



CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION SUPERIOR (CUN)

ASIGNATURA:

Opción de grado 1

TEMA:

Proyecto

INTEGRANTES:

Deicy Rocha
Angel Bustos
Cristian Duque

GRUPO

BOGOTA D.C
2019

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

GRUPO	1
TABLA DE CONTENIDO	2
INTRODUCCIÓN	4
JUSTIFICACIÓN	5
DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	5
COMPONENTE INNOVADOR DE LA IDEA DE NEGOCIO	6
MODELO LEAN CANVAS.....	6
DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL CLIENTE	7
VALIDACIÓN DE LA IDEA.....	7
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	14
MISIÓN.....	14
VISIÓN	14
OBJETIVOS	14
GENERAL	14
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	14
EXPLORATORIO	15
DESCRIPTIVO.....	15
CASUAL.....	15
Soluciones actuales	18
Identificación del entorno	18
Ambiente natural	18
Entorno tecnológico	18
Entorno demográfico.....	18

CANALES DE DISTRIBUCION	19
CONCLUSIONES	19
Bibliografía:	20

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como objeto, describir los pasos para la creación, diseño, lanzamiento de un nuevo producto al mercado, este grupo ha diseñado el producto “Cargador inalámbrico” que contiene alta tecnología y es de gran acogida para personas que utilizan dispositivos tecnológicos ya que es de uso diario.

El propósito de la creación de este nuevo producto es lograr un posicionamiento pronto en el mercado, logrando satisfacer las necesidades de los consumidores, para esto hemos establecido las estrategias de promoción, distribución, precios y publicidad, además las 4 c de cliente, costo, comodidad y comunicación y de esta forma se ha establecido una marca y su empaque. Así mismo el segmento de mercado ha sido identificado de acuerdo al contenido del producto el cual esta designado para personas que de una u otra forma están relacionados con la adquisición de productos tecnológicos y los utilicen constantemente.

JUSTIFICACIÓN

El producto seleccionado es un cargador inalámbrico porque es algo innovador en Colombia y porque se enfoca a ayudar el medio ambiente, dar tranquilidad a la hora de cargar un dispositivo, dar comodidad a la hora de utilizarlo y así mismo satisfacer las necesidades de los consumidores.

Es un producto que da comodidad en sus precios y reemplaza los cargadores tradicionales de cable por una forma más sencilla y fácil el cual se puede utilizar en cualquier lugar.

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Viendo en la actualidad que mantenerse conectado a la tecnología ya no es un gusto es una necesidad debido a que es una herramienta de trabajo para muchas personas o jóvenes estudiantes y una de las mayores preocupaciones es “Quedarse sin batería y no tener un cargador a la mano es uno de los mayores miedos que enfrentan las personas en la actualidad”. (Diario comercio), ya que el cargador se ha convertido en uno de los mayores aliados de la tecnología ya que son de constante uso, ejemplo el celular no solo es para recibir y llamar ya es una herramienta de trabajo, las personas llevan en sus bolsos el cargador y cuando llegan a algún lugar lo primero que buscan es un lugar para conectarse viendo esta problemática el producto que se va a desarrollar es un cargador será algo innovador ya que contará con un chip para que pueda cargar todo tipo de celulares y que sea compatible con todo tipo de dispositivo sin necesidad de un cable, Además nuestro cargador cuenta con sensores para que avise por medio de una app el estado de la batería y así mismo la app contará con una función que permite compartir batería con otros dispositivos de una manera casi igual de la que se comparte internet entre dispositivos; su uso será bastante sencillo para que el cliente se sienta cómodo y entienda con facilidad el modo de utilizarlo.
















Además de esto nuestro producto será amigable con el medio ambiente ya que nuestro cargador funciona a través de la energía solar por lo que estaría beneficiando al medio ambiente y a nuestro cliente.

También contará con un sistema de almacenamiento de carga para cuando el usuario se encuentre en lugares donde no llegue la luz solar de igual forma puedan utilizarlo.

COMPONENTE INNOVADOR DE LA IDEA DE NEGOCIO

Los cargadores que conocemos en la actualidad son de cable que se necesita conectar a una toma corriente sin embargo ya grandes compañías de tecnología como Samsung han creado cargadores inalámbricos que se pueden utilizar con paneles solares el inconveniente es que cuando no hace mucho sol la carga es muy lenta por eso nuestro grupo quiere realizar un cargador que sea inalámbrico y adicional a eso contará con un chip para que pueda cargar todo tipo de celulares y que sea compatible con todo tipo de dispositivo sin necesidad de un cable, Además nuestro cargador cuenta con sensores para que avise por medio de una app el estado de la batería y así mismo la app contará con una función que permite compartir batería con otros dispositivos de una manera casi igual de la que se comparte internet entre dispositivos y no solo eso contará con un sistema de almacenamiento de carga para cuando el usuario se encuentre en lugares donde no llegue la luz solar de igual forma puedan utilizarlo.

MODELO LEAN CANVAS

ASOCIACIONES CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE MERCADO
 <p>INVERSIONISTAS</p>  <p>PROVEEDORES</p>  <p>UNIVERSIDADES</p>	 <p>DISEÑO DEL CARGADOR PROTOTIPO EMPAQUE DISTRIBUCIÓN LANZAMIENTO COMPRA DE MATERIALES</p> <p>RECURSOS CLAVES</p>    <p>Tiendas de tecnología como samsug, katronix Plataforma donde puede adquirir el producto Redes sociales como facebook instagram infraestructura para el desarrollo del producto cableado, paneles solares, chip</p>	  <p>*Facilidad de pago para nuestros clientes pueden pagar en efectivo, tarjeta debito y credito</p> <p>* Garantía</p> <p>* Envios gratis a los clientes, lo llevan hasta la casa o el lugar donde esten</p> <p>* por compra del cargado se le da gratis unos audiculares</p> <p>*Por personas que lleven recomendados se les hara descuento hasta de 20% en la compra</p> <p>* Personalizarlo con el nombre para que no se le pierda en la oficina</p>	 <p>La relación con clientes sera por medio directa en tiendas tecnologicas, call center y por medio de la plataforma virtual, facebook e intagram.</p> <p>CANALES DE DISTRIBUCIÓN</p>    <p>*Por medio de envio gratis a cualquier lugar * paginas wed * redes sociales como facebook e instagram * Tiendas de tecnologia como samsung katronix, almacenes de cadena como éxito</p>	 <p>Personas de 18 a 40 años que utilicen el celular como medio de trabajo para mensajeros o personas universitarias que ganen entre 1 a 2 smlmv y que vivan en el centro de bogota y al norte que tengan un smarphone o iph</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <p>DIRECTOS CABLES PANEL SOLAR PASTA CHIP TORNILLOS TARJETA DE CIRCUITO RESISTENCIA</p> <p>INDIRECTOS TRABAJADORES SERVICIOS ARRIENDO MAQUINARIA ENVIOS PAPELERIA</p>		<p>FUENTES DE INGRESO</p> <p>VENTAS POR LA PLATAFORMA VENTAS POR REDES SOCIALES COMO FACEBOOK O INSTAGRAM REPARACIONES PERSONALIZACIONES INVERSIONISTAS</p> 		

DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL CLIENTE

Teniendo en cuenta que en Colombia hay 45,5 millones de personas según las cifras del Dane arrojadas hasta el 2 de noviembre de 2018 se realizó el censo al 99,8 % de la población a nivel territorial, nuestro producto va dirigido especialmente para Bogotá, teniendo en cuenta que en Bogotá hay 32,5 % de habitantes los cuales se dividen en los que trabajan y en los que no, como este producto va destinado a personas mayores de edad ya sean hombres o mujeres que trabajen y lo puedan adquirir, nos centraremos en 2.772.976 de habitantes que trabajan, adicionalmente como el cargador tiene un costo promedio de 60.000 pesos va destinado a todos los estratos sociales que ganen entre 1 a 2 smmv.

De igual manera analizamos lo que piensa y siente y son personas que les gustaría probar algo nuevo y que les sea útil en su diario vivir, que no sea costoso y que lo puedan encontrar en tiendas cercanas o por medio de internet que no necesiten desplazarse ni gastar mucho tiempo, además lo comparan con otros productos del mercado para ver sus beneficios, se guían mucho por el voz a voz puesto que no les gusta malgastar el dinero en cosas innecesarias.

VALIDACIÓN DE LA IDEA

Implementamos una encuesta de carácter cualitativo para que las personas nos dieran su opinión acerca del cargador inalámbrico y si les gustaría tener uno que no solo les evite conectar a una toma corriente que les genera consumo adicional en el recibo de la luz sino también a contribuir con el medio ambiente.

ENCUESTA

NOMBRE:

CARGO:

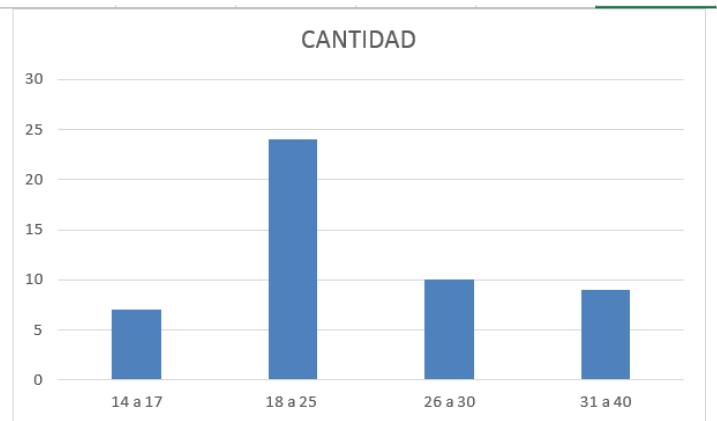
1. En que rango de edad se encuentra usted
 - 14 a 17
 - 18 a 25
 - 26 a 30

- 31 a 40
- 2. ¿Cuántas horas al día utiliza su celular?
 - 1 a 2 horas
 - 2 a 6 horas
 - 6 a 9 horas
 - 12 horas o mas
- 3. Dependiendo de las horas que utiliza su celular, ¿cuántas veces le da utilidad al cargador en el día?
 - Solo 1 vez
 - 2 veces al día
 - Más de 3 veces
- 4. ¿Ha escuchado hablar de los cargadores inalámbricos?
 - Si
 - No
 - Ya tiene
- 5. ¿que tan necesario cree que es el cargador inalámbrico?
 - nada
 - poco
 - mucho
- 6. en el caso de que aún no tenga un cargador inalámbrico ¿le gustaría obtener uno?
 - Si
 - No
 - Tal vez
- 7. ¿Cuál es el principal obstáculo que le impide comprar un cargador inalámbrico?
 - El costo del cargador
 - Muy frágil
 - A tenido malas referencias del cargador
 - No sabe dónde adquirirlo
- 8. ¿Que tan necesario piensa usted que es, un cargador a base de energía solar?
 - Poco
 - No le interesa
 - Mucho
- 9. ¿Compraría usted un cargador que trabaje a base de energía solar y además que no necesite de una conexión por medio de un cable USB?
 - Si
 - No
 - Tal vez
- 10. Por qué medio le gustaría obtener más información sobre nuestro producto?
 - Redes sociales
 - Páginas web

- En tiendas de tecnología

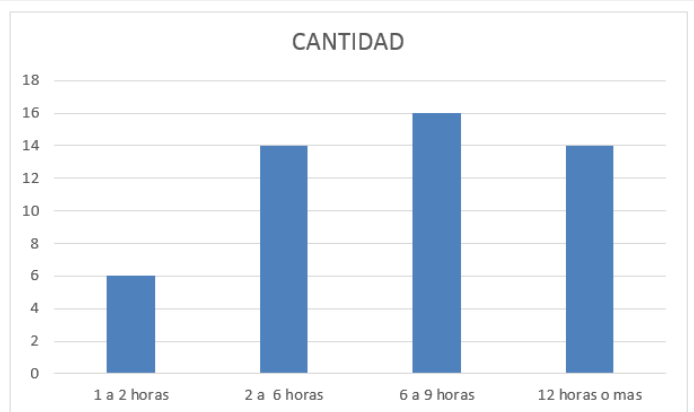
ANALISIS DEL RESULTADO

1. En que rango de edad se encuentra usted	CANTIDAD
14 a 17	7
18 a 25	24
26 a 30	10
31 a 40	9



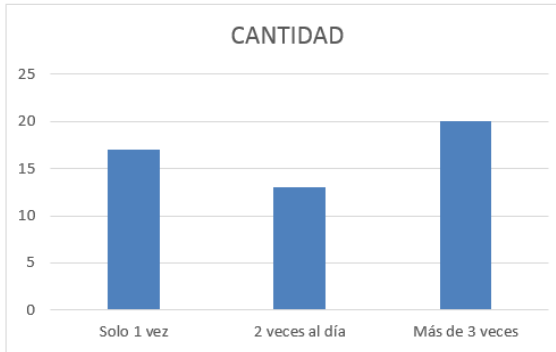
De las 50 encuestas se puede evidenciar que el rango de edad se encuentra entre 18 a 25 años, el cual es nuestro mercado objetivo personas mayores de edad que tengan ingresos.

1. ¿Cuántas horas al día utiliza su celular?	CANTIDAD
1 a 2 horas	6
2 a 6 horas	14
6 a 9 horas	16
12 horas o mas	14



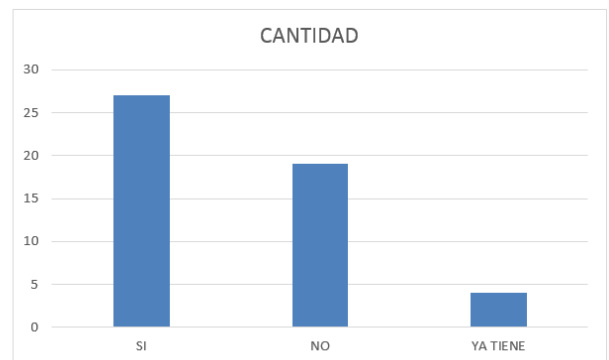
Se puede evidenciar que la mayor parte de personas utilizan su celular en el día ya sea para labores de trabajo es como una necesidad mantenerse conectados.

1. Dependiendo de las horas que utiliza su celular, ¿cuantas veces le da utilidad al cargador en e		CANTIDAD
Solo 1 vez		17
2 veces al día		13
Más de 3 veces		20



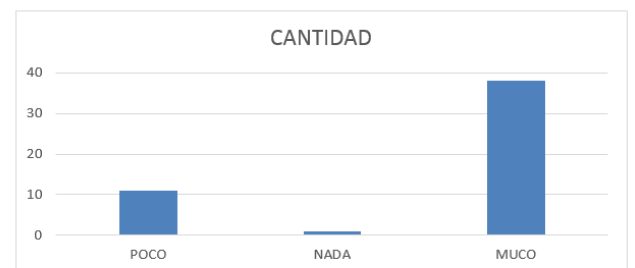
Teniendo en cuenta que la mayor parte de las personas mantienen con el celular para trabajos o mantenerse conectados con el resto del mundo se les descarga el celular y tienen que utilizar cargador más de 3 veces al día.

¿Ha escuchado hablar de los cargadores inalámbricos?		CANTIDAD
SI		27
NO		19
YA TIENE		4

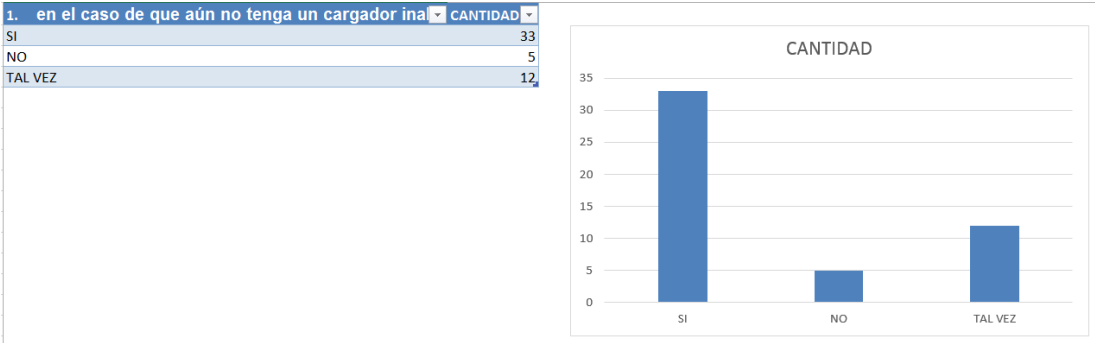


La mayor parte de los encuestados ha oído hablar de existen estos cargadores pero solo 4 personas lo tienen eso nos da a deducir que no lo adquieren por el costo o porque aún no tenían conocimiento del mismo.

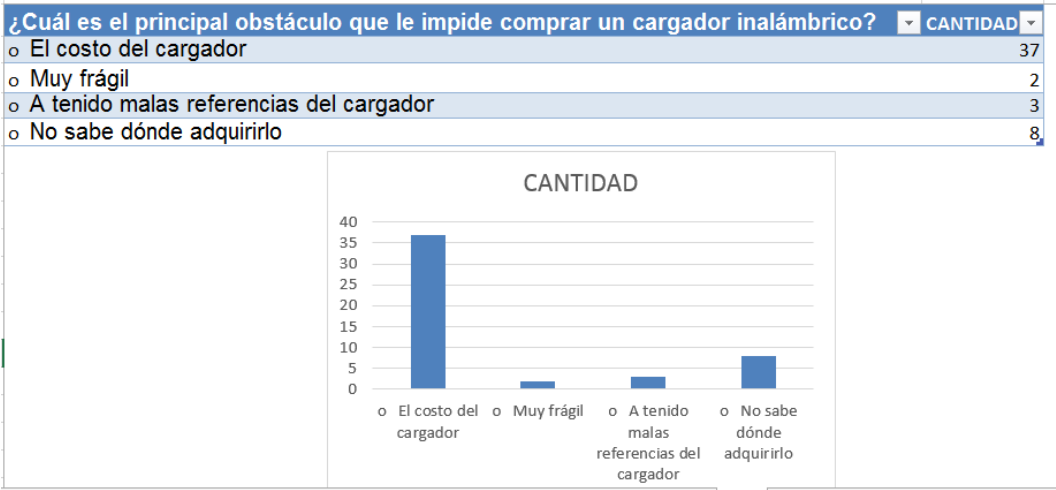
1. que tan necesario cree que es el cargador inalámbrico		CANTIDAD
POCO		11
NADA		1
MUCO		38



De los 50 encuestados 38 personas respondieron que es muy necesario un cargador debido a que muchas veces no encuentran un lugar donde cargarlo y este sería una forma de mantenerse conectados todo el día.

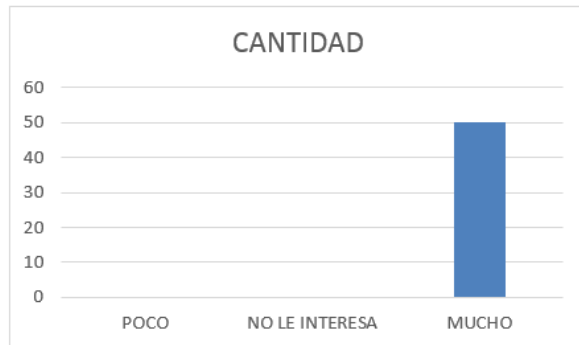


De 50 personas 33 de ellas están de acuerdo en comprar un cargador inalámbrico y solo 12 personas tal vez lo comprarían es un buen margen para ver que el producto tiene acogida en el público.



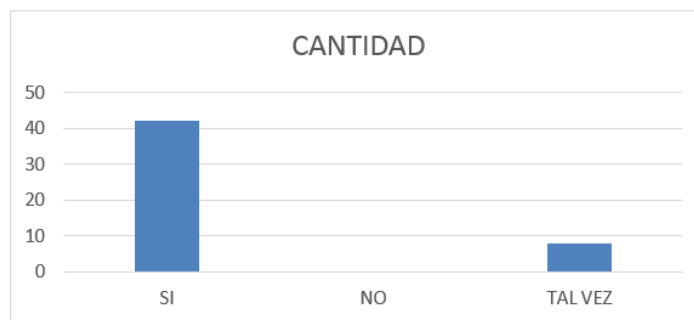
A muchas de las personas la mayor preocupación es el costo del cargador inalámbrico aun que el costo es de 60.000 aproximadamente.

1. Que tan necesario piensa usted que es, un cargador a base de energía solar		CANTIDAD
POCO		0
NO LE INTERESA		0
MUCHO		50



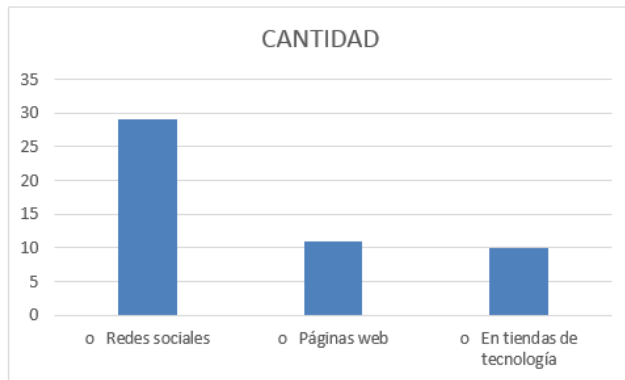
En 100% de los encuestados ven que es útil un cargador a base de energía solar, no solo por los beneficios si no porque también ayuda a cuidar el medio ambiente.

¿Compraría usted un cargador que trabaje a base de energía solar y además que no necesite de una conexión por medio de un cable USB?		CANTIDAD
SI		42
NO		0
TAL VEZ		8

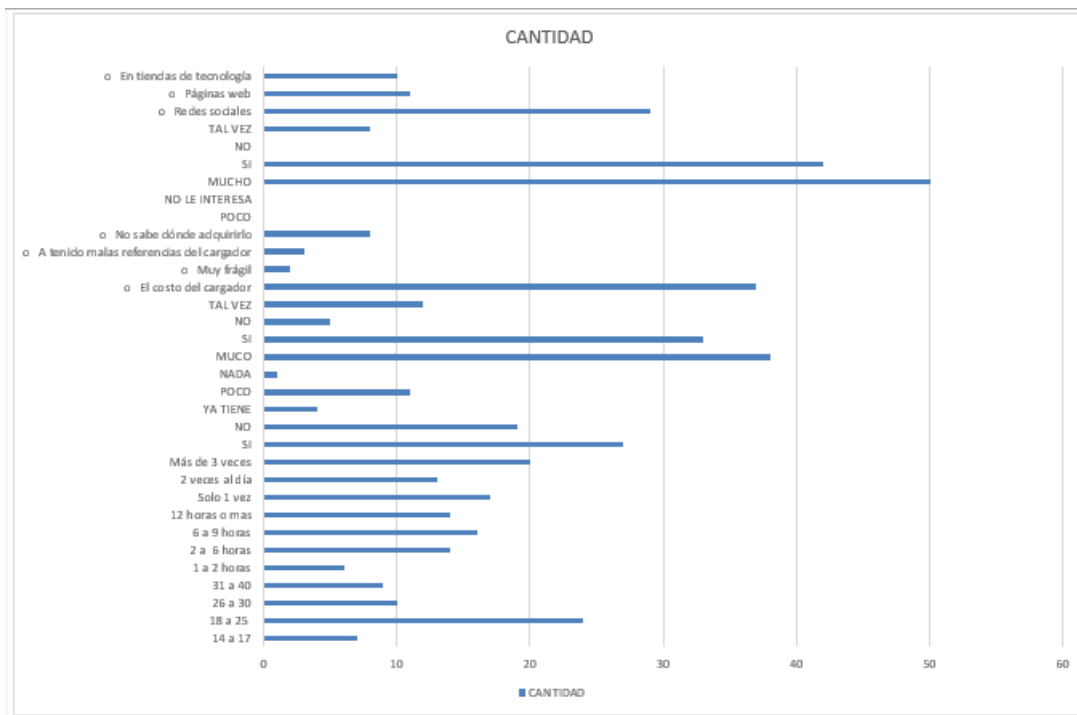


El 84% de las personas encuestadas comprarían este tipo de cargador inalámbrico y solo el 16 % lo piensa.

Por qué medio le gustaría obtener más información sobre nuestro producto	CANTIDAD
<input type="radio"/> Redes sociales	29
<input type="radio"/> Páginas web	11
<input type="radio"/> En tiendas de tecnología	10



Las personas como se la pasan en sus redes sociales como facebook e instagan prefieren ver este tipo de ofertas por estos medias sin necesidad de desplazarse del lugar que esten.



- Según la encuesta pudimos evidenciar que nuestro producto se va a centrar en los adolescentes de entre 18 a 25 años ya que a esta edad las personas utilizan con mayor frecuencia su celular.

- También pudimos evidenciar que a nuestros clientes les gusta la idea de un cargador que trabaje con energía solar ya que las personas les interesa un producto que les parezca más funcional y a su vez que no contamine el medio ambiente.
- En conclusión podemos ver que nuestro producto va a tener una aceptación por nuestros compradores ya que cumple con las necesidades y problemáticas, además que es un producto innovador que cumple con los requisitos que exigen nuestros clientes.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

MISIÓN

Somos una empresa de tecnología e innovación creando soluciones para nuestros clientes y para ello implementamos nuevas tecnologías que ayudan no solo a los clientes si no también aportamos al medio ambiente.

VISIÓN

Para el año 2022 ser una empresa reconocida en el sector tecnológico e innovación aportando a los clientes soluciones cómodas de forma eficaz y de acceso rápido y convertirnos en un socio confiable usando tecnologías libres y aportar más al medio ambiente.

OBJETIVOS

GENERAL

Introducir en el mercado nacional el innovador cargador inalámbrico, el cual reemplace los cargadores tradicionales de cable por uno más cómodo a la hora de utilizarlo , tanto en diseño como en marca, igualmente dar comodidad en sus precios y así generar rentabilidad en el proceso de comercialización.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Innovar de acuerdo a las tendencias del mercado
- Establecer estrategias comerciales innovadoras para lograr un aumento en las ventas.
- Posicionar el producto a nivel nacional para generar más rentabilidad y empleo
- Ofrecer un producto con calidad donde los clientes puedan escoger color y diseño.
- Identificar los requerimientos necesarios del cargador
- Diseñar modelo
- Conseguir los materiales necesarios para la construcción de este cargador
- Hacer el montaje del cargador para el dispositivo móvil para la construcción del cargador

- Probar el funcionamiento del cargador para el dispositivo móvil
- Innovar de acuerdo a las tendencias del mercado
- Establecer estrategias comerciales innovadoras para lograr un aumento en las ventas.
- Posicionar el producto a nivel nacional para generar más rentabilidad y empleo
- Ofrecer un producto con calidad donde los clientes puedan escoger color y diseño.

EXPLORATORIO

- Identificar la percepción tecnológica en los ciudadanos respecto al uso de cargadores
- Definir estrategias de marketing con el fin de conocer políticas de comercialización sobre los cargadores inalámbricos.

DESCRIPTIVO

- Analizar patrones y/o tipo de clientes que compra nuestro producto
- Determinar los niveles de satisfacción en el uso de los cargadores inalámbricos con respecto a los productos de la competencia

CASUAL

- ¿Cuáles serían los factores que inciden en el uso de los cargadores de los colombianos actualmente?
- ¿Un cambio en la forma física del producto, propiciaría el incremento en la venta de los cargadores?

DOFA

FORTALEZAS *atención al cliente *Difentes canales de distribución *manejo del servicio *buen ambiente laboral *capacitación al personal *acompañamiento a los trabajadores	DEBILIDADES *falta de conocimiento por parte de los asesores *Daños del cargador *falta de recursos *implementación de tecnologías que los trabajadores no se adapten
OPORTUNIDADES *Nuevas tecnologías y plataformas *competencia con grandes marcas de tecnología. * Contribuir con el medio ambiente	AMENAZAS *Nuevas políticas o leyes * las creencias de los clientes * baje la economía del país * Nuevas tecnologías * competencia en el mercado

IDENTIDAD ESTRATÉGICA

Lograr una cuota de mercado la cual esperamos sea la cantidad perfecta, en cuanto al manejo de precios manejaremos en su mayoría precios altos y medios relacionan a un costo beneficio, los canales de distribución seria la entrega directa en su mayoría, manejaríamos la estrategia de

FUTURO PREFERIDO

Trabajar dentro de los estándares de calidad e innovación tecnológica con la búsqueda constante de satisfacer las expectativas de nuestros clientes, fomentando su desarrollo y crecimiento en el uso de tecnología que nos permita facilitar y mejorar la calidad de nuestro producto implementando para ello nuevas soluciones creativas, que aporte además de una perspectiva tecnológica, también se cumplan con las expectativas social y cultural a la comunidad

Que nuestro producto sea de referencia, líder en el mercado que avanza con frente a cambio en la tecnología, afines de facilitar el diario vivir de las personas a labor la desempeñamos de forma satisfactoria para nuestros clientes y la sociedad.

OBJETIVOS

- Construir un cargador de celular que no use la corriente eléctrica alterna que se suministra a las casas
- llegar al cliente brindándole calidad en cuanto a nuestro producto y servicio
- Contribuir con el medio ambiente con energías alternas.

VALORES

- Liderazgo:** esforzarse en dar forma a un futuro mejor
- Colaboración:** potenciar el talento colectivo
- Integridad:** ser -transparentes:
- Rendir cuentas:** ser responsables
- Pasión:** estar comprometidos con el corazón y la mente
- Calidad:** búsqueda de excelencia

ESTRATEGIA TACTICA

Diseñar y comercializar una gama de cargadores inalámbricos para dispositivos móviles, y de computadores portátiles, y reproductores de música, que beneficien la carga del dispositivo dejando de lado el cable y el adaptador de corriente, brindando comodidad también refiriéndose a “poner y quitar” basándose a la carga sin conexión física, que poner y quitar el cable además de eso el cable USB daña los sistemas de carga de los teléfonos móviles, con el cargador inalámbrico podemos volver a ponerlo sin tener que tirar del cable y nos ahorramos el problema de compatibilidad

A futuro Buscamos ser considerados por el cliente como una opción viable que ofrece soluciones y un servicio que se basa principalmente en la innovación brindando servicio y calidad, además de la creatividad de crear nuevos productos distinguiéndose de los que ya existen de manera que su valor añadido sea único y considerable.

¿Por qué deberíamos usar el cargador inalámbrico? Lo último que queremos es quedar sin batería necesitamos salir de casa, del trabajo, de la universidad con la batería completa por lo que se puede cargar nuestro celular de forma rápida sin tener que andar buscando el cargador con cables y buscar toma corriente, también se debe usar la carga inalámbrica por que brinda una facilidad de uso, el teléfono móvil siempre estará cargado, y no daña el conector

Promoción en primera estancia los anuncios y alguno que otro descuentos, en envíos o en tiendas, la estrategia del producto, nos basaremos principalmente en lo que el cliente necesita y de ahí partiremos para venderles los demás en cuanto a nuestro producto

Soluciones actuales

Debido a la rápida evolución de la tecnología, ahora hay cargadores inalámbricos que podemos usar en nuestro dispositivo para evitar enredarnos en nuestros cables USB. Muchos cargadores inalámbricos han salido junto con los dispositivos recién lanzados que puede usar siempre y cuando su dispositivo, por supuesto, sea capaz de cargarse de manera inalámbrica. Esto podría ser más seguro de usar, ya que no conectará directamente el cable a su dispositivo.

Para que pueda usar un cargador inalámbrico en su dispositivo, así es cómo funciona.

Paso 1: Conecte su cargador inalámbrico a una fuente de alimentación. En realidad, puede usar el adaptador que viene con su dispositivo como fuente de energía.

Paso 2: Después de eso, adelante y coloque su dispositivo en la superficie plana. O también puede intentar consultar las instrucciones sobre cómo puede cargar su dispositivo con cargador inalámbrico.

Paso 3: Y luego, haga que su dispositivo coloque en el centro la mayor parte del cargador. Asegurarse de que su dispositivo esté mirando hacia arriba.

Paso 4: Su dispositivo debería comenzar a cargarse después de colocarlo en la parte superior del cargador inalámbrico.

Identificación del entorno

Ambiente natural

Un punto positivo de la utilización de nuestro producto es que ya no se necesitaría la fabricación ni se desperdiciaría cableado, generando un impacto positivo al medio ambiente

Entorno tecnológico

Este producto traería una Serie de ventajas, tales como la posibilidad de navegar en internet y estar totalmente comunicado en todo momento a través de un dispositivo pequeño

Entorno demográfico

Se puede decir que el 62% del total de la población se encuentra por debajo de los 50 años de su edad esta es una de las características de este producto el gran porcentaje de jóvenes en su estructura poblacional

A través de este dato podemos notar lo avanzado que esta la población juvenil y la sed de internet con las que nos encontramos, yo que esta se convirtió en el nuevo medio más rápido

y eficaz para comunicarnos, este dispositivo daría la posibilidad de en todo momento estar en comunicación.,.

CANALES DE DISTRIBUCION

Canales de distribución tales como locales pequeños, locales, grandes, almacenes de cadena, tiendas tecnológicas, tiendas de barrio, ventas informales como a venta de este producto en automóviles, redes sociales (“Facebook Instagram paginas oficiales de venta”)

CONCLUSIONES

En conclusión podemos ver que nuestro producto va a tener una aceptación por nuestros compradores ya que cumple con las necesidades y problemáticas, además que es un producto innovador que cumple con los requisitos que exigen nuestros clientes.

Bibliografía:

Este contenido ha sido publicado originalmente por Diario EL COMERCIO en la siguiente dirección:<https://www.elcomercio.com/tendencias/cargadores-portatiles-adaptan-necesidades-dispositivos.html>. Si está pensando en hacer uso del mismo, por favor, cite la fuente y haga un enlace hacia la nota original de donde usted ha tomado este contenido. ElComercio.com

Portafolio (noviembre 2018) “la población de Colombia sería de 45,5 millones de personas” recuperado de <https://www.portafolio.co/economia/dane-entrega-censo-de-poblacion-523082>

DANE(2018) “indicadores de fuerza laboral según localidad” recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/ecvb/3.xls