

Portada

Creación De Empresa 1 - Modelos De Innovación
Coworkers Digital

Presentador por:

Sergio Alejandro Duran Jiménez

Neider Frankyer Ávila Gutiérrez

Grupo: 904

Tutora: Maritza Arias Hernández

Corporación Unificada Nacional De Educación Superior CUN

Nota del autor

Sergio Alejandro Duran Jiménez, Neider Frankyer Ávila. Programa administración de empresas. Faculta de ciencias económicas y administrativas, Corporación Unificada Nacional De Educación Superior CUN.

La correspondencia relacionada con esta tesis debe ser dirigida a Sergio Duran Y Neider Ávila.

Contacto: sergio.duranj@cun.edu.co , neider.avila@cun.edu.co

Contenido

Portada	1
Compromisos de autor	5
Resumen ejecutivo.....	7
Introducción	9
Objetivo General	11
Objetivos Específicos	11
Claves para el Éxito	12
ANÁLISIS DEL SECTOR	13
1) Problema económico a solucionar.....	13
Objetivo de Desarrollo Sostenible	14
Objetivos de desarrollo sostenible se puede relacionar al problema:	14
1.2 Teoría del Valor Compartido.....	14
IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	16
Análisis Pestel.	16
Identificación del Problema, Necesidad, Reto u Oportunidad.	19
Árbol de Problema.....	20
1.1) Formulación De La Pregunta Del Problema Central.	21
Árbol de objetivos	22

DESCRIPCION IDEA DE NEGOCIO	23
Técnica De Ideación	26
INNOVACIÓN	27
ESTUDIA EL MERCADO.....	29
Fuerzas de la industria	29
SEGMENTA EL MERCADO.	34
Descripción de nuestros tipos de clientes B2C	37
Cómo Nuestro Producto Puede Suplir Las Necesidades Del Mismo.	39
PROPUESTA DE VALOR.....	42
DISEÑA TU PRODUCTO	44
DEFINICION ESTRATEGICA:.....	44
DISEÑO DE CONCEPTO.....	48
DISEÑO EN DETALLE.....	50
VALIDACION Y VERIFICACION.	53
PRODUCCIÓN.....	54
BROCHURE.	54
Logo.....	54
Presentación De La Empresa.....	54
Línea De Servicios.....	54
Propuesta De Valor.....	55

FICHA TECNICA.....	57
CICLO DE VIDA DEL SERVICIO.....	59
PROTOTIPO DEL PRODUCTO.....	60
Características De Prototipo:.....	60
Etapas de caracterizacion y construccion, paso a paso. (lander, s.f.).....	61
Modelo Running lean	67
VALIDA TU IDEA DE NEGOCIO.....	69
Validacion Lean Camvas.	69
APLICACIÓN DE ENCUESTA.....	72
Objetivo de la investigación.....	72
Tipo De Investigacion.....	72
Tabulaacion y analisis de la informacion.	75
Bibliografía	81
Referencias.....	83

Compromisos de autor

Compromisos del Autor.

Yo (Sergio Alejandro Duran Jiménez) identificado C C (1.030.629.034)
estudiante del programa (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

Sergio Alejandro Duran Jimenez
c.c. 1030629034

Yo (Neider Frankyer Ávila Gutiérrez) identificado C.C (1.002.586.642) estudiante del programa (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. *Neider Avila C.C. 1002586642.*

Neider Frankyer Ávila Gutiérrez

Resumen ejecutivo

Muchas personas quieren emprender y comenzar sus propios negocios, en diferentes sectores de la producción o económicos a nivel Nacional, pero en ocasiones no saben cómo deben empezar, o si quiera que se necesita para poner en práctica una empresa en Colombia.

Las personas que lo intentan fallan en un 70% y terminan fracasando, perdiendo todo el dinero invertido y en ocasiones la perdida es tan grande que jamás lo vuelven a intentar obteniendo un miedo eterno.

Nuestro negocio consiste en la creación de un coworkers digital en donde somos una variedad de profesionales con conocimiento de las áreas más fundamentales que tiene una empresa, nos permitimos prestarles un servicio a aquellas personas que tienen desconocimiento de cómo debe funcionar o que se necesita para poner en práctica un negocio. Nuestro servicio está basado en páginas web, aplicaciones móviles o llamadas, nuestro interés es estar siempre presente en las necesidades de nuestros clientes, asesorándolos paso a paso y orientándolos para consolidar adecuadamente sus negocios sin fracasar.

Nuestras fuentes de ingresos va hacer la venta que paquetes o asesorías a diferentes personas o empresas a nivel nacional, ofreciéndoles nuestros servicios como marketing, contabilidad y finanzas, leyes establecidas, tecnología, infraestructura, estrategias comerciales, etc.

Son servicios pagados de manera individual por cada asesoría brindada garantizándoles 100% de efectividad en el acompañamiento.

Se necesita una inversión de \$15.000.000 para la creación de la página web, la aplicación móvil 100% funcional, adquirir los computadores, las cuentas de seguridad cibernéticas y los planes de internet para empezar.

Los impulsores de esta idea de negocio son:

Sergio Alejandro Duran Jiménez y Neider Frankyer Ávila Gutiérrez estudiantes de administración de empresas tercer semestre.

Estamos convencidos que nuestro negocio va a funcionar y será muy rentable ya que en Colombia según el DANE fracasan más del 70% de las Mipymes. Esto se debe al poco acompañamiento del estado a aquellas personas que en algún momento han tenido que tomar decisiones en sus empresas, o han necesitado préstamos bancarios, empresas o personas que necesitan orientación de como poder hacer las cosas, muchas personas no saben que hay leyes colombianas que permiten producir o vender productos todo esto se encuentra dentro de normas, existe falta de visión y proyecciones a futuro para poder sobresalir de las empresas que fracasan. Nosotros prestamos un servicio de acompañamiento y asesorías en donde le brindamos al cliente seguridad, respaldo y efectividad a la hora de tomar decisiones que lo lleven al éxito.

Introducción

A través de la historia los colombianos nos hemos caracterizado por ser emprendedores, luchadores y nos rebuscamos siempre la forma de obtener recursos para subsistir, buscamos siempre la manera de hacer empresas creando u ofreciendo diferentes productos para cubrir nuestras propias necesidades.

En Colombia es muy típico o fácil fracasar debido al poco apoyo del gobierno a las Mipymes, esto hace que las pequeñas y medianas empresas tengan que mirar de qué forma pueden sobrevivir por sus propios medios. El gobierno no tiene incentivos económicos, no prestan un servicio de acompañamiento para las empresas que apenas están empezando y las dejan solas que miren como se defienden y sobreviven de las grandes marcas que abarcan casi todo el mercado en Colombia.

Vimos la necesidad de crear una idea de negocio llamada Coworkers trata de un espacio en el cual puedes iniciar tu emprendimiento y ser tu propio jefe, nos dedicamos al asesoramiento de personas emprendedoras con el fin de apoyarlos en los diferentes procesos que deben afrontar a la hora de crear su propia empresa, brindándoles conocimiento y actualidad en el mercado, leyes y estrategias para estar a la altura de las marcas más reconocidas en Colombia.

Ofrecemos nuestro servicio de forma digital en plataformas y aplicaciones con el fin de poder llegar a más personas sin importar la ubicación de ellas, solo por medio del internet, prestamos nuestro servicio completamente personalizado y garantizamos efectividad y acompañamiento.

Esta idea de negocio tuvo una investigación en donde pudimos analizar el sector, identificar la oportunidad de negocio, consolidar la idea de negocio, poder innovar y diferenciarnos a las empresas que ya habían o que prestaban un servicio similar, se estudia el mercado y se segmenta, diseñamos la propuesta de valor, diseñamos el producto y pasamos a crear un prototipo. Todo esto con el fin de garantizar un éxito para nuestra idea de negocio.

Objetivo General

Lograr construir una marca dirigida a todas las personas que quieran crear su empresa o negocio, cubriendo sus necesidades, brindándoles toda la información y asesoría adecuada para que tengan el conocimiento y la educación empresarial suficiente.

Objetivos Específicos

1. Describir la idea de negocio determinando una investigación en los conceptos de negocio, servicio y proceso, destacando la innovación y la ventaja competitiva.
2. Realizar un estudio de mercado que permita conocer la viabilidad del servicio que queremos ofrecer a nuestros clientes.
3. Elaborar un estudio administrativo en el que se determinen las áreas, niveles de autoridad, responsabilidad y comunicación. Además del estudio legal, que busca identificar el tipo de sociedad en el que se constituye la empresa y requerimientos legales para su funcionamiento.
4. Determinar la viabilidad del proyecto a través de la aplicación del estudio de mercado correspondiente.

Claves para el Éxito

Nuestra diferenciación es crear nuestra empresa de forma virtual en una plataforma, con esto logramos llegar a todas las personas a nivel nacional sin importar en donde se encuentren ubicadas, logrando prestar nuestro servicio y apoyando a la economía de nuestro país.

ANÁLISIS DEL SECTOR

1) Problema económico a solucionar.

Nuestra idea de negocio está dirigida a la solución de un problema económico en la actualidad (Colombia tiene una tasa de desempleo Para el mes de agosto de 2020, el total nacional fue del 16,8. En agosto de 2020 la tasa de desempleo en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 19,6%, lo que representó un aumento de 8,2 puntos porcentuales frente al mismo mes del año pasado (11,4%). La tasa global de participación se ubicó en 61,5%, lo que significó una reducción de 3,8 puntos porcentuales frente a agosto del 2019 (65,3%). Entre tanto, la tasa de ocupación fue 49,5%, lo que representó una disminución de 8,4 puntos porcentuales respecto al mismo mes del 2019 (57,9%).) notamos una alta tasa de desempleo por motivo de la pandemia y la falta de oportunidades que tienen las personas. Por esta razón vemos la necesidad de crear un coworking en donde les brindamos asesorías permanentes y detalladas a las personas y PYMES, estas asesorías son. (DANE información para todos, 2020)

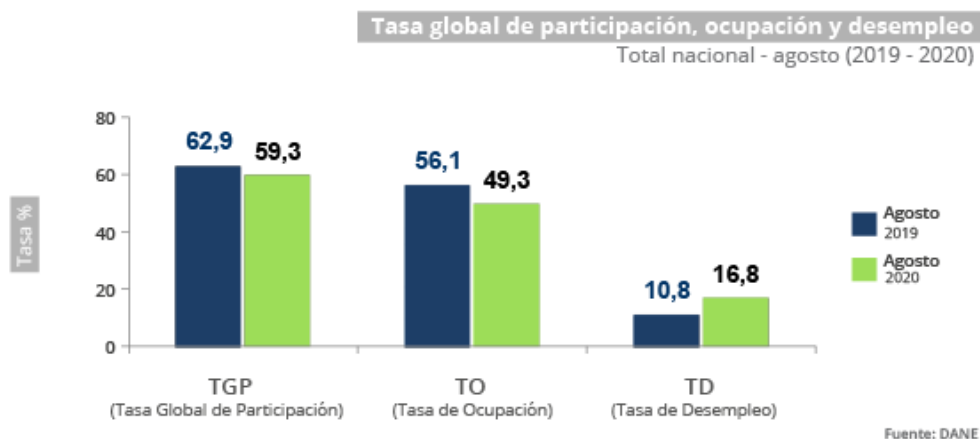


Figura1

Objetivo de Desarrollo Sostenible

Objetivos de desarrollo sostenible se puede relacionar al problema:

Nuestra idea de negocio se relaciona al octavo (8) objetivo de desarrollo sostenible. **TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.**

Identificamos que una de las problemáticas es el desempleo y por esta razón nos identificamos con el Objetivo 8 que tiene como fin “promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos”. Queremos fomentar, guiar, asesorar y servir a la sociedad y a aquellas personas que quieren iniciar sus empresas pero muchas veces no tienen el suficiente conocimiento. Queremos apoyar a esos empresarios que quieren generar empleo decente y legal. (Parisotto, s.f.)

1.2 Teoría del Valor Compartido.

Diseñando estrategias con el fin de aportar a la solución de un objetivo de desarrollo sostenible, en este caso nos enfocamos en el trabajo decente y crecimiento económico, queriendo aportar a la sociedad un asesoramiento de como poder construir su propia empresa de la manera más fácil con el apoyo de personas capacitadas, cada uno en su entorno aportara su conocimiento. Con esto logramos no solo obtener dinero sino que también aportar un poco más a las personas y la economía del país. Con esto logramos un valor compartido trabajando día a día con la sociedad, regenerando conocimiento a las personas y empresas que quieren surgir. Coworkers quiere ir de la mano con la necesidad de prestar un servicio y ayudar a la sociedad.

Los beneficios para la sociedad es acompañamiento para la creación de nuevos proyectos que ayuden a crecer una economía estable segura y capaz de generar empleos para las personas y empresas. (Plan nacional de desarrollo sostenible , 2018)

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.

Análisis Pestel.

<p>POLITICO</p>	<p>Con el fin de promover el emprendimiento y reducir la informalidad, se establecen los siguientes objetivos:</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) desarrollar una mentalidad, cultura y otros habilitantes del emprendimiento. (2) crear iniciativas de desarrollo y fortalecimiento empresarial. (3) mejorar el ambiente de negocios y reducir los costos de la formalización. (4) fortalecer la inspección, vigilancia y control para promover formalidad empresarial.
<p>ECONOMICO</p> 	<p>Bogotá, al tener la mayor presencia de multinacionales, lidera con 72% en participación en el mercado de oficinas, Pero mientras el modelo tradicional de oficinas muestra una marcada desaceleración, crece la oferta de coworking (espacios de trabajo compartido para profesionales independientes, emprendedores y Pymes).</p> <p>Wework, el grupo de marcas como Spaces, Regus y otras-, Owlo o Tinkko, son las principales firmas del sector de coworking en el país. Según el reporte de Colliers, su demanda creció 163% durante 2018.</p>
<p>SOCIAL</p> 	<p>Está proyectado para toda la población mayor de edad, sin importar sexo o estrato económico, que no cuente con el conocimiento necesario para constituir y crear su empresa, al ser en una plataforma virtual todas las personas sin importar en donde se encuentren ubicadas podrán pedir la asesoría de nosotros y se les contestara a su solicitud.</p>

TECNOLOGIA



La tecnología y el internet han sido el aliado perfecto ya que ha permitido la conexión instantánea entre todas las personas, esto ha permitido crear aplicaciones colaborativas entre empresarios y clientes, se pueden hacer reuniones virtuales sin importar en donde se encuentren, esto lleva a una interacción constante entre los emprendedores y sus futuros clientes.

ECOLOGICO



En Colombia nos regimos a la norma ISO 14001 con el fin de dar cumplimiento a lo establecido.

ISO 14001

- Ley de responsabilidad ambiental. ...
- Ley de aguas. ...
- Ley de residuos y suelos contaminados. ...
- Ley de envases y residuos. ...
- Ley de ruido. ...
- Ley de evaluación ambiental. ...
- Ley de calidad del aire y protección de la atmósfera. ...
- Ley de derechos de emisión de gases de efecto invernadero

LEGAL



Los primeros son los trámites de constitución, referidos a la escritura pública, registros. Los segundos son los trámites para la puesta en marcha. Éstos están relacionados con la Agencia tributaria, registros especiales, contratación de trabajadores, inscripción a la cámara de comercio y elegir la forma jurídica.

- Actividad a ejercer
- Número de socios
- Cuantía del capital social
- Obligaciones fiscales
- Responsabilidad frente a terceros.

(dinero, 2019)

(tiempo, 2020)

(ISO 14001 ¿Cuáles son las leyes que las empresas deben conocer?, 2018)

Identificación del Problema, Necesidad, Reto u Oportunidad.

Falta de asesoría empresarial para las nuevas empresas PYME.

¿Qué Problema Afecta a la Comunidad, Clientes y Entorno al que Pertenecen?

Evidenciamos que un problema que afecta a la comunidad es la falta de conocimiento a la hora de comenzar un emprendimiento, ya que muchas personas tienen buenas ideas y ganas de comenzar su empresa pero en ocasiones no sabe que necesitan o como pueden comenzar (en qué entidad del estado deben registrar la empresa, que requisitos deben cumplir a la hora de constituir la empresa legalmente, como debe ser la infraestructura de la empresa, que leyes ambientales deben cumplir, etc.) todo esto hace que las personas no se animen a comenzar su empresa por falta de asesoramiento.

Cuadro de Problema

CRITERIO	PROBLEMA
Conocimiento o experiencia	4
Asesoría de un experto(si se requiere, ¿lo tenemos?)	5
Alcance (tecnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/datos/cifras,¿ puedo darle alguna solución?)	5
Tiempo (posible solución)	4
Impacto ¿ es trascendental? ¿representa un desafío para ustedes?	4
¿ Que tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5
TOTAL	27

Tabla 1

Árbol de Problema

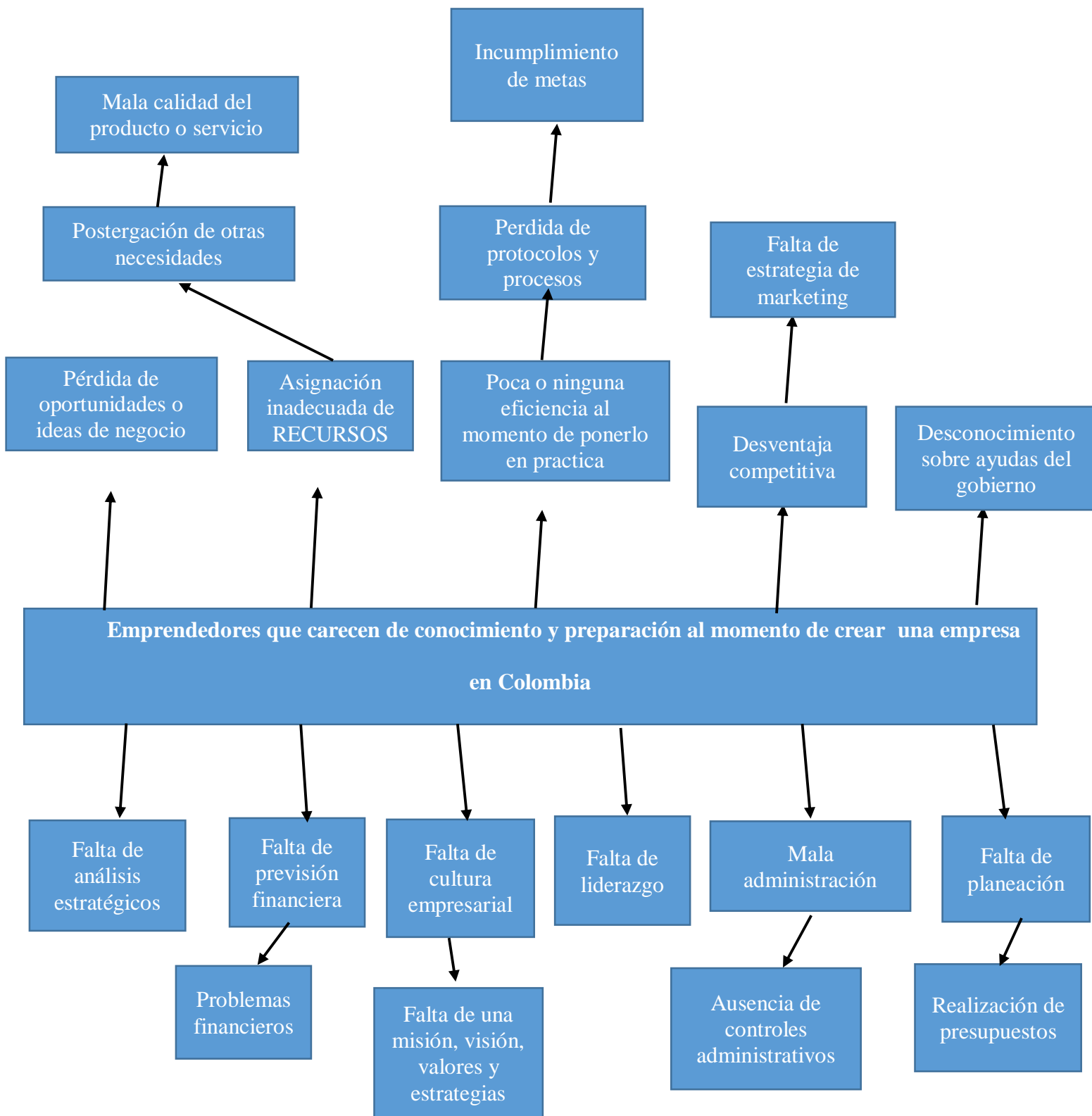


Figura 1

1.1) Formulación De La Pregunta Del Problema Central.

¿Cómo lograr que los emprendedores que carecen de conocimiento y preparación al momento de crear una empresa en Colombia, tengan más oportunidades para crear su empresa sin tener incertidumbre si funcionara o no?

Árbol de objetivos

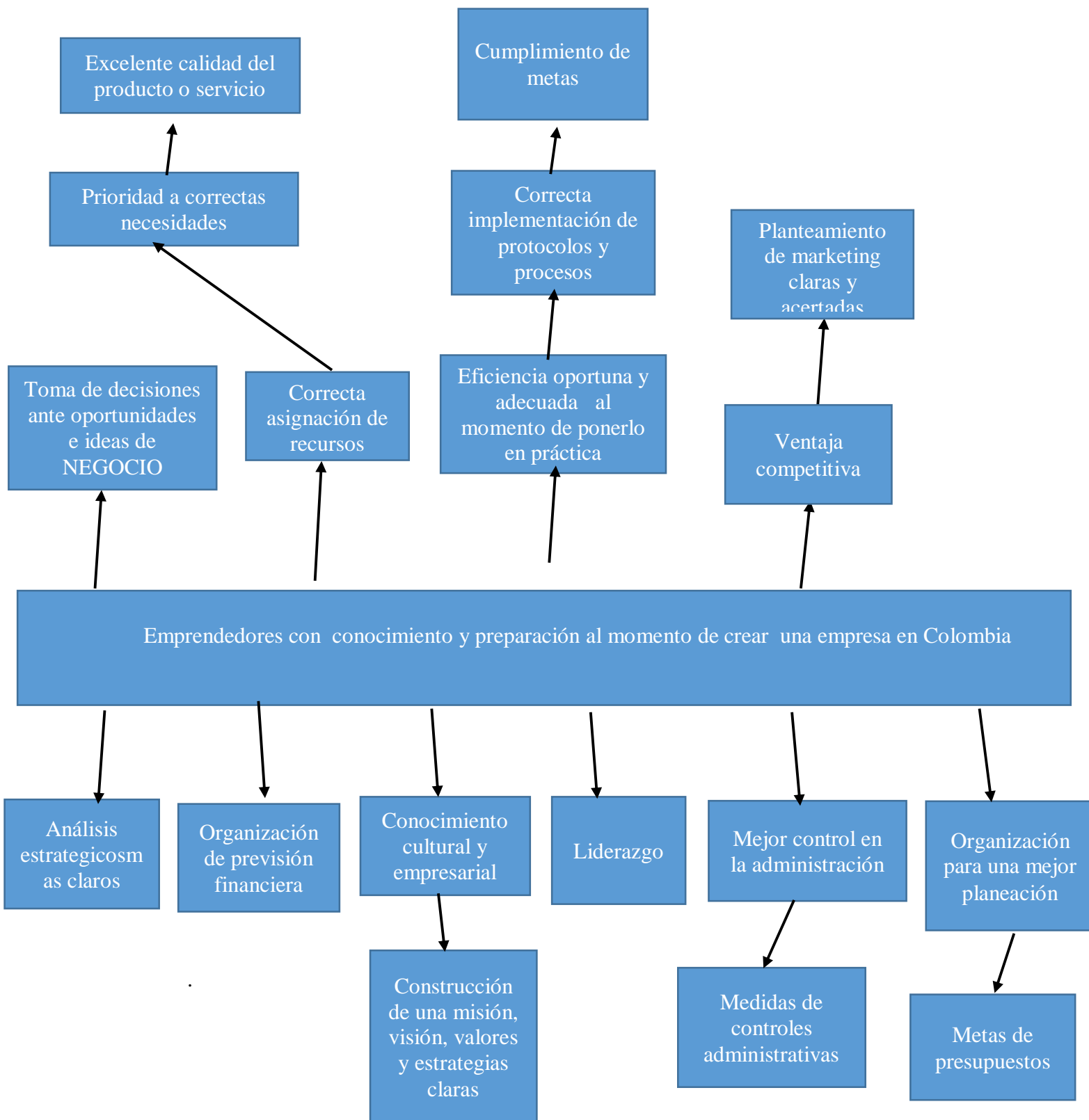


Figura 2**DESCRIPCION IDEA DE NEGOCIO**

Inicialmente se toman como idea el trabajo de hace unos meses donde se tenían diferentes ideales para buscar una alternativa de empleo frente a la pandemia del covid 19.

Como investigación se inicia la proyección de diferentes empresas COWORKING

1. Selina:

Cuenta con una decoración bastante artística y bohemia. Cuenta con 3 sedes en Bogotá: La Candelaria, Chapinero y Parque de la 93, cada una con Wifi, restaurante, bar, movie room y yoga deck. Adicionalmente, existen espacios de coworking de Selina en Medellín y Cartagena, cada uno con la esencia de su región.

2. We Work:

Es una marca de Estados Unidos que actualmente cuenta con 8 edificios en Bogotá en diferentes zonas comerciales de la ciudad, cubriendo puntos estratégicos como Usaquén, la Avenida el Dorado y la Avenida Boyacá, pero sin duda su fuerte es Chapinero. En solo esta localidad cuenta con 5 edificios en las calles 78, 81, 93, 99 y 100, todas alrededor de la carrera 11.

También hay un fabuloso edificio de oficinas en el exclusivo sector de El Poblado en Medellín. Además, dentro de poco se abrirá el primer We Work en la ciudad de Barranquilla.

3. Emprendu

Un atractivo coworking ubicado estratégicamente en la Zona Rosa de Bogotá. Su estilo sobrio, acogedor y muy elegante, lo hace ideal para dar a conocer nuevos proyectos. Cuenta con

cómodas salas de juntas y espacios lúdicos para fomentar la interacción entre los coworkers. Emprendu cuenta con diferentes convenios con productos de café, bebidas y hamburguesas para atender a los diferentes clientes de cada oficina.

4. Prime My Office

Presente en 3 sedes en Bogotá: Santa Bárbara, Chico y Navarra. Este coworking también cuenta con constantes conferencias de profesionales exitosos para inspirar a los jóvenes emprendedores. Adicionalmente, les aporta a sus usuarios diferentes herramientas de capacitación para permitir un mejor aprendizaje en cada evento.

5. El Cluster Coworking Hub

Se trata de una casa ubicada en Bella Suiza con un estilo alternativo, con fuertes contrastes entre accesorios modernos y objetos antiguos. Además, cuenta con importantes espacios de reuniones para que la comunidad se apoye y crezca en conjunto. Se pueden adquirir oficinas para una o dos personas o para más de 10 personas. Por otro lado, este coworking tiene un llamativo blog donde constantemente tocan temas de emprendimientos que resultan muy útiles para sus miembros.

Habilidades Del Conocimiento: se desarrolla hacia todos los conceptos que se vinculen a este como por ejemplo: personal, profesional, comercial, técnico, administrativo, organizacional.

Personal: cada persona tiene derecho a hacerse profesional por sí mismo pero también con la implementación del coworking lo cual habrá una persona especializada en este tema (servicio que se ofrece dentro del marco de la idea de negocio) tendrá como enfoque buscar que las personas tengan más mentalidad a ser mejor persona, obtengan más conocimiento en el crecimiento personal de tal forma de signifique más el lucro personal que el lucro económico.

Profesional: Los empleados y propietarios de la empresas pymes a las cuales se dirige esta idea de negocio quiere que estas personas tengan más formación académica para que por sí solas puedan crecer, tenido sus propios conocimientos y no quedando atrás por falta de estos.

Comercial: la idea de NO sobre salir a flote en el mercado no quiere decir que sea por falta de dinero si no por no buscar la adquisición de ayudas de diferentes organizaciones y la vinculación con diferentes empresas lo que buscara es establecer conexiones de empresas grandes hacia pequeñas así estas tengan mayor fortalecimiento y no sufran un fracaso.

Técnico: soporte del cual parte la idea de negocio de la pyme ya sea una actividad o profesión específica determinada que se quiere sacar al mundo del mercado.

Administrativo: este tema puede ser público o privado; todas las tareas de este tema estarán dirigidas hacia las oficinas donde se llevará la contabilidad y diferentes temas administrativos.

Organizacional: serán los diferentes grupos de trabajo que tenga la pyme y la conformación de estos, de acuerdo con la organización se aplicará un tema de reingeniería para hacer tener más efectividad en cada grupo.

Tipo De Empresa

Esta idea está enfocada hacia lo comercial ya que es una propuesta de crear una idea con valor financiero con la que se espera tener una utilidad en valor monetario, también se dirige hacia las sociales ya que se está buscando un cambio en la sociedad de las pymes en diferentes ámbitos los cuales ya ha sido hablado anteriormente.

Técnica De Ideación

Lluvia De Ideas: se tiene por idea principal ofrecer ayuda a las empresas pymes, para esto se toman diferentes puntos en los que se busca que se estas empresas tengan una mejor efectividad los cuales son: sector financiero, infraestructura, sector comercial, normativa de leyes, sector tecnológico, sector en marketing.

INNOVACIÓN



Contextualización De La Empresa

COWORKERS en una empresa mediana con una actividad económica de consumo.

Análisis De La Demanda.

Se toma como expectativa en el mercado el sector de ventas digitales ya que este producto es totalmente intangible presentado en una web promocionándose en las redes sociales.

Análisis De La Oferta

Busca un desarrollo dentro de la tecnología, presentando un gran álbum de ofertas hacia la creación de empresa pymes o si ya están creadas a la solución de problemas que contengan estas; como innovación se plantea este programa del álbum que contiene sector financiero, infraestructura, sector comercial, normativa de leyes, sector tecnológico, sector en marketing que hasta el momento no se ha presentado una empresa con esa propuesta de negocio.

Análisis De La Comercialización

Se analiza el ámbito al que se dirige esta empresa y es la ayuda a las pymes, personas a crear nuevas empresas.

Análisis De Los Proveedores

Este sector solamente serán las personas especializadas en los ámbitos que se tienen para prestar los servicios, los apoyos que estas personas reciben día a día para ser más eficaces.

¿Dónde Nace La Idea?

Esta idea empieza a surgir desde el momento de que se observa que una empresa pyme tiene problemas financieros, fracasa no puede salir a flote en el mercado y después de intentar hacerlo tienen problemas en la banca lo que conlleva a tener problemas con la ley; acá es donde llega nuestra idea para ayudar a solucionar estos problemas que son muy vistos en el mundo empresarial.

ESTUDIA EL MERCADO

Fuerzas de la industria

A) **Contextualización De La Empresa:** escriba el nombre de la empresa, actividad económica, tamaño, lugar de ubicación.

Nombre De La Empresa: Coworkers Digital

Actividad Económica: acompañar, asesorar y guiar a esos clientes que no saben cómo constituir una empresa legalmente, a las personas que no tienen el suficiente conocimiento de cómo diseñar la infraestructura de la empresa, o sistematizar la parte de inventarios, o no tienen conocimiento de llevar una adecuada contabilidad.

Tamaño: microempresa.

Lugar De Ubicación: plataforma virtual.

B) **Análisis De La Demanda:** investiga las influencias internas, externas; determina el tamaño del mercado e identifica el Poder negociador de los clientes.

RTA: Influencias Internas.

A) **Como es la personalidad de mis usuarios:** la personalidad de nuestros usuarios es de temor y dudas, ya que siempre han tenido ese miedo a perder su dinero o el tiempo, siempre se han sentido confundidos al no saber cómo les puede ir y si

alguien les pueda ayudar u orientar en el camino sin hacerles perder el rumbo o darles esa seguridad que necesitan.

B) Cuáles son sus creencias: las personas tienen creencias negativas ya que muchas generan resistencias a lo nuevo y por lo tanto al cambio y a la innovación, con estas creencias van al fracaso al poco tiempo de iniciar sus negocios o empresas.

C) Tamaño del mercado: Para el mes de agosto de 2020, la tasa de desempleo del total nacional fue **16,8%**, lo que significó un aumento de 6,0 puntos porcentuales frente al mismo mes del año anterior (10,8%).

D) habrá espacio para mi idea de negocio: siempre hay espacios para empresas nuevas, bien sea de productos o de servicios. Siempre y cuando tenga innovación y hayan identificado realmente la necesidad del mercado enfocándose en los objetivos de desarrollo sostenibles y sostenibilidad ambiental.

C) Análisis de la oferta:

Se hace un estudio de mercado y se encuentran los siguientes competidores en Colombia, hay empresas dedicadas al asesoramiento de nuevos proyectos y microempresas tales como:

- A. **EMPRENDER PYME.NET** (ofrece, asesoramiento público. Incubadoras de empresas, asociaciones empresariales) (caurin, 2017)
- B. **PLAN DE EMPRESA DE LA DGIPYME** (permite analizar la oportunidad de su negocio y examinar su viabilidad técnica, económica y financiera. Además podrá sistematizar e integrar las actividades necesarias para que su idea de negocio se convierta en realidad)
- C. **VETANILLA UNICAEMPRESARIAL** (Esta web ofrece una guía básica para crear una empresa. Incluye también información práctica sobre los trámites administrativos que tendrás que llevar a cabo –pone a disposición de los emprendedores un buscador y una completa guía de trámites estatales, autonómicos y locales específicos – y cuáles son las obligaciones que vas a tener como empresario una vez vea la luz tu proyecto)
- D. **EMPRENEDORES.ES** (son empresas dedicadas a dar soluciones y ayudas a los emprendedores en diferentes áreas de la empresa) (Emprendedores, 2020)

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
EMPRENDER PYME.NET	Asesoramiento para crear empresas	Aproximado de cada asesoramiento de 2204,75 euros.	Asesoramiento público. Incubadoras de empresas, asociaciones empresariales	Plataforma virtual. https://www.emprenderpyme.net/contacto
EMPRENDEDORES.ES	Asesoramiento para crear empresas	Aproximado de asesoramiento en guías o manuales de 1102,37 en euros	Son empresas dedicadas a dar soluciones y ayudas a los emprendedores en diferentes áreas de la empresa con manuales como guías.	Plataforma virtual https://www.emprendedores.es/contacto/

Tabla 2

D) Análisis de la comercialización y de los proveedores: investigue cuáles son los proveedores que se requieren para la producción de su producto o servicio, que tipos de proveedores está usando su competencia y defina unos criterios para seleccionarlos. De igual forma defina los canales para la distribución del producto o servicio.

RTA: los proveedores que requiero para mi servicio son:

- 1) CLARO negocios.
- 2) ETB negocios.

Criterios de selección

- **Precio:** un contrato a 6 meses por un estimado de \$ 4.000.000 para la plataforma y celulares de los colaboradores de la empresa.

- **Localización geográfica:** deben tener cobertura en todo el país tanto como en la parte urbano y rural con altas megas y mayor velocidad para mi empresa y nuestros clientes.

- **Experiencia:** con más de 3 años en servicio de internet de altas megas y velocidad a empresas con plataformas digitales.

- **Posibilidad de alianzas:** la empresa necesita de aliados que entiendan sus necesidades y las desarrollen conjuntamente para crecer entre sí. La idea es que estas se apoyen y así logren continuar con la transformación digital que hoy en día es tan importante para los sectores empresariales.

- **Conocimiento del mercado:** saber que quiere el usuario final, que le gusta, que le apasiona, coordinar con la empresa los criterios y alianzas para una adecuada venta y poder llegar al cliente de una mejor manera.

- **Cumplimiento legal:**
 - 1) Retención documental de la contratación (pruebas y soportes de la actividad contractual.
 - 2) Formatos de empleo usual.
 - 3) Modelo de contratos de uso habitual.
 - 4) Cláusulas importantes.

SEGMENTA EL MERCADO.

Realizar el siguiente proceso de segmentación:

1. 15 bondades.

- Ayuda el crecimiento de la economía
- Orientamos como estructurar el proyecto empresarial.
- Asesoramos a los emprendedores a llevar su contabilidad
- Asesoramos legalmente a los emprendedores.
- Orientación al marketing
- Segmentamos el mercado para el emprendedor.
- Prestamos asesorías en sistemas para facturación.
- Asesoramiento financiero.
- Orientación a la infraestructura.
- Asesoramos negocios internacionales (exportaciones).
- Minimizamos el tiempo de constituir una empresa.
- Contactamos proveedores.
- Administración total a la empresa.
- Orientación para el diseño y logo de la marca.

2. Buyer Persona.

Coworkers Digital se enfoca en la segmentación de B2C (de la empresa al consumidor) somos una empresa que ofrecemos un servicio masivo a personas con necesidades las cuales no tienen el conocimiento suficiente para poder llevar a cabo al 100% su idea de negocio, nuestro servicio está dirigido a prestar nuestros servicios de asesoramiento en la Internet a través de plataformas virtuales, aplicaciones o llamadas, sin importar la ubicación del cliente.

(censo, 2019)

B2C

<p>INCERTE UNA FOTO DEL CLIENTE.</p> 	<p>DESCRIBE LOS MIEDOS, FRUSTRACIONES Y ANSIEDADES.</p> <p>Miedos: a invertir todos sus ahorros y perderlos.</p> <p>Frustraciones: la impotencia de no tener su negocio como lo soñó.</p> <p>Ansiedades: que la empresa prospere de una vez y tenga ganancias tan pronto abra al público.</p>	<p>DESEA, NECESITA, ANHELA Y SUEÑA.</p> <p>Desea: que la empresa se sostenga en el mercado.</p> <p>Necesita: apoyo financiero y conocimiento para estructurar un buen proyecto.</p> <p>Anhela: poder dedicarle más tiempo a su familia.</p> <p>Sueña: que la empresa crezca económicamente, y los productos sean reconocidos a nivel nacional. Con esto lograr darle un mejor futuro a su familia.</p>
<p>DEMOGRAFICOS Y GEOGRAFICOS.</p> <p>Demográficos: GENERO: hombre y mujer.</p> <p>Edad: 18 – 50 años</p>	<p>¿QUE ESTAN TRATANDO DE HACER Y PORQUE ES IMPORTANTE PARA ELLOS?</p> <p>Todas las personas sueñan con tener su propio negocio o empresa, esas personas quieren ser independientes</p>	<p>¿COMO ALCANZAN ESAS METAS HOY? ¿HAY ALGUNA BARRERA EN EL CAMINO?</p> <p>Los emprendedores o empresas luchan para alcanzar sus metas ellos mismos, piden colaboración</p>

<p>Educación: Básica primaria.</p> <p>Nivel De Ingresos: el dinero disponible por individual o en la sociedad, más la financiación de un banco.</p> <p>Nacionalidad: colombiano o extranjero.</p> <p>Geográficos: segmentación por ubicación específica.</p> <p>Nacional, departamental, municipal,</p>	<p>tener su propio ritmo de trabajo, tener más tiempo para ellos y su familia, los emprendedores luchan día a día por tener un capital propio para su negocio, le piden ayuda a su familia, ahorran durante años, sacan prestamos en bancos o le piden prestado a sus amigos, pero muchas veces esto no es fácil y en ocasiones destinan de la idea, buscan día a día poder identificar su producto a quien va hacer vendido, temen mucho fracasar y perderlo todo, cuando logran empezar la empresa o negocio tratan de que no quiebren, se dedican más tiempo al negocio, piden más dinero prestado para poder tener más productos o fabricarlos se llenan de dudas sin saber cuál es el paso siguiente y si van a poder.</p> <p>Esto es muy importante para ellos porque muchas veces está invertido todo el dinero de esas personas, ay prestamos pendientes, mercancía por pagar, quieren sacar adelante su negocio y empresa además de siempre llevar a cargo su familia.</p>	<p>de terceros pero casi siempre es difícil, piden colaboración para saber cómo emprender y tampoco obtienen buenos resultados.</p> <p>Una de las barreras más grande es la poca ayuda del estado para crear sum propia empresa ya que muchas veces les ponen dificultades a la hora de préstamos en dinero, asesoramiento en la infraestructura o la leyes que deben obligatoriamente cumplir para poder formar una empresa legal, principalmente se encuentran con la poca ayuda del estado porque son más dificultades que ayudas.</p> <p>Una de las otras barreras son las grandes marcas que tienen un monopolio con el estado, pareciera que las leyes y obligaciones solo fueran para las pequeñas y medianas empresas o negocios.</p>
---	---	---

FRASES QUE MEJOR DESCRIBEN SUS EXPERIENCIAS.	<p>Todo lo que sucede sea bueno o malo es para aprender, muchas veces se fracasa pero de esos fracasos se aprende y se vuelve a intentar con nuevos conocimientos y fortalezas, al empezar de nuevo ya sabes lo que se debe hacer y lo que no, nos aprendemos a conocer y darnos cuenta que podemos afrontar dificultades pero la idea es no rendirse a la primera falla.</p>
¿EXISTEN OTROS FACTORES QUE DEBERIAMOS TENER EN CUENTA?	<p>Los monopolios de las grandes marcas ya que ellos cuentan con productos de mayor variedad y más baratos, obstaculizan la venta de pequeñas empresas o negocios de barrio. Es decir: por ejemplo babaría cuenta con una gran variedad de marcas ente una de ellas la cerveza póker y hay una persona que quiere de igual forma vender esa misma marca a negocios de barrio, babaría la pone aún más económica para que se la compren a ellos y en ese caso la persona que estaba vendiendo esa marca le debe bajar el precio y sus utilidades comienzan a ser cero y de inmediato todo comienza ser perdida para esa persona.</p>

Tabla 3

Descripción de nuestros tipos de clientes B2C

A. ¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal?

Nuestros clientes son personas que presentan necesidades en el camino que quieren iniciar como el de emprender con sus propias empresas, Estas personas se encuentran en municipios, pueblos (estas personas en especial tiene tierras para ponerlas a producir pero no cuentan con el conocimiento necesario para poder activar una excelente idea) en las ciudades o barrios han venido aumentando el número de personas que quieren tener su propio negocio o empresa.

B. Valores de nuestro cliente ideal B2C

- 1) La esperanza.
- 2) Perseverancia.
- 3) respeto.
- 4) sacrificio
- 5) dedicación.

C. Valores destacados de nuestros clientes: Se relacionan con familiares, amigos y gente del común en diferentes maneras, cada entorno es diferente ya que cada una aporta cosas buenas y malas así mismo comentarios negativos y positivos donde algunos apoyaran la idea de emprender y otros solo dirán que para que hacen eso, o para que si ese negocio no a dar resultados y simplemente van a comentar que no van a poder con una empresa o negocio.

D. Entorno de nuestros clientes: falta de financiamiento y conocimiento de cómo emprender y estructurar su negocio.

4. **Bondades de nuestros clientes:** las bondades de nuestra empresa están dirigidas a esos clientes ideales que tienen miedos, frustraciones, ansiedades y no saben cómo les puede ir en su negocio o empresa que están a punto de crear, y es normal sentirse así, ya que todo comienzo genera miedo al ser humano. Para eso estamos nosotros para cubrir y apoyar a esas personas que quieren realizar sus sueños, metas y anhelan ver echo realidad una necesidad que tiene una sociedad.

Coworkers Digital se enfoca en acompañar asesorar y guiar a esos clientes que no saben cómo constituir una empresa legalmente, o que tal vez no sabe cómo diseñar la infraestructura, o sistematizar la empresa, no tienen conocimiento de llevar una adecuada contabilidad.

Estamos con ellos y para ellos, en donde cualquier persona sin importar el género, raza, edad y nacionalidad puede crear y estructurar su idea de negocio sin importar en donde se encuentre ubicado ya que en Colombia hay muchas formas de crear y hacer nuevas empresas, porque contamos con un amplio portafolio de recursos. Solo debemos saber cómo explotarlos adecuadamente.

Cómo Nuestro Producto Puede Suplir Las Necesidades Del Mismo.

- 1. Empresas Que Ofrecen Algo Similar A Nuestros Servicios:** ofrecen asesoramiento público. Incubadoras de empresas, asociaciones empresariales.

Permite analizar la oportunidad de su negocio y examinar su viabilidad técnica, económica y financiera. Además podrá sistematizar e integrar las actividades necesarias para que su idea de negocio se convierta en realidad.

Son empresas dedicadas a dar soluciones y ayudas a los emprendedores en diferentes áreas.

- 2. Población total de personas.**

Estimado total de personas: 48.258.494

Entre ellos de 15 a 65 años es un 68,2%. Potencialmente un estimado podría ser el 30% ya que ha venido aumentando en los últimos años el deseo en las personas naturales de crear su propia empresa en Colombia

3. Cuantas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo.

Encuesta de Micro negocios EMICRON



Figura 3

Aquí encuentra el micro datos anonimizados de la encuesta de micro negocios. Resultados obtenidos que indican que el 87,6% de las unidades económicas objeto de investigación, son micro negocios de personas trabajando por cuenta propia y el 12,4% corresponde a micro negocios de patronos(as) o empleadores(as).

4. Personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto:

Nos inclinamos en este caso a las personas que se encuentran desempleadas ya que hay más probabilidad de que una persona que está desempleada cree un negocio y no una persona que actualmente tiene trabajo.

Información agosto 2020

Para el mes de agosto de 2020, la tasa de desempleo del total nacional fue **16,8%**, lo que significó un aumento de 6,0 puntos porcentuales frente al mismo mes del año anterior (10,8%). (DANE informacion para todos, 2020)

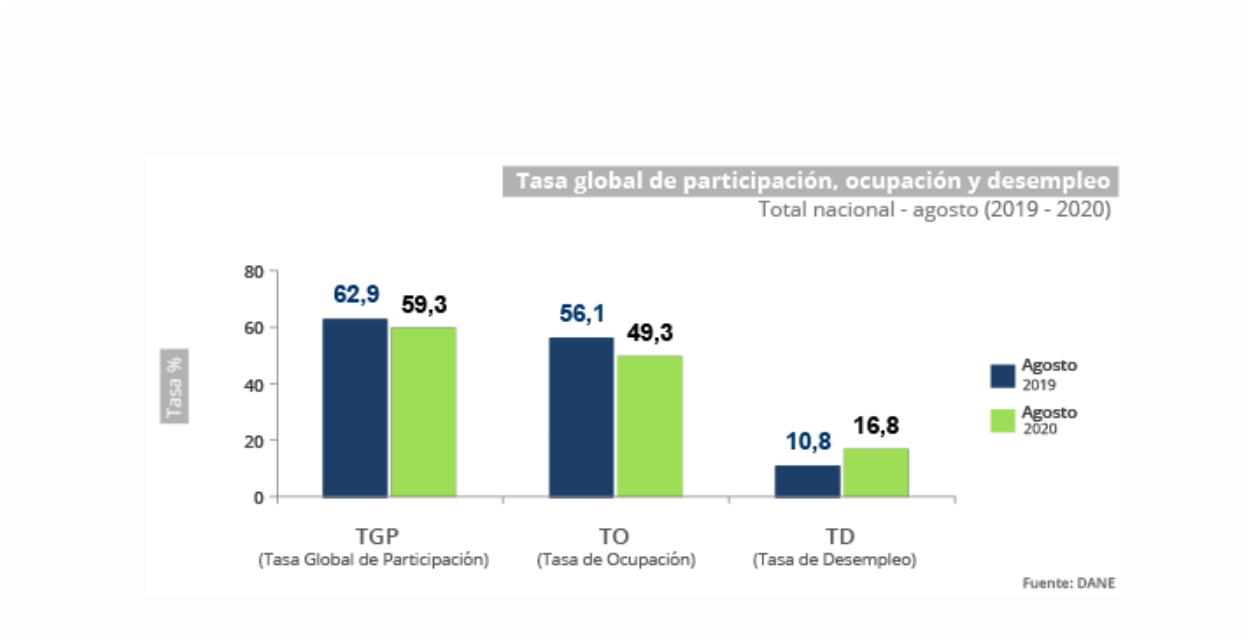


Figura 4

5. Cuantas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto:

En base a lo mencionado en el punto 4 pronosticamos que pueden ser un 7% de las personas desempleadas. Las cuales se pueden decidir a crear su propio negocio y el porcentaje restante solo esperaran a conseguir trabajo por medio es empresas.

PROPUESTA DE VALOR

Frustraciones del cliente

Estas frustraciones son las que están conteniendo al cliente, lo tienen en una zona de confort, No lo dejan tomar ese riesgo que lo llevaran al éxito pero así el cliente logre sus objetivos siempre se presentaran frustraciones en el pasado presente y futuro por lo que esto solo deja que se deben tomar estas frustraciones de una manera más fría para tener mejores decisiones; este cliente está presentando incógnitas con sus problemas al momento de resolverlos, generar ideas, producir negocios lo que esto se convierte en una frustración para el cliente.

Generadores de alegrías

Teniendo una gran comunicación entre las personas que conforman este equipo de trabajo y el cliente se podrá tener una mejor simpatía para lograr demostrar una ética personal, profesionalismo lo que produce en el cliente un entusiasmo indestructible y un optimismo vital para que este tenga mejor seguridad al momento de hacer su idea de negocio o de solucionar un problema en su empresa.

Las tareas del cliente

Son todas aquellas tareas que el cliente quiere satisfacer o resolver al momento de estar emprendiendo su idea específicamente en apoyarse de una manera idónea con lo que le ofrece este proyecto, el cliente debe buscar su problema definirlo entre todos los ámbitos de COWORKERS tomar la ayuda apropiada para solucionarlo, así mismo tomara diferentes tutorías

que lo ayudaran hacer más dependiente podrá seguir emprendiendo con una formación más adecuada y haciéndose cliente por parte de COWORKERS.

Producto o servicio

Es un servicio que se presenta a las personas que quieren empezar a formar su proyecto de vida o ya tiene una empresa pequeña están presentando problemas al momento de emprenderlo con lo que servicio presenta una ayuda en diferente variedad de problemas a resolverle con que el cliente podrá ver el suyo, esta ayuda tendrá diferentes incorporaciones como tutorías, practicas, apoyos laborales entre otros, así también se hará que este sea mas independiente pero también formando como el cliente de COWORKERS.

Propuesta de valor

Es lo que se quiere dar a mostrar o comunicar al cliente la empresa haciéndose diferente dando unas mejores expectativas para competir en el mercado por lo que este proyecto presenta una variedad de elementos específicos como : el sector financiero, tecnológico, marketing, comercial, infraestructura, normativa de leyes por que el cliente podrá ver en cuál de estos esta su problema de su idea de negocio o ya en su empresa; cada elemento de estos tendrá un apoyo diferente ya sea por la gravedad del problema o la razón presentada.

DISEÑA TU PRODUCTO

DEFINICION ESTRATEGICA:

LEYES.

A) La Ley 1581 de 2012 constituye el marco general de la protección de los datos personales en Colombia.

Mediante la Ley 1581 de 2012 se expidió el Régimen General de Protección de Datos Personales, el cual, de conformidad con su artículo 1, tiene por objeto desarrollar el derecho constitucional que tienen todas las personas a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bases de datos o archivos, y los demás derechos, libertades y garantías constitucionales a que se refiere el artículo 15 de la Constitución Política; así como el derecho a la información consagrado en el artículo 20 de la misma. (turimos, 2012)

1. **Aviso de privacidad:** Comunicación verbal o escrita generada por el Responsable, dirigida al Titular para el Tratamiento de sus datos personales.
2. **Dato público:** Es el dato que no sea semiprivado, privado o sensible. Son considerados datos públicos, entre otros, los datos relativos al estado civil de las personas, a su profesión u oficio ya su calidad de comerciante o de servidor público.
3. **Datos sensibles:** Se entiende por datos sensibles aquellos que afectan la intimidad del Titular o cuyo uso indebido puede generar su discriminación, tales como aquello que revelen el origen racial o étnico, la orientación política, las convicciones religiosas o filosóficas, la

pertenencia a sindicatos, organizaciones sociales, de derechos humanos o que promueva intereses de cualquier partido político o que garanticen los derechos y garantías de partidos políticos de oposición, así como los datos relativos a la salud, a la vida sexual, y los datos biométricos.

4. **Transferencia:** La transferencia de datos tiene lugar cuando el Responsable y/o Encargado del Tratamiento de datos personales, ubicado en Colombia, envía la información o los datos personales a un receptor, que a su vez es Responsable del Tratamiento y se encuentra dentro o fuera del país.

5. **Transmisión:** Tratamiento de datos personales que implica la comunicación de los mismos dentro o fuera del territorio de la República de Colombia cuando tenga por objeto la realización de un Tratamiento por el Encargado por cuenta del Responsable.

Autorización: Recolección de los datos personales. En desarrollo de los principios de finalidad y libertad, la recolección de datos deberá limitarse a aquellos datos personales que son pertinentes y adecuados para la finalidad para la cual son recolectados o requeridos conforme a normatividad vigente. Salvo en los casos expresamente previstos en la Ley, no se podrán recolectar datos personales sin autorización del Titular.

B) Ley 527 de 1999 La presente ley será aplicable a todo tipo de información en forma de mensaje de datos, salvo en los siguientes casos:

a) En las obligaciones contraídas por el Estado colombiano en virtud de convenios o tratados internacionales. (colombia, 1999)

b) En las advertencias escritas que por disposición legal deban ir necesariamente impresas en cierto tipo de productos en razón al riesgo que implica su comercialización, uso o consumo.

DEFINICIONES.

Para los efectos de la presente ley se entenderá por:

1) **Mensaje de datos.** La información generada, enviada, recibida, almacenada o comunicada por medios electrónicos, ópticos o similares, como pudieran ser, entre otros, el Intercambio Electrónico de Datos (EDI), Internet, el correo electrónico, el telegrama, el télex o el telefax.

2) **Comercio electrónico.** Abarca las cuestiones suscitadas por toda relación de índole comercial, sea o no contractual, estructurada a partir de la utilización de uno o más mensajes de datos o de cualquier otro medio similar.

3) **Firma digital.** Se entenderá como un valor numérico que se adhiere a un mensaje de datos y que, utilizando un procedimiento matemático conocido, vinculado a la clave del iniciador y al texto del mensaje permite determinar que este valor se ha obtenido exclusivamente con la clave del iniciador y que el mensaje inicial no ha sido modificado después de efectuada la transformación,

4) **Entidad de Certificación.** Es aquella persona que, autorizada conforme a la presente ley, está facultada para emitir certificados en relación con las firmas digitales de las personas, ofrecer o facilitar los servicios de registro y estampado cronológico de la transmisión y recepción de mensajes de datos.

5) **Intercambio Electrónico de Datos (EDI).** La transmisión electrónica de datos de una computadora a otra, que está estructurada bajo normas técnicas convenidas al efecto,

6) Sistema de Información. Se entenderá todo sistema utilizado para generar, enviar, recibir, archivar o procesar de alguna otra forma mensajes de datos.

C) Ley 1480 de 2011 Esta ley tiene como objetivos proteger, promover y garantizar la efectividad y el libre ejercicio de los derechos de los consumidores, así como amparar el respeto a su dignidad y a sus intereses económicos, en especial, lo referente a: (republica, 2011)

1. La protección de los consumidores frente a los riesgos para su salud y seguridad.
2. El acceso de los consumidores a una información adecuada, de acuerdo con los términos de esta ley, que les permita hacer elecciones bien fundadas. .
3. La educación del consumidor.
4. La libertad de constituir organizaciones de consumidores y la oportunidad para esas organizaciones de hacer oír sus opiniones en los procesos de adopción de decisiones que las afecten.
5. La protección especial a los niños, niñas y adolescentes, en su calidad de consumidores, de acuerdo con lo establecido en el Código de la Infancia y la Adolescencia.

D) Ley 550 de 1999 Establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial, la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas, lograr el desarrollo armónico de las regiones y se dictan disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley.

DISEÑO DE CONCEPTO.

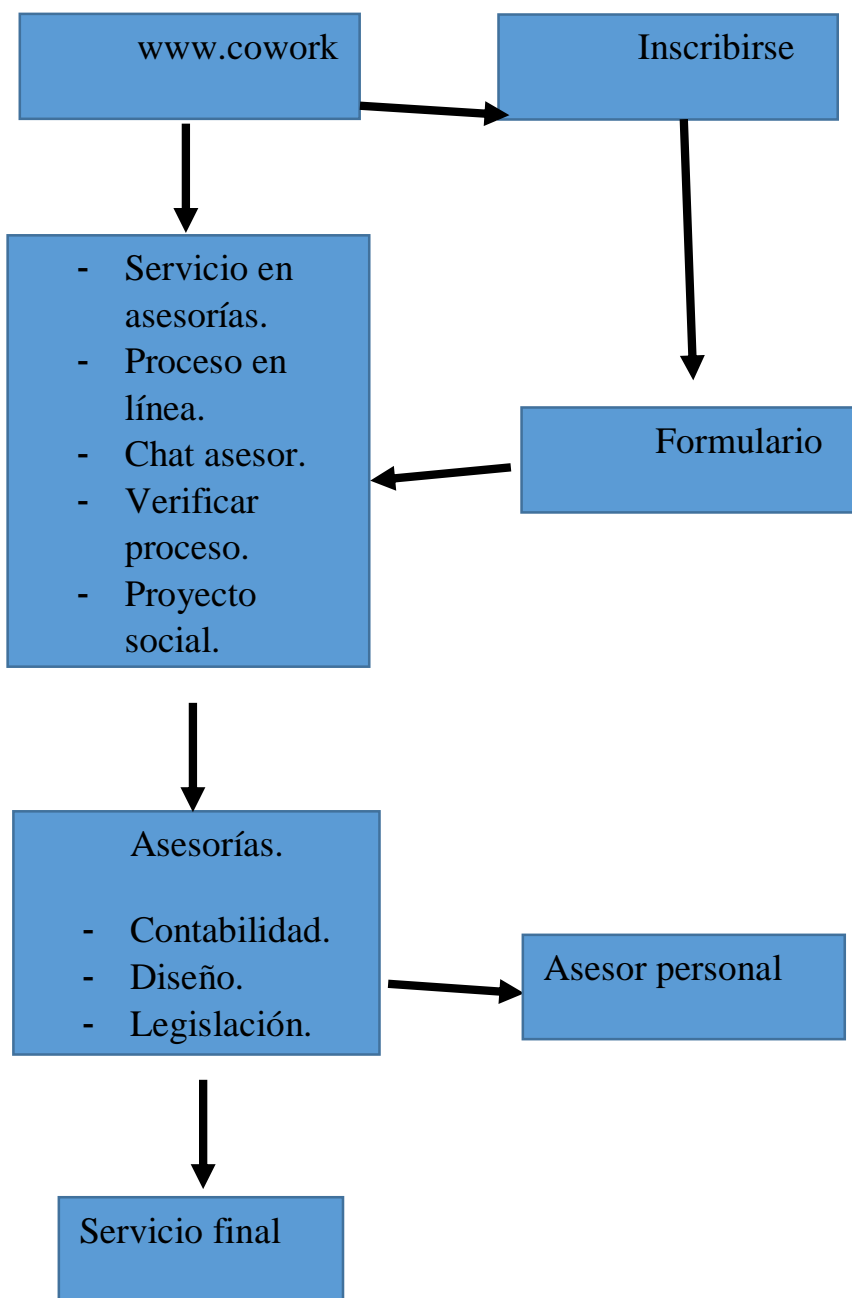
MATERIALES Y EQUIPOS	DESCRIPCIÓN
INTERNET	Es una red de computadoras que se encuentran interconectadas a nivel mundial para compartir información. De esta forma garantizamos poder llegar a todos los clientes que requieran nuestro servicio. Sin importar la distancia y solo con tener internet en sus hogares o negocios.
COMPUTADOR	Es un dispositivo informático que es capaz de recibir, almacenar y procesar información de una forma útil. Este dispositivo nos ayuda a conectarnos con diferentes personas en diferentes momentos con el fin de conectar las necesidades del cliente.
DISPOSITIVO MÓVIL	Se puede definir como un aparato de pequeño tamaño, con algunas capacidades de procesamiento, con conexión permanente o intermitente a una red, con memoria limitada, que ha sido diseñado específicamente para una función, donde nos permite estar cerca y en todo momento a las necesidades del cliente.

CUENTA COMERCIAL	Registra el valor adeudado por el ente económico a proveedores de mercancías o servicios con los cuales se mantiene un contrato de cuenta corriente en los términos previstos en las normas legales vigentes. Por los cargos por facturas, cuentas de cobro, pagos o remesas enviada
SEGURO DE PROTECCIÓN DIGITAL	La Seguridad Digital es el área de la informática que se enfoca en la protección de la infraestructura computacional y todo lo relacionado con esta y, especialmente, la información contenida o circulante

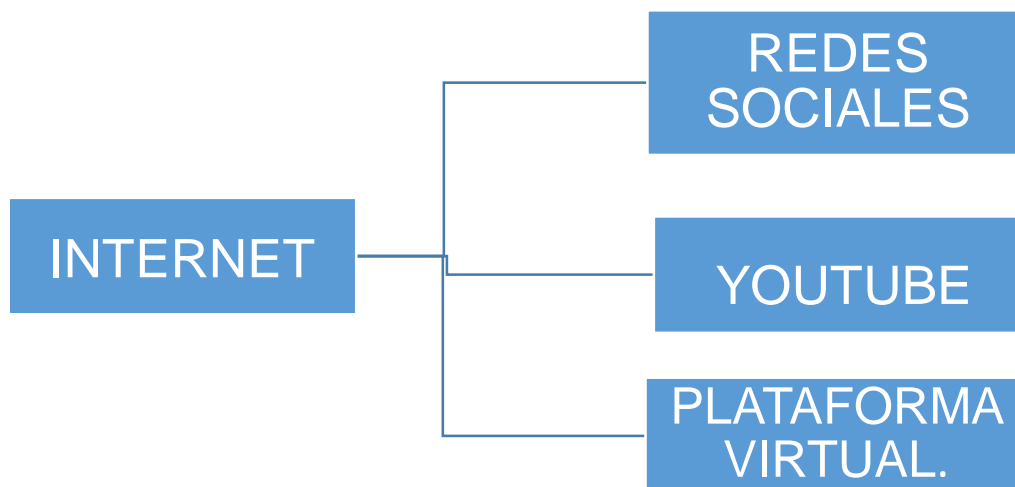
Tabla 4

DISEÑO EN DETALLE.

A) DIAGRAMA DE BLOQUES:



B) CANAL DE DISTRIBUCION.



C) COSTO DE PRODUCCION Y EL PRECIO DE VENTA

A continuación encontrarán una lista de los costos fijos de producción necesarios para el funcionamiento de la empresa, es una lista corta ya que todo se maneja de forma virtual, los clientes no deberán asistir a ninguna oficina, siempre nos encontrarán en las plataformas destinadas para el manejo de los mismos. Todo esto se hace con el fin de reducir costos, manejar precios más económicos y poder llegar a todas las personas que nos solicite.

COSTOS DE PRODUCCION	
INTERNET	\$ 400.000
COMPUTADORES	\$ 4.500.000
SEGURO VIRTUAL	\$ 2.000.000
MANO DE OBRA	\$ 6.000.000

COSTOS DE PRODUCCION										
COSTO MATERIALES	=	\$ 400.000	+	\$ 4.500.000	+	\$ 0	+	\$ 2.000.000	=	\$ 6.900.000
		INTERNET		COMPUTADOR		CUENTA		SEGURO		

COSTO MANO DE OBRA	=	\$ 6.000.000
--------------------	---	--------------

COSTO CIF	=	\$ 180.000	+	\$ 400.000	+	\$ 300.000	=	\$ 880.000
		LUZ		ARRIENDO		IMPUESTOS		

COSTO PRODUCCION	=	\$13.780.000
------------------	---	--------------

COSTO UNITARIO	=	\$ 1.378.000
----------------	---	--------------

PV	=	\$ 1.968.571
----	---	--------------

VALIDACION Y VERIFICACION.

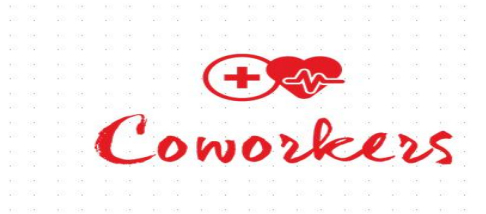
VERIFICACIÓN Y VALIDACIÓN		
INDICADORES	CUMPLE	NO CUMPLE
estructurar la idea de negocio	si	
Cobertura a nivel nacional	si	
seguridad en los datos personales	si	
Soporte técnico para la plataforma	si	
haber establecido los proveedores	si	
crear la plataforma para interactuar con los clientes		NO CUMPLE
contacto con los usuarios		NO CUMPLE
Publicidad		NO CUMPLE
crear una APP		NO CUMPLE
Atención al cliente	si	

Tabla 5

PRODUCCIÓN.

BROCHURE.

Logo



Presentación De La Empresa

Coworkers es un espacio en el cual puedes iniciar tu emprendimiento y ser tu propio jefe, nos dedicamos al asesoramiento de personas emprendedoras con el fin de apoyarlos en los diferentes procesos que deben afrontar a la hora de crear su propia empresa.

Línea De Servicios.

Nos enfocamos en la prestación en línea tales como:

- Asesorías.
- Acompañamientos
- Consultorías.
- Supervisiones.

En nuestras plataformas podrán encontrar los siguientes servicios.

- Contabilidad. Y finanzas.
- Marketing.
- Leyes internacionales.
- Tecnología.
- Estrategias comerciales.

Todo esto se hace con el fin poder ofrecer a nuestros clientes un portafolio amplio en donde le ayudamos a solucionar esos problemas, que pueden encontrar por el camino y que le impiden poden avanzar o crear su empresa por miedo a fracasos, o perder todo su dinero.

Propuesta De Valor

Es lo que se quiere dar a mostrar o comunicar al cliente, lo diferente es dando unas mejores expectativas para competir en el mercado por lo que este proyecto presenta una variedad de elementos específicos como : el sector financiero, tecnológico, marketing, comercial, infraestructura, normativa de leyes por que el cliente podrá ver en cuál de estos esta su problema de su idea de negocio o ya en su empresa; cada elemento de estos tendrá un apoyo diferente ya sea por la gravedad del problema o la razón presentada.

Redes Sociales



<https://www.facebook.com/Coworkers106346394356532/>

NUESTRO SERVICIO
A SOLO UN CLIC

COWORKERS
DIGITAL

Acesorias,
acompañamiento,
supervisión, consultorías
y orientación.

Coworkers

Figura 5

COWORKERS

Coworkers es un espacio en el cual puedes iniciar tu emprendimiento y ser tu propio jefe, nos dedicamos al asesoramiento de personas emprendedoras con el fin de apoyarlas en los diferentes procesos que deben afrontar a la hora de crear su propia empresa.

Trabajo decente y crecimiento económico

SERVICIOS

CONTABILIDAD

Somos una plataforma especializada en servicios contables y financieros (consultoría, contabilidad, auditoría e impuestos). Nuestro servicio está dirigido siempre a minimizar los riesgos, a enfrentar y superar los retos financieros con estrategias enfocadas en la mejora de los resultados.

ASESORIA JURIDICA

Te ayudamos a presentar tus declaraciones fiscales, te orientamos a presentar la documentación adecuada ante las entidades correspondientes, te asesoramos en la contratación de personal.

MARKETING

En nuestro proceso de acompañamiento a tu empresa te orientamos con nuevas estructuras de pensamiento, para que vean con lentes diferentes las oportunidades en el mercado y tomen decisiones para la ejecución de iniciativas con foco en la generación de valor para los clientes, logrando resultados de crecimiento a otro nivel.

Figura 6

FICHA TECNICA.

FICHA TECNICA DEL SERVICIO		
A	NOMBRE DEL SERVICIO	COWORKERS
B	LINEAS DE SERVICIO	<ol style="list-style-type: none"> 1. sector financiero. 2. infraestructura 3. Sector comercial 4. Normativa de leyes 5. Sector tecnológico 6. sector en marketing
C	NORMAS DE CALIDAD	<ol style="list-style-type: none"> 1. Puntualidad en la entrega del servicio. 2. Fidelidad en el cumplimiento de los compromisos. 3. Relación costo-beneficio. 4. Ajuste a los plazos acordados. 5. El servicio dado debe estar asociado a lo que se pactó. 6. Rapidez del servicio 7. Cumplimiento en el tiempo del ciclo del servicio. 8. Contar con personal cualificado para la prestación del servicio. 9. Gentileza y buen trato en la prestación del servicio.
D	PAQUETES ESPECIALES	<p>Empieza el año con tu nuevo proyecto del 05 de enero al 25 de enero te ofrecemos un descuento del 5% en todas nuestra asesorías. Cada 16 de abril celebramos el día del emprendimiento y por esto te premiamos con un bono de \$500.000. En junio te ofrecemos un 2x1 en nuestras asesorías.</p>
E	CANAL DE INFORMACION	Redes sociales. YouTube. Televisión. Radio.

F	BROCHURE	
G	GARANTIA	<p>Nuestra garantía es nuestro acompañamiento desde el principio hasta el final. No te abandonaremos hasta que tengas 100% resultados positivos</p>
H	TIPO DE CLIENTES	<p>Segmentamos a los clientes según su tipo de empresa y sector.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Manufactura. - Alimentos. - Financiero - Transporte - Comercio
ELABORO	Sergio Duran, Franquier Ávila	
REVISO		
APROBÓ		

Tabla 6

CICLO DE VIDA DEL SERVICIO.

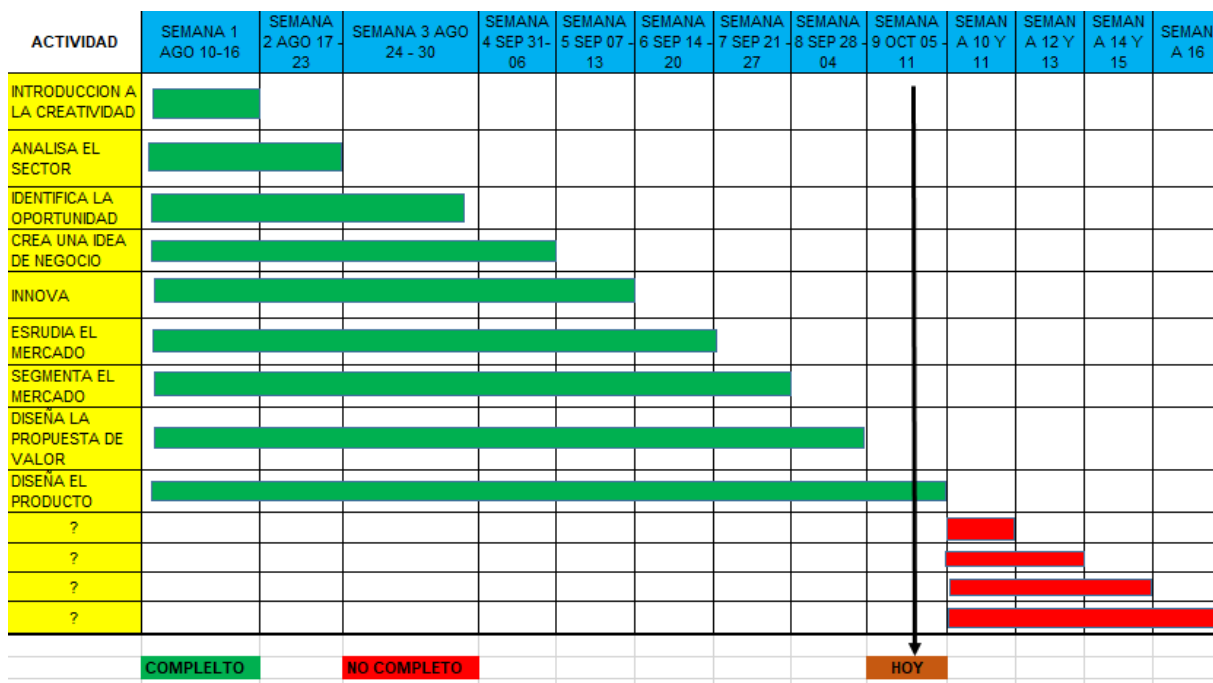


Figura 7

PROTOTIPO DEL PRODUCTO

Características De Prototipo:

1) Se realiza un prototipo dentro de una aplicación web, esta contiene información del total de los servicios que se van a prestar a los clientes, esta aplicación está al servicio de todas las personas que estén interesadas en adquirir nuestros servicios. Todo esto está a un clic, solo con tener acceso a internet y un computador o celular inteligente podrá contactar con nosotros.

2) Asesoramiento en el área solicitada por el cliente. con el fin de poder prestarle un servicio efectivo en donde pueda solucionar sus inquietudes o problemas dando así una solución y acompañamiento para la creación y estructuración de la empresa.

3) Planes de servicios para diferentes asesorías con bajos costos.

4) Nuestros servicios son en el área de contabilidad, marketing, ingeniería, diseño gráfico, tecnología y trámites legales. Todo esto es responsabilidad de un profesional especializado en cada área.

Características Del Prototipo:

1) Se utiliza un landing page, se diseña por medio de una plantilla, botones, comentarios e imágenes de acuerdo al servicio que queremos ofrecer a nuestros clientes.

2) Utilizamos la tecnica ma Mago de Oz, con esto logramos simular los procesos automatizados. De esta manera logramos que los los usuarios logren la impresión de estar utilizando el producto final.

Etapas de caracterizacion y construccion, paso a paso. (lander, s.f.)

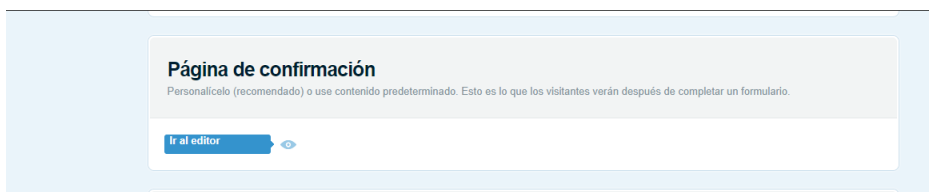
- 1) En este paso podemos observar la tasa de conversion, las conversaciones o interacciones que podemos tener con los usuarios y cuantas visitas tenemos del prototipo



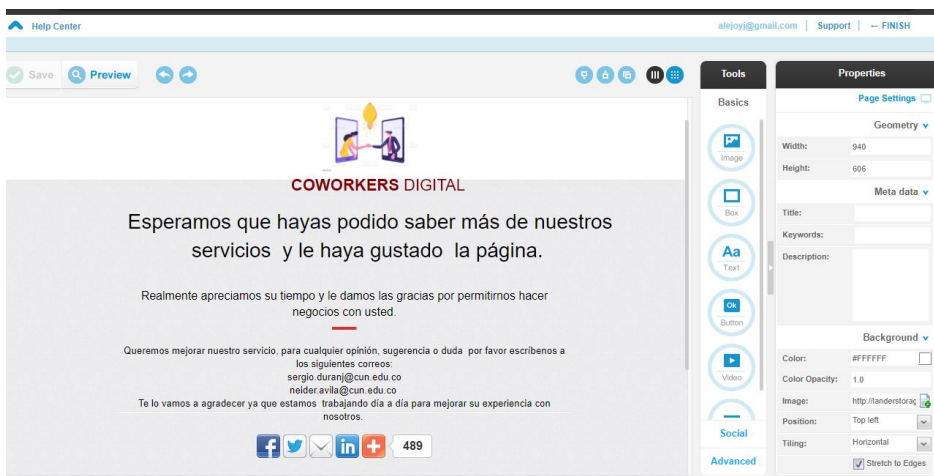
2)



- 3) En esta parte podemos observar el contenido que verán los usuarios al llenar el formulario.



- 4)



- 5) En esta parte nos permite activar la version movil, con esto logrmos que los usuarios puedan obtener y abrir toda la informacion de la aplicación en sus celulares.



- 6) Aquí nos permite observar el comportamiento que ha tenido el prototipo con respecto a los usuarios.

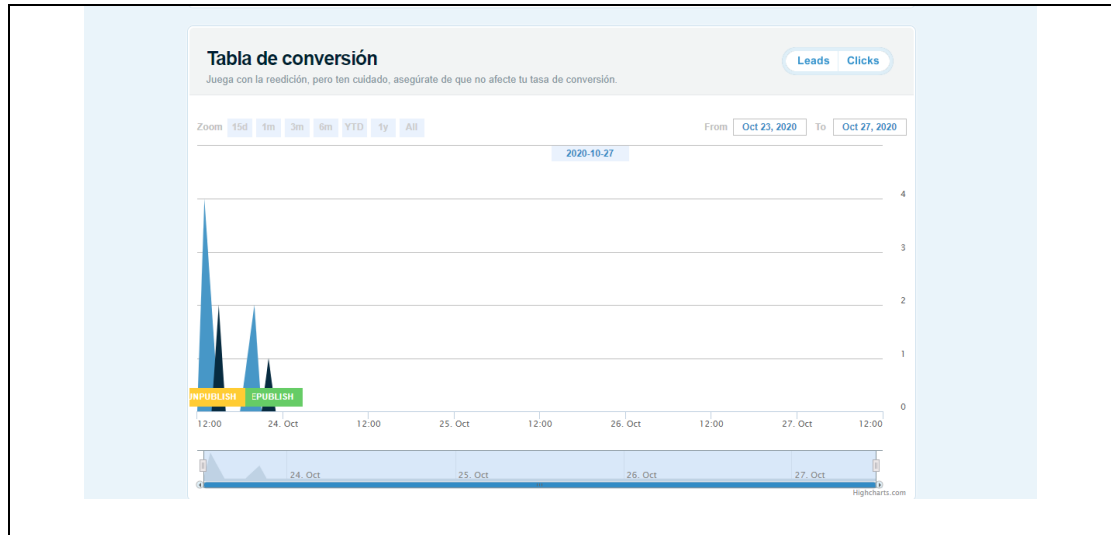


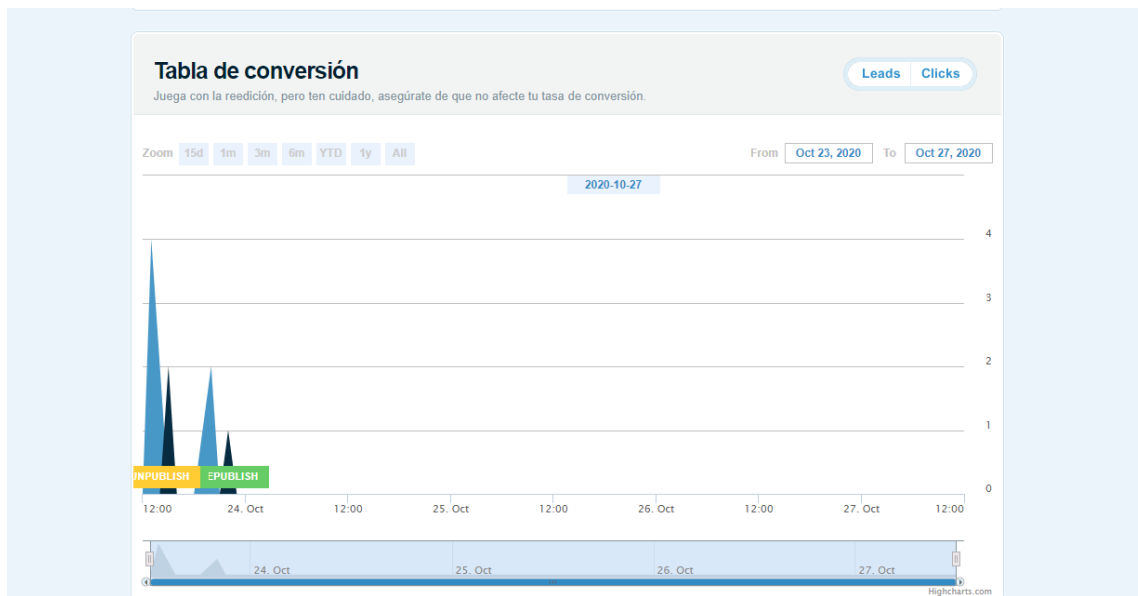
Tabla 7

¿Como Va A Interactuar El Cliente Con El Prototipo?

Se enviara a diferentes redes sociales, colegios, universidades y amigos cercanos el link del prototipo, con esto queremos que los posibles clientes entren a la pagina (landing pages) e interactuen y puedan observar el contenido del servicio y lo que le podemos ofrecer para llenar sus necesidades.

Al terminar la visita al prototipo, queremos que llenen un formulario que se encuentra en la parte final, allí debran llenar la informacion solicitada y se abra una interfaz donde podran escribirnos si tiene alguna duda o interes del servicio.

Tenemos una medida de medicion grafica para analizar las visitas y comentarios de los usuarios.



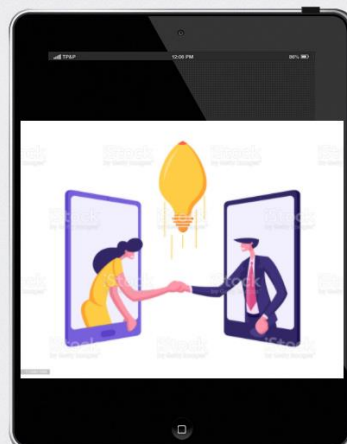
Acontinuacion encontraran las imágenes (evidencias) del prototipo de nuestro servicio.

COWORKERS DIGITAL

¡ESTE INCREÍBLE SERVICIO ES
TODO LO QUE ESTABAS
BUSCANDO!

Te ofrecemos una amplia gama de servicios para que inicies con pie derecho tu empresa. somos una empresa dedicada al asesoramiento personal, te acompañamos y brindamos toda la información adecuada para que tengas el conocimiento y la educación empresarial suficiente al momento de emprender

INGRESAR



Nuestras asesorías más destacadas son:

CONTABILIDAD

Por medio de nuestro coworking digital te ofrecemos una gestión financiera que nos permite conocer el estado de la tesorería en tiempo real, con el fin de potenciar su crecimiento. Te orientamos dentro de la planificación financiera con el propósito de diseñar un plan financiero para el próximo año. Todo esto lo hacemos de forma virtual sin importar en donde te encuentres.

MARKETING

En nuestro coworking digital nuestra labor es comprender completamente tus necesidades por eso te ofrecemos una estrategia de Marketing digital, donde te brinde resultados positivos. Te ayudamos a crear una página web en donde puedas optimizar y clasificar tus clientes. También recomendamos estrategias en redes sociales para maximizar el conocimiento de la marca y traer nuevos clientes. Todo esto lo hacemos de forma virtual sin importar en donde te encuentres.

TRAMITES LEGALES

En nuestro coworking digital te asesoramos y ayudamos con todos los trámites que debes cumplir a la hora de crear tu empresa, te indicamos tus derechos y deberes ante la entidad correspondientes. También nos enfocamos en el cumplimiento de las leyes exigidas por el gobierno para la implementación de cualquier empresa. Todo esto lo hacemos de forma virtual sin importar en donde te encuentres.

PRECIOS

Escoge tu plan

CONTABILIDAD 2X1

\$ 900.000

EN JUNIO EMPIEZA
TU IDEA DE NEGOCIO

EMPIEZA EL AÑO CON DESCUENTOS

\$ 5%

DEL 05 DE ENERO AL 25
DE ENERO EN
CUALQUIER ASESORIA

TECNOLOGIA, INFRAESTRUCTURA Y MARKETING

\$ 2.500.000

Primeros 3
meses

BENEFICIOS:

- Diseño plan financiero.
- Mejora la toma de decisiones.
- Tiene un mayor control y planeación del dinero.

BENEFICIOS:

Beneficiate con un descuento en todas nuestras asesorías y crea tu propia empresa sin excusas.

BENEFICIOS:

Te ofrecemos asesoramiento para la facturación electrónica, acompañamiento en la construcción de tu empresa y planes en redes sociales para el fortalecimiento de tu marca.

QUIERO ESTE PLAN

QUIERO ESTE PLAN

QUIERO ESTE PLAN

Testimonios de clientes

Descubre porque la gente nos elige.



Es una empresa muy buena, sus servicios son completos. Tenía una idea pero no sabía como legalmente formalizarla ante las entidades responsables, además me ayudaron a crear una estrategia en marketing para que mi marca fuera conocida en redes sociales.
Recomiendo 100% a COWORKERS



ClientLogo

¡Tu búsqueda ha terminado, tenemos el servicio que necesitas!

Llena los siguientes datos para más información.

Nombre:
sergio duran

Celular:
REQUIRED

Correo electronico:
REQUIRED

Pruebalo ahora

COWORKERS DIGITAL

FOLLOW US   

COWORKERS DIGITAL

Esperamos que hayas podido saber más de nuestros servicios y le haya gustado la página.

Realmente apreciamos su tiempo y le damos las gracias por permitirnos hacer negocios con usted.

Queremos mejorar nuestro servicio, para cualquier opinión, sugerencia o duda por favor escribenos a los siguientes correos
sergio.duran@cun.edu.co
nelder.avila@cun.edu.co

Te lo vamos a agradecer ya que estamos trabajando día a día para mejorar su experiencia con nosotros.



COWORKERS DIGITAL

FOLLOW US   

En esta link pueden entrar y visializar e interactuar directamente con el prototipo.

Pueden ingresar desde un computador o celular.

<https://www.mylanderpages.com/COWORKERSDIGITAL2/COWORKERS-DIGITALPROTOTIPO>

Modelo Running lean

Problema	Solución
Se encuentra la problemática de ver a las pymes decaer o fracasar los primeros 5 años y no tener un crecimiento debido a que las personas no tienen un conocimiento amplio en los diferentes ámbitos ya sean legislativos, financieros, entre otros para llevar acabo y tener éxito en su idea de negocio pero además se ve el miedo en varias personas de llevar acabo su idea.	Se genera una solución a cada problemática del cliente en sus diferentes ámbitos ofreciendo una variedad de aspectos a la que se le proporciona una persona experta en cada tema de ello; juntando varias personas las cuales serán de diferentes temas; el cliente podrá definir sus problemas, buscar el suyo acorde en cada tema y darle su solución. Logrando así poder solucionar ese problema que no lo está llevando al fracaso y así el cierre de la empresa.

Socios claves	Actividades claves	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Esta empresa se fortalecerá por su sostenimiento, su gran desempeño de autonomía como a su vez tendrá socios los cuales son los creadores de esta empresa.	Las actividades de esta empresa será la ayuda a las pymes y personas emprendedoras donde se relacionaran los temas jurídicos, financieros, logísticos, legislativos, entre otros	La propuesta de valor de coworkers se basa en crear una experiencia en torno al a las empresas pymes y pernas al empezar a crearlas, e integrarlo en la vida diaria de sus clientes. Los factores	Se tendrá un acercamiento con el cliente de manera constante durante todo el proceso para darle seguridad a este lo cual hace que generemos confianza y mayor fiabilidad.	Cada cliente tendrá una manera diferente de recibir la información o ayuda para este: sector financiero: este cliente tendrá la oportunidad de conocer el sistema de contabilidad pare tener una mejor
(NEIDER AVILA Y SEGIO DURAN) incluyendo algunas personas que se quieran unir a esta labor de ayudar a las pymes y personas emprendedoras de generar empresas.	Recursos claves Los grandes recursos vendrán inicialmente de una reserva económica derivada de los aportes de los socios ya después se tomaran recursos de las utilidades	fundamentales, de su propuesta de valor, que han sido los pilares de su estrategia empresarial y de marketing son: sector financiero 1. sector financiero 2. infraestructura 3. sector comercial 4. normativa de leyes 5. sector tecnológico	Canales Los canales que se utilizaran son: redes sociales como Facebook, instagram, whatsapp y una web donde se promocionaran nuestros diferentes servicios inicialmente ya después vendrá una oficina donde podrán visitar los	optimización en su patrimonio y utilidades Infraestructura: encontrara toda la información en cuanto a organización y adaptamiento del local. Sector comercial: tendrá la mejor localización y atracción frente al cliente de este normativa de leyes: ayudas

		6. sector en marketing	clientes personalmente llevando sus inquietudes para darles una solución.	frente a legalidad de su producto o negocio sector tecnológico : una gran gestión en su tecnología como la maquinaria para tener una gestión de procesos más optima Sector en marketing: la búsqueda de mejores mercados, sociedades de una forma más empresarial ya sea con un marketing digital.
Estructura de coste		Fuentes de Ingreso		
Este coste tendrá una estructura desde los gastos directos hasta los indirectos formando una consolidación del costo total para así generar un incremento buscando la utilidad de este; no todos nuestros servicios tendrán el mismo coste este varia en cuanto a tiempo de trabajo que se tome nuestros empleados desarrollando actividades en la ayuda y formación del cliente frente al tema.		Acorde a cada trabajo realizado hacia el cliente empleando el coste total, su respectiva utilidad así generando un precio total este será recibido en forma de honorarios hacia la empresa por cada servicio prestado.		

VALIDA TU IDEA DE NEGOCIO

Validación Lean Canvas.

Queremos Validar **el problema** de nuestro lean canvas con el fin de identificar cuales son esos verdaderos problemas que tienen nuestros clientes. Con esta validación queremos saber si nuestro servicio cumple con la solución de una necesidad que hay en el mercado.

Según la información del **DANE** en Colombia Para el año 2019, la Encuesta de Micronegocios o pymes estimó la existencia de 5.874.177 micronegocios distribuidos así: 27,9% Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas; 21,7% Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; 11,6% Industria manufacturera; 9,7% Actividades artísticas, de entretenimiento, de recreación y otras actividades de servicios; 8,5% Alojamiento y servicios de comida; 8,0% Transporte y almacenamiento; 5,7% Construcción; 3,8% Actividades inmobiliarias, profesionales y servicios administrativos; 1,1% Información y comunicaciones; 0,8% Minería; 0,7% Actividades de atención a la salud humana y de asistencia social y 0,6% Educación.

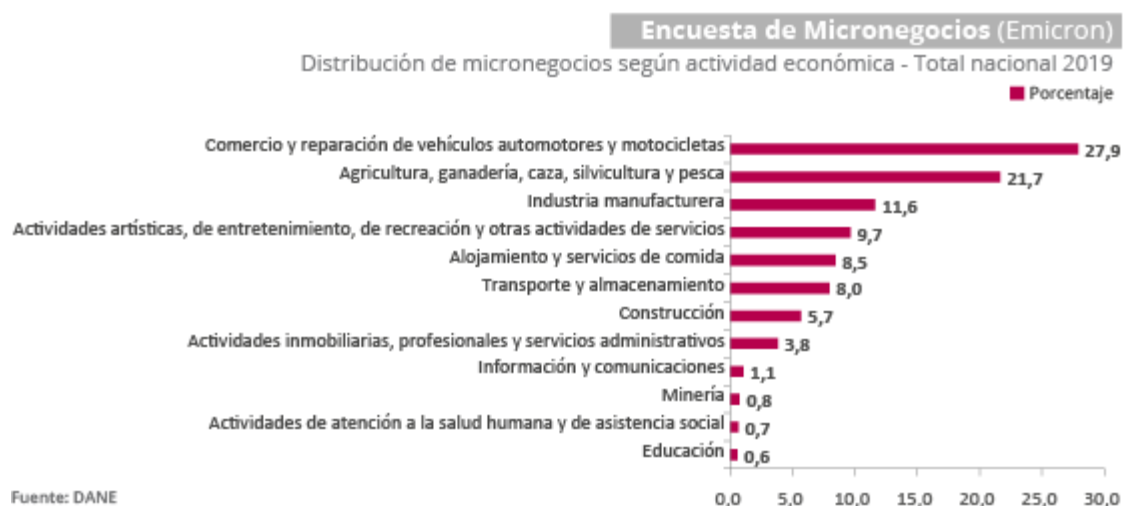


Figura 8

Queremos validar esa hipótesis del porque tan solo el **29.7%** de los emprendimientos nuevos en el país sobreviven y el **70%** de las empresas fracasan en los primeros cinco años de existencia, afirma Confecámaras.

En **Colombia**, Las PYMES (pequeñas y medianas empresas) constituyen la principal fuente de empleo y son una parte fundamental del sistema económico. Según los últimos estudios del **DANE** sobre el desarrollo empresarial a nivel nacional, el 80% de la fuerza laboral del país está concentrada en este tipo de compañías.

De acuerdo con un informe realizado por **IARA Consulting Group**, grupo de consultoría en estrategia empresarial, el error principal de las compañías es que no conocen los factores que determinan su desempeño y por eso fracasan. "El país necesita más empresas con cultura de la productividad: que planeen, definan indicadores, midan sus procesos, aumenten la calidad, reduzcan sus costos y optimicen los recursos para tener una oferta más competitiva en el mercado local e internacional", explica **Felipe Torres**, expresidente del **Programa de Transformación Productiva** del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Las alarmantes cifras de fracaso empresarial proponen una mayor atención por parte de estas en el uso de sus activos. Para lograr un aumento exitoso en la productividad de una empresa es necesario entender los problemas a los que se está enfrentando y a su vez, implementar una estrategia en gestión para aprovechar al máximo sus recursos y procesos

Con esta hipótesis establecida que queremos ver en realidad por que el 70% de las pymes fracasan los primero 5 años, queremos saber que les hizo falta en realidad o que problema tuvieron para poder seguir adelante con la empresa, en que área se les dificultó o

que conocimiento les falto. Determinar si les falto apoyo por parte de expertos para no llegar al fracaso.

APLICACIÓN DE ENCUESTA

Objetivo de la investigación

Buscar personas emprendedoras que quieran sacar sus ideas al mercado formando una empresa, a la vez buscando sus frustraciones y sus alegrías las cuales se le pueda apoyar con nuestro proyecto que esta derivado en las diferentes problemáticas empresariales; empresas pymes que están teniendo problemas crean estar en crisis o en total fracaso saber el porqué, así incluir más aspectos en el álbum de problemáticas ayudar a estos para que crean que el fracaso simplemente es una oportunidad más; y lo más importante saber que tanto conocimiento tienen estas personas sobre el emprendimiento.

Tipo De Investigacion

Esta investigacion es una mezcla de tipo cuantitativo y de tipo cualitativo, en donde se busca encontrar los problemas que tiene un cliente a la hora de formar una empresa y de tal manera poder determinar en numeros que cantidades exactas de las personas encuestadas tiene algun problema.

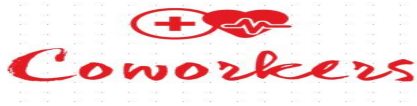
1. Poblacion:

Se toma como muestra 500 personas a las cuales son equivalentes a 250 personas empesando a realizar su proyecto de grado y 250 personas que ya tienen su empresa pyme constituida

2. Muestra:

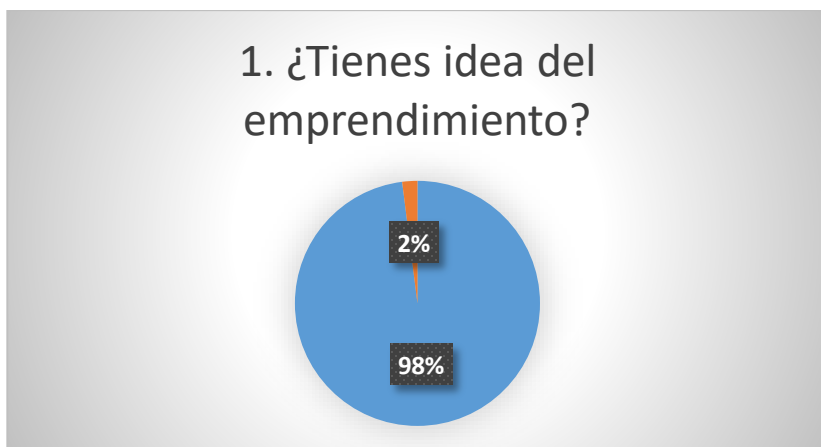
Se toma el 10% alteratoriamente del total de la poblacion tomada.

3. Encuesta.

			
ESTA ENCUESTA SE REALIZA CON LA FINALIDAD DE CONOCER AL CLIENTE Y BUSCAR LA VIABILIDAD DE ESTE PROYECTO.			
1. ¿Tienes idea del emprendimiento?	SI	NO	
2. ¿ podrías tener el acceso al dinero para formar una empresa o emprendimiento?	SI	NO	
3.¿Qué rango de éxito cree que usted tendría a la hora de poner en pie su idea ?	0-33%	34-68%	69-100%
4. ¿usted a fracasado con algún proyecto o idea?	SI	NO	
5.¿Qué problema cree usted que causaria un fracaso?	SECTOR FINANCIERO		
	SECTOR TECNOLOGICO		
	SECTOR MARKETING		
	SECTOR COMERCIAL		
	SECTOR INFRAESTRUCTURA		
6.¿Qué cree que le ayudaría a tener mas éxito?	NORMATIVA DE LEYES		
	TENER DESCUENTOS		
	ESTRATEGIAS COMERCILES		
GRACIAS			
https://www.facebook.com/Coworkers106346394356532/			

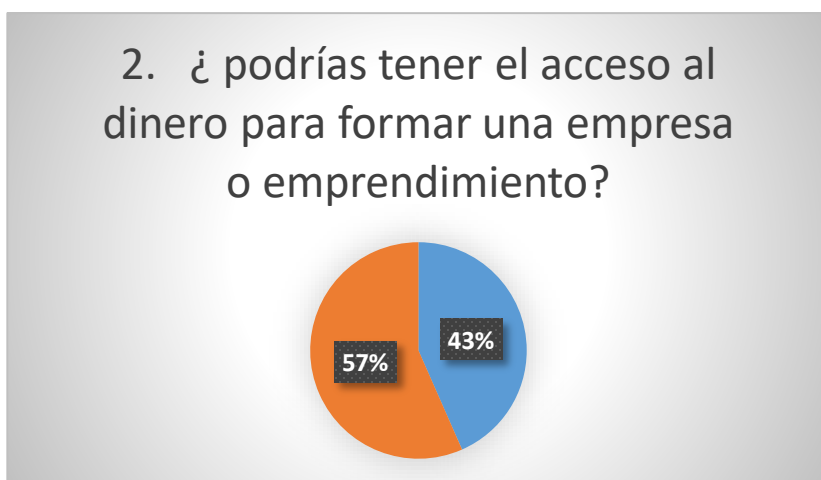
RESPUESTAS	OPCION	TOTAL	#PERSONAS
1	SI	490	500
	NO	10	
2	SI	217	500
	NO	283	
3	0-33%	27	500
	34-68%	386	
	69-100%	87	
4	SI	98	500
	NO	402	
5	SECTOR FINANCIERO	96	500
	SECTOR TECNOLÓGICO	78	
	SECTOR MARKETING	71	
	SECTOR COMERCIAL	116	
	SECTOR INFRAESTRUCTURA	35	
	NORMATIVA DE LEYES	104	
6	TENER DESCUENTOS	89	500
	ESTRATEGIAS COMERCIALES	411	

Tabulacion y analisis de la informacion.



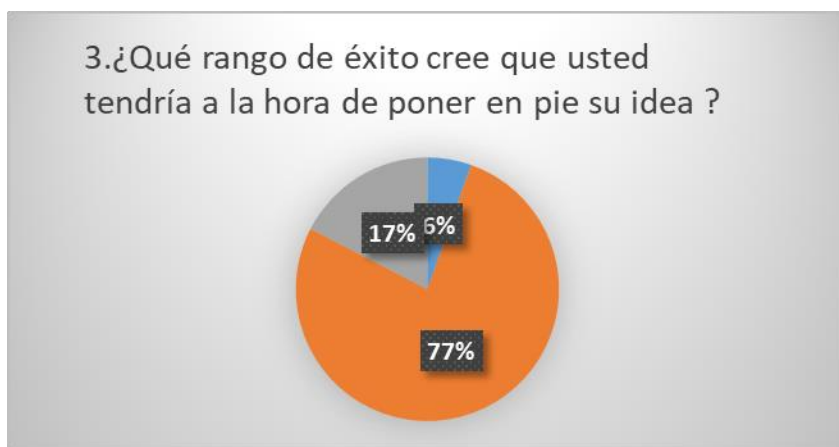
SI	98%	490
NO	2%	10

Analisis: en esta pregunta quisimos determinar dentro de una poblacion determinada si las personas saben que es un emprendimiento? Pudimos observar que el 98% de las personas tienen un conocimiento o idea vasica de que es comenzar un emprendimiento o idea de negocio.



SI	43%	217
NO	57%	283

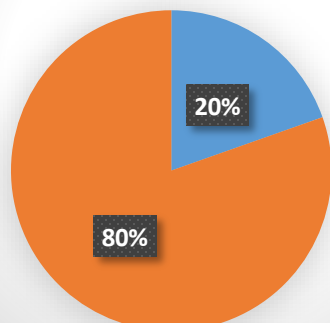
Análisis: esta pregunta está dirigida con el fin de poder identificar si a las personas se les dificulta poder conseguir capital suficiente al momento de empezar su negocio, esto se hace con el fin de identificar un problema pero de inmediato poder brindar una solución ya que podríamos entrar a estudiar la posibilidad, que las personas que no tengan el capital inicial podríamos ofrecerle algunos convenios con bancos manejando un interés muy bajo.



0-33%	6%	27
34-68%	77%	386
69-100%	17%	87

Análisis: Con esta pregunta quisimos saber que tanto optimismo tienen las personas al momento de querer empezar su propia empresa sin ningún conocimiento o acompañamiento de personas expertas. Nos damos cuenta que el 77% de las personas encuestadas tienen un bajo optimismo al momento de pensar que pueden llegar a tener éxito hasta cierto punto ya después no creen poder seguir siendo un éxito con sus empresas.

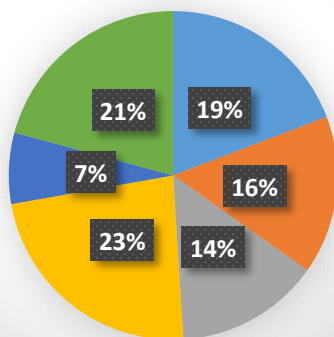
4. ¿usted a fracasado con algún proyecto o idea?



SI	20%	98
NO	80%	402

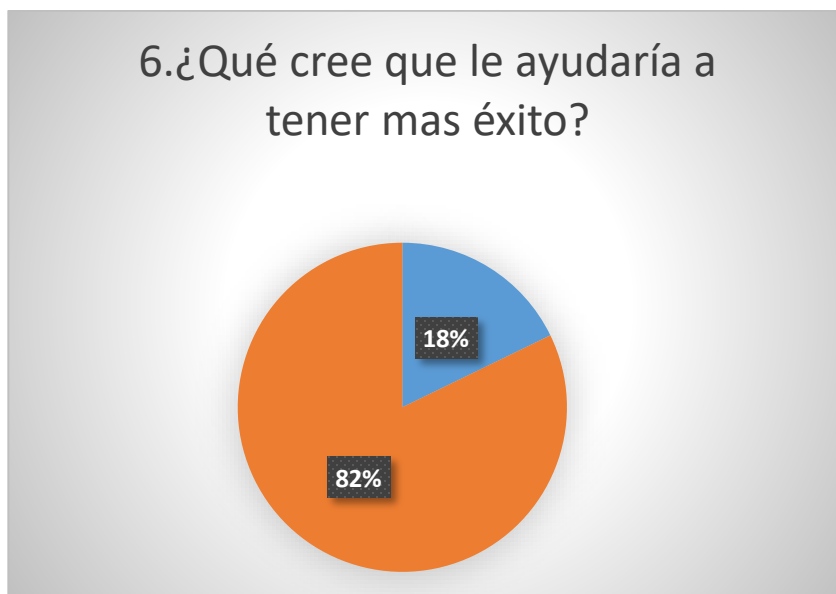
Analisis: Esta pregunta se hace con el propósito de poder establecer que porcentaje de los encuestados han fracasado en algún proyecto. Este resultado nos hace poder observar que las personas no solo tienen miedo al fracaso, esto hace que nos preguntemos que otros miedos o angustias pueden tener las personas para no emprender su propio negocio.

5. ¿Qué problema cree usted que causaría un fracaso?



SECTOR FINANCIERO		19%	96
SECTOR TECNOLÓGICO		16%	78
SECTOR MARKETING		14%	71
SECTOR COMERCIAL		21%	116
SECTOR INFRAESTRUCTURA		7%	35
NORMATIVA DE LEYES		23%	104

Analysis: Con base a la respuesta anterior les quisimos preguntar a los encuestados en que area de la empresa podrían llegar a tener problemas o fracaso alguno, con estos datos podemos observar en donde podríamos concentrarnos más para poder darle soluciones a problemáticas futuras dentro de la empresa a asesorar. Sin embargo evidenciamos que hay diferentes opiniones diversas esto nos demuestra que las personas aún no tienen un conocimiento exacto de las diferentes áreas de la empresa.



TENER DESCUENTOS	18%	89
ESTRATEGIAS COMERCIALES	82%	411

Analysis: Al hacer esta pregunta quisimos saber si las personas creen que al ofrecer en todo momento descuentos en sus productos podrán tener más éxito o si es mejor para ellos tener una estrategia comercial constante que permita poder estar por encima de otras empresas y generar ganancias, con las estrategias comerciales logramos que los clientes busquen a sus empresas por un excelente producto y no por solo ofrecer descuentos.

LECCIONES

Este proyecto nos da lecciones para aprender como:

1. la importancia del tener conocimiento acerca del emprendimiento, tener más probabilidades de éxito que de fracaso, pero así mismo tomando de cada fracaso como una posibilidad más de éxito y no creer estar en la quiebra; saber cómo desenvolverse en el marketing digital y en el mercado en donde vender, darle un estudio adecuado para ubicar la publicidad así se tendrá mejor impacto en la sociedad, por último la mejor lección que se podrá tener es la base sobre los objetivos propuestos si fueron logrados.

RECOMENDACIONES

Como recomendaciones se puede decir que son muy concluidas en un contexto de persistencia sobre el proyecto haber alcanzado los objetivos propuestos; sin dejar afuera el tema financiero por lo cual el proyecto siempre dependerá de lo económicamente para que este se lleve a cabo.

Bibliografía

- caurin, j. (12 de 06 de 2017). *asesoramiento para emprendedores* . Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/asesoramiento-gratuito-para-emprendedores.html>
- censo, D. (2019). *DANE*. Obtenido de <https://www.emprendedores.es/ayudas/ayuda-crear-empresa-negocio/quien-te-ayuda-a-emprender/>
- colombia, c. d. (19 de 08 de 1999). *ley ante el comercio electronico* . Obtenido de https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-3679_documento.pdf
- DANE informacion para todos*. (septiembre de 2020). Obtenido de Gran encuesta integrada de hogares (GEIH) Mercado laboral: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>
- dinero, r. (19 de 03 de 2019). *El coworking*:. Obtenido de <https://www.dinero.com/pais/articulo/que-es-el-coworking-y-por-que-es-una-nueva-industria-en-colombia/274633>
- Emprendedores, R. (01 de 05 de 2020). *Emprendedores*. Obtenido de <https://www.emprendedores.es/ayudas/ayuda-crear-empresa-negocio/quien-te-ayuda-a-emprender/>
- ISO 14001 ¿Cuáles son las leyes que las empresas deben conocer?* (30 de 06 de 2018). Obtenido de <https://www.nueva-iso-14001.com/2018/07/iso-14001-cuales-son-las-leyes-que-las-empresas-deben-conocer/>
- lander. (s.f.). *pagina prototipos* . Obtenido de <https://landerapp.com/es/>
- Parisotto, A. (s.f.). *Naciones Unidas* . Obtenido de Objetivo 8—Análisis del Objetivo 8 relativo al trabajo decente para todos: <https://www.un.org/es/chronicle/article/objetivo-8-analisis->

del-objetivo-8-relativo-al-trabajo-decente-para-
 todos#:~:text=El%20Objetivo%20%20tiene%20como,el%20trabajo%20decente%20par
 a%20todos%E2%80%9D.&text=Las%20prioridades%20relativas%20al%20trabajo%20

Plan nacional de desarrollo sostenible . (2018). Obtenido de

<https://id.presidencia.gov.co/especiales/190523->

[PlanNacionalDesarrollo/documentos/BasesPND2018-2022.pdf](https://id.presidencia.gov.co/especiales/190523-PlanNacionalDesarrollo/documentos/BasesPND2018-2022.pdf)

republica, C. d. (12 de 10 de 2011). *derechos y deberes de los consumidores* . Obtenido de

http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1480_2011.html

tiempo, r. e. (19 de 03 de 2020). *'Coworking' y tecnología*. Obtenido de

<https://www.eltiempo.com/mas-contenido/coworking-y-tecnologia-un-binomio-indisoluble-474778>

turimos, M. d. (2012). *proteccion de datos* . Obtenido de

https://www.mintic.gov.co/porta/604/articles-4274_documento.pdf

Referencias

- <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

- <https://www.un.org/es/chronicle/article/objetivo-8-analisis-del-objetivo-8-relativo-al-trabajo-decente-para-todos#:~:text=El%20Objetivo%20%20tiene%20como,el%20trabajo%20decente%20para%20todos%20%20D.&text=Las%20prioridades%20relativas%20al%20trabajo%20decente%20tambi%C3%A9n%20est%C3%A1n%20recogidas%20en%20otros%20objetivos.>

- <https://id.presidencia.gov.co/especiales/190523-PlanNacionalDesarrollo/documentos/BasesPND2018-2022.pdf>
 - <https://www.dinero.com/pais/articulo/que-es-el-coworking-y-por-que-es-una-nueva-industria-en-colombia/274633>
 - <https://www.eltiempo.com/mas-contenido/coworking-y-tecnologia-un-binomio-indisoluble-474778>
 - <https://www.nueva-iso-14001.com/2018/07/iso-14001-cuales-son-las-leyes-que-las-empresas-deben-conocer/>

- https://earchivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/26776/TFG_Sergio_Rivero_Jimenez.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- <https://www.emprendepyme.net/asesoramiento-gratuito-para-emprendedores.html>
- <http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx>
- <http://planempresa.ipyme.org/>
- www.ventanillaempresarial.org
- <https://www.emprendedores.es/ayudas/quien-te-ayuda-a-emprender/>
- <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018/cuantos-somos>
- <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>
- https://www.claro.com.co/negocios/app/solicitudes/solicitud-producto-generico-nv/?utm_source=SEM&utm_medium=CPC&utm_campaign=CLARO_NEG_COL_SEM_PEF_CPC_SEM_AON_NEGOCIOS&fuente=google&medio=cpc&campaign=CLARO_NEG_COL_SEM_EST_PEF_CPC_CONVERSION_NEGOCIOS_COMPET&keyword=%2Binternet%20%2Bnegocios&qclid=EAlalQobChMI2M6s1t2Z7AIVesDICh0xIqxvEAAYASAAEgI-TfD_BwE
- https://etb.com/mypes2fibra/?utm_source=google&utm_medium=cpa&utm_campaign=n_f&utm_content=afinidad&qclid=EAlalQobChMI2M6s1t2Z7AIVesDICh0xIqxvEAAYAAEgKD_vD_BwE

- <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14074/Herramienta.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-4274_documento.pdf
- https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-3679_documento.pdf
- http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1480_2011.html
- <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/normativa/>
- <https://orientacion.universia.net.co/infodetail/orientacion/consejos/5-coworking-en-colombia-5870.html>
- <https://cloud.landerapp.com/LandingPages/Dashboard?code=261370>
- <https://www.elespectador.com/noticias/economia/por-que-el-70-de-las-empresas-en-colombia-fracasan-en-los-primeros-cinco-anos/>
- <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/micronegocios>