



Laieer SCV

Sistema de Comando de voz

Julie Marcela López Vargas

Paula Andrea García Quintero

Deimer Antonio Cuteño Ramos

Bogotá, Cundinamarca

p.3175633025
p.3113668014
f.8622897

laieer.oficial@gmail.com

111911

[Instagram.com/@laieers_scv](https://www.instagram.com/@laieers_scv)

[Facebook.com/Laieer_Scv](https://www.facebook.com/Laieer_Scv)

CONTENIDO

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR.....	3
COMPROMISO DEL SEGUNDO AUTOR	4
COMPROMISO DEL TERCER AUTOR	5
1. RESUMEN EJECUTIVO.....	6
2. INTRODUCCIÓN.....	7
3. OBJETIVOS	8
4. CLAVES PARA EL ÉXITO	9
5. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO E INNOVACIÓN.....	9
6. MODELO DE NEGOCIO.....	11
7. SEGMENTACIÓN DE LA IDEA DE INNOVACIÓN	13
8. INNOVACIÓN SOSTENIBLE	17
9. ANÁLISIS DEL SECTOR	18
10. ANÁLISIS DE PORTER.....	20
11. MARKETING MIX	23
12. MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA	26
13. ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL	27
15. DESCRIPCIÓN DE UBICACIÓN DE LA EMPRESA	34
16. FICHA TECNICA.....	37
17. INGENIERA DEL PROYECTO	39
18. PRODUCTO MINIMO VIABLE	41
19. CONCLUSIÓN.....	42
20. RECOMENDACIONES.....	43
21. BIBLIOGRAFIA	45

CONTENIDO DE TABLAS E IMAGENES

IMAGEN 1 Y 2.....	11
TABLA 1,2,3.....	15
TABLA 4 Y 5.....	18
TABLA 6.....	19
IMAGEN 3.....	23
TABLA 7.....	25
TABLA 8.....	26
IMAGEN 4,5,6.....	27
IMAGEN 7 Y 8.....	28
IMAGEN 9,10,11.....	29
IMAGEN 12.....	30
IMAGEN 13 Y 14.....	31
IMAGEN 15 Y 16.....	32
IMAGEN 17.....	33
TABLA 9.....	36
TABLA 10 Y 11.....	37
IMAGEN 18.....	38

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR

Yo, Julie Marcela López Vargas con célula de identidad 33367630 de Tunja y alumno del programa académico Administración de empresas, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: Julie Marcela López O.
33367630

COMPROMISO DEL SEGUNDO AUTOR

Yo, Paula Andrea García Quintero identificada con C.C.52.975.698 estudiante del programa Contaduría Pública, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Paula García
Firma: cc. 52.975.687 Btu

COMPROMISO DEL TERCER AUTOR

Yo, Deimer Antonio Cuteño Ramos identificado con C.C. 1.038.093.296 estudiantes del programa Ingeniería Electrónica, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: _____

Deimer Cuteño
Deimer CUTEÑO RAMOS
1038093296

1. RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocios que se realizará, tiene como propósito la creación de una empresa de innovación de un producto tecnológico enfocado en combatir el síndrome del túnel Carpiano.

Diseño, fabricación y venta de un producto tecnológico que por medio de comandos de voz pueda acceder a todas las funciones del computador. Al ser una producto y empresa nueva se contará con fondos propios, Grouwnfounding de empresas, este plan de negocios busca generar un proceso productivo formalizado y estructurado en las necesidades cambiantes del mercado donde el objetivo principal es la satisfacción del cliente y lograr posicionarnos en el 2021 como un gran mercado competitivo.

2. INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años hemos sido testigos de la importancia que desde todos los ámbitos se ha atribuido al fenómeno emprendedor. La contribución de las nuevas y pequeñas empresas a la generación de empleos, a la puesta en marcha de innovaciones, al desarrollo económico y social son algunos de los motivos que justifican el creciente interés de la población para diseñar e innovar sus propios productos. Los cambios constantes que se presentan en la tecnología actualmente generan un reto para el ser humano y a estos mismos nos debemos adaptar.

Algunas empresas fallan a la hora de introducir sus innovaciones en el mercado y esto se debe en gran medida a la deficiencia que tiene en el planteamiento de sus estrategias de innovación cuando estas son pensadas más en satisfacer una necesidad interior que la necesidad de un mercado.

El presente trabajo tiene como objetivo describir los pasos para la creación y diseño de un nuevo producto al mercado “Laieer SCV (Sistema de comando de voz para pc)”, su finalidad es que por medio de un auricular se indica la información o se dan los comandos de voz para acceder a todas las funciones del computador, es ideal para las personas que se encuentran trabajando en una oficina o que se encuentren estudiando.

El propósito de innovación de este nuevo producto es lograr un rápido posicionamiento en el mercado, ya que en un futuro no muy lejano la tecnología será pionera en nuestro desarrollo laboral y personal. Satisfacer las necesidades de los clientes es nuestro objetivo primordial y para ello trabajaremos en diferentes estrategias de promoción, distribución, publicidad y empaque.

3. OBJETIVOS

Proveer soluciones a futuro de la enfermedad Síndrome del túnel del Carpio apoyados en tecnologías aplicado a la gestión de procesos productivos, buscando permanentemente la diferenciación por la calidad del servicio y la satisfacción del cliente.

Ser una Empresa reconocida y elegida como “Eco-socio tecnológica” de sus clientes por la calidad de las propuestas, la eco innovación en el producto y el estricto cumplimiento de los compromisos asumidos.

Desarrollar cuidadosamente nuestros recursos humanos para asegurar una cultura basada en la ética, la innovación y la búsqueda permanente de la excelencia, para que estas sean las bases para un crecimiento eco-sostenible y eco-amigable que aseguren el futuro de nuestra Compañía.

4. CLAVES PARA EL ÉXITO

Tener claro los objetivos: Debemos de tener por escrito los objetivos con nuestro proyecto y no perderlos de vista.

Conocer la actividad: Para ello debemos tener claro los diferentes panoramas, es decir artículos que estén relacionados a nuestro producto, si tenemos competencia y que ventajas y desventajas se podrían generar.

Estar atentos a las necesidades cambiantes del mercado: Es de vital importancia mantenernos informados y a su vez capacitados, de esta forma nos encontraremos en un mercado totalmente actualizado.

Rápido reconocimiento de las oportunidades: A medida que cambia el mercado debemos estar atentos para estos cambios ya que con ellos podemos buscar más oportunidades.

Creer en el producto: Siempre debemos tener confianza en nosotros y esta misma poderla depositar en el producto, no es fácil entrar al mercado y ser competitivo, pero una vez que nos encontremos en él, debemos seguir innovando estar siempre atentos al cambio y ampliando nuestro portafolio.

5. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO E INNOVACIÓN

¿Cuál es el producto o servicio?

Laier SCV (Sistema de comando de voz) sistema de comando de voz permite identificar cada palabra del usuario y transmitirla a un computador o celular para que automáticamente sea

digitada en un documento que se esté redactando y así reducir el síndrome del carpo ya que por estar digitando repetidamente se genera esta enfermedad.

¿Quién es el cliente potencial?

Todas las personas que tengan acceso a un computador.

¿Cuál es la necesidad?

Acceder de manera remota a las funciones de un computador sin necesidad de digitar la información por medio del teclado o del mouse, lo que reduce en el usuario los riesgos de daños físicos en los dedos, manos, muñecas, antebrazos y hasta en los codos y hombros, por uso continuado y repetitivo.

¿Cómo?

Por medio de un auricular se dicta la información o se dan los comandos de voz para acceder a todas las funciones del computador, esto se realiza mediante un dispositivo de tamaño promedio de reconocimiento de voz que envía el comando al computador y este realiza las órdenes que el usuario indique como por ejemplo entrar correo a recibidos, redactar documentos de trabajos.

El objetivo es no estar digitando la información durante todo el tiempo. Es muy práctico para oficinistas o estudiantes que deben digitar durante horas continuas, y así no seguir utilizando teclados ni mouse que están generando el síndrome del túnel carpiano que es una enfermedad que produce daño del nervio mediano y el síndrome del manguito rotador por mantener el brazo en la misma posición durante períodos de tiempo largos.

¿Por qué lo preferirán?

Por su funcionalidad, ya que este dispositivo permite hacer uso del computador de una forma más libre ya que lo podemos hacer sin estar sentados todo el día frente a la pantalla y el teclado digitando la información y así se evita que muchas personas que en la actualidad trabajan y estudian desde casa comiencen a presentar enfermedades ya mencionadas anteriormente.

- ✓ Por su bajo precio que lo hace asequible a todas las personas sin importar el nicho de mercado o la condición socioeconómica.
- ✓ Porque viene pensado para todas las personas desde niños hasta adultos.
- ✓ Por su versatilidad a la hora de portarlo.
- ✓ Por la facilidad de uso.

Además de su diseño que por su forma ergonómica permite una adaptación a la oreja y su sistema de filtro que evita las altas frecuencias para proteger el oído (interno, medio, y externo).



Imagen 1. Fuente: Comunicaciones, R. Auricular Bluetooth. <https://n9.cl/wytmo>.

6. MODELO DE NEGOCIO

Segmentación Bogotá



Habitantes de Bogotá 7. 412. 566

Imagen 2. Fuente: Wikipedia, Bogotá, <https://n9.cl/ncfrt>.

Bogotá oficialmente Bogotá Distrito Capital (durante la época de dominio español y desde 1991 hasta 2000 llamada Santafé de Bogotá), junto con los treinta y dos departamentos forman la República de Colombia. Es la capital de Colombia y del departamento de Cundinamarca. Está administrada como Distrito capital, y goza de autonomía para la gestión de sus intereses dentro de los límites de la Constitución y la ley.1214

A diferencia de los demás distritos de Colombia, Bogotá es una entidad territorial de primer orden, con las atribuciones administrativas que la ley confiere a los departamentos.15 Está constituida por 20 localidades y es el epicentro político, económico, administrativo, industrial, artístico, cultural, deportivo y turístico del país.16171819. (Wikipedia, 2020).

Bogotá fue fundada como capital del Nuevo Reino de Granada el 6 de agosto de 1538 por el conquistador español Gonzalo Jiménez de Quesada después de una dura expedición a los Andes. (Wikipedia, 2020).

Extensión geográfica

Es la tercera capital más alta de Suramérica (después de Quito y La Paz), ya que se encuentra a un promedio de 2.625 metros sobre el nivel del mar. Está ubicada en el centro

de Colombia, en la región natural conocida como la sabana de Bogotá, que forma parte del altiplano cundiboyacense, formación ubicada en la cordillera Oriental de los Andes.

Tiene una longitud de 33 km de sur a norte, y 16 km de oriente a occidente.²⁰ Como capital, alberga los organismos de mayor jerarquía de la rama ejecutiva (Presidencia de la República), legislativa (Congreso de Colombia) y judicial (Corte Suprema de Justicia, Corte Constitucional, Consejo de Estado y el Consejo Superior de la Judicatura). (Wikipedia, 2020).

Dinámica Demográfica

El crecimiento poblacional y el tamaño de las familias han sido objeto de múltiples estudios por sus implicaciones sobre variables tan importantes como el crecimiento económico, la pobreza, el empleo y el bienestar de las familias. En el documento se analiza también la relación entre el tamaño de la familia y la participación laboral de los padres. Se encuentra que cada hijo adicional reduce los niveles de participación laboral tanto del padre como de la madre, aunque el efecto es asimétrico. Se quiere llamar la atención sobre la necesidad de diseñar políticas demográficas, concebidas desde el punto de vista regional, que permitan reducir las amplias brechas entre el centro y la periferia del país. (Banco de la Republica de Colombia, 2020).

7. SEGMENTACIÓN DE LA IDEA DE INNOVACIÓN

Segmentación geográfica:

Personas, con ingresos mensuales mayores de un smmlv y con la necesidad de dejar de digitar porque ya presentan el síndrome del túnel carpiano o los que gusten de la tecnología para hacer más fácil la vida ya sea para trabajo, estudio u ocio, ya que encontramos cifras de 51,17 %

serían mujeres y 48,83 % serían hombres censados en Bogotá de los cuales afecta esta patología al 3% de habitantes. (Salud, 2019).

La formulación de este proyecto de negocios de innovación brinda grandes expectativas en cuanto a la rentabilidad económica y de innovación conjunto a la incidencia que este tiene de manera directa en condiciones de salud en cuanto al síndrome del túnel carpiano ya que por esta pandemia hemos tenido que estar en casa trabajando y laborando directamente en nuestra computadora y el digitar nos genera estas molestias.

Segmentación demográfica

Edad.

Personas entre 20 a 40 años con conocimientos previos del uso del computador, y que deba utilizarlo por largas horas de trabajo, estudio o afición. con un nivel socioeconómico y de estratos de 3 en adelante. (Conert, 2018).

Segmentación Psicografía:

Personas que ya sufran del síndrome del túnel carpiano activas, trabajadores online dedicados a estar en un pc o teléfono más de 12 horas al día, estudiantes universitarios, personas adictas a juegos online, jóvenes con un amplio círculo social que utilicen mucho sus redes por ocio o trabajo, amantes de los avances tecnológicos e innovadores.

Personas muy sociales que les gusta estar actualizados y transmitir a través de la red imágenes que reflejan un poco de sí mismos y lo que la forma como disfrutan la vida. Y de clase social media y alta. (Conert, 2018).

Segmentación comportamental o conductual:

En esta agrupamos varios tipos de compradores según los tipos tales como beneficios buscados ya sea porque ya sufren del síndrome, los que quieren prevenirlo y también los que compran porque les encanta la tecnología e innovación. (Conert, 2018).

Encontramos también clientes por Estatus usuarios potenciales, usuarios primerizos y usuarios habituales de nuestro producto innovador. La frecuencia de uso en este producto puede ser 24 horas o según el tiempo de trabajo o estudio y por la vida útil del producto de 2 años y el cuidado que se le tenga. (Conert, 2018).

Estructure la idea de negocio y defina el negocio a través del siguiente lienzo:

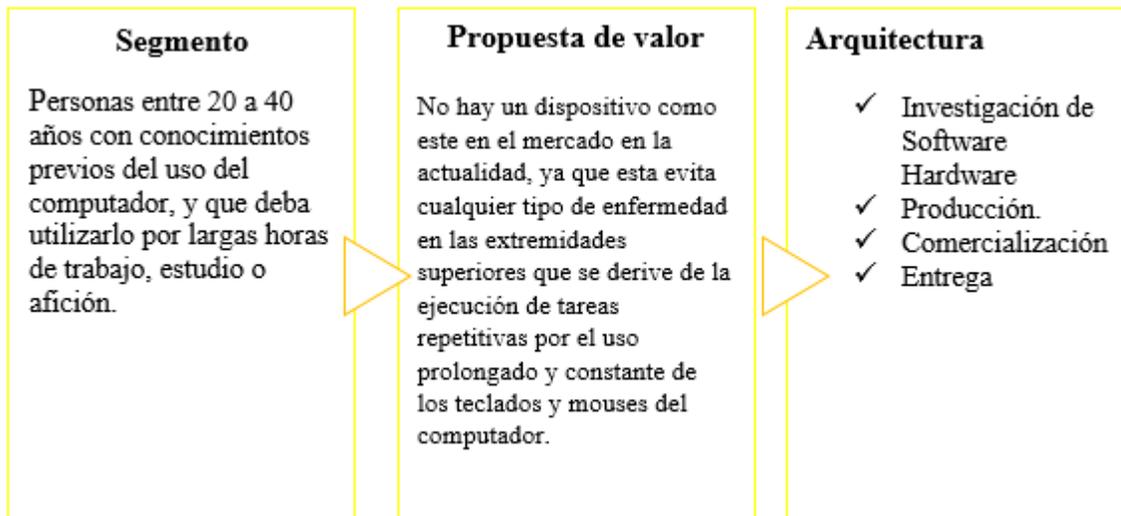


Tabla 1. Fuente propia

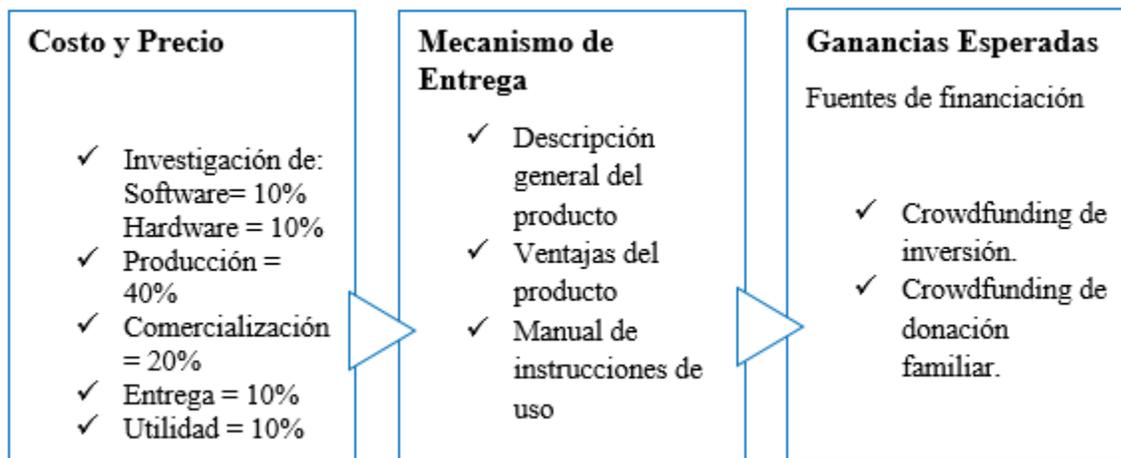


Tabla 2. Fuente propia

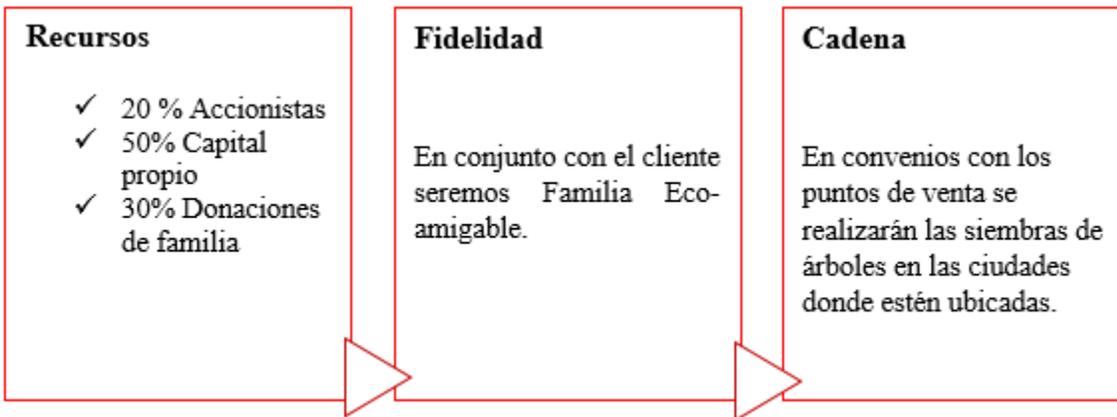


Tabla 3. Fuente propia.

Escoja un modelo de negocio de ventas por internet:

El modelo de ventas sería E-commerce

¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por internet escogido?

Con un amplio catálogo publicitario utilizando las redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter, YouTube, y página Google con publicidad paga y gratuita.

¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas?

Se realizarán alianzas con los mercados de tecnologías, almacenes de cadena y plataformas de domicilios para que todas las personas puedan adquirir nuestro producto.

¿Cómo cerrará la venta por internet y cuáles podrían ser los métodos de pago?

Las ventas se realizarán dependiendo del medio de red utilizado y se tendrán todos los medios de pago.

- ✓ Por plataforma Facebook, Instagram tendrá un número telefónico para que realicen el pedido, el pago de la compra será por consignación y/o transferencia a la cuenta bancaria (Nequi), pago efecty además los establecidos por los asociados comerciales.
- ✓ Directamente página google tendrá habilitado el pago por pse en donde el cliente podrá cancelar con tarjeta débito o crédito.

Una vez realizada la compra el cliente enviara soporte de pago por medio de cuenta Gmail para nosotros poder despachar el pedido por domicilio.

En el documento referente al plan de negocios, y de acuerdo a su producto (bien o servicio) responda cada una de las preguntas que se encuentran en la imagen. Tenga en cuenta que debe ser muy claro y descriptivo en cada una de ellas, haciendo énfasis sobre la importancia de la innovación sostenible articulada con su idea de negocio.

8. INNOVACIÓN SOSTENIBLE

	AGUA	ENERGIA	MATERIA PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Producto ¿El producto tiene un ecodiseño?	Nuestro producto no utiliza agua, pero dentro de los procesos indirectos, es un compromiso con el medio ambiente el uso de agua lluvia para el consumo en los procesos	✓ Buscamos que las maquinas empleadas en los diferentes procesos industriales no generen emisiones de ruido para beneficio de nuestra planta de	En la elaboración del producto empleamos plástico reciclado de altísima calidad que no produce irritaciones. Y en los utensilios de	Tenemos como referencia ser una empresa eco-amigable y esta consigna la cumplimos al fabricar nuestro producto de plástico	✓ El plástico del cual se elabora es 100% reciclable y reciclado. ✓ El cartón del embalaje del producto también es hecho de papel

	de baterías sanitarias. Además nuestro compromiso con el medio ambiente nos lleva a que las aguas residuales sean procesadas en plantas de tratamiento.	<p>personal en general.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aprovechamiento de la energía solar. ✓ Infraestructura de la fábrica que permita la utilización de luz natural. 	embalaje empleamos papel reciclado y reciclable, adicionalmente no usamos ningún tipo de icopor o poliestirenos expansivos, además el plástico es biodegradable.	100% reciclado, lo que disminuye en un 50 % de emanación de gas carbónico, para ayudar a cerrar el ciclo cumplimos con el planeta al sembrar el árbol por cada dispositivo vendido en el mercado.	<p>reciclado y es 100% reciclable.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El plástico en que va empacado nuestro producto es biodegradable
Marketing	En cumplimiento a nuestra política de familia eco-amigable, por cada producto vendido con colaboración de la empresa comercializadora sembraremos un árbol en la ciudad donde fue comprado el producto en un lugar de uso común como parques o escuelas.	Medios de transporte convencionales.			
¿Realiza un tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?					

Tabla 4. Fuente propia.

9. ANÁLISIS DEL SECTOR

ESTRATEGIA OCÉANO AZUL

VARIABLES		Todos los idiomas	PC y Dispositivos Móviles (Smart pone, table, celular)	Garantía	Licencia
Idea de innovación	Laieer SCV	5	5	5	5
Competencia 1	Google Docs	5	5	3	2
Competencia 2	ARL	3	5	4	2
Competencia 3	iOS	5	3	5	5
Competencia 4	Android	5	3	5	5
Competencia 5	Windows	5	5	4	3
ESTRATEGIAS		Mantener	Mantener	Aumentar	Eliminar

Tabla 5. Fuente propia.

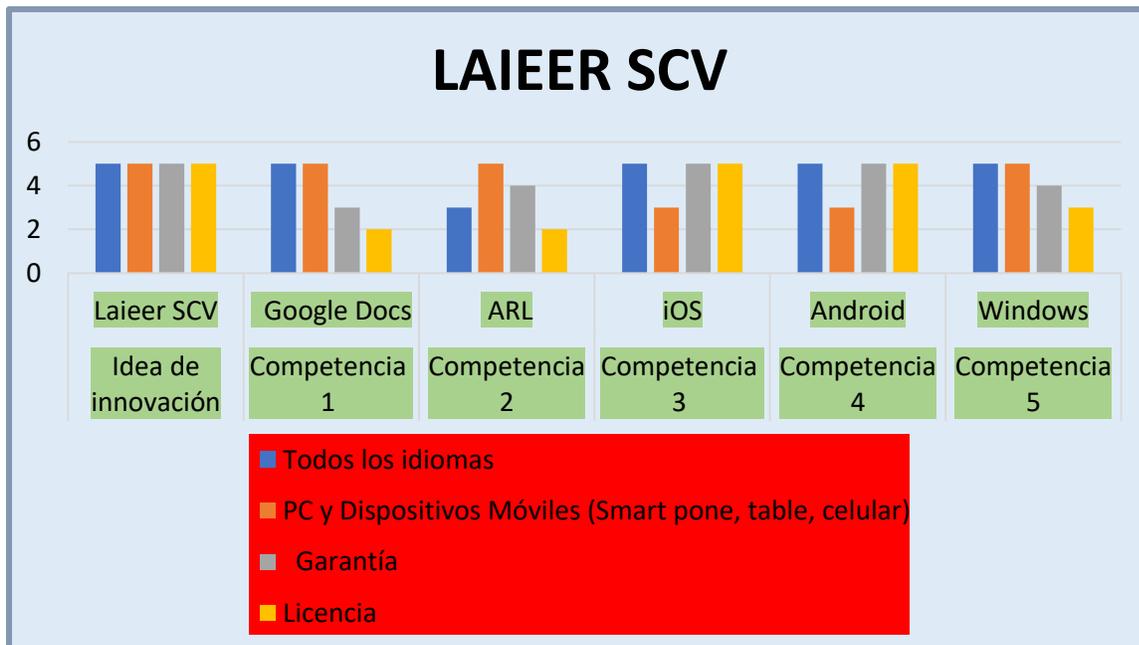


Tabla 6. Fuente propia.

Desarrollo De Estrategias

Mantener todos los idiomas: Para satisfacer las necesidades de todo el segmento tanto en el trabajo como en los estudiantes.

Mantener PC y Dispositivos Móviles (Smartphone, Tablet, celular): Ya que por variedad de precios y producto en estas marcas se puede utilizar el dispositivo Laieer SCV en cualquier de estos.

Aumentar garantías: Se ofrece una garantía comercial adicional, que amplía (nunca puede reducir) estos plazos. De hecho, en informática, casi todos los fabricantes amplían el periodo de cobertura total de 6 meses a 1 año. Y algunos fabricantes incluso ofrecen 2 años totales.

Eliminar Licencias: Al eliminar la compra de licencias hace que el producto esté más al alcance de los usuarios con menos poder adquisitivo.

10. ANÁLISIS DE PORTER

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES (BAJO)

Al tratarse de un producto nuevo que satisface la necesidad en general y es apto para todas las edades, puede abrirse mercado de forma exponencial.

Aunque se tiene muchas alternativas publicitarias eficientes por internet la capacitación que se ofrece por este medio, cautiva de forma significativa al cliente.

El internet ha facilitado el acceso a la información por parte del cliente por lo cual la página de LAIEER SCV debe contar con la información necesaria al alcance del cliente con un soporte continuo y garantías a la hora de adquirir el producto.

LAIEER SCV cuenta con todos los medios de pago y facilidades de adquisición física o por medio virtual.

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES

Los proveedores van a ser nuestros aliados en nuestras políticas de responsabilidad social empresarial y en cumplimiento a nuestro compromiso como eco-producto y por eso no solo serán proveedores, sino que serán aliados en el logro de nuestros objetivos.

La empresa es responsable de las contrataciones de proveedores los cuales deben cumplir con los estándares de seguridad, calidad y compromiso.

La empresa cuenta con la política de minimizar el impacto ambiental tanto en sus procesos como en sus productos utilizados.

La empresa productora y la empresa proveedora en conjunto con el cliente se convertirán en sinónimo de Eco-Amigos.

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS (ALTA)

Los compradores tienen todo el acceso de la tecnología para validar otras empresas y escoger la que se ajuste más en economía un producto más económico sería de fácil sustitución.

El avance de la tecnología obliga a que la innovación tecnológica sea una constante y de esta forma al salir al mercado un producto pionero, las potencias tecnológicas encaminarán objetivos para copiar el producto.

Las empresas desarrolladoras de software serán una amenaza muy fuerte ya que querrán incluir un producto similar al nuestro dentro de sistemas de computación.

AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES (ALTA)

En el mundo digital en el que nos encontramos el cual ha tenido que innovar debido a la pandemia encontramos un número alto de competidores con las capacidades de generar nuevos productos (Google, Android, Windows).

Las empresas de telecomunicaciones son competidores peligrosos porque pueden ofrecer este servicio a un precio más bajo o utilizarlo como una herramienta incluida en el teléfono móvil.

LAIEER SCV tendrá campañas de publicidad fuertes e innovadoras ante posibles nuevos competidores.

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES

La competencia es fuerte, aunque más por los productos sustitutos que por los competidores del mismo segmento.

GOOGLE DOCS es el competidor más fuerte por su enorme infraestructura tecnológica y de investigación y con capacidades de satisfacción en el cliente.

LAIEER SCV tiene campañas de publicidad donde el objetivo principal es hacer felices a los usuarios para establecer lealtad.

El objetivo es llegar a ser una industria global al mismo nivel de nuestros competidores por lo cual nuestro dispositivo LAIEER SCV puede ser adaptado a todos los idiomas.

El valor diferenciador de LAIEER SCV es nuestra propuesta Eco-Amiga ya que en conjunto con nuestros proveedores y nuestros clientes seremos la triada (un grupo de tres elementos o seres especialmente vinculados entre sí) amiga del ambiente.

11. MARKETING MIX

ESTRATEGIAS DE PRODUCTO PARA CLIENTES

Núcleo: Está compuesto por una tarjeta que posee un micrófono incorporado quien recibe las palabras dichas por el usuario, y con tecnología Bluetooth para conectar con el PC.

Calidad: El micrófono a utilizar será de mucha sensibilidad, es decir, sólo captará sonidos no mayores a 10 centímetros de distancia con el fin de no tener en cuenta los sonidos que estén alrededor del ambiente, ya que pueden introducir ruidos que puedan generar una mal interpretación de las palabras.

Envase: será fabricado en una combinación de plástico y metal, pensando en reutilizar todo el plástico posible.

Diseño: Posee forma de caracol para poder ubicar en la oreja con un radio de 4 centímetros y 5 centímetros de largo, con el fin de que el diseño no sea muy grande.

Servicio: Nuestro servicio se diferencia de los demás, puesto que funciona de forma inalámbrica, característica que no posee nuestra competencia porque ellos utilizan el micrófono incorporado en el computador.

Portafolio

El sistema de comando de voz permite identificar cada palabra del usuario y transmitirla a un computador o celular para que automáticamente sea digitada en un documento que se esté redactando y así reducir el síndrome del carpo ya que por estar digitando repetidamente se genera esta enfermedad.



Imagen 3. Fuente: Comunicaciones, R. Auricular Bluetooth. <https://n9.cl/wytmo>.

Estrategia de precios

El precio se valida por fijación de precios basados en la competencia y por las características de nuestro producto comparado con otras competencias se aproxima a un valor de \$ 350.000.

Estrategias de distribución

Canal de marketing indirecto Incluye alianzas con los mercados de tecnologías, almacenes de cadena y plataformas de domicilios para que todas las personas puedan adquirir nuestro producto.

Estrategias de comunicación

Está basada en la mezcla de publicidad y Marketing digital: Mediante el modelo de E-commerce Con un amplio catálogo publicitario utilizando las redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter, YouTube, y pagina Google con publicidad paga y gratuita.

E-commerce: Contamos con una página web donde tenemos videos explicativos con el paso a paso sobre el modo de uso del dispositivo, formas de pago y mecanismos de entrega. Textos informativos que relacionen directamente al cliente con nosotros, imágenes que poseen contenido de valor (ventajas, futuros modelos, tendencias).

Promoción de ventas: En cumplimiento a nuestra política de familia eco-amigable, por cada producto vendido con colaboración de la empresa comercializadora sembraremos un árbol en la ciudad donde fue comprado el producto en un lugar de uso común como parques o escuelas.

Relaciones públicas: Ocasionalmente eventos promocionales patrocinados por nuestros aliados de mercados en tecnologías, almacenes de cadena y las de forma digital en redes sociales.

Marketing Mix						
Estrategia	Objetivo Smart	Cómo (describa cómo llegar al objetivo)	Quien (con qué medios o personas se apoyará)	Cuándo (tenga presente la fecha)	Dónde(defina específicamente el lugar donde lo realizará)	Valor(aproximación al costo)
Producto	Aumentar las ventas en la línea de producción en un 20% para el último mes del año 2020 en todo el país.	Promocionando e invirtiendo en campañas de publicidad con las redes sociales.	Crowdfunding de inversión. Crowdfunding de donación familiar.	En el mes diciembre del 2020	En la zona franca de la ciudad de Bogotá	\$ 150.000
Precio	Ofrecer un descuento del 5% por cada unidad vendida, para las 100 unidades sólo para el mes de enero de 2021	Aplicando descuento del 5% a las primeras 100 unidades compradas.	Con almacenes de cadena y el área de ventas.	En enero del año 2021	El descuento se aplica a los 100 primeros productos vendidos	\$1.750.000

Promoción y comunicación	Realizar en un 30% en el valor del producto por traer 5 referidos en la compra del mismo.	El cliente obtiene el 40% en un solo producto por traer 5 amigos a comprar el producto.	Con almacenes de cadena y el área de ventas.	En la primera quincena del mes de diciembre 2020	En los almacenes Carulla, Jumbo, Éxito.	\$140.000
---------------------------------	---	---	--	--	---	-----------

Tabla 7 Fuente: Comunicaciones, R. Auricular Bluetooth. <https://n9.cl/wytmo>.

12. MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

Logo y lema creado con Wix.com



Nombre de la Idea		
Laieer scv- Asegura tu bienestar		
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer Paso: Diagnostico del Mercado	A. Identificación del sector	Tecnologico - medico - estetico
	B. Identificar marcas en competencia	Positiva- Colmena-SURA -google doc
	C. Soluciones principales y alternativas	Ejercicios de prevención del síndrome del tunel carpiano
	D. Tendencias del mercado	IA, desarrollo de nuevos dispositivos tecnologicos
	E. Arquetipo de la Marca	Protector, explorador, creativo
Segundo Paso: Realidad psicológica de la Marca	A. Percepción de las marca de la competencia	Responsabilidad, seguridad, tranquilidad.
	B. Identificar variables del neuromarketing	Naranja, amarillo, verde
Tercer Paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	Posicionamiento mental (x)
	B. Identificar Top of heart	
Cuarto Paso: Realidad Material de la Marca	A. Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Color naranja, verde, rojo, amarillo y azul; creativa, protector e inocente---
	B. Definir Arquetipo de la Marca	
Quinto Paso: Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnologica y de redes sociales	Marketing Digital

Tabla 8 Fuente propia.

13. ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

- ✓ Landing Page WIX ACTIVIDAD SEMANA 7
- ✓ Link <https://laieeroficial.wixsite.com/misitio>
- ✓ Creación Facebook <https://www.facebook.com/laieer.scv>
- ✓ Creación Instagram <https://www.instagram.com/laieer.scv/>



Imagen 4 Fuente <https://laieroficial.wixsite.com/misitio>



Imagen 5 Fuente <https://laieroficial.wixsite.com/misitio>



Imagen 6 Fuente <https://laieroficial.wixsite.com/misitio>



Imagen 7 Fuente <https://laieeroficial.wixsite.com/misitio>



Imagen 8 Fuente <https://laieeroficial.wixsite.com/misitio>

Vincular cuenta Wix con Instagram



Imagen 9 Fuente propia.



Imagen 10 Fuente propia.

1. Campaña publicitaria Canva

<https://www.canva.com/design/DAEKhgTUIIc/wLhj5Ha0f4IHVYQWVal6Jg/viaw?presentation>



Imagen 11 Fuente propia.

2. Campaña publicitaria Facebook

<https://www.canva.com/design/DAEKhAAGUg8/aDFqFIW2TH7S8zV28yB3sQ/edit>



Imagen 12 Fuente propia.

14. METRICAS CLAVES

Análisis

El cálculo del CAC (Customer acquisition cost) (Esta métrica me representa lo que me cuesta cada persona en una campaña publicitaria).

El CAC me costó \$5.000 el anuncio por 4 días de circulación con un total de \$ 20.000 por la promoción de mi dispositivo Laieer SCV.

Me compraron 2 dispositivos lo que me indica que me costó \$2500 por persona en esta promoción.

El LTV (Lifetime value) (Esta métrica me representa lo que yo gano por cada persona en una campaña publicitaria).

Mi producto cuesta \$350.000

Mi ganancia de producto es \$60.000 por unidad

Vendo 2 dispositivos

Ganancias por dos dispositivos vendidos son de \$120.000 por periodo de tiempo.

Por cada \$2.500 que invertí gane \$60.000.



Imagen 13 Fuente propia página <https://www.facebook.com/>.

Estadísticas Facebook

Pantallazos de los resultados de los indicadores de la campaña publicitaria del producto

Tus 2 publicaciones más recientes [Crear publicación](#)

■ Alcance: orgánico/pagado
 ■ Clics en publicaciones
 ■ Reacciones, comentarios y veces que se compartió ?

Fecha	Publicación	Tipo	Segmentación	Alcance	Interacción	Promocionar
25/10/2020 16:46	Lai eer SCV ahora programa			12 ■	0 ■ 7 ■	Promocionar publicación
25/10/2020 16:43	Lai eer SCV			0 ■	0 ■ 3 ■	Promocionar publicación

[Ver todas las publicaciones](#)

Imagen 14 Fuente propia Imagen 13 Fuente propia página <https://www.facebook.com/>.

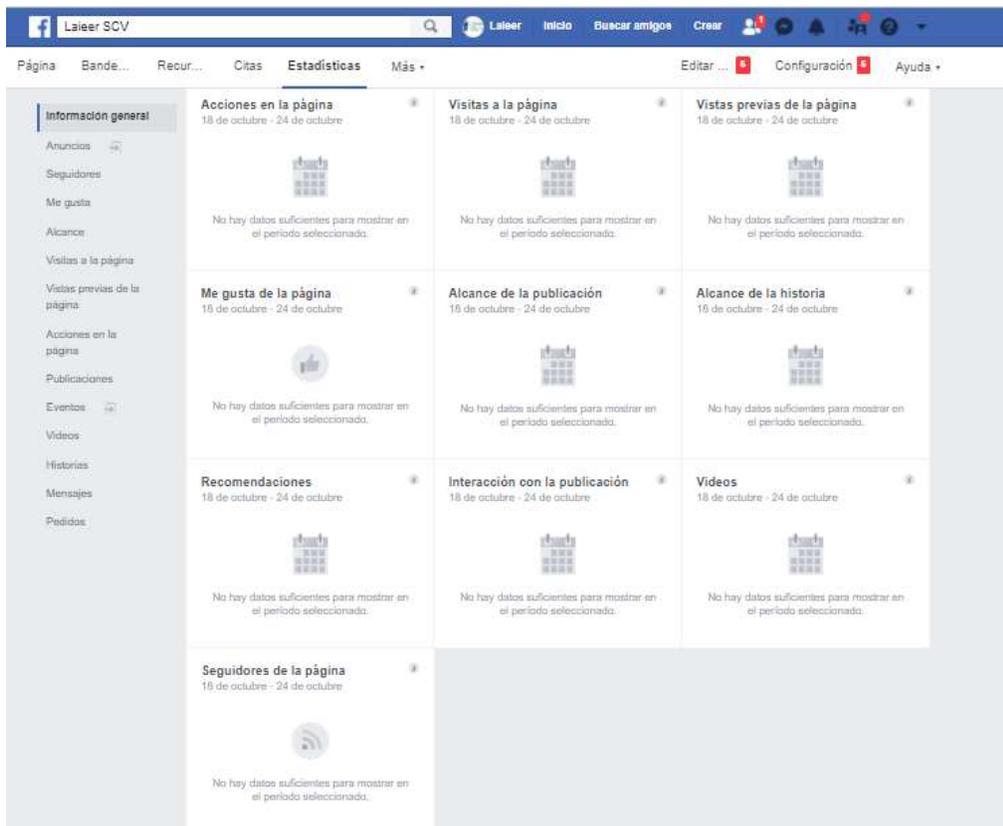


Imagen 15 Fuente propia Imagen 13 Fuente propia página <https://www.facebook.com/>.

Estadísticas Instagram

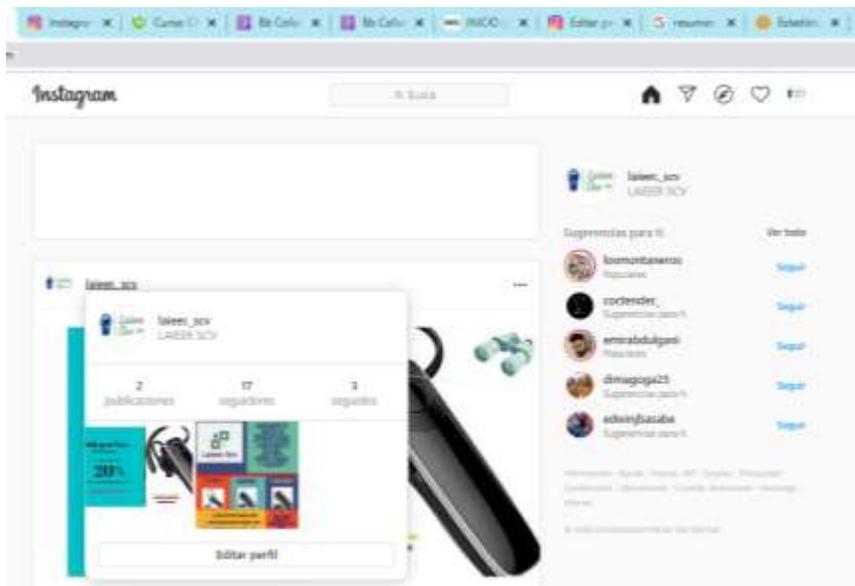


Imagen 16 Fuente propia página <https://www.instagram.com/>.

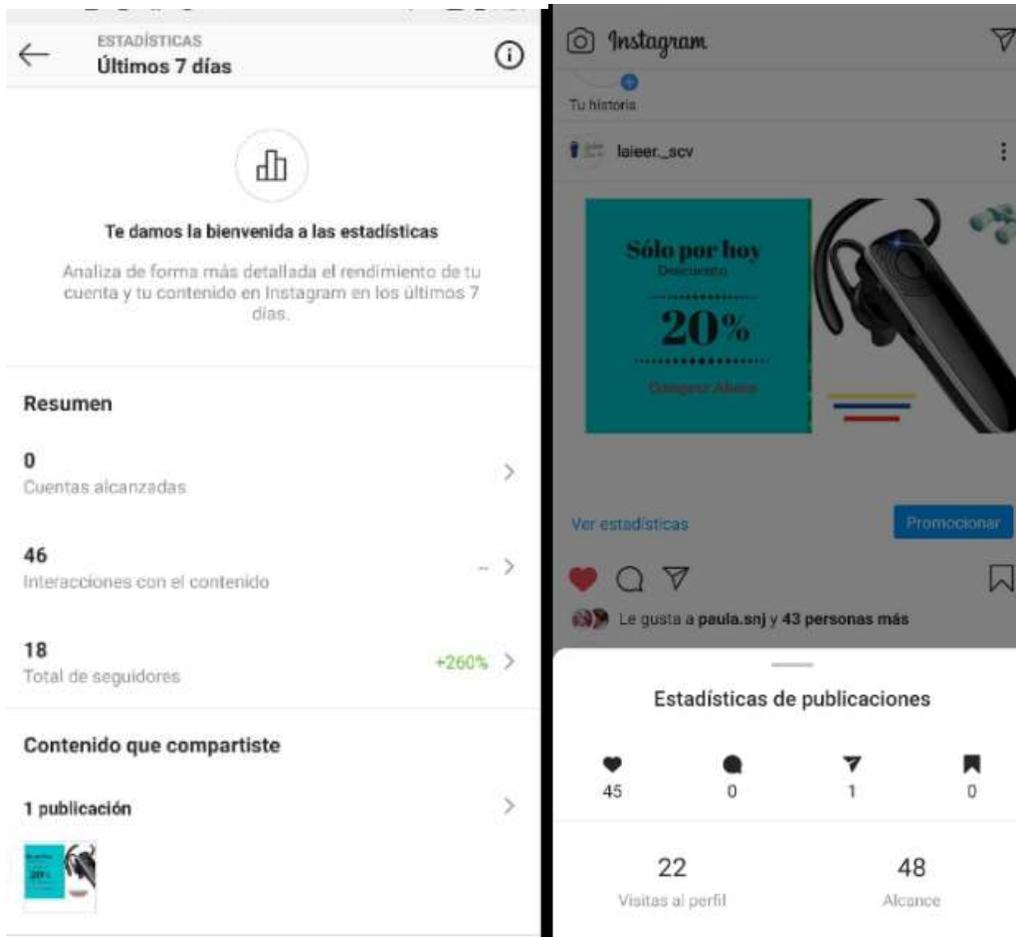


Imagen 17 Fuente propia página <https://www.instagram.com/>.

15. DESCRIPCIÓN DE UBICACIÓN DE LA EMPRESA

Nuestras instalaciones estarán ubicadas en la zona franca de la ciudad de Bogotá, debido a su ubicación por cercanías al aeropuerto y facilidad de salidas por la calle 13 hacia el norte del país y cercanía a la avenida Boyacá que permite el acceso hacia los llanos, el valle y el sur del país y hacia el norte por la misma avenida Boyacá permite movilizaciones de mercancías hacia Santander y el departamento de Boyacá. Dentro de poco se ampliará esta avenida calle 13, a 6 carriles de ida y regreso, lo que nos beneficia en los tiempos de desplazamientos desde y hacia

nuestro sitio de trabajo. También el estar ubicados en zona franca contamos con la gran ventaja de que es un parque industrial que funciona bajo una normatividad especial en materia tributaria, aduanera y de comercio exterior. (Dinero, 2020).

Dentro de las políticas públicas es un lugar ya autorizado por entidades gubernamentales, que permiten el desarrollo de diferentes actividades y por lo tanto no nos afecta para realizar nuestra labor ni se requiere permisos de entidades gubernamentales.

Tenemos la ventaja de pagar sólo el 15% de impuesto sobre los ingresos obtenidos (fuera de la zona franca se paga un 33%), dentro de la zona tenemos acceso a restaurantes, todos los servicios (luz, agua, teléfono, recolección de basura). Contamos con acceso o entrada para nuestros clientes y proveedores y al igual que una zona de cargue y descargue de mercancía. (Mercado, 2020).

En caso de obtener materias primas dentro de la zona franca, estaríamos exentos del IVA puesto que se considera que el material aún se encuentra fuera del país, al igual que las ventas de mercancías extranjeras entre los usuarios de la zona franca no tendrían IVA. (All3Dp, 2020)

Estimación del Tamaño Óptimo

Requerimientos Técnicos

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos Técnicos
Infraestructura Adecuaciones	Local	1	2.610.400	Se requiere de un local de 65m cuadrados dividido por una pared en donde la primera sección será para la

				oficina principal y recepción, la segunda para la instalación de la impresora 3D, mesa de trabajo y estantes para ubicar materiales, piso en baldosa con ventanas para la ventilación en la parte de producción
Maquinaria y Equipo	Impresora 3D	1	876.920	La impresora 3D mide 220 X 220 X 250mm, de color negro y requiere estar totalmente a nivel para su perfecto funcionamiento. Se necesita un software optimo y seguro para realizar diseños que puedan ser leídos por el programa e interpretado por la impresora, se requiere de un filamento de 1.75mm de diámetros para hacer diseños de múltiples colores
	Software	1	0	
	Filamento para Impresora 3D		75.000	
Equipo de comunicación y computación	Computador de Mesa	3	1.549.000	Computadores para controles estadísticos y diseño de esquemas de impresión marca HP, teléfono fijo para contacto con clientes y proveedores.
	Impresora	1	799.000	
	Teléfono Fijo	1	60.000	
	Escritorio Individual	3	150.000	Mueble cómodo que permita a nuestros clientes

Muebles y Enseres y otros	Muebles de sala para clientes	1	600.000	sentirse bien. Escritorios con respectivos computadores, dotado con sillas ergonómicas.
	Silla para Oficina Ergonómica	3	390.000	
Otros (incluido herramientas)	Mesa de trabajo	1	175.000	Se requiere de una mesa de trabajo que nos permita realizar labores en ella y también como soporte de herramientas de mano.

Método de Escalación		
	Aspecto/Variable	Valores
Planta de producción	Capacidad total de los equipos (unidades/Hora)	720
	Capacidad anual	3.456.000
	Capacidad mensual	288.000
	Horas de producción(un/día)	11.520

Tabla 9 Fuente propia. (All3Dp, 2020).

Nota: La impresora 3D, recorre 180 milímetros por segundo, para no esforzarla a su máxima velocidad y por temas de calidad la trabajaremos a 10 milímetros por segundo es decir que cada minuto es capaz de realizar 12 unidades (nuestro dispositivo mide 5 centímetros). Se calcula sobre dos turnos de 8 horas cada uno. (3D.com, 2020).

16. FICHA TECNICA

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)

SISTEMA DE COMANDO POR VOZ (SCV)

Este sistema nos ayuda a acceder de manera remota a las funciones de un computador sin necesidad de digitar la información por medio del teclado o del mouse, lo que reduce en el usuario los riesgos de sufrir del síndrome del tunel carpiano.

B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE

En la elaboración del producto empleamos plástico reciclado de 3 colores (negro, azul plata, rojo plata), microprocesador, filtro, resistencia, condensador, diodo, microfono, batería. Y en los utensilios de embalaje empleamos papel reciclado y reciclable.

C. PRESENTACIONES COMERCIALES

Posee forma de caracol para poder ubicar en la oreja con un radio de 4 centímetros por 5 centímetros de largo su diseño que por su forma ergonómica permite una adaptación y su sistema de filtro que evita las altas frecuencias para proteger el oído (interno, medio, y externo). Se venden por unidad o dependiendo al por mayor el pedido del cliente.

D. TIPO DE ENVASE Y MATERIAL

Caja de carton plastificada reciclado y reciclable con medidas de 10 cm de alto x 7cm x 4cm

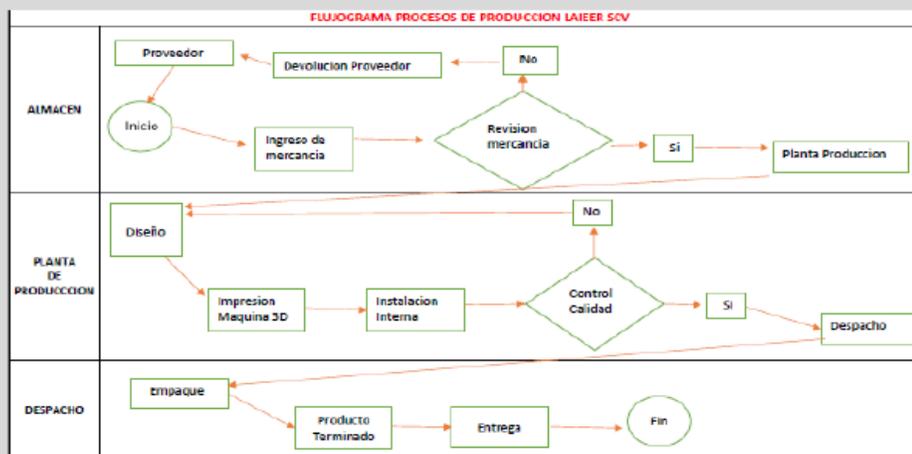
E. EMBALAJE

Caja de carton plastificada reciclado y reciclable por 30 unidades para entrega de almacenes de cadena.

F. CONDICIONES DE CONSERVACION

Mantener con temperatura de 15 a 20 grados centigrados, fuera de alimentos y bebidas.

G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)



H. VIDA UTIL ESTIMADA

Dos años (Dependiendo del uso que le de el consumidor)

I. PORCION RECOMENDADA

N/A

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO

REQUISITOS DE CONTRATACIÓN						
CANTIDAD RH	NOMBRE DEL CARGO	FUNCIONES	FORMACION	EXPERIENCIA	TIPO DE CONTRATO	DEDICACIÓN Y RENUMERACIÓN
1	AGENTE COMERCIAL	PROMOVER, NEGOCIAR Y CERRAR LAS OPERACIONES MERCANTILES CON NUESTROS CLIENTES.	PROFESIONAL	ESPECIFICA	INDEFINIDO	TIEMPO COMPLETO
1	JEFE PRODUCCIÓN ELECTRONICO	RECIBE Y CONTROLA MATERIA PRIMA Y DISEÑA PLANOS DEL DISPOSITIVO	PROFESIONAL	ESPECIFICA	INDEFINIDO	TIEMPO COMPLETO
1	OPERARIO ELECTRONICO	UTILIZA LA IMPRESORA 3D PARA CREACIÓN DEL DISPOSITIVO E INCORPORA MATERIAL	TECNOLÓGICO	ESPECIFICA	INDEFINIDO	TIEMPO COMPLETO
2	MENSAJERO	RECIBE Y ENTREGA PEDIDOS PEDIDOS Y DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA	TECNICOS	GENERAL	INDEFINIDO	TIEMPO COMPLETO
1	ASISTENTE ADMINISTRATIVO	ATIENDE LLAMADAS DE CLIENTES EXTERNOS E INTERNOS, ELABORA NOMINA, ACTUALIZACIÓN DE DOCUMENTOS LEGALES Y DESARROLLA TAREAS PUESTAS POR EL JEFE INMEDIATO.	TECNOLOGA	ESPECIFICA	INDEFINIDO	TIEMPO COMPLETO

K. GRUPO POBLACIONAL

Este productos esta dirigido a personas entre 20 a 40 años con conocimientos previos del uso del computador, y que deba utilizarlo por largas horas de trabajo, estudio o afición.

Firma del responsable del producto:

REPRESENTANTE LEGAL

Nombre del Responsable del producto

Julie Marcela López Vargas

Firma:

Julie Marcela López V.
2020-11-14

17. INGENIERA DEL PROYECTO

Capacidad de producción

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)	Dos turnos 8 horas	cantidad produccion
Pedido	30	Agente comercial	1	computador	64	128
Diseño	30	Operario	1	Impresora 3D		
Instalacion	30	Operario	1			
despacho		Mensajero	1	celular		
despacho		Mensajero		moto		

Tabla 10 Fuente propia.

Listado materia prima por 1 producto				
Materia prima	Compra	Cantidad Pro	Precio	Precio Unitario
Plastico	1000 Gr	35 Gr	\$ 75.000,00	\$ 2.625,00
Microprocesador	1	1	\$ 7.795,00	\$ 7.795,00
Filtro	1	1	\$ 714,00	\$ 714,00
Resistencia	1	1	\$ 48,00	\$ 48,00
Condensador	1	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Diodo	1	1	\$ 595,00	\$ 595,00
Microfono	1	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Bateria	4	1	\$ 9.800,00	\$ 2.450,00
				\$ 14.437,00

Tabla 11 Fuente propia.

18. PRODUCTO MINIMO VIABLE

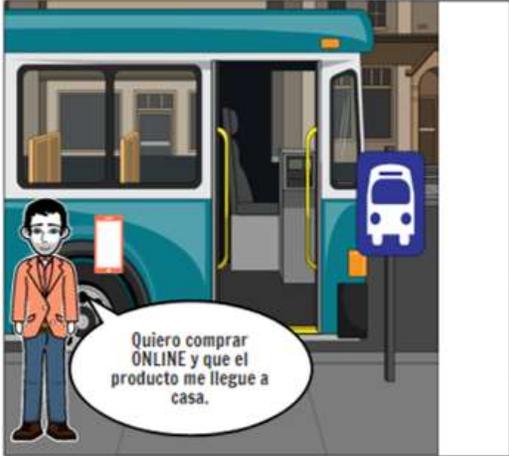
<p>¿Cómo resolverás este problema?</p>	<p>Cuál es el primer paso?</p>
 <p>¡Bienvenidos al evento del año! gran lanzamiento de Laieer Scv, y asegura tu bienestar.</p>	
<p>Darnos a conocer en todos los medios posible y como es un producto nuevo poder ofrecer promociones que llamen la atención de las personas.</p>	<p>Tener presencia en todas las redes sociales, y creando todo tipo de publicidad(videos, baners, Ebook) que nos permita llegar a mas personas y poderles ofrecer un servicio puerta a puerta, que puede eliminar definitivamente el problema del túnel de carpio.</p>
<p>¿Que problema estas tratando de resolver?</p>	<p>¿Quién es tu público objetivo?</p>
 <p>Quiero comprar ONLINE y que el producto me llegue a casa.</p>	
<p>Necesitamos mejorar las campañas publicitarias, saberle llegar a las personas dándole a conocer nuestro producto para poder mejorar las ventas. Buscando que los clientes se enamoren de nuestro dispositivo.</p>	<p>Personas que se acojan al respeto, a la libertad a la hora de escoger el producto, que protejan su identidad dando información confidencial sin suplantamientos y que tengan la total seguridad de realizar transacciones digitales si desean realizar compras</p>

Imagen 18 Fuente propia. <https://n9.cl/8pau>

19. CONCLUSIÓN

Dentro del ámbito laboral y educativo se manejan herramientas de escrituras (computadores) durante largos lapsos de tiempos para realizar labores que permitan redactar, guardar, compartir y enviar todo tipo de documentos, pero, teniendo en cuenta que al ejercer este oficio por regla es necesario contar con un teclado para efectuar dicha labor que se vuelve repetitiva durante todo el día. Este tipo de trabajo con el tiempo puede causar graves problemas en nuestras manos (movilidad, dolor, fuerza...), lo que le conocemos como túnel del Carpio.

Hemos optado por crear un dispositivo que evita que las personas se dediquen a teclear en los computadores, y en vez de escribir poder usar dictado por voz, nuestra computadora pueda reconocer cada palabra e ir redactando un documento en tiempo real. Evitando de esta manera que cada usuario de un computador pueda estar seguro de contar con sus manos y libre de cualquier trastorno.

20. RECOMENDACIONES

Debido a que este dispositivo puede prescindir de la ejecución de tareas repetitivas para el tren superior que generan enfermedades profesionales incapacitantes a las personas sin importar su edad, hemos explorado un rango amplio de mercado para nuestro dispositivo y por esa razón se debe reforzar este campo para mercado objetivo en los campos preventivos y correctivos.

Aunque en la actualidad existen varios sistemas de comando de voz, es claro que ninguno lo hace de forma integral y solo se enfocan en una operación como por ejemplo dictado por voz para google o redacción para Gmail o dictado para WhatsApp, etcétera y la recomendación es hacer trabajo de publicidad en la que se resalte ese valor diferencial de nuestro dispositivo frente a las opciones existentes en el mercado.

Somos una propuesta Eco – Amiga en la cual todos nuestros productos son elaborados a partir de materiales reciclados como cartón, papel, plástico etcétera y donde los residuos son igualmente 100% reciclables ya que hasta evitamos el uso de tintas que pueden ser nocivas al medio ambiente y esa es la principal bandera que debemos enarbolar ante n nuestro mercado objetivo y nuestra competencia.

La conformación de la propuesta de Eco – Amigos descrita anteriormente no solo nos involucra a la empresa como únicos actores, sino que además conforma la llamada triada y en conjunto con el distribuidor de cada ciudad y el cliente final realizaremos algo que hasta el momento no ha ejecutado ninguna otra firma como es de sembrar un árbol en

la zona pública de la ciudad de compra por cada dispositivo y esa propuesta se debe trabajar muy fuerte en los medios de promoción y publicidad.

Nuestro producto no tiene barreras de edad, género o estrato socio económico ya que el precio será suficientemente accesible a toda la población y eso se debe resaltar en los medios publicitarios.

Es mejor prevenir que curar y eso se debe resaltar en la publicidad.

No somos dueños de la tierra, solo somos una pequeña parte de ella y con nuestra propuesta Eco–Amigos podemos reducir la huella de carbono y hacer nuestro aporte para mejorar el medio ambiente de cualquier parte del mundo sin importar fronteras de países, idiomas, religiones o credos políticos y eso se debe resaltar en la publicad.

21. BIBLIOGRAFIA

- 3D.com, I. (2020). Impresora 3D Creality Ender 3. From
<https://www.impresoras3d.com/producto/impresora-3d-creality-ender-3/>
- All3Dp. (2020). Slicer 3D: los mejores softwares de corte de 2020. From
<https://all3dp.com/es/1/slicer-3d-programa-corte-impresora-3d/>
- Banco de la Republica de Colombia. (2020). Dinámica demográfica y desarrollo regional en Colombia. From <https://www.banrep.gov.co/es/dinamica-demografica-y-desarrollo-regional-colombia>
- CAHUN, A. (2020, marzo 6). Cómo usar el dictado de voz de Windows 10. From <https://n9.cl/r7gl>
- Conert, R. (2018). Segmentación de mercados: definición, tipos e importancia. From <https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-segmentacion-de-mercados/>
- Dinero. (2020). Las ventajas de las zonas francas. From
<https://www.dinero.com/negocios/articulo/las-ventajas-zonas-francas/46933>
- hace, m. c. (2020, ENERO 30). Cómo Activar DICTADO por VOZ en Android y WhatsApp. From
<https://n9.cl/ll2t>
- Indacochea, A. (. (2019, mayo 15). Limitaciones del modelo de Porter. *Ponficia Universidad Católica del Perú*. From <https://n9.cl/sywp>
- Marketing, D. d. (2016, NOVIEMBRE 9). 5 fuerzas de Poter. From <https://n9.cl/rrzb>
- Mercado. (2020). Filamento Pla 1.75mm Para Impresora 3d 1kg. From
http://bit.ly/costo_filamento

Mercedes. (2014, julio 18). Cómo dictar un texto en lugar de teclearlo en el iPhone o iPad.

escuelaiphone. From <https://n9.cl/xwm19>

Microsof. (n.d.). Usar el dictado para hablar en vez de escribir en el PC. From <https://n9.cl/1xor>

Salud, C. (2019, septiembre). TÚNEL DE CARPO AFECTA AL 3% DE LAS MUJERES. From <https://consultorsalud.com/tunel-de-carpio-afecta-al-3-de-las-mujeres/>

Wikipedia. (2020). Bogota. From <https://es.wikipedia.org/wiki/Bogot%C3%A1>