



CREACION DE LIMPIABRISAS CASCOS

Alba Yineth Montenegro Cataño

Creación de Empresas II

**Corporación Unificada Nacional de Educación
Superior**

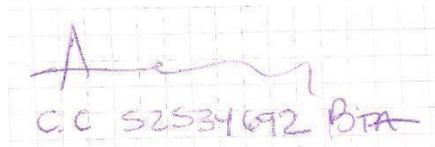
Fecha

14 de septiembre de 2020

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR

Yo, Alba Yineth Montenegro Cataño con célula de identidad 52.534.692 de Bogotá y alumno del programa académico Administración de Empresas, declaro 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.

Firma a:



Aem
C.C. 52534692 BTA

1. Compromiso del primer autor

2. Actividad e innovación

3.1 Modelo de negocio

3.2 Descripción

3.3 Estructura de la idea de negocio

3.4 Figura 1 lienzo

3.5 Figura

4. Análisis del sector

4.1 estrategias del océano azul

4.2 variables idea de negocio

4.2.1 figura

4.3 Estrategias respecto a las variables

5. Análisis del Porter

5.1 Figura análisis del Porter

6. Marketing Mix

6.1 Portafolio

6.2 Estrategias del precio

6.3 Estrategias de distribución

6.4 Estrategias de comunicación

6.5 Marketing mix

7. Desarrollo de marca

7.1 Logo

Fig. 1 plantilla

Fig.2 Editar texto

Fig.3 Imagen y fondo

Fig. 4 Palabra clave

Fig. 5 Ver

Fig.6 Formulario

Fig. 7 Dominio

Fog.8 Publicación del sitio

Fig. 9 Sitio

Fig. 10 Ver

Fig. 11 Móvil

7.3 Métricas claves

8. Localización del proyecto



8.1 Infraestructura



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

8.2 Plano oficina

8.3 Asistencia a conversatorio

9. Ingeniería de proyecto

9.1 Flujograma

10. Lista de materiales y precios

11. Ficha Técnica

12. Historieta

13. Plantilla PMV

Actividad I de Innovación

Descripción de la Idea de Negocio

Descripción: Mi idea de negocio consiste en poder realizar un limpiador para las vísceras de los cascos de las motos para tener una solución al momento de que llueve se puede mantener la visibilidad requerida para manejar sin inconvenientes.

En mi caso personal tuve moto durante mucho tiempo, pero cuando llovía no podía bajar la visera del mismo ya que al mojarse este elemento no se tiene buena visibilidad, se puede limpiar con un trapo, pero muchas veces estos dejan las superficies sucias y esto implica no tener buena visión para seguir manejando, me era necesario mantener la visera arriba para evitar de pronto caerme o chocar contra un carro o algo que hubiese en el camino. La idea es poder crear un implemento que vaya adherido al casco que mediante un sistema permita limpiar esta parte y poder continuar con la visera abajo evitando que el agua no pegue en la cara y se mantenga en buenas condiciones durante la lluvia esta parte del casco.

¿Cuál es el servicio o producto?	Limpiador para la visera del casco para moto
----------------------------------	---

	<p>las épocas de lluvia evitando accidentes de tránsito, caídas, brindando protección.</p>
¿Cómo?	<p>Creando un implemento de fácil manejo que nos sirve para mantener esta parte del casco limpio y evitando que se nuble al momento de que llueva.</p>
¿Porque lo preferirían?	<p>Mi producto puede reemplazar los productos convencionales como bayetillas, toallas, entre otros con los que se limpian esta parte del casco y así conseguir que se mantengan en perfecto estado. Adicional esto se puede realizar un implemento interno que permita no nublar la parte de adentro de la careta para pensar en estas dos partes del casco.</p>

Descripción

2.1 Estructure la idea de negocio y defina el negocio a través del siguiente lienzo

Fig. 2.2.1



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

El modelo que escogí fue el de Crowdfoundig para lo cual obtendré las fuentes de financiación será mis recursos propios y de mis familiares, mis clientes se captaran de los almacenes de venta de cascos y motos, vía internet ya que se colocaran anuncios en los que se difunda nuestro producto, entre conocidos que tengan este tipo de transporte ya que ellos pueden servir como medio de publicidad de nuestro producto

2.2.2 ¿Como y que alternativas

ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

De acuerdo con mi modelo de ventas escogido la alternativa seria dar a conocer mi producto vía internet, conocidos, familiares colaboración de las personas que me están ayudando a financiar mi proyecto

2.2.3 ¿Como cerrara la venta por

Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Se darán todas las especificaciones al posible cliente en la cual se le explicara cómo es el manejo del producto, para cerrar la venta el cliente debe consignar el valor del producto en su totalidad para lo cual se dispondrá de varios medios como: tarjeta de crédito, vía baloto, efecty, pse, daviplata, como valor agregado se hará él envío gratis al cliente

En el documento referente al plan de negocios, y de acuerdo con su producto (bien o servicio) responda cada una de las preguntas que se encuentran en la imagen. Tenga en cuenta que debe ser muy claro y descriptivo en cada una de ellas, haciendo énfasis sobre la importancia de la innovación sostenible articulada con su idea de negocio.

3.

	Agua	Energía	Materias	Emisiones	Residuos
			Primas		
Producto o servicio, ¿el producto tiene un ecodiseño?	No se utiliza agua	No utiliza energía	Hierro, espuma,	Ninguna	Ninguno

<p>Marketing</p> <p>¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?</p>	<p>Se realizaría en pro de la no utilización de servilletas de papel para evitar así el consumo de papel, o las bayetillas</p>	<p>No utiliza energía. Se utilizaría con una batería.</p>		<p>Ninguna</p>	<p>Ninguna</p>
---	--	---	--	----------------	----------------

	que normalmente se utilizan.				
--	------------------------------------	--	--	--	--

4. análisis del sector

4.1 Estrategias del océano azul

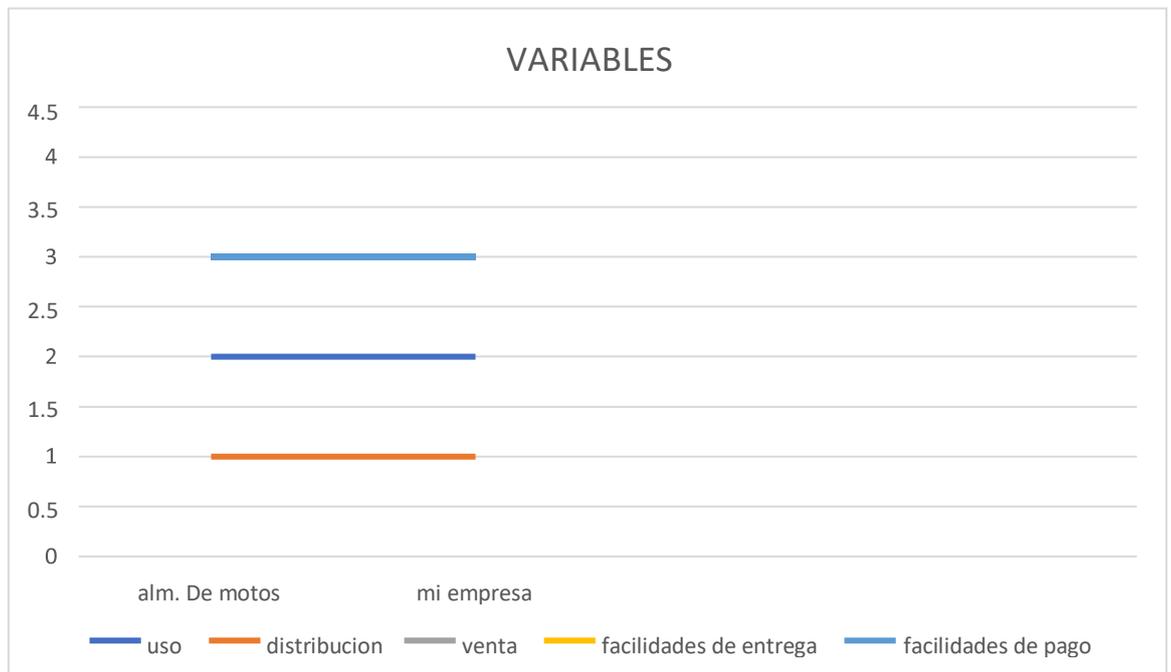
Quien es mi competencia: en este punto mi competencia serían los almacenes que venden artículos para, motos que puedan llegar a crear un implemento más innovado que el mío, con el paso del tiempo teniendo en cuenta la facilidad de tener a primera mano los clientes se puedan convertir en competencia importante por lo cual es necesario ir verificando el mercado e ir completando nuestro producto para así evitar que desaparezcamos en el mercado.

4.2 defina las variables importantes para la idea de negocio

Variable	Uso	Distribución	Venta	Facilidades	Facilidades

				de entrega	de pago
Almacenes	2	2	3	3	3
de motos					
Mi empresa	3	3	3	4	4

Fig. 4.2.1



4.3 Estrategias respecto a las variables

- En la variable del uso en mi empresa la idea es poder mantenernos o incrementar esta variable para mantenernos en el mercado.
- En la variable de distribución estaríamos por encima de la competencia ya que la idea es poder dar a conocer nuestro producto mediante los almacenes que venden todos los implementos para motos, dar a conocer nuestro producto a conocidos para que ellos sean como una base de referidos y por medio de ellos se conozca nuestro producto.
- En la variable de venta estaríamos en igualdad de condiciones la idea

es poder estar por encima de ellos ofreciendo nuestro producto en distintos medios: internet, conocidos, base de datos, mensajes vía watsapp, plataformas digitales entre otras, para así poder incrementar nuestras ventas.

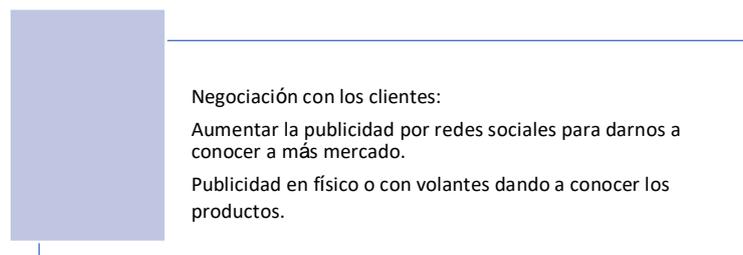
- En la variable de entrega la idea es poder hacer que el producto

llegue a nuestros consumidores de una forma fácil, rápida y sencilla donde ellos en lo posible no tengan que hacer desplazamientos para adquirir el producto para lo cual se utilizarían medios como: servicio puerta a puerta por transportadora, entregas personalizadas, envió por correos certificado.

- En la variable de pagos se tendrán en cuenta diversidad como: consignaciones bancarias, pagos en línea, transferencias electrónicas, pagos baloto, efecty, paga todo, pagos personalizados.

5. análisis de Porter

5.1 Fig. Análisis de Porter



Amenaza de nuevos productos sustitutos
Realizar nuevos productos con diferentes estilos y diseños.
Crear diferente medio de publicidad a los tradicionales.

Rivalidad entre los competidores
En los productos que se utilizan para las motos hay diversos estilos y de distintos gustos por lo tanto es necesario tener presente que se pueden manejar diferentes diseños personalizados de acuerdo al estilo de cada persona.
Mejorar la calidad de nuestro producto con los mejores elementos buscando la satisfacción de nuestros clientes.

Negociación de los proveedores:
Amenaza de nuevos competidores entrantes:
N Buscar un proveedor para los elementos que necesitamos

6. Marketing Mix

<p>Núcleo</p>	<p>Las propiedades de mi producto en cuanto a físicas, químicas y técnicas son un producto que se realizaría a base de plástico, metal, en el cual llevara una pieza que permita la movilidad del producto que realice el efecto requerido en nuestro proceso.</p>
---------------	--

Calidad	En cuanto a la calidad se busca que este contenga unas características específicas que permitan que nuestro producto si cumpla la función y no sea algo que no se pueda utilizar.
Envase	El envase pro ser un producto que permanecerá al aire, se debe buscar un material consistente que no se dañe por el sol o el agua y que de esta manera permita que de ser necesario el cambio este sea a un

	largo plazo para evitar sobrecostos.
Diseño, forma y tamaño	Se busca que en cuanto a la forma esta sea ovalada, que el diseño se pueda manejar personalizado, de colores, de acuerdo al requerimiento del comprador.
Servicio	Permitir que las personas que utilizan este implemento puedan manejarlo cómodamente, que cuenten con a la facilidad de encendido al momento en que lo necesitan, sin tener que hacer un mayor esfuerzo a la hora de la utilización del producto.

6.1.1 Portafolio

- ***Figura de nuestro producto***





- Consumidores
- el producto va dirigido a clientes que en el momento ya tengan moto y deseen tener más herramientas adecuadas para el buen manejo de la misma.



- Nos ubicaríamos especialmente en los almacenes de cadena, centros especializados, almacenes dedicados a la venta de motos.



- la idea es poder posicionar en el mercado de este sector el producto para que al momento de que lleguen personas interesadas en adquirir una moto podamos ofrecerle nuestro servicio para que sea complementario a la moto que están adquiriendo, aprovechando así el cliente para que se interese por nuestro producto.

6.2 Estrategias de Precio

Costo unitario de materiales	\$ 20.000
Costo unitario de mano de obra	\$ 25.000
Costos indirectos de fabricación	\$ 20.000
Costo total	\$ 65.000

6.3 Estrategias de distribución; para este caso los canales de distribución que podemos utilizar son:

- Canal de marketing directo: tenemos la opción de poder ofrecer nuestro producto directamente a nuestro consumidor potencial.
- Canal indirecto: se lo podemos ofrecer a los almacenes, distribuidores de motos, almacenes especialistas en venta de repuestos, entre otros.
- Otros canales: se pueden utilizar canales como redes sociales, WhatsApp, correos electrónicos, ya que se puede hacer una alianza con las personas que compran constantemente en los almacenes enviando así información acerca de nuestro producto.

6.4 Estrategia de comunicación: en las estrategias de comunicación para este tiempo y con los avances tecnológicos, se utilizarán redes sociales, WhatsApp, correos electrónicos, con información del producto. En la promoción de ventas podemos realizar ofertas como el 2*1 como lanzamiento, descuentos en compra de otros productos, obsequios por compra del producto, entre otros, en este punto se pueden diferentes formas de ofrecer nuestros productos, la venta se puede realizar cara a cara brindando todo los beneficios que ofrece el producto, dando demostraciones en los sitios donde vamos a comercializar nuestro producto, de esta forma impulsaremos y nos daremos a conocer en este tipo de sector que día a día ha tenido un crecimiento importante.

6.5 Marketing Mix

Estrategia	Objetivo	Como	Quien	Cuando Lo	Donde	Valor	
	Smart	MARKETING MIX			ideal sería		
La estrategia que se utilizara es ofrecer el producto en diferentes mercados donde se tenga afluencia para este tipo de producto.	En nuestro objetivo específico es poder dar a conocer nuestro producto a la mayor cantidad de mercado objetivo, En el objetivo measurable debo medir que cantidad	Para llegar a mi objetivo, debo darme a conocer mediante demostración es de cómo funciona mi producto, en los mercados donde se distribuyen productos para motos, o venta de motos,	Me apoyare con ayuda de internet, redes sociales para darme a conocer, base de datos de personas que compran repuestos o implemento de motos. La idea también es poder dar atención personalizada da la cual la	con mi idea de negocio en un lapso de 3 meses, mientras que termino de perfección ar la idea de negocio.	En principio la idea es empezar desde mi casa para así evitar sobrecostos, mientras que se da a conocer nuestro producto.	En cuanto a los costos por unidad tendrá un valor de \$ 80.000 por ser uno solo, si son más cantidades s puede salir más económico teniendo en cuenta que a más producción n los materiales	



		<p>del producto deseo vender, pero en cada mes debo aumentar la cantidad colocando una meta a lo que quiero llegar. Objetivo alcanzable en esta parte debo fijar la meta que quiero conseguir sin salirme de un estándar teniendo</p>		<p>realizare vía telefónica, correo electrónico, mensaje de texto, vía watsap, para que los compradores s tengan conocimiento o del producto que están adquiriendo.</p>		<p>por cantidad se pueden conseguir más económico os y al venderlo por unidad pueden salir más barato,</p>
--	--	---	--	---	--	--

	<p>en cuenta que estamos empezando a dar a conocer nuestro producto. En el objetivo relevante debo ir a la par con mi objetivo general el cual es lograr incursionar en el mercado de los implementos para motos, buscando dar a conocer mi producto.</p>					
--	---	--	--	--	--	--

	En nuestro objetivo temporal tendré en cuenta un mínimo de tiempo para llevar a cabo mi objetivo principal.					
Producto						
Limpiabrisas para casco de moto						

Precio						
\$ 80.000						

7. Matriz Desarrollo de Marca

7.1 Logo



Nombre de la Idea		Limpiabrisas de Casco para moto
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
Primer paso: diagnóstico del mercado	En este momento de acuerdo con la investigación hay 1 empresa, y 2 personas particulares que se dedican a vender este implemento.	En cuanto al resultado lo que se quiere es entrar a innovar este producto para poder llegar a ser la empresa con más ventas pro el sistema que se utiliza y a su vez porque esta pensando en otros adicionales que se le pueden agregar que no se ha tenido en cuenta hasta el momento, en los casos de las empresas

		que venden el producto,
Segundo paso: realidad	En la investigación realizada	Se deberá evidenciar que el
Psicológica de la marca	se determina que una	artefacto es funcional para las

	<p>empresa extranjera ha querido implementar este producto, pero ha tenido inconveniente con muchos factores a la hora de poner en funcionamiento el aparato, las otras personas que lo comercializan no han tenido en cuenta los factores para poder instalarlo lo cual hace más compleja la operación a la hora de utilizarlo.</p>	<p>personas que lo utilizan y que por ende no representará un peligro sino por el contrario será de gran ayuda a la hora de utilizarlo.</p>
--	--	---

Tercer paso: posicionamiento	<p>En el top of mind de acuerdo con estadísticas al 2016 por cada 7 personas había una moto, tenemos un amplio mercado en el cual podemos incursionar dando a conocer nuestro producto adicional que si se dan ventajas para que lo adquieren funcionara como canal de difusión para otros conocidos en este mismo rango.</p> <p>En el top of heart se debe buscar la forma de que se utilicen las marcas de la moto</p>	Poder lograr establecer un amplio grupo de compradores para nuestro sistema, velando por la satisfacción de cada uno de los clientes en lo que desde el principios e ha ofrecido que es seguridad y tranquilidad.
------------------------------	--	---

	<p>para poder distribuir nuestro producto, teniendo en cuenta que hay personas que siempre al adquirir un producto sea por recomendación, porque ya haya tenido contacto con la marca, porque les guste se dirigirá al mismo sitio a adquirir algún producto y es ahí donde debemos aprovechar para cautivar este mercado,</p>	
<p>Cuarto paso: realidad material de la marca</p>	<p>La propuesta de valor es presentar un producto innovador que a la par con las funciones que tiene en la parte de afuera de la careta las pueda tener en la parte interna, ya que esto favorecerá mucho mas el desempeño de nuestro producto. “ de fácil manejo, o la devolución de su dinero en un tiempo máximo de 12 horas “ .</p>	<p>Presentar el producto con las características adecuadas acordes a lo que queremos vender, que sea este el referente para la llegada de más clientes potenciales, a su vez buscar que las empresas quieran adquirir este producto y comercializarlo en cada uno de sus establecimientos.</p>
<p>Quinto paso: estrategia de</p>	<p>Se pueden manejar redes</p>	<p>Trabajar en el manejo de</p>

comunicación	sociales, mensajes de texto con información, correos electrónicos, videos cortos de presentación del producto.	herramientas tecnológicas que permitan llegar a todas aquellas personas que no conocen mi producto y que se interesen por comprarlo.
--------------	--	--

7.2 Estrategia de marketing

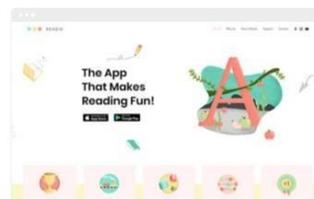
Digital

Figura 1 Pllantilla

Elige la plantilla web de Página promocional que más te guste



Emprendedor



Landing page de aplicación para niños



App móvil

Figura 2: editar texto

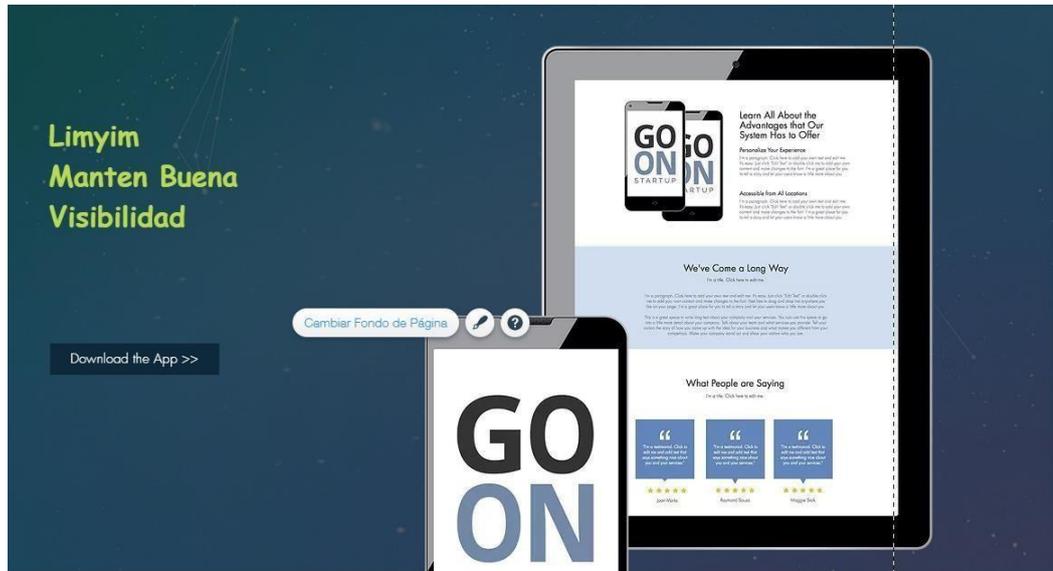


Figura 3: cambiar imagen y fondo



Figura 4: crear palabra clave y número de teléfono

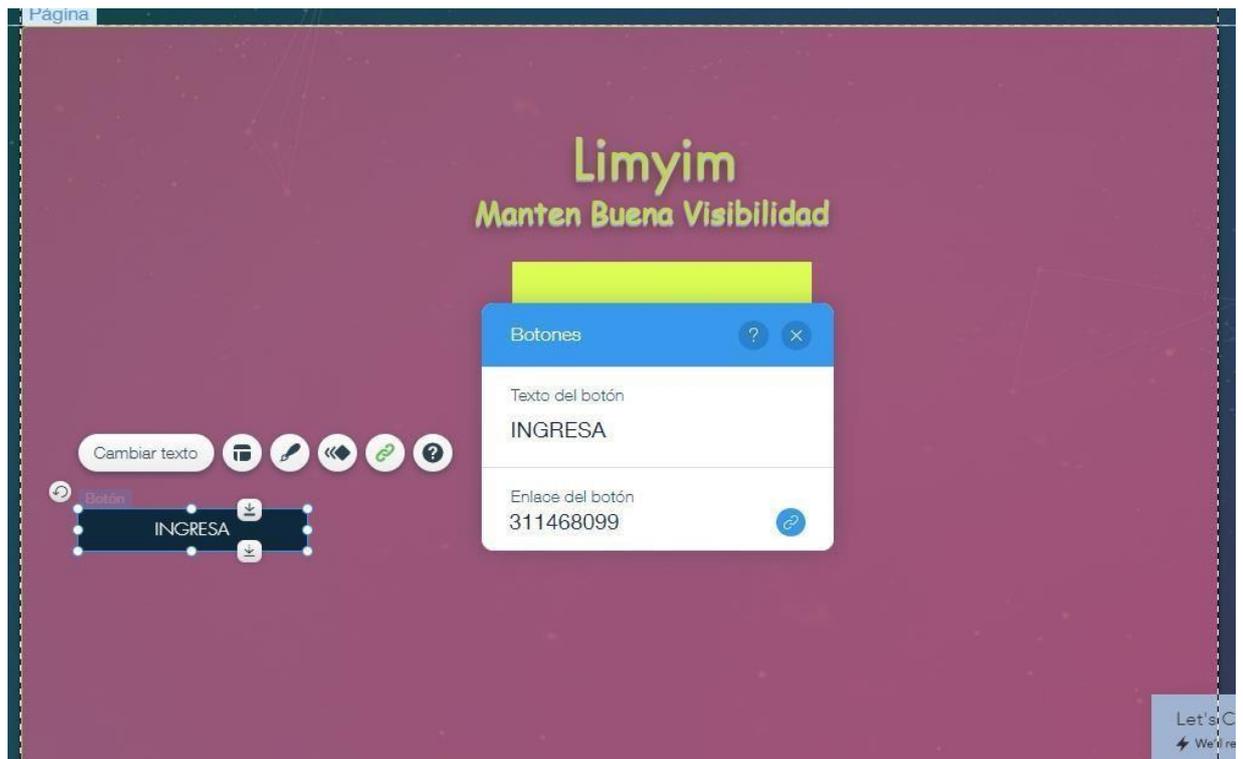


Figura 5: agregar redes sociales y URL <http://www.facebook.com>

Configurar enlaces

Agrega o elimina iconos de la barra, después agrega e...

1 2 3

¿A dónde quieres que se dirija el enlace?

A ninguna ubicación

Dirección web

Página

Ancla

Pie de página/encabezado

Documento

Email

Número telefónico

Ventanas

Dirección web (URL)

Se abre:

En una ventana nueva

En la ventana actual

Cancelar Hecho

Cambiar el icono

Información de la imagen

Título (Alt text)

Black Facebook Icon

Enlace a página social:

<http://www.facebook.com/wix>

Cancelar Ok

Figura 6: Formulario

Texto

Editar texto Obtén ideas de texto

Manten tu Visibilidad
cra 20 bis # 9c 20 apto 402
3114680999

f t y

Name
Email
Subject
Message

Nombre
Email

Submit
Thanks for submitting!

Figura 7: Dominio

Tus cambios fueron guardados.

Publica tu sitio para ver los cambios online en el siguiente dominio:

← <https://amontenegro06.wixsite.com/limyim> Editar

¿Y ahora qué sigue?

No volver a mostrar [Publicar](#) [Hecho](#)

Figura 8: publicación del sitio



figura 9: ver sitio

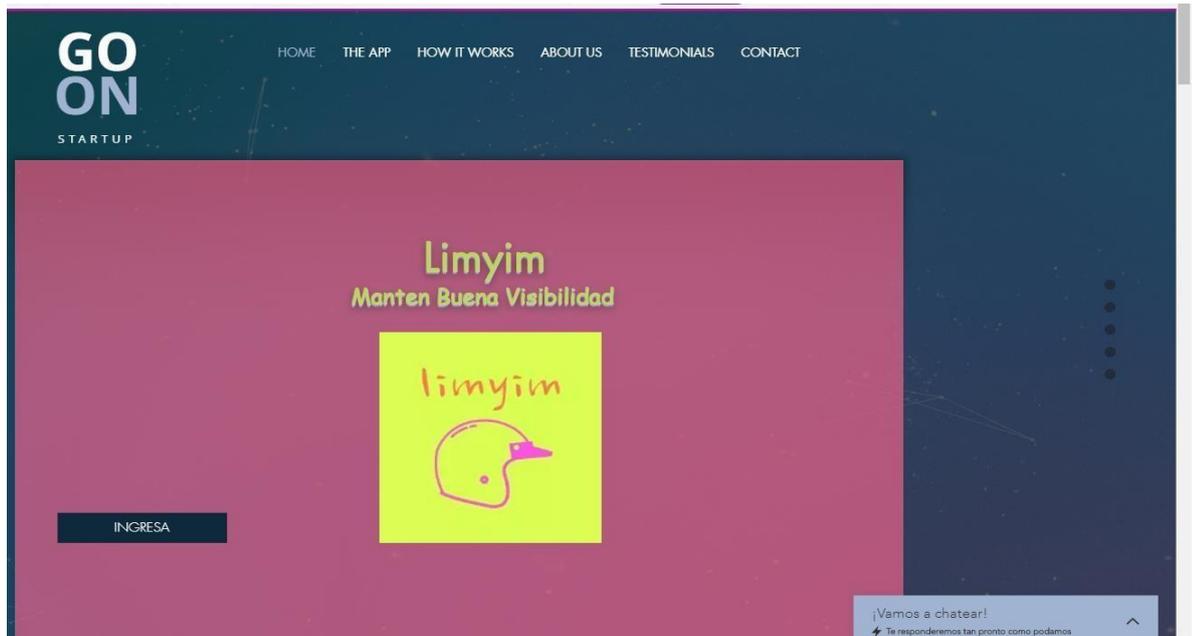


Figura 10: URL

<https://amontenegro06.wixsite.com/limyim>

Figura 11: móvil



7.3 métricas Claves

Cuánto cuesta captar un cliente: en mi caso para poder captar un cliente se deben tener en cuenta muchos factores como la importancia de utilidad que para los clientes tiene mi producto y de cómo sería de beneficio para ellos, adicional hay que tener en cuenta que como es un negocio que empezara desde cero hay que tener

gastos en publicidad, mercadeo, base de datos, encuestas, adquirir
anuncios vía internet contratación de gente para poder obtener clientes
potenciales que puedan a futuro adquirir nuestro producto.

Para promediar más o menos cuanto se invertirá: se debe tener en
cuenta el gasto de la captación sobre los clientes potenciales pero este
dato será medible en el momento de la ejecución del proyecto y el
respectivo análisis de este.

Valor de un cliente a lo largo de la vida: en este caso para medir este ítem
se debe realizar contra los clientes nuevos que llegan y los que
posiblemente utilicen nuevamente nuestro producto, teniendo en cuenta
que los que ya lo adquirieron lo puedan necesitar nuevamente en caso de
que cambien de casco, para los nuevos porque apenas empezaran a
utilizar nuestro producto.

8. Localización del proyecto

De acuerdo con la macro localización y micro localización de mi proyecto
este se ubicará en los sectores donde se evidencia la venta de motos,
venta de implementos para estas, repuestos entre otros.

Esto basado en la población que es asidua cliente y es el mercado objetivo
para nuestro producto, hay zonas de las ciudades especializadas en
atender a este nicho y por tal motivo es el mejor lugar para conseguir
clientes potenciales, se tiene en cuenta el poder lograr una alianza con
almacenes del sector que se dedican a esta labora para así dar a conocer
a más clientes nuestro producto, manejar con ellos una base de datos de
clientes para hacer mercadeo dándonos a conocer en este sector, se

pueden realizar campañas promocionales, encuestas, obsequios por la compra del producto entre otras.

8.1 Infraestructura

TIPO DE ACTIVO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	REQUISITO S TECNICOS
INFRAESTRUCTUR A ADECUACIONES	Consta 1 planta	1	\$ 150.000.000	Cuenta con servicios de agua luz, teléfono, internet
MAQUINARIA Y EQUIPO	Máquina para sellado del implemento que se va a pegar a la careta de la moto	1	\$ 2.500.000	Conexión a internet, teléfonos inalámbricos
EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION	Computadores y teléfonos	2	\$ 1.500.000	Conexión a internet, teléfonos inalámbricos

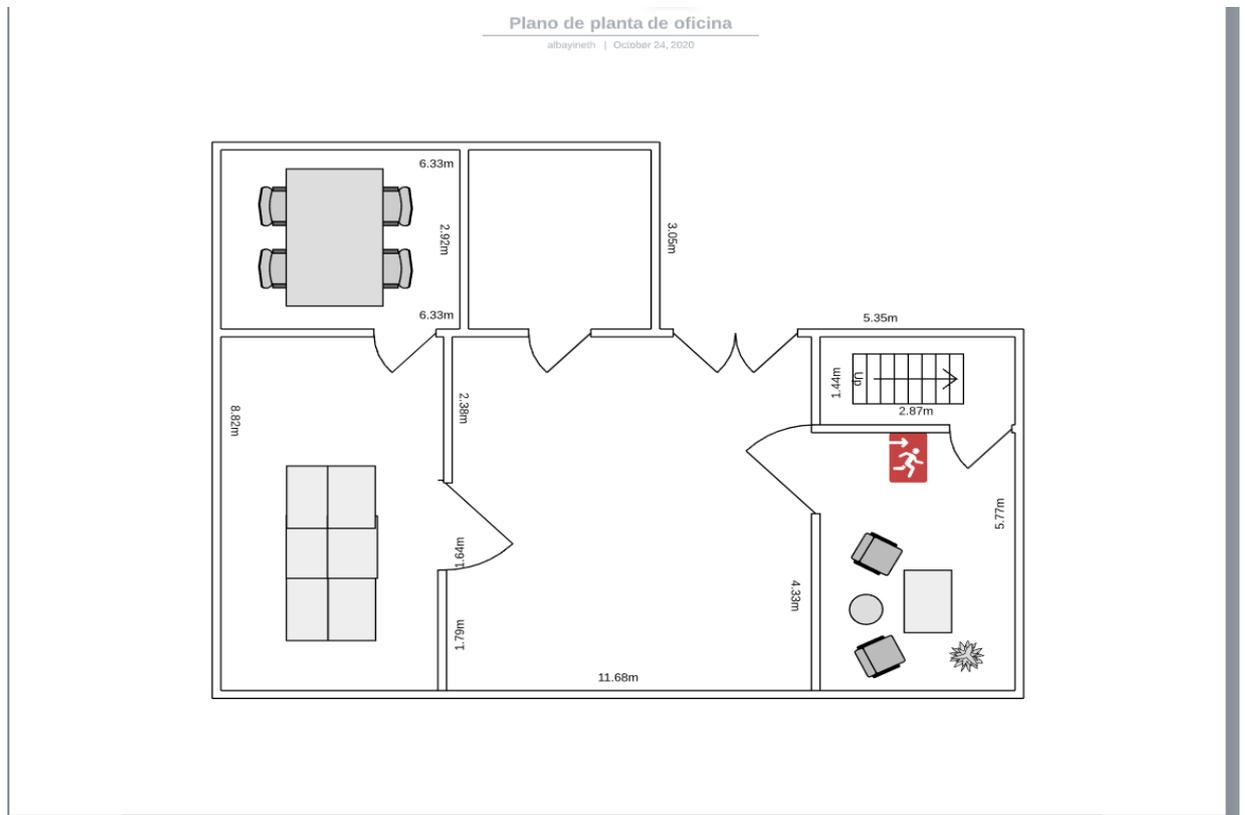
<p>MUEBLES Y ENSERES Y OTROS</p>	<p>Sillas, mesas, gabinetes</p>	<p>8</p>	<p>\$ 6.000.000</p>	<p>Las mesas donde se realiza el trabajo operativo deben contar con buena resistencia, deben ser amplias. que tenga el espacio adecuado para los materiales de trabajo.</p>
<p>OTROS INCLUIDOS Y HERRAMIENTAS</p>	<p>Pinzas, destornilladores, tornillos, cable, alambre, plástico, pegante entre otros</p>	<p>Indeterminado</p>	<p>\$ 600.000</p>	<p>Las herramientas deben cumplir con el requerimiento mínimo para el cual va a ser utilizado.</p>

GASTOS PREOPERATIVO S	Salarios, servicios públicos,	Indeterminado	\$ 2.500.000	Se debe tener el personal adecuado para
-----------------------------	-------------------------------------	---------------	--------------	---

	arriendo			el trabajo a realizar, las instalaciones
--	----------	--	--	--

				deben ser amplias, contar con los servicios públicos, mantenimiento de la empresa

8.2 Plano de la oficina:



8.3 asistencia a Conversatorio



Gracias por asistir al conversatorio:

Los retos del emprendimiento para la recuperación
laboral y productiva de la economía
local en contextos de crisis.

Alba Yineth Montenegro Cataño

Pronto recibirás tu certificado de participación.

¡Te esperamos en un próximo evento!
Te invitamos a que conozcas más de PA'LANTE

Conoce Pa'Lante

Pa'lante La plataforma que impulsa a l@s berrac@s

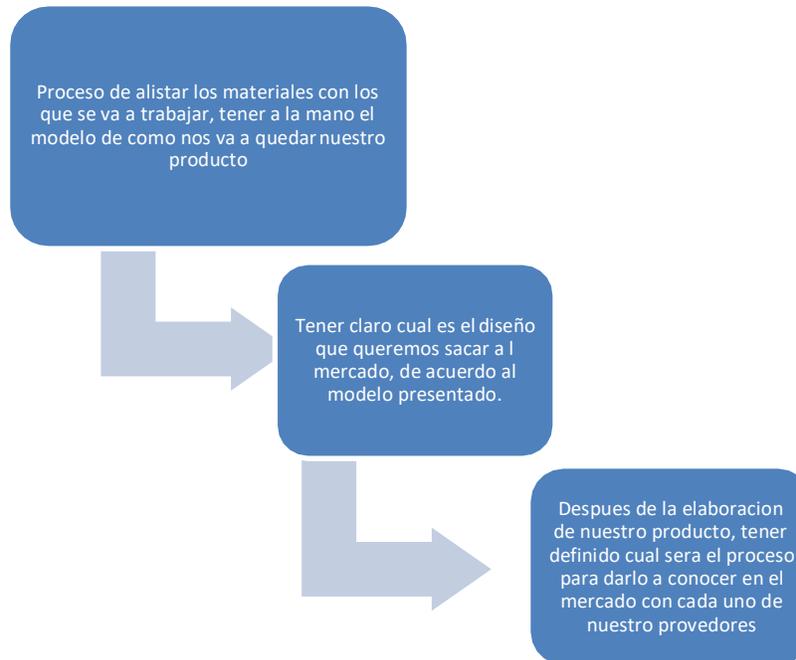
9 Ingeniería de Proyecto

¿Cuál es el proceso que se debe seguir para el producto, el bien o prestación del servicio?

Para poder realizar mi producto, debo tener en cuenta muchas variables, tales como materiales, infraestructura, maquinaria, empleados, servicios, como se manejará nuestro producto en cuanto a las ventas como ofrecer mi producto, como darlo a conocer al público en general y para aquellos que sean clientes potenciales.

Bien o servicio	Caretas para casco de moto				
Unidades a producir	2000 mes				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (horas/minutos)	Cargos que participan en la actividad	Numero de persona que intervienen en el cargo	Equipos y maquinas que se utilizan, capacidad de producción por maquina (cantidad de producto/unidad de tiempo	
Actividad 1	8 horas diarias por 5 días a la semana para un total de 40 horas diarias.	2 personas	Una persona	134 artículos	

9.3 Flujograma



10 Lista de materiales y precios

Materiales	Precios
Acrílico por lamina	\$ 250.000
Espuma	\$ 80.000
Pegamento para el acrílico	\$ 90.000
Cuchillas	\$ 100.000
Tornillos	\$ 2.400
Botón pulsador	\$ 1.500

11 Ficha Técnica



FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)

Caretas con limpiabrisas para casco de motos

B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE

El producto se compone de los siguientes elementos: acrilico, pegamento para acrilico, espuma, cuchillas para el limpiabrisas, tornillos, boton pulsador,

C. PRESENTACIONES COMERCIALES

La presentacion de mi producto va adherido en el casco para el motociclista, el cual lleva unas cuchillas pequeñas para limpiar la carrea cuando llueva las cuales actuan con un boton que al pulsarse hace que las cuchillas limpien el casco, estas a su vez llevan una espeie de espuma con las que limpian el polvo y el agua que le cae a la careta la cual va en material acrilico,

D. TIPO DE ENVASE

Mi producto va protegido con plastico y al momento de que la persona compra el casco lo que se hace es quitar este para poder empezar a utilizar el mismo en el momento en que se requiera,

E. MATERIAL DE ENVASE

Los materiales del producto son ´principlametne a base de acrílico y el protector es el plástico.

F. CONDICIONES DE CONSERVACION

N/A

	<p>LIMYIM</p>	
	<p>1</p>	<p>1 10/11/2020</p>

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)

El producto se elabora con acrílico el cual va adherido una cuchilla pequeña la cual en la punta tiene una mínima parte de espuma con al cual se limpian la careta del casco, esta a su vez va con unos tronillos pequeños los cuales van adheridos al casco y para utilizarla se debe pulsar un botón para que estas funcionen.

H. VIDA UTIL ESTIMADA

La vida útil del producto puede ser de 6 meses esto si el usuario desea cambiar de casco a un corto plazo, en caso contrario lo pueden utilizar hasta un año.

I. PORCION RECOMENDADA

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO



K. GRUPO POBLACIONAL

Va encaminado principalmente a personas que sean usuarias de motos y por ende deben adquirir casco para poder utilizar este tipo de vehículo.

Firma del responsable
del producto:

REPRESENTANTE LEGAL

	LIMYIM	
	1	10/11/2020

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

Nombre del responsable del
producto

Alba Yineth Montenegro Cataño
Firma:

12 Historieta

[https://www.storyboardthat.com/portal/storyboards/albis15/corp-private/historieta?utm_source=Storyboard%20That%20Website&utm_medium=ema](https://www.storyboardthat.com/portal/storyboards/albis15/corp-private/historieta?utm_source=Storyboard%20That%20Website&utm_medium=email&utm_campaign=sit%20e-storyboard-created-bee4)
il&utm_campaign=sit e-storyboard-created-bee4

13 Plantilla PMV

Un Producto Mínimo Viable o PMV se define como un producto con el mínimo de características necesarias para lograr un objetivo específico, que puedas presentar a tus clientes y verificar si les interesa con el mínimo esfuerzo.

Coge papel y bolígrafo y vete siguiendo el paso a paso

1. Enumera las características y funcionalidades de tu producto o servicio

Las características de mi producto son el poder dar comodidad en el momento de que el motociclista por efectos de la lluvia pueda tener la facilidad de bajar la careta pero con la posibilidad de con el hecho de oprimir un botón pueda limpiar este elemento que hace parte del caso y evitar que la lluvia le caiga a la cara, y puede tener mayor visibilidad al momento de conducir la moto.

2. Elige las funcionalidades clave, 3 como máximo (cuantas menos mejor)

Funcionalidades:

- Obtener visibilidad al momento de manejar la moto.
 - Fácil acceso que permita al motociclista menos riesgos solo oprimiendo un botón para poder activar el sistema que permite la limpieza la careta
 - Evitar accidentes ya que el producto lo que quiere implementar es que se eviten accidentes a causa de los fuertes aguaceros lo cual impide la visibilidad al momento de que se baja la careta, o por el hecho de tenerla hacia arriba ella gúa cae en la cara lo que al momento de caer puede golpear el rostro teniendo en cuenta lo duro que este lloviendo.
3. Si tu PMV es un producto, dibuja un boceto, si es un servicio, enumera que vas a ofrecer



4. Define tu

propuesta de valor

La propuesta de valor es poder ofrecer a nuestros compradores potenciales el que se les pueda brindar una asesoría personalizada para que aprenda a manejar el producto, hacer un acompañamiento para validar si se debe cambiar algo en el producto teniendo en cuenta los comentarios de nuestros clientes, para poder hacer las mejoras correspondientes y esto haga que obtengamos más clientes con nuevos referidos por estar en constante

5. Define el precio de tu PMV, es muy importante que marques un precio de lanzamiento para valorar si están dispuestos a pagar por ello, luego podrás ir ajustándolo.

\$ 80.000

6. Crea una landing page e incluye un formulario de suscripción para captar mails

<https://amontenegro06.wixsite.com/limyim>

7. Establece y enumera las formas de pago Ej: Paypal, Stripe
Las formas de pago son:

- Baloto
- Contra entrega
- Personalizada
- Consignación bancaria
- Pse
-

8. Enumera los canales de difusión que vas a utilizar para tu landing page,

que redes o plataformas vas a utilizar, cómo lo vas a hacer:

Para la difusión se utilizarán las siguientes redes:

- Facebook
- Instagram
- Volantes
- Personalizada
- Volanteo
- Anuncios publicitarios

9. Ofrece atención personalizada. Estos primeros clientes son oro puro, para obtener toda la información y poder mejorar tu producto o servicio, añadir o quitar funcionalidades y lanzar nuevas versiones. Define cómo lo vas a hacer.

Para hacer la atención personalizada esto se puede hacer en los canales de distribución de los almacenes donde venden los cascos, donde las personas llegan a buscar las motos ya que al momento de adquirir este vehículo deben llevar el casco y es la primera forma de dar a conocer nuestro producto, o en los almacenes donde venden los repuestos de las motos para ofrecerlo el producto y explicar cómo funciona.

10. Enumera las métricas accionables (KPI) que vas a valorar para medir el comportamiento del usuario

Las métricas KPI que se utilizan son:

- Como ven mis clientes mi producto
- Porque medios pueden adquirir mi producto mis clientes
- Cuantas ventas se tienen al mes
- Referidos de los mismos clientes
- Que medios son los más utilizados para la adquisición del producto

11. Establece el tiempo que vas a utilizar como base para medir los resultados. Recuerda que tiene que ser el menor tiempo posible para que los datos sean significativos

El tiempo que se utilizara para medir los resultados de la venta de mi producto será de un mes al cabo de este sabremos que debemos mejorar para poder incentivar a la venta de nuestro producto, en caso contrario validar que tenemos que mejorar para que este sea

más atractivo a nuestro clientes y posibles clientes a futuro.

Conclusiones

- Este trabajo me sirve para poder dar los primeros avances de cómo se debe realizar un proyecto con bases fundamentadas las cuales me servirán para tenerlas en cuenta y poder tener todo lo práctico para gestionar mi proyecto.
- Tener desde donde debo arrancar que necesito de que forma lo voy a conseguir, la forma de lograrlo.
- Saber que normas se debe cumplir en cuanto a reglamentación, normatividad, mercado para poder cimentar bien la base de mi proyecto.
- Tener claro los puntos básicos de formación y seguir paso a paso para que al final sea un éxito mi proyecto.
- Hay puntos que aun debo reforzar mas para poder sacar un buen proyecto y que sea exitoso.

Bibliografía

https://www.google.com/search?q=definiciones&rlz=1C1SQJL_esCO842CO842&oq=definiciones&aqs=chrome.0.69i59j0l7.2815j1j1&sourceid=chrome&ie=UTF-8

<https://www.wordreference.com/sinonimos/>

<https://computacion.mercadolibre.com.co/redes-inalambricas/switches/>

biblioteca de la CUN