

SISTEMA DE CONTROL PARA SU HOGAR

DOCENTE

CHAVES MONTES CHRISTIAN CAMILO

ALUMNO

HARRISON LEONARDO MALAGON SANCHEZ

DANIEL STEVEN DIAZ MOGOLLON

LEONARDO RAMIREZ LOPEZ

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

FACULTAD DE INGENIERÍA

PROGRAMA TECNICA PROFESIONAL EN MANTENIMIENTO ELECTRÓNICO

BOGOTÁ

Noviembre, 2017

Introducción

En la actualidad en Colombia a varias empresas que se dedican a fabricar e instalar sistemas de seguridad para negocios y mansiones, ya para poder tener un sistema bien equipo en nuestros hogares sale un bastante costo por tal motivo la mayoría de la población no tiene un excelente sistema de control para sus hogares generando que se incremente el índice de hurto a viviendas o algún accidente ocasionado por corto circuito o una tubería rota.

Con este trabajo vamos a desmotar que cualquier vivienda puede tener un sistema de seguridad bien equipo y funcionando correctamente, con los más alto índices de calidad en el producto además la forma sencilla y moderna en la que va usar el producto, haciendo que el cliente se sienta conforme y satisfecho con el producto brindado además se demostrara él porque es importante tener un sistema de control para la casa y que no es tan costoso a tener este servicio con lo anterior tenemos la perspectiva de crear una empresa que pueda ofrecer un servicio garantizado además poderlo ofrecer a cualquier persona.

CAPITULO 1

LA IDEA DE NEGOCIO

1. Identificación de la idea de negocio

1.1. Descripción del negocio

La idea negocio que vamos a crear se basa en instalar unos elementos electrónico en las viviendas que permitan controlar los servicios básicos del hogar como son el agua, la luz y el gas por medio de una Tablet o un dispositivo móvil con conexión a internet, con tal que le permita al

cliente controlar estos servicios desde cualquier lugar del país puede tener un total control de la seguridad del hogar. Esta idea nació cuando realizamos una visita a una planta que fabrica los elementos que controlan estos servicios y otros una vez que supimos cómo funciona todo este proceso, pudimos identificar que este servicio solo tenía las personas o empresas con grandes ingresos entonces decidimos crear un modelo básico y fácil de usar, pero lo más importante que puedan acceder las personas de estrato bajos y medio

1.2. Problema que desarrollar

La problemática que se identificó fue en la mayoría de las personas no tienen un sistema seguro para usar ya la mayoría no tienen algún sistema preventivo en accidentes para su hora, ya el único de seguridad que tiene implementado son las llaves con las cual se controla los servicios públicos de manera manual.

1.3. Oportunidad de negocio

- Va a generar más empleo en la sociedad
- Disminuir la inseguridad en la ciudad
- Generar un nuevo método de control para las viviendas
- La mayoría de la casa no tiene este sistema de control
- Hacer uso de la tecnología moderna en sociedad
- Generar más ingresos a otras empresas con

1.4. Clase de producto que generará la idea de negocio

Nuestro producto es tipo bienes ya que se tiene que realizar la instalación de unos elementos electrónico además descarga la aplicación de nuestro producto ya que este va a ser medio por el

cual se hace uso del servicio, en la aplicación se puede utilizar el control de un led o bombillo, cerrar llaves y tener ubicación GPS.

1.5. Sector económico al que pertenece la idea de negocio

La idea de negocio pertenece al sector industrial ya que es un producto tangible ya que se va a desarrollar una aplicación y también se hace una instalación de unos productos electrónicos que controlan los servicios del hogar, esto productos provienen de las fábricas industriales ya que son la crean componentes electrónicos, cables y otras cosas.

1.6. Descripción del producto o servicio

El producto está basado de la siguiente manera primero se realiza una instalación de unos elementos de control que va permitir controlar cualquier servicio del hogar, ya dependiendo el tamaño de la vivienda o para cuantas habitaciones desea instalar el servicio, una vez que se haya realizado la instalación de los componentes el cliente debe descargar la aplicación por medio de una tables o un dispositivo móvil, la aplicación está disponible en la playstore o iTunes, no tiene ningún costo la aplicación, una vez descarga la aplicación se procede hacer la configuración para que conecte con los dispositivos instalados en la casa, el cliente realizará pruebas como encender las luces de la habitaciones, cerrar el registro del agua y del gas además se ofrece unos servicios adicionales como instalación de cámaras un sistema de seguridad que se basa de la siguientes manera se instalar unos sensores de movimiento una vez el dispositivo detecte algún movimiento manda una alerta al equipo móvil, el cliente accede a las cámaras si hay algún tipo de robo o accidente en la casa el procese activa una función de la aplicación que sería una alerta, esta función va realizar lo siguiente manda una alerta o notificación al cuadrante de la zona

indicando que se está presentado un robo en la vivienda, la policía tendrá una información como la dirección de la casa, una pantallazo de los hechos sucedidos además la aplicación realizará el corrido que tiene que realizar para poder llegar al lugar de la casa con esta función se podrá evitar algún tipo de robo o algún accidente generando seguridad a la vivienda.

1.7. Justificación

El motivo por el cual se decidió crear este producto fue un día que realizamos una visita por parte de la universidad corporación unificada nacional de educación superior a una fábrica que crea producto de domótica, una vez ya sabiendo de cómo funciona todo el proceso de la domótica, identificamos que ninguno de nuestro compañeros o de todas las personas que asistieron ese evento nadie tiene implementado ese producto por temas de costo ya era demasiado costo solo podrían acceder las personas de estrato alto 5 y 6 o empresas, no está a la disponibilidad de todas las personas y de igual manera en las noticias se escuchaba bastante el hurto a viviendas los índices de inseguridad se había incrementado en lo último del años sobre todo en la temporada de vacaciones donde las personas dejan desprotegidas las casa, viendo todas esa circunstancia creamos un producto que fuera seguro, fácil de usar y muy económico, haciendo estudios, leyendo artículos e investigado sobre la inseguridad en Colombia en las viviendas, se encontró en Bogotá en las localidades con mayor inseguridad son Usaqué y Teusaquillo en los barrios de chapinero alto y cedritos, con esa información nuestro producto va dirigido a la población con mayor índice de seguridad, si implementamos un 15% en los dos barrios con mayor inseguridad y lograr que disminuya en ese sector podemos tomar eso resultado como garantía de nuestro servicio demostrar que es seguro y funcional de poder ayudar a la gente a proteger sus casa de cualquier accidente además en la forma en que se controla los servicio va ser una manera más moderna y automática ya que actualmente para cerrar una llave o

pagar la luz toca realizarlo de una manera manual, la forma que vamos a implementar solo debes tener a la mano un dispositivo móvil o una Tablet para poder hacer esta tarea va ser una manera diferente y muy útil, también lo podrá realizar desde cualquier lugar del país solo debe tener una conexión a internet con este método se implementa una forma muy fácil y adaptable para las personas pueda proteger su casa en cualquier momento.

1.8. Antecedentes de la idea de negocio

La idea surgió cuando se realizó una visita por parte de la universidad para hacer una capacitación en el área de domótica, cuando realizamos todo el curso, encontramos que todo los que asistimos a la capacitación ninguno de nuestro compañero tenía un sistema de control para su hogar por temas económicas ya que nadie tenía cómo poder sustentar este servicio por los precios muy altos, creamos un producto basándonos en lo que aprendimos en la capacitación, crear un producto que sea sencillo y económico pero lo más importante sea seguro basándose en el producto que tiene la fábrica donde se realizó la capacitación encontramos era un sistema muy sencillo de manejar, hicimos un diseño básico no tan amplio con tal que cubra la necesidad del cliente que es la seguridad, de esa capacitación nació la idea del diseño del producto, lo más fácil fue hacer la funcionalidad del producto ya que vimos todo el proceso que manejamos realizamos un producto básico pero lo complicado fue si iba hacer mejor que el producto que crea la fábrica ya ellos mismo crean sus producto y los instalan, la dificultad es que tiene que ser mejor o igual al de la competencia pero lo más importante que fuera económico además no tenemos las herramientas o los materiales para poder crear el producto.

Las experiencias frente al tema de la domótica no muy es muy amplia ya que no tenemos algún título o alguna experiencia laboral, el único conocimiento que tenemos son los que nos brinda la universidad al momento de aprender el tema la domótica de cómo funcionan,

identificamos es un sistema muy sencillo de manejar con los conocimientos que tenemos sobre la electrónica podríamos crear un circuito algo similar al que fabrican la compañía LEGRAM fue una motivación para realizar este producto.

1.9. OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.9.1. Objetivo general:

crear una empresa que instale un sistema de control en las viviendas propias de Bogotá con el mayor índice de inseguridad en sector de Usaquén y disminuir un 20% la inseguridad en esa localidad, lograr este objetivo por medio de unos elementos de control que son manejados por una tableta o celular con una conexión internet, genera más ingreso a la empresa que crean dispositivos electrónicos y disminuir el índice del desempleo en Bogotá.

1.9.2. Objetivos competencia

- Encontrar una empresa que nos puede vender o crear nuestro elemento de control
- Buscar lo suficientes ingresos para poder instalar el servicio en la localidad de Usaquén
- Demostrar que nuestro producto puede proteger la vivienda
- Hacer un estudio si nuestro producto es mejor que el de la competencia

- Poder brindar un 80% de seguridad en la ciudad de Bogotá

CAPITULO 2

CUSTOMER DEVELOPMENT

2. PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

2.1. HIPOTESIS

Hipótesis:

¿Quién es nuestro cliente y usuario potencial?

Nuestro cliente son personas que han tenido alguna experiencia negativa debido a los

ladrones, y quizá las personas prevenidas que desean proteger su hogar además que deseen tener el control de Hogar.

¿Qué necesidades tienen?

La sensación de inseguridad, al no estar tranquilo de que su hogar está sólo, además la imposibilidad de estar fuera de la ciudad y no poder monitorear y controlar su hogar.

¿Qué expectativas tiene ese usuario/cliente cuando usa un producto?

El sentir que su hogar está protegido cuando el cliente se sitúa lejos de su hogar.

¿Qué espera que ocurra cuando usa el producto?

Que sienta que todo lo ofrecido se cumpla y llene las expectativas además que empiece a recomendarle a las personas.

¿Qué productos está usando o contratando actualmente para suplir esa necesidad?

Realmente ninguno, pues lo que existen son bastante costosos o algunos no son tan eficientes, pues si usan un candado no tendrá alguna notificación si lo rompen y acceden a su hogar lo cual pone en riesgo sus bienes.

¿Qué problemas e inconformidades tiene el usuario con la solución actual?

El poner candados implica que por cada usuario nuevo tienes que cambiar las guardas o sacar un duplicado por ende se corre el riesgo de que sí algún integrante pierde las llaves y si estas caen en manos equivocadas, pueden acceder a su hogar, además estas soluciones no te permiten el control en tu hogar.

¿Cuánto invierte en las soluciones actuales?

Realmente es muy poco, pero se ha visto que es mejor hacer una buena inversión pues sus bienes son los que corren peligro

¿A través de qué canales las adquiere?

Realmente son muy pocos, pero los interesados usan quizá el Internet para informarse a cerca de algún servicio de seguridad

¿Qué tan grande es el grupo de personas que tiene esa necesidad?

Una localidad como Usaquén donde se comenten los Mayores hurtos a viviendas.

2.2. Stakeholder:

Nuestro mercado a atacar son los estratos donde hay mayor índice de robos y personas dispuestas y con necesidad de monitorear y controlar su casa a través de su celular o Tablet y algunos proveedores que están dispuestos a ayudar a los ciudadanos donde sus nombres serán tomados con mejor.

La vivienda propia y en las localidades con mayor inseguridad que son Usaquén y Teusaquillo.

2.3. Identificación de las Necesidades del Stakeholder:

<i>Stakeholders</i>	<i>Detalle Stakeholders</i>	Rol	Poder	Intereses	Necesidades
Inversionistas	Personas que tienen capital para invertir en el proyecto o empresa, Podrían ser potenciales socios nuevos.	Invertir dinero a cambio de recibir una rentabilidad de su inversión.	Son los que apoyan financieramente el avance y desarrollo del proyecto.	Esperan la recuperación del capital invertido más una ganancia adicional que viene de la comercialización del proyecto.	Obtener dividendos sobre la inversión efectuada en el proyecto.

Empleados	Personas que intervengan con un alto nivel de desempeño, actitud y conocimiento del proceso.	Aportar conocimientos y destrezas en el proceso de desarrollo necesario para mantener una estabilidad del proyecto o empresa.	Tienen la misión de ayudar en la continuidad de las actividades relacionadas con el proyecto, pero son recurso reemplazable.	Se mantienen económicamente de un pago salarial a cambio de su desarrollo laboral en la empresa y podrían llegar a tener beneficios como un asociado.	Retribución monetaria por las labores realizadas dentro de la empresa para suplir sus necesidades básicas, mantener la estabilidad y mejorar su estilo de vida.
Clientes	Compañías o personas que puedan efectuar un nivel de compra del producto final.	Realizar la compra del producto final con la opción de poder vincularse como socios inversionistas.	De ellos depende la oportunidad de avanzar y son el medio de sostenimiento de la empresa, así mismo el éxito de la misma.	Poder adquirir el producto final a un precio razonable, con la mayor garantía de respaldo.	Contar con un producto que contenga un estándar de control y seguridad.
Aliados Estratégicos	Empresas o personas relacionadas con	Aportar ayuda al desarrollo del proyecto a	Contribuyen con el mejoramiento del proceso e	Obtener una retribución con una ganancia	Contribución económica en la compra de

	el gremio de la tecnología.	través de los conocimientos y estrategias de tipo tecnológico.	interpretación de los estudios técnicos para un óptimo resultado en el producto final.	considerable, óptimas relaciones sociales con clientes potenciales.	materiales para el desarrollo de nuevos proyectos.
--	-----------------------------	--	--	---	--

resolver es implementar un sistema de control para las viviendas que no pueden acceder a este servicio, a las personas que con viviendas más expuesta algún tipo de robo o accidente, los usuarios están en busca de algún servicio que le brinde esta seguridad y tranquilidad. Ese servicio es ControlHouse.

2.4. **Identificación de Beneficios y Expectativas de Resultado**

Stakeholders	Beneficios	Expectativas
Inversionistas	Ganar confianza, aumentar campo de inversión, conocer diferentes actividades de producción.	Obtener una rentabilidad a la máxima tasa de interés que se pueda negociar.
Empleados	Adquirir conocimiento, experiencia, desarrollo intelectual, de las capacidades y aptitudes.	Aumentar el nivel de pago salarial que sea mayor al

		promedio generado por las demás compañías.
Cientes	Contar con productos de innovación tecnológica, disfrutar de un buen respaldo y servicio.	Contar con un servicio de control y seguridad que satisfaga sus necesidades, además que se sienta respaldado por ControlHouse.
Aliados Estratégicos	Aumento de lista de contactos, aumento de conocimiento, experiencia y visión empresarial.	Aumentar su campo de acción en nuevas empresas y clientes potenciales.

2.5. Identificación de Soluciones Actuales

Campo de Acción	Causas	Problema Central	Efectos	Solución
Proyecto	Mal direccionamiento, poco aprovechamiento de recursos.	Desarrollo del proyecto.	Fallas técnicas de funcionamiento en el producto final, demora en los tiempos de entrega.	Búsqueda y análisis de la falla, mejoramiento de estrategias de productividad, capacitación continua.

Empleados	Desconcentración, actitud negativa, mala conducta.	Ejecución de las labores.	Bajo rendimiento en la producción, aumento de errores en la entrega de resultados.	Búsqueda y análisis de las necesidades del empleado, mejoramiento de las instrucciones, motivación continua.
Clientes	Ausencia de los clientes.	Calidad del producto o servicio.	Disminución en las ventas, aumento de quejas y reclamos, prolongación de la propaganda negativa.	Búsqueda y análisis de las debilidades, aumento de la calidad en el producto y servicio, aumento de alianzas y estrategias comerciales.

2.6. Análisis de Inconformidades, Frustraciones y Limitaciones:

Creemos que la solución actual es insuficiente porque los costos son demasiado elevados. Las principales objeciones del cliente ante adquirir productos de seguridad es debido a los costos tan altos y las malas modalidades de pago.

Campo de Acción	Inconformidades	Frustraciones	Limitaciones
Proyecto	<ul style="list-style-type: none"> • Demora en la entrega de suministros por parte del proveedor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fabricación de propios suministros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Recursos financieros propios. • Poco reconocimiento en el mercado.

	<ul style="list-style-type: none"> • Altos costos en la compra de insumos. • Disminución en la calidad de los materiales. • Escases de inventario de insumos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la flotilla de entregas. • Aumento en el número de inventario de productos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje y educación empresarial. • Aumento de impuestos y sanciones.
Empleados	<ul style="list-style-type: none"> • Espacio reducido e inadecuado de trabajo. • Ambiente laboral negativo. • Reducción de herramientas de trabajo • Demoras en el pago del salario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliación de instalaciones. • Mejoramiento de beneficios. • Adquisición de nuevos equipos y herramientas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Adquisición de predios. • Expansión de la compañía. • Promoción de capacitaciones.
Clientes	<ul style="list-style-type: none"> • No hay un producto que automatice y te mantenga seguro. • Servicios que no cumplen lo que dicen o tienen engaños. • Costes bastante elevados. • Deficiencia en el servicio de seguridad. • Demora en las entregas del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Costes bastante elevados. • Deficiencia en el servicio de seguridad. • Demora en las entregas del producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de estrategias comerciales. • Valor agregado en el producto. • Sistema de financiación de la compra. • Oferta de nuevos productos.

2.7. Mercado:

Nuestras variables pueden cambiar por consecuencia de: La economía, evolución de la tecnología, preferencias de las personas, seguridad.

En sólo Hurtos en Bogotá se presentan robos a casas alrededor de unas 900 y en apartamentos alrededor de unos 244 cada mes sin contar las personas que no denuncian. a partir de esto es necesario que los bogotanos empiecen a adoptar algún sistema de seguridad y porque no además de eso un sistema de Control?

Gracias a la tecnología, y la globalización podemos acortar distancias en una pequeña cantidad de tiempo permitiendo esto darnos la oportunidad de que nuestro producto llegue a diferentes lugares del planeta, donde cada vez hay menos barreras demográficas y culturales

Mercado TAM (Total Addressable Market):

Es el Mundo Entero pues, es un producto económico y que suple la necesidad en cualquier parte del mundo que cuente con servicio de internet y luz eléctrica, además si tiene algún servicio adicional, como lo es el agua o el gas lo podrá controlar vía remota, gracias a nuestro producto, está a la Mano de TODOS es económico y practico.

Mercado SAM (Served Available Market):

Probablemente nuestro mercado puede ser adquirido por los colombianos que quieran empezar a vivir la experiencia de una automatización y seguridad de una

Manera económica, donde los usuarios más comunes son personas de estratos 2 en adelante, este producto va dirigido a las personas que usen dispositivos móviles ya sea Tablet o dispositivos celulares, pues nuestro aplicativo de control tiene una manera ágil y sencilla e intuitiva para controlar.

Mercado SOM (Serviceable Obtainable Market):

Nuestro mercado objetivo en estos momentos son los ciudadanos de algunas localidades de Bogotá, pues vemos la necesidad de que no cuentan con un sistema de control y menos de seguridad pues los valores de estos son bastantes elevados, y si te venden un servicio no te venden el otro, pero ambos juntos serian costosísimos, al no tener un sistema de seguridad y control los ciudadanos corren el riesgo de enfrentar algún tipo de Hurto (a viviendas) o alguna calamidad como un incendio o alguna inundación.

CAPITULO 3

VALIDACION DEL PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

3. La entrevista

El objetivo de realizar esta encuesta es para ofrecer un sistema de seguridad para su hogar, que tenga los servicios que usted desee como cliente además poder evaluar nuestro producto para tener un análisis del producto que muy pronto vamos a ofrecer en su hogar, le agradezco que conteste las preguntas con totalidad honestidad muchas gracias

1. ¿en la actualidad tiene un sistema de seguridad instalado en su hogar?

- Si
- No
- ¿Cual?

1. ¿Qué tipo de vivienda tiene?

- Familiar
- Propia
- Arriendo

1. ¿sabe si algún amigo o familiar tiene instalado un sistema de seguridad para la casa?

- Si
- No
- ¿Cual?

1. ¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a pagar por un sistema de seguridad para su hogar?

- Menos de un salario mínimo
- Entre \$700.000 a \$1.000.000
- Entre \$1.000.000 a \$1.500.000
- Más de un \$1.500.000

1. ¿Qué le gustaría que le ofrecieran en sistema de seguridad para su hogar?
Selecciona una o varias opciones

- Que fuera económico
- Que cubra el servicio básico (agua, luz y gas)
- fácil de manejar
- Proteger a su mascotas y niños
- ¿Cual?

1. ¿estaría dispuesto por pagar un sistema de seguridad para su mascota?

- Si
- No

1. ¿Alguna vez le ha ofrecido un sistema de seguridad para su hogar?

- Si
- No

1. ¿Cree que es necesario instalar algún sistema de seguridad para su hogar?

- Si
- No

1. ¿alguna vez ha sufrido algún robo o accidente grave en su hogar que le ha generado pérdidas grandes para hogar?

- Si
- No

3.1. Proceso de recolección de la información

El procedimiento que se realizó para recolectar la información fue realizando encuestas virtuales y presenciales de tipo cerrada, estas encuestas se aplicaron a 16 personas 6 virtuales y 10 presencial, el lugar donde se repartieron la encuesta fue en la mayoría a familiares que tuvieran casa y compañeros de trabajos, la mayoría de las personas a quien se le aplicó la encuesta no tenía mucho conocimiento del tipo de producto que estamos ofreciendo ya que ellos sólo conocían el básico era un candado o una cámara y ya, las personas no tenían mucha información sobre este tema pero la parte positiva la mayoría de los entrevistados dieron una decisión fue un sí ya que todos quieren un buen sistema de seguridad implementado en sus hogares por esa parte la gente sí está interesada en un sistema de control con tal de proteger su vivienda sólo falta es brindarles información más detallada del producto.

3.2. Hallazgos de la información encontrada

Preguntas	Resultados
¿Cree que es necesario instalar algún sistema de seguridad para su hogar?	De las 16 personas a quienes se le aplicó la encuesta todas contestaron que sí
¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a pagar por un sistema de seguridad para su hogar?	El 50% contestó que estaría dispuesto a pagar más de \$1.500.000

¿Qué tipo de vivienda tiene?	El 50% contestó que tiene vivienda propia
------------------------------	---

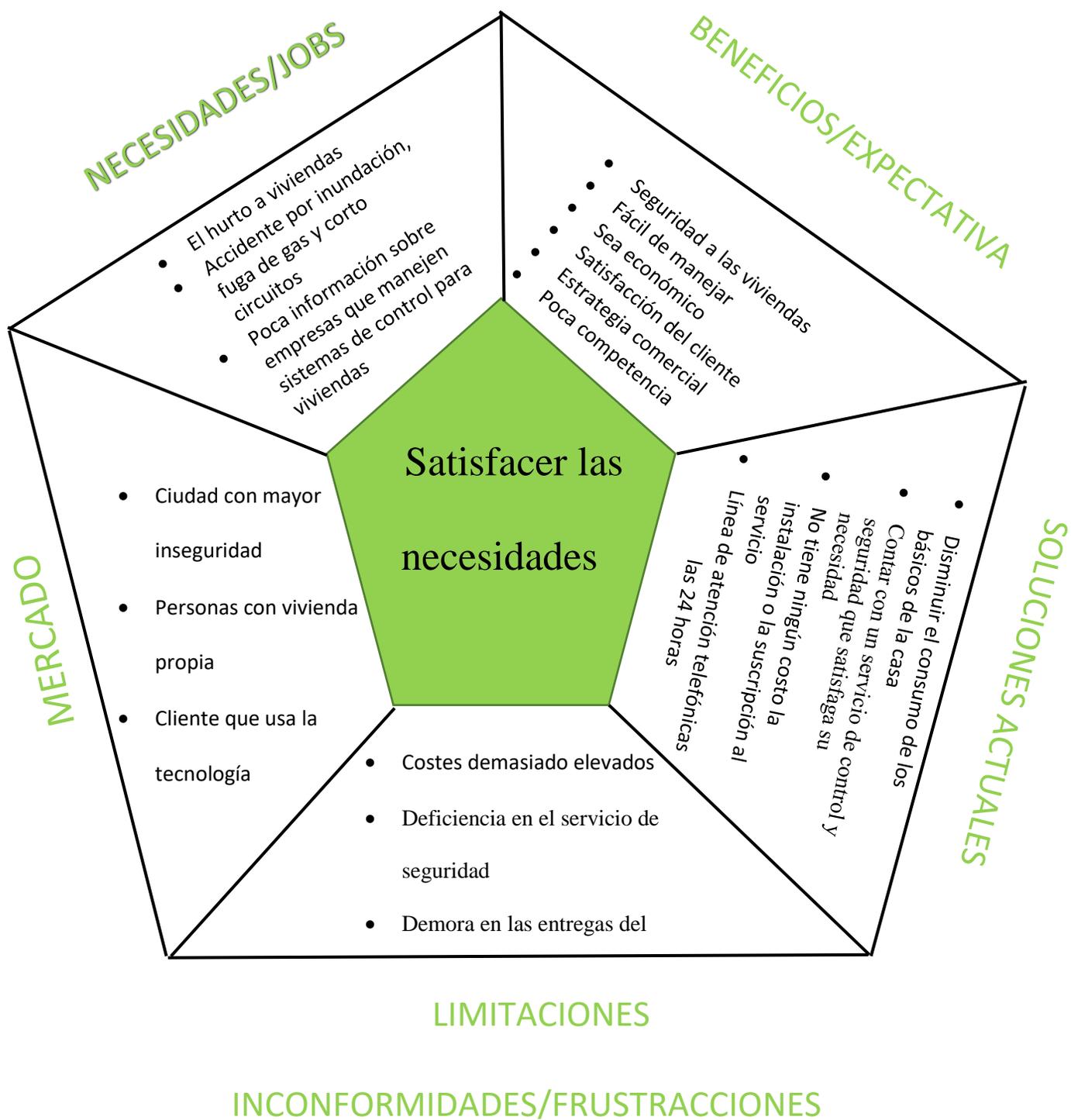
3.3. Análisis de la información

Necesidad	Benefició
Inseguridad en la vivienda	No paga por ninguno servicio de seguridad
Casa propia	Puede instalar cual servicio sin ningún permiso del dueño de la vivienda
No conoce algún sistema de seguridad	Se le brinda los beneficios de nuestro producto
No sabe cómo invertir el dinero en el tema de la seguridad para el hogar	Brindarle asesoría sobre los tipos de seguridad para el hogar

3.4. Resultados de la información

Después que se realizó la encuesta a los ciudadanos de Bogotá, se identificó que la mayoría no tiene un buen sistema de seguridad de control implementados en un hogares lo único con lo que protege o cuidan su hogar son con cámaras o algún candado además no tenían mucho conocimiento de que sistemas de seguridad existen actualmente sobre todo los que se puedan manejar desde un equipo celular por otra parte la gente está dispuesta a pagar bastante dinero por un buen sistema de seguridad lo único no tiene conocimiento o información sobre los sistemas de seguridad que se brinda hoy en día, por decirlo de cierta manera siguen usando los sistemas antiguos sabiendo que varios sistemas demasiados mordemos y sencillo de usar.

3.5. Pentágono de perfilación del cliente final



CAPITULO 4

MATRIZ ESTRATEGICA

4. Identidad estratégica

ControlHouse es una empresa dedicada a la instalación de un sistema de control para el hogar , que le va a permitir a nuestros clientes controlar desde un dispositivo celular o una tableta los servicios básicos como el agua , luz y el gas desde cualquier lugar del país ,para generar un sistema de control más seguro para las personas ,nuestro producto está dirigido básicamente a todas las personas que dejen por largos periodos de tiempo su hogar solo ,para las personas que estén viajando y quieran monitorear su casa , la razón por la que control house es diferente a las otras empresas es porque es un sistema muy económico con unas prestaciones muy puntuales y por qué es un sistema que es modular ,que se pueden integrar más piezas de seguridad o control para el hogar y hacer que el sistema en general que tenga nuestro cliente sea muy completo y abajo costo.

4.1 Futuro preferido

Nos visualizamos como una microempresa que está enfocada en desarrollar sistemas de control para los hogares, innovándolos constantemente para cumplir cada vez más con las necesidades de todos nuestros clientes

4.2 Objetivo general

Crear sistemas de control a bajo costo para los hogares, donde sea pueda controlar distintos servicios públicos

4.3 Objetivos específicos

Nuestro sistema de control tendrá la opción de cerrar o abrir llaves de registro de los servicios públicos, podrá controlar partes específicas de la casa, como por ejemplo la apertura o cierre de una puerta, podrá ser monitoreado vía internet por medio de nuestro cliente donde el tendrá el control de lo que nuestro sistema de control puede hacer.

4.4 Valores

Los valores que rigen nuestra idea de negocio son:

Responsabilidad, Compromiso, Dedicación, Pasión, Honestidad, Liderazgo.

4.5 Análisis pestel

P (políticos): En este aspecto nos vemos algo afectados, por qué los tratados de libre comercio con países que son productores de componentes electrónicos se verán afectados con cada cambio de gobierno

E(económicos): Este aspecto es muy importante y delicado de hacer, porque el algún momento de nuestro inicio con nuestra empresa tendremos que necesitar un brazo económico que nos ayude, por ende, tendremos que aceptar los cambio en la economía del país, los intereses, los impuestos etc.

S(sociales): En los aspectos sociales tendremos que ir evolucionando a medida que la sociedad cambia de gustos, de gustos de vida, para ofrecer servicios cada vez más amplios y eficientes a nuestros clientes.

T(tecnológicos): Este punto nos hace enfocar a nuestra empresa como una líder en sistemas de control para la casa, nos hace estar renovando constantemente nuestro servicio, nuestra tecnología, nuestra forma de ofrecer nuestro producto aplicando nuevas tecnologías.

E(ecológicos): Este aspecto es importante para nosotros, somos directamente la empresa que controla los servicios de una casa o residencia, por ende, nos hace responsables de fugas que ocasionen incendios o desastres ambientales, por eso tratamos de hacer nuestra labor con la seguridad y protección de que nuestros equipos sean confiables y seguros a la hora de cumplir con sus objetivos y eviten desastres ambientales.

L(legales): nos sentimos comprometidos al cumplir cada aspecto legal, es parte importante para que nuestra empresa

Conclusiones

Nuestro proyecto se vado en sistema de control que se realiza por medio de dispositivo móvil permite tener un control total a la casa pero es claro que esta idea ya fue creada por otras empresas pero la parte innovadora que nos va permitir alcanzar el éxito es que pensamos que fuera apto para cualquier estrato económico ya que en la actualidad solo está disponible que ganas más de \$5.000.000, creamos un producto que tiene la misma funcionalidad que tiene las otras empresas con la mejoras en los precisos mismo servicio y en la calidad en el producto además se verifico que es necesario implementar este servicio en el hogar ya es muy importante por temas de seguridad ya que en la ciudad de Bogotá se genera bastante el hurto a vivienda o accidentalidad generado permita millonarias a los propietarios, nuestro servicio se puede evitar este tipo de accidentes y ya por ultimo hacerle conocer a los cliente que en la actualidad hay varios sistemas seguridad no solo está el

candado o la alarma (sirena), existe varios sistema de seguridad que son económicos y bastante avanzado en el tema de la tecnología y lo mejor son muy sencillos de manejar, queremos que la gente sepa la importancia de cuidar su hogar en cualquier momento ya que son muy confiados pensando que a su vivienda nunca les va suceder nada .