

Proyecto VideoSecurity

Sebastián Lemos Aristizabal

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN.  
Negocios Internacionales.  
Opción de Grado 2  
Grupo: 10116  
Octubre 2017

## Proyecto VideoSecurity

Trabajo de Opción de Grado realizado con el objetivo de crear una aplicación que represente una solución a la inseguridad que hay actualmente en el país, planteando una idea innovadora, ambiciosa y a la vez realista que sea de un uso práctico para el público y satisfaga las necesidades del mismo al menor costo posible.

Presentado A:  
Silva José

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN  
Opción de Grado 2  
Negocios Internacionales  
Bogotá  
Noviembre 2017

## JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo se enfocará en el análisis de la inseguridad en Bogotá, ya que, debido a esta problemática, los residentes se han visto en la necesidad de invertir parte de sus ingresos en el pago de seguridad privada lo cual aumenta sus costos de manera desbordante.

Así el presente trabajo permitirá desarrollar una nueva herramienta que busca disminuir los costos de seguridad adaptándose a la necesidad del cliente.

## Tabla de contenido

<b>MATRIZ ESTRATEGICA</b> .....	5
Descripcion idea .....	5
Mision.....	5
Visión.....	5
<b>VALORES CORPORATIVOS</b> .....	6
<b>ANALISIS 4 P</b> .....	7
<b>MODELO ENCUESTA</b> .....	8
<b>TABULACION ENCUESTAS</b> .....	9
<b>PERFILACION CLIENTES</b> .....	10
<b>PROTOTIPO</b> .....	13
<b>CONCLUSIONES</b> .....	14
<b>CIBERGRAFIA</b> .....	15

# MATRIZ ESTRATEGICA

## DESCRIPCIÓN IDEA

El presente trabajo comprende el estudio de una de las problemáticas que afectan a la sociedad que es la inseguridad. Atiende el planteamiento de una nueva aplicación de servicios diseñada no solo para mejorar esta problemática en las viviendas de los usuarios que la adquieran, sino que adicionalmente les permita tener una mejor calidad de vida.

## MISION

Suministrar un servicio de Vigilancia Privada de manera integral con fácil acceso para quien lo necesite, basada en las necesidades de nuestros clientes para así garantizar la disminución del riesgo y tener una proyección de liderar a nivel Nacional.

## VISION

Para el año 2020 este proyecto será el líder en servicios de Vigilancia Privada posicionada en el mercado social y urbano brindando soluciones integrales a sus clientes complementando con su operación a través de medios tecnológicos.

## VALORES CORPORATIVOS

**EFICACIA:** Contar con personal profesional para generar en los clientes la confianza de ser escuchados para ofrecer una mayor satisfacción en el cliente y hacerlo sentir seguro con nuestro servicio.

**CONFIANZA:** La confianza es nuestro principal compromiso con los clientes, ya que serán ellos quienes nos abran las puertas de sus hogares para ofrecerles una amplia seguridad y confidencialidad de los datos proporcionados.

**CUMPLIMIENTO:** El cumplimiento permite asegurar la fidelidad del cliente y generar buenos comentarios para atraer nuevos clientes, dando respuesta a cada una de las solicitudes generaremos el cumplimiento necesario para satisfacer.

## ANALISIS DE LAS 4P

**Producto o servicio:** Es una aplicación móvil que garantiza el monitoreo permanente del hogar mediante el uso de cámaras de seguridad vinculadas al celular personal del usuario. Manifestando una alarma por la activación de sensores de movimiento por medio del registro de notificaciones automáticas. Permitiéndole de esta manera al usuario la posibilidad de vigilar su casa a la hora y en el momento que desee al alcance de un clic.

**Precio:** Tendremos en cuenta factores como un ponderado o estimado salarial que puedan tener aquellas personas que habiten en estos estratos y deseen contar con los servicios, además de esto se tendrá en cuenta las personas que quieran tener el servicio desde su dispositivo móvil, las pantallas y usuarios que se deban crear.

**Plaza:** Principalmente este prototipo y proyecto está diseñado para ser ofrecido en casas familiares de estrato 4, 5,6 ya que realizando un análisis establecemos que las personas que habitan en estos estratos no se encuentran mucho tiempo en sus casas ya sea por motivo de trabajando, viaje o estudio. Y por estos motivos hemos querido lanzar el proyecto a estos estratos económicos. Otro punto que se analizo es su poder adquisitivo para adquirir este servicio de seguridad.

**Promoción:** Hoy en día la tecnología ha permitido crear muchos canales de distribución, información y promoción de servicios, productos, noticias etc. Por esta razón he querido utilizar las redes sociales y medios informáticos para dar a conocer mi proyecto de servicio de seguridad y generar un mayor vínculo con personas que estén buscando tener un amplio dominio de vigilancia en su casa.

## MODELO DE ENCUESTA REALIZADA

Entrevista

N° de entrevista \_\_\_\_

### ✓ Presentación del Entrevistador

Buen Día

Soy estudiante de la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN, me encuentro realizando mi proyecto de grado y estoy interesado en conocer su opinión acerca de la seguridad de la ciudad y de su sector en el que vive ¿Por favor sería tan amable de contestar las siguientes preguntas? La información que nos proporcione será utilizada para conocer la valoración de este producto en el mercado y será de carácter privado.

### ✓ Perfil del encuestado

Nombre \_\_\_\_\_  
Numero de cedula \_\_\_\_\_  
Teléfono \_\_\_\_\_  
Correo Electrónico \_\_\_\_\_  
Edad \_\_\_\_\_  
Localidad donde vive \_\_\_\_\_

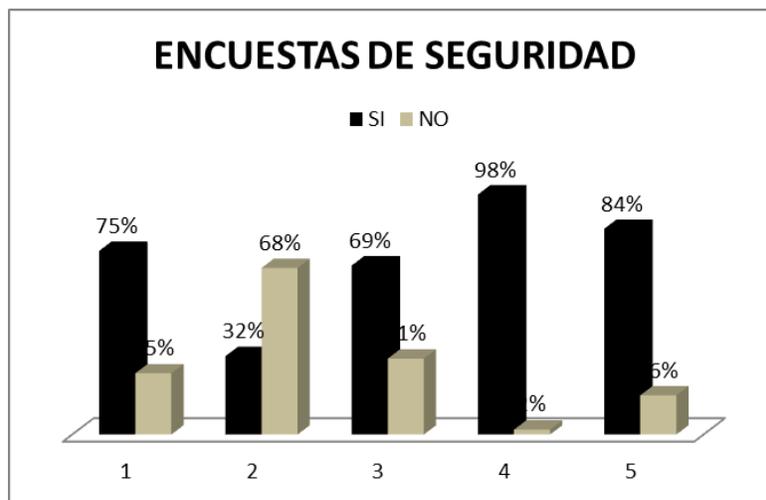
### ✓ Preguntas

1. ¿Ha sido usted víctima de algún robo en su vivienda?  
SI\_\_ NO\_\_
2. ¿Conoce las modalidades de robo más comunes a viviendas?  
SI\_\_ NO\_\_
3. ¿Cree usted que los hurtos a viviendas han aumentado en los últimos años?  
SI\_\_ NO\_\_
4. ¿Cuenta usted con algún servicio de seguridad?  
SI\_\_ NO\_\_
5. ¿Adquiriría usted un servicio que le brinde seguridad a su vivienda a través de un monitorio móvil?  
SI\_\_ NO\_\_

## ANALISIS Y TABULACION DE LAS ENCUESTAS

Al momento de realizar las respectivas entrevistas se puede interpretar que en más de un 80% de personas adquirirían este sistema de monitorio móvil para obtener seguridad en sus viviendas, puesto que a pesar de que en su gran mayoría no han sido víctimas de un robo consideran que esta aplicación sería útil y brindaría tranquilidad a la hora de salir de sus hogares. Lo cual nos permite tener la certeza de que nuestro producto se posicionaría en el mercado de manera positiva, cubriendo la necesidad de seguridad que las personas tienen ya que el aplicativo cumple con un sistema preventivo para las modalidades de robo más comunes de las cuales se puede tomar acción rápida de una forma práctica y novedosa.

TABULACION ENCUESTAS #100		
PREGUNTA	SI	NO
1	75%	25%
2	32%	68%
3	69%	31%
4	98%	2%
5	84%	16%



## PERFILACIÓN CLIENTES

A través de esta aplicación buscamos permitirles a las personas la oportunidad de adquirir este nuevo recurso para que puedan tener una vida más tranquila y confortable.

- Nuestros clientes potenciales son aquellos usuarios que buscan una cobertura lo más amplia posible a un menor costo. Obteniendo por medio de sus celulares una plena visibilidad de sus hogares y de sus objetos de valor.

### 3.1 Necesidades

1. Creemos que las personas tienen la necesidad de dejar su casa segura cuando no están en ella.
2. Creemos que las personas tienen la necesidad de monitorear y cuidar sus objetos de valor
3. Creemos que las personas necesitan tener la tranquilidad de dejar su casa segura para desarrollar otras actividades con total plenitud

### 3.2 Beneficios

1. Aumentar el nivel de confianza en los usuarios en los momentos que ellos necesiten salir de sus hogares
2. Disminuir la tasa de robos y la inseguridad en las viviendas
3. Disminuir las preocupaciones de los usuarios.

### 3.3 Inconformidades

1. Las personas están inconformes con la seguridad que brinda el estado.
2. Las personas están inconformes con los sistemas de seguridad que existen actualmente.

3. Las personas se sienten inconformes por no poder desarrollar sus actividades fuera de casa a plenitud, dado que siempre tienen la sensación de que su vivienda y sus hijos se encuentran expuestos a graves peligros mientras estén solos.

### 3.4 Mercado

Nuestra empresa es B2C: para llegar directamente al cliente o consumidor final.

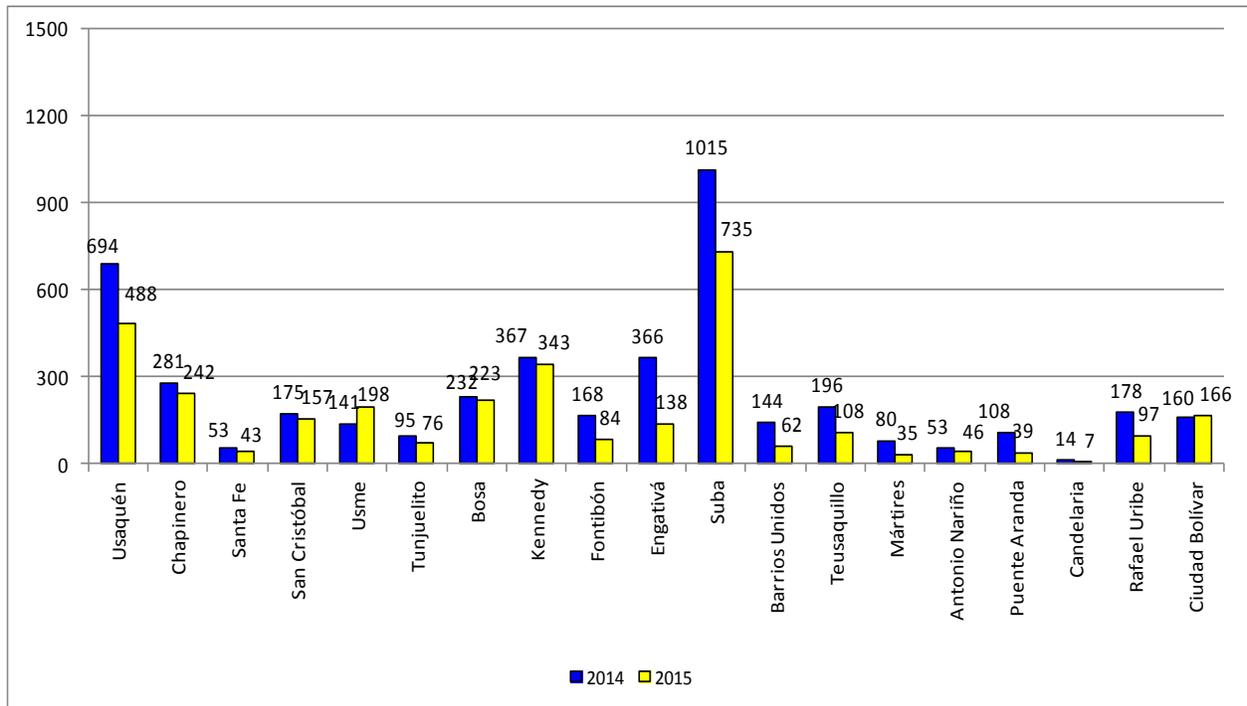
#### 3.4.1 Segmentación del Mercado:

Nuestra segmentación del mercado se generará de acuerdo a dos variables.

1. Estrato: puesto que nuestra app tiene dos opciones de acogida bajo este parámetro de segmentación, en primer lugar hablaríamos de los lugares más vulnerables (estratos bajos) donde hay poca seguridad podemos entrar con un servicio innovador y a un bajo costo, en segundo lugar hablaríamos de los estratos medios y altos puesto que este tipo de clientes siempre tienden a asegurar todas sus pertenencias y a pesar de que no estemos ofreciendo pólizas, nuestro servicio se puede convertir en el medio para evitar adquirirlas.
2. Género: con este parámetro de segmentación buscamos tener la estrategia ideal para ofertar nuestra app:
  - Femenino: Se oferta con el fin de que puedan monitorear a sus hijos mientras están fuera de sus casas.
  - Masculino: Nos enfocamos en el uso de la app para que puedan vigilar y/o monitorear su casa.

## HURTO A RESIDENCIAS SEGÚN LOCALIDAD

Periodo enero-noviembre años 2014-2015



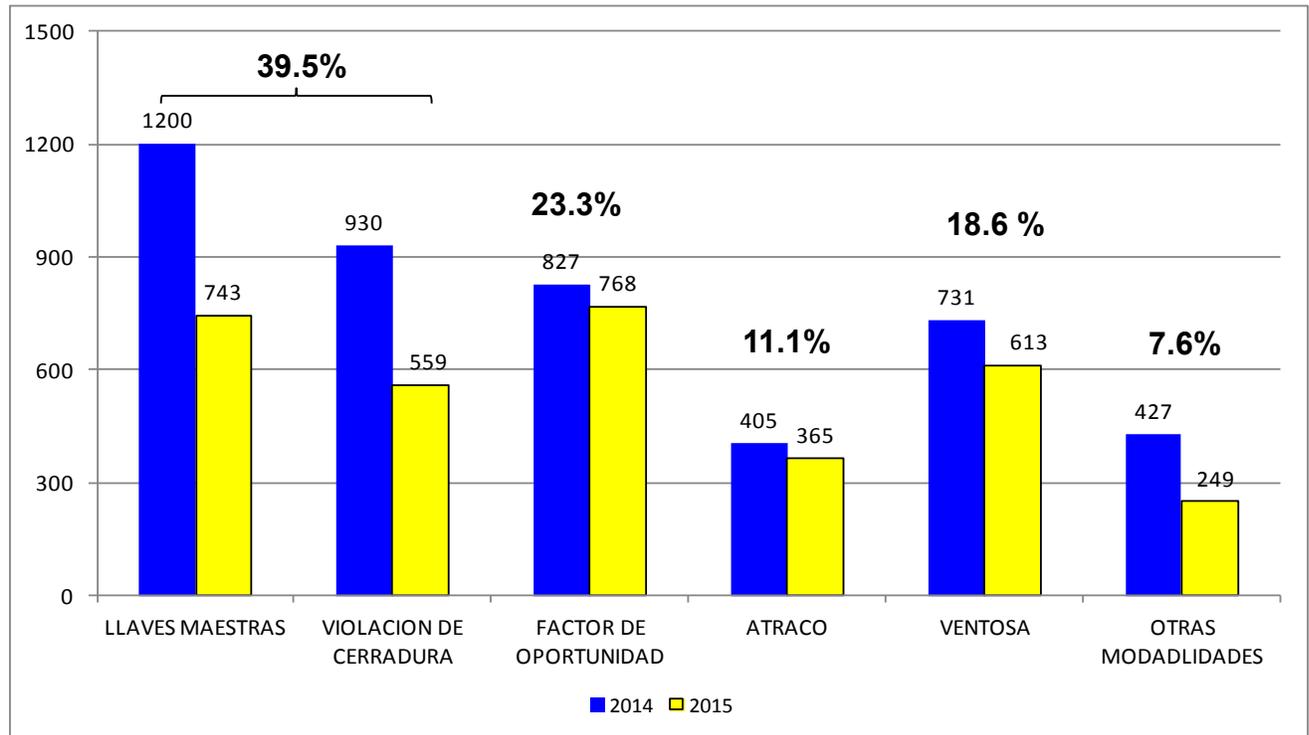
2014	2015	DIFERENCIA	VARIACION %
4520	3287	-1233	-27.3

Fuente de consulta: DIJIN SIJIN-MEBOG, actualización a las 10:30 horas del 4 de diciembre de

2015. <http://www.ceacsc.gov.co/index.php/que-hacemos/informes/balances-estadisticos>

## HURTO A RESIDENCIAS SEGÚN MODALIDAD

Periodo enero-noviembre años 2014-2015



Fuente de consulta: DIJIN SIJIN-MEBOG, actualización a las 10:30 horas del 4 de diciembre de 2015. <http://www.ceacsc.gov.co/index.php/que-hacemos/informes/balances-estadisticos>

PROTOTIPO

<https://sebastianlemons.wixsite.com/videosecurity/informacion>

## CONCLUSIONES

- Este nuevo auge de la tecnología implementa herramientas tales como cámaras sincronizadas que se han convertido en un elemento diferenciador frente a las alarmas “ciegas”, por lo que cada día son más las personas que han actualizado su sistema de seguridad para incluir cámaras de videovigilancia. Beneficio que incide en el aumento de la calidad de vida de los usuarios.
- Esta aplicación busca generar para la sociedad un margen de seguridad alta, lo cual determine la mejora de esta problemática. Esta herramienta versátil e integrada diseñada para tratar la lucha contra el terrorismo ya que brinda ayuda al reconocimiento de los individuos que ejerzan las diversas modalidades de robos e intensifica la protección de bienes e información para proteger la intimidad de las personas, promete ser más que una aplicación un mecanismo mediante el cual las personas puedan cubrir sus necesidades en cuanto al sector de servicio y así contribuir al mejor desarrollo de la sociedad.
- Esta aplicación permitirá un fácil dominio de sus objetos personales en tiempo real y desde cualquier sitio en que se encuentre. Además de esto se estudia la posibilidad de emplearlo en oficinas, empresas y localidades. El cual tendrá conexión directa con las autoridades competentes las cuales podrán actuar de manera eficaz a los avisos y urgencias que esto tenga.

## **CIBERGRAFIA.**

Balances de hurtos he inseguridad:

<http://www.ceacsc.gov.co/index.php/que-hacemos/informes/balances-estadisticos>

Balance a hurtos por localidad:

<http://www.ceacsc.gov.co/index.php/que-hacemos/informes/balances-estadisticos>

Dane inseguridad y hurtos:

<http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/seguridad-y-defensa/encuesta-de-convivencia-y-seguridad-ciudadana-ecsc>

Izon cámaras:

<http://www.izoncam.com/>