

VIVE TU CONJUNTO EXPRESS

ANGEL LEONARDO MENDOZA

LEIDY CAROLINA RANGEL

PAULA MARCELA VALENCIA

YINETH PAOLA PARRA

Profesor:

CARLOS HUMBERTO CRUZ

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

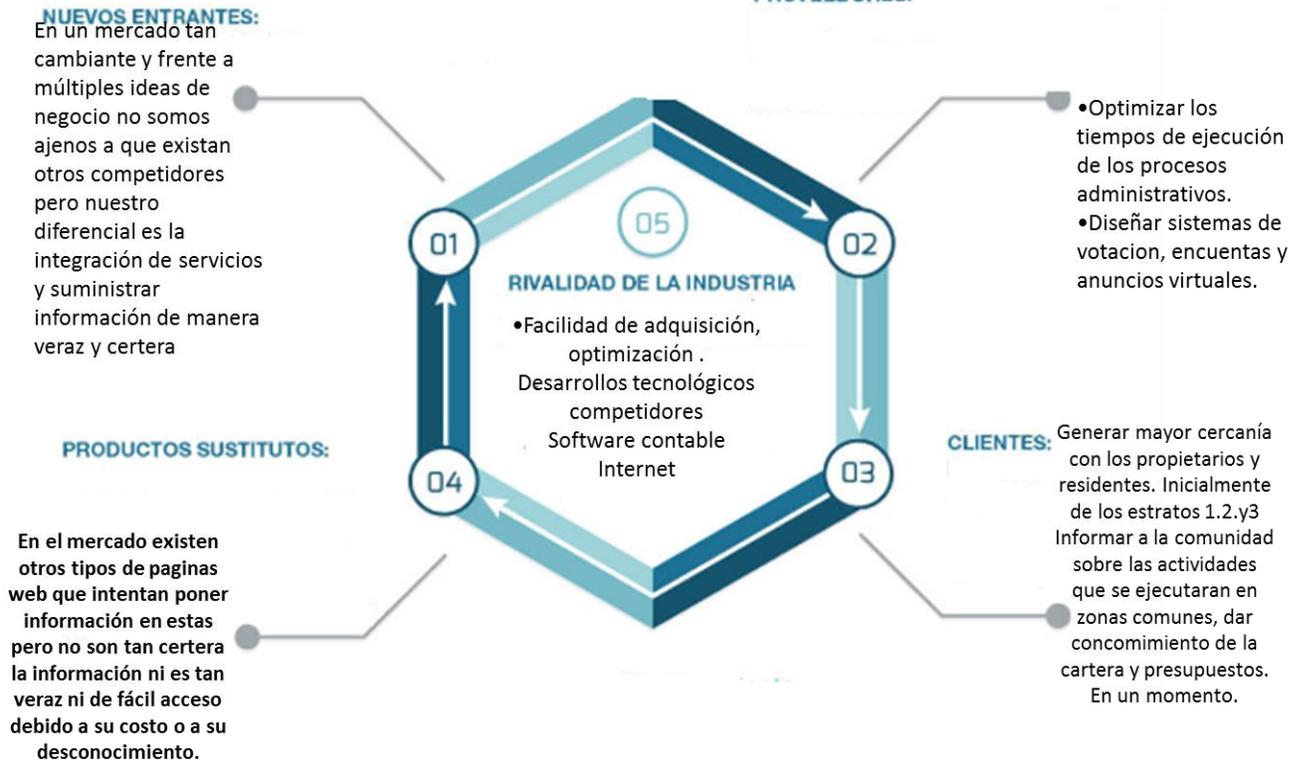
BOGOTA

MAYO 2018

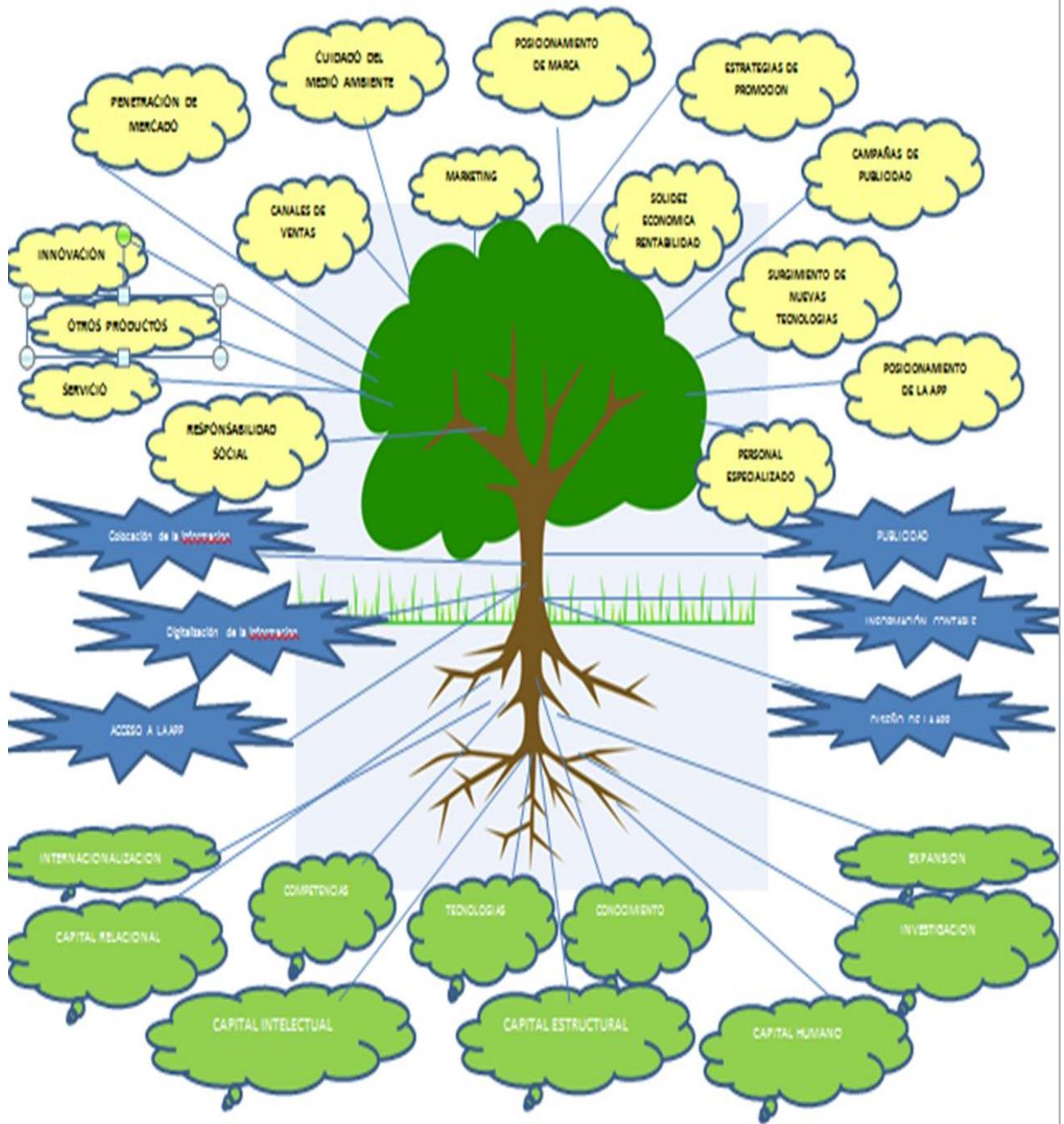
Tabla de contenido

| | |
|--|-----------|
| 1. VIVE TU CONJUNTO EXPRESS. | 5 |
| 2. MISIÓN | 6 |
| <i>Facilitar a todos nuestros clientes un servicio de calidad impulsado por nuestra gente a través de los diferentes usos de nuestra App como medio de mejorar el acceso a la información de los conjuntos residenciales por parte de los administradores y propietarios de los predios.</i> | |
| 3. VISIÓN | 6 |
| <i>Seremos una aplicación tecnológica líder en el mercado con sólidas y rentables operaciones y un liderazgo indiscutido en Bogotá basado en la experiencia de acceso de información de manera fácil, veraz y certera que brindamos gracias a la familiaridad con nuestros clientes, innovación, eficiencia operativa, compromiso social, cultura de servicio y valores de nuestra organización.</i> | |
| 4. OBJETIVO GENERAL | 6 |
| 5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 7 |
| 6. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO | 7 |
| 6.1 ¿En qué consiste el servicio que se ofrece al Mercado? | 7 |
| 6.2 ¿Qué necesidades satisface? | 8 |
| 6.3 ¿Cómo funciona? ¿Cuáles son las características técnicas? | 9 |
| 6.4 ¿Qué innovación se propone? ¿Cuál es la ventaja o ventajas competitivas del producto y/o servicio? | 9 |
| 7. MODELO DE PENTÁGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES | 10 |
| VIVE TU CONJUNTO EXPRESS | 10 |
| APP | 10 |
| 8. MERCADO | 10 |
| 8.1 ¿A qué sector de mercado corresponde el negocio? | 11 |
| 8.2 ¿Cómo se encuentra actualmente ese sector específico de mercado? (En crecimiento, estable, inestable, en decrecimiento). ¿Cuál es el tamaño de la demanda actual? ¿A futuro? | 11 |
| 9. COMPETENCIA EMPRESARIAL | 12 |
| 10. FUENTES DE FINANCIACIÓN E INVERSIÓN | 12 |
| 10.1 Fuentes de financiación a utilizar para el capital del negocio: | 13 |
| 10.2 Técnicas de inversión total del proyecto para la creación e implementación del negocio. | 13 |

LAS 5 FUERZAS DE PORTER



| | |
|----------------------------------|-----------|
| | 15 |
| 13. PESTEL | 15 |
| 14. ANALISIS FODA | 17 |
| 15. ARBOL DE COMPETENCIAS | 18 |



18

16. **BIBLIOGRAFIA**

19

1. VIVE TU CONJUNTO EXPRESS.

La adquisición de teléfonos inteligentes, el consumo de internet móvil y el uso de aplicaciones va en ascenso en Colombia. En 2016, 7 de cada 10 colombianos adquirieron un teléfono inteligente, indican cifras aportadas por la empresa de investigación de medios Kantar Ibope Media. Un año antes, 5 de cada diez habían comprado un dispositivo tecnológico de esas características.

Al cierre de 2016, alrededor de 13,4 millones de colombianos poseían un teléfono inteligente, según la firma de investigación digital ComScore.

El informe señala que cada vez hay más personas de entre 50 y 70 años que poseen un teléfono inteligente en Colombia. Es el segmento de la población con un mayor número de nuevos usuarios de estos equipos tecnológicos.

No es sorpresa, tomando en cuenta que, al finalizar el 2016, el 85 por ciento de los millennials (es decir, los nacidos entre 1979 y 1996) contaba con un teléfono inteligente, frente al 75 por ciento de los jóvenes de la generación Z (nacidos entre el 2000 y el 2016) y solo el 41 por ciento de los baby boomers (los nacidos entre 1946 y 1964), precisamente aquellos que suman entre 50 y 70 años.

Ibope advierte que los colombianos consumen 42 minutos mensuales en promedio en las aplicaciones instaladas en sus teléfonos inteligentes y el uso de internet móvil aumentó 39 por ciento entre 2010 y 2016

Es por esto que pensamos en usar la tecnología como medio para implementar un software que pueda ayudar a los administradores de propiedad horizontal, a que su trabajo sea más eficiente y eficaz y a su vez puedan tener mayor cercanía con los residentes y propietarios de los inmuebles.

2. MISIÓN

Facilitar a todos nuestros clientes un servicio de calidad impulsado por nuestra gente a través de los diferentes usos de nuestra App como medio de mejorar el acceso a la información de los conjuntos residenciales por parte de los administradores y propietarios de los predios.

3. VISIÓN

Seremos una aplicación tecnológica líder en el mercado con sólidas y rentables operaciones y un liderazgo indiscutido en Bogotá basado en la experiencia de acceso de información de manera fácil, veraz y certera que brindamos gracias a la familiaridad con nuestros clientes, innovación, eficiencia operativa, compromiso social, cultura de servicio y valores de nuestra organización.

4. OBJETIVO GENERAL

Aplicar una plataforma web donde los administradores puedan tener un mayor control de sus labores en la propiedad horizontal para que su tiempo de ejecución sea más eficiente y eficaz

Orientar a los propietarios por medio de la web acerca de los movimientos y procesos de la propiedad, con el fin de optimizar los tiempos y aumentar el interés del propietario hacia su conjunto residencial.

5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Generar mayor cercanía con los propietarios y residentes.
- Optimizar los tiempos de ejecución de los procesos administrativos.
- Diseñar sistemas de votación, encuestas y anuncios virtuales.
- Informar a la comunidad sobre las actividades que se ejecutaran en zonas comunes, dar conocimiento de la cartera y presupuestos.

6. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Te presentamos viveTuCojuntoexpress.co, la nueva e innovadora plataforma que permite la gestión de conjuntos residenciales y edificios, integrando a toda la comunidad a través de un sistema web y una App móvil, las cuales agilizan y facilitan cada uno de los procesos internos de la copropiedad.

6.1 ¿En qué consiste el servicio que se ofrece al Mercado?

Es un software que se puede usar desde cualquier dispositivo móvil o ambiente web, para conocer los procesos dentro de la copropiedad, permite la integración entre el consejo de administración,

contador, revisor fiscal, propietario, residente, empleados y el administrador, haciendo la vida más sencilla y amable.

6.2 ¿Qué necesidades satisface?

Se habilita una página web privada de la copropiedad y aplicación móvil a la cual tienen acceso todos los residentes. El administrador publica información de interés en esta página web y los

Residentes son notificados de toda nueva publicación vía correo electrónico y mediante la aplicación móvil. En caso de necesitar un comunicado urgente, el administrador puede enviar el

Mensaje vía correo electrónico a todos sus residentes o a un grupo específico, la aplicación móvil notificará a los residentes

Cartelera virtual en la página web privada y en la aplicación móvil para publicar noticias, anuncios de interés general sobre temas como convivencia, reglamentación, seguridad, eventos, entre otros

- Anuncios clasificados de los residentes aprobados por el administrador
- Documentos y archivos de interés para la comunidad del edificio como actas, informes de gestión, reglamentos, cotizaciones, manuales
- Eventos, reuniones y actividades programadas en el calendario de la copropiedad
- Ejecución presupuestal (si el administrador lo quiere publicar)
- Información privada y personalizada a cada residente de los pagos pendientes
- Disponibilidad y reserva de Zonas Comunes
- Pagos en línea
- Avisos publicitarios (creados por el administrador)

- Solicitudes al administrador por parte de los residentes mediante la página web privada o la aplicación móvil.

6.3 ¿Cómo funciona? ¿Cuáles son las características técnicas?

Se habilita una página web privada de la copropiedad y una aplicación móvil a la cual tienen acceso todos los residentes.

El administrador publica información de interés en esta página web y los residentes son notificados de toda nueva publicación vía correo electrónico y mediante la aplicación móvil

En caso de necesitar un comunicado urgente, el administrador puede enviar el mensaje vía correo electrónico a todos sus residentes o a un grupo específico, la aplicación móvil notificará a los residentes.

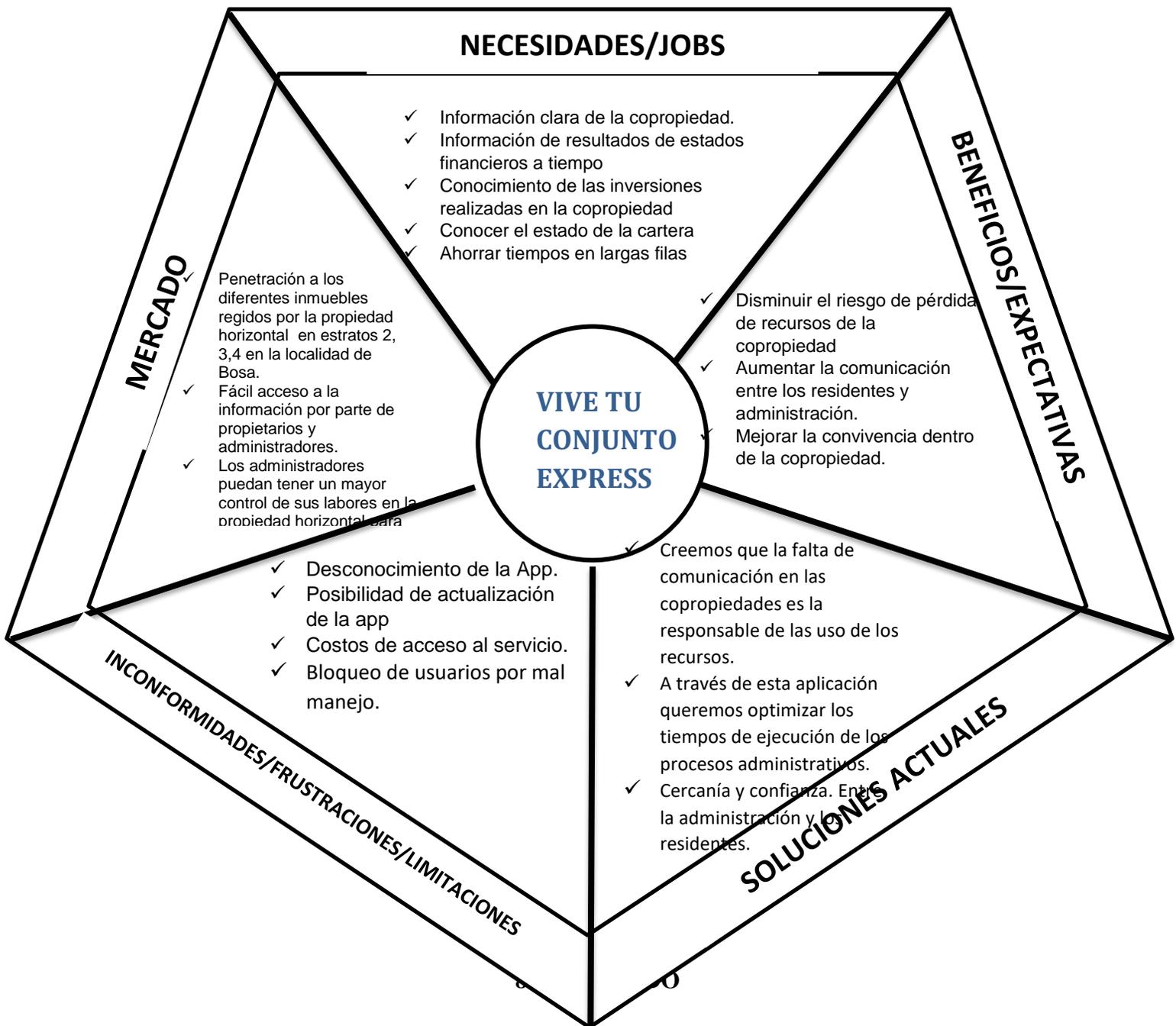
6.4 ¿Qué innovación se propone? ¿Cuál es la ventaja o ventajas competitivas del producto y/o servicio?

Como es de conocimiento de las personas que viven en inmuebles de propiedad horizontal, la cercanía entre la administración y los propietarios es muy distante, incluso son muchos los inconvenientes generados por un mal proceso de comunicación entre las partes, esta página web acercara cada residente o propietario de las actividades que se realicen en ella.

En Colombia existe alrededor de 10 páginas que ofrecen este servicio, el cual es muy completo por el tipo de información que se maneja en ellas, lo que buscamos desde viveTuCojuntosexpress.co, es llegar no solo a los conjuntos de estrato 2, 3 y 4, sino que a las

constructoras para que puedan ofrecer el servicio desde el inicio de la veta de los inmuebles generando un valor agregado e innovador.

7. MODELO DE PENTÁGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES



La estrategia de mercadeo que tomamos para dar a conocer nuestro servicio va enfocada inicialmente en los conjuntos residenciales pertenecientes a la localidad de Bosa estrato 2, 3 y 4 se realizaran visitas a los administradores donde les daremos a conocer el producto y los beneficios que este puede brindarles por medio de un demo que lo podrán utilizar por 30 días totalmente gratuito, de esta manera buscamos que el administrador pruebe el producto y empiece a crear la necesidad de buscar un apoyo a su gestión administrativa.

8.1 ¿A qué sector de mercado corresponde el negocio?

A un bien o/y servicio dirigido al sector inmobiliario de propiedad horizontal ubicado en la localidad de Bosa estrato 2, 3 y 4. Dentro de los predios residenciales, el estrato que más creció en número de predios fue el 4 con el 31.22%. El que más creció en área fue el estrato 3 con el 27.59%, en la localidad el incremento de los predios nuevos es del 29.1%, siendo esta la localidad con más predios nuevos.

8.2 ¿Cómo se encuentra actualmente ese sector específico de mercado? (En crecimiento, estable, inestable, en decrecimiento). ¿Cuál es el tamaño de la demanda actual? ¿A futuro?

El desarrollo de la propiedad horizontal en la ciudad, el año pasado cerró con un 70% de edificaciones sometidas a este régimen y un total de 2'096.346 predios nuevos incorporados, de los cuales 1'489.954 están en los estratos 2, 3 y 4.

La Cámara Colombiana de la Construcción (Camacol) indica que el 86,2 % de las viviendas que se desarrollan en el país son apartamentos de propiedad horizontal.

9. COMPETENCIA EMPRESARIAL

En el mercado existen alrededor de 10 páginas, que prestan un servicio similar, no son muy conocidas ni utilizadas en el mercado, puede ser por falta de marketing dicha página tiene alrededor de 3.500 conjuntos afiliados, esto no es ni el 1% de los conjuntos que como se mencionaba anteriormente siguen en aumento en nuestro país.

Puede llegar a tener un impacto del 80% dentro de los conjuntos residenciales, ya que a su vez el incremento del uso de las herramientas tecnológicas sigue diariamente en aumento.

Para darle inicio a este proyecto lo haremos probando la página de uno de nuestros competidores, afiliaremos a un conjunto residencial y como integrantes del consejo de administración tendremos acceso a la misma.

10. FUENTES DE FINANCIACIÓN E INVERSIÓN

10.1 Fuentes de financiación a utilizar para el capital del negocio:

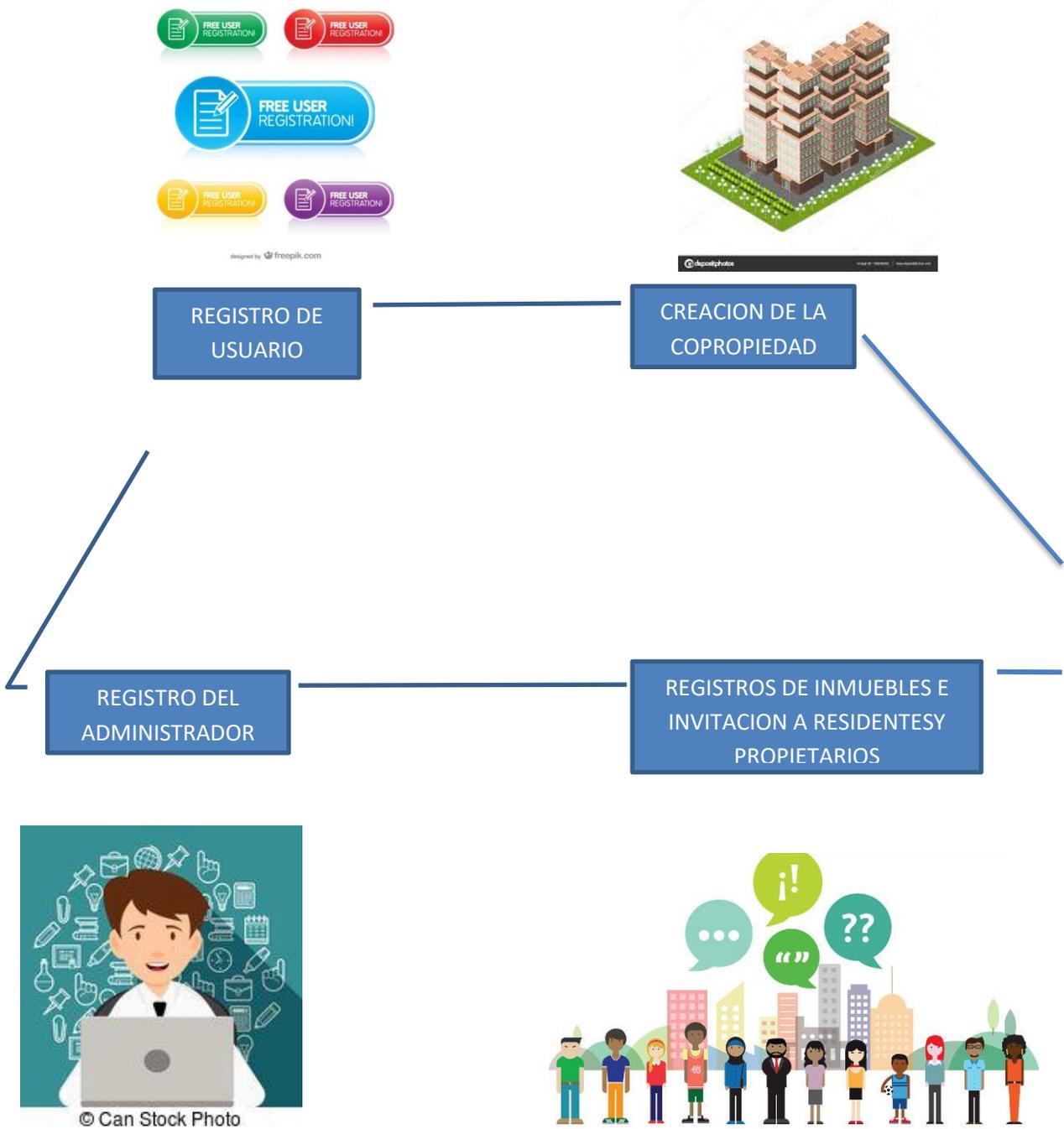
- Autofinanciación a partir de ahorros, de ingresos por otros negocios o sueldo.
- Cofinanciación con fondos de entidades públicas. (Fondo Emprender, Fondo Impulsa, otros fondos).
- Financiación a través de crédito bancario.

La fuente de financiación de dicho proyecto sería de capital propio de los integrantes del grupo y por un crédito para jóvenes emprendedores por Banca mía

10.2 Técnicas de inversión total del proyecto para la creación e implementación del negocio.

Las Páginas Web con administrador de contenidos son páginas que permiten al cliente editar los contenidos, tanto imágenes como textos, sin tener previamente ningún conocimiento técnico. Están hechas para que cualquier persona que sepa usar un correo electrónico pueda utilizarlo para administrar su sitio web. El costo va entre \$1 millón y \$5 millones de pesos y son ideales para empresas que cambian de inventario, de ofertas permanentemente o empresas que quieran publicar noticias.

11. SISTEMA DE OPERACIÓN Y UBICACIÓN Y CRECIMIENTO GEOGRÁFICO

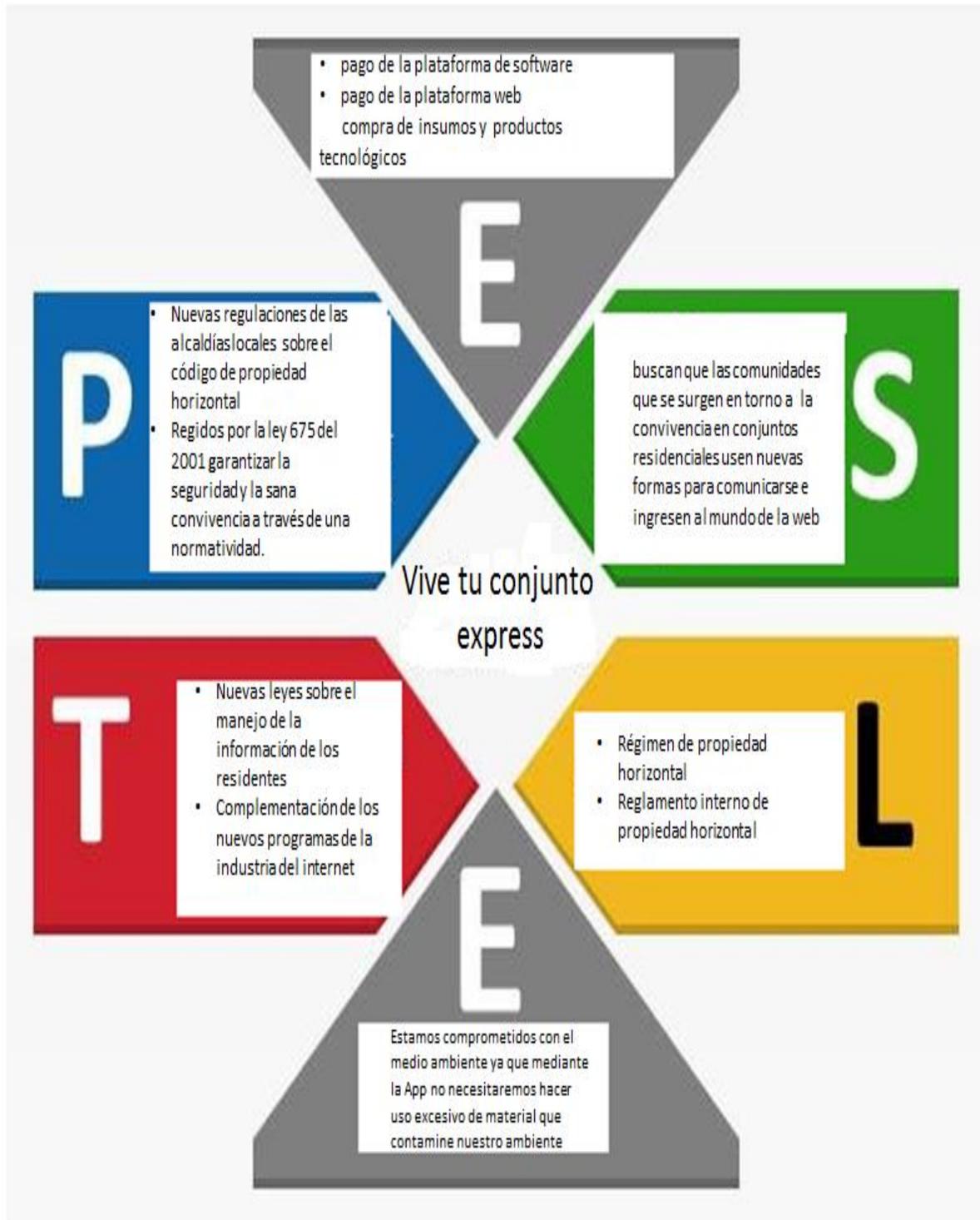


Contaremos con una oficina ubicada en la carrera 88c #63-67 sur, donde habrá personal capacitado para atender las inquietudes de nuestros clientes, se brindara un soporte técnico desde nuestra página web las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

12. FUERZAS DE PORTER



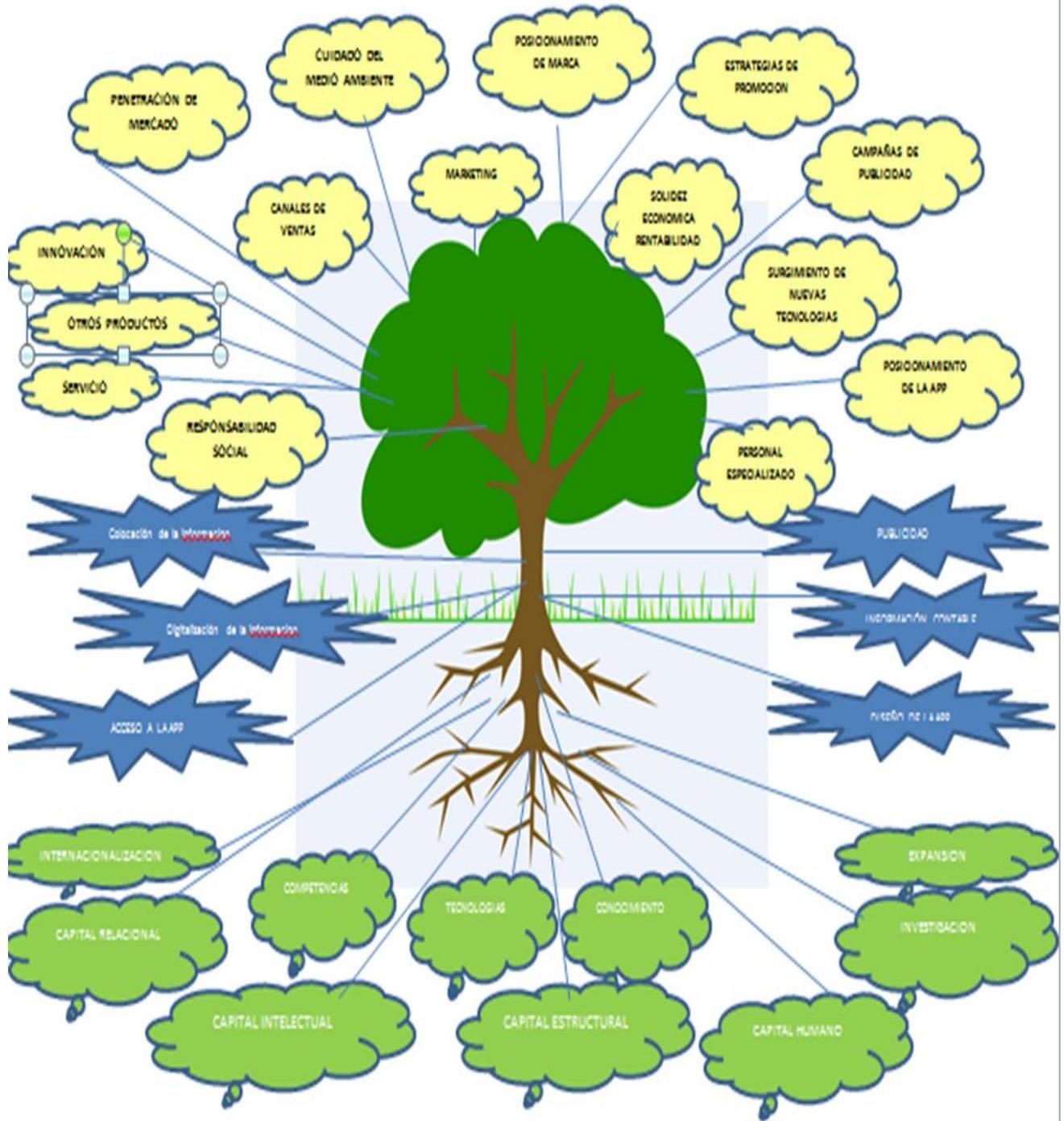
13. PESTEL



14. ANALISIS FODA



15. ARBOL DE COMPETENCIAS



16. BIBLIOGRAFIA

- Revista Dinero, Enero 04 de 2018: Sector inmobiliario,
<https://www.dinero.com/pais/articulo/ciudades-con-mayor-valorizacion-inmobiliaria-en-colombia/253847> . En línea.
- Actualícese, Diciembre 24 de 2014: Autoridad que controla y vigila a las propiedades horizontales, <https://actualicese.com/2014/12/24/autoridad-que-controla-y-vigila-a-las-propiedades-horizontales/> . en línea.
- Finanzas personales, Cuánto cuesta hacer una página web :
<http://www.finanzaspersonales.co> .En línea
- Análisis inmobiliario de Bogotá 2016 – 2017: Catastro Bogotá,
https://www.catastrobogota.gov.co/sites/default/files/Resultados_Censo_2017%20version%20final.pdf . En línea.