantitativo y cualitativo de las visitas y de la utilización de los servicios por parte de los usuarios; (iii) el envío por medios tradicionales y electrónicos de información relacionados con el MINISTERIO TIC y de cualquier otro proyecto del MINISTERIO TIC, sus programas y sus entidades adscritas y vinculadas; (iv) poder tramitar servicios de gobierno en línea.

Factores Ambientales

No podemos hallar una razón por la que este factor afecte nuestro negocio ya que no se desperdicia ni desprende residuos que dañen al medio ambiente, sin embargo, haremos campañas de concientización para cuidar y respetar la vida de la tierra.

FUERZAS DE POTER

1. **Amenaza ante nuevos competidores:** Si bien se sabe el aspecto en torno al mercado de aplicaciones tecnológicas es muy trascendido y apetecido, y abra más competencia que de servicios de búsqueda de información, estaremos preparados ya que fidelizaremos a nuestros clientes con una gran plataforma web y que se distinga de las demás con más de tres servicios prestados y un aporte social como los es la búsqueda de empleo.

2. **El poder de la negociación:** Nuestros proveedores son las empresas registradas en nuestra aplicación, ya que ellos abastecen el mapa para la búsqueda, para nuestros clientes además le brindamos buena publicidad y links externos para adquisición de sus productos, a cambio les pedimos legitimidad y libros de comercio al día.

3. **Negociar los compradores:** Brindar el mejor servicio es nuestro lema, debemos aprovechar la oferta para que nuestros clientes se sientan cómodos con nuestra aplicación, además de informar si alguno de los negocios registrados y cercanos ofrece una promoción que pueda interesar a nuestro cliente.

4. Tras las demás aplicaciones que utilizan la búsqueda de establecimientos o direcciones, más económicas y en más plataformas de compras de productos, nosotros nos veríamos afectados, pero gracias a nuestra amplia plataforma daremos a conocer a nuestros clientes los diferentes servicios y así fidelizar a nuestros clientes.

5. **La rivalidad con los competidores:** Esta rivalidad puede traer:
 - Que existan una cantidad de competidores más grande y que todos estén equilibrados.
 - Que el crecimiento de la industria sea mucho más lento.
 - Que los costos y el almacenamiento sean más elevados.
 - Que el producto no llegue a los clientes o no pueda diferenciar realmente su utilidad.
 - Que se tengan que buscar nuevas estrategias con costes mucho más elevados.
 - Que el mercado se sature
 - Que existan competidores muy diversos

<p style="text-align: center;">ANALISIS DOFA APLICACIÓN</p> 	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>no hay limites geograficos, ni horarios reduccion de costos publicitarios esta al alcance de todos fuerte impacto agilidad en operaciones reduccion de presupuesto de personal reduccion de costos para el cliente estrategias dinamicas entre proveedor y cliente</p>	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <p>hackers informaticos plagio en nuestras operaciones Caida de la plataforma peligro de ser absorbido por otra marca quedarse en cierto nivel, y no poder avanzar</p>
<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS FO</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS FA</p>
<p>poco presupuesto para este proyecto a favor la ley, que apoya el emprendimiento uso adecuado de datos innovacion georreferencial ganancias atravez de publicidad en nuestra app no hay competencia</p>	<p>expansión de nuestro catalogo posibles nuevos clientes acoplar nuevos servicios</p>	<p>cccontratar expertos en proteccion en web la ley a favor</p>
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS DO</p>	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIAS DA</p>
<p>los clientes manejan poco la georreferencia poco se maneja las herramientas informaticas innexperiencia en este negocio personas mayores no manejan la tecnologia</p>	<p>darcos a conocer en redes sociales crear un espacio de interaccion con clientes</p>	<p>no lograr las metas trazadas</p>

Tabla 3 dofa

CONCLUSIONES

- ✓ Se pudo concluir una segmentación adecuada
- ✓ Se pudo concluir una aceptación de parte de nuestros clientes hacia la aplicación
- ✓ Según este estudio podemos evidenciar que esta aplicación, es factible por su creación, también que cumple con parámetros estables de una idea de negocio rentable
- ✓ Pudimos observar las necesidades que tienen y que exigen los clientes
- ✓ Hallamos un nicho de mercado el cual no se ha explotado
- ✓ Gracias a este estudio observamos una fuerte necesidades y que se atribuye a una demanda que es el de la ubicación
- ✓ Encontramos las debilidades que posee nuestra aplicación, nos ha servido para ir la perfeccionando a medida que crece la tecnología, el mercado y nuevas exigencias
- ✓ se pudo concluir las bases de esta inversión

BIBLIOGRAFIA

- ROBERTO ESPINOZA. (2013). SEGMENTACION DE MERCADO. 17/11/2017, de ROBERTO ESPINOZA Sitio web:
<http://robertoespinosa.es/2013/09/17/segmentacion-de-mercado-concepto-y-enfoque/>
- Muñiz González, Rafael. (2014). Marketing en el Siglo XXI. 5ª Edición. 17/11/2017, de cursosespeciales.files.wordpress.com Sitio web:
<https://cursosespeciales.files.wordpress.com/2011/07/3-3-marketing-en-el-siglo-xxi.pdf>
- ENLACE FICHA TECNICA
https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:yJd_P2hmmyYJ:https://www.santafe.gov.ar/index.php/web/content/download/64336/311875/+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=co
- IMÁGENES DE ECOPETROL
https://www.google.com.co/search?q=IMAGENES+DE+ECOPETROL&rlz=1C1SAVO_enCO661CO661&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjGjlaHvMbXAhXLVxoKHTCcBy4Q_AUICigB&biw=1242&bih=579#imgrc=XRiCKFg0jagLrM: