



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

BACK DAF

INTEGRANTES

Deisy Fernanda Ramos Martínez

Asdric Nataly Torres Pinchao

Francisco David Gutiérrez

GRUPO: 10125

Corporación Unificada Nacional De La Educación Superior-CUN

Administración En Servicios De La Salud

Idea de Negocio-Opción de grado I

BOGOTÁ D.C.

2019

INTEGRANTES

Deisy Fernanda Ramos Martínez

Asdric Nataly Torres Pinchao

Francisco Gutiérrez

GRUPO: 10125

Docente: Maritza Aris Hernández

Corporación Unificada Nacional De La Educación Superior-CUN

Administración En Servicios De La Salud

Idea de Negocio-Opción de grado I

BOGOTÁ D.C.

2019



Tabla de Contenidos

Introducción	1
Justificación	2
Descripción idea de negocio	4
Componente innovador de la idea de negocio	5
Descripción detallada del Cliente	7
Segmentación para el producto	7
Validación de la idea	10
Herramienta de Recolección	11
Encuesta de producto innovador	11
Análisis de Resultados	13
Planeación Estratégica	18
Identidad Estratégica	18
Planeación Táctica	20
Planeación Operativa	21
Conclusiones	22
Lista de referencias	23

Lista de Tablas

Tabla 1 Modelo Lean Canvas	6
Tabla 2 Ficha Técnica.....	8
Tabla 3 Caracterización de segmentación.....	9
Tabla 4 Distribución porcentual según actividad.....	9
Tabla 5 DOFA.....	20

Lista de Gráficos

Ilustración 1 Logo	4
Ilustración 2 Posición Ergonómica	4
Ilustración 3 Postura	5
Ilustración 4 Desarrollo de Pentágono	10
Ilustración 5 ¿Actualmente en su empresa existen personas con algún tipo de enfermedad lumbar?	13
Ilustración 6 ¿Usted realiza un correcto seguimiento SGSST?	14
Ilustración 7 ¿Usted tiene identificadas las principales causas de porque un trabajador se encuentra incapacitado?	14
Ilustración 8 ¿En qué lugar o lugares le gustaría poder comprar este producto?	15
Ilustración 9 ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le importa al adquirir el producto?	15
Ilustración 10 ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre este producto?.....	16
Ilustración 11 ¿Qué tan innovador le parece esta silla ergonómica con sensores para una correcta postura?.....	16
Ilustración 12 ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el producto?	17
Ilustración 13 ¿Conoce de algún producto parecido a este?	17
Ilustración 14 ¿Recomendarías este producto?.....	18

Introducción

En este trabajo queremos mostrar cómo se puede reducir o evitar ciertas enfermedades generadas por la intensidad de jornadas laborales, en promedio va de 8 horas o hasta más. trayendo dificultad a los trabajadores realizar sus funciones en un 100 %, gran parte del día el empleado se expone a permanecer sentado realizando sus funciones frente a una pantalla de computador, generando sedentarismo, problemas cardiovasculares, exceso de insulina, sobrepeso, además serios problemas en la columna, lo cual puede adoptar una postura encorvada lo que puede exagerar el arco natural de la columna vertebral, una condición llamada hiperlordosis o curvatura de la espalda causando la aparición de joroba, causando desgastamiento de los discos de las vértebras de la columna, que son verdaderos amortiguadores y son los que permiten liberar el peso al estar en pie o erguidos. Cuando la persona se encuentra sentado esos discos se comprimen y se van desgastando generando dolencia al empleado.

El impacto de una persona enferma dentro de una empresa, puede ser un grave problema ya que por las ausencias de los empleados pueden equivaler a una disminución en la productividad general y tener repercusiones sobre la compañía, los ingresos y otros factores. El absentismo debido a enfermedades no solo tiene efectos económicos sobre la empresa, también los tiene en la calidad de la productividad. La salud de los empleados debe ser considerada como el activo más importante por cualquier empresa o negocio, Realizamos encuestas a empresas de la ciudad de Bogotá para tener más dimensión sobre cuánto es el costo que causa al ente tener un empleado enfermo.

Justificación

¿Cuánto le cuesta a una empresa un empleado enfermo?, El empleador se ve afectado en un 60% en cuanto a calidad y productividad de las actividades, teniendo el riesgo de llegar a decaer en el mercado por la ausencia frecuente de trabajadores; esta son varios los factores fundamentales que determinan la competitividad de una empresa; entre ellos se destacan tres: la capacidad de innovación, la calidad de sus productos y la productividad, los factores de productividad surge una nueva cultura de la relación de la empresa con sus trabajadores. Esta nueva cultura se resume en una necesidad de "invertir" en el trabajador, tanto en lo que se refiere a su capacitación como en el mejoramiento de sus condiciones de trabajo, para incrementar así la productividad de la empresa, nosotros brindamos una solución a las empresas que efectúen un horario de intensidad laboral donde el trabajador este expuesto a estar por más de 5 horas en una sola posición para realizar sus actividades, BACK DAF una silla ergonómico ayuda a reducir las enfermedades laborales donde su función es alarmar a la persona cuando este adoptando una mala posición de su columna, esto ayudara que la persona reduzca las posibles enfermedades como **Dorsalgia:** dolor intenso en la región dorsal de la columna vertebral, **Cifosis:** curvatura de la columna, **Torticolis:** inflamación de los nervios cervicales, **Epicondilitis:** Inflamación de los tendones que unen los músculos del antebrazo y de la mano con el epicondilo, entre otras.

Generando una promoción, prevención y reducción de enfermedades laborales donde los trabajadores se encuentren en óptimas condiciones permitiendo la alta producción de las actividades. Generando una promoción, prevención y reducción de



enfermedades laborales donde los trabajadores se encuentren en óptimas condiciones permitiendo la alta producción de las actividades. (Salud, 2017).

Descripción idea de negocio

Razón Social: BACK DAF L.T.D.A



Ilustración 1 Logo

Slogan: “Adopta una buena posición y has más productivo tu dia”

BACK DAF es un dispositivo que se coloca en el espaldar de una silla se utiliza una serie de sensores con los que **comprueba que la columna se mantiene recta, sin posturas forzadas o inadecuadas.** Cuando detecta que la espalda está curvada o en una mala postura ella emitirá una alarma y se detendrá hasta que se obtenga una buena postura de la espalda, además se puede cargar por puerto USB y sirve para recargar dispositivos móviles.



Ilustración 2 Posición Ergonómica

Una buena postura es pieza clave para la buena salud porque ayuda a la respiración apropiadamente de forma natural, aumenta la concentración y la capacidad de pensar de una forma más efectiva; nuestro cerebro requiere recibir un 20% de oxígeno para trabajar adecuadamente, además mejora la circulación, aumenta la energía y movilidad con mayor facilidad. Si no se mantiene una postura correcta traerá complicaciones de salud como mayor riesgo de hernia de disco, dolor de espalda, presión en el pecho, mala circulación, dolor en el cuello, parte superior de la espalda y zona lumbar. (Webimpacto, 2014).

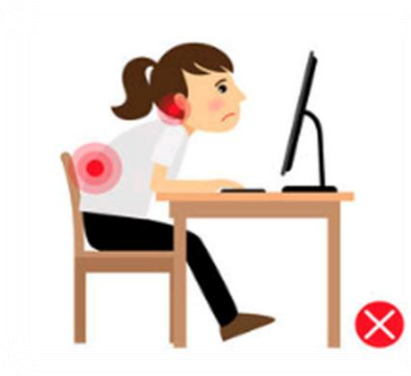


Ilustración 3 Postura

Componente innovador de la idea de negocio

De acuerdo al manual de Oslo adquisición de conocimiento y tecnología una de sus actividades concretas de la innovación, nuestra silla BACK DAF cumple con esta acción ya que se implementara sensores en el espaldar de la silla que identifique una mala postura de la persona enviado el mensaje al chip incorporado en el asiento lo cual se activara una alarma avisando a la persona que está optando una mala postura, este cesara

hasta que la persona se encuentre con su columna recta en una posición correcta para continuar con sus labores.

Tabla 1 Modelo Lean Canvas

Asociaciones Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con los Clientes	Segmentos del Mercado
ARL Empresas que desempeñan labores administrativas, donde el empleado permanece sentado más de 5 horas.	Logística de transporte. Sillas.	Silla con chip y sensores incorporados que emite una señal (ALARMA) cuando el empleado se encuentra en una mala postura además se puede cargar por puerto USB y sirve para recargar dispositivos móviles.	Ofrecer un producto que cubra las necesidades del cliente con una tecnología a la vanguardia. Ofrecemos una atención al cliente impecable.	Empresas que desempeñan labores administrativas, donde el empleado permanece sentado más de 5 horas.
	Recursos Clave		Canales	
	Ingenieros de sistemas. Técnicos software. Contador. Analista de Ventas.		Nuestros clientes podrán adquirir el producto por medio de: Redes sociales. Amazon. Pinterest LinkedIn. APP.	
Estructura de Costos			Fuentes de Ingreso	
Mano de obra. Infraestructura. Chip. Sensores. Proveedores.			Por medio de los ventas de la silla Back DAF, Generara ganancia monetaria lo cual se puede seguir invirtiendo en tecnología y ampliación del negocio.	

Descripción detallada del Cliente

Viendo la necesidad de mitigar enfermedades laborales vimos que es muy importante una correcta postura al momento de laborar mientras estamos sentados, ahí es donde decidimos innovar en una silla ergonómica con sensores que detecten una mala postura cuando estemos sentado y al preciso instante de que lo note el sonara como una especie de alarma.

Aquí es donde vemos que nuestro cliente son las aseguradoras de riesgos laborales porque, al disminuir estos casos pues es más factible un cambio tanto a nivel personal como empresarial, para aquellas empresas que tengan aseguradoras de riesgos principalmente. Para que se haga una correcta pedagogía de cómo se debe utilizar y tenga un alto impacto en los indicadores de manera positiva para que su vejes no tenga un alto impacto a nivel físico, y son un impulso a personas particulares que se decidan a probar el producto. Además, se va a tener un volumen determinado dependiendo cuanto desean adquirir el comprador.

Segmentación para el producto

Este producto va enfocado en todas las personas que se desempeñen en una labor administrativa o que se encuentren sentado en un escritorio o mesa por más de 5 horas y que a largo plazo sea un problema por una enfermedad adquirida en el trabajo con un alto impacto en el desarrollo de vejez. (Instituto Sindical de Trabajo, s.f.).

Tabla 2 Ficha Técnica

LOGO	Ficha Técnica
Nombre	Silla ergonómica
Descripción	Espaldar asiento mecanismo apoya brazos neumáticos bases rodachinas estructura chips sensores, además se puede cargar por puerto USB y sirve para recargar dispositivos móviles.
Vida útil	5 años
Empaque	<p>Las partes de la silla serán empacados en bolsas individuales obteniendo una protección de alta densidad de poliestireno su función es proteger la tela de cada parte y del empastado para evitar rayones, grietas o rasgado.</p> <p>Además, se contará con una dimensión de embalaje (caja) Ancho 58.5 cms Altura 64 cms Profundidad 32 cms Peso 19.6kg</p>
Restricciones	<ol style="list-style-type: none"> 1) Este producto está recomendado para su uso individual 2) No exceder el peso de más de 120 kg. 3) No sentarse en los descansa brazos 4) Asegúrese que la silla este colocada sobre una superficie firme y nivelada, lejos de posibles áreas peligrosas. 5) Mantenga sus dedos y ropas lejos de la estructura mecánica al estar en movimiento la silla 6) Este producto no está diseñado para usarse por niños sin supervisión 8) Evite colocar la silla a la luz del sol directa o en condiciones extremas de temperatura 9) Utilice productos no abrasivos par su limpieza 10) Si requiere cambiar de domicilio su silla, es importante leer el instructivo que acompaña a su silla, también puede solicitar asesoría a servicio al cliente al +57 3098-4560 y/o 01800 2125502 o bien enviar E-mail: servicioalcliente@backdaf.com.co

Tabla 3 Caracterización de segmentación

Edades	Personas que tengan un promedio 28 a 65
Genero	Masculino y femenino
Personas que habitan Bogotá	8.080.734 aproximadamente
Personas que trabajan en áreas administrativas o afines	El 15,6 se desempeña en actividades ya mencionadas: $15,6\% \times 8.080.734 = 126.163$ personas aproximadamente trabajan en este sector.
Tipo de escolaridad	Bachiller- Educación superior
Tipo de población	Que desempeñe su labor administrativamente y afines

El producto. Además, se va a tener un volumen determinado dependiendo cuanto desean adquirir el comprador. (waterlogic, 2017)

Tabla 4 Distribución porcentual según actividad

INFORMACIÓN PARA TODOS

Distribución porcentual, variación y contribución a la variación de la población ocupada, según ramas de actividad
Diciembre 2018 – febrero 2019

Rama de actividad	Distribución (%)	Variación (%)	Contribución (p.p)
Bogotá	100,0	1,8	1,8
Otras ramas *	5,5	51,4	1,9
Construcción	6,3	22,2	1,2
Servicios comunales, sociales y personales	21,7	2,9	0,6
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	15,6	1,1	0,2
Comercio, restaurantes y hoteles	28,4	0,3	0,1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	8,6	-10,4	-1,0
Industria manufacturera	13,9	-7,3	-1,1

Fuente: DANE - GEIH.

*Otras ramas: Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; explotación de minas y canteras; suministro de electricidad, gas y agua e intermediación financiera

Nota: La suma de las participaciones puede diferir de 100% por la no inclusión de la categoría "no informa" y por efecto de decimales.

(p.p.) puntos porcentuales

(todos, Mercado Laboral, 2018)

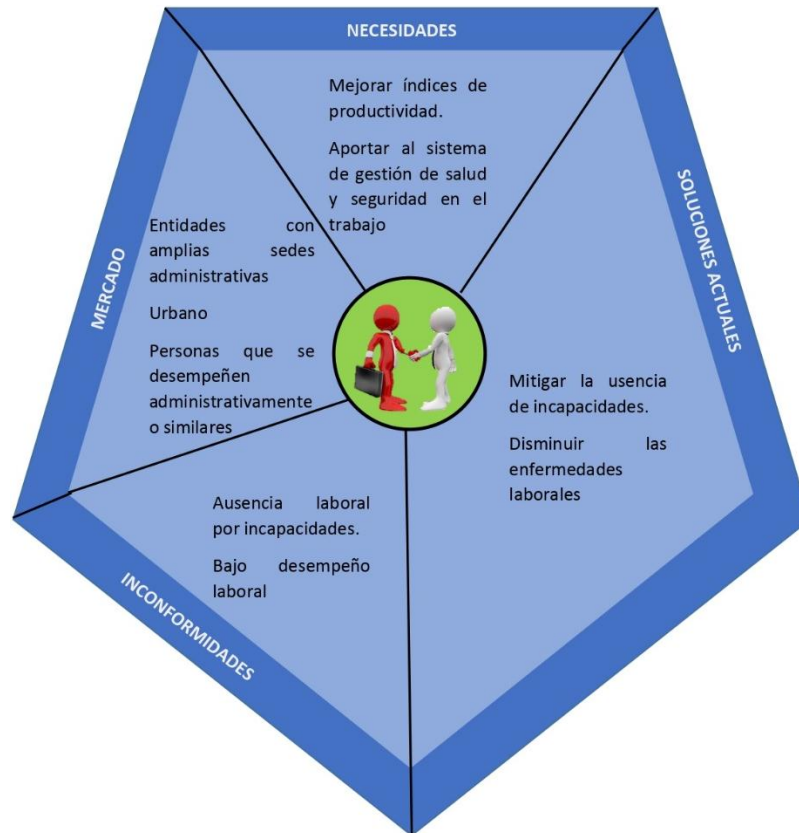


Ilustración 4 Desarrollo de Pentágono

Validación de la idea

Al ver la una necesidad importante que es la salud en el trabajo se nos ocurrió una idea de equipar una silla especial o ergonómica con sensores para que cada vez que estemos en una mala postura él se accione y nos recuerde que debemos sentarnos bien, es muy común ver personas que laboran en trabajos la sobre carga de una postura o la desviación de la columna, aquí es donde entramos nosotros y con un novedoso sistema creamos ese habito saludable para poder tener un nivel de vida mucha aceptable y lo más importante es que vamos a estar más cerca de los compradores por medio de la app para que nos

estén informando de cómo va la adaptación y que imprevistos van saliendo para su respectiva mejora.

La presente encuesta tiene como objetivo mirar que conocen del nuevo producto y saber si cumple para la necesidad que tiene la persona del común.

Herramienta de Recolección

Encuesta de producto innovador

Objetivo N°1: Medir el impacto que de este nuevo producto para la organización es y sus colaboradores

Objetivo N°2: Llamar la atención de aseguradores e instituciones para fomentar salud integral en el trabajo.

ENCUESTA

1. ¿Actualmente en su empresa existen personas con algún tipo de enfermedad lumbar. ?

- a) Si
- b) No

2. ¿Usted realiza un correcto seguimiento SGSST?

- A) Si
- B) No

3. ¿Usted tiene identificadas las principales causas de porque un trabajador se encuentra incapacitado?

- A) SI
- B) NO

4. ¿En qué lugar o lugares le gustaría poder comprar este producto?

- A) Internet
- B) Punto de venta
- C) Call center

5. ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le importa al adquirir el producto?

- A) Buena presentación
- B) Calidad
- C) Precio bajo

6. ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre este producto?

- A) Anuncios
- B) Correo
- C) Catálogos

7. ¿Qué tan innovador le parece esta silla ergonómica con sensores para una correcta postura?

- A) Muy buena
- B) Buenas
- C) Mala
- D) No me interesa

8. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el producto?

- A) \$300.000 a \$500.000
- B) \$600.000 a \$9000.000
- C) \$1'000.000 a 1'200.000

9. ¿Conoce de algún producto parecido a este?

- A) Si
- B) No

10. ¿Recomendarías este producto?

- A) Si
- B) No

Análisis de Resultados

Encuesta: Se encuestaron 10 personas de diferentes empresas del área de Gestión de la Seguridad y salud en el trabajo con los siguientes resultados.

Gráficas

1. ¿Actualmente en su empresa existen personas con algún tipo de enfermedad lumbar?

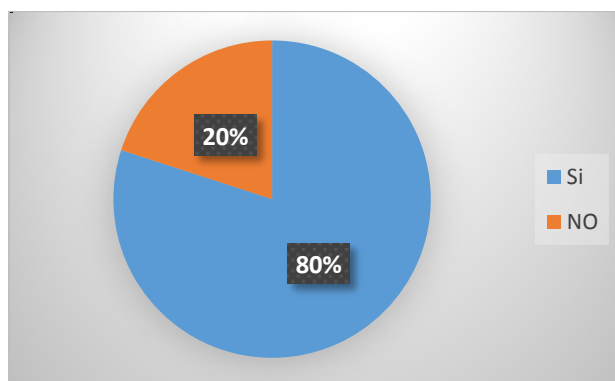


Ilustración 5 ¿Actualmente en su empresa existen personas con algún tipo de enfermedad lumbar?

Se puede observar que el 80% de las personas que laboran en las diferentes empresas cuentan con algún tipo de enfermedad laboral.

2. ¿Usted realiza un correcto seguimiento SGSST?

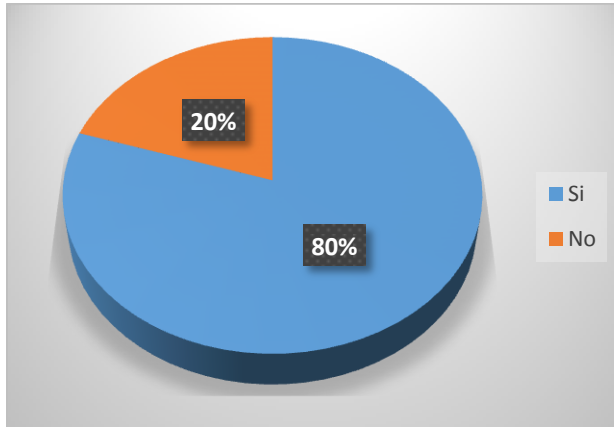


Ilustración 6 ¿Usted realiza un correcto seguimiento SGSST?

Se puede observar que el 80% de las personas que laboran en las diferentes empresas realizan el correcto seguimiento del SGSST.

3. ¿Usted tiene identificada las principales causas de porque un trabajador se encuentra incapacitado?

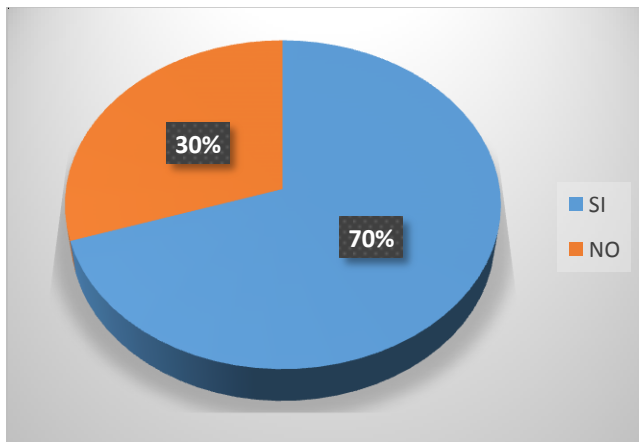


Ilustración 7 ¿Usted tiene identificada las principales causas de porque un trabajador se encuentra incapacitado?

Se puede observar que el 70% de las personas que laboran en las diferentes empresas conocen las causas por las cuales un trabajador se encuentra incapacitado.

4. ¿En qué lugar o lugares le gustaría poder comprar este producto?

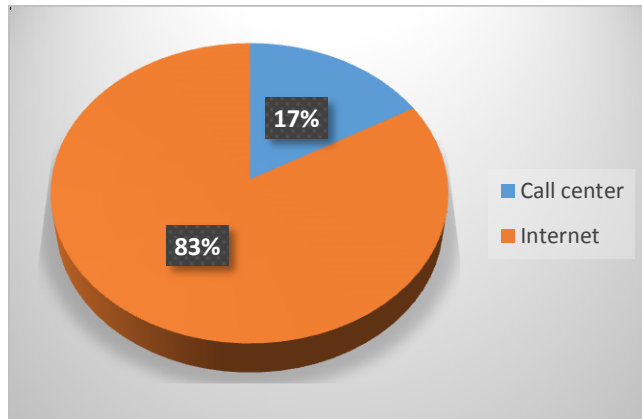


Ilustración 8 ¿En qué lugar o lugares le gustaría poder comprar este producto?

Se puede observar que el 83% de las personas que laboran en las diferentes empresas les gustaría utilizar Herramientas Web para adquirir el producto, y el 17% le gustaría contactar al vendedor.

5. ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le importa al adquirir el producto?

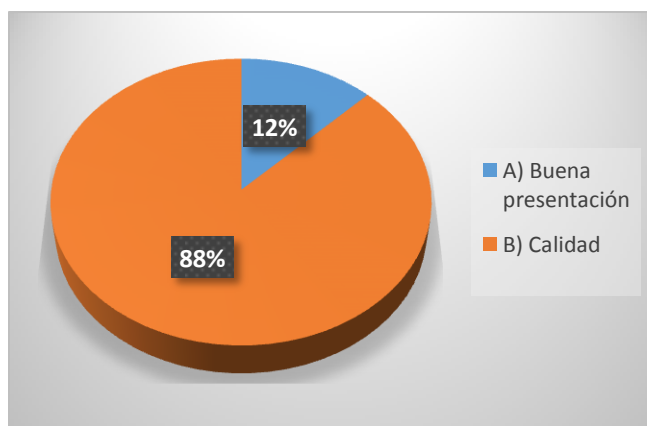


Ilustración 9 ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le importa al adquirir el producto?

Se puede observar que el 88% de las personas que laboran en las diferentes empresas buscan que el producto tenga calidad, y el 12% que visualmente tenga buena presentación.

6. ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre este producto?

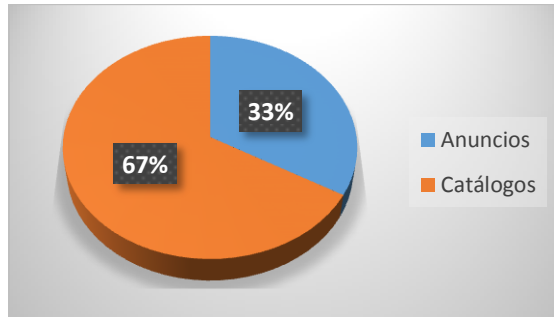


Ilustración 10 ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre este producto?

Se puede observar que el 67% de las personas que laboran en las diferentes empresas les gustaría recibir información del producto por medio de catálogos, y el 33% por medio de anuncios.

7. ¿Qué tan innovador le parece esta silla ergonómica con sensores para una correcta postura?

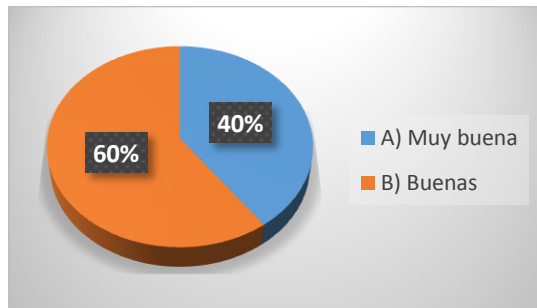


Ilustración 11 ¿Qué tan innovador le parece esta silla ergonómica con sensores para una correcta postura?

Se puede observar que el 60% de las personas que laboran en las diferentes empresas consideran que una silla con las características ya establecidas puede revolucionar la industria de Seguridad y Salud en el trabajo.

8. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el producto?

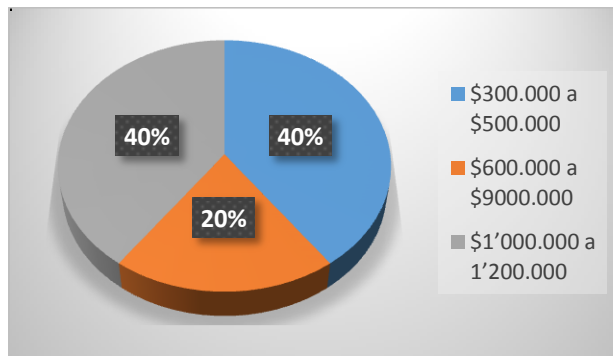


Ilustración 12 ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el producto?

Se puede observar que el 40% de las personas que laboran en las diferentes empresas estarían dispuestos a pagar por el producto (\$300.000 a \$500.000), el otro 40% (\$1'000.000 a \$1'200.000) y el 20% (\$600.000 a \$900.000).

9. ¿Conoce de algún producto parecido a este?

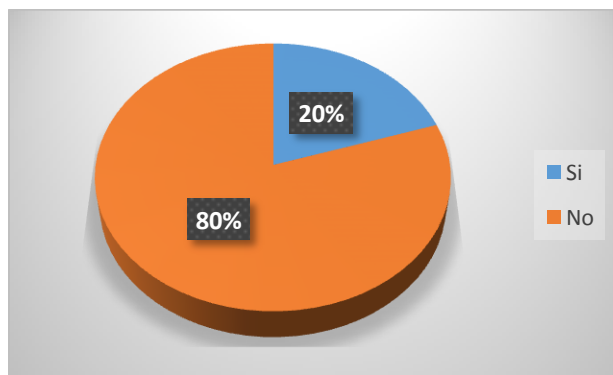


Ilustración 13 ¿Conoce de algún producto parecido a este?

Se puede observar que el 80% de las personas que laboran en las diferentes empresas no han tenido la oportunidad de ver un producto de este tipo.

10. ¿Recomendarías este producto?

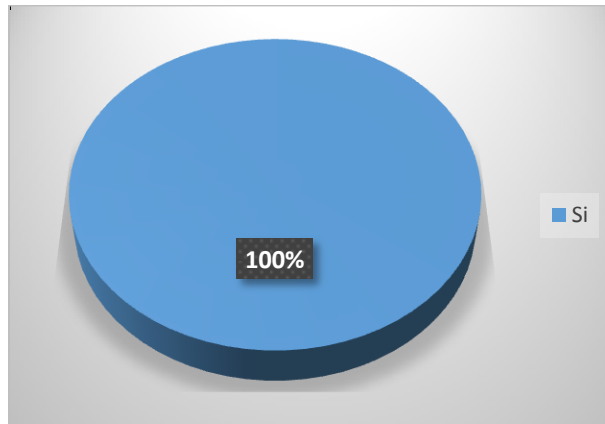


Ilustración 14 ¿Recomendarías este producto?

De las 10 personas encuestadas, todas consideran que recomendarían el producto.

Planeación Estratégica

Identidad Estratégica

Misión: Contribuir a la salud de las personas, con un producto innovador y de calidad, que esté a disposición y al alcance de nuestros clientes, manejando todos los canales de distribución a nuestro alcance y trabajando en estrategias significativas que nos diferencian de la competencia, contando con el mejor equipo para analizar y detectar oportunidades que beneficien a la organización y de esta forma se desarrollarán estrategias para alcanzar nuestros objetivos.

Visión: Queremos establecer un plan de acción examinando detalladamente el ambiente interno y externo de la empresa donde nos formaremos en mejores condiciones siendo en

el mercado colombiano una de las primeras empresas en ofrecer una silla innovadora adaptada a las necesidades de los clientes contando con las mejores plataformas para acceder a nuestro producto.

Objetivos de la empresa

- Incrementar las ventas a corto plazo, creando expectativas para que los clientes se sientan satisfechos, ofreciendo un producto que describa sus ventajas, dando soluciones puntuales detectando y resolviendo necesidades de los consumidores.
- Mejorar la conciencia del producto y la importancia de la utilización de este en nuestros puestos de trabajo, utilizando las redes sociales como mayor potencial para promocionar nuestra empresa.
- Comercializar nuestro producto a través de plataformas web añadiendo contenido de calidad, donde nuestros clientes podrán tener acceso a nuestro servicio de forma ágil e interactiva.
- Establecernos en el mercado nacional con altos estándares de calidad y accesibilidad ofreciendo un producto innovador y al alcance de nuestros clientes disminuyendo costos y creando satisfacción en nuestros clientes.

Tabla 5 DOFA



Planeación Táctica

Analizar cambios tendencias y preferencias para detectar oportunidades que beneficien a la empresa, realizar un análisis externo de consumo, precios de consumo, amenaza de nuevos productos, situación y variación de segmentación de mercado, canales de distribución, tecnologías que son de más fácil uso, participación en el mercado y comunicación con los clientes de esta forma se desarrollarán estrategias y se plantearán nuevos objetivos.

Planeación Operativa

Analizar todas las áreas de marketing para estudiar comportamiento de mercado y consumidores , finanzas para analizar gastos e ingresos diarios y analizar datos para disminuir costos, recursos humanos para identificar con que capacidades contamos y formular nuevas estrategias para diagnosticar fortalezas y oportunidades que nos permita alcanzar objetivos y aprovechar la oportunidad para observar a la competencia y que tipo de productos y servicios está prestando, para tomar decisiones que nos lleve a lo que quiere la empresa y a cumplir con las necesidades del cliente.

Conclusiones

Es de importancia conocer la segmentación del mercado para determinar las necesidades y trazar un plan estratégico para ofrecer un servicio adecuado.

Con la descripción de nuestro producto detallamos que nos diferencia de otras empresas, tenemos más información de lo que se va a adquirir, explicando las características del producto su funcionalidad y sus ventajas.

El desarrollo de este trabajo nos permitió conocer nuestras debilidades y tener varias herramientas de diagnóstico en cuanto tecnología, mano de obra, competencia y posicionamiento en el mercado.

Teniendo a disposición las redes sociales tendremos la oportunidad de aumentar las ventas, darnos a conocer y posicionarnos en el mercado con un producto innovador que traerá beneficios y será de fácil acceso

Se realizó un análisis detallado de los factores que pueden beneficiar nuestro producto y ese valor innovador y como entraríamos a competir en el mercado, estudiando nuestros clientes, visualizando si vamos a cumplir con las expectativas y necesidades de los clientes.

Lista de referencias

- Salud, C. y. (01 de 03 de 2017). *Cinco enfermedades ocasionadas por una mala postura en el trabajo*. Obtenido de Ciencia y Salud: <https://www.eluniversal.com.mx/articulo/ciencia-y-salud/salud/2017/03/1/cinco-enfermedades-ocasionadas-por-una-mala-postura-en-el>
- todos, D. i. (2018). *Mercado laboral*. Obtenido de Dane informacion para todos: <http://www.dane.gov.co/>
- waterlogic. (16 de 05 de 2017). *Cuanto cuesta a una empresa un trabajador enfermo*. Obtenido de waterlogic: <https://www.waterlogic.es/blog/trabajador-enfermo-coste-para-empresa/>
- Webimpacto. (16 de 10 de 2014). *La importancia de la descripción de producto para aumentar tus conversiones*. Obtenido de Webimpacto: <https://webimpacto.agency/la-importancia-de-la-descripcion-de-producto-para-aumentar-tus-conversiones/>