



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Asignatura:

Opción de grado

Presenta:

Zara Valentina Romero Bernal y Michell Dahiana Camacho Alba

Institución:

CUN.
Corporación unificada nacional

Programa:

Administración de empresas
Grupo: 10125

Docente: Maritza Arias

Bogotá D, C

Contenido	
Introducción	3
Justificación	4
Descripción de la idea de negocio	5
Componente innovador de la idea de negocio	6
Modelo Lean Canvas	7
Descripcion detallada del cleinte	8
Validación de la idea	10
• Herramienta de recolección: Encuesta.	10
Análisis:	13
Planeación estratégica	14
Valores	19
Conclusiones	20

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo tiene como objetivo demostrar como un producto es viable e innovador tomando un producto común y corriente convirtiéndolo en algo funcional; esto identificando una problemática y luego creando una necesidad. Al identificar una problemática de adolescentes que no tienen una buena ortografía, escriben de forma incorrecta distintas palabras o no colocan el acento y no tienen en cuenta las tildes, creamos una necesidad latente en donde los consumidores nunca pensaron que esta problemática pudiera tener alguna solución o ni siquiera eran conscientes que esto era una problemática.

Tuvimos en cuenta la innovación porque es un componente muy importante para la calidad y es un factor diferenciador que da mayor competitividad para nuestro producto, esta innovación la hicimos a partir de un esfero común y corriente, convirtiéndolo en esfero tecnológico que corrige la ortografía por medio de una aplicación, permitiendo así mayor comprensión y facilidad a la hora de escribir.

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo se enfocara en darle innovación a un producto convencional como lo es el esfero, debido a que identificamos una necesidad real de muchas personas; la mala ortografía.

En consecuencia a esto creamos este proyecto para darle una solución a este problema, dando una innovación distinta y de gran aprendizaje.

Todos tenemos buena ortografía en nuestros celulares y en el computador de forma automática, pero en el momento de escribir en hojas ya no es igual, allí vemos reflejados todos nuestros problemas ortográficos, porque no tenemos ninguna herramienta que nos apoye en esta tarea.

Algunas veces en el trabajo o en el estudio debemos presentar informes o escritos a mano y allí vienen los problemas, porque para identificar estos errores ortográficos en papel es mucho más complejo, porque tendríamos que hacer doble trabajo, averiguando que palabras tienen tildes o cuales están bien escritas; con el esfero se tendrá mayor dominio de esta escritura.

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Es un esfero digital que corrige la ortografía por medio de un Bluetooth incorporado que se podrá conectar a nuestro dispositivo móvil, de igual forma crearemos una App en donde cumplirá la función de corregir la ortografía. Su funcionamiento será por medio de unas hojas digitales llamadas Ncode las cuales son una combinación de líneas y símbolos impresos tan pequeños que son difíciles de percibir para el ojo. Cada línea y símbolo constituye un patrón para expresar un código único para cada ubicación en la página, transfiere los datos del código a su dispositivo inteligente, el uso de estas hojas es exclusivo para nuestro esfero.

La App estará disponible para IOS y Android; esta tendrá la función de corregir los errores ortográficos, cada vez que registres las palabras y no estén adecuadamente escritas, la App guardara y corregirá, dando un aviso por medio de una notificación.

COMPONENTE INNOVADOR DE LA IDEA DE NEGOCIO

Nuestro componente innovador es la digitalización e incorporación de una App a un esfero común y corriente, convirtiéndolo en una herramienta de uso diario que permitirá el mejoramiento de la ortografía para todos los estudiantes que tienen problemas con la ortografía.

El Bluetooth, las hojas digitales y la App hacen de este proyecto una gran innovación.

El Bluetooth ira conectado al celular, permitiendo así la conectividad con las hojas digitales; estas hojas cumplen una función muy importante, la cual es transmitir todos los datos de la hoja al celular una vez estos datos se han trasferido al celular, la APP reconocerá las palabras que se están escribiendo de forma incorrecta, enviara la notificación demostrando que palabra está mal escrita, y explicara cómo se escribe de forma correcta.

Esto con el fin de hacerlo más pedagógico, no solo es corregir la palabra, si no explicarle a los estudiantes porque se escribe así, cabe resaltar que nuestro esfero tiene la tinta borrable, porque la notificación se enviara después de cada palabra mal escrita, por tal motivo tendrá la facilidad de borrarse.

MODELO LEAN CANVAS

ASOCIONES CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON LOS CLIENTES	SEGMENTOS DE MERCADO
-PROVEDORES: DECOMSA UNIVERSIDADES PRIVADAS DEL NORTE DE BOGOTÀ -COLEGIOS PRIVADOS DEL NORTE DE BOGOTÀ	-DISEÑO -ENSAMBLE -PRODUCCION -PUBLICIDAD -DISTRIBUCION	ESFERO QUE CORRIGE LA ORTGRAFIA	-REDES SOCIALES - PROMOCIONAREMOS NUESTRO PRODUCTO EN LOS COLEGIOS Y UNIVERSIDADES POR MEDIO DE ACTIVIDADES, PARA DARNOS A CONOCER	PERSONAS DE 18 A 22 AÑOS -ESTUDIANTES DE COLEGIOS Y UNIVERSIDADES PRIVADAS EN EL NORTE DE LA CIUDAD DE BOGOTÀ
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
	<ul style="list-style-type: none"> • -CAPITAL FINANCIERO • PROVEEDORES PARA EL ENSAMBLE DEL ESFERO • TECNOLOGIA ADECUADA 		-SITIO WEB -SERVIENTREGA COMO EMPRESA MENSAJERIA PARA ENVIOS A NIVEL NACIONAL -DOMICILIOS A NIVEL LOCAL	
ESTRUCTURA DE COSTE		FUENTES DE INGRESO		
-MATERIA PRIMA -DOMICILIOS -MANO DE OBRA		-VENTA DE ESFERO AL DETAL, DOCENA Y AL POR MAYOR		

DESCRIPCION DETALLADA DEL CLEINTE

Edad: 12-22 años

Género: Mixto

Estrato: 3-6

¿Qué piensa y siente?:

- Se frustran al no poder captar palabras y frases a la hora de escribir.
- Inquietud de saber si hay alguna solución.
- Les gustaría una herramienta dinámica para aprender de manera distinta
- Necesitan aumentar sus habilidades en la escritura
- Los estudiantes no están motivados en clases de escritura, por falta de herramientas tecnológicas

¿Qué ven?:

- Los colegios quieren estar a la vanguardia de la tecnología
- Ven que pueden ser más competitivos con los estudiantes
- Ven la oportunidad de tener nuevos métodos de enseñanza

¿Qué oyen?:

- Los papas dicen que leyendo y colocando atención en clase aprenderán la ortografía.
- Las redes sociales siempre están en tendencia con las nuevas tecnologías, por lo cual el producto es aceptado
- Algunos profesores creen que podrá dar resultados otros son escépticos.

¿Qué dicen y hacen?

- Los colegios dicen que no hay buena ortografía en los estudiantes.
- Los profesores necesitan ayudas tecnológicas a la hora de dictar clases
- Los métodos de enseñanza actualmente son muy limitados y convencionales
- Los estudiantes prefieren solo escribir de forma inadecuada y no esforzarse por aprender.

Esfuerzos:

- Miedo de que el dinero invertido no les de la solución esperada
- Miedo de que el producto no sea lo esperado
- Esfuerzo por crear algo innovador

Resultados:

- Los estudiantes se sienten motivados, han acogido de la mejor manera el esfero, sienten que de alguna u otra forma pueden aprender de una manera distinta.
- Los profesores de escritura implementaron esta herramienta en sus clases, haciendo que las calificaciones mejoraran.
- Los colegios aumentaron su competitividad en las pruebas de estado.

VALIDACIÓN DE LA IDEA

Objetivo general:

Determinar el comportamiento de compra de los estudiantes de colegios y Universidades privadas, frente al esfero que corrige la ortografía,

Objetivos específicos:

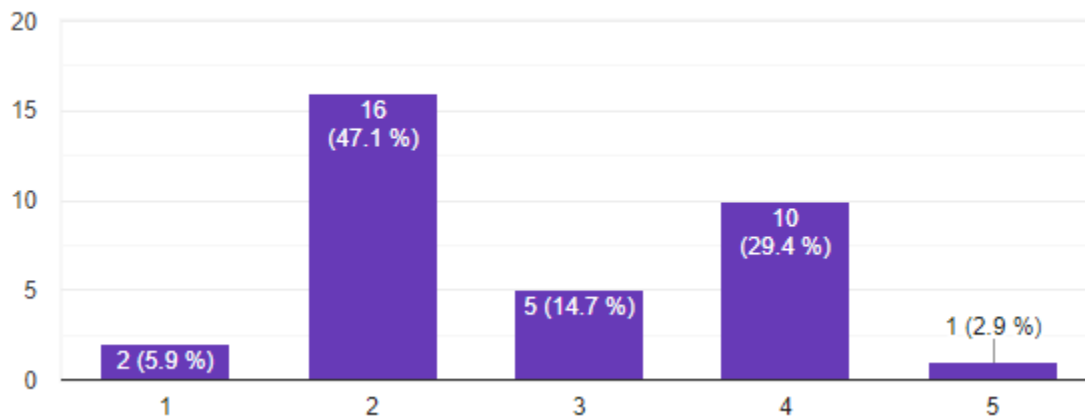
- Determinar el comportamiento de compra frente al producto
- Determinar el comportamiento de compra frente al lugar
- Determinar el comportamiento de compra frente al uso de esferos

- **Herramienta de recolección: Encuesta.**

Preguntas:

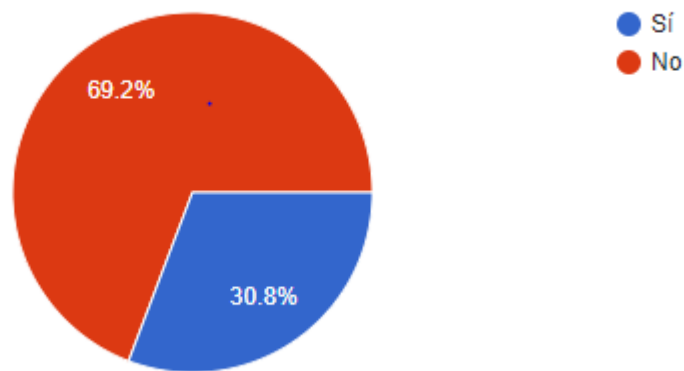
Análisis de resultados:

¿De 1 a 5 que tan buena es su ortografía? 1 siendo lo más bajo y 5 lo más alto



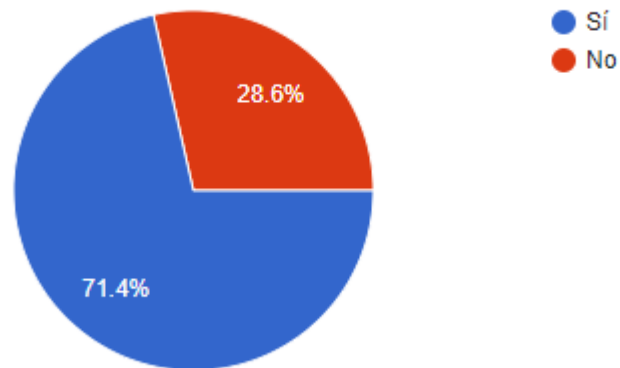
Análisis: Como podemos observar de 33 personas que respondieron la encuesta, 16 personas no tienen un nivel muy bueno de ortografía, la gran parte se ubica en un nivel 2 que no es favorable. Teniendo en cuenta esto, las personas aceptan que tienen buena ortografía

2. ¿Alguna vez ha escuchado sobre los esferos digitales?



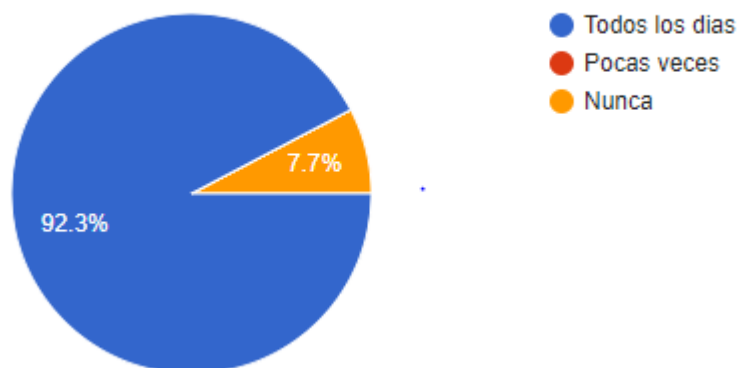
Análisis: No, la respuesta más común y esperada de la población, la gran mayoría de personas no tienen ni idea que existe este tipo de esferos, dándonos un punto a favor, porque eso quiere decir que esta innovación para muchos será nueva.

3. ¿Le gustaría comprar un esfero que corrija la ortografía?



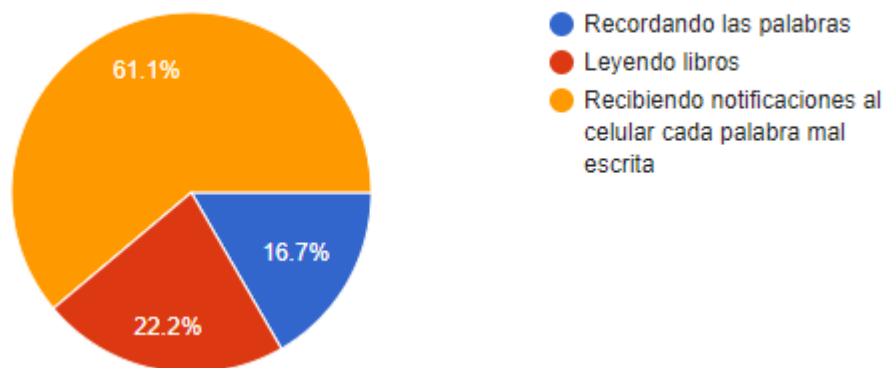
Analisis: Como podemos observar el 71.4% de las personas les gustaria comprar un esfero que corrija la ortografia, dandonos a entender que el producto tendra buena acogida en el mercado.

4. ¿Con que frecuencia hace uso de los esferos?



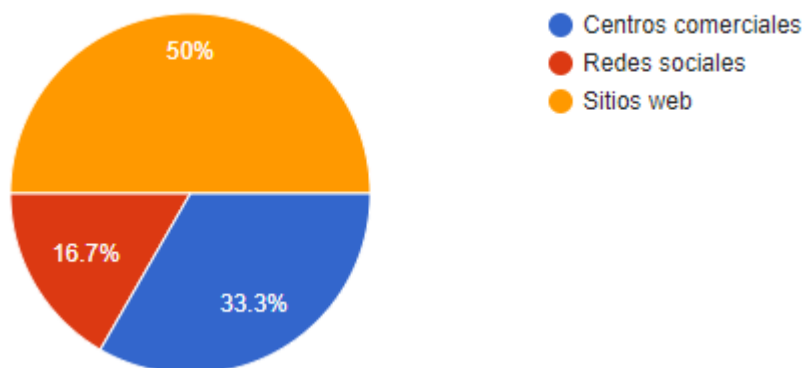
Análisis: La mayoría de nuestros encuestados usan con gran frecuencia los esferos, esto dandonos a conocer que el esfero lo ocupan gran parte del tiempo, de igual forma dandonos otro punto a favor, en donde aprovecharemos el uso frecuente del esfero.

5. ¿Mediante que métodos le gustaría tener mejor dominio de la ortografía?



Análisis: El 61.1% de los encuestados prefieren recibir notificaciones al celular por cada palabra mal escrita, esto dandonos a conocer que los mismos métodos de enseñanza ya no llaman la atención ni motiva a los estudiantes

6. ¿Generalmente donde compra productos tecnológicos?



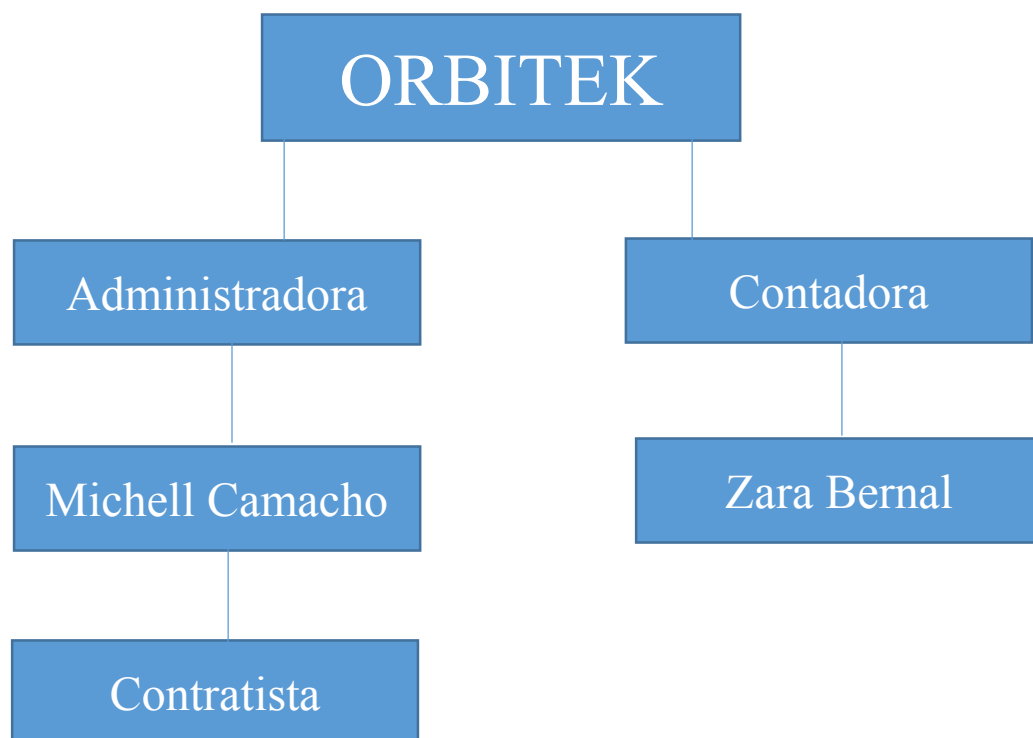
Análisis: La mayoría de nuestros encuestados compran sus productos tecnológicos en sitios web, en donde para nosotros es favorable, porque por medio de un sitio web venderemos nuestros esferos.

Planeación estratégica

Misión: Somos una empresa innovadora motivada a brindar la mejor la calidad, competitividad y servicio al cliente, rigiéndonos bajos nuestros valores como lo son, la transparencia, honestidad y sentido de pertenencia.

Visión: Para el año el año 2025 nuestra empresa estará consolidada como una de las mejores empresas en cuanto a esferos digitales, incorporando nuevas actualizaciones que permitan darle una innovación al esfero y desarrollando nuevos modelos tecnológicos que satisfagan una necesidad con el componente innovador que nos hace competitivos.

Organigrama



Estratégico

Largo plazo

Queremos a largo plazo tener una gran línea de esferos, incorporando las mejores tecnologías y actualizando de manera continua todo su sistema operativo.

Producto: Nuestro producto lo hemos fabricado con maquinaria de punta que permite que la calidad del esfero sea óptima para su uso.

Financiero: Tenemos un capital de \$30.000, adquirido por medio del préstamo de un banco, gracias a este préstamo, tuvimos la facilidad de contactarnos con proveedores, negociar y llegar a acuerdos en donde nos beneficiara a ambas partes con el hecho de la fabricación.

Marketing

Producto: Nuestro producto es un esfero digital, en cual tiene incorporado un sistema Bluetooth que permitirá hacer una conexión con el celular. Con nuestra aplicación llamada Orthography, se instalara en nuestro celular de manera gratis, donde por medio de esta App podremos ver los errores ortográficos.

La necesidad principal que estamos satisfaciendo, es la de muchos estudiantes que no tienen la facilidad de desenvolverse en la escritura ortográfica; desde siempre hemos tenido los mismos métodos de enseñanza de los colegios, leer y aprenderse de memoria cuales son las esdrújulas, sobresdrújulas, graves y agudas, dándonos ciertas reglas que nunca tomábamos en cuenta.

Unas de las características más importante de nuestro producto, es la facilidad que tenemos de poder ver y corregir estos errores por medio de nuestro celular, en donde se podrá ver la explicación de cada palabra, es decir, porque tiene esa tilde, porque se escribe de esa forma; haciendo de esta herramienta un recurso pedagógico muy innovador.

El beneficio que brinda nuestro producto, es el de poder aprender de forma dinámica y tecnológica, haciendo que los estudiantes aumenten su competitividad frente a sus capacidades de escritura, que no solo se lleven un aparato tecnológico, si no que tengan un aprendizaje y motivación a la hora de realizar sus actividades escolares.

El valor agregado que brindamos a nuestros clientes es la posibilidad de tener las actualizaciones de manera gratuita.

Precio: El precio será de \$80.000, teniendo en cuenta que la fabricación está hecha a base de los mejores materiales y maquinarias

Plaza: Nuestra empresa será virtual, por medio de Instagram, Facebook y un sitio web; nuestra distribución se dará por medio de envíos a nivel nacional y domicilios a nivel local (Bogotá)

Promoción: Iremos a colegios y universidades privadas (nuestro cliente objetivo) promocionando nuestro producto, dando explicaciones de como es el modo de uso, cuales son sus funciones principales y todo propiamente del esfero. De igual dando promociones por medio de nuestras redes sociales.

Táctico

- Abarcaremos nuestros clientes objetivos, lo cuales son los universitarios y los estudiantes por medio de actividades y juegos, dando a conocer nuestro producto.
- Evaluar el diseño del producto, teniendo en cuenta las necesidades del cliente
- Analizar el proceso de producción con nuestros proveedores
- Identificar los mejores canales de distribución para brindarle la mejor calidad al cliente

Operativo

- Tendremos días claves para realizar estas actividades en los colegios y universidades; generalmente los viernes los estudiantes tienen actividades dinámicas, es allí donde nosotros escalaremos hacia los directivos, pidiendo los debidos permisos, dándoles a conocer nuestro producto.
- El diseño del producto lo crearemos teniendo en cuenta la descripción detallada del cliente, sabiendo que prefieren comodidad, accesibilidad y sobriedad. Tomando esto, nuestros diseños están creados pensando en el tamaño, material, color y calidad necesaria.
- Con anterioridad recibimos varias propuestas de diferentes empresas en donde querían trabajar con nosotros para producir el esfero. Analizando y pesando en costos, mano de obra y tecnología, nuestros fabricantes serán DECOMSA, en donde contrataremos esta empresa para que fabriquen nuestros esferos.
- Analizando el mercado de la mensajería, una de las mejores opciones será SERVIENTREGA, en donde está consolidada como una de las mejores mensajerías de Colombia, con tarifas y cubrimientos de zonas muy buenos.

ESFERO QUE CORRIGUE LA ORTOGRFIA

FORTALEZAS

- ✓ Innovación a un producto convencional.
- ✓ Incorporación de tecnologías nuevas
- ✓ La App estará disponible para IOS y Android

OPORTUNIDADES

- ✓ Brindar una herramienta tecnológica a estudiantes y profesores
- ✓ Incrementar la motivación de estudiantes a tener mejores capacidades en la escritura
- ✓ La falta de opciones que tienen los estudiantes a la hora de aprender a escribir correctamente

DEBILIDADES

- ✓ Al ser una empra nueva tiene poca participación en el mercado
- ✓ Falta de conocimiento dentro del mercado

AMENAZAS

- ✓ Poca aceptación del producto
- ✓ Poco acercamiento al producto
- ✓ Piratería

Objetivos

General: Analizar con detalle al cliente, por medio del mapa de empatía, con este mapa se conoce más a fondo al cliente y podemos hacer una descripción detallada del cliente; conociendo que piensa, que siente, que oye y que dicen.

Específicos:

- Determinar que herramienta de recolección de datos se adapta mejor a nuestro proyecto
- Establecer un análisis por cada pregunta hecha en la encuesta
- Identificar hacia dónde vamos, esto por medio de la misión y la visión.
- Definir una buena planeación estratégica, para alcanzar objetivos y ser más competitivos.

Valores

Trabajo en equipo: El trabajo en equipo es muy importante en nuestra compañía, ya que por medio del trabajo en equipo todos nuestros colaboradores trabajaran de la mejor manera con un buen rendimiento.

Respeto: Con nuestros proveedores, colaboradores y clientes, siempre damos el mejor respeto y buena actitud para mejorar día a día la calidad con los mismos para satisfacer sus necesidades.

Innovación y mejora continua: Nos damos cuenta de la importancia de mirar hacia el futuro, por tanto ofrecemos lo último del mercado para dar un apoyo y servicio óptimo a nuestros clientes.

Transparencia: Dentro de la transparencia está muy enmarcada la honestidad, en donde unimos estos dos valores para poder darles el mejor servicio día a día, demostrando con hechos que nuestra intención es que confíen en nuestra empresa y nuestros productos.

Conclusiones

En conclusión a este proyecto tenemos el esfero que corrige la ortografía, satisface una necesidad de varios estudiantes y profesores de colegios y Universidades la cual es la mala ortografía. Para los colegios es muy importante que los estudiantes desarrollen nuevas habilidades o fortalezcan un conocimiento básico que se debe tener desde el bachillerato como lo es la buena escritura. Esta herramienta tecnológica permitirá a los profesores darle dinamismo a las clases fomentando competitividad y motivando a los estudiantes.

Por medio de esta herramienta aportamos de una u otra forma a la competitividad de los estudiantes, demostrando que por medio de la innovación y tomando un producto convencional se puede brindar una solución a una necesidad latente de muchos estudiantes.