

Proyecto de grado

Hurtado Gonzalez Camila Andrea
Morales Camargo Carlos Alberto
Moreno Rojas German Camilo

CUN
Grupo: 50101
2020

Tabla de contenido

	1
Nombre:	3
Logo:	3
Resumen:	4
Introducción:	4
Compromisos del autor:	5
Metas:	6
Objetivos:	6
Claves para el éxito:	6
Relación de los 17 ODS con la Idea de negocio:	8
Problemas, Retos, Oportunidades y Necesidades	10
Relación de Teoría del valor compartido Idea de negocio.	11
Cuadro PESTEL	12
Esquema para determinar problemas	13
Árbol de Problemas	14
Árbol de objetivos:	17
Autoevaluación de la idea de negocio	18
Estructura de la idea de negocio	19
Solución idea de negocio estructurada	20
Alternativas a la idea de negocio.	21
Empresas con ideas similares a la nuestra	21
Conclusiones	22
Reformulación de la idea de negocio	23
Idea más prometedora	23
El servicio que proporcionaremos contará con las siguientes cualidades:	23
Análisis de proveedores:	25
Canales de distribución del servicio:	26
Perfil de Buyer persona:	27
Perfil del cliente y mapa de valor:	31
Perfil del cliente:	32
Mapa de valor:	33
Decretos y normas:	36
Lista de materiales y maquinaria:	38
Diagrama de bloques	41
Costos de producción:	42
Precio de venta:	42

10 indicadores para evaluar el producto	43
Ficha técnica:	44
Fase del servicio:	44
Folleto	45
Prototipo	47
Características del producto o servicio:	47
Características del prototipo	47
Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo	52
Evidencia del prototipo	52
Plantilla Runnig Leon	53
Hipótesis:	55
Verificaremos que tan necesario es nuestra idea de negocio para aquellas personas que deseen emprender.	55
Validación de encuesta:	55
Tabulación y Análisis de la información	56
Análisis de datos:	56
Tabulación por pregunta de encuesta:	56
Resumen ejecutivo	59
Bibliografía	60

Nombre:

Creación de Software Personalizado o por sus siglas CSP

Logo:



Resumen:

En el presente informe hablaremos sobre el proyecto “CSP” una empresa que se encuentra en desarrollo la cual está orientada a la creación de software. Seguido de esto hablaremos de los objetivos, metas e información general de la compañía, los cuales buscan estructurar las bases de lo que se espera de la empresa.

Introducción:

La empresa CSP se basará en el desarrollo y creación de Software personalizado; a petición del cliente se creará un programa que ayudará y facilitará a crear una empresa con soporte lógico o una página web según las necesidades del comprador.

Será una empresa con metas y objetivos para mejorar y contribuir a cualquier persona emprendedora, compañía que desea progresar y perfeccionar sus funciones y la economía de estas mismas y el país.

Compromisos del autor:

Nosotros Carlos Alberto Morales Camargo identificado con cédula de ciudadanía número 1007699038, Camila Andrea Hurtado Gonzales identificada con cédula de ciudadanía número 1001077849 y German Camilo Moreno Rojas identificado con cédula de ciudadanía número 1010035151. Estudiantes del programa Ingeniería de sistemas declaramos que:

El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directos legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma. _____

Metas:

La principal meta de la empresa es ayudar a los sectores que se han vuelto obsoletos, esto ampliando sus horizontes para incluirlos al mundo de la virtualidad, esto con el fin de hacer llegar las compañías a nuevos públicos.

Objetivos:

- CSP otorgará oportunidades a todas las etnias con ideas de innovación que quieran realizar o inventar su propia página web o software de primera mano.
- Nuestra empresa tiene como objetivo avanzar a nivel empresarial y personal hasta el punto de llegar a ser una de las más grandes empresas de desarrollo de software a nivel continental

Claves para el éxito:

- Las personas que desarrollamos la idea de negocio contamos con conocimientos básicos que serán fundamentales para el desarrollo de esta idea de negocio.
- Vivimos en un entorno donde muchas personas no logran conseguir éxito en sus negocios no por tener malos productos sino por no saber dar a conocerlos ni promocionarlos, gracias a eso la empresa mientras más ayuda a otros más destaca en el mercado.
- A diferencia de otras empresas que se desempeñen en servicios similares al nuestro, nosotros empezaremos de forma especial con nuestros clientes esto con el fin de entender de mejor manera lo que esperan conseguir. A parte de esto no solo realizaremos el pedido que nos soliciten, sino que le realizaremos mantenimiento y revisaremos el progreso de la aplicación que hayamos hecho.

Planteamiento del Problema:

- 1) Fomentar el uso de tecnologías a personas cuyas limitaciones no le ha permitido crecer en esos sectores, el manejar esta ciencia permite que las personas tengan mayores posibilidades de informarse por estos medios contribuyendo así a disminuir la ignorancia ciudadana o la desinformación.

Esto también beneficiará a organizaciones sociales y filantrópicas que necesiten de donaciones, puesto que se podrán asociar con esas corporaciones e incluso con la empresa CSP.

- 2) En nuestra empresa se afectan distintos entornos ecológicos como un ejemplo de esto tenemos la contaminación y el gasto energético; por parte de la contaminación se puede destacar que estamos contribuyendo al consumo de dispositivos que lógicamente requieren de una industria la cual usa químicos para su desarrollo, por otro lado, el desecho de equipos obsoletos que pueden generar efectos negativos a personas que estén expuestas a estos dispositivos durante su descomposición. mientras que por el lado energético el consumo de energías fósiles puede ser dañino a largo plazo.

Por estos casos nuestra empresa se proyecta dar consejos a los usuarios para que desechen de forma adecuada sus viejos equipos y pensamos en implementar la energía sostenible para evitar el daño por uso de energías fósiles.

- 3) Si trabajamos en la industria del software y tenemos una buena idea, probablemente exista un prototipo entre miles de empresas competidoras. En este mercado, el tiempo es la cruel realidad y la competencia en términos de presión local sobre los precios o los niveles de cliente o servicio. CSP busca apoyar en estrecha colaboración con propietarios de negocios y todas sus partes interesadas para resolver todos los factores

que pueden afectar el éxito del proyecto. El CSP facilita a cualquier entidad o persona la oportunidad de crecer con poca economía hasta llegar a su meta industrial.

Relación de los 17 ODS con la Idea de negocio:

La empresa CSP se puede relacionar con algunos de los objetivos de desarrollo sostenible, las cuales se adaptan a nuestras ideas de negocios, influenciando a más personas al uso y aprendizaje de tecnologías más avanzadas, también nos aseguramos de fomentar la igualdad de género puesto que la empresa buscará solamente habilidades en sistemas. Con esto ayudaremos a generar más posibilidades de conseguir empleo a personas que se desempeñen en nuestro mismo sector.

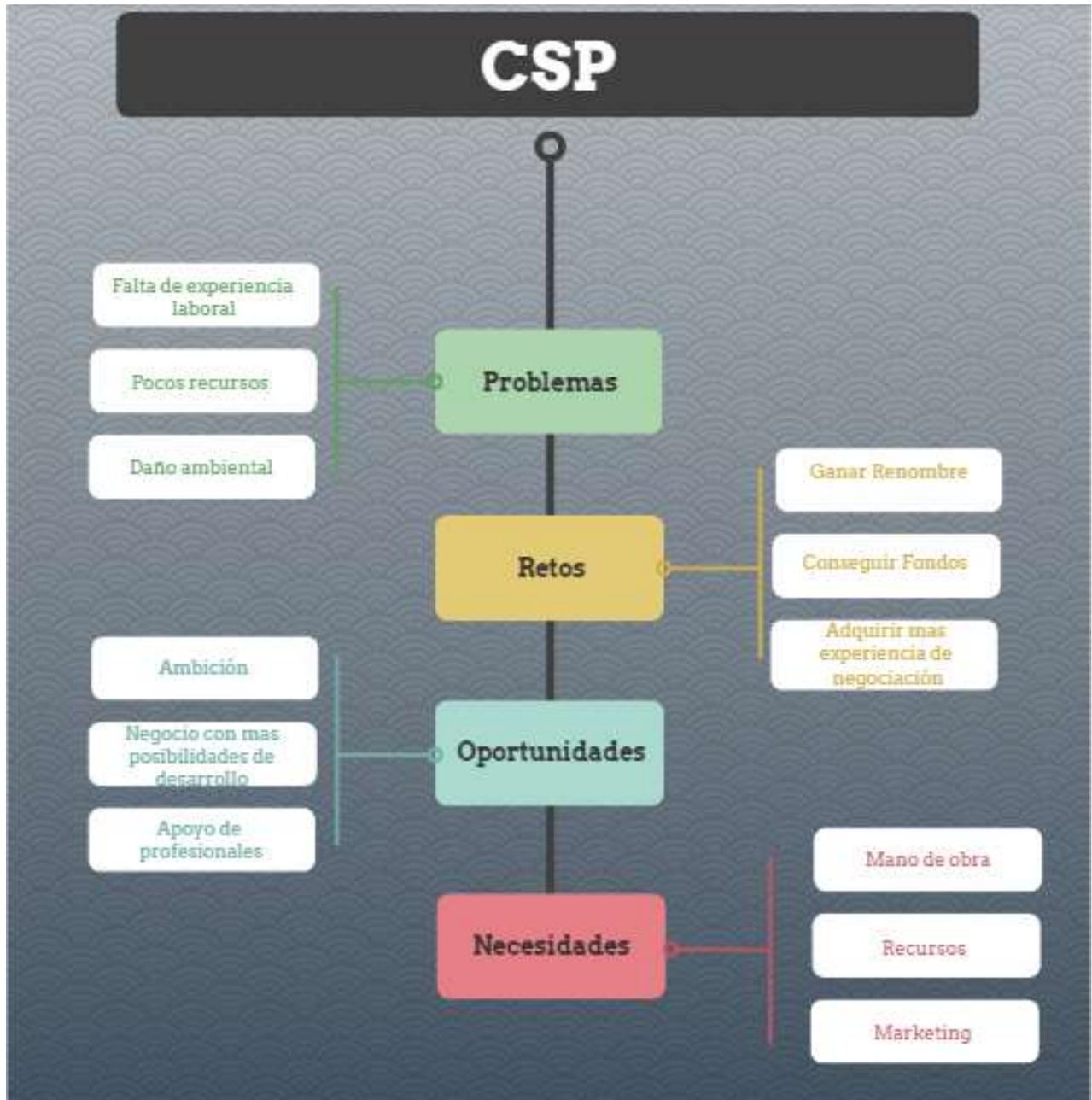
Nuestra idea consiste en implementar energías renovables y sostenibles puesto que para crear nuestra empresa requerimos de una gran cantidad de electricidad, también reutilizaremos los dispositivos que aún no han cumplido con su ciclo de vida, para disminuir la basura digital. y cuando estos dispositivos fallen completamente desecharlos de manera correcta para evitar la contaminación.

Otros objetivos que podemos destacar son:

1. Garantizar una educación de calidad inclusiva y equitativa, y promover las oportunidades de aprendizaje permanente para todos.
2. Alcanzar la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y niñas.
3. Asegurar el acceso a energías asequibles, fiables, sostenibles y modernas para todos.
4. Fomentar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos.
5. Desarrollar infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible, y fomentar la innovación.

6. Garantizar las pautas de consumo y de producción sostenibles.
7. Proteger, restaurar y promover la utilización sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionar de manera sostenible los bosques, combatir la desertificación y detener y revertir la degradación de la tierra, y frenar la pérdida de diversidad biológica.

Problemas, Retos, Oportunidades y Necesidades



Los integrantes de CSP pensamos que frente los principales problemas en los cuales nos vemos envueltos se pueden afrontar con la idea de negocio que venimos manejando pues el desarrollo de software a pesar de tener problemas y dificultades también cuenta con

muchas ventajas y posibilidades de desarrollo para quienes tienen los conocimientos necesarios para desenvolverse en el mundo de la tecnología.

Relación de Teoría del valor compartido Idea de negocio.

La teoría del valor compartido habla del aporte de la empresa al cliente al tenerlo claro podemos destacar esto como la esencia de la empresa CSP, ya que nosotros como principal objetivo tenemos la idea de ayudar en el proceso económico, esto lo lograremos brindando servicios de alta calidad a entidades pequeñas de este modo contribuiremos al desarrollo propio de cada uno de nuestros clientes, cabe destacar que con un óptimo trabajo por parte de nuestra empresa podremos lograr un evidente progreso y desarrollo a personas con poca estabilidad económica o pequeños emprendedores que desean crear su propia empresa. Como ya se ha aclarado CSP desarrolla páginas web y aplicaciones, con esfuerzo y dedicación por parte de ambas partes involucradas en el negocio lograremos llegar a nuestro objetivo.

La empresa CSP desea llegar al máximo apogeo de su desarrollo logrando contribuir con la evolución de las compañías asociadas. Para que con la implementación de nuestros servicios se evidencie el crecimiento de organizaciones y entidades cercanas, así incrementando las posibilidades de los servicios que la empresa desea brindar.

Cuadro PESTEL

<p style="text-align: center;">Político-legal</p> <p>Según el decreto 990 del 9 de julio de 2020 la implementación de las tecnologías para el teletrabajo es un factor que ha tomado fuerza en los últimos tiempos debido a la situación que se ha venido presentando por el covid; nuestra empresa tiene un papel muy importante en la modernidad ya que compañías que no cuenten con medios para acoplarse a la nueva normalidad podrán acudir a nosotros para hacer resurgir sus compañías pues con nuestra ayuda podrán involucrarse en el mundo de la virtualidad.</p>	<p style="text-align: center;">Económico</p> <p>Por la situación del covid las empresas de tipo presencial se han visto afectadas de manera muy negativa decayendo muy grave nuestra empresa verá esos puntos negativos desde la posibilidad de brindar un apoyo aquellas industrias o empresas a que resurjan</p> <p style="text-align: center;">Ecológico</p> <p>El consumo excesivo de energía en la empresa sería un aspecto negativo, puesto que se utilizará dispositivos que requieren de esta, pero como solución emplearemos el uso de energías sostenibles para contrarrestar o evitar daños ecológico un ejemplo de esto sería la energía solar.</p>
<p style="text-align: center;">Social</p> <p>Las personas están empleando cada vez más los dispositivos tecnológicos y el Internet en su vida cotidiana, ya sea para uso personal o para su ocupación, como por ejemplo el teletrabajo o trabajo en casa el cual se está popularizando.</p>	<p style="text-align: center;">Tecnológico</p> <p>Se tiene una oportunidad en este ámbito, debido a la utilización de tecnologías que la empresa CSP emplea, estas son: computación, redes, Software, internet y demás características de este campo tecnológico.</p>

➤ **¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?**

El uso de dispositivos tecnológicos e internet afectaría a personas de bajos recursos, puesto que se necesitará de estos servicios para laborar en la creación e implementación de Software enfocados a su trabajo.

Esquema para determinar problemas

Donde 1 es: NO hay problema para la empresa

Y 5 es: SI hay Problema para la empresa

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
	Económico	Ecológico	Tecnológico
Conocimiento o Experiencia	2	4	4
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	4	3	2
Alcance (Tecnico ¿Tenemos las herramientas?, ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿Tenemos acceso a información/datos/cifras? ¿Puedo darle alguna solución?)	3	4	3
tiempo (posible solución)	1	1	1
Costos (Posible solución)	5	5	5
Impacto ¿Es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	3	4	5
¿que tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	1	1	1
Total	19	22	21

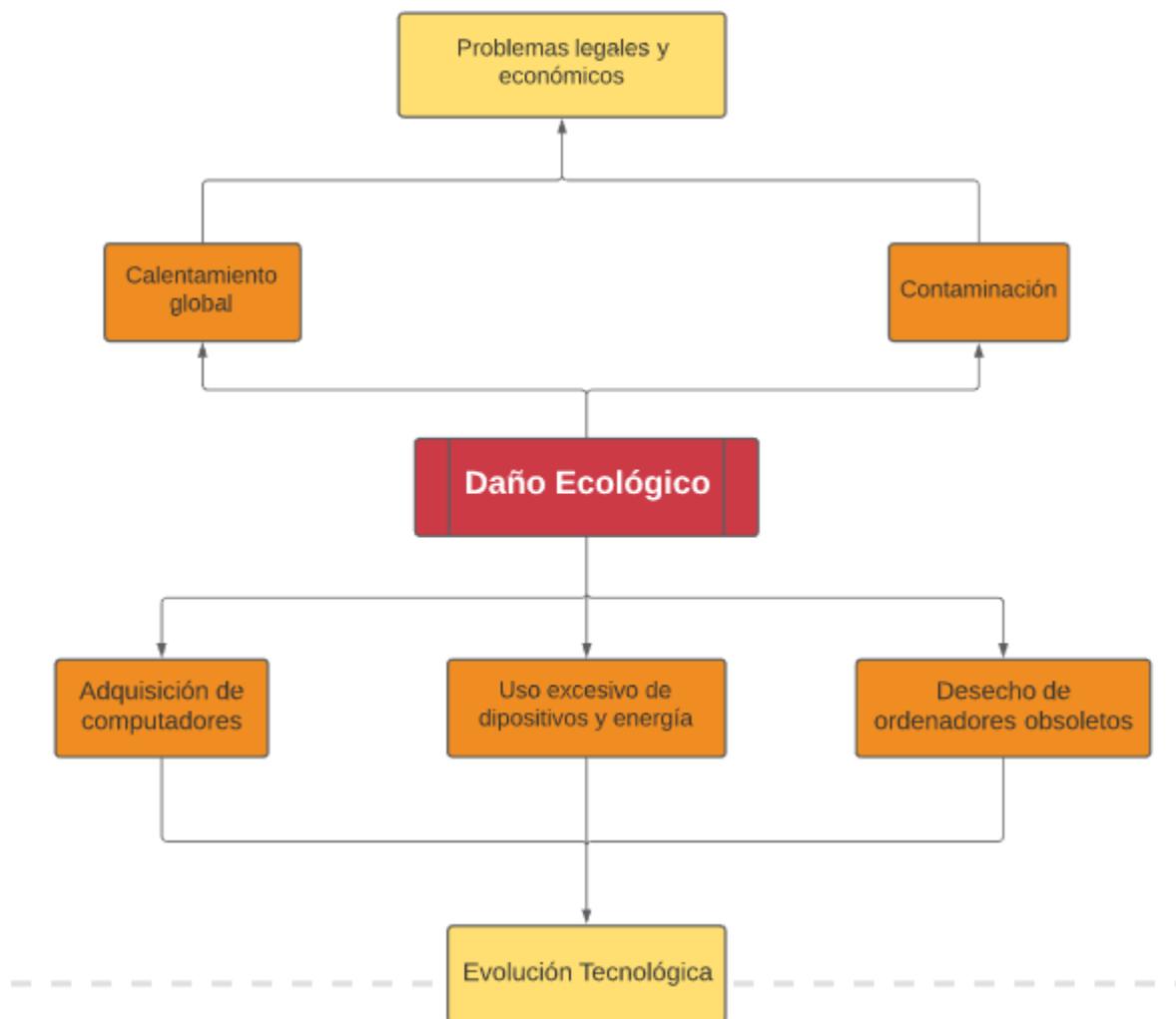
Lo que más nos favorece: 7

Lo que menos nos favorece: 35

➤ ¿Cuál obtuvo mayor puntuación?

El problema que deberíamos tratar sería el Ecológico y , porque requiere más atención por parte de factores que aún la empresa no se favorece.

Árbol de Problemas



➤ Para profundizar realice una investigación acerca del problema elegido, puede utilizar adicionalmente entrevistas, encuestas, focus group u otros.

R/- La vida de las computadoras están definida de tres etapas las cuales son: la fabricación, la utilización y su desecho. donde cada una comprende un daño para el medio ambiente.

Fabricación:

En su proceso de desarrollo las computadoras requieren de materiales, energía y genera desperdicios, más específicamente se requiere el uso de combustibles, mercurio y PVC los cuales son extremadamente peligrosos.

Utilización:

Una computadora básica normalmente consume entre 65 y 250 watts eso sin contar el extra del monitor lo cual se convierte en calor promoviendo así el calentamiento global.

Desecho:

Los usuarios suelen usar la computadora de 3 a 5 años en promedio, al cumplir el ciclo de vida de una computadora los usuarios suelen desecharla y adquirir una nueva, como ya anteriormente se mencionó las computadoras están creadas con materiales que pueden ser peligrosos para las personas, y al ser desechadas estos componentes pueden pasar a contaminar el medio ambiente y afectar así la vida de las personas que queden expuestas.

➤ ¿Quiénes son los involucrados?

R/-Comenzando por nosotros, por las actualizaciones requeridas algunas entidades se verán en la tarea de nuevos equipos para la realización de su programa,generando así el desecho de sus antiguos equipos en lo cual se verá afectado el medio ambiente por sus componentes tóxicos tales como el plomo, mercurio y bario. También el daño que se ve reflejado en la vista de las personas por el uso excesivo de este.

- ¿Cuáles son las condiciones negativas percibidas por los involucrados?

R/-El uso y la creación de nuevos equipos junto con el desecho de sus antiguas máquinas generando mucha contaminación tecnológica por sus compuestos no biodegradables

- Defina el problema central, bajo la condición de que sea una situación actual y su redacción es en negativo.

R/-El daño del desecho de ordenadores y sus compuestos tóxicos y la contaminación de las computadoras se causa por el desperdicio de energía: los computadores de sala malgastan casi la mitad de la energía que consumen generando más costos de la electricidad.

- Defina de manera apropiada las relaciones de causalidad-efecto de los problemas. Deben ser actuales e igualmente se redactan en negativo.

Como se conoce la causalidad se define como varios motivos o causas que irán generando un problema el cual sería el efecto de estos.

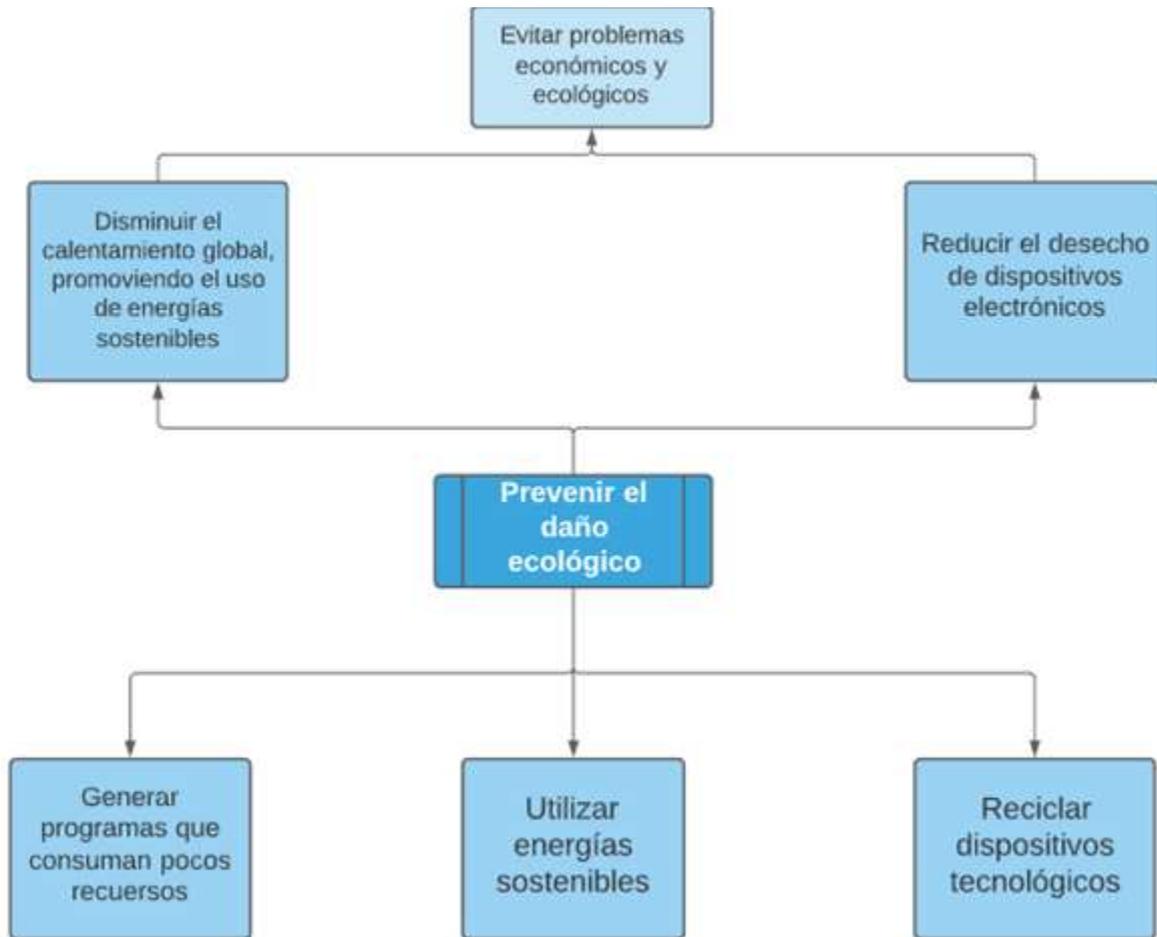
La empresa CSP ira influenciando el uso de dispositivos móviles, esa será la causa o motivo que originó el problema del excesivo consumo de energía y el desecho de maquinaria electrónica aumentando la contaminación o como se le conoce basura digital.

- Presente en el esquema de Árbol de problemas su análisis como en el siguiente ejemplo, teniendo la precaución que para su proyecto no sobren ni falten problemas a indicar

- Tome el problema central y plantéalo a manera de pregunta

¿Cómo prevenir el daño ambiental producido por dispositivos tecnológicos?

Árbol de objetivos:



Autoevaluación de la idea de negocio

Intereses/Disposición Afirmaciones	Escalas de valoración				
	(F)				(V)
-La idea de negocio que tenemos se ajusta a lo que tenemos en mente	1	2	3	4	5
-No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
-Estamos dispuestos a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio	1	2	3	4	5
-Consideramos que en seis (6) meses podemos tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
N° TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:	0	1	0	1	2

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1	0	*	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2	1	*	2	=	2
Total de afirmaciones valoradas en 3	0	*	3	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 4	1	*	4	=	4
Total de afirmaciones valoradas en 5	2	*	5	=	10

Puntaje Total = 16

Estructura de la idea de negocio

¿Cual es el producto o servicio?	Diseño de Software personalizado
¿Quién es el cliente potencial?	Cualquier persona que quiera emprender en el mundo de la virtualidad o que quiera adaptar su negocio a las nuevas tecnologías y por ende al emprendimiento del futuro.
¿Cuál es la necesidad?	Adaptar las empresas existentes a la era tecnológica haciendo que sus negocios lleguen a ser vistos por más personas.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Se basa en la creación e innovación de su propia página o Software personalizado y la aplicación de nuevas tecnologías en base en su idea o proyecto en el cual esté trabajando.
¿Por qué lo preferirían?	Porque contamos con un servicio único y personalizado que adapte el producto a lo que exija el cliente fortaleciendo la idea de emprender al comprador. También podemos destacar el buen servicio al cliente puesto que se tratara de entender, comprender y familiarizarse con el cliente.

Solución idea de negocio estructurada

¿Cómo podemos...



¿Para que los...



Alternativas a la idea de negocio.

- Instalación de equipos tecnológicos de seguridad a diferentes viviendas y oficinas
- Aplicativo web para la administración de información del personal de una empresa, es decir, organizar y coordinar los datos e información de los Software, las preferencias de los clientes, los empleados.
- App creada para la búsqueda y comparación de diferentes artículos tecnológicos dependiendo de la necesidad del comprador, como lo es el precio, la calidad, el procesador, color y demás, para que le sea al cliente más fácil de escoger su dispositivo.
- Un software de organización de aplicaciones según preferencias
- Adquisición y distribución de equipos para el uso empresarial

Empresas con ideas similares a la nuestra

- VELAIO: Este se enfoca en empresas que quieran remodelar su negocio, romper el paradigma y entender que somos aliados estratégicos, y ayudará a que su empresa crezca a través de inversiones efectivas y duraderas.

Su negocio se basa en la creación de experiencias digitales memorables y eficientes, utilizan la fórmula perfecta entre desarrollo de software, computación en la nube, marketing digital y diseño para brindar soluciones innovadoras. (VELAIO, 2015).
- Macrolite SAS: Es una empresa que brinda soluciones tecnológicas para maximizar la productividad de cada negocio. Cuenta con un servicio y legalidad de acuerdo a las leyes nacionales e internacionales. Tienen como objetivo exceder las expectativas de

los clientes y contribuir a que logren una gran ventaja competitiva. (Mirolite SAS, 2012).

- CyG: Es una empresa de Instalación y mantenimiento, somos socios tecnológicos de las empresas a las que acompañamos. Confianza, seguridad y flexibilidad, son las claves que caracterizan a nuestros servicios de instalación y mantenimiento tecnológico. Te ofrecemos una solución tecnológica completa, desde la instalación hasta el mantenimiento de tus sistemas informáticos. Nuestros servicios comprenden la reparación de dispositivos de movilidad, consultoría, logística tecnológica, software especializado, entre otras soluciones adaptadas a ti (CyG, 2004)

Conclusiones

- Se puede evidenciar que encontramos muchas empresas con nuestra misma idea de negocio (Diseño y desarrollo de Software), sin embargo, hallamos algunas diferencias respecto a la nuestra.
- A pesar de la rivalidad que encontramos al hacer el análisis de las diferentes organizaciones, llegamos a la idea de que nuestra empresa CSP se puede fusionar con otra estrategia antes mencionada la cual abarcara el tema de creación, computación y software, así poder ser una compañía con un programa de planificación diferente, abasteciendo y acercándose más al cliente y disponer un sistema más avanzado respecto a los demás negocios de competencia.

Reformulación de la idea de negocio

Para proporcionar un servicio más avanzado y único, fusionamos nuestra idea de negocio principal (Creación de Software personalizado) con el proyecto de instalación y mantenimiento de equipos además incluiremos la idea de adquisición y distribución de dispositivos; le concedemos al cliente un promoción por confiar en nuestros servicios y comprar nuestro Software, la cual consiste en ofrecerles a los clientes equipos actualizados para el uso de la aplicación que les hayamos realizado a parte de las que necesiten para el correcto funcionamiento de su empresa y esto acompañado de un servicio técnico que realizaremos cada tres meses por un periodo de un año.

Idea más prometedora

La idea que a nuestro criterio es más innovadora y completa es la de creación de Software personalizado luego de la fusión que hicimos con otras estrategias, creemos que es prometedora y única, puesto que empleamos más servicios a nuestros clientes, manteniendo el contacto y acercándonos más al comprador.

El servicio que proporcionaremos contará con las siguientes cualidades:

1. **Tiempo:** Diseñaremos el software sin demora para entregar el servicio a tiempo, y nuestros clientes estarán satisfechos y leales.
2. **Creatividad e innovación:** Crearemos el software o el servicio en base a las ideas propias que tenga el cliente.
3. **Diferenciación y singularidad:** Nuestro servicio se diferenciará por tener aportes nuevos, diversos y garantizados.
4. **Especialización en nuevas tecnologías:** Puesto que nuestro producto incluirá especialización e innovación.

5. **Compromiso:** Cumplir con el servicio proporcionado y con las expectativas del comprador.
6. **Uso adecuado de recursos y protección al medio ambiente:** renovación de equipos viejos con nuevos recursos reutilizables para un buen reciclaje.
7. **Trabaja en Equipo:** Escuchar ideas nuevas por parte de clientes ya que estas pueden ser buenos modelos e innovación.
8. **Calidad:** El servicio que dará la empresa CSP será distinto y óptimo para el uso.
9. **Rentabilidad:** Tratará de que nuestro servicio sea más asequible en la parte económica para nuestro público.
10. **Beneficio:** Nuestros productos aportan crecimiento y rendimiento en el éxito de la empresa o los clientes y de nuestra propia empresa.
11. **Tiene un valor enfocado:** Nuestros servicios están orientados a mejorar el sistema técnico o crear software para la empresa.
12. **Seguridad:** Dado que nuestro servicio será crear y diseñar software, tendremos un sistema difícil de crackear, es decir, brindaremos a los clientes servicios seguros y cómodos.
13. **Servicio después de la venta:** El servicio incluirá bonificaciones distintas del software planificado o creado, que se pueden utilizar después de la venta.
14. **Eficiencia:** nuestra empresa es eficiente con los tiempos de entrega que quedan estipulados con los clientes.
15. **Versatilidad.** sin importar la idea de nuestro cliente estaremos dispuestos a cumplir con sus expectativas

Análisis de proveedores:

Los principales proveedores que la empresa utiliza serían compañías como Oracle, Microsoft, Lenovo, Toshiba, Acer.

Las marcas Microsoft y Oracle son fundamentales para la producción y el funcionamiento de nuestros servicios, pues es gracias a estas que podemos programar, mientras que Acer, Toshiba y Lenovo son las marcas de los dispositivos que usamos para este proceso. Utilizaremos programas de hosting para poder subir nuestro código a internet.



Canales de distribución del servicio:

El servicio que nosotros ofrecemos en su mayor parte es intangible, por lo tanto nuestro medio de distribución será online, al momento de instalar la aplicación irá un encargado de realizar la instalación.

El personal administrativo de la empresa irá personalmente al lugar de entrega o se dirige al punto donde lo requieran para realizar la debida instalación o mantenimiento de los productos o servicio.

Perfil de Buyer persona:

<p>Foto</p> 	<p>Describe los Miedo, frustraciones y ansiedad</p> <p>Miedo a no lograr dar a conocer su producto. Le frustra la poca aceptación que ha visto por parte de sus clientes hacia su servicio. Le genera ansiedad pensar en que su negocio puede llegar a fracasar por sus productos.</p>	<p>Desea, necesita, anhela y sueña</p> <p>Desea y anhela hacerse conocer y que su negocio tenga éxito. Necesita tener un sistema avanzado y fácil de manejar para su empresa o idea. Sueña ser líder en el sector en el que se desempeña.</p>
<p>Demográficos y geográficos</p> <p>Está situado en una ciudad grande donde a su pequeño negocio le cuesta salir adelante, puesto que se ha normalizado que la población realice compra y venta en línea.</p>	<p>¿Que están tratando de hacer y porqué es importante para ellos?</p> <p>Trata de emprender por sí mismo, cumpliendo con sus expectativas.</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Para alcanzar sus metas se informan de los funcionamientos de las tecnologías</p> <p>Poco conocimiento y difícil adaptación a la virtualización.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>De los errores de las situaciones pasadas se aprende y se busca soluciones. La verdadera experiencia es algo que solo se consigue cuando realmente se necesita.</p>	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>La accesibilidad a internet y redes sociales.</p>	

a. ¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal? ¿Si su negocio es B2B, donde se encuentran las compañías que son sus clientes?

Encontramos nuestro cliente ideal en un entorno acaparado por grandes empresas, es decir compañías o personas que desean tener éxito y requieran de nuestro servicio.

b. ¿Qué valores destacan a su cliente ideal?

1. Responsabilidad con su proyecto.
2. Trabajo en equipo.
3. Actitud positiva y realista, mantener buena actitud pese a los errores o obstáculos que se presenten.
4. Perseverancia en su ideal a obtener.
5. Confiabilidad hacia nuestra empresa y trabajadores.

c. ¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?

En una semana normal nuestro cliente ideal se relaciona con los trabajadores de su pequeña empresa y con sus clientes.

Pasa tiempo con sus familias cuando llega a casa y de vez en cuando se reúne con algunos de sus amigos.

d. ¿Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?

Dar a conocer su empresa a una población más grande, teniendo el reconocimiento por parte de estos mismos.

4. Tome las bondades descritas en el numeral 1 y explique cómo se ajustan a su cliente ideal descrito en el numeral dos, teniendo muy en cuenta sus anotaciones del numeral 3.

El servicio que vamos a proporcionar le servirá a nuestro cliente ideal, puesto que cumple con los deseos y necesidades de este último, brindaremos un servicio para mejorar el sistema operativo, lo entregaremos a tiempo y con los detalles e ideas del comprador para así ayudar a la empresa de ese al éxito y reconocimiento que este requiere.

Nuestro producto satisface las necesidades del cliente ideal, en la parte económica será más asequible y entregaremos un producto de calidad.

Ahora ya conoce a su cliente y sabe cómo su producto puede suplir la o las necesidades del mismo.

1. Tome nota de los otros actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto.

- Neoattack, Empresa de desarrollo de aplicaciones innovadoras
- Hello media Group, empresa de desarrollo de aplicaciones
- Tf interactiva, Empresa de desarrollo de aplicaciones artísticas

2. ¿Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo?

Todo aquel que tenga una idea de innovación que pueda hacer crecer mediante nuestro servicio.

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

Aquellos negocios que necesitan hacerse un lugar en un entorno acaparado por grandes empresas

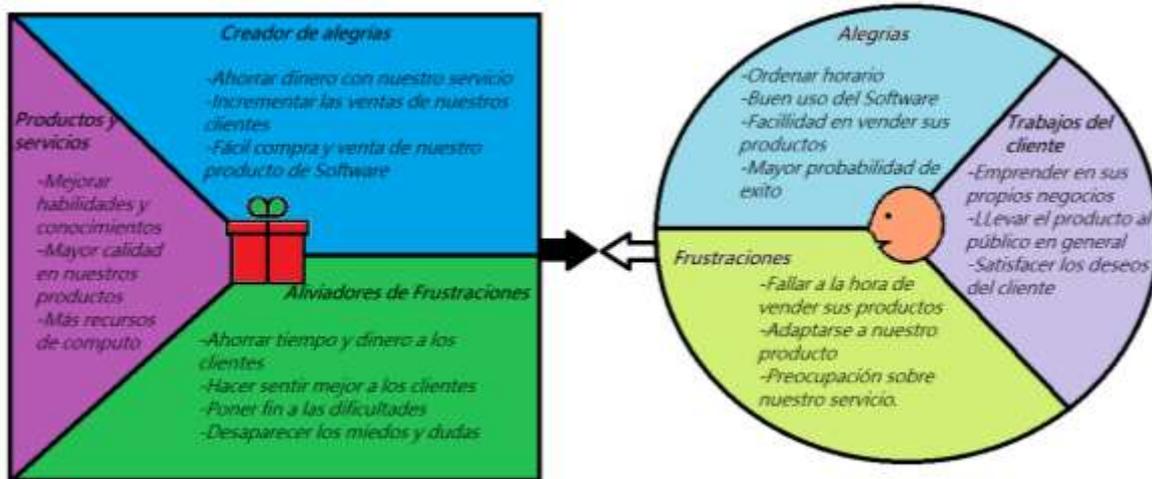
4. ¿Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto?

Creemos que un gran porcentaje de la población podría tener la disposición de adquirir nuestros servicios, puesto que podemos encontrar cada día más personas emprendedoras que afronten los problemas que los lleven a solicitar nuestra ayuda.

5. ¿Cuántas personas o negocios definitivamente suplirán sus necesidades con su producto?

Debido a el avance tecnológico y el uso de este en la sociedad, opinamos que las empresas necesitarán de un software o páginas web cada vez con más urgencia, por lo tanto, la cantidad de personas o negocios que suplirán sus necesidades con nuestros servicios irán en aumento.

Perfil del cliente y mapa de valor:



Perfil del cliente:

Segmento de mercado

★ Alegrías:

- Nuestra empresa ayuda al cliente a que ordene sus horarios distribuyendo el trabajo que realice entre virtual y presencial con lo cual ayudamos a ahorrar tiempo y permitiendo que lo utilice para sí mismo
- Para ellos lo que esperaran, es el buen uso de un software distinguido para su propio uso, el cual sea de calidad y promueva sus empresas
- Si los clientes solicitan nuestros servicios podemos asegurar una mayor facilidad a la hora de vender sus productos
- los clientes miden su éxito en base a la evolución de su propio negocia

★ Trabajos del cliente

- Nuestros potenciales clientes tienen algo en común y es que buscan emprender en sus pequeños negocios, nuestra empresa sin importar la idea de negocio del cliente se compromete a realizar un software adaptado a las necesidades del cliente.
- Nuestros clientes tienen un problema, es decir, saber llevar el producto al público objetivo.
- Nuestros clientes tienen la necesidad de ser libres e independientes
- Mis clientes se sienten seguros y satisfechos cuando quieren obtener los productos que desean.

★ Frustraciones

- Que comparen los costos de nuestro producto con empresas similares

- Los clientes se sienten mal debido a las fallas que tiene su empresa, como por ejemplo que el producto o servicio no tenga el éxito que ellos tenían en mente, la falta de recursos y demás
- La principal dificultad para los clientes es adaptarse a los diferentes productos que nuestra empresa les brinda.
- Los clientes les preocupa no obtener los resultados deseado a la hora de adquirir nuestro servicio

Mapa de valor:

★ Productos y servicios

- Podemos adquirir más conocimientos, mejores recursos como equipos de cómputo y mejorar nuestras habilidades de programación, para brindar una mejor calidad de servicio a nuestros clientes

★ Aliviadores de frustraciones

- Nuestros servicios ayudan a que nuestros clientes se ahorren tiempo y esfuerzo ya que no van a tener que desgastarse vendiendo en persona, aparte de ahorrarse dinero por lo económico de nuestro servicio
- Hacemos que nuestros clientes se sientan mejor, porque les estamos garantizando buenos resultados con la implementación de nuestros productos.
- Si ya que por medio de nuestro servicio pones fin a su dificultad de hacer llegar su producto a los clientes potenciales.
- Se puede decir que sí, porque al ver la eficiencia de nuestro producto su duda y miedo desaparece.
- Erradica las bajas ventas que tenían antes del uso de nuestro servicio

★ Generadores de alegrías

- Si porque se ahorran dinero al adquirir nuestros servicios y no otro del mismo tipo.
- Los resultados obtenidos al utilizar nuestro servicio van a lograr que las ventas de nuestros clientes incrementen cumpliendo así nuestras expectativas.
- Nuestro servicio se basa en la distinguida obtención de software programado al gusto con la fácil compra y venta de sus propios productos.

Decretos y normas:

❖ **DECRETO 1078 DE 2015**

ARTÍCULO 2.1.1.2. ÁMBITO DE APLICACIÓN. El presente decreto aplica a los proveedores de redes y servicios de telecomunicaciones, a los proveedores del servicio de radiodifusión sonora, a los operadores de servicios postales, a las personas públicas y privadas que las disposiciones de este decreto determinen y, en general, a las entidades del sector de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. ("MinTIC Colombia - Normativa", 2020)

❖ **LEY 1341 DE 2009**

Artículo 1°. Objeto. La presente ley determina el marco general para la formulación de las políticas públicas que regirán el sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, su ordenamiento general, el régimen de competencia, la protección al usuario, así como lo concerniente a la cobertura, la calidad del servicio, la promoción de la inversión en el sector y el desarrollo de estas tecnologías, el uso eficiente de las redes y del espectro radioeléctrico, así como las potestades del Estado en relación con la planeación, la gestión, la administración adecuada y eficiente de los recursos, regulación, control y vigilancia del mismo y facilitando el libre acceso y sin discriminación de los habitantes del territorio nacional a la Sociedad de la Información. ("MinTIC Colombia - Normativa", 2020)

❖ **ARTÍCULO 52 DE LA LEY 1453 DE 2011**

ARTÍCULO 2.2.2.6.2. DEBER DE LOS PROVEEDORES DE REDES Y SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES. Los proveedores de redes y servicios de telecomunicaciones que desarrollen su actividad comercial en el territorio nacional deberán implementar y garantizar en todo momento la infraestructura tecnológica necesaria que provea los puntos de conexión y de acceso a la captura del tráfico de las comunicaciones que cursen por sus redes,

para que los organismos con funciones permanentes de Policía Judicial cumplan, previa autorización del Fiscal General de la Nación o su delegado, con todas aquellas labores inherentes a la interceptación de las comunicaciones requeridas. ("MinTIC Colombia - Normativa", 2020)

❖ **Decreto 1360, de 23 de junio de 1989**

Por el cual se reglamenta la inscripción del soporte lógico (software) en el Registro Nacional del Derecho de Autor.

Ley 72/1989, de 20 de diciembre de 1989, por la cual se definen nuevos conceptos y principios sobre la Organización de las Telecomunicaciones en Colombia y sobre el régimen de concesión de los servicios y se confieren unas facultades extraordinarias al Presidente de la República. (Diario Oficial n° 39.111 de 20 de diciembre de 1989). (Derogada por Ley 1341 de 2009). ("Legislación Informática de Colombia - Informática Jurídica", 2020)

Lista de materiales y maquinaria:

Dado que nuestra empresa se enfoca en un 100% en el desarrollo de software los principales materiales que necesitamos para la elaboración de nuestro producto son equipos capaces de cumplir con nuestras expectativas, aparte de esto los servicios básicos que nuestra empresa vaya a usar.

La maquinaria que utilizaremos es:

- ❖ Computadores: Con este dispositivo programaremos las páginas web y las aplicaciones que el usuario compre o desee obtener.



- ❖ Cables: Los necesitaremos para conectar los computadores a una red.



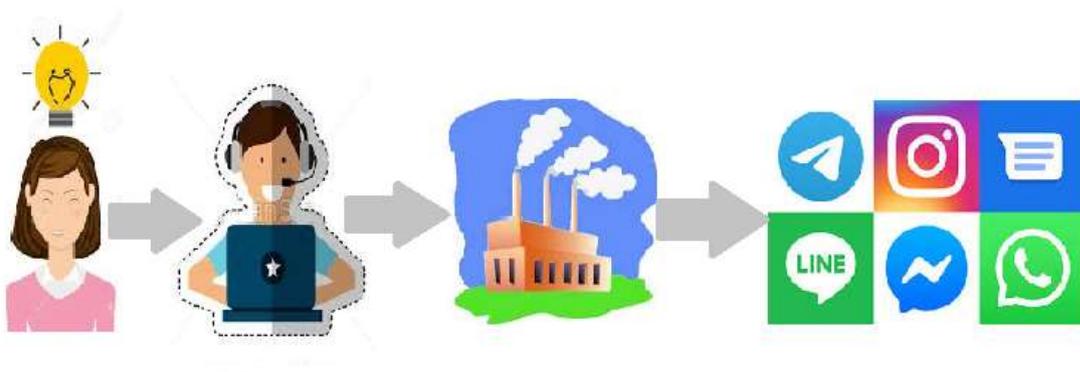
- ❖ Patch Panel: Son paneles encargados de recibir los cables, del cableado estructurado de la empresa.



- ❖ **Servidor:** Es un sistema que formará parte de nuestra red, nos ayudará a mantener el contacto con cualquier usuario.



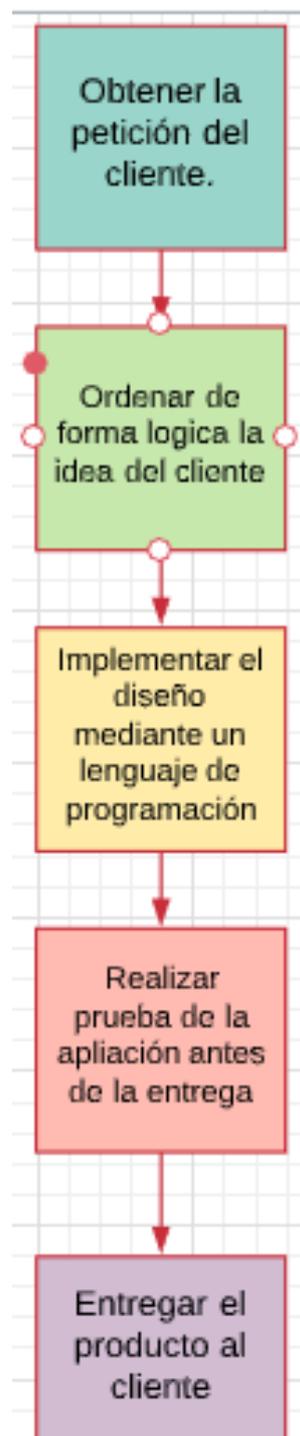
Gráfico y descripción la cadena de Distribución:



1. El cliente llega a nosotros con la idea de lo que quiere que lleve su aplicación

2. Nosotros recibimos la idea y la estructuramos de manera tal que sea factible para convertirla en una aplicación
3. En nuestra empresa trabajamos con la estructura antes planteada y desarrollamos la app en algún lenguaje de programación
4. Hacemos entrega de la app al cliente para su posterior us

Diagrama de bloques



Costos de producción:

	<i>Costos</i>
Mano de obra (Trabajadores)	3.500.000 c/u
Internet:	250.000 mensual
Licencia de software:	1.200.000
Servicios (Electricidad):	300.000 mensual
Maquinaria (Computadores, cables, Patch Panel, Servidor):	Computador: 2.500.000 c/u Patch panel: 700.000 Servidor: 8.000.000 Cables: 200.000
Impuestos:	3.000.000
Total	19.650.000

Precio de venta:

<i>Productos</i>	<i>Valor</i>
Software	800.000
Página web	250.000
Computadores	2.400.000
Mantenimiento/ reparación de software y dispositivos	150.000 - más (dependiendo del arreglo)

10 indicadores para evaluar el producto

- Calidad del diseño: la calidad del diseño se refiere a las características especificadas por el diseñador para el proyecto.
- Control de calidad: Esto implica una serie de comprobaciones y pruebas que se utilizan a lo largo del proceso del software para garantizar que cada producto de trabajo cumpla con los requisitos que se le asignaron.
- Costos de calidad: El costo de la calidad incluye todos los costos incurridos o requeridos para el desarrollo de actividades relacionadas con la calidad. Realizar estudios de costos de calidad para proporcionar puntos de referencia e identificar oportunidades para reducir los costos de calidad y proporcionar una base para la comparación.
- Confiabilidad: El tiempo es que se esperara que un programa funcione con la precisión requerida
- Eficacia: Cantidad de recursos necesarios para que el programa realice la función establecida
- Integridad: El control al acceso al software o a los datos por parte de sujetos no autorizados
- Facilidad de uso: La calidad necesaria para memorizar, operar y alistar la entrada de datos
- Portabilidad: La habilidad necesaria para transportar el programa de un entorno de hardware o software a otro
- Facilidad de mantenimiento: La sabiduría precisa para localizar y enmendar un error del programa
- Reutilización: La medida en que un programa o parte de él se puede reutilizar en otras aplicaciones

Ficha técnica:

Ficha técnica	
Nombre de la empresa	CSP (Creación de Software Personalizado)
Servicio	Diseño de software personalizado, páginas web, venta de computadores y servicio de mantenimiento y reparación.
Descripción del servicio	Ofrecemos un servicio personalizado, con diseños únicos a petición del cliente, crearemos y diseñaremos software y páginas web que satisfagan al cliente, cumpliendo con los requerimientos dados. Vendemos ordenadores garantizados y a un precio asequible. Se brindara aguacatitos.
Personal administrativo.	Personal: Ingenieros de sistemas especializados en la creación de Software y programación avanzada. Diseñadores de páginas web.
	Equipos: 3 ordenadores, una sala de servidores, buena vibra, y un cultivo de aguacates. PRECIO

Fase del servicio:

Nuestra empresa CSP se encuentra en su *Primera fase* de introducción puesto que hasta ahora estamos desarrollando la idea de negocio y nos encontramos en un estado de distribución de conocimientos, buscando que su nombre empiece a crecer eventualmente al paso del tiempo.

Buscando personas emprendedoras, con grandes ideas y que puedan confiar en nuestra compañía.

Folleto

C.S.P

Creación de Software Personalizado

Con nuestra ayuda, tu negocio evolucionara




C.S.P

Somos una empresa cuyo propósito es ayudar a pequeños y grandes emprendedores a involucrarse en el mundo de las nuevas tecnologías.

Nuestro servicio se basa en el desarrollo de programas y aplicaciones conforme a las necesidades y peticiones de nuestros clientes.

Nuestros productos y servicios

Nuestra empresa principalmente se enfoca en el desarrollo, creación y distribución de Software diseñado específicamente bajo lo criterios de nuestros clientes.

A demás contamos con la venta y mantenimiento de ordenadores, brindando un servicio mas completa, único y de calidad.



¿Quiénes somos?

Somos una pequeña entidad con ánimo de lucro, innovadora, sostenible, amigable, creativa y de confianza.

Nos empatizamos con el cliente, fomentando la relación entre las partes involucradas a la hora de hacer el negocio.

Nuestro trabajo tiene como objetivo partir siempre de una metodología de desarrollo ágil y crear soluciones específicas a problemas específicos.

Metas

La principal meta de la empresa es ayudar a los sectores que se han vuelto obsoletos, lograremos esto ampliando sus horizontes con el fin de incluirlos en el mundo de la virtualidad. Con esto lograremos hacer llegar las compañías a nuevos públicos.



*Con un poco
de inspiración
todos podemos
solar*

Contáctanos

Contacto 1: 301 7336922

Contacto 2: 312 4810470

Contacto 3: 322 4517698

Correo electrónico: creaciondesoftware987@gmail.com

Prototipo

Características del producto o servicio:

Para este prototipo queremos realizar y mostrar una página web creada en html, será un prototipo de una página orientada a nuestra propia empresa en la cual mostraremos brevemente los productos y servicios que nuestra compañía (CSP) brindara a los usuarios que los requieran; será una página sencilla la cual mostrará solamente un apartado inicial del proyecto de la empresa, las características del servicio que ofrecemos e información acerca de nosotros.

Características del prototipo

Mediante el programa bloc de notas y el método de programación en HTML, lo que haremos es crear un esqueleto, es decir la estructura que tendrá nuestra página web, después de ello nos encargamos de personalizar cada apartado de está, con el fin de reflejar la esencia de nuestra empresa. Posterior al desarrollo de la estructura de nuestra página procederemos mediante una aplicación (000webhost), nos encargaremos de subirla a la red donde podrá ser visible por cualquier usuario.

Los materiales que usaremos para esto serán nuestros propios equipos de cómputo y nuestros conocimientos.

```
contactanos: Bloc de notas
Archivo Edición Formato Ver Ayuda
<html>
<head>
<title> CSP </title>
</head>
<body background= "csp/fondo.jpg" bgcolor = "0046A0" text="white" >
<center><h1> <font size="10"> CSP </font></h1></center>
<center><a href ="index.html">
<img src= "csp/inicio.png" /> </a>
<a href ="productos.html">
<img src= "csp/productos.png" /> </a>
<a href ="nosotros.html">
<img src= "csp/nosotros.png" /> </a>
<a href ="contactanos.html">
<img src= "csp/contactos.png" /> </a></center>
<center><h1> CONTÁCTANOS </h1></center>
<center><table border ="0" width = "60%">
<br/>
<tr>
<
```

Línea 1, columna 1 100% Windows (CRLF) UTF-8

```

nosotros: Bloc de notas
Archivo Edición Formato Ver Ayuda
<html>
<head>
<title> CSP </title>
</head>

<body background= "csp/fondo.jpg" bgcolor = "0046A0" text="white" >
<center><h1> <font size="50"> CSP </font></h1></center>

<center><a href = "index.html">
<img src= "csp/inicio.png" /> </a>
<a href = "productos.html">
<img src= "csp/productos.png" /> </a>
<a href = "nosotros.html">
<img src= "csp/nosotros.png" /> </a>
<a href = "contactanos.html">
<img src= "csp/contactos.png" /> </a></center>
<h1> </h1>

<br/><br/> <br/>
<center><table border = "0" width = "70%" >
<tr>
<td><center><h1>CSP</h1></center>
<h2> Somos una empresa basada en el desarrollo y creación de Software y páginas web personalizadas,
a petición del cliente se creará un programa que ayudará y facilitará a crear una empresa según las neces
<br/>Incluimos servicios y productos como mantenimiento y venta de equipos.</h2>
<h2>Creemos que el factor más importante de nuestra empresa CSP
es la empatía y la atención que ofrecemos a
todos nuestros cliente. </h2></center>
</td>
<td><center><img src= "csp/logo2.png" /></center> </td>
</tr>
</table>

```

Línea 1, columna 1 100% Windows (CRLF) UTF-8

```

productos: Bloc de notas
Archivo Edición Formato Ver Ayuda

<body background= "csp/fondo.jpg" bgcolor = "0046A0" text="white" >
<center><h1> <font size="10"> CSP </font></h1></center>

<center><a href ="index.html">
<img src= "csp/inicio.png" /> </a>
<a href ="productos.html">
<img src= "csp/productos.png" /> </a>
<a href ="nosotros.html">
<img src= "csp/nosotros.png" /> </a>
<a href ="contactanos.html">
<img src= "csp/contactos.png" /> </a></center>

<center><h1> Nuestros Productos y servicios </h1></center>
<br/>
<center><table border ="1" width = "80%">
<tr>
<td><center><h1>Software</h1></center>
<h3>El principal atractivo y en lo que la empresa enfocará la máxima calidad
sera en la creación de software, este con un gran detalle a lo que se nos pida por parte
del cliente, ofreciendoles un servicio personalizado. </h3>
</td>
<td><center><img src= "csp/sf1.png"></center></td>
</tr>

<tr>
<td><center><img src= "csp/pg.png"></center></td>
<td><center><h1>Página Web</h1></center>
<h3> Ofrecemos un diseño de página web con el fin de que el empleado muestre sus productos mediante
una herramienta fácil y sencilla para el usuario interesado en dicho producto o servicio. </h3>
</td>
</tr>

```

Línea 1, columna 1 100% Windows (CRLF) UTF-8

```
index: Bloc de notas
Archivo Edición Formato Ver Ayuda
<html>
<head>
<meta name ="description" content= "Empresas CSP.
Creación de empresas de Software personalizado">
<meta name = "keywords" content="Creacion de Software,
Creacion de paginas web, mantenimiento, personalizado" >

<title> CSP </title>
</head>

<body background= "csp/fondo.jpg"
bgcolor ="0046A0" text="white" >
<center><h1> <font size="50"> CSP </font></h1> </center>

<center><h2><font color= "white"> Creación de Software personalizado y páginas web </font></h2></center>

<center><a href ="index.html">
<img src= "csp/inicio.png"></a>
<a href ="productos.html">
<img src= "csp/productos.png" > </a>
<a href ="nosotros.html">
<img src= "csp/nosotros.png"> </a>
<a href ="contactanos.html">
<img src= "csp/contactos.png" > </a></center>
<h1> </h1>
<h1> </h1>

<center><img src= "csp/logo2.png" /></center>

</body>

</html>
<
Línea 1, columna 1 100% Windows (CRLF) UTF-8
```

Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo

Al ser el prototipo nuestra propia página web el cliente o las personas interesadas a acceder a nuestros servicios podrán darse una idea de lo que podemos ofrecerles con solo buscarnos en internet ya sea por cuenta propia o a través de un link.

Evidencia del prototipo

Link de nuestro prototipo de página web realizada en HTML:

<https://csp-creacions.000webhostapp.com/index.html>

Plantilla Runnig Leon

Problema	Solución	Proposición de valor Única	Ventaja especial	Segmento de clientes
<p>Se ayudará al cliente que no tenga conocimiento con sistemas, creación de páginas web o software.</p> <p>Desarrollaremos el servicio que el comprador desea para que su negocio funcione</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Solución rápida a incomodidades. - Buena comunicación con nuestros clientes para satisfacerlo y hacer un buen trabajo conjunto. - Brindamos un servicio de calidad que se ajusta a nuestros empleadores 	<p>Nuestra empresa se diferencia por la buena comunicación que tendremos con nuestros clientes, los bonos y servicios que ofreceremos.</p> <p>Les ayudaremos a emprender con su negocio, dándoles un servicio de calidad y estando al pendiente</p>	<p>Con bajos precios y una gran calidad destacamos sobre los exagerados costos de empresas competidoras</p>	<p>Nuestro cliente objetivo será aquellas empresas en busca de ofrecer su servicios a través de una página web y en estos casos colaborar en este proceso.</p>

<p>en base a nuestra creación.</p>	<p>Métricas clave</p> <p>El diálogo entre los administrativos de CSP será fundamental y para la toma de decisiones los tres miembros administrativos deberán estar de acuerdo en la decisión a tomar</p>	<p>de todas las necesidades y deseos de nuestros empleadores.</p> <p>Ofrecemos software y páginas web personalizadas, mantenimiento y computadoras a un precio asequible.</p>	<p>Canales</p> <p>Principalmente contamos con nuestras propias redes sociales, las cuales están llenas de gente joven y con ganas de emprender, a las cuales les podremos brindar nuestro servicio.</p>	
<p>Estructura de costes</p> <p>-Mano de obra (saldo Trabajadores) = 3.500.000 -Internet: 250.000 (Mensual) -Licencia de Software: 1.200.000 -Servicios (Electricidad, agua) = 300.000 -Maquinaria: Computadores: 2.500.00 c/u, cables: 200.000, Patch panel =700.000, servidor:8.000.000): -Impuestos: 3.000.000</p> <p>Total: 19.650.000</p>		<p>Flujo de Ingreso</p> <p>Nuestra empresa dependerá de la cantidad del cliente y el servicio que esté compre.</p> <p>Nuestros servicios no tienen un precio fijo, dependerá de los requisitos que el comprador desee,.</p>		

Hipótesis:

Verificaremos que tan necesario es nuestra idea de negocio para aquellas personas que deseen emprender.

Validación de encuesta:

1. Objetivo de investigación

Con la investigación queremos saber la efectividad que va a tener nuestra empresa en el ámbito laboral, analizaremos qué tan necesario es nuestro servicio para los negocios o personas emprendedoras dependiendo de los resultados obtenidos en la investigación a realizar.

2. Tipo de Investigación a realizar (cualitativo y cuantitativo)

La encuesta realizada es de tipo cuantitativo pues medimos en valores numéricos la información requerida. Es una encuesta estadística.

3. Diseñe el Formulario de encuesta, entrevista o focus group

Encuesta online:

<https://forms.gle/3yZchUoWXtsKpNH7>

4. Determine el tamaño de la muestra:

Esta encuesta fue realizada a un total de treinta (30) personas.

Tabulación y Análisis de la información

Análisis de datos:

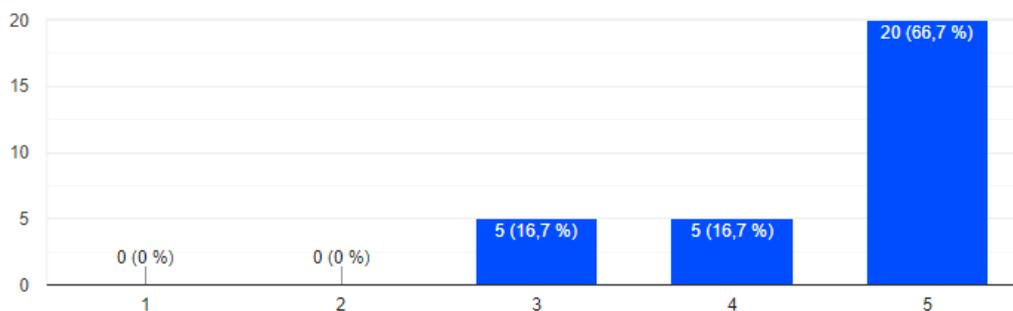
Según el análisis de las gráficas hemos llegado a la siguiente conclusión.

A un gran porcentaje de la población le gustaría emprender y estaría dispuesto a adquirir servicios o un experto en sistemas informáticos. Comprobamos así nuestra hipótesis, gran cantidad de personas requieren o necesitan un servicio de informática que nuestra empresa CSP basada en la creación y desarrollo de aplicaciones o páginas web, les puede brindar a solucionar esa necesidad.

Tabulación por pregunta de encuesta:

¿Te parece buena idea implementar una aplicación para la administración de tu negocio?

30 respuestas

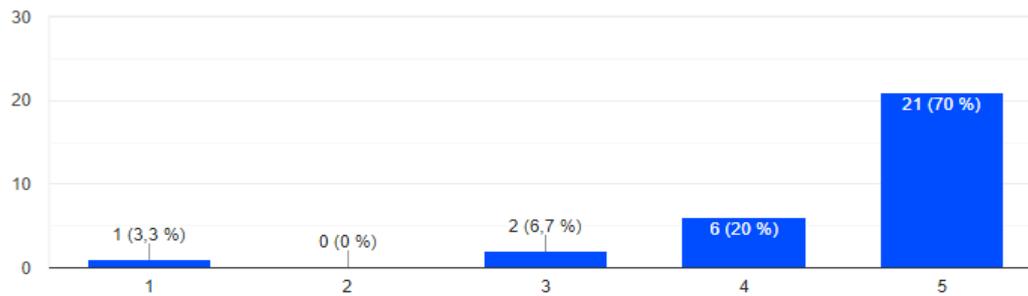


Análisis: Comprobamos que a un 66% de las personas encuestadas les gustaría implementar una aplicación a su negocio o futuro negocio. Con este resultado aseguramos que gran parte de los usuarios podrían requerir nuestros servicios y productos.

¿Qué tan necesaria crees que es la ayuda de un profesional en sistemas para tu negocio?



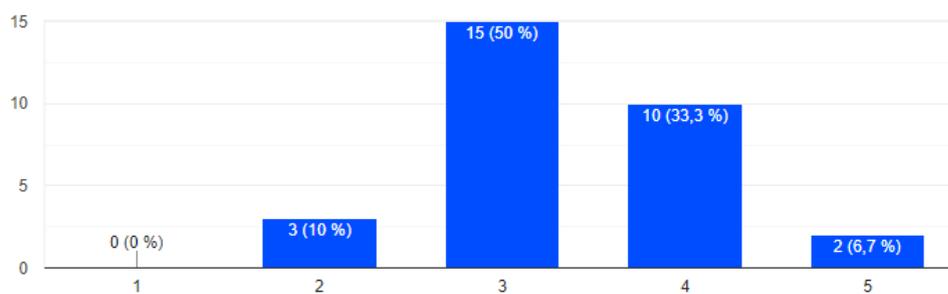
30 respuestas



Análisis: aquí nos cercioramos que un 70% de los encuestados les he de utilidad la ayuda de un profesional en sistemas, nuestra empresa CSP puede ayudarles con esta necesidad.

¿De 1 a 5 como evalúas tus conocimientos en sistemas informáticos?

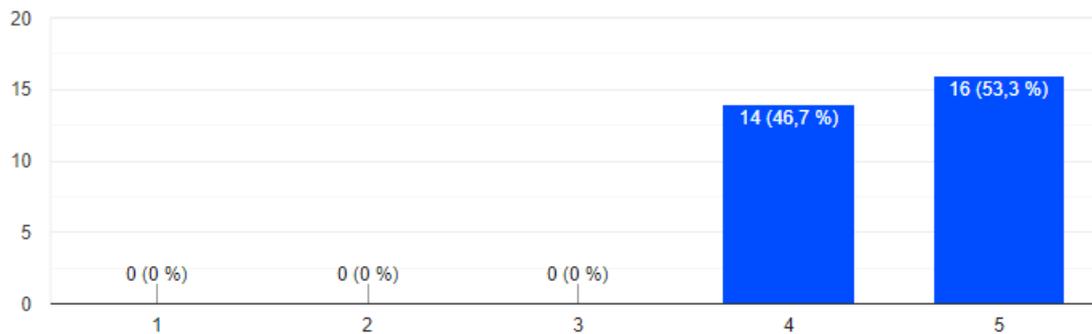
30 respuestas



Análisis: La mitad de las personas encuestadas consideran que tienen un nivel intermedio en cuanto a sus conocimientos acerca de sistemas, 10 de las restantes consideran que tienen un poco más de conocimiento. En esta pregunta comprobamos que una gran parte puede requerir de un profesional.

¿Te parece buena idea adquirir equipos con mantenimiento incluido?

30 respuestas



Análisis: Demostramos que las personas encuestadas estarían contentas con el mantenimiento incluido por nuestro servicio, comprobando así que nuestra idea de negocio sería una muy buena opción para las personas interesadas.

Resumen ejecutivo

CSP es una idea de negocio de los estudiantes mencionados en el compromiso de autor, que tienen como fin usar lo que se ha aprendido a lo largo de la carrera para estructurar un negocio propio que sea sostenible y muestre un buen desarrollo.

La idea de los autores es poder estructurar el proyecto al tener los conocimientos necesarios para llevar a cabo la idea de negocio, esto con los equipos con los que contemos en ese momento sin preocuparnos mucho por el presupuesto ya que la empresa requerirá más de nuestros conocimientos que nada más. Sabiendo que al ser una empresa nueva tendremos problemas más que nada con la competencia podemos solucionar este problema con un servicio económico y de calidad que llame la atención de los clientes, podemos apartarnos a conocer por medio de redes sociales y medios de comunicación que se encuentren a nuestro alcance.

Bibliografía

Macrolite. (2012), Obtenido de: <https://www.macrolite.net/es/nosotros.html>

VELAIO. (2015), Obtenido de: <https://www.velaio.com>

CyG. (2004), Obtenido de: <https://cygit.com/instalacion-y-mantenimiento/#contacta>

Legislación Informática de Colombia - Informática Jurídica. (2020). Retrieved 7 October 2020, from <http://www.informatica-juridica.com/legislacion/colombia/>

MinTIC Colombia - Normativa. (2020). Retrieved 7 October 2020, from <https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Normatividad/>