



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

PROYECTO CREACION DE EMPRESA, NIVEL TECNICO

DANIELA QUIMBAYO

KAREN AMBROSIO

VALENTINA CEBALLOS

CATEDRATICO: EDGAR BARRAGAN

MATERIA: CREACION DE EMPRESA

GRUPO 10102

BOGOTA

MAYO 2017

Tabla de Contenido

INTRODUCCION.....	3
JUSTIFICACIÓN:	3
PERFILACIÓN DE CLIENTES	4
3.1 Necesidades	4
3.2 Beneficios.....	4
3.3 Soluciones Actuales.....	5
3.4 Inconformidades	5
3.5 Mercado	6
3.5.1 Cuanto es el mercado esperado?	7
3.5.2 Aspectos demográficos y Socioeconómicos	7
3.5.3 Que resulta frustrante de las soluciones actuales?	9
ENTREVISTAS.....	10
4.1 Instrumento – Propósito	10
CONCLUSION DE ENTREVISTAS.....	12
PROTOTIPO	13
IDENTIDAD ESTRATÉGICA	14
MISION	14
VISION	14
OBJETIVO GENERAL.....	14
OBJETIVOS ESPECIFICOS	14

INTRODUCCION

A continuación en contaremos como surge nuestra idea de negocio, A que publico dirigimos nuestro servicio, las funciones y beneficios que se obtienen al innovar con el marketing digital, como creamos y satisfacemos diferentes necesidades que son necesarias para el reconocimiento de una empresa tanto nacionalmente como internacionalmente.

Así mismo sacar provecho de las redes sociales, que hoy en día es una herramienta de comunicación muy efectiva, pero ¿que nos hace diferentes de las empresas que prestan nuestro mismo servicio? Nosotros vamos más allá de sacar una buena imagen de las empresas, busco innovar con publicidad , para todo público tanto joven como adulto y así mismo retener clientes, obtener nuevos clientes y cada vez tener más posibilidades de dar a conocer una marca a nivel mundial .

JUSTIFICACIÓN:

Nuestra idea empresarial; se basa en el marketing digital, desarrollamos esta idea de empresa debido a que lo que más les interesa a las empresas, es disminuir los gastos que esta posee y aumentar sus ganancias, objetivo que se consigue haciendo publica y bien vista la imagen de su empresa. Este será nuestro papel con dichas empresas, desarrolla su imagen y empresa junto con la publicidad en las redes sociales y en televisión; para que la empresa pueda vender más sus productos y disminuir sus costos.

PERFILACIÓN DE CLIENTES

Nuestra Idea de negocio, FUTURE se basa prácticamente en brindar una ayuda o un servicio a diferentes empresas con diferentes fines y objetivos ante el mercado, básicamente consiste en generar publicidad innovadora a través internet generando así mismo una atención dirigida para toda clase de público desde niños hasta personas mayores impulsándonos en las tendencias actuales que son las redes sociales asegurando un reconocimiento exitoso y brindando un servicio al cliente claro y contundente siendo nosotros una herramienta de ayuda para las empresas y su progreso.

3.1 Necesidades

- ✓ Creemos que las demás empresas tienen la necesidad de dar a conocer sus productos o servicios a través de las redes sociales.
- ✓ Creemos que se busca la necesidad de innovar en cuanto a la publicidad.
- ✓ Creemos que existe la necesidad de crear más reconocimiento a las otras empresas por medio de las redes sociales.

3.2 Beneficios

- ✓ Genera un reconocimiento, retener clientes, ATRAER clientes e innovar.
- ✓ La imagen de la publicidad entre más llamativa sea, más clientes atrae para toda clase de público.
- ✓ Aprovechar los medios de comunicación para mejorar su servicio al cliente.

3.3 Soluciones Actuales

Nuestra idea	Descripción	Competencia	Descripción
FUTURE	<p>Incrementamos el conocimiento de la marca la exposición y el tráfico del sitio web.</p> <p>Mejora el posicionamiento de la marca en las redes sociales.</p> <p>Se ofrece información y atención al cliente.</p> <p>Detectamos deficiencias de los productos o servicios que se dan a conocer proyectando una imagen innovadora de las empresas.</p>	COMUNITA MANAGER	<p>Creación de perfiles en redes sociales, manejo de información relacionada con la empresa , publicación de contenidos , proyecta una imagen positiva de la empresa y promoción de productos y servicios</p>

3.4 Inconformidades

FRUSTACIONES E INCONFORMIDADES

1. ¿Qué resulta frustrante de las soluciones actuales?
 - ✓ Una inconformidad sería la señal, debido a que en ocasiones esta suele fallar, y debido a que nuestro servicio es ofrecido por internet; se vería afectado.
 - ✓ Las edades son muy importantes al momento de ofrecer nuestro servicio; ya que no todas las personas tienen conocimiento de cómo utilizar internet, muchas otras no poseen redes sociales.
 - ✓ No todos los departamentos tienen acceso a internet (veredas, campo) esto no permitirá que las personas que viven allí de manera permanente se enteren de la publicidad de dicha empresa.
 - ✓ La innovación con respecto a la manera en la que damos a conocer el producto, debido a que se tienen que usar muchas otras maneras para dar a conocer el producto como vallas publicitarias, tarjetas, volantes, entre otras, no solo contar con las redes sociales.

3.5 Mercado

- **Estadísticas por tema según el DANE: Tecnología e Innovación**

Las investigaciones contenidas en esta sección tienen como objeto, en primer lugar, monitorear a través de indicadores el acceso y uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación - TIC por parte de los hogares, empresas y micro establecimientos del país, y segundo, caracterizar la dinámica de innovación realizada por las empresas industriales, comerciales y de servicios.

- **Indicadores básicos de TIC en Empresas:**

Esta investigación tiene como objetivo caracterizar la dinámica de innovación realizada por las empresas del país, así como analizar la utilización de los instrumentos públicos de apoyo.

- **Información Micro establecimientos 2015**

Los Indicadores Básicos de Tenencia y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación - TIC- mostraron que de los 36.232 microestablecimientos investigados en 2015, el 32,4 % usaba algún bien TIC como: computador de escritorio, computador portátil, smartphone, tableta, asistente digital personal (PDA) y dispositivo móvil de captura (DMC).

- **Información Empresas 2015**

El módulo TIC de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM), investigó 8.387 empresas industriales manufactureras en el año 2015, las cuales se encontraban activas al momento de la encuesta.

De acuerdo con la tipología de empresas, los centros de investigación y desarrollo presentaron la mayor proporción de empresas innovadoras en sentido estricto dentro de su subsector (7,6%) y potencialmente innovadoras dentro de su subsector (13,6%), mientras que las actividades bancarias presentaron la mayor proporción de empresas innovadoras en sentido amplio (91,3%). Por otra parte, la actividad de comercio al por menor, registró la mayor proporción de empresas no innovadoras (86,9%).

La Encuesta de Desarrollo e Innovación Tecnológica de la Industria Manufacturera- EDIT mostró que la inversión en Actividades Científicas, Tecnológicas y de Innovación- ACTI de las empresas encuestadas fue \$1,7 billones en 2013 y \$2,2 billones en 2014.

3.5.1 Cuanto es el mercado esperado?

Ya que somos una empresa nueva entre mucha competencia de marketing digital, buscamos a 1 año tener un rendimiento de por lómenos 45%, y una rentabilidad del 15% sobre el valor de nuestras ventas.

A 5 años buscamos tener un rendimiento mínimo del 75% con por lómenos 28 empresas con contrato fijo y una rentabilidad del 38% sobre el valor de nuestra ventas.

A 10 años ser competitivos internacionalmente con más de 50 empresas con contrato fijo.

3.5.2 Aspectos demográficos y Socioeconómicos

Los siguientes factores externos influyen de modo importante en las oportunidades y actividades del marketing digital de cualquier empresa. Por tanto son factores macro ambientales:

- **Demografía:** Se refiere a las características de las poblaciones humanas, incluidos factores como tamaño, distribución y crecimiento. Resulta de especial interés para los ejecutivos de marketing ya que la gente constituye mercados.
Muchas empresas de productos de consumo apenas empiezan a darse cuenta de que deben dirigir su producto y su publicidad a cada uno de los subgrupos hispánicos.
- **Condiciones Económicas:** La gente por sí misma no constituye un mercado. El ambiente económico representa un factor de gran importancia que incide en las actividades mercadológicas prácticamente de cualquier organización. En el marketing influyen principalmente factores económicos como las etapas actual y prevista del ciclo del negocio, lo mismo que la inflación y las tasas de interés.
- **Factores socioculturales:** La tarea que los ejecutivos del marketing tienen se hace cada vez más compleja, ya que los patrones (estilos de vida, valores sociales y creencias) están cambiando mucho más rápidamente que antes.
- **Factores Políticos legales:** Los comportamientos de una organización se ven afectados cada vez más por los procesos políticos y legales de la sociedad. Los factores políticos y legales en el marketing pueden agruparse en las siguientes cuatro categorías: Políticas monetarias y fiscales, Legislación y regulaciones sociales, Relaciones del gobierno con las industrias, Legislación relacionada específicamente con el marketing.
- **Tecnología:** Ha tenido un gran impacto en los estilos de vida del hombre moderno, en sus hábitos de consumo y en su bienestar económico. Los avances tecnológicos pueden influir en el marketing de tres maneras: Al dar origen a industrias enteramente nuevas, como lo han hecho las computadoras, los rayos láser y los robots, segundo Al modificar

de modo radical o destruir prácticamente las industrias existentes, y tercero Al estimular los mercados y las industrias no relacionadas con la nueva tecnología.

Los avances tecnológicos también afectan la forma en que se realiza el marketing. Por ejemplo, los adelantos en las comunicaciones, ahora permiten a la gente y a las organizaciones realizar negocios desde casi cualquier lugar a cualquier hora del día.

Un cambio en uno de ellos puede ocasionar en uno o más de los otros. Por tanto están interrelacionados. Lo que tienen en común todos es que se trata de fuerzas dinámicas; es decir, están sujetas a cambiar y además a hacerlo a un ritmo creciente.

3.5.3 Que resulta frustrante de las soluciones actuales?

- Resulta frustrante que la publicidad en redes sociales sea automáticamente ignorada por los usuarios.
- Resulta frustrante no tener avances inmediatos.
- La competencia es muy grande ya que las empresas buscan innovar.
- También resulta frustrante buscar la mejor imagen y mantener satisfecho a los clientes.
- Captar la idea tanto del cliente como de los usuarios

ENTREVISTAS - 4.1 Instrumento – Propósito

EMPRESA: Axspen Estilo (Tienda de ropa)	NOMBRE DEL REPRESENTANTE: Martha Liliana Gómez Murcia.
TELEFONO: 8401448	EDAD: 37 Años
NIT: 800912568-9	CARGO: Coordinador de ventas
EMAIL: Axspen.estilo@gmail.com	
INTRODUCCION:	
<p>FUTURE, es una empresa dedicada a el marketing digital que busca mejorar el posicionamiento de marca a nivel nacional e internacional dando a conocer la mejor imagen de la empresa innovando a través de las redes sociales.</p>	
PREGUNTAS:	
<p>1. ¿Qué ventajas tiene una empresa al dar a conocer su marca por medio de las redes sociales?</p> <p>Las redes sociales son una manera de conectar diferentes tipos de personas, por eso mismo aprovechar este medio para dar a conocer un producto o una empresa, es algo innovador debido a que las redes sociales es algo que mucha gente utiliza diariamente.</p>	
<p>2. ¿Cómo se beneficia tanto la empresa y el cliente al dar a conocer si marca por redes sociales?</p> <p>La empresa se beneficia de tal manera que tendrá muchos espectadores es decir muchas personas que conozcan acerca de lo que cada empresa realiza, y por parte del cliente, que para conocer acerca de un producto o un servicio no es tan complejo al momento de necesitarlo debido a que la publicidad le ayuda a dar a conocer la empresa o producto.</p>	
<p>3. ¿Qué factores son influyentes en la innovación de publicidad que puedan hacernos diferentes ante otras empresas?</p> <p>En que su herramienta de trabajo son las redes sociales y que esto es algo que ya es de uso diario para muchas personas, y por esto los usuarios de las redes sociales conocerán acerca de la mayoría de empresas que están vinculadas para darse a conocer por medio del marketing digital.</p>	
<p>4. ¿Qué hace que usted tenga preferencia sobre una marca a través del marketing digital?</p> <p>Que la marca sea innovadora que llame la atención y que genere confianza a el espectador</p>	
<p>5. Para usted ¿Qué es más útil publicidad para adultos para niños o para todo tipo de público? ¿porque?</p> <p>Para todo tipo de público, debido a que existen empresas que ofrecen servicios o productos para satisfacer las necesidades tanto para niños, jóvenes, adultos, o personas de la tercera edad y así mismo los usuarios de las redes sociales son personas de diferentes tipos de edad.</p>	

EMPRESA: Paradise eventos

NOMBRE DEL REPRESENTANTE: John Fernando Cortez Lopez.

TELEFONO:72033875

EDAD: 43 Años

NIT:8018568926-7

CARGO: Coordinador de recursos humanos

EMAIL: Paradise_eventos@gmail.com

INTRODUCCION:

FUTURE, es una empresa dedicada al marketing digital que busca mejorar el posicionamiento de marca a nivel nacional e internacional dando a conocer la mejor imagen de la empresa innovando a través de las redes sociales.

PREGUNTAS:

1. ¿Qué ventajas tiene una empresa al dar a conocer su marca por medio de las redes sociales?

Las ventajas de una empresa básicamente es que se dará a conocer por un medio innovador y así mismo obtendrá clientes y ganancias como empresa.

2. ¿Cómo se beneficia tanto la empresa y el cliente al dar a conocer si marca por redes sociales?

Los beneficios que obtiene la empresa se basan en el reconocimiento y la manera de atraer clientes para la compra de sus productos, y como clientes la satisfacción y la facilidad que se tiene para conocer diferentes empresas.

3. ¿Qué factores son influyentes en la innovación de publicidad que puedan hacernos diferentes ante otras empresas?

Uno de los factores importantes es la forma de realizar la imagen de la marca debido a que esta es la primera interacción que se tiene con el producto, por esto mismo la imagen debe ser llamativa para que logre impactar a los usuarios.

4. ¿Qué hace que usted tenga preferencia sobre una marca a través del marketing digital?

Básicamente en que las redes sociales son un medio influyente para la sociedad y que el marketing digital es un medio innovador para dar a conocer un producto.

5. Para usted ¿Qué es más útil publicidad para adultos para niños o para todo tipo de público? ¿porqué?

Para todo tipo de público, ya que la publicidad es el medio por el cual el consumidor conoce el producto así que es necesario que para darse a conocer mostrar el producto dirigido a todo tipo de público

EMPRESA: Abba electrodomésticos	NOMBRE DEL REPRESENTANTE: Sandra Torres Diaz.
TELEFONO: 7752714	EDAD: 27 Años
NIT: 8012508278-6	CARGO: Jefe de administración
EMAIL: abba@empresario.com.co	
INTRODUCCION:	
FUTURE, es una empresa dedicada al marketing digital que busca mejorar el posicionamiento de marca a nivel nacional e internacional dando a conocer la mejor imagen de la empresa innovando a través de las redes sociales.	
PREGUNTAS:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué ventajas tiene una empresa al dar a conocer su marca por medio de las redes sociales? En que esta empresa tendrá más opciones de venta y reconocimiento ante el público. 2. ¿Cómo se beneficia tanto la empresa y el cliente al dar a conocer su marca por redes sociales? El beneficio que obtienen los dos se trata de la estabilidad de una conexión de empresa, cliente, generando así una mejor comunicación la para venta y compra de diferentes cosas y así mismo la facilidad para el cliente de conocer diferentes empresas. 3. ¿Qué factores son influyentes en la innovación de publicidad que puedan hacernos diferentes ante otras empresas? Que la imagen sea lo más clara posible al brindar la información para dar a conocer este a cualquier tipo de cliente y así mismo sea llamativa. 4. ¿Qué hace que usted tenga preferencia sobre una marca a través del marketing digital? Como consumidor que la forma para conocer un producto no sea tan compleja y llame la atención creando una fácil comunicación entre empresa y consumidor. 5. Para usted ¿Qué es más útil publicidad para adultos, para niños o para todo tipo de público? ¿porque? Para todo tipo de público, debido a que se obtiene más clientes para ofertar y quien pueda comprar nuestro producto. 	

CONCLUSION DE ENTREVISTAS

Después de la realización de las entrevistas pudimos concluir que la mayoría de empresas

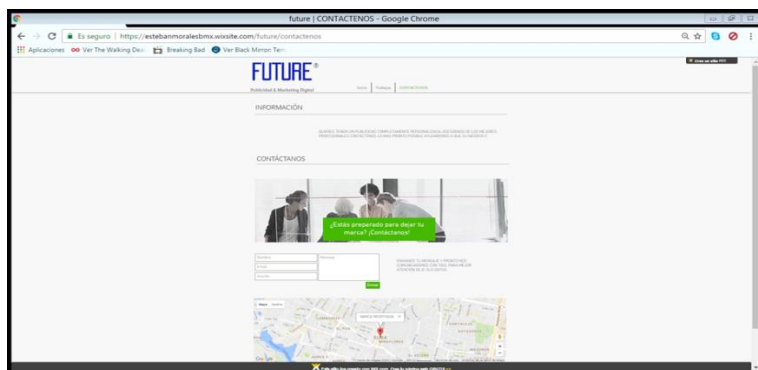
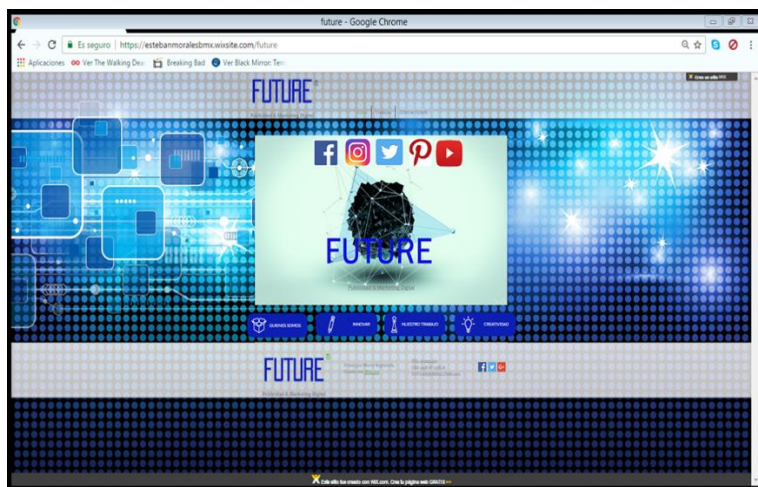
buscan obtener una publicidad innovadora para su mismo beneficio ya que en muchas ocasiones

no se obtiene el objetivo con la implementación de diferentes estrategias en la publicidad, así mismo la implementación de redes sociales para dar a conocer su producto o servicio les llamo la atención debido a que es un medio o una herramienta que es tendencia nacional e internacional , y por esto se proyecta obtener una serie de clientes.

PROTOTIPO

<https://estebanmoralesbmx.wixsite.com/future>

Nuestro Prototipo se basa en una página web, innovadora en donde se encuentra nuestra visión misión, quienes somos, y nuestros objetivos dirigidos hacia nuestro mercado para crear una interacción de calidad y confiable; debido a que nosotros brindamos un servicio.



IDENTIDAD ESTRATÉGICA

Nuestra identidad de empresa de basa en la “innovación” en crear estrategias que beneficien a las empresas creando una publicidad llamativa para los clientes usando como herramienta principal las redes sociales en donde se crearía así mismo una interacción de la empresa y el cliente directamente.

MISION

Somos una empresa especializada en el desarrollo e implementación de estrategias efectivas de marketing digital, ofreciendo soluciones innovadoras de publicidad a través de las redes sociales que permiten mejorar la competitividad, logrando el crecimiento de nuestros clientes.

VISION

Ser en 2022 una empresa líder en el mercado de servicios de marketing digital ofreciendo los mejores y más innovadores procesos y tecnologías disponibles en el mercado.

OBJETIVO GENERAL

- Future, busca mejorar el posicionamiento de nuestros clientes a través de publicidad innovadora

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Future, busca a 2019 tener lo último en tecnología para lograr ser una empresa competitiva con más de treinta clientes fijos.
- En 2020 buscamos ofrecer atención personalizada para asi ser una empresa reconocida nacionalmente por su calidad y desempeño buscando clientes en el exterior.

- En 2021 buscar soluciones innovadoras y únicas para que más de 85 empresas adquieran nuestros servicios de marketing digital.