

AGUAMATIG

Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Erika Milena Ramos & Carlos Andres Tunjano.
2019 I.

CUN.
Bogotá.
Opción de grado I

Introducción

En el siguiente trabajo se hablara sobre el uso inadecuado y el exceso de desperdicio de unos de los servicios que tenemos a diario, como en este caso lo es el agua y la luz, en este proyecto queremos presentar un producto practico con el fin de ahorrar y que sea un producto para colaborar en el medio ambiente. Adicional a esto basándonos en los conocimientos que hemos adquirido en este tiempo trascurrido de la universidad, presentaremos un prototipo dando una idea de lo que sería y a lo que se quiere llegar con el producto.

Justificación

Desarrollamos nuestro trabajo basados en unas de las problemáticas ambientales como es el uso excesivo de recursos naturales, tales como agua y luz en la ciudad de Bogotá, la cual cuenta con un alto nivel de lluvias al año y no se aprovechan, de tal manera que nuestro objetivo principal es el de lograr por medio de una solución electrónica basada en paneles solares y electroválvulas, que las personas reduzcan este consumo en sus hogares.

Logrando de esta manera bajar los niveles de consumo de agua y luz considerablemente en nuestros hogares y lograr así generar conciencia en las personas de Bogotá para que utilicen el agua lluvia y la luz solar por medio de nuestro sistema, para que aprenda a cuidar el planeta de un modo fácil y además que le proporcione un ahorro de dinero a medida que pase el tiempo.

Tabla de Contenidos

Desarrollo matriz estrategica	4
Descripciòn idea de negocio	4
Componente innovador	4
Modelo Lean Canvas	5
Descripcion del cliente	6
¡Error! Marcador no definido.	
Conclusiòn General	14
¡Error! Marcador no definido.	
Futuro Preferio.	14
Objetivos	15
Valores	15
Conclusiones	16

Desarrollo Matriz Estratégica

Descripción idea de negocio

La idea nace de al visualizar cómo se están deteriorando los recursos naturales por el mal uso que el hombre le está dando, por tanto con nuestro grupo de trabajo se nos ocurrió un método de mermar este problema, con la implementación de un producto que consiste en un panel solar que recolectara energía del sol para ser utilizada en electroválvulas las cuales estarán encargadas de liberar el agua lluvia previamente recolectada para su distribución en el baño del hogar, con el fin de reducir costos en los recibos públicos.

Componente innovador

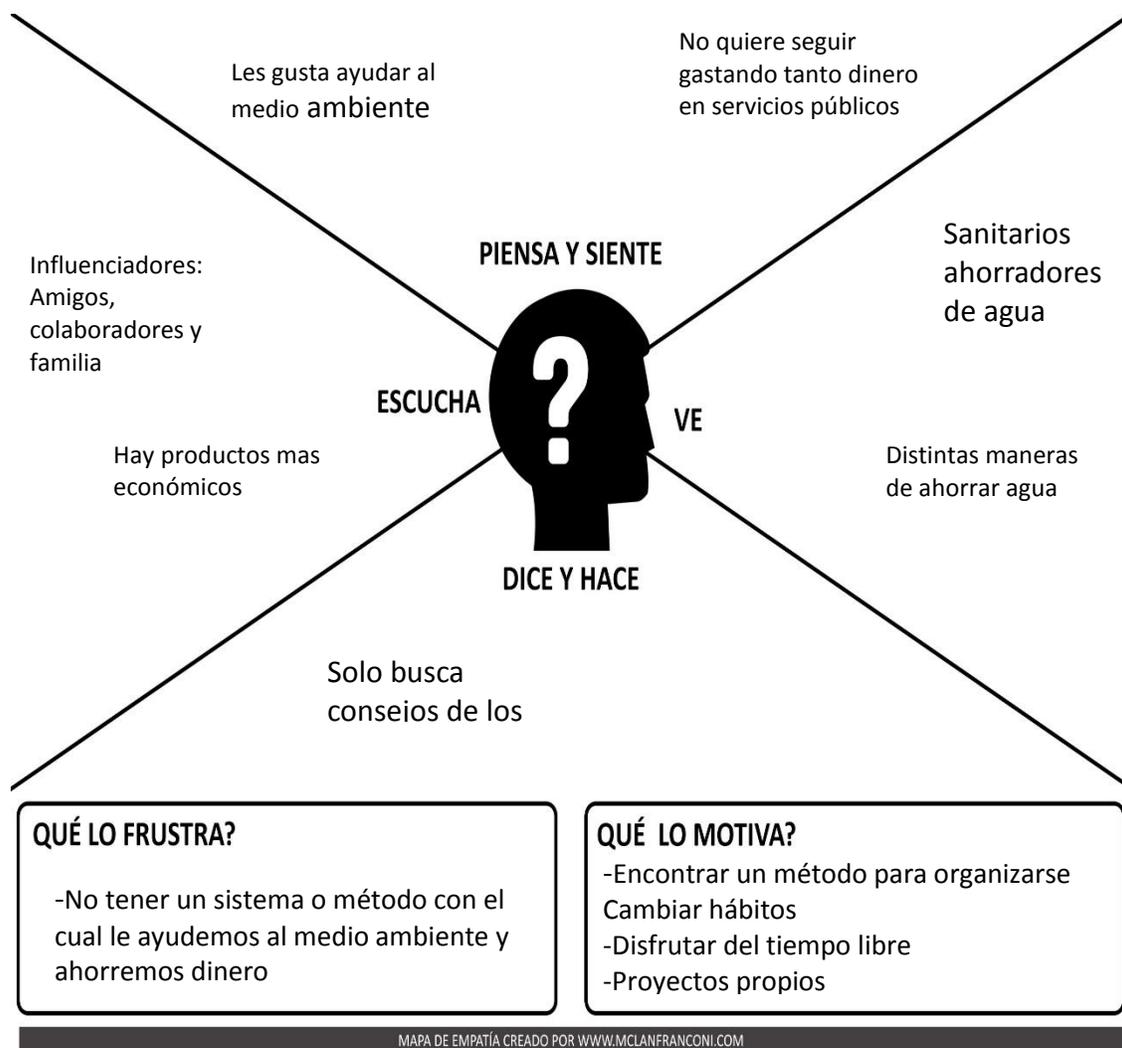
Consiste en un sistema el cual mediante un panel solar acumularemos energía, para así lograr energizar unas electroválvulas de modo que permitan el paso de agua lluvia, previamente recolectada en un tanque en el techo de la casa u apartamento, y así de esta manera lograr llevar el agua a nuestro baño y así poder reutilizar el agua lluvia en el hogar y bajar costos del funcionamiento eléctrico por medio del panel solar.

Modelo Lean Canvas

AGUAMATIG <i>Causas</i> <ul style="list-style-type: none"> • El desperdicio de agua en la descarga del sanitario. • Alto costo de los servicios. 	Solución Realizar un producto, donde se logre convertir la energía solar por medio de paneles en energía eléctrica, la cual será almacenada en un banco de baterías con el fin de tener energizadas las electroválvulas, las cuales se activan cuando se descargue el sanitario.	Propuesta de valor Podemos reducir costos gracias a que nuestro producto ayuda contra la lucha de la contaminación.	Ventajas competitivas Mediante los conocimientos aprendidos en el trascurso de la carrera de electrónica se innovara una forma para disminuir estos consumos.	Segmento de clientes Se enfocara en la población de los estratos 2, 3 y 4.
	Meticas clave <ul style="list-style-type: none"> • Campañas por redes sociales. • Incremento de participantes. 		Canales <ul style="list-style-type: none"> • Redes sociales. • Publicidad voz a voz. • Hologramas 	
Estructura de costes <ul style="list-style-type: none"> • Equipos. • Marketing. • Establecimiento (Opcional). 		Flujos de ingreso Total producto Venta \$332.200.		

Descripcion del cliente

Diseñar un sistema creativo, innovador, tecnológico y moderno que ayude al ahorro de luz y agua beneficiando a las personas de estratos 2, 3 y 4 brindando una solución a los hogares con el fin de reducir costos en los recibos públicos.



Modelo de Entrevistas

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS PARA SISTEMA DE AHORRO DE ENERGIA Y AGUA

Entrevista No. 01

FICHA TECNICA	
Objetivo: Dar a conocer las preferencias del público frente a la reutilización de agua y luz, para de esta manera lograr resaltar sus gustos y lograr así desarrollar un análisis efectivo del mercado en este aspecto.	
La información que nos proporcioné será muy importante para nuestra investigación, por favor contestar con sinceridad, las preguntas.	
ESTRATO: 1__ 2_x 3__ 4__ 5__	
GENERO: FEMENINO	x MASCULINO
EDAD: 22	

1. ¿Cuántas personas viven en su hogar?

4

2. ¿Cuánto paga en el servicio público del agua en su hogar?

\$150.000

3. ¿Usted ahorra agua en su hogar?

No, pero mi mamá si

2.1 ¿Dispone usted de algún tipo de sistema ahorrador de agua en su hogar?

No

4. ¿Cuánto paga en el servicio público de la luz en su hogar?

\$75.000

5. ¿Usted ahorra luz en su hogar?

En

lo

posible

sí

- 5.1 ¿Dispone usted de algún tipo de sistema ahorrador de energía en su hogar?
Sensor de. Movimiento
6. ¿Actualmente cómo está solucionando en su hogar el ahorro de agua?
Recogiendo el agua de la lavadora para la limpieza del baño
7. ¿Actualmente cómo está solucionando en su hogar el ahorro de luz?
Sensores de movimiento en las alcobas
8. ¿Está de acuerdo con que se implementen nuevos sistemas ahorradores de luz y agua en los hogares?
Si, totalmente de acuerdo
9. ¿Estaría dispuesto a invertir en un sistema que le ayudé a economizar el costo de los servicios del agua y la luz en su hogar?
Si, siempre y cuando sea un costo considerable
- 9.1 ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir?
Es relativo de acuerdo al producto
- 9.2 ¿Cree usted que esta medida ayudaría a economizar el costo de servicios en su hogar?
Si, ya que esta diseñado para eso.

Entrevista No. 02

FICHA TECNICA
Objetivo: Dar a conocer las preferencias del público frente a la reutilización de agua y luz, para de esta manera lograr resaltar sus gustos y lograr así desarrollar un análisis efectivo del mercado en este aspecto.
La información que nos proporcioné será muy importante para nuestra

investigación, por favor contestar con sinceridad, las preguntas.

ESTRATO: 1 ___ 2 x 3 ___ 4 ___ 5 ___

GENERO: FEMENINO x MASCULINO EDAD: 18

10. ¿Cuántas personas viven en su hogar?

3 personas

11. ¿Cuánto paga en el servicio público del agua en su hogar?

\$150.000

12. ¿Usted ahorra agua en su hogar?

Algunas veces

2.2 ¿Dispone usted de algún tipo de sistema ahorrador de agua en su hogar?

No

13. ¿Cuánto paga en el servicio público de la luz en su hogar?

\$60.000

14. ¿Usted ahorra luz en su hogar?

Si

5.2 ¿Dispone usted de algún tipo de sistema ahorrador de energía en su hogar?

No

15. ¿Actualmente cómo está solucionando en su hogar el ahorro de agua?

Reutilizando el agua de la lavadora

16. ¿Actualmente cómo está solucionando en su hogar el ahorro de luz?

Tenemos luz natural

17. ¿Está de acuerdo con que se implementen nuevos sistemas ahorradores de luz y agua en los hogares?

Si

18. ¿Estaría dispuesto a invertir en un sistema que le ayudé a economizar el costo de los servicios del agua y la luz en su hogar?

Si

9.3 ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir?

\$200.000

9.4 ¿Cree usted que esta medida ayudaría a economizar el costo de servicios en su hogar?

Bastante

Entrevista No. 03

FICHA TECNICA	
Objetivo: Dar a conocer las preferencias del público frente a la reutilización de agua y luz, para de esta manera lograr resaltar sus gustos y lograr así desarrollar un análisis efectivo del mercado en este aspecto.	
La información que nos proporcioné será muy importante para nuestra investigación, por favor contestar con sinceridad, las preguntas.	
ESTRATO: 1__ 2_x 3__ 4__ 5__	
GENERO: FEMENINO	x MASCULINO
EDAD: 22	

19. ¿Cuántas personas viven en su hogar?

5

20. ¿Cuánto paga en el servicio público del agua en su hogar?

\$250.000

21. ¿Usted ahorra agua en su hogar?

Si, con el agua de la ducha y la lavadora

2.3 ¿Dispone usted de algún tipo de sistema ahorrador de agua en su

hogar?

Ninguno

22. ¿Cuánto paga en el servicio público de la luz en su hogar?

\$75.000

23. ¿Usted ahorra luz en su hogar?

No

5.3 ¿Dispone usted de algún tipo de sistema ahorrador de energía en su hogar?

No

24. ¿Actualmente cómo está solucionando en su hogar el ahorro de agua?

Con el desagüe de la lavadora

25. ¿Actualmente cómo está solucionando en su hogar el ahorro de luz?

Con nada

26. ¿Está de acuerdo con que se implementen nuevos sistemas ahorradores de luz y agua en los hogares?

Si

27. ¿Estaría dispuesto a invertir en un sistema que le ayudé a economizar el costo de los servicios del agua y la luz en su hogar?

Desde que genere ahorro, si

9.5 ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir?

Dependiendo del producto, de su calidad y garantía de ahorro

9.6 ¿Cree usted que esta medida ayudaría a economizar el costo de servicios en su hogar?

Sí

Entrevista No. 04

FICHA TECNICA	
Objetivo: Dar a conocer las preferencias del público frente a la reutilización de agua y luz, para de esta manera lograr resaltar sus gustos y lograr así desarrollar un análisis efectivo del mercado en este aspecto.	
La información que nos proporcioné será muy importante para nuestra investigación, por favor contestar con sinceridad, las preguntas.	
FECHA: _____	ESTRATO: 1__2_x3__4__5__
GENERO: FEMENINO <input checked="" type="checkbox"/> MASCULINO	EDAD: 30

28. ¿Cuántas personas viven en su hogar?

2

29. ¿Cuánto paga en el servicio público del agua en su hogar?

\$80.000

30. ¿Usted ahorra agua en su hogar?

Toda la posible

2.4 ¿Dispone usted de algún tipo de sistema ahorrador de agua en su hogar?

Sistema como tal, no.

Todo el ahorro es muy manual

31. ¿Cuánto paga en el servicio público de la luz en su hogar?

\$30.000

32. ¿Usted ahorra luz en su hogar?

Si

5.4 ¿Dispone usted de algún tipo de sistema ahorrador de energía en su hogar?

No, tratamos de encender lo necesario para generar ahorro

33. ¿Actualmente cómo está solucionando en su hogar el ahorro de agua?

Ahorrando el agua de la lavadora para la limpieza del baño y de los pisos en general

34. ¿Actualmente cómo está solucionando en su hogar el ahorro de luz?

Encendiendo lo necesario y la luz que de verdad necesitemos

35. ¿Está de acuerdo con que se implementen nuevos sistemas ahorradores de luz y agua en los hogares?

Totalmente apoyo, todo que me genere menos gastos y más ahorro

36. ¿Estaría dispuesto a invertir en un sistema que le ayude a economizar el costo de los servicios del agua y la luz en su hogar?

Es algo necesario y claramente lo haría

9.7 ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir?

\$550.000

9.8 ¿Cree usted que esta medida ayudaría a economizar el costo de servicios en su hogar?

Si ya que es un producto que brindarán para el ahorro de servicio y ayuda del medio ambiente

Conclusión General

Basados en el análisis de los resultados de las entrevistas realizadas a personas de estratos 2 y 3 de los hogares Bogotanos, determinamos que los usuarios optan por el servicio que les ofrecemos, ya que manejamos un campo importante para ellos, como lo es el ahorro de agua y luz en sus hogares, tema que les llama bastante la atención, por tanto aceptan nuestro producto y nos dan un margen de cuanto estarían dispuestos a pagar por él, favoreciéndonos ya que de esta manera tendremos una ventaja competitiva fuerte frente al mercado y bases para determinar el precio de nuestro producto.

Identidad estratégica

Ofrecemos al cliente un equipo innovador que fomentará el ahorro de luz y agua de alta calidad en los hogares, promedio de la reutilización de agua lluvia y el uso de paneles solares, para de esta manera bajar costos de recibos públicos.

Futuro Preferido

Para el 2030 nuestra empresa llegara a ser reconocida gracias a la utilización de un equipo que favorece al ambiente, permitiendo la optimización mediante el uso adecuado de los recursos naturales, para de esta manera dominar el mercado a nivel nacional.

Objetivo General

Proveer y dar soluciones tecnológicas que permitan a corto mediano y largo plazo optimizar la reutilización del agua y energía, facilitando el ahorro en los hogares con ayuda de nuevas tecnologías y comprometiéndonos con el medio ambiente.

Objetivos Específicos

- Fabricar un producto de alta calidad que permita generar un impacto social en la economía, sobre todo de los estratos 1,2 y 3.
- Reducir costos en la factura de agua y energía en el hogar, con el implemento de nuestro producto que bajara el consumo de agua y luz en el hogar.
- Generar conciencia en el cuidado por el medio ambiente
- Optimizar el consumo de energía y agua en el hogar

Valores

El trabajo en equipo será el pilar fundamental de nuestra empresa, dando como resultado una excelente calidad en el producto, comprometiéndonos con nuestros clientes y con el medio ambiente en busca de brindar mejores soluciones y nuevas alternativas.

Conclusiones

- Respecto al producto gracias a la implementación de la publicidad mediante internet y volantes lograremos que el producto sea conocido a mayor escala por el cliente.
- En campo del mercado mediante la implementación de un impacto publicitario exitoso en este, lograremos que los hogares Bogotanos de estrato 2 y 3 se encuentren interesados en lo que les ofrecemos.
- La competencia se percatara de nosotros al lograr tener un 2% de participación en el mercado, logrado mediante un plan de publicidad exitoso.
- Las ventas serán incrementadas un 20% mensualmente gracias a tener un conocimiento claro de las falencias relacionadas al mercado de nuestro producto, para de esta manera tener una solución previa para lograr llegar a generar interés en el cliente y crecer con ello nuestras ventas.
- En la publicidad mediante la implementación de los canales de distribución de una manera eficiente y específica, lograremos impactar en el mercado al permitir al cliente una mayor facilidad en la comunicación entre las partes, previniendo así riesgos y a su vez generando confianza.
- La promoción estará enfocada en buscar una mejor confianza y mayor fidelidad al producto por parte del cliente, implementaremos promociones que se adecuen a que el producto beneficie de una forma más adecuada con el gusto y necesidad del cliente.

Bibliografía y Cibergrafía

- Marketing Estratégico/ Unidad de emprendimiento y Liderazgo de la CUN
https://www.edmodo.com/home#/group?id=24749290&sub_view=folders
- Guía Opción de grado cumbre CUN/
https://www.edmodo.com/home#/group?id=24749290&sub_view=folders