



Proyecto empresarial

NIBRYCA JOBS

González Gámez Camilo Andrés

González Vásquez Nicoll Dayana

Rodríguez Torres Bryan Nicolás

Administración de empresas

Comunicación social y periodismo

Redes sociales:

IG-FB-PAG WEB: Nibryca Jobs

Bogotá, Colombia

2020

TABLA DE CONTENIDOS

COMPROMISOS DE AUTOR.....	7
RESUMEN EJECUTIVO.....	8
INTRODUCCIÓN.....	10
OBJETIVO GENERAL.....	10
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	10
CLAVES PARA EL ÉXITO.....	11
I CORTE: IDEACIÓN.....	12
ANALIZA EL SECTOR.....	12
PROBLEMA.....	12
RETO.....	13
ODS.....	14
TEORIA DEL VALOR COMPARTIDO.....	14
IDENTIFICA LA OPORTUNIDAD.....	15
¿QUÉ PROBLEMA AFECTA A LA COMUNIDAD, CLIENTES Y ENTORNO AL QUE PERTENECEN?.....	15
ESQUEMA.....	15

ÀRBOL DE PROBLEMAS.....	16
ESQUEMA ÀRBOL DE PROBLEMAS.....	17
PREGUNTA PROBLEMA.....	17
ESQUEMA ÀRBOL DE OBJETIVOS.....	18
CREA UNA IDEA DE NEGOCIO.....	19
TÈCNICA DE IDEACIÒN.....	19
AUTOEVALUACIÒN DE LA IDEA.....	20
ESQUEMA.....	20
ESTRUCTURA DE LA IDEA.....	21
SOLUCIÒN IDEA DE NEGOCIO ESTRUCTURADA.....	21
INNOVA.....	22
ALTERNATIVAS A LA IDEA DE NEGOCIO.....	22
INVESTIGACIÒN DE EMPRESAS.....	22
CONCLUSIONES.....	23
ANALIZACIÒN DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	23
IDEA PROMETEDORA E INNOVADORA.....	23
II CORTE: INVESTIGACION DEL MERCADO Y PROTOTIPO.....	24
FUERZAS DE LA INDUSTRIA.....	24


CONTEXTUALIZACIÒN DE LA EMPRESA.....	24
ANALISIS DE LA DEMANDA.....	24
ANALISIS DE LA OFERTA	25
ESQUEMA.....	26
ANALISIS DE LA COMERCIALIZACION Y DE LOS PROVEEDORES.....	26
CRITERIOS.....	27
SEGMENTA EL MERCADO.....	28
BONDADES.....	28
BUYER PERSONA.....	29
¿DÒNDE SE ENCUENTRA LAS COMPAÑIAS QUE SON SU CLIENTE?.....	30
VALORES.....	30
ENTORNO.....	31
NECESIDADES.....	31
AJUSTE A SU CLIENTE IDEAL.....	31
VALORES DEL MERCADO.....	31
POBLACIÒN TOTAL.....	31
SUPLIR SU NECESIDAD CON OTRO PRODUCTO.....	32
ALTO POTENCIAL PARA ADQUERIR EL PRODUCTO.....	32

EL CLIENTE DEFINITIVAMENTE SUPLIRA SUS NECESIDADES.....	32
DISEÑA LA PROPUESTA DE VALOR.....	33
PERFIL DEL CLIENTE.....	33
MAPA DE VALOR.....	33
DISEÑA EL PRODUCTO.....	35
DEFINICIÓN ESTRATÉGICA.....	35
DISEÑO DE CONCEPTO.....	35
DISEÑO EN DETALLE.....	36
DIAGRAMA DE BLOQUES.....	36
CADENA DE DISTRIBUCIÓN.....	36
GRÁFICA.....	36
COSTOS DE PRODUCCION Y VENTA.....	37
VALIDACIÓN Y VERIFICACIÓN.....	38
PRODUCCIÓN.....	40
BROCHURE.....	40
FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO.....	41
CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO.....	43
III CORTE: VALIDACIÓN.....	44

PROTOTIPO.....	44
CARÁCTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO.....	44
CARACTERÍSTICAS DEL PROTOTIPO.....	44
¿CÓMO VA A INTERACTUAR EL CLIENTE CON EL PROTOTIPO?.....	44
EVIDENCIA DEL PROTOTIPO.....	45
DESARROLLA EL MODELO RUNNING LEAN.....	47
VALIDA TU IDEA DE NEGOCIO.....	48
HIPOTESIS.....	48
PREGUNTAS ENCUESTA.....	49
APLICA TU ENCUESTA.....	51
OBJETIVO DE LA INVESTIGACION.....	51
TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	51
DISEÑO FORMULARIO ENCUESTA.....	51
TAMAÑO DE LA MUESTRA	51
TABULA Y ANALIZA LA INFORMACIÓN.....	52
ANÁLISIS.....	52
BIBLIOGRAFÍA.....	59

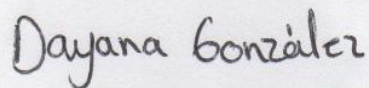
Compromiso de autor:

Yo Bryan Nicolás Rodríguez Torres identificado con C.C 1000706249 estudiante del programa Comunicación social 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 de trabajo, a la universidad y a cuentas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: 
C.C 1000706249

Compromiso de autor:


Yo Nicoll Dayana González Vásquez identificada con C.C. 1.000.621.756 estudiante del programa de Comunicación social 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 dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma 
C.C. 1.000.621.756

Compromiso de autor:

Yo Camilo Andres González Gámez identificado con C.C 1.022.410.284 estudiante del programa de 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 ya cuantas instituciones hayan colaborado dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma


C.C. 1022410284

RESUMEN EJECUTIVO

Nuestro proyecto que será una página web, consiste en ayudar a las personas a encontrar un empleo y que posiblemente sea lo más allegado a lo que le guste a esta persona, una bolsa de empleo que brindara algunos plus a algunas personas y esto mismo es lo que nos va a diferenciar de nuestra competencia, a pesar de que cualquier tipo de persona es aceptada en nuestro sitio web tenemos prioridad para las personas que no tienen experiencia laboral de ningún tipo, para todas aquellas personas que son mayores de 55 años, para todos los padres y madres de familia y para las personas con discapacidad de algún tipo, cualquier persona con alguna de estas características tendrá nuestra principal atención y asesoramiento para encontrarle un empleo adecuado en el menor tiempo posible, además de esto también ofrecemos una opción que es para aquellas personas que tienen empleo y quisieran cambiarlo por alguno mejor dejando así su puesto disponible para alguien que lo necesite urgentemente, tenemos un servicio Premium que ofrece prioridad y rapidez a la hora de encontrar empleo este servicio estará solo disponible para las personas que se encuentren con un empleo actual y finalmente tendremos un espacio con varios asesores de nuestra página que ofrecerán tutorías y asesoramientos a personas que no tienen mucha experiencia en el manejo de la internet y páginas web, este servicio será gratuito, pero solo estar disponible para las personas registradas en nuestra plataforma.

Todo esto lo llevaremos a cabo desde abajo empezando con lo más básico y simple, principalmente funcionaremos a nivel Bogotá y dependiendo de resultados miraremos si empezamos a trabajar a nivel nacional, en esta época de pandemia sería perfecto empezar a hacer realidad la página desde ya y el proyecto como tal, ya que es lo que hoy está en el tope del país y es el desempleo, tendremos que invertir de nuestro bolsillo para empezar e impulsar el proyecto, pero si tenemos al menos un 40% de éxito en los primeros meses ya tendremos el

cómo salir adelante ya que la página se mantendrá por si sola y si seguimos en esa línea ya hablaríamos de ganancias más que suficientes para los fundadores y trabajadores del sitio web.

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo se basa en el creación de la empresa Nibryca Jobs, con la finalidad de conocer sobre este tema de la construcción a fondo de una empresa y potencializar el mercadeo de los productos nos brinda. A lo largo de este documento vamos a poner en práctica nuestro aprendizaje y conocimiento exponiéndolo para el crecimiento tanto personal del grupo como para el proyecto Nibryca Jobs , para potencializar el nicho de mercado bajo técnicas de mercadeo y Merchandising, esto con el fin de potencializar sus servicios a nivel nacional , abordando las actividades económicas al 100% que nos puede ofrecer esta empresa, esto también con la finalidad de demostrar la parte humana con la que se creó el proyecto y con la cual se va seguir trabajando desde la desarrollo hasta el mercadeo o expansión.

OBJETIVO GENERAL

Dar a conocer una empresa de conseguir empleo, en espacios digitales, con pequeñas inversiones económicas y de una manera amigable con el cliente. Convirtiéndose en una excelente alternativa para activar la economía en Colombia.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1)** Posesionarnos en el mercado como una empresa para conseguir empleo más grande a nivel nacional.
- 2)** Dar a conocer los beneficios que se tiene al buscar empleo por páginas web.
- 3)** Ayudar en la búsqueda de empleos de acuerdo a las capacidades de las personas que nos prefieren.

CLAVES PARA EL ÉXITO

Nuestro proyecto se trata de una bolsa de empleo, el factor único o que nos diferencia al resto de compañías es la colaboración y asesoría a nuestros emprendedores, esta empresa está enfocada a ayudar a todas las personas pero se va a centralizar en las personas sin experiencia y a las personas que están en busca de empleo que están en el rango de los 50 años.

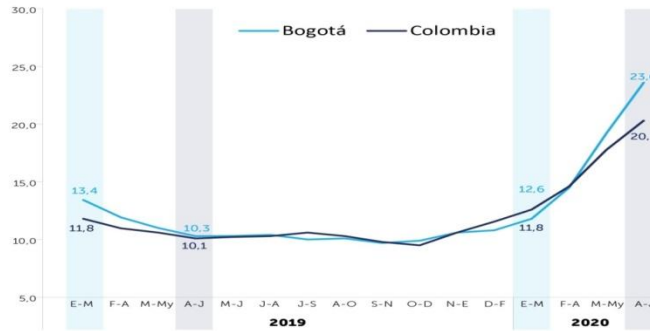
I CORTE: IDEACIÒN

ANALIZA EL SECTOR

PROBLEMA:

- **Desempleo:** El desempleo es algo que siempre ha sido un problema para nosotros los colombianos, nosotros queremos analizar la tasa de desempleo a nivel Bogotá primordialmente ya que esta es nuestra problemática inicial. La tasa de desempleo en Bogotá para el trimestre móvil abril - junio de 2020, se ubicó en 23,6% superior en 13,3 puntos porcentuales (p.p.), frente a la cifra registrada en el mismo trimestre del año anterior, la cual fue de 10,3%. Este resultado ha sido el más alto en la tasa de desempleo en el primer semestre del año.

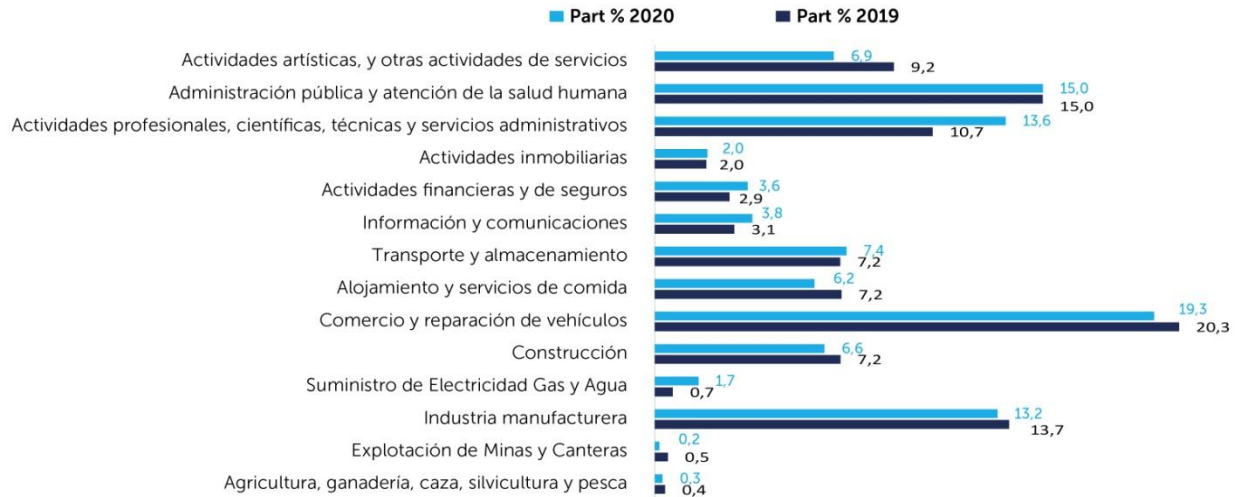
Tasa de desempleo en Bogotá, porcentaje, trimestres móviles 2019 – 2020



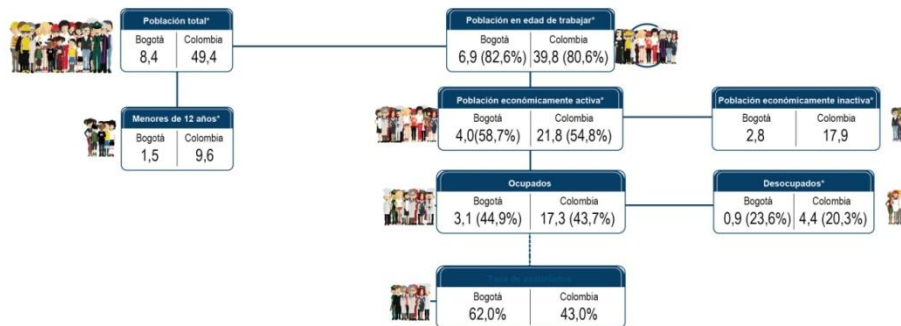
Datos desempleo Bogotá, trimestre móvil abril - junio (2019-2020), cifras en miles de personas.



Participación en la ocupación por actividad económica, trimestre abril - junio (2019 - 2020)



Resumen estadísticas laborales, Trimestre móvil abril - junio 2020



RETO:

- Bajar la tasa de desempleo a nivel nacional, brindando más oportunidades a ciertos sectores (Madres-padres cabezas de familia - personas discapacitadas - personas mayores de 50 años - personas sin experiencia y sin estudio)

ODS:

- Las ODS a trabajar seria:
 - 8. Trabajo decente y crecimiento económico: Este es evidente, pues es la base de nuestro proyecto, lograr dar empleo a las personas lo más rápido posible y que se base en su perfil profesional, ya de por sí estaríamos cumpliendo con la ODS, además de esto en nuestro servicio necesitaremos gente que trabaje con nosotros y nos ayude a mantener la bolsa de empleo arriba.
 - 17. Alianzas para lograr los objetivos: ya que nuestro proyecto se basa en alianzas con grandes empresas para conseguir contratos para nuestros usuarios y poder lograr nuestros objetivos como servicio.

4.1.4 TEORIA DEL VALOR COMPARTIDO

- Desde el valor compartido podemos abordar la solución de realizar una bolsa de empleo mediante plataformas digitales (páginas web-App-redes sociales), es decir queremos hacer una página web de una bolsa de empleo exclusivamente a nivel Bogotá y dependiendo del éxito que tengamos como servicio pasaremos a nivel Colombia y a diseñar una aplicación móvil.

IDENTIFICA LA OPORTUNIDAD

¿QUÉ PROBLEMA AFECTA A LA COMUNIDAD, CLIENTES Y ENTORNO AL QUE PERTENECEN?

- El problema que afecta a la comunidad es el desempleo, los clientes serían las personas desempleadas (madres-padres cabezas de familia, personas discapacitadas, personas mayores de 50 años, personas sin experiencia y sin estudio) en el entorno preferencialmente de personas de bajos recursos.

ESQUEMA

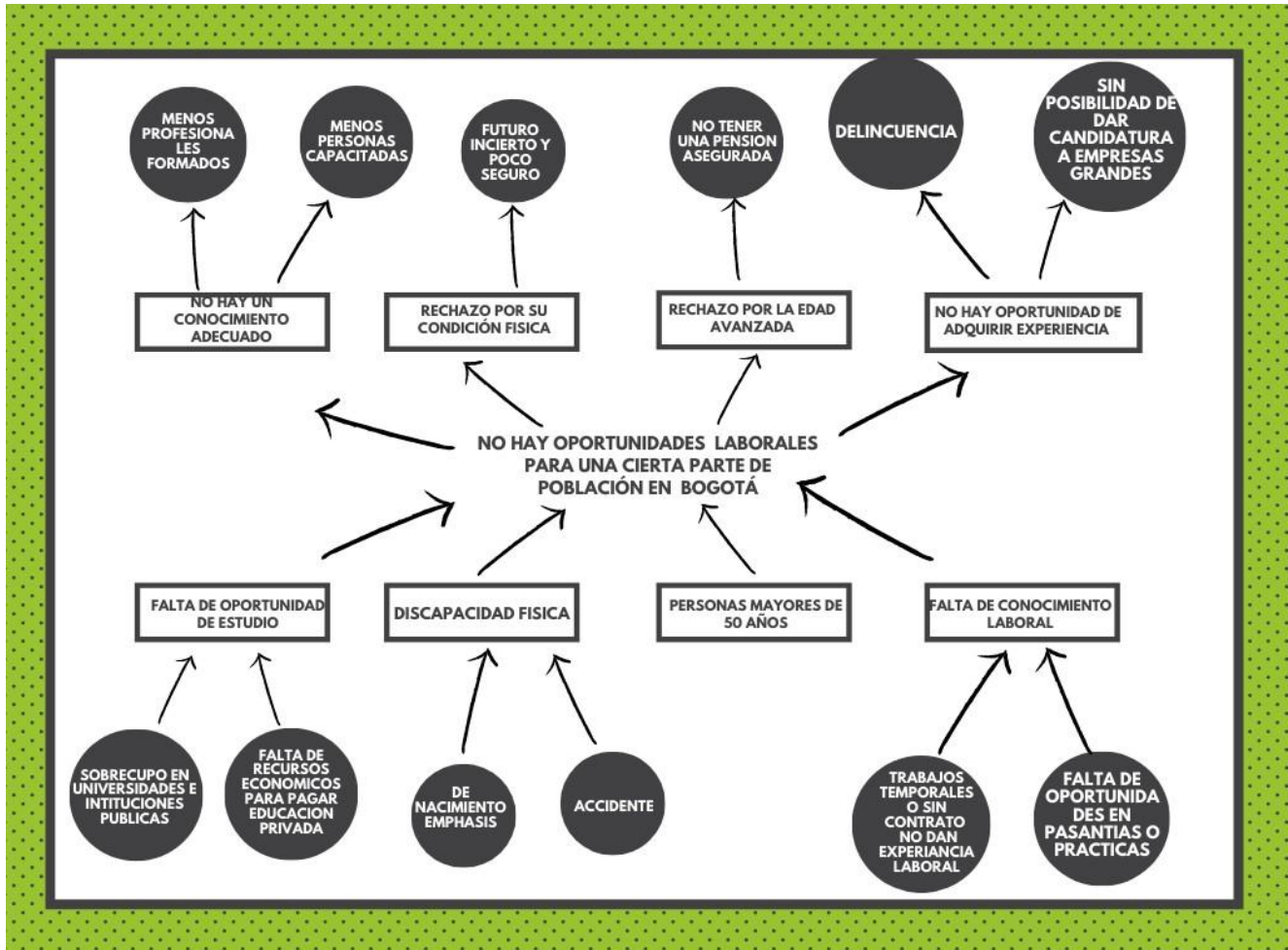
	Problema 1	Problema 2	Problema 3
Criterio	Falta de seguridad	inversión en artículos de bioseguridad	Desempleo
Conocimiento o experiencia	2	3	4
Asesoramiento de un experto	1	3	3
Alcance (técnico)	2	3	4
Tiempo (posible solución)	3	3	3
Costos (posible solución)	2	3	4
Impacto	4	4	4

¿Qué tanto les llama la atención del desarrollo del problema?	4	4	5
TOTAL	18	23	27

ÀRBOL DE PROBLEMAS

- Las personas desempleadas de bajos recursos son las personas involucradas en nuestro proyecto, ya que no cuentan con oportunidades ni recursos para salir adelante, en algunos casos algunos cuentan con discapacidad, edad mayor de 50 años o sin experiencia. Nuestro problema central es que no hay oportunidades laborales para esa cierta parte de la población en Bogotá.
- La causalidad-efecto de los problemas que vemos reflejas sería:
 - **Causalidad:** falta de oportunidades de estudio - **efecto:** no tienen un “conocimiento” adecuado.
 - **Causalidad:** discapacidad física - **efecto:** rechazo por su condición.
 - **Causalidad:** mayores de 50 años - **efecto:** rechazo por edad avanzada.
 - **Causalidad:** falta de conocimiento laboral - **efecto:** no dar oportunidad de adquirir experiencia.

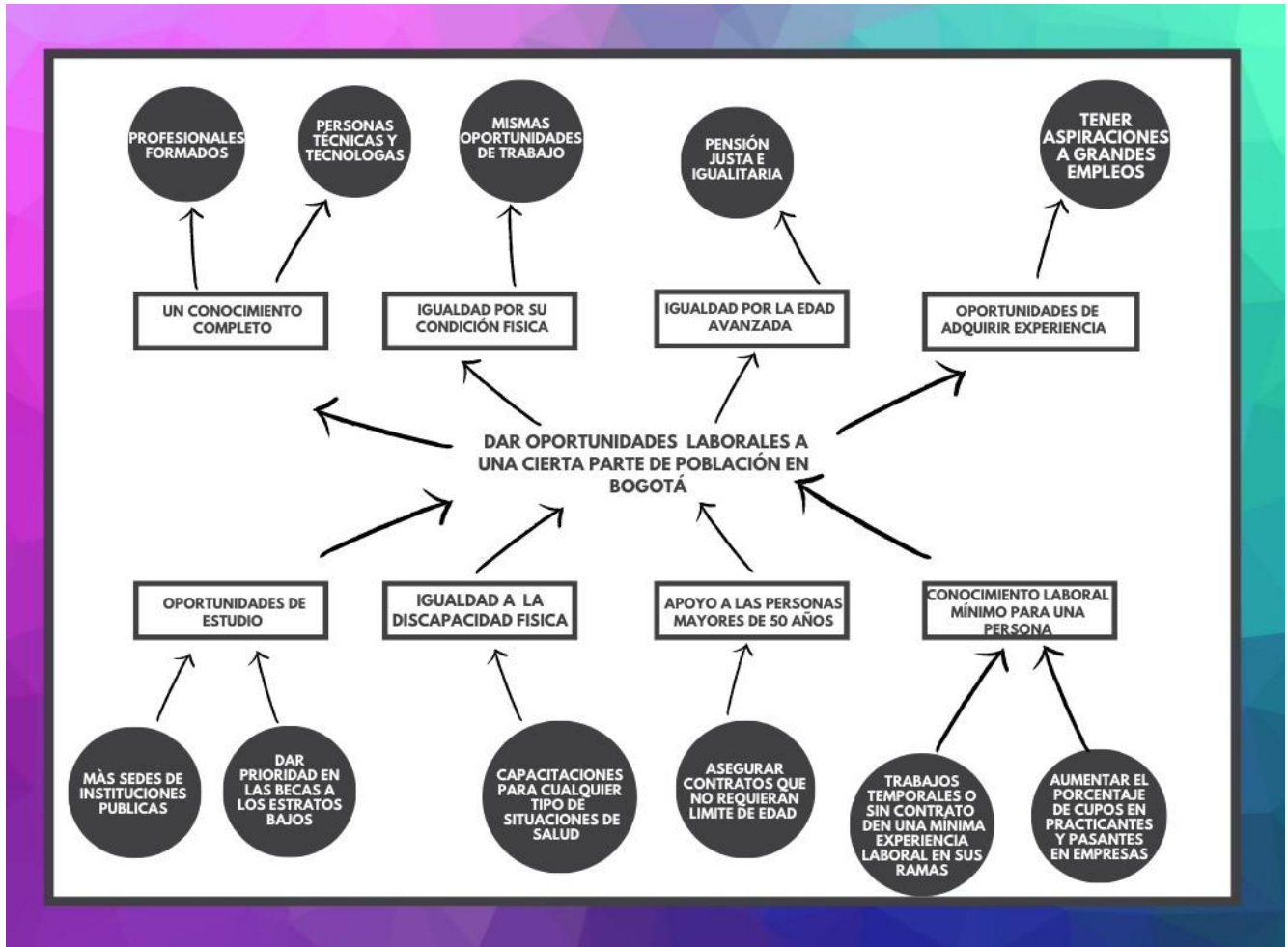
ESQUEMA ÀRBOL DE PROBLEMAS



PREGUNTA PROBLEMA

- *¿Cómo lograr que haya más oportunidades laborales para cierta población de Bogotá?*

ESQUEMA ARBOL DE OBJETIVOS



CREA UNA IDEA DE NEGOCIO

TÈCNICA DE IDEACIÒN

- La tÈcnica de ideaci3n que se utilizo fue la **LLUVIA DE IDEAS**.
- En la siguiente imagen se observa la lluvia de ideas que se identificaron para dar una posible soluci3n al problema de inexistencia de oportunidades laborales en Bogot3.

lluvia de ideas

¿C3MO LOGRAR QUE HAYA M3S OPORTUNIDADES LABORALES PARA CIERTA POBLACI3N EN BOGOT3?

DISMINUIR EL USO DE MAQUINAS Y SISTEMAS EN LAS EMPRESAS

Si hay menos automatizaci3n de las operaciones las empresas tendr3n que requerir capital humano para sus laborales.



TENER UNA BOLSA DE EMPLEOS BOGOTANA

Acudir a todos los empresarios de la ciudad, para que dispongan de sus vacantes, 3nicamente para personas de la ciudad



CREAR UNA ASOCIACI3N DE EMPRENDEDORES

Al crear un gremio de personas dispuestas a emprender, se puede aumentar el requerimiento de personal.



CREAR UN CENTRO DE FORMACI3N

Al capacitar a las personas, se hace m3s facil que puedan acceder a las oportunidades laborales.

AUTOEVALUACIÓN DE LA IDEA

- La idea seleccionada para la autoevaluación es la idea # 3 que invita a crear una bolsa de empleo única para la ciudad, en donde se disponga a contratar a las personas y ejerce como intermediarios y a tercerizar el servicio para las empresas que operan en la ciudad.

ESQUEMA

INTERESES / DISPOSICIÓN AFIRMACIONES	Escala de valoración				
	(F)				(V)
-La idea de negocio se ajusta a la que yo siempre he querido hacer		2			
-No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad					5
-Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio				4	
-Considero que en seis meses pueda tener el negocio funcionando	1				
Total de afirmaciones valoradas	1	1	0	1	1

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

Puntaje total

12

ESTRUCTURA DE LA IDEA

¿Cuál es el producto o servicio?	Es un servicio de subcontratación de personal.
¿Quién es el cliente potencial?	Las empresas que operan en Bogotá.
¿Cuál es la necesidad?	Contratar mano de obra calificada en la ciudad de Bogotá y disminuir los índices de desempleo en la ciudad.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Las personas que se encuentran en situación de desempleo, acuden a la empresa y se vinculan brindándoles la oportunidad de laborar en las empresas que contraten nuestro servicio.
¿Por qué lo preferían?	Porque además de actuar como bolsa de empleo para los bogotanos en situación de desempleo, ofrecemos capacitación para los cargos específicos que requieran las empresas y es localizado para la ciudad de Bogotá.

SOLUCIÓN IDEA DE NEGOCIO ESTRUCTURADA



INNOVA

ALTERNATIVAS A LA IDEA DE NEGOCIO INICIAL

- Priorizar el empleo a las personas mayores de 50 años.
- Guiar a las personas discapacitadas a encontrar una oferta de trabajo adecuada a su limitación.
- Hacer una categoría de empresas con ofertas que no requieran experiencia
- Hacer tutorías para las personas que no tengan conocimiento sobre plataformas tecnológicas, y no tener ningún tipo de exclusividad.

INVESTIGACION DE EMPRESAS

- **Elempleo:** Portal web de ofertas y demandas de empleo que ofrece puestos en compañías nacionales e internacionales.
- **Computrabajo:** Portal web de ofertas de empleo, fundada en 1999, y en Latinoamérica es el líder de visitas.
- **Universiad Colombia:** Esta reconocida red de Universidades cuenta con un portal web de empleo en el cual se puede localizar cientos de ofertas para trabajar en Colombia.
- **LinkedIn:** Es una red social encaminada al uso empresarial, a los negocios y al empleo. Desde el perfil de cada usuario, y quien libremente revela su experiencia laboral además de sus destrezas, la web pone en contacto a millones de empresas y empleados.

CONCLUSIONES.

- Después de un análisis con las 4 competencias directas concluimos que la única empresa progresista, en este caso sería, LinkedIn, por su idea innovadora de hacer una red social solo para empleo, en comparación de las otras 3 empresas, ofrecen los mismos servicios a sus usuarios, sin ningún tipo de novedad, y aunque son empresas simples son de las más usadas a nivel Colombia.

ANALIZACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

- Consideramos que nuestra idea de negocio sigue siendo innovadora y diferenciadora de las demás ya que contamos con más ayudas, beneficios y con mejor accesibilidad.

IDEA PROMETEDORA E INNOVADORA.

- Nuestra idea prometedora es hacer una categoría de empresas con ofertas que no requieran experiencia, y así mismo las personas puedan recibir certificación laboral y conocimiento en lo que se desempeñan

II CORTE: INVESTIGACION DEL MERCADO Y PROTOTIPO

FUERZAS DE LA INDUSTRIA

CONTEXTUALIZACIÓN DE LA EMPRESA

- NIBRYCA Jobs
- Actividad económica: 9300
- Otras actividades de servicios
- Tamaño: mediana
- Ubicación: Bogotá, Colombia

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

- La personalidad de nuestros usuarios deben ser personal desempleados naturales y empresas en búsqueda de personal, los cuales deben tener un comportamiento integro que cumple con el perfil profesional de acuerdo a los parámetros establecidos para el puesto, cumpliendo con los perfiles delimitados para el cumplimiento de la labor establecida, las creencias de estas personas tanto naturales y jurídicas es de conseguir y encontrar el puesto y persona correcta que cumpla con lo establecido para el desempeño de la labor. El tamaño del mercado es supremamente amplio debido a que el mercado es muy amplio de acuerdo a la variedad de perfiles y actividades a las que se pueden aplicar, si hay espacio para nuestra idea de negocio debido a que nuestras ideas son muy diferentes al resto del mercado el cual está basado en pensar en la persona y sus necesidades.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

- Las empresas que están realizando estas actividades son varias entre las más conocidas están:
 - El empleo
 - Computrabajo
 - Buscojobs
 - Trabajos Colombia
- La variedad de estas empresas es muy amplia tanto a nivel nacional e internacional, pero a nivel nacional encontramos 11 que son las más reconocidas e importantes en el sector, nuestras estrategias a diferencia del resto es que vamos más encaminados pensando en la persona y en apoyo que les brindaremos en su proceso, enfocados en las personas que están iniciando en el mercado laboral y las que ya están culminado su etapa laboral, los puntos más altos es la capacidad de captación de persona en sus páginas pero de igual forma la desmotivación por muchas veces el no llamado a una oportunidad laboral de otra forma es que muchas tienen un costo para así poder acceder a una de estas. Me gustaría aprender mucho sobre su publicidad en cómo se hacen atractivos al usuario de acuerdo a su necesidad aprovechando estas oportunidades del usuario. Nosotros esperamos empezar a competir con la solución y acompañamiento más personalizada abarcando una población menos acogida por la competencia, esperamos hacerlo mejor que el resto de la competencia por nuestro talento humano, acompañamiento y servicio al cliente o usuario, nos mantendremos a la vanguardia en la tecnología debido a la calidad de técnicos profesionales en el tema y herramientas aplicadas a la elaboración y desempeño de la labor , cada día existe más competencia y amenaza del sector, pero para eso nos toca estar cumpliendo las necesidades del usuario de acuerdo a la situación vivida de acuerdo al entorno.

ESQUEMA

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
CompuTrabajo	Bolsa de trabajo en general	Ingreso gratis	Avisos destacados y acceso ilimitado a base de datos desde 100 USD (por 3 meses)	Nivel Nacional
El empleo	Bolsa de trabajo en general	Ingreso gratis- 40 USD paquete VIP	Empleadores avisos Gratis: En los Clasificados Pagos: Desde \$170 (por 30 días)	Nivel Nacional

ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN Y DE LOS PROVEEDORES

- Tenemos varios proveedores, si hablamos desde la página necesitamos un diseñador con experiencia en creación de página web para que nos ayude con su elaboración y su mejor manejo para nuestros usuarios, ya hablando desde lo que le ofreceremos como tal a nuestros usuarios que serán contratos de distintas empresas (no hay empresas fijas, variarán dependiendo de con las que tengamos algún tipo de alianza y/o contrato), asegurando un puesto fijo sin mentiras ni exigencias irrealistas de por medio a nuestros usuarios.

CRITERIOS

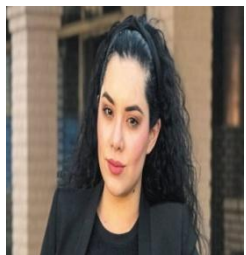
- En el tema del diseñador sería alguien experimentado que nos pueda demostrar su habilidad y experiencia con otros trabajos realizados por el mismo y siempre buscando al que no dé más accesibilidad respecto a precios por sus servicios y en el tema de empresas al no tener un empresa fija que nos ofrezca sus contratos simplemente estaremos aliados con empresas que estén de acuerdo con nuestra política y respeten nuestras prioridades acierto porcentaje de personas que es lo que no hará diferentes a las demás bolsas de empleo.


SEGMENTA EL MERCADO

BONDADES

- Las bondades que propondremos aquí, están dispuestas tanto para nuestras empresas aliadas, para nuestros usuarios y nuestros futuros empleados.
 - Accesibilidad a todo tipo de público.
 - Dar asesorías para manejo de páginas web.
 - Mediante el perfil que la persona cree en nuestra página, nosotros ofreceremos las ofertas que se ajusten a sus necesidades.
 - Facilidad de manejo en las ofertas propuestas.
 - Lograr una competitividad sana dentro de la compañía.
 - Salarios justos para nuestros empleados
 - Al ser un servicio 24/7, ofreceremos horarios flexibles para nuestros empleados.
 - Eventos recreativos varias veces al año para nuestros empleados.
 - Vacaciones justas 2 veces al año.
 - Teletrabajo.
 - Dar prioridad a nuestros empleados que no estén desempeñando su carrera profesional.
 - Posibilidades de crecimiento basadas en su rendimiento.
 - Escuchar a nuestros empleados psicológicamente y brindar cualquier tipo de ayuda.
 - Asegurar perfiles muy capacitados a las ofertas de nuestras compañías aliadas.
 - Afiliaciones con las mejores entidades de prestaciones.

BUYER PERSONA

	<p>Miedos, frustraciones y ansiedades</p> <ul style="list-style-type: none"> No conseguir trabajo por no tener experiencia Ir a entrevistas y no quedar seleccionada 	<p>Desea, necesita, anhela y sueña.</p> <ul style="list-style-type: none"> Conseguir un buen trabajo y que pueda seguir estudiando Trabajo para ganar dinero para pagar sus estudios Poder seguir estudiando Con una empresa que de experiencia a las personas que no han tenido la oportunidad de laborar.
<p>Demográficos y geográficos</p> <ul style="list-style-type: none"> Mujer de 18-38 años. Bogotá, Colombia. Siempre ha vivido en la misma ciudad. 	<p>¿Qué está tratando de hacer y porqué es importante para ella?</p> <ul style="list-style-type: none"> Enviar hojas de vida a varias empresas Porque necesita salir adelante 	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <ul style="list-style-type: none"> Usando nuestra página web y ofreciéndole ayuda psicológica No tener experiencia
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<ul style="list-style-type: none"> Tiene título bachiller y un técnico en el Sena, pero nunca es tomado en cuenta por su falta de experiencia. 	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<ul style="list-style-type: none"> Vive con su madre y su situación económica va en decadencia. 	

	<p>Miedos, frustraciones, y ansiedades.</p> <ul style="list-style-type: none"> Tiene miedo a que por su edad no pueda conseguir empleo y esto le frustra ya que tiene una experiencia muy amplia 	<p>Desea, necesita, anhela y sueña.</p> <ul style="list-style-type: none"> Encontrar un trabajo decente en el cual pueda laborar sus últimos años antes del retiro y pueda tener una pensión decente.
<p>Demográficos y geográficos</p> <ul style="list-style-type: none"> Hombre de 45-63 años. Bogotá, Colombia. Duró un tiempo viviendo en Manizales y Cartagena. 	<p>¿Qué está tratando de hacer y porqué es importante para él?</p> <ul style="list-style-type: none"> Está buscando un empleo en el cual pueda sacarle el provecho a su experiencia. 	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <ul style="list-style-type: none"> Usando nuestros servicios, ya que ofrecemos prioridad a usuarios como él, en nuestras ofertas.
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<ul style="list-style-type: none"> Tiene título bachiller y un profesional en pedagogía, pero 	

	por su edad no es tomado en cuenta.
¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?	<ul style="list-style-type: none"> • Es un hombre casado con 2 hijos y su situación económica es muy irregular.

¿DÓNDE SE ENCUENTRAN LAS COMPAÑÍAS QUE SON SU CLIENTE?

- En nuestro negocio se maneja el B2C y el B2B, es decir en el caso de nuestros usuarios cualquier persona puede usar nuestros servicios.
- Cualquier joven recién graduado nos sirve como cliente ideal.
- Una persona desempleada de más de 55 años sería un cliente ideal para nuestros servicios.
- Una persona que tenga un trabajo pero no este satisfecha o esté siendo explotada laboralmente y quiera cambiar de empleo, también sería nuestro cliente ideal.
- Una madre/padre cabeza de familia en busca de un empleo sería prioridad y cliente ideal para nuestro servicio.
- Ofrecemos una variedad de ofertas, recalando que uno de nuestros principios es dar experiencia y dar trabajo a las personas mayores.
- Respecto a las las compañías aliadas estamos abiertos a cualquier empresa siempre y cuando estén dispuestos a seguir nuestros ideales y ambas partes estén satisfechas.

VALORES

- Los valores que destacaría a nuestro cliente serían:
 - Su amplia experiencia.
 - Su respeto.
 - Sus ganas de salir adelante.
 - Su liderazgo.
 - Su honestidad.

ENTORNO

- El entorno que consideramos en nuestro caso al ser un servicio, nuestros clientes o usuarios en una semana normal se relaciona con su familia, va a entrevistas y posiblemente se relaciona con nuestros empleados a la hora de usar nuestra plataforma.

NECESIDADES

- Nuestro negocio ofrece algo que todos necesitan y es el trabajo, entonces todos nuestros clientes vienen porque o están desempleados o quieren conseguir un nuevo/mejor trabajo, y haremos todo lo posible porque lo logre.

AJUSTE A SU CLIENTE IDEAL

- Básicamente nuestra empresa se enfoca en buscarle trabajo aquellas personas que no tienen experiencia o que su edad se vuelve una dificultad para encontrar empleo, sin embargo no somos una empresa que excluya a algún tipo de persona, pero sí está claro que daremos prioridad y guiaremos a aquellas personas que más lo necesite, porque es uno de nuestros principios.

ACTORES DEL MERCADO

- A pesar de que hay múltiples plataformas para encontrar empleo en Colombia, no hay alguna que ofrezca o dé prioridad a las personas mayores o sin experiencia y si lo hace cobra un servicio Premium.

POBLACIÓN TOTAL

- Por el momento nuestra empresa trabajaría solo a nivel Bogotá, así que diríamos que un 10,6% de la población bogotana serían usuarios de nuestra plataforma, porque este

es el porcentaje de desempleo en la capital, cabe recalcar que acá no se encuentra el porcentaje de personas que por alguna razón quieran cambiar de trabajo o de empleo y también estarían siendo usuarios de nuestra plataforma, en busca de esta nueva oferta.

SUPLIR SU NECESIDAD CON OTRO PRODUCTO

- En esta ocasión tendríamos el mismo 10,6 % de personas desempleadas en Bogotá, porque su necesidad es encontrar empleo, entonces este porcentaje no cambiaría y si hablamos de nuestras empresas aliadas estas no se verían afectadas debido a que múltiples bolsas de empleo trabajan con ellas.

ALTO POTENCIAL PARA ADQUERIR EL PRODUCTO

- En este caso de ese 10,6% de personas desempleadas, nos buscarían aquellas personas que no tienen experiencia o mayores de 45 años ya que son a las que les daremos prioridad.

EL CLIENTE DEFINITIVAMENTE SUPLIRA SUS NECESIDADES

- Aquí dependemos mucho de nuestras empresas aliadas porque ellas son las que nos están ofreciendo los empleos con ciertas especificaciones, entonces, a pesar de que nosotros les demos prioridad a la gente sin experiencia y mayores, es muy difícil que en un corto tiempo podamos encontrarle un empleo que se le acomode a su perfil a todos nuestros usuarios, sin embargo, esa es nuestra labor, hacer lo posible para que cada usuario encuentre un empleo, ya sea negociando con dicha empresa o llegando a un acuerdo mutuo.

DISEÑA LA PROPUESTA DE VALOR

PERFIL DEL CLIENTE

- Trabajos del cliente:
 - Buscar empleo para solucionar su situación económica.
 - A futuro las deudas pueden volverse un problema mayor (servicios, impuestos, bancos, arriendos, etc.)
 - Tranquilidad y satisfacción de tener un trabajo estable para la persona y su familia.
 - Feliz, ilusionado y motivado.
- Frustraciones:
 - No encontrar ningún tipo de trabajo.
 - Sentir impotencia por no poder ayudar económicamente a su familia.
 - Encontrar un trabajo que cumpla con sus expectativas.
 - No cumplir con ninguno de los requisitos disponibles.
 - Aumentar el mercado laboral.
 - No encontrar soluciones económicas en un corto lapso de tiempo.
- Alegrías:
 - Conseguir un trabajo que cumpla sus necesidades y expectativas.
 - Tener estabilidad económica y un salario alto en el empleo.
 - Tener un trabajo donde sean felices y este de acuerdo a su perfil.
 - Sus éxitos serían lograr cumplir sus sueños y metas, y sus fracasos serían quedarse estancados sin poder avanzar.

MAPA DE VALOR

- Productos y servicios:

- Ayudar a nuestros clientes a encontrar su empleo ideal.
- Tendremos una página web y una aplicación móvil para nuestra bolsa de empleo.
- Asesorías para manejar nuestras plataformas
- Aliviadores de frustraciones:
 - Generamos ahorro de dinero porque nuestra plataforma es gratuita y en tiempo por qué ayudamos a encontrarle su oferta ideal en el menor tiempo posible.
 - Ellos se van a sentir mejor al encontrar un empleo que concuerde con su perfil.
 - Fin a las dificultades y retos al encontrar un empleo donde ejerzan lo que les gusta.
 - Eliminamos el riesgo a nuestros usuarios de entrar en crisis económica.
 - Evitar que se postulen a ofertas en donde no se les ajuste a su perfil profesional.
 - Daremos asesorías a nuestros usuarios para que tengan más conocimiento de la plataforma.
- Generadores de alegrías:
 - Encontrar una oferta ideal en un corto tiempo.
 - Encontrar un empleo con una buena remuneración económica y con un contrato a término indefinido.
 - Tendrán una vida sin explotación laboral en el lugar de trabajo.
 - Ayudamos a encontrar el lugar de empleo ideal a las personas.
 - Ayudamos a encontrar el primer empleo, adquirir experiencia, ejercer tu título profesional, oportunidades de crecimiento.

- Al acompañar en la búsqueda laboral ayudamos a los usuarios a cumplir sus sueños y retos, por ende, hacemos parte de su éxito como persona.

DISEÑA EL PRODUCTO

DEFINICIÓN ESTRATÉGICA:

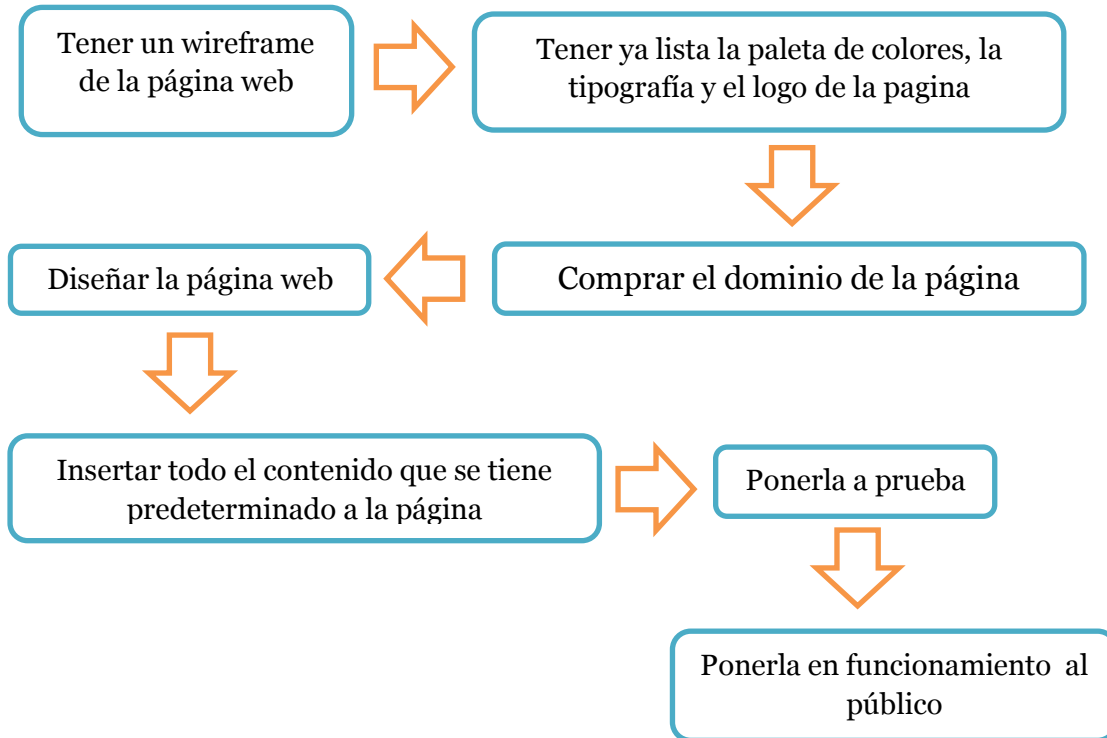
- Debido a que la finalidad de nuestra actividad económica es vincular personas con empresa para que puedan establecer una relación laboral. La empresa debe tener estricto conocimiento y usar en debida forma lo establecido en el código sustantivo del trabajo ordenado por el artículo 46 del Decreto Ley 3743 de 1950, cuyo documento estipula la definición del trabajo y su regulación.
- Código de Comercio. DECRETO 410 DE 1971. este decreto en todos sus títulos establece la constitución de sociedades, usó y aplicabilidad de la ley comercial por tal razón es imprescindible acogerse a las disposiciones que este determine.
- DECRETO 934 de 2003, el artículo 40 de la ley 789 de 2002 creó el Fondo emprender FE como una cuenta independiente y especial para el Servicio Nacional de Aprendizaje, este es administrado por la misma entidad Sena, y su objetivo es financiar solamente iniciativas empresariales en los términos que ellos dispongan.
- El Estatuto Tributario de los Impuestos Administrados por la Dirección General de Impuestos Nacionales, como persona jurídica las empresas tienen una obligación de tributación (impuestos) con el estado, es por eso que se debe contemplar lo que dicta el estatuto tributario.

DISEÑO DE CONCEPTO:

- Diseñador de páginas web: Para que nos ayude a crear la página web.
- Un dominio: Para tener un nombre único que pueda identificar nuestra página web.
- Contactos: Para tener varias empresas aliadas.

DISEÑO EN DETALLE

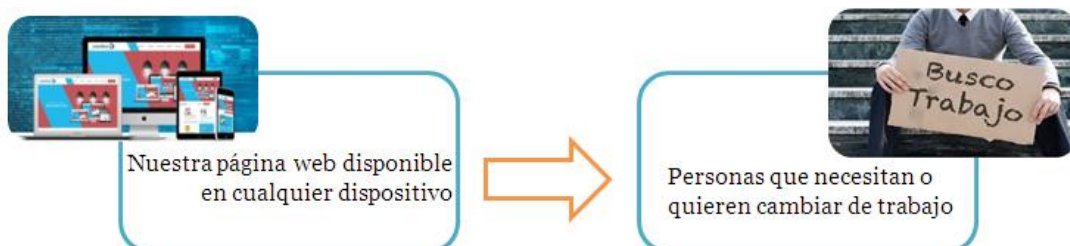
DIAGRAMA DE BLOQUES



CADENA DE DISTRIBUCIÓN

- Directa: Usamos el tipo de cadena directa porque al ser un servicio que será una página web, con el simple hecho de hacer pública o poner en funcionamiento la página, cualquier persona en cualquier lugar con internet podrá entrar y empezar a usar nuestros servicios sin ningún inconveniente, estaría usando el servicio directamente de nosotros los fabricantes.

GRÁFICA



COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTA

- Estos serían los costos de la extensión (precio de mayor a menor):

Nombre del dominio	Precio por 1 año	Renovación del dominio
.nu	\$247.899	\$247.899
.co	\$134.784	\$134.784
.com.br	\$90.239	\$90.239
.com.co	\$68.816	\$68.816
.no	\$47.758	\$47.758
.com	\$35.059	\$35.059
.ru	\$23.819	\$23.819

- **Web hosting:** el promedio por utilizar este dominio es entre \$24.000 COP mensual o hasta \$9.866.000 COP al año, todo depende del dominio que quiera manejar si uno sencillo, privado o un servicio dedicado.
- **Certificado de seguridad:** Esto es un estándar de seguridad web a nivel mundial y garantiza la seguridad del sitio web y de sus visitantes, especialmente si los usuarios comparten información privada, el certificado puede costar entre \$0 a \$541.100 COP al año.
- **Diseño y desarrollador web:** Esto es importante ya que se debe tener una perspectiva del diseño de la página, de cómo se va a visualizar y de que su manejo sea fácil para los usuarios. Su costo sería entre \$800.000 hasta \$30.000.000 COP aproximadamente.
- **Sistema de gestión de contenido:** Esto se puede usar cuando no se tenga previsto contratar un desarrollador web, ya que se puede acudir a los sistemas de

gestión de contenido y entre ellos los más famosos son WordPress, Joomla, Drupal y Prestashop porque son plataformas de código abierto y gratuitos. Sin embargo también se puede invertir entre 113.000 COP, 454.00 COP, 3.178.000 COP, 9.082.000 COP o todo depende del presupuesto que se disponga para el marketing.

VALIDACIÓN Y VERIFICACIÓN

- 1. Cobertura:** Se define como la proporción entre el número de artículos disponibles en los mercados y las personas que demandan una necesidad que espera ser satisfecha. Este indicador es propio de proyectos que buscan penetrar de forma masiva entre los consumidores o que están pensados a largo plazo. Sin embargo, no siempre es así. A veces basta con que una empresa cubra los pocos frentes en los que suele desempeñarse para obtener un indicador positivo en términos de cobertura.
- 2. Consecución de objetivos:** Está se trata de los que están relacionados directamente con los objetivos establecidos en la estrategia comercial, como los que evalúan la consecución de los mismos en el tiempo, con el equipo ya sea humano, material, de infraestructura y el presupuesto previsto inicialmente.
- 3. Eficacia:** La eficacia no es otra cosa que la relación entre un producto disponible y la necesidad para la que ha sido creado. Cuando esta relación es positiva, la eficacia del producto es alta. Pero si la necesidad del cliente sigue sin ser atendida tras la adquisición de dicho producto, el indicador es negativo. Algo en el proceso ha fallado.
- 4. Valoración de ventas:** El volumen de ventas es, sin duda, el elemento más empleado para medir la calidad de un producto. Vender mucho casi siempre es sinónimo de éxito: indica que el artículo ha tenido una buena acogida y que ha generado gran interés. No obstante, esta relación no supone en todos los casos un grado alto de calidad. Se puede vender mucho sin que el producto sea del todo bueno.

- 5. Satisfacción del cliente:** De hecho, el siguiente paso tras la venta de un producto es la evaluación del grado de conformidad de quien lo ha adquirido. La venta no garantiza satisfacción. Numerosos ejemplos dan cuenta de ello. Al utilizar este indicador, las empresas deben desplegar varias vías de retroalimentación para poder evaluar con acierto lo que se conoce como la etapa de post-venta, que es crucial de cara a nuevas líneas de producción.
- 6. Competitividad:** Hace referencia a la capacidad de las empresas para explotar aquellas cualidades que hacen distintos a sus productos. También tiene que ver con el nivel de adaptación a las dinámicas del mercado y a la capacidad de innovación y cambio. Un producto incapaz de competir es, por lo general, un producto de escasa calidad.
- 7. Desempeño de palabras clave y estrategia SEO:** Diseñar y desarrollar una correcta estrategia de posicionamiento, o SEO, y evaluar su desempeño.
- 8. Factor Humano:** La atención al cliente por nuestra parte siempre será un factor supremamente importante y esencial para la empresa al dar una buena impresión a nuestro usuario y que nos de esa con fianza en el servicio que estamos ofreciendo, para asimismo poder salir recomendado y llegar a más gente.
- 9. Captación de interés:** Poder captar el interés de los usuarios mediante suscripciones gratuitas o acceso a la página sin costo sólo con un registro de los datos de ellos.
- 10. Acompañamiento en el proceso:** Somos un servicio que brinda trabajo a las demás personas, así mismo para aquellas personas que no están tan capacitadas en el tema de la tecnología se les hará un seguimiento para que aprendan a usar nuestra página y a manejar lo básico de la internet hoy en día, con esto nos aseguramos un buen voto de confianza y un seguimiento satisfactorio en la búsqueda del empleo de nuestro usuario

PRODUCCIÓN

BROCHURE



**OFRECEMOS
ASESORÍAS EN TU
BÚSQUEDA**

CONTÁCTANOS

(57) 3898800
Nibryca@jonts.com.co
www.Nibrycajobs.com.co

NIBRYCA JOBS

Asesorías en búsqueda
laboral





¡COMO AYUDARTE!

Buscamos el talento humano más calificado como persona y profesional, para brindar un acompañamiento completo bajo todos los parámetros de calidad para la búsqueda y obtención de la mejor oportunidad laboral, rigiéndonos bajo nuestros parámetros e ideologías que tenemos para la obtención del mismo.



COLABORAMOS CON EMPRESAS DE DISTINTOS SECTORES Y TAMAÑOS.

Nuestra ideología es apoyar a toda la población desempleada, pero sobre todo encaminados a los sectores más vulnerables en la economía, así mismo aportar a los índices de desempleo y bajarlos un poco en el país.



FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO

A. NIBRYCA Jobs

B. Tenemos una página web con asesoramiento para que a los usuarios les quede más fácil entender cómo trabajamos también habrá una sección de portafolio con reseñas de nuestros usuarios y con todas las empresas con las que trabajamos

C. Normas de calidad :

- Política de privacidad de datos.
- Términos y condiciones de la página.
- Cumplimiento de nuestra palabra con nuestros usuarios para que encontraran un empleo.
- Un seguimiento específico para cada usuario en su paso por nuestra página.

<ul style="list-style-type: none"> • Sección de ayuda al usuario 24/7 que contará con un bot guía y de ayuda. • Cumplimiento por parte de la empresa con lo ofertado en el contrato del empleo.
<p>D. El uso de nuestra página es completamente gratuito, sin embargo manejaremos un único plan de pago, con una asesoría y exclusividad máxima a aquellas personas que estén muy urgidas de encontrar un empleo y se les dará una prioridad máxima que ya de por sí manejamos en la página para ciertas personas.</p>
<p>E. Manejaremos redes sociales para nuestra página web dando más posibilidad de contacto con nuestros usuarios al momento de requerir algún tipo de información por nuestra parte, además tendremos un Gmail exclusivo para la empresa y un número de WhatsApp.</p>
<p>F. Manejaremos publicidad principalmente en Adsense y Adwords que son una fuente buena para poder darnos a conocer, pero además de esto usaremos la opción paga de publicidad que ofrecen las redes sociales para llegar aún a más gente, nos enfocaremos más en publicidad vía internet que urbana debido a nuestro tipo de empresa.</p>
<p>G. No aplica.</p>
<p>H. Nuestra única garantía como servicio es que todos nuestros usuarios consigan un empleo digno, sin embargo no es tarea fácil, pero en eso nos basamos que así pase un poco de tiempo estaremos en seguimiento con esta persona hasta que logre conseguir un trabajo digno para sí.</p>
<p>I. Nuestro tipo de cliente se dividen en varias personas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personas mayores de 50 años • Madres-padres cabezas de familia • Personas discapacitadas • Personas sin experiencia y sin estudio
<p>Elaboró: Bryan Rodríguez, Camilo González, Nicoll González.</p>
<p>Revisó:</p>
<p>Aprobó:</p>

CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

- Creemos que estamos en la etapa de **introducción o lanzamiento** porque somos un servicio que apenas está empezando y que sabemos todo lo que nos espera como empresa pequeña, sin ganancia, poca credibilidad, pocos usuarios, con riesgo de que no triunfemos y pueda fracasar el proyecto y con costos de producción que saldrá de nosotros sin saber si funcione el servicio al final del tiempo esperado.

III CORTE: VALIDACIÒN

PROTOTIPO

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO

- El prototipo se va a dividir en 3 imágenes, el primero es el prototipo para ingresar al servicio, el segundo para los usuarios que se quieran registrar y el tercero para las personas que tienen empresa y necesitan personal y quieren dejar su oferta laboral.

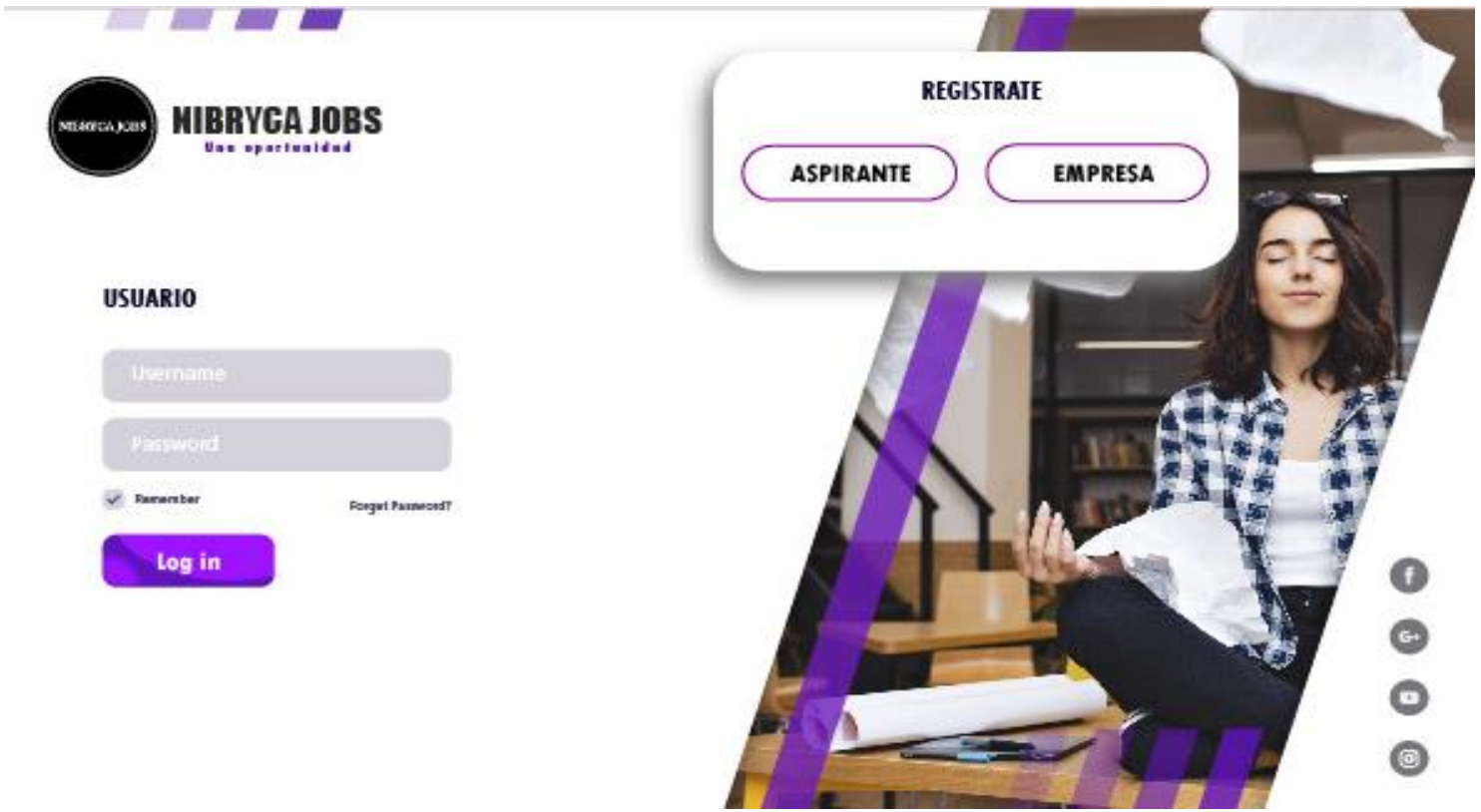
CARACTERÍSTICAS DEL PROTOTIPO

- Se va a realizar mediante la plataforma Illustrator y se utilizaran los colores blanco, negro, morado y azul, aunque el azul no va a estar muy bien presente porque en el prototipo solo se va a ver la forma de la memoria.

¿CÓMO VA A INTERACTUAR EL CLIENTE CON EL PROTOTIPO?

- Ya que el prototipo va a ser elaborado mediante imágenes, no se hará como tal la prueba de que un cliente tenga la facilidad de ingresar, solamente se mostrara como va a ser y que información se va a requerir al ser un usuario solicitando empleo o una empresa solicitando empleado.

EVIDENCIA DEL PROTOTIPO





CREAR OFERTA

PUESTO HABILIDADES REQUISITOS LOCALIDAD SALARIO

PUESTO HABILIDADES REQUISITOS LOCALIDAD SALARIO

ASPIRANTES

5

2

MIS PROPUESTAS

DESARROLLA EL MODELO RUNNING LEAN

<p>PROBLEMA:</p> <p>*Todos nuestros usuarios están buscando una oferta de trabajo, algunos por ser mayores de 50 años, otros por no tener experiencia en ninguna área, o tener alguna discapacidad o simplemente por ser madre o padre cabeza de familia no han podido encontrar un empleo, por eso nuestra bolsa de empleo (NIBRYCA Jobs) pretende ayudarles a conseguir un trabajo adecuado a sus capacidades y que las empresas aliadas estén a gusto con el personal.</p>	<p>SOLUCION:</p> <p>*Rapidez a la hora de encontrar un empleo</p> <p>*Asesorías para las personas que no están muy familiarizadas con la tecnología</p> <p>*Priorización a las personas ya mencionadas (Adultos mayores de 45 años, personas con alguna discapacidad, personas sin experiencia y sin estudio, madre o padres cabeza de familia)</p>	<p>PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA:</p> <p>*Que nos enfocamos más que todo en las personas ya mencionadas.</p> <p>*Haciendo un acompañamiento para buscar una oferta que se le adecue a su perfil y ofreciendo una asesoría en cuanto al manejo de la página web.</p> <p>*El paquete que ofreceremos en nuestro servicio sería para las personas que ya cuentan con un empleo y quieren cambiar o buscar una mejor oferta, ya que ellos tendrían la disponibilidad de pagar el servicio Premium.</p>	<p>VENTAJA ESPECIAL O COMPETITIVA:</p> <p>Acompañamos a las personas que lo necesiten o quieran cambiar de empleo, ya que no tenemos limitantes dentro de las edades, discapacidades, ni de experiencia para ayudarle a encontrar un buen empleo.</p>	<p>SEGMENTO DE CLIENTE:</p> <p>*Personas mayores de 50 años</p> <p>*Personas sin experiencia o sin estudio</p> <p>*Madres o padres cabeza de familia</p> <p>*Personas con alguna discapacidad.</p>
	<p>METRICA CLAVE:</p> <p>*La fidelidad de las empresas aliadas con nuestra bolsa de empleo, ya que va a seguir proporcionando contratos, a diferencias de nuestros usuarios que posiblemente vayan a ser más esporádicos.</p>		<p>CANALES:</p> <p>*Mediante las redes sociales y la publicidad que ofrecen en dichas aplicaciones, también en recuadros en páginas muy visitadas.</p> <p>*Nuestra página web sería propia.</p> <p>*Digitales</p>	

<p>ESTRUCTURA DE COSTE: Basándonos en los costos ya investigados del dominio y de la página digital, sería un aprox. de \$500.000 COP si se estructura con un programador web.</p>	<p>FLUJO DE INGRESOS:</p> <p>*Mediante la comisión que ofrezcan por persona las empresas aliadas también se podría ganar dinero mediante publicidad, esto ya cuando seamos una página reconocida y podamos promocionar la publicidad de otras marcas o de otras empresas.</p> <p>*Por el servicio Premium que se ofrecería, o nada más con ser usuarios de nuestra página ya nos estarían dando ganancias.</p> <p>*Son precios dinámicos</p> <p>*Sí, ya que al inicio solo nos vamos a enfocar solo en la ciudad de Bogotá.</p> <p>*Son ingresos por pagos periódicos porque nosotros ganaremos mediante la publicidad y recurrencia de los usuarios por la página, entonces dependiendo de eso mensualmente ganaremos dinero, pero no un valor exacto, esto variará dependiendo de cómo nos vaya por mes y de que personas adquieran nuestro servicio Premium.</p>
--	--

VALIDA TU IDEA DE NEGOCIO

HIPOTESIS

- Sabemos que en Bogotá la tasa de desempleo es del 23,6%, este porcentaje ha incrementado por motivo a la pandemia que se ha vivido en el transcurso del año, a finales del mes de abril según el DANE para este periodo de análisis se perdieron 1.106.395 empleos en la ciudad, por eso se pudo dar inicio la reactivación económica en la ciudad, sin embargo solo fue en los sectores de construcción e industria manufacturera, además se activó el comercio y la mecánica automotriz ya que estos sectores son algunos de los más importantes porque generan más empleo. Por eso Todos nuestros usuarios están buscando una oferta de trabajo, ya que algunos por no tener experiencia en ninguna área, otros por ser mayores de 50 años, por tener alguna discapacidad o simplemente por ser madre o padre cabeza de familia no han podido encontrar un empleo, por eso nuestra bolsa de empleo (NIBRYCA Jobs) pretende ayudarles a conseguir un trabajo adecuado a sus capacidades y que las empresas aliadas estén a gusto con el personal.

PREGUNTAS ENCUESTA

1. Nombre
2. Edad
3. Género
4. ¿A qué estrato socioeconómico pertenece?
 - *Estrato 1
 - *Estrato 2
 - *Estrato 3
 - *Estrato 4
 - *Estrato 5
5. ¿Tiene alguna discapacidad?
 - *Sí
 - *NO
 - *¿Cuál?
6. ¿Es madre o padre cabeza de familia?
 - *Sí
 - *No
7. ¿Tiene experiencia laboral?
 - *Sí
 - *No
 - *¿Cuál?
8. ¿Tiene estudios?
 - *Sí
 - *No
 - *¿Cuáles?

9. ¿Está desempleado?

*Sí

*No

10. ¿Tiene empleo y quiere cambiarlo?

*Si tengo empleo y quiero cambiarlo

*Si tengo empleo y no quiero cambiarlo

*No tengo empleo

11. ¿Tiene conocimiento en el manejo de plataformas digitales?

*Sí

*No

12. ¿Qué experiencia ha tenido en cuanto a las bolsas de empleo virtuales?

13. ¿Qué recomienda a la hora de buscar empleo en una página web?

APLICA TU ENCUESTA

OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

- La siguiente encuesta tiene como objetivo conocer y clasificar la población que se encuentra desempleada o quiera cambiar a un mejor empleo en la ciudad de Bogotá, además de esto estamos muy interesados en saber qué tanto conocimiento tienen los Bogotanos frente a las plataformas digitales específicamente a las bolsas de empleo virtuales.

TIPO DE INVESTIGACION

- Nuestro tipo de investigación es cuantitativa, ya que nosotros nos enfocamos en preguntar cosas específicas para conocer y analizar la necesidad de la persona

DISEÑO FORMULARIO ENCUESTA

- <https://forms.gle/m51tdUGkwrGBfnJi8>

TAMAÑO DE LA MUESTRA

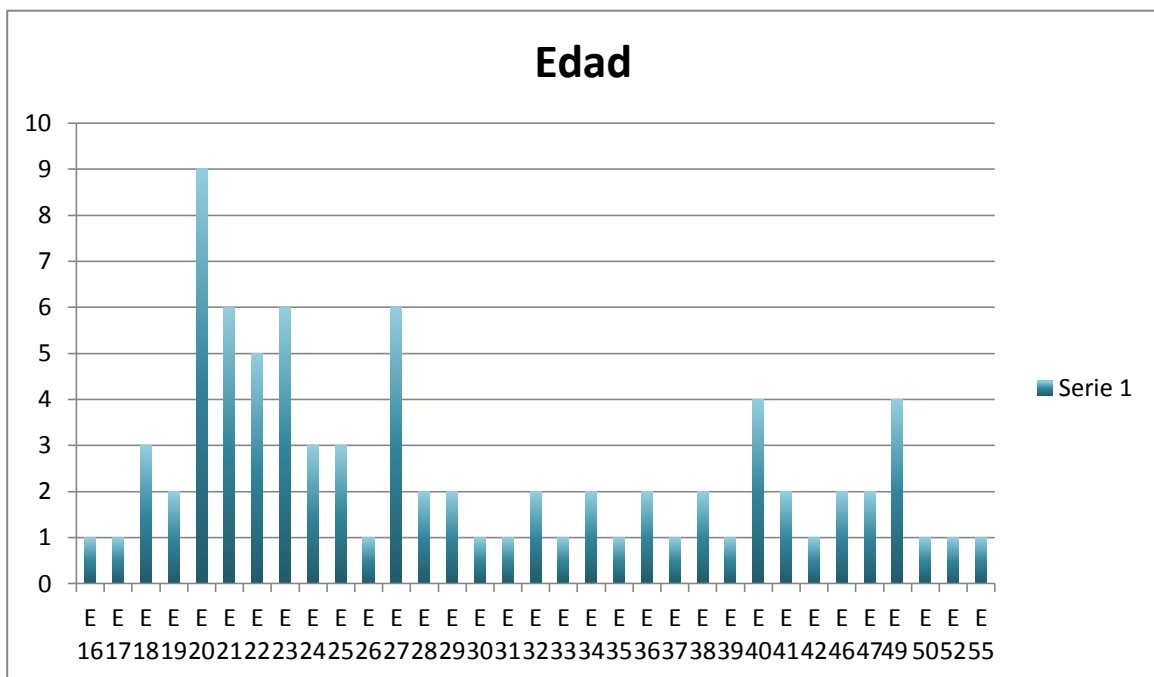
- En el cálculo que realizamos nos da aproximadamente el resultado de 385.

TABULA Y ANALIZA LA INFORMACIÓN

- Según nuestra investigación logramos encuestar a un total de 83 personas.

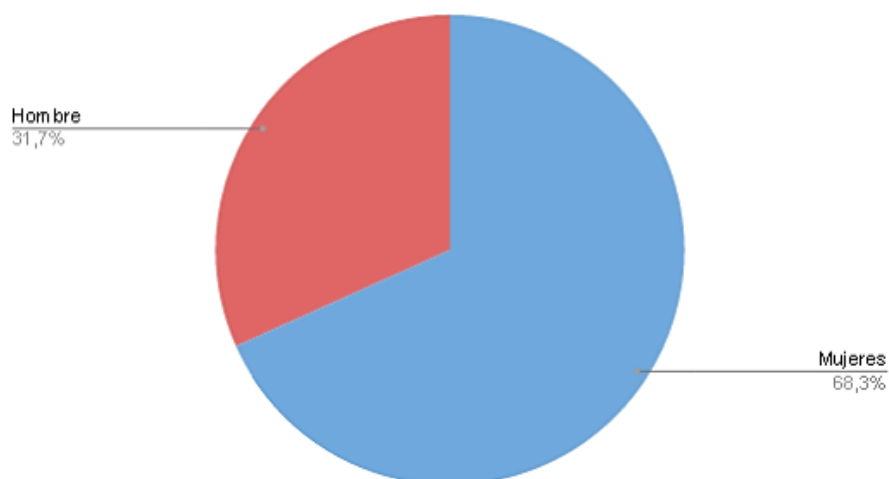
ANÁLISIS Y GRAFICAS

- Análisis de edad: De las 82 personas encuestadas encontramos personas del rango de 16 a 55 años, y de los cuales los rangos de edad entre 20-27 son de mayor porcentaje.

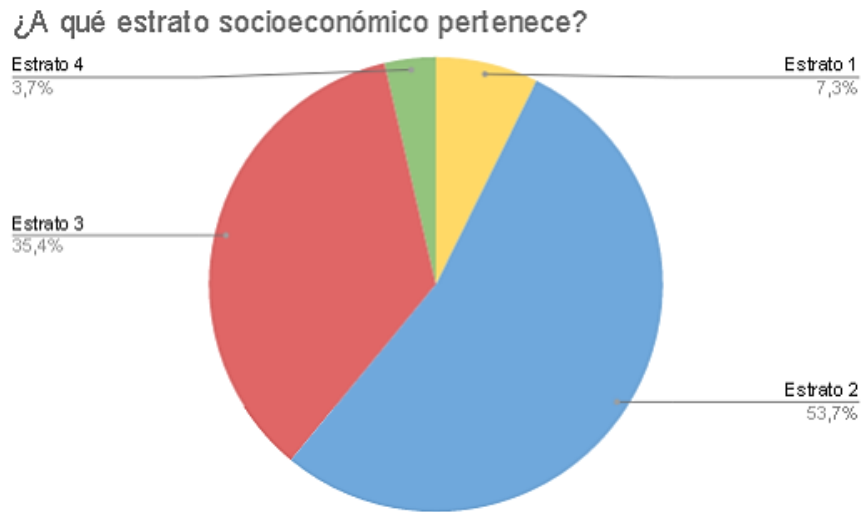


- Análisis de género: 56 mujeres y 26 hombres realizaron la encuesta, por lo tanto el género que tiene mayor porcentaje es el de la mujer.

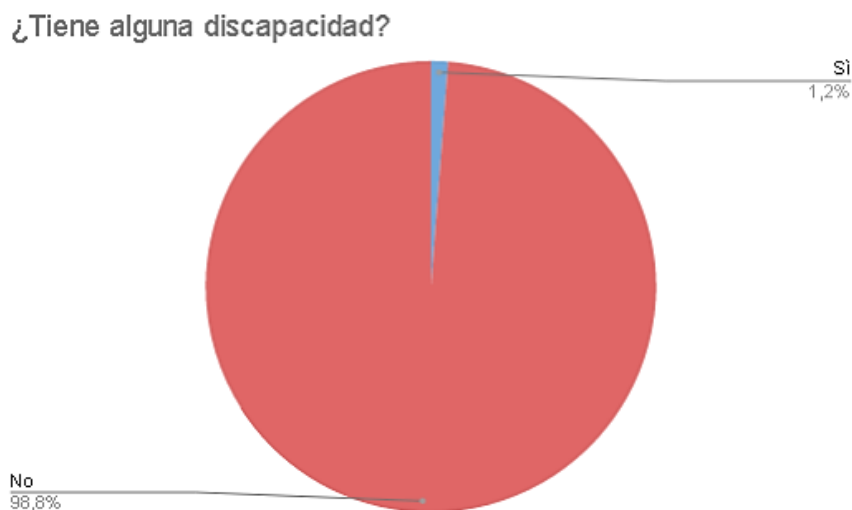
Género



- Análisis de estrato: de las 82 personas, 6 pertenecen al estrato 1, 44 pertenecen al estrato 2, 29 pertenecen al estrato 3, 3 pertenecen al estrato 4 y no hubo personas del estrato 5, así que el porcentaje más alto en estrato socioeconómico es del estrato 2.

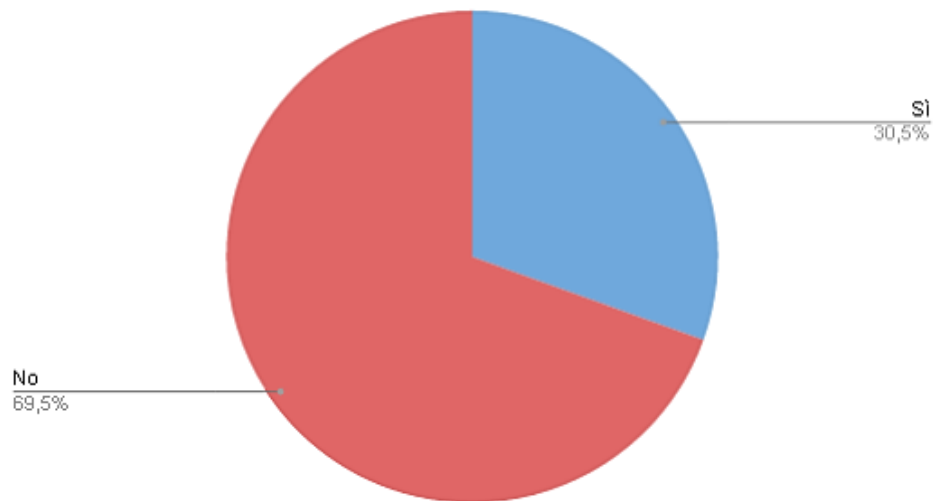


- Análisis discapacidad: De 82 personas solo 1 tiene una discapacidad, y con un análisis más profundo se evidencio que esa persona cuenta con empleo y quiere cambiarlo.



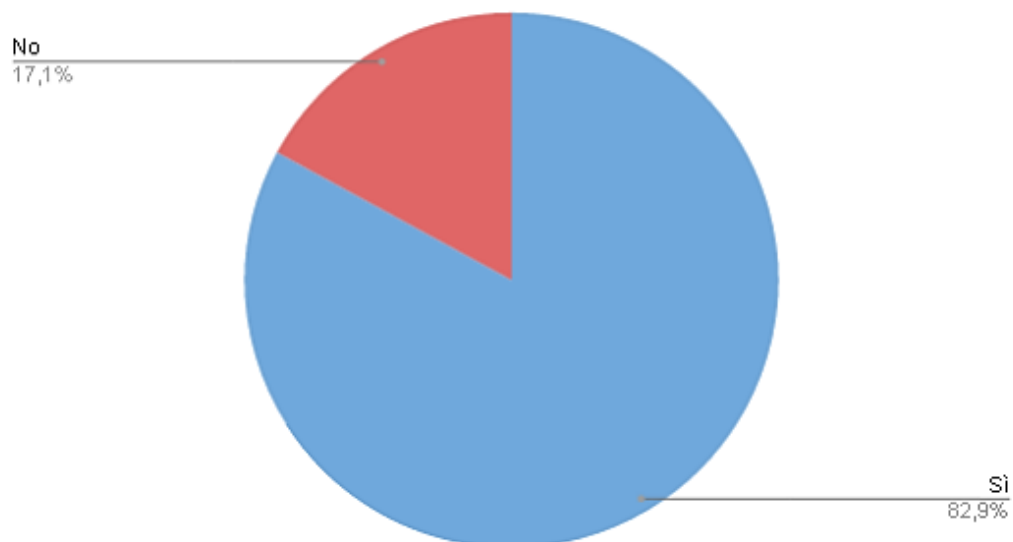
- Análisis madre/padre soltero: de 82 personas, 25 son cabeza de familia dando un porcentaje de 30,5% y 57 personas no son cabeza de familia dando un porcentaje de 69,5%; a pesar de que el NO es el porcentaje mayor, podemos evidenciar que de igual manera hay un número alto de madres y padres soltero que tienen que responder por su familia.

¿Es madre o padre cabeza de familia?



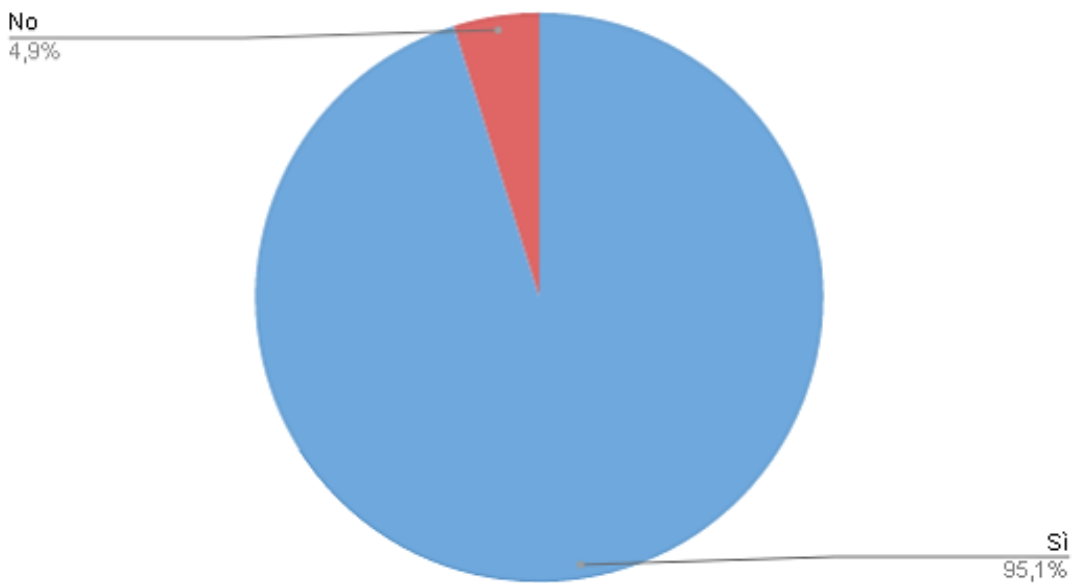
- Análisis experiencia laboral: A pesar de que tenemos un 82,9% de gente con experiencia laboral, al hablar de 82 personas el 17,1% es un número alto de gente que no tienen ningún tipo de experiencia en alguna rama profesional, por lo cual este número a nivel Bogotá es preocupante.

¿Tiene experiencia laboral?



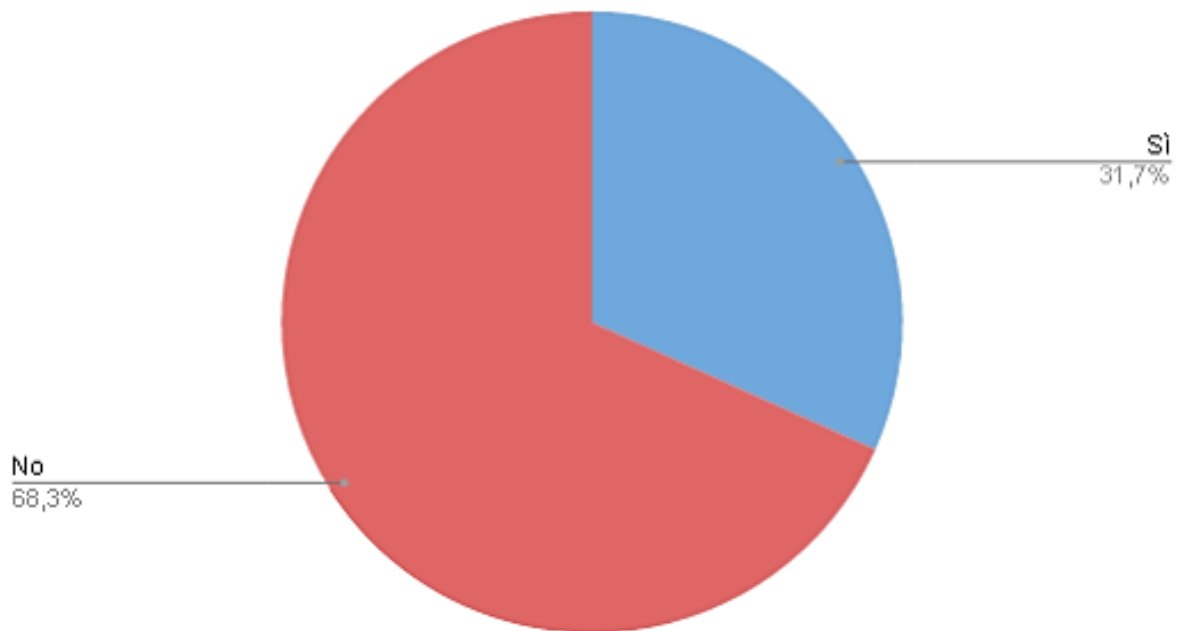
- **Análisis de estudios:** En este caso tenemos un porcentaje bastante alto de gente con estudios, desde bachilleres hasta profesionales, dando así un 95,1% de personas con algún estudio y apenas un 4,1% de personas sin ningún tipo de titulación, basándonos en la gente sin experiencia laboral de esta misma encuesta, se puede decir que tenemos gente con bachilleres, técnicos, tecnólogos o profesionales, sin ningún tipo de experiencia laboral.

¿Tiene estudios?



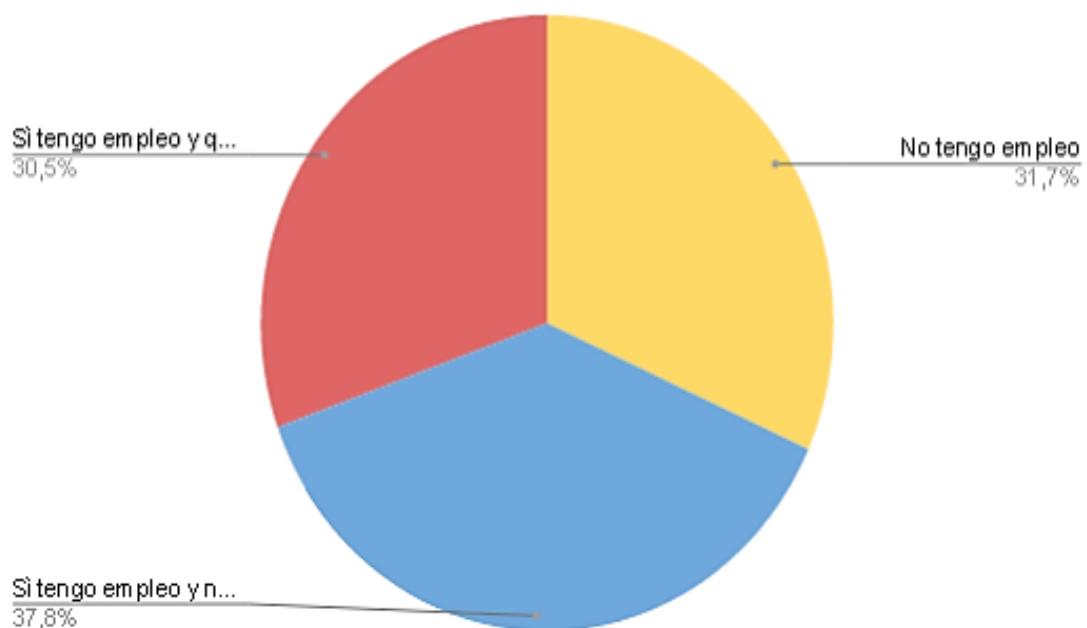
- **Análisis de desempleo:** A pesar de que el porcentaje es mayor para las personas con empleo (68,3%), sigue siendo muy preocupante la cifra tan alta de personas sin empleo que respondió esta encuesta, 26 personas desempleadas que darían el 31,7% restante y con eso podríamos concluir que de estas 26 personas al menos 10 tienen alguna titulación y/o no tienen experiencia laboral.

¿Está desempleado?



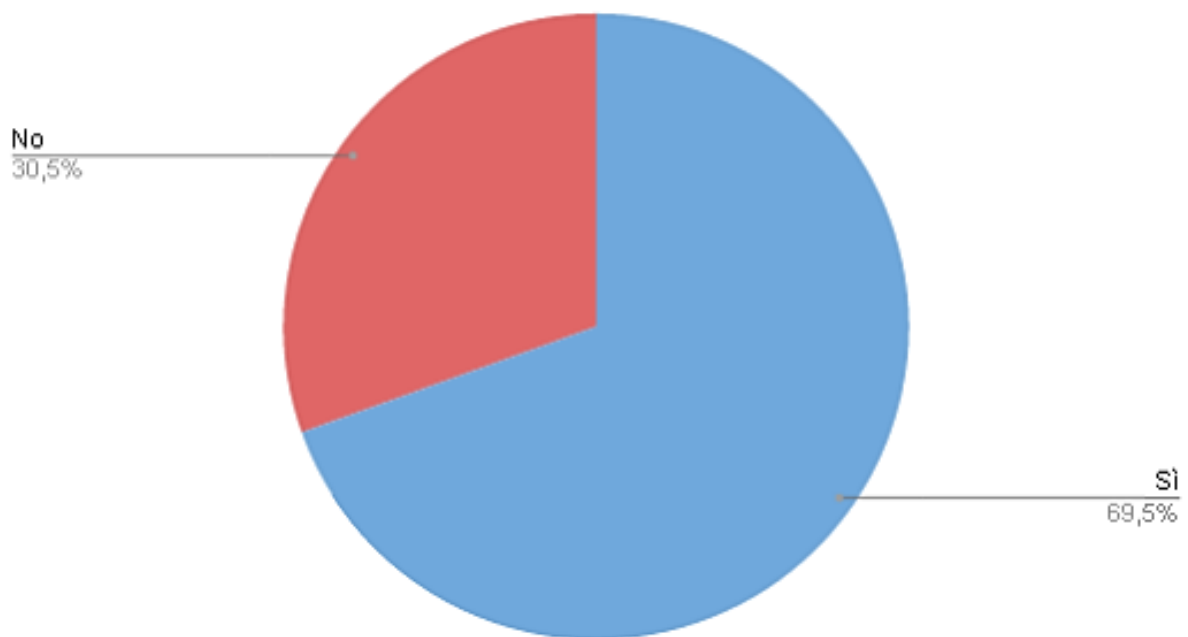
- Análisis tiene empleo y quiere cambiarlo: En este caso tenemos el mismo 31,7% de personas desempleadas, pero en esta ocasión tenemos un 30,5% de personas encuestadas que tienen un empleo y quieren cambiarlo y en esta ocasión es donde ya podemos ver que nuestros servicios ya intervendrían como en ocasiones anteriores ayudando a este gran número de personas a cambiar su empleo por algo que realmente les guste ya que el restante está feliz y satisfecha con su empleo actual.

¿Tiene empleo y quiere cambiarlo?



- Análisis de conocimiento en el manejo de las plataformas digitales: En este caso vemos a un 30.5% de personas que no tienen conocimiento en el manejo de plataformas virtuales o páginas web, donde volveríamos a intervenir con nuestro plus en el servicio de asesoramiento y acompañamiento a estas personas ayudándoles y enseñándoles a manejar este mundo de la internet para que se les facilite todo de la mejor manera posible.

¿Tiene conocimiento en el manejo de plataformas digitales?



Los dos últimos análisis se hicieron en términos cualitativos ya que las preguntas en el cuestionario eran con respuestas abiertas.

- Análisis experiencia en bolsas de empleo: Analizando las 82 respuestas de nuestros encuestados concluimos que la gran mayoría de ellos no tienen ningún tipo de experiencias de estas bolsas, algunos nunca las han usado así que les es completamente indiferente, lo segundo que más vimos es que las personas con experiencias buenas o conocimientos de estas bolsas nombraban mucho los servicios de LinkedIn y

Computrabajo, diciéndonos que han conseguido uno que otro empleo o entrevista y que es la mejor forma de buscar trabajo con la situación actual, y ya por ultimo tenemos a ciertas personas que nos contaban que su experiencia fue mala argumentándonos que nunca llaman, los descartaban muy rápido (por su edad, experiencia, conocimientos o condición física) o que las ofertas plasmadas en las páginas eran falsas, con esta información podemos ver que ayudaremos a un gran número de personas con nuestros servicios, guiándonos de algunas otras páginas, pero con todos nuestros usuarios por igual.

- Análisis que recomienda a la hora de buscar empleo en una página web: aquí en conclusión hay una variedad de consejos y opiniones hacia estas páginas, lo que vimos con más utilidad y posibilidad recomendado por la gente es que haya más filtros a la hora de buscar un empleo, que las ofertas propuestas por ciertas empresas tengan veracidad y que no sean falsas o algún tipo de estafa, que las ofertas propuestas sean más específicas, sinceras y realistas con los requisitos exigidos, nombraron bastante el tema de la gente en estudios y sin experiencia lo cual nos viene beneficia mucho como servicio al ser ese uno de nuestros puntos más fuertes, navegación fácil y sin mucho enredó y finalmente seguridad respecto a los datos de las personas que estas registradas en nuestra página, pudimos concluir que son recomendaciones que podemos hacer 100% y que no ayudaran a crecer mucho como servicio e incluso algunas de las recomendaciones ya son parte esencial de nuestro servicio para la gente lo cual nos da un plus e ir por delante.

Bibliografía:

- <http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/mercado-laboral-general/bogota-cierra-el-primer-semester-de-2020-con-una-alta-tasa-desempleo#:~:text=La%20tasa%20de%20desempleo%20en,fue%20de%2010%2C3%25>.
- <https://www.computrabajo.com.co/>
- <https://elempleo.com/>
- <https://www.universia.net/co/home.html>
- <https://co.linkedin.com/>
- <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/normativa/>
- https://legislacion.vlex.com.co/vid/estatuto-tributario-impuestos-administrados-57643735?_qa=2.157884090.1039020686.1602346810-1937393955.1602346810
- <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=7596#:~:text=Por%20el%20cual%20se%20reqlamenta%20el%20funcionamiento%20del%20Fondo%20Emprender%20FE.&text=Art%C3%ADculo%201%C2%B0.,reqir%C3%A1%20por%20el%20derecho%20privado>.
- http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html
- <https://co.godaddy.com/blog/cuanto-cuesta-pagina-web-colombia/>
- <https://interaktiba.com/blog/cuanto-cuesta-la-publicidad-en-google-adwords#:~:text=La%20respuesta%20es%20muy%20sencilla,del%20que%20dispongas%20para%20marketing>.