

LIMPIA Y REPARA TU HOGAR



NATALY STEFANNY CRISTIAN MOSQUERA

YUBIZA FERNANDA LANCHEROS LOZANO

CRISTIAN CAMILO LUNA RODRIGUEZ

www.limpiayreparatuhogar.com.co

Facebook limpia-repara-tu-hogar

Instagram @lrhlimpiatuhogar

Twitter @l_r_h

TABLA DE CONTENIDO

COMPROMISOS DEL AUTOR.....	4
Resumen ejecutivo.....	5
INTRODUCCION.....	6
OBJETIVOS.....	7
Claves para el éxito.....	7
DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	7
MODELO DE NEGOCIO.....	8
Mecanismos de entrega	9
Recursos	10
Fidelidad.....	10
Cadena	11
MODELO DE VENTA POR INTERNET.....	11
INNOVACION SOSTENIBLE.....	12
MATRIZ ERIC.....	13

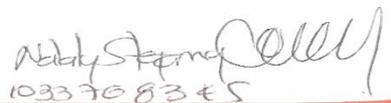
CINCO FUERZAS DE PORTER	14
MARKETING MIX	18
.....	26
.....	27
PLANO DE INFRAESTRUCTURA	28
INGENIERÍA DEL PRODUCTO.....	29

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Costo y precio.....	9
Tabla 2 Ganancias Esperadas	9

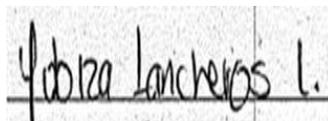
COMPROMISOS DEL AUTOR

Nosotros Nataly Stefanny Cristian Mosquera, Yubiza Fernanda lancheros lozano, Cristian Camilo Luna Rodriguez identificados con C.C 1033768345, 1023881449, 80857172 estudiantes del programa Administración de Servicios de salud declaramos 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 hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



Nataly Stefanny Cristian Mosquera
1033768345

Nataly Stefanny Cristian Mosquera
C.C. 1.033.768.345
Estudiante



Yubiza Lancheros L.

Yubiza Fernanda Lancheros Lozano
C.C. 1.023.881.449
Estudiante



Cristian Camilo Luna Rodriguez
C.C. 80.857.172
Estudiante

Resumen ejecutivo

Limpia y Rapara tu hogar es una empresa constituida como sociedad limitada, se inicia como un proyecto de universidad con el fin de buscar que el tiempo dedicado a las labores de limpieza y mantenimiento del hogar o de compañías, ya que una de las primeras intenciones es aumentar la ocupación laboral en la ciudad inicialmente y luego ser una compañía generadora de empleo en todo el país dado que la aplicación tendrá aplicabilidad en todo el territorio nacional.

En este siglo y lo venideros es importante hacer presencia en la era digital por ende para que nuestra compañía tenga un fuerte reconocimiento se hace necesarios invertir en publicidad y en una página web robusta y que les permita a nuestros clientes no solo tener una interacción como cliente si no también como participe del negocio, como promociones y por qué no bonos en dinero por promover el uso de nuestros servicios.

Sabemos que entramos en un océano rojo ya que existen compañías que ofrecen los mismos servicios, pero atreves de un buen estudio de la competencia y uno PHVA lograremos denotar nuestra compañía por encima de las demás, nuestras proceso innovador implica una

responsabilidad social y medio ambiental, ya que en el desarrollo de nuestros servicios se consume agua liquido vital para el ser humano y se usan productos que podría afectar a nuestro medio ambiente y aumentar nuestra huella de carbono, siendo esto lo mas importante pero nuestras nuevas generaciones se trabaja con productos completamente veganos y se usara el agua a presión con el fin de usar el aire como fuerza de limpieza.

La compañía se encuentra ubicada en la localidad de puente Aranda ya que un punto estratégico geográficamente hablando ya que cuenta con vías de acceso hacia todos los sectores de Bogotá y contamos con las industrias de productos de aseo cerca para una provisión pronta para prestar nuestros servicios.

INTRODUCCION

Durante mucho tiempo realizar los que haceres de la casa ha sido definida como una de las labores más pesadas para las amas de casa o los habitantes de la misma, de igual forma el tipo de familia han evolucionado y todos los integrantes de la casa deben salir a trabajar y el porcentaje de las mujeres que se han vinculado al ámbito laboral es muy elevado, pero en contra posición nos encontramos a un escaso desarrollo de políticas sociales que permitan la conciliación de la vida familiar y laboral. Ante estas situaciones las familiares están optando por otras vías para solucionar los problemas de conciliación y, entre ellas, está la contratación de empleadas del hogar para encarar el cuidado de personas mayores, de niño/as y para la realización de las tareas de hogar.

OBJETIVOS

- Brindar a los hogares colombianos una garantía de limpieza total, un espacio libre de material particulado, hongos, bacterias y demás organismo que ponen en riesgo la salud humana.
- Ofrecer un portafolio que llene las expectativas de las familias colombianas frente a los exigentes oficios del hogar.
- Reducir los costos en productos y materiales dedicados al hogar y con ello favorecer el medio ambiente con alianzas estratégicas.

Claves para el éxito

1. Trabajar en las alianzas con empresas distribuidoras de elementos y productos de aseo para lograr una provisión de elementos a bajo costo
2. Una amplia red de prestador de servicios de limpieza y mantenimiento para lograr acaparar la demanda de servicios para evitar demoras y cancelación de los mismos.
3. El seguimiento a cada uno de nuestros clientes y su satisfacción frente a nuestros servicios prestado con el fin de buscar la mejora continua.

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

¿Cuál es el producto o servicio?

Mantenimiento y Servicios Generales en Casa

¿Cliente Potencial?

Todos hogares interesados en mantenimientos generales, aseo, plomería y cuidado de tus hijos

¿Cuál es la Necesidad?

- ✓ Brindar apoyo en las tareas del hogar ya que por falta de tiempo se ven represadas
- ✓ Mantenimiento en áreas específicas de tu casa
- ✓ Supervisión y cuidado de tus hijos

¿Como?

Iniciaremos en el noroccidente de Bogotá con posible ampliación de cobertura a nivel nacional.

¿Por qué lo preferirían?

Ofrecemos un servicio con gran accesibilidad en los mejores precios y con disponibilidad inmediata.

MODELO DE NEGOCIO

Segmento

Nuestros clientes son hombre y mujeres con poco tiempo para los oficios del hogar.

Problemas y necesidades para resolver

Actualmente la sociedad vive en un corre corre por realizar muchas cosas al tiempo y no hay tiempo de hacer un buen cuidado del hogar cuando de asear o realizar reparaciones locativas.

Arquitectura del servicio

Servicios de atención al usuario y selección de personal indicado para la prestación del servicio, App para la solicitud del servicio y para la relación de trabajadores.

Tabla 1 Costo y precio

Descripción	Valor
Insumos para prestar el servicio aseo	\$ 5.000.000
Insumos para prestar el servicio de arreglos locativos	\$ 6.000.000
Dotación con distintivos de la empresa	\$ 4.500.000
Nomina personal administrativo	\$ 350.000.000
Equipos de computo	\$ 80.000.000
Servicios públicos	\$ 30.000.000
Servicios de comunicación	\$ 50.000.000
Total, costos 1 año	\$ 525.500.000

Fuente: elaboración propia

Mecanismos de entrega

Se creará aun app donde los clientes y prestadores del servicio podrán interactuar los clientes podrán solicitar los servicios que requieran y los prestadores del servicio podrán suscribirse para tenerlos en cuenta para la negociación y el lugar donde prestaran el servicio.

Tabla 2 Ganancias Esperadas

Servicio	Pago al prestador del servicio	Insumos	Pago por Admón.	Utilidad	Valor del servicio
Lavado de prendas de vestir por unidad	\$ 500	\$ 100	\$ 100	\$ 25	\$ 725
Lavado de tendidos	\$ 2.500	\$ 300	\$ 500	\$ 125	\$ 3.425

Lavado de alfombras por m2	\$ 1.000	\$ 150	\$ 200	\$ 50	1.400
limpieza de paredes y pisos m2	\$ 1.000	\$ 500	\$ 200	\$ 50	1.750
Planchado por unidad	\$ 300	\$ 0	\$ 60	\$ 15	\$ 375
Limpieza de cocina incluye lavado de loza paredes y estufa	\$ 20.000	\$ 600	4.000	\$ 1.000	25.600
Lavado de baño	\$ 15.000	\$ 300	3.000	\$ 750	19.050
Servicios eléctricos	\$ 20.000	\$ 100	4.000	\$ 1.000	25.100
Servicios de plomería	\$ 20.000	\$ 400	4.000	\$ 1.000	25.400

Fuente: elaboración propia

Recursos

Actualmente la humanidad hace uso de la tecnología para facilitar y ahorrar tiempo en necesidades de primer nivel como por ejemplo la alimentación, Limpia y Repara tu hogar aporta a una de estas necesidades de primer nivel como la salud ya que un hogar limpio y libre de impurezas es salud para el ser humano.

Fidelidad

Limpia y Repara tu Hogar dedicara recursos a un área de atención al usuario quien estarán encargado revisar la satisfacción de nuestros clientes frente a los servicios recibidos, también ofrecemos un seguro de daños en cada trabajo que esta dentro del valor que se paga por cada servicio prestado esto incluye garantía por cada trabajo o servicio prestado.

Cadena

Limpia y Repara tu Hogar tendrá alianzas con empresas dedicadas a la producción de insumos y productos para el aseo siguiendo la política de cuidar el medio ambiente.

MODELO DE VENTA POR INTERNET

¿Cuál es su modelo de venta por internet?

E-COMMERCE

¿Como captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Se diseñará una estrategia de publicidad por redes sociales donde impulsaremos el uso de nuestra página de internet y la APP.

¿Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Se tendrá acceso a nuestro portafolio de servicios y promociones por el uso masivo de nuestros servicios por ejemplo un plan de todo en uno por uno precio muy cómodo.

¿Como cerrara la venta por Internet y cuales podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Se usan medios de pago como:

PSE

Tarjera de crédito

Generación de recibos para pagos en Efecty, paga todo o baloto.

Se dará por cerrada la venta en el momento que se registre el pago y se agende la cita para prestar el servicio.

INNOVACION SOSTENIBLE

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Servicio de aseo a hogares	El prestador del servicio llena un formulario en app donde indicara el consumo en m ³ más o menos de agua esto con fin de hacer una estadística y buscar oportunidades de ahorro en este líquido vital	se usan herramientas eléctricas, pero se capacita al personal para su mejor uso y así consumir poca energía	Se utilizan envases plásticos que sean reutilizados y se usan jabones veganos y productos que no afecten a la naturaleza	Anual es: 2 Toneladas de CO ₂ -eq Vivienda: 0.08 Toneladas de CO ₂ -eq Transporte: 0.03 Toneladas de CO ₂ -eq Alimentación: 0.1 Toneladas de CO ₂ -eq	Envases plásticos
Mantenimiento de hogares		se usan herramientas eléctricas, pero se capacita al personal para su mejor uso y así consumir poca energía			

Se promueve el uso de productos amigables con el medio ambiente		Transporte alternativo como bici patinetas electricas o de tracción humana	Campañas por internet para sembrar arboles		
---	--	--	--	--	--

MATRIZ ERIC



CINCO FUERZAS DE PORTER



Marketing Mix

- Estrategias de producto para clientes

LRH ofrecemos servicios para el hogar como la limpieza y reparaciones como plomería, electricidad, etc. Nuestro servicio se presta con los más exigentes estándares de calidad, usando productos de aseo amigables con el medio ambiente.

- Portafolio



LIMPIA Y REPARA TU HOGAR



LRH

Limpia y repara tu hogar en un empresa de servicios generales en casa que nace con la necesidad de ahorrar tiempo en los oficios del hogar y también poder reparar pronto aquellos dañitos de forma inmediata y así tu hogar se vea super bonito.

SERVICIOS

TODO EN UNO

Este plan te ofrece todos nuestros servicios juntos en una sola persona quien se capacitara en todos los quehaceres del hogar

solo dinos la fecha y la hora en la que lo necesitas y te enviaremos a un completo profesional del hogar

SOLO TU NECESIDAD

LLamanos y cuéntanos tu necesidad nosotros te enviaremos a la persona indicada para satisfacer esta necesidad indicada

URGENTE

Un daño inesperado tranquilo le tenemos la solución en menos de 3 horas

PONTE EN CONTACTO

Dirección

Carrera 35a # 1c-82, Bogota, Colombia

Dirección de email

encasamantenimiento14@gmail.com

Número telefónico

310-2347759

- Estrategia de precios

costos de producción	
costos fijos	valor unitario
costos de materiales	\$ 25.000.000
mano de obra	\$ 198.000.000
costos indirectos	\$ 12.000.000
total	\$ 235.000.000

costos variables	valor unitario
mantenimiento P y E	\$ 10.000.000
total	\$ 10.000.000

costo fijo + costo variable + 30% de utilidad	
costo total	\$ 273.000.000

- Estrategia de comunicación

Nuestro canal de distribución más efectivo es marketing directo porque es la mejor manera de dar a conocer nuestros servicios a nivel nacional y también se adapta ya que Con la popularización de internet y el asentamiento del comercio electrónico, los canales de distribución han experimentado los cambios lógicos para la adaptación a las nuevas tecnologías y la digitalización. Esto ha provocado el acercamiento entre nuestros servicios y nuestros clientes.

Los que más maneja nuestra empresa son:

Anuncios: publicitamos con un anuncio o banner publicitario en cualquier medio, como redes sociales, periódicos, revistas, sitios web, entre otros.

Cupones: ofrecemos beneficios al comprador como, por ejemplo, descuentos, promociones; con el fin de afianzar la confianza de cliente nuevos y también para dar a conocer nuestra empresa esto también con el fin de obtener sus datos o comprobar si nuestro anuncio está dando los resultados que buscamos.

MARKETING MIX

Estrategia	Objetivo Smart	Como (describe Como llegara al Objetivo)	Quien (con qué medios o personas se apoya)	Cuando (tenga presente la fecha)	Donde (defina Específicamente el lugar donde lo realizara)	Valor (aproximación al costo)
Producto	Crear un servicio acorde a las necesidades de hogar y mantenimiento y disminuyen el 50% de la huella de carbono por productos de aseo	Alianzas con empresas que creen productos veganos los cuales no afectan animales	Inicialmente con la red social instagram y la pagina web que esta hecha tambien para cualquier entidad que desee ser proveedor	Se realizara maximo en noviembre 2020	Los resultados saldrán del edificio administrativo	\$140.000
precio	Detallar nuestros servicios y sus descuentos al adquirirlos en combos con los cuales los descuentos pueden llegar a ser hasta del 50%	Incrementar los combos para poder incluir mas servicios en ellos y ofrecer mejores precios	Inicialmente con la red social instagram y la pagina web, guías de estudio	Se realizara maximo en noviembre 2020	Se crean luego de los estudios en el edificio administrativo	\$80.000

Promocion y comunicacion	Crear un tarjeta virtual donde despues de 10 servicios tendran obsequios o servicios sin costo para el cliente.	Cada vez que los clientes utilicen nuestros servicios podran revisar sus servicios utilizados y cuando les corresponde el obsequio el servicio sin costo	la pagina web	Se realizara maximo en noviembre 2020	Se crean luego de los estudios en el edificio administrativo	\$70.000
--------------------------	---	--	---------------	---------------------------------------	--	----------

- Desarrollo de la Marca

Nombre de la idea		Limpia y Repara tu Hogar
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer paso: Diagnostico del mercado	A. identificar el sector	Es un sector competitivo, pero a su vez abarca un gran porcentaje de clientes el cual ha incrementado en los últimos meses por consecuencia de la pandemia, a su vez podemos encontrar también que son varias las empresas que se han caracterizado en este ámbito por su trayectoria y buen servicio
	B. Identificar marcas en competencia	La competencia en este mercado ha incrementado de acuerdo con la demanda que se presentada en los últimos tiempos, se tienen en cuenta cuales son las competencias potenciales más por localización ya que son pocas las que se encuadran cerca de nuestra oficina principal y es un plus ya que

		podemos captar más clientes en este sector.
	C. Soluciones, principales y alternativas	De acuerdo con la ejecución de cada actividad se debe tener en cuenta que se les debe practicar un mantenimiento a nuestra maquinaria para ello implementamos una solución la cual nos permite realizar mantenimiento 1 vez al mes a la maquinaria que lo requiera.
	D. Tendencias del mercado	Nuestra tendencia de mercado es variable ya que depende de la ejecución de los procesos mes a mes, también por la demanda que se presenta en el mercado
	E. Arquetipo de la marca	Somos una empresa dedicada con objetivos claros enfocados en satisfacer la necesidad de cada cliente con responsabilidad y eficiencia dirigida con calidad y respeto hacia nuestro equipo de trabajo.
Segundo paso: Realidad psicológica de la marca	Percepción de la marca de la competencia	La que podemos percibir de la competencia es que la mayoría tienen el mismo proveedor, son pocas las empresas que tienen un suministro de productos de aseo propio, los cuales no generan ganancias al 100%. Ya que para generar más ingresos deben incrementar un alto consumo de ellos. El plus de la competencia es la trayectoria que tiene en el mercado el cual, si nos afecta de cierta manera, la cual podemos nivelar con nuestro marketing directo que nos ayuda a ganar más terreno y fidelizar clientes
	Identificar variables del Neuromarketing.	Nuestra empresa tiene una llamativa página con la que podemos llamar la atención de

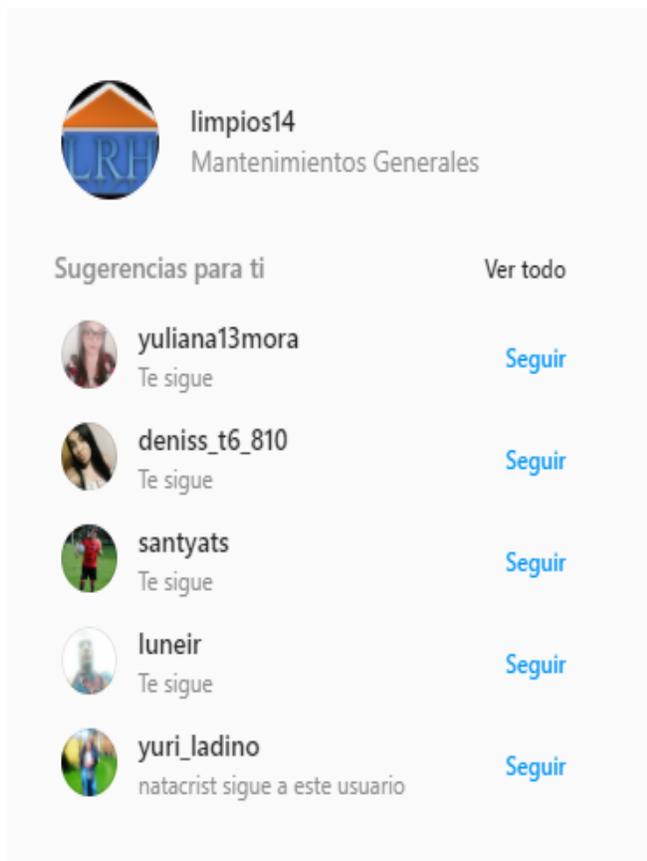
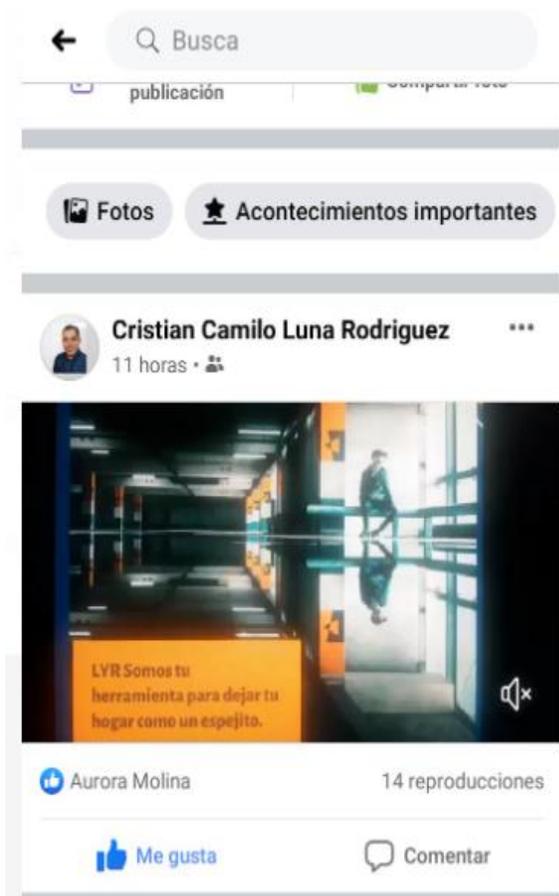
		<p>nuestros clientes a su vez la información es precisa y clara para que el cliente no se desvíe y sienta que no es lo que él está buscando.</p> <p>También nuestro personal tiene una adecuada manera de expresión corporal verbal que hace que nuestro cliente se sienta a gusto con nosotros y la empresa</p>
Tercer Paso: Posicionamiento	Identificar top of mind.	LRH está en todas las redes tendrá publicidad visible para cuando la gente relacione sus servicios de aseo piense en nuestra marca LRH
	Identificar top of heart	La vida de tu familia depende de lo limpia que este tu casa.
Cuarto paso: Realidad material de la marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca.	LRH es calidad en la limpieza, es seguridad en la estructura de tu casa como a nivel eléctrico, desagües, pintura, etc.
Quinto paso: Estrategia de comunicación	Desarrollar estrategias continuas para la introducción de la marca en el mercado que están ligadas a la medición tecnológica y de redes sociales.	Marketing digital: LRH en una compañía que se impulsara con las redes sociales donde se verán nuestras mejores ofertas y buenos descuentos que aplicaremos a nuestros clientes

- Marketing Digital

Visitanos en el nuestra pagina <https://encasamantenimient.wixsite.com/misitio>

The screenshot shows a web browser window displaying a website for home maintenance services. The browser's address bar shows the URL encasamantenimient.wixsite.com/misitio. The website features a navigation menu with the following items: INICIO, SERVICIOS, QUIÉNES SOMOS, and CONTACTO. The main content area includes a logo for 'LRH' (a house icon with 'LRH' text) and a headline: 'Tu hogar un lugar bioseguro'. Below the headline is an image of cleaning supplies (gloves, mop, bucket) and a photo of a man in a striped shirt and yellow tool belt holding a yellow pencil. A red call-to-action box on the right contains the text: 'Contáctanos al 310-2347759 LLAMA AHORA y obtén un presupuesto'. A red chat bubble in the bottom right corner says: '¡Vamos a chatear! Te responderemos tan pronto como podamos'. The Windows taskbar at the bottom shows the search bar with the text 'Escribe aquí para buscar', several application icons, and the system tray with the date and time '9:56 p. m. 25/10/2020'.

- Estrategias de Marketing Digital



- Métricas Clave

Simulación

Publicidad	Valor Publicidad	# me gusta	# servicios vendidos
Promoción todo en 1	\$80.000	108	70

CAC= Gasto total en captación / número de clientes captados

CAC= 80000/108=741

LTV= 50000*70=3500000

En la tabla de simulación podemos observar que se creó una publicación en la red social de Instagram con el fin de ofrecer el servicio de todo en 1 a un muy económico, se le dedicaron 8 horas por un valor de \$80000, La publicación obtuvo 108 me gusta lo cual genera un costo por persona de \$741.

La publicidad logro captar la atención de 70 clientes quienes adquirieron la oferta lo cual genero un ingreso de \$3.500.000, del resultado anterior se puede analizar que por el tema de la pandemia la personas se encuentran interesadas en mantener su hogar lo mas limpio que se pueda ya que un lugar aseado es un lugar bio seguro.

Localización Del Proyecto

Limpia y repara tu hogar estará ubicado en Bogotá en la localidad de Puente Aranda ya que esta ubicación al ser centralizada cuenta con vías de acceso prontas para prestar nuestros servicios, adicional al encontrarse muy cerca de la zona industrial también es una ubicación estratégica para las alianzas con las industrias de productos de aseo, nos ubicamos en una bodega pequeña la cual contara con área de logística, administrativa y de comunicaciones con fin de ser los más eficientes en la prestación de nuestros servicios.

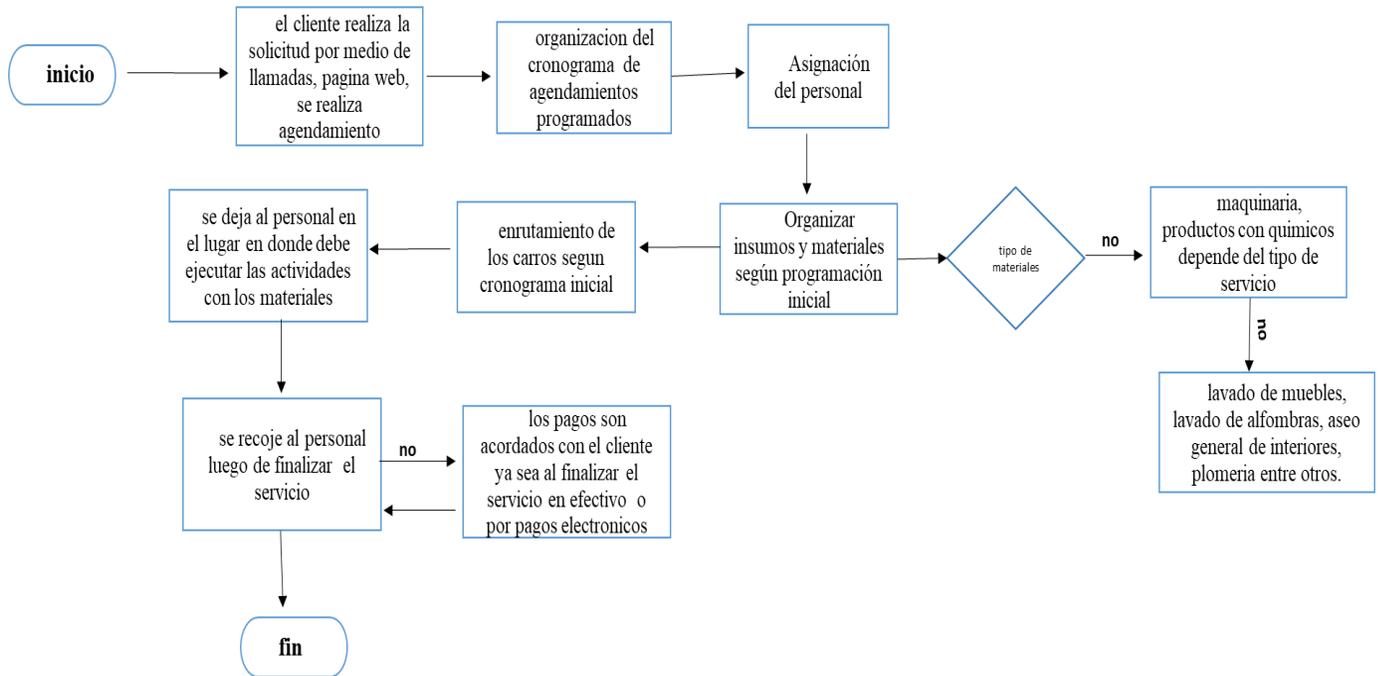


Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	piso 3 con bodega Arriendo	1	\$ 1.700.000	Piso ubicado en el tercer nivel del edificio con area 120m2
	Adecuación de áreas de operación (cuarto de maquina, producción, empaque, bodega, inventario.. Etc)	1	\$ 2.000.000	Espacio para bodega y area dividida para oficinas con servicios publicos.
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	6	\$ 6.600.000	Computador compuesto por monitor,cpu, teclado y mouse marca lenovo con licencias
	Impresora Telefono de mesa	2 6	\$ 400.000 \$ 900.000	Impresora HP Telefono de extensiones
Muebles y Enseres y otros	Escritorio de en L	6	\$ 1.500.000	Color Duna Medidas: ANCHO 141.30 * ALTO 88 * PROF 120 CM Compartimientos para almacenar libros Base para impresora Deslizadores plásticos configuración derecha izquierda Fabricados en MDP (madera pino aglomerada en partículas), cubierta en melaminico. 5 Años de garantía en madera aglomerada y un año en herrajes. Asiento y Espaldar en lámina acerada calibre 16 (1.5 mm)
	muebles de sala de estar	3	\$ 1.740.000	Cada asiento puede soportar 120 kg de presión, 4 puestos. Espalda: Material: Tela micro perforada tipo malla. Marco en polipropileno negro Dimensiones: 45 cm de ancho x 52 cm de alto. Apoyo lumbar ajustable en altura y profundidad. Asiento: Material: Tela micro perforada tipo malla. Componentes: Parte interna en madera (triplex 12 mm) Espuma: Poliuretano. Espesor: 50 mm Dimensiones: 48 cm de ancho x 50 cm de profundidad. Brazos: ajustables en altura en polipropileno color negro. Opcion de brazos ajustables 3D (con costo adicional). Mecanismo: Disponible con 2 mecanismos MB: Movimiento basculante en espalda cuando no está en posición fija. Cilindro Neumático: Ajuste de altura del asiento con elevación de gas. Material: Acero. Color: Negro. Estrella de 5 aspas. Diámetro: 600 mm. Material: Nylon. Calidad Bifma. Rodachinas doble carrete. Material: Nylon. Calidad Bifma, Color Negro. Diámetro: 50 mm Garantía: 3 años por defecto de fábrica. Resistencia máxima de peso: 100 kg.
	silla tipo escritorio	6	\$ 1.080.000	<ul style="list-style-type: none"> • Fabricado en lámina cold rolled calibre 22 • Terminado en pintura electrostática • 2 puertas abatibles, 4 entrepaños graduables para 5 espacios de 34 cm • Cerradura de manija de 3 puntos • Altura: 160 cm, 180 cm y 200 cm. • Frente: 90 cm • Fondo: 45 cm • Pintura electrostática color NEGRO o GRIS. • Garantía de 12 meses por defectos de fábrica.
	Archivador	1	\$ 800.000	

Otros (incluido herramientas)	servidor para el desarrollo y actividad de la app	1	\$ 3.000.000	<p>Servidor HPE ProLiant ML30 Gen10 Factor de Forma: Torre (4U) Procesador: 1 x HPE Intel Xeon E-2124 Quad-Core (3.30GHz 8MB) Processor / Max 1 Memoria RAM: 8GB (1 x 16GB) 2666MHz UDIMM / Max 4 Red: HPE Embedded 1GbE Dual Port 332i Network Adapter Discos Duros: 1 x HPE 1TB 6G 7.2k rpm SATA (3.5in) Non-Hot Plug Standard / Max 4 Disk Storage Backplane: Non-Hot Plug 3.5in Hard Disk Controladora de Discos: 1 x HPE Dynamic Smart Array S100i controller (RAID 0/1/5/10) Unidad Optica: Ninguna / Max 1 Fuente de Alimentacion : 1 x HPE ML30 350W Energy Star 1.0 Power Supply FIO Kit / Max 1 Garantia: 3 Años En Piezas / 1 Año En Mano De Obra / 1 Año De Garantía</p>
	Costitución	1	\$ 20.000.000	<p>Este valor esta constuido por el aporte de los socios y utilizara el pago del arriendo y el levantamiento del negocio.</p>
Gastos pre-operativos	Apertura	1	\$ 2.000.000	<p>En la apertura se iniciaciarna con estrategias de descuento e inversion en marketing digital</p>
	Registro	1	\$ 500.000	<p>Esto se iniciara con la documentacion legal y registro debido ante camara y comercio, el dinero se genera incialmente para lo que requiera el costo de trasnporte y el diligenciamiento de documentos.</p>

PLANO DE INFRAESTRUCTURA

INGENIERÍA DEL PRODUCTO



	LIMPIA Y REPARA TU HOGAR		
	CODIGO	VERSIÓN	FECHA
FICHA TECNICA DEL SERVICIO			
A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)			
Servicio de limpieza y mantenimiento del hogar o de compañías			
B. OBJETIVO			
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar a los hogares colombianos una garantía de limpieza total, un espacio libre de material particulado, hongos, bacterias y demás organismo que ponen en riesgo la salud humana. • Ofrecer un portafolio que llene las expectativas de las familias colombianas frente a los exigentes oficios del hogar. • Reducir los costos en productos y materiales dedicados al hogar y con ello favorecer el medio ambiente con alianzas estratégicas. 			
C. METODOLOGIA			
En la pagina web, en instagram y twitter nuestro clientes encuentran el portafolio de servicio con precios accesibles, el cliente se comunica con nosotros y le brindamos atencion personalizada segun su necesidad se agenda una cita y se envía el personal para realizar el servicio contratado por nuestro cliente, los medios de pago son con tarjeta debito \ credito o efectivo.			
D. DESCRIPCIÓN GENERAL			
Empresa que ofrece servicios generales y de mantenimiento para oficinas y hogares en la ciudad de bogota, cuenta con personal altamente capacitado para la prestacion del servicio			
D. DURACION			
La duracion es variable, depende el lugar en donde se preste el servicio y del cliente, del cuidado y el uso de las areas y de los espacio.			
E. ENTREGABLES			
G. PERFIL DEL CLIENTE			
Es un cliente que busca resolver la falta de tiempo para realizar las actividades que requiere el hogar tal como mantenimiento de acabados, servicios generales y dema actividades que nuestros clientes no pueden hacer.			
Empresas que necesitan mantener sus instalaciones aptas para que sus empleados puedan ajecutar sus actividades y esten en adecuadas condiciones para sus clientes.			
amas de casa que no tienen conocimiento en mantenimiento de grifos, electricidad entre otros			
G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO			
			
Firma del responsable del servicio:		<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	
Nombre del Responsable del servicio	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	Firma:	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>

REFERENCIAS

titular.com. (s.f.). Obtenido de Objetivos SMART: qué son y cómo utilizarlos:

<https://www.titular.com/blog/objetivos-smart-que-son-y-comoutilizarlos#:~:text=Qu%C3%A9%20son%20los%20objetivos%20SMART,su%20trabajo%20de%20manera%20sistem%C3%A1tica.>

Wix. (s.f.). Obtenido de Cómo crear una página web:

<https://www.wix.com/dashboard/93126360-b1f7-44da-b515-d2f79ec4baea/home>