

**CORPORACIÓN UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR**  
**CUN**

**Asignatura**

Opción de grado I

**Creación de empresa**

Designprint

**Presenta**

Angie Nathaly Campos Parra

Daniel David Rojas Ponce

**Docente**

Andrés Fernando Ruge

## Contenido

1. Introducción.....	3
2. Tema.....	4
3. Problema o necesidad.....	4
4. Descripción del problema.....	4
5. Objetivo general.....	4
6. Objetivos específicos.....	5
7. Descripción usuario.....	5
8. Desarrollo del pentágono.....	6
8.1. <i>Necesidades</i> .....	7
8.2. <i>Beneficios</i> .....	8
8.3. <i>Soluciones</i> .....	9
8.4. <i>Frustraciones</i> .....	10
8.5. <i>Mercado</i> .....	11
9. Justificación.....	12
10. Referencias.....	13

## Introducción

En Bogotá, la vida urbana es bastante agitada, debido a que es una ciudad grande y en constante producción laboral, siempre hay algo que hacer, esto se debe a que muchos trabajos son muy exigentes y con un horario muy laborioso que excede las 8 horas reglamentarias, muchas de estas personas son estudiantes universitarios, los cuales siempre deben administrar su tiempo con la universidad y el trabajo, pero en ciertas ocasiones se les hace muy complicado cumplir con las dos tareas.

Es evidente que muchos estudiantes no tienen tiempo para cumplir con sus trabajos cotidianos, las razones pueden ser muchas, la principal, trabajan y estudian lo que no les permite cumplir a cabalidad en su quehacer de formación.

“Hoy en día, las empresas ya no basan su estrategia en simples economías de escala, en donde el marketing share constituía años atrás, un índice de éxito; sino más bien, las empresas reconocen que el éxito consiste en nuevas ideas, donde el **know-how**, se considera la materia prima de los nuevos emprendedores, ya que es el conocimiento el que genera el valor sobre la innovación.” afirman: *Christian Montenegro y Rosario Muñoz*. Este proyecto está encaminado a la creación de un servicio que permita a los estudiantes acercarse a un centro de impresión para obtener sus trabajos. Estudiantes que necesiten cierta facilidad de presentar en físico proyectos o trabajos sin tener que ir hasta el centro de impresiones.

La propuesta de desingprint, es que los estudiantes sepan que cuentan con un equipo especializado que está dispuesto a solucionar dudas y ayudar a que la adaptación a ese ritmo de vida sea menos difícil, utilizando herramientas informáticas y tecnología accesible, para ayudar al estudiante con la impresión de sus múltiples trabajos, y que esta no sea la razón para que más

adelante les genera temor, insatisfacción y desmotivación y así perder materias por no tener sus obligaciones impresas, aduciendo falta de tiempo.

### **Tema**

Creación de empresa de diseño gráfico la cual tenga la posibilidad de imprimir y entregar documentos en físico.

### **Problema o necesidad**

¿Cómo ayudar a personas con poca disponibilidad de tiempo a la impresión y presentación de trabajos o proyectos en físico mediante la creación de una empresa?

### **Descripción del problema**

El problema principal, es la falta de disponibilidad de tiempo que poseen los estudiantes universitarios. que no puedan dirigirse a un centro de impresión para obtener su documento en físico.

### **Objetivo general**

Hacer entregas en físico, de trabajos tales como: escritos, libros, ensayos, entre otros trabajos aplicados al diseño gráfico.

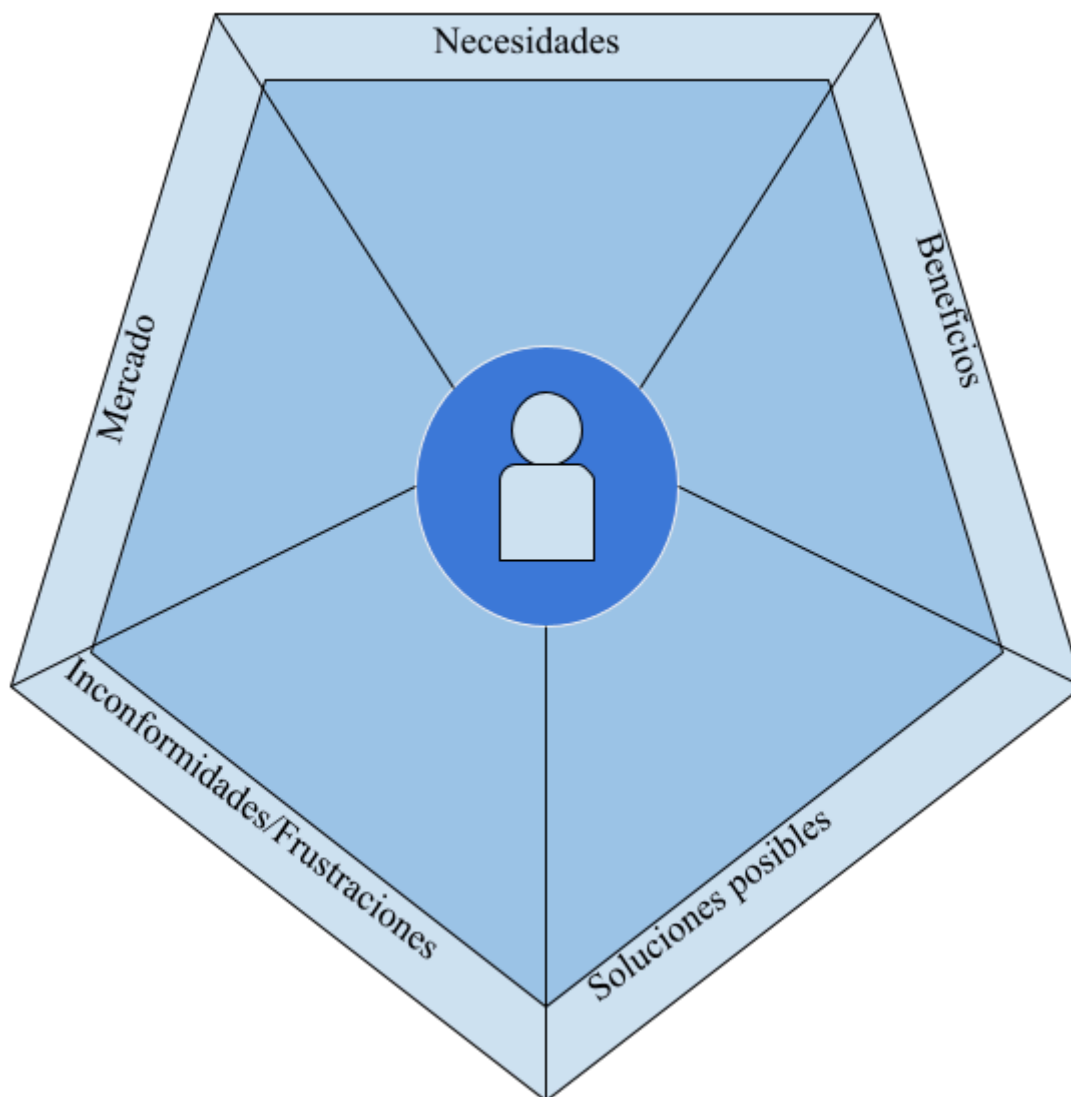
### **Objetivos específicos**

- Crear accesibilidad al envío de trabajos por medio vía telefónica o digital (internet).
- Prestar un servicio domiciliario, el cual acercará su trabajo impreso donde él se encuentre.
- Modificar el documento por petición del cliente
- Facilitar al usuario el envío y la entrega de trabajos o proyectos.
- El usuario podrá disponer vía telefónica o de internet, la solicitud de sus trabajos o proyectos, facilitándole así la disponibilidad de tiempo para sus envíos.

### **Descripción usuario**

Hombres y mujeres de 17 a 30 años, que sean universitarios en el sector del centro de la ciudad de Bogotá, siendo estratos de 3 a 6.

## Desarrollo del pentágono



## 1. *Necesidades*

En esta parte del pentágono, se pretende identificar las necesidades que se desean suplir.

Para esto existen ciertos parámetros enunciados en el pentágono que nos ayudarán a identificarlos.

### **Preguntas Clave:**

- a. *¿Cuáles son las necesidades por las cuales sus clientes están comprando sus principales soluciones?*
  - Las necesidades que presentan las personas que buscan este servicio de la empresa, son individuos que presentan muy poca disponibilidad de tiempo para mandar a hacer sus trabajos que requieran de diseño y entregas en físico.
- b. *¿Qué verbo representa la acción?*
  - Solicitar, diseñar, imprimir.
- c. *¿Bajo qué contexto se da?*
  - La necesidad estará presente cuando el cliente tenga inconvenientes al momento de solicitar algún tipo de trabajo para realizar e imprimir, ya sea por falta de tiempo o de cómo acercarse a la empresa.
  - Personas con poca disponibilidad de tiempo, que requieran una presentación adecuada para la entrega de trabajos o proyectos en físico.

## 2. *Beneficios*

En esta parte del pentágono, se pretende identificar los posibles beneficios que pueda recibir el cliente teniendo en cuenta las necesidades que se establecieron en el punto anterior, con el fin de obtener un resultado positivo a las expectativas de la persona que requiera el servicio de la empresa.

### **Preguntas Clave:**

*a. ¿Cuál es la principal razón por la que está tratando de resolver la tarea/necesidad/deseo?*

- La principal razón es permitir que el usuario se le facilite el envío de trabajos y así mismo, si el lo requiere, ofrecerle un servicio domiciliario, el cual se hará la entrega de su trabajo en el lugar donde esté.

*b. ¿Qué metas o indicadores debe cumplir al final del ejercicio?*

- Se pretende que la empresa, mediante la solución al problema que se ha planteado, sea reconocida por su particularidad de facilitarle a las personas la entrega de sus trabajos impresos, y así mismo volverla una empresa exitosa gracias a los servicio que esta ofrece

*c. ¿Cuáles son los beneficios de desempeño o emocionales que busca alcanzar (seguridad, comodidad, velocidad, costos...)?*

- Se busca que sus servicios sean eficaces, confiables, seguros y de alta calidad.
- Facilitar al usuario el envío y la entrega de trabajos o proyectos.
- El usuario podrá disponer vía telefónica o de internet, la solicitud de sus trabajos o proyectos, facilitándole así la disponibilidad de tiempo para sus envíos.



- Una vez realizada la solicitud del usuario, éste la podrá recibir de manera directa y segura desde la comodidad del lugar en el que se encuentre.
- Antes de recibir el producto, se enviara muestras vía correo electrónico, donde el usuario podrá ver y realizar cambios de su producto o la confirmación de este.

### 3. *Soluciones*

Actualmente las personas deben disponer de tiempo para ir a diversas instalaciones de la ciudad, se cree que para dar una solución a la facilidad de presentar trabajos o proyectos en físico, lo más eficaz es hacer uso del teléfono o del internet, evitando así que el usuario deba gastar más tiempo yendo a la empresa una y otra vez por una solicitud que se le presente.

#### **Preguntas Clave:**

a. *¿Qué soluciones compran o contratan actualmente?*

- Es importante que la empresa dentro de sus instalaciones tenga la maquinaria que produzca los productos a solicitar, tales como impresoras, plotter, computadores, teléfonos, servicios públicos (luz, internet y agua), etc.

b. *¿A través de qué canales los adquieren o conocen de la solución?*

- Los usuario podrán obtener esta solución vía telefónica o virtual (mediante correos electrónicos)

c. *¿Cuál es la solución principal para escoger esta solución?*

- La principal solución que debe tener un usuario para obtener una solución a su problema es contactar a la empresa por medio de los canales establecidos en el punto anterior, para así empezar a realizar su solicitud.

d. *¿Qué criterios se han tenido en cuenta para tomar esta solución?*

- El principal criterio que se tomó, fue la falta de tiempo de diversos universitarios, pues hay ocasiones en las que se presentan inconvenientes y les es imposible realizar e imprimir sus trabajos o proyectos, y así mismo no hacer la entrega de estos.

e. *¿Cuánto dinero está invirtiendo en ellos?*

Aproximadamente cerca de \$10.000.000

#### **4. Frustraciones**

Para este punto del pentágono, hay que tener en cuenta las posibles frustraciones que se puedan presentar, las cuales afectaran las soluciones de nuestra propuesta de valor.

#### **Preguntas Clave:**

a. *¿Qué le resulta frustrante de las soluciones actuales?*

- Una posible frustración para esta idea de empresa, es que la misma no cuente con los presupuestos suficientes para empezar a surgir y así mismo que sea desconocida por muchos usuarios evitando así que esta surja

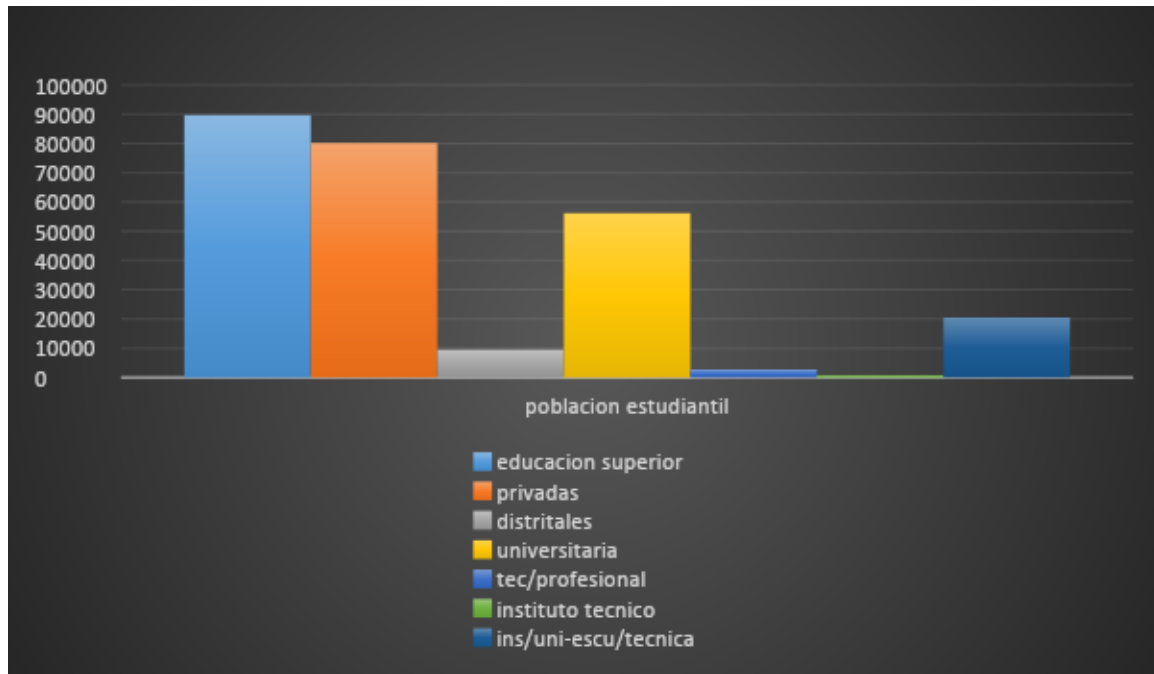
b. *¿Qué inconformidades presenta respecto a la solución o el proceso que se lleva a cabo actualmente?*

- Puede existir que el usuario sea impuntual al momento de pagar el servicio brindado, y por ende no se le haga entrega de este hasta que cancele el costo, generando así posibles pérdidas para la empresa.

c. *¿Qué objeciones podría presentar a la hora de conocer mi propuesta de valor?*

- Puede pasar que para el cliente los precios sean un poco elevados, pues en ocasiones habrán costos extras.

## 5. Mercado



### Preguntas Clave:

a. *¿cuento es el mercado estimado?*

El mercado estimado será de 89.669 estudiantes

b. *¿existen aspectos demográficos, socioeconómicos relevantes para calcular el tamaño del segmento de mercado atender?*

Los aspectos demográficos son: estudiantes universitarios que cursen las carreras enfocadas a algún tipo de diseño.

- c. *¿existen aspectos de comportamiento o contexto relevantes para calcular el tamaño del segmento?*

Personas con integridad y responsabilidad en cuanto sus trabajos.

## 9. **Justificación.**

Según una publicación llamada “Diseñadores Gráficos emprendedores creativos” (2015) por *Mgtr. Christian Montenegro y Mgtr. Rosario Muñoz* afirman:” El diseño gráfico se ha convertido en la solución de muchos problemas de comunicación, colaborando en diferentes plataformas y medios, sobre todo en los llamados medios digitales, los cuales se popularizan cada día más, haciendo indispensable su utilización.” lo cual nos lleva en este proyecto a la idea de crear una empresa encaminada a este tema, pues en el diario vivir se ha evidenciado que el diseño gráfico ha sido una herramienta útil para el entorno en el que vivimos, y aunque todo se ha vuelto digital, los trabajos y entregas de proyectos aún requieren una presentación en físico.

Las empresas de diseño normalmente realizan lo trabajos pedidos dentro de sus instalaciones, pero las persona deben dirigirse a ellas para mandar a hacer sus peticiones y así mismo recogerlas, y esto es una problemática en varias ocasiones, pues las personas se encuentran con un horario bastante intenso y en ocasiones se presentan muchas dificultades para acercarse a instalaciones de impresión y diseño, lo cual se quiere suplir esta necesidad.

**REFERENCIAS**

*Christian Montenegro y Rosario Muñoz; sobre el diseños gráficos emprendedores creativos*

<https://bloglandivariano.wordpress.com/2015/05/22/disenadores-graficos-emprendedores-creativos/>

Población estudiantil; matriculados 2015

<http://www.mineducacion.gov.co/sistemasdeinformacion/1735/w3-article-212400.html>