

PLAN DE CREACIÓN Y DESARROLLO DE LA EMPRESA



conwebtion

presentadores:

Cesar Luis Rojas Jurado c.c 1000159528

Harold Steven Sissa Garcia c.c 1001175344

Angel Demian Villanueva Moreno c.c. 1193067805

CONTENIDO

1.	Compromiso del autor	p.5
2.	Compromiso del autor	p.5
3.	Compromiso del autor	p.6
4.	Introducción	p.7
5.	Historia	p.7
6.	Objetivos.....	p.7
7.	Claves para el éxito	p.8
8.	Corte 1	p.8
8.1.	ODS	p.8
8.2.	Semana 2	p.9
8.2.1.	Punto 2: Problemas, retos, oportunidades o necesidades.....	p.9
8.2.2.	Punto 3: Teoría del valor compartido	p.9
8.3.	Semana 3	p.10
8.3.1.	Análisis PESTEL	p.10
8.3.2.	Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad	p.12
8.3.3.	Lluvia de ideas	p.13
8.3.4.	Árbol de problemas	p.14
8.3.5.	Árbol de objetivos.....	p.15
8.3.6.	Pregunta problema	p.16
8.4.	Semana 4	p.17
8.4.1.	Autoevaluación	p.17
8.4.2.	Estructura de la idea	p.18
8.4.3.	Idea de negocio estructurada	p.19
8.5.	Semana 5	p.20
8.5.1.	Explora el material sobre ¿Qué es Innovación?.....	p.20
8.5.2.	Desarrolla por lo menos 4 alternativas a tu idea de	p.20
8.5.3.	Que otras empresas brindan soluciones al mismo problema	p.20
8.5.4.	Analiza las 4 alternativas tu idea de negocio	p.21
8.5.5.	Reformulada con otras estrategias de Innovación	p.21
8.5.6.	Idea más prometedora e innovadora	p.22
9.	Corte 2	p.22
9.1.	Semana 6	p.22
9.1.1.	Contextualización de la empresa	p.22
9.1.2.	Análisis de la demanda	p.22
9.1.3.	Análisis de la oferta	p.22
9.1.4.	Análisis de la comercialización	p.24
9.2.	Semana 7	p.25
9.2.1.	Bondades del Servicio	p.25
9.2.2.	Tabla buyer	p.26
9.2.3.	Punto 3	p.26
9.2.3.1.	Personas similares a su cliente	p.26
9.2.3.2.	Valores destacan a su cliente	p.26

CONTENIDO

9.2.3.3.	Entorno de su cliente	p.27
9.2.3.4.	Necesidades más urgentes	p.27
9.2.4.	Tome las bondades descritas	p.27
9.2.4.1.	Tome nota de los otros actores	p.27
9.2.4.2.	Cuál es la población total de personas	p.27
9.2.4.3.	Cuántas personas o negocios necesariamente	p.28
9.2.4.4.	Cuántas personas o negocios presentan	p.28
9.2.4.5.	Cuántas personas o negocios definitivamente	p.28
9.3.	Semana 8	p.29
9.3.1.	Qué es la propuesta de valor	p.29
9.3.2.	Define los elementos del Perfil de cliente	p.29
9.4.	Semana 9	p.30
9.4.1.	Diseña tu producto	p.30
10.	Corte 3	p.35
10.1.	Semana 10	p.35
10.1.1.	Características del producto o servicio	p.35
10.1.2.	Características del prototipo	p.35
10.1.3.	Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo	p.35
10.1.4.	Evidencia del prototipo	p.36
10.2.	Semana 11	p.38
10.2.1.	<i>Modelo Running Lean de la empresa</i>	p.38
10.3.	Semana 12	p.38
10.3.1.	Actividad de Validación de negocios	p.38
10.4.	Semana 13	p.39
10.4.1.	Defina el objetivo de la investigación	p.39
10.4.2.	Determine el tipo de Investigación a realizar	p.39
10.4.3.	Diseñe el Formulario de encuesta, entrevista o focus grupal	p.39
10.4.4.	Determine el tamaño de la muestra	p.39
10.5.	Semana 14	p.40
10.5.1.	Encuesta	p.40
11.	Bibliografías	p.44

LISTA DE TABLAS Y FIGURAS**TABLAS**

- Tabla 1: *calificación del problema, necesidad, reto u oportunidad* p.12
- Tabla 2: *Escala de valoración para autoevaluación* p.16
- Tabla 3: *evaluación de nuestra empresa* p.16
- Tabla 4: *Estructura de idea* p.17
- Tabla 5: *Características de nuestros principales competidores* p.23

- Tabla 6: *Buyer* p.26
- Tabla 7: *Precio de producción y venta* p.31
- Tabla 8: *Modelo running lean* p-37

FIGURAS

- Figura 1: *Índice de pobreza multidimensional - IPM* p.8
- Figura 2: *Lluvia de ideas* p.12
- Figura 3: *Árbol de problemas* p.13
- Figura 4: *Árbol de objetivos* p.14
- Figura 5: *Idea de negocio estructurada* p.18
- Figura 6: *Resumen de wix* p.24
- Figura 7: *Diseño del detalle* p.30
- Figura 8: *Diseño del detalle 2* p.31
- Figura 9: *Folleto de Conwebtion 1* p.32
- Figura 10: *Folleto de Conwebtion 2* p.33
- Figura 11: *Página de conwebtion* p.36
- Figura 12: *Grafica de la encuesta 1* p.39
- Figura 13: *Grafica de la encuesta 2* p.39
- Figura 14: *Grafica de la encuesta 3* p.40
- Figura 15: *Grafica de la encuesta 4* p.41
- Figura 16: *Grafica de la encuesta 5* p.41
- Figura 17: *Grafica de la encuesta 6* p.42
- Figura 18: *Grafica de la encuesta 7* p.43

COMPROMISO DEL AUTOR

Yo Harold Steven Sissa Garcia identificado con C.C 1001175344 estudiante el programa de ingeniería de sistemas declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Harold Sissa Garcia', written over a horizontal line.**COMPROMISO DEL AUTOR**

Yo Angel Demian Villanueva Moreno identificado con C.C 193067805 estudiante el programa de ingeniería de sistemas declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Angel Villanueva Moreno', written over a horizontal line.

COMPROMISO DEL AUTOR

Yo Cesar Luis Rojas Jurado identificado con C.C 1000159528 estudiante el programa de ingeniería de sistemas declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Cesar Rojas', is written over a horizontal line.

INTRODUCCIÓN

Somos una empresa dedicada a la creación, orientación y personalización de logos y páginas web, ayudando a aquellas empresas ya sean pequeñas o grandes que tienen claro lo que quieren pero no saben expresarlo o aquellas personas que están pasando por malos ratos debido al coronavirus y la modernización,, nosotros te damos ese empujoncito haciendo realidad ese logo o esa página la cual siempre tuviste en mente pero no sabes como sacarla a relucir, ya que estas dos cosas serán parte importante de su empresa, tu imagen.

HISTORIA

Nuestra historia nace, bajo una problemática que se presentó en la actualidad, viendo como varios locales empezaban a cerrar, decidimos dar una posible solución, que los llevaría a reinventarse así evitando el cierre de varios locales que se podían apuntar a ser una futura empresa más estable. Ya teniendo la idea nos faltaba darle una imagen y un nombre, donde descartamos varios nombres que no sonaban para esta idea, así que se nos ocurrió que podría sonar bien con diseño y con páginas web, así fue que se nos ocurrió buscarlo en otro idioma para que tenga sentido, y así nace CONWEBTION que viene del francés (diseño), lo cual es conception y para que sonara más llamativo y poder lograr darle sentido a lo que estamos haciendo le añadimos web a esa palabra para que no pierda sentido y así darle una identidad a la empresa única y personal que se pueda leer a simple vista.

Nuestro logo sale de una pluma antigua, siendo esta la primera cosa que se usó para dibujar, escribir y crear en la historia, siendo esta el principal medio de expresar la creatividad e ingenio del ser humano. Por último lo modernizamos dándole un toque actual que se está editando una línea en uno de los programas más actuales.

OBJETIVOS

- Ser de ayuda para las pequeñas o grandes empresas a modernizarse, y evitar el contagio del virus.
- Unir y ser una fuente de respaldo para aquellas personas que prestan el mismo servicio que nosotros.
- Ayudar a las empresas a darles una imagen, un logo, su cara que desean.

CLAVES PARA EL ÉXITO.

- Unir y ser una fuente de respaldo para aquellas personas que prestan el mismo servicio que nosotros.
- conocer qué empresas están en peligro de cierre por este motivo y brindarles la ayuda necesaria.

CORTE 1

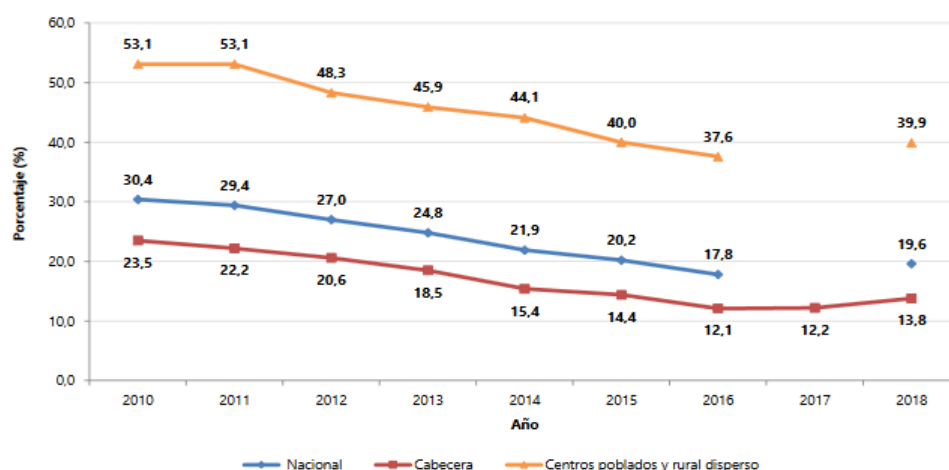
1.1. ODS (Objetivos del Desarrollo sostenible) de la empresa Conwebtion

Primero explicaremos la problemática a la cual nos queremos enfocar y de hay sacar los objetivos del desarrollo sostenible que se relacionan con nuestra idea de negocio.

En la primera medición del IPM en el 2010, el 30,4% de la población colombiana estaba en pobreza multidimensional, mientras que en el 2018 esa cifra se redujo al 19,6%. Sin embargo, en ese año, la tendencia decreciente cambió y el país vio cómo más de un millón de personas ingresaban a la pobreza. como lo vemos en la Figura 1.

Figura 1: *índice de pobreza multidimensional - IPM*

Índice de Pobreza Multidimensional - IPM 2010-2018



Fuente: DANE. Encuesta de Calidad de Vida ECV 2010-2018.

Nota: las estimaciones fueron realizadas usando los factores de expansión del Censo 2005.

En los meses pre covid 19 se venía disminuyendo la pobreza en Colombia gracias a programas políticos educativos siendo esta la más importante, ya que estos fueron los más importantes logrando una reducción del analfabetismo, las barreras en el cuidado de la primera infancia, la inasistencia escolar, el rezago escolar y el trabajo infantil. Pero después del covid 19 la pobreza en Colombia comenzó a subir gracias

a muchos locales cerrados por salud siendo este el mayor problema una parte de la población ya que algunos tienen negocios propios como bares, restaurantes, puestos locales, y puestos callejeros de los cuales la mayoría no cuentan con un patrocinio para subsistir y se van a la quiebra por no poder recibir una paga. Teniendo esto en cuenta nuestros objetivos son:

OBJETIVO 1: Fin de la pobreza.

hay es donde entra conwebtion la cual se encargará de darles ese patrocinio que tanto necesitan, metiendolos en la www para así poder subsistir al igual que darles una marca y una identidad propia a ellos y evitar el aumento de la pobreza en colombia.

OBJETIVO 2: Salud y bienestar.

por lo mismo dicho anteriormente nuestra empresa se encargará de estas ´microempresas o empresas de cerrar, y así evitar el contagio por lo mismo motivos metiendo a estas microempresas o locales a las www.

OBJETIVO 3: Trabajo decente y crecimiento económico.

Al evitar el cierre de las microempresas conwebtion evitaremos la decreciente economía que venimos viendo a través de los meses así como una disminución de la tasa de desempleo.

1.2. SEMANA 2

1.2.1. Problemas,retos,oportunidades o necesidades

- Con base en la temática de la semana, plantee como mínimo tres problemas, retos, oportunidades, o necesidades que percibe en el entorno en el que se desenvuelve. (Puede ser a nivel social, económico, político o ambiental)
- hay muchas personas individuales que prestan este servicio de forma presencial o virtual.
- al haber tanta competencia, tendremos que resaltar más que ellos para no quedar estancados.
- aumentaremos la economía de nuestra ciudad, dando más trabajo de los que hay dando más oportunidades a las personas.

1.2.2. Teoría del valor compartido

Describe brevemente cómo desde la teoría del valor compartido, se podría abordar el problema, necesidad, reto u oportunidad pensado o que aplica a su idea de negocio.

Desde la mirada de la teoría del valor compartido , podemos decir , que se concentra en las conexiones entre el progreso social y económico , donde hay tres

maneras de que las compañías como la nuestra puedan generar oportunidades de valor agregado (características adicionales del producto o servicio) :

- Crear o producir productos a partir de otros ya existentes
- volver a definir la productividad , especialmente estableciendo características nuevas y diferentes
- Permitiendo el desarrollo de Clúster locales

Para este caso nuestra empresa presenta un problema que es la competencia de dichas personas o empresas que se dedican a los mismo , para este caso viéndolo desde la perspectiva del valor compartido es necesario modificar la cadena de valor. ¿ Y cómo se podría cambiar esa cadena de valor ? , bueno primero es mejorar la logística y la energía , conocer el uso del recurso , así como conocer el origen de la materia prima (El profesional o técnico contratado que debe cumplir con los estándares calidad que exige la empresa conwebtion) con inversiones de este tipo contrae beneficios a la empresa , como la mejora de planta productiva , donde perfectamente podemos suplir este problema la competencia ya que tenemos un personal renovado y experimentado , en esta clase de trabajos , como es la creación de páginas web y consejeros para así ayudar aclarar las ideas de aquellos emprendedores que tiene una idea negocio pero que no saben implementarla . Asi nuestra empresa conwebtion se caracteriza por sus altos estándares calidad de sus trabajadores e instalaciones de trabajo .

1.3. SEMANA 3

1.3.1. Análisis pestel

Político = nuestra empresa tomará todas las leyes de la MINTIC respetando la privacidad y todo lo que lleva eso para, que tengan 100% de seguridad de que lo que vamos a hacer es seguro y rentable que nadie se lo podrá robar ni hackear.

También siendo respaldada totalmente por el gobierno nacional ya que este gobierno promueve la economía naranja donde se encuentran la cultura , el emprendimiento , la propiedad intelectual y el patrimonio . Donde actualmente Colombia tiene un sector cultural y creativo que representa mas del 3,4 PIB , según la organización Mundial de propiedad intelectual.

Económico =nuestra empresa se encuentra en los sectores de Comercio y Servicio o para simplificar más en actividades de desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas) y Actividades especializadas de diseño

Dado el periodo del 2019 I y el 2020 I el sector de servicio ha decrecido un -3.2% según el dane.

En lo Económico nuestra empresa en cobijada por el decreto 286 de 2020 , a través del cual las empresas pertenecientes a la economía naranja no pagará renta por 7 años

Social = En el ámbito social cualquier persona mayor a los 17 años podrá adquirir nuestro servicio sin importar su género, raza, o nacionalidad.

Como objetivo social nuestra empresa conwebtion tiene el objetivo de desarrollar industrias de valor agregado tecnológico y actividades creativas . Donde se plantea crear un número determinado de empleos , que en ningún caso debe ser inferior a 3

Tecnológico = los avances de nuestro sector es la de creación de muchas páginas las cuales te permiten conseguir tu página o tu logo con solo hacer un click sin necesidad de un experto el cual te guíe y solo con tu imaginación y gustos de su empresa.

teniendo así un gran impacto en los diseñadores web ya que se han tenido que ir actualizando y acomodando a aquellas páginas para dar un apoyo a las empresas, pero a la vez mejorar y reducir el tiempo en el que se hacían antes.

lo dicho anteriormente que los avances de nuestro sector nos exige siempre estar en la vanguardia con mejorar la eficiencia . ya que así la productividad industrial progresa y se da mejor aprovechamiento de los recursos

Ecológico = En este ámbito tendremos en cuenta contaminación lumínica, consumo de luz, consumo impacto ecológico de nuevas tecnologías y también tendremos en cuenta lo de bioseguridad, con este tema del covid 19 ya que queremos evitar la propagación creando y modernizando a todas las empresas.

Legal = en el ámbito legal tendríamos que registrar el logo junto a la marca para que ninguna persona pueda robar tanto tu logo como tu nombre.tal como dice la Ley N° 1455 de 2011 Este protocolo ofrece a los propietarios de una marca la posibilidad de protegerla en varios países.

1.3.2. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

Tabla 1: *calificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.*

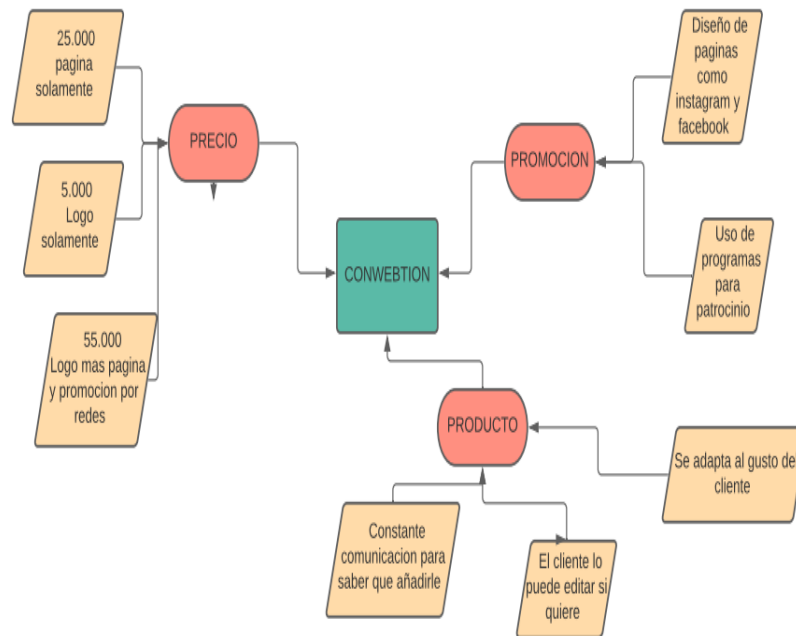
critério	mucha competencia en el entorno laboral	resaltar más que nuestra competencia	personal calificado para nuestra empresa
Conocimiento o experiencia	3	5	3
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos ?)	0	2	2
Alcance(técnico¿tenemos las herramientas?).¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?.¿tenemos acceso a información/datos/cifras?.¿pue do darle alguna solución?	5	5	5
Tiempo (posible solución)	4	3	3
costo (posible solución)	3	3	3
Impacto ¿es trascendental?¿representa un desafío para ustedes?	3	5	4
¿que tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5	5	5
TOTAL	23	28	25

NOTA:En esta tabla mostraremos algunos problemas, necesidades u oportunidades que tenemos a la hora de fundar nuestra empresa y que tan preparados estamos.

Fuente: Elaboración propia

1.3.3. Lluvia de ideas

Figura 2:Lluvia de ideas.



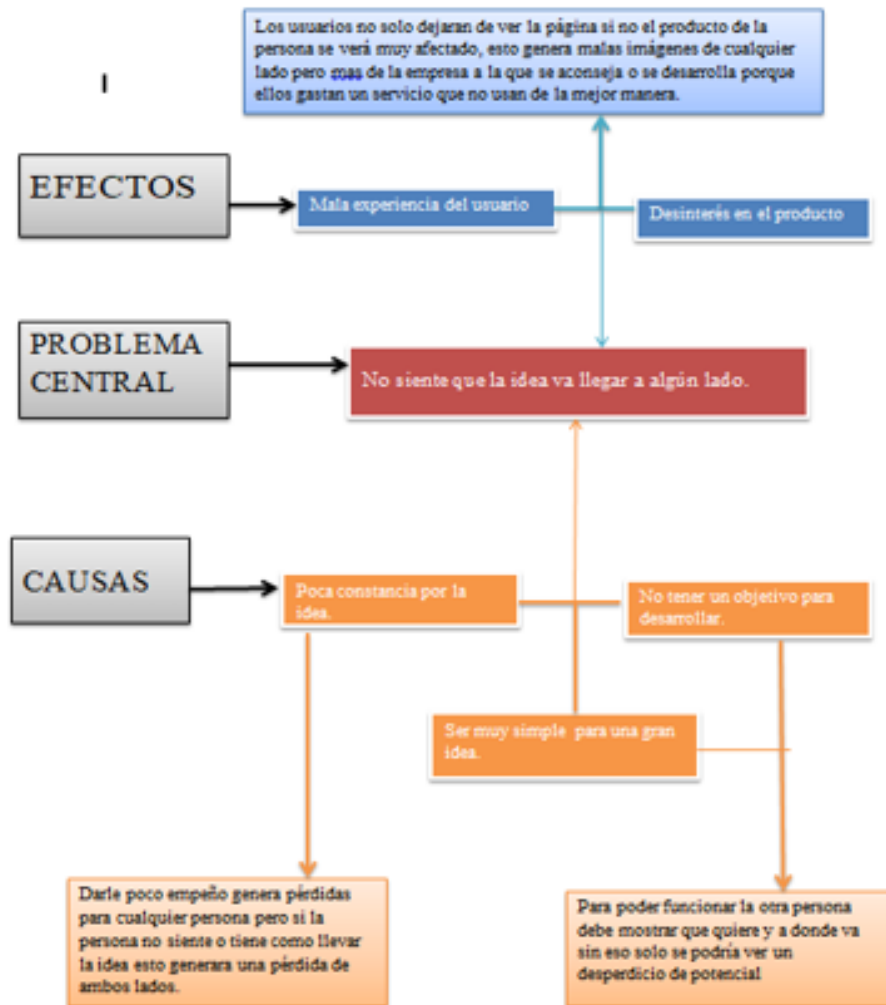
NOTA:Esta varias ideas escogimos para que conwebtion sea ideal para cualquier tipo de persona.

figura muestra las cuales

Fuente: Elaboración propia

1.3.4. **Árbol de problemas**

Figura 3: *Árbol de problemas*

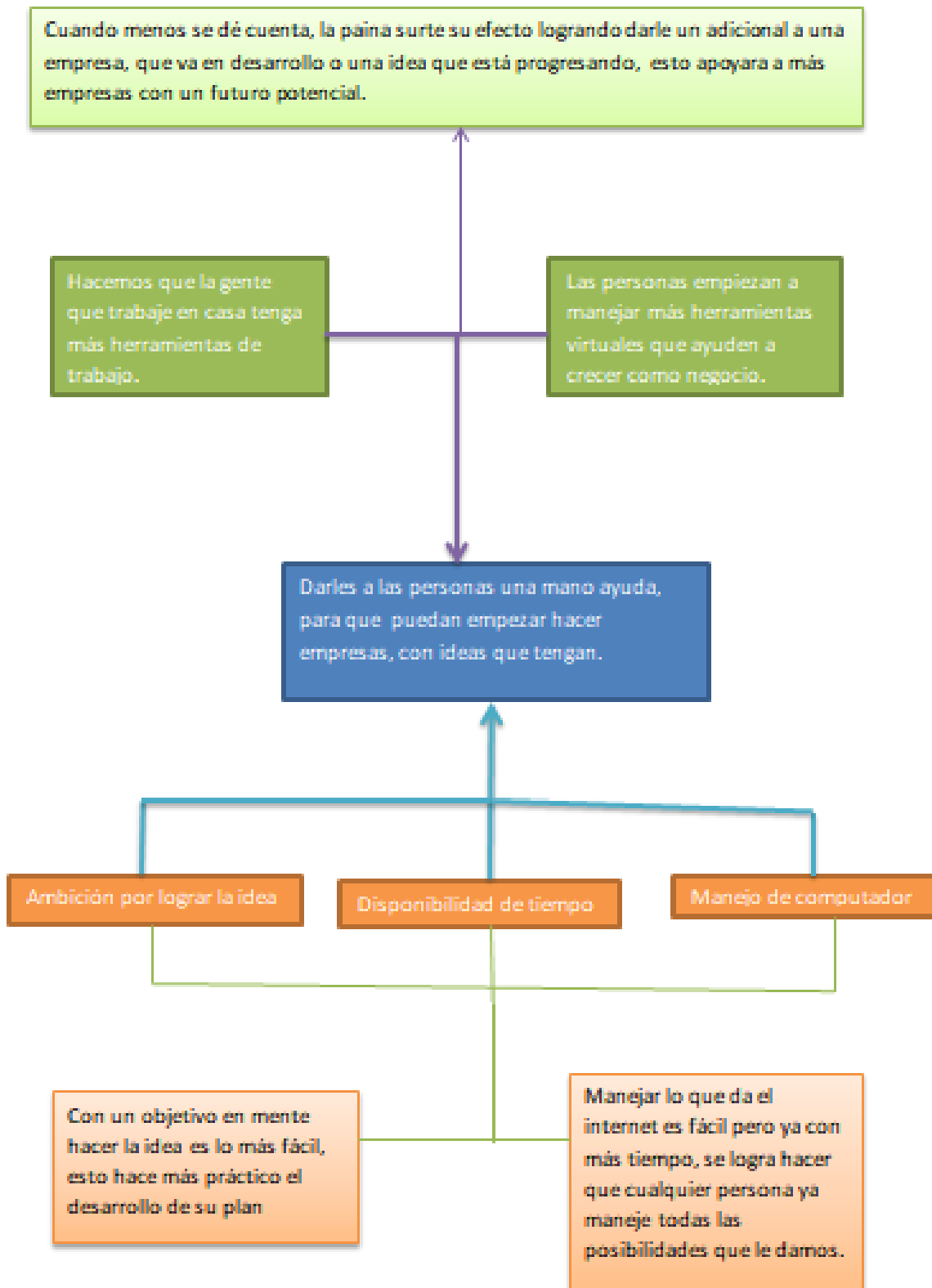


NOTA:En esta figura mostraremos algunos problemas que tenemos en nuestra empresa.

Fuente: Elaboración propia

1.3.5. Árbol de objetivos

Figura 4: *Árbol de objetivos.*



NOTA:En esta figura representaremos el árbol de nuestros objetivos.

Fuente: Elaboración propia

1.3.6. PREGUNTA PROBLEMA

¿Por qué los vendedores ambulantes y locales no entran al mundo de la www?

Con esta pregunta en mente se crea nuestra empresa y nuestro objetivo ya que como hemos dicho anteriormente y con la que formulamos la pregunta problema los más afectados en esta crisis del covid, fueron las personas cuyo trabajo era el de vender ambulante o de pagar un local o arrendar un lugar para ofrecer sus productos a las personas. ya que algunos de estos trabajos eran informales y no tenían un respaldo para poder afrontar la crisis se vieron obligados a salir de nuevo para no quedar en la pobreza extrema y llevar alimento a la casa o llegar a pagar el local o el sitio arrendado.

Pero ¿porque no entran a la www?. Esto se debe a que algunos de ellos no tienen el suficiente entendimiento para ingresar a la www, o el miedo al desconocimiento, tachandolo como peligroso, que solo un profesional, o gente rica puede acceder, creando cosas como el miedo al 5G una idea surrealista que nadie creería pero tenemos que tener en cuenta que no todos cuentan con una educación decente.

Al igual que muchos opinan que esta **idea no va a llegar a ningún lado**, ya que no saben lo que se necesita para publicitar su producto o servicio, o con miedo a que se necesita mucha plata para poder tener eso y necesitarán ser una empresa gigante como google para poder por lo menos vender un tomate, también dicen si hay 8 vendedores de verdura en la cuadra que me hará diferente de entrar al internet y volvemos a la misma opinión esta idea no va a llegar a ningún lado y no quiero gastar mi dinero en eso.

Respuesta.

A todas esas opiniones dichas anteriormente y a la pregunta formulada le tenemos la respuesta y solución a todas las opiniones, siendo una empresa la cual se dedicara a enseñarles a ellos como tener y mantener su página con un poco de marketing y ayuda personalizada por nuestros empleados. al igual que les quitaremos ese miedo irracional y esa idea de que no van a llegar a ningún lado y que perderán mucha plata y tiempo, para eso les daremos un logo único los cuales los harán diferentes a los demás y también nuestros precios serán accesibles que hasta un chico de secundaria podrá pagar.

1.4. SEMANA 4

1.4.1. Autoevaluación

Tabla 2. Escala de valoración para autoevaluación.

INTERÉS / DISPOSICIÓN AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
- La Idea de Negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.	1	2	3	4	5
- No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad.	1	2	3	4	5
- Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
- Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	3	4	5
Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:					

Interpretación del Puntaje Total

De 20 a 15 pts. = Tiene UD. una idea de negocio que le interesa realmente. Continúe analizándola.

De 15 a 10 pts. = Aparentemente esta idea de negocio no resulta apropiada para UD. Sin embargo, evalúe sus atributos para una mejor decisión al respecto.

Menos de 10 pts. = Para usted, en estos momentos, no vale la pena esta idea. No hay disposición para desarrollarla.

Fuente:

Tabla 3: evaluación de nuestra empresa..

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	x	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	0	x	2	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 3:	1	x	3	=	3
Total de afirmaciones valoradas en 4:	2	x	4	=	8
Total de afirmaciones valoradas en 5:	1	x	5	=	5
			PUNTAJE TOTAL		16

NOTA:En esta tabla nos autocalificamos según la Tabla 2. y según su nota nuestra empresa nos interesa en lo que comenzaremos a seguir desarrollando la.

Fuente: Elaboración propia

1.4.2. Estructura de idea

Tabla 4. *Estructura de idea*

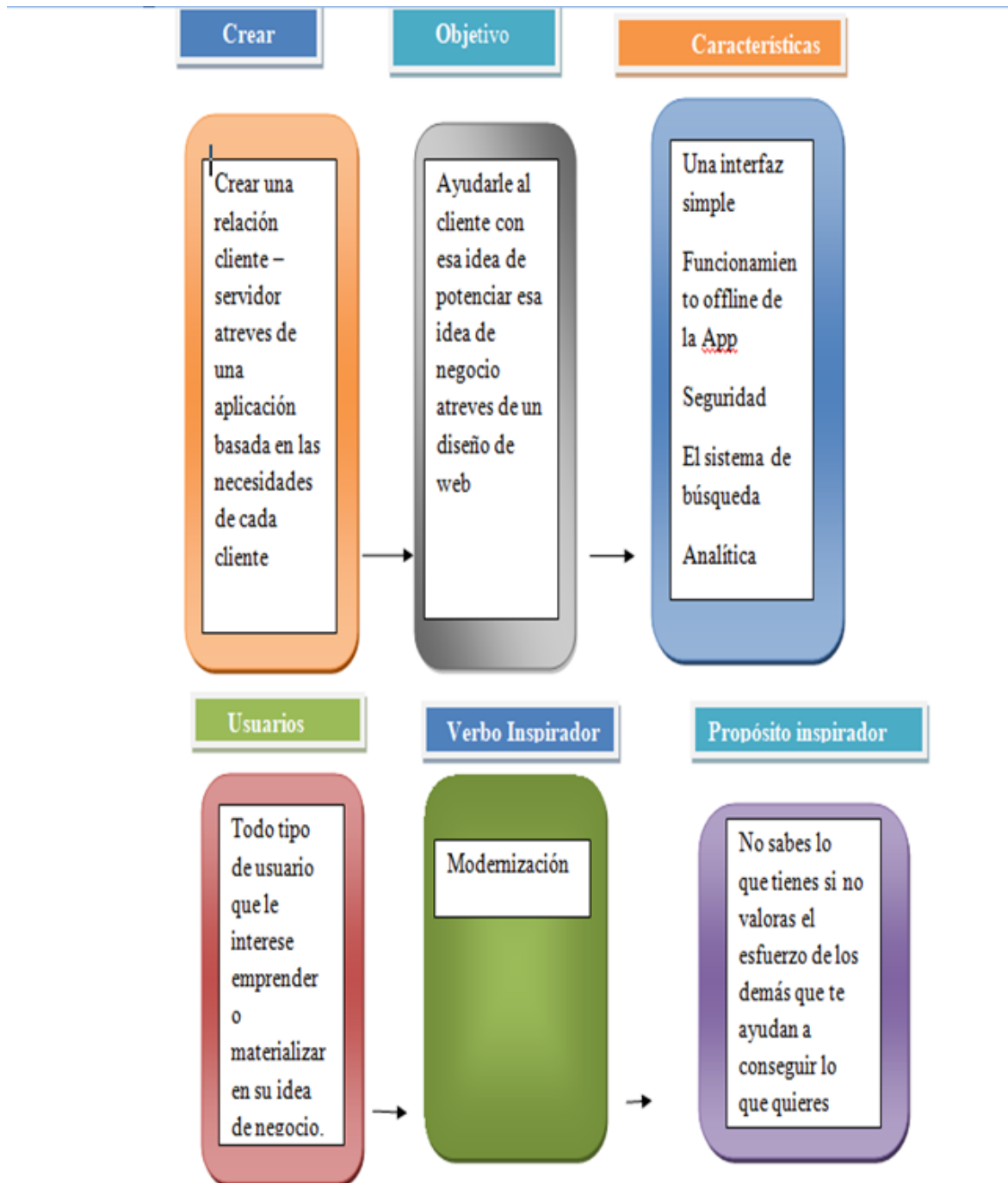
¿Cuál es el Producto o servicio?	Diseño y orientación de logos y páginas web
¿Quién es el cliente potencial?	Pequeñas o grandes empresas en crecimiento e ideas que tengan un potencial.
¿Cuál es la necesidad?	Poder darles más alcance a las personas que trabajan desde casa.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Nosotros viendo cómo las empresas, se quedaban estancadas por el hecho de permanecer en cuarentena quisimos brindarles un apoyo diseñando y creando páginas y apoyándolos con los logos que sean de su agrado.
¿Por qué lo preferían?	Porque podemos dar una mano amiga a las empresas que necesitan ayuda, con nuestro conocimiento en sistemas.

NOTA:En esta tabla estructuramos y damos más información de cuál será nuestra idea ya sea de ofrecer un producto o a quien nos dirigiremos.

Fuente: Elaboración propia

1.4.3. Idea de negocio estructurada

Figura 5: *Idea de negocio estructurada*



NOTA: En esta Figura ideamos y estructuramos nuestra idea de negocio.

Fuente: Elaboración propia

1.5. SEMANA 5

Explora el material sobre ¿Qué es Innovación? y Estrategias de Innovación.

La innovación es el resultado de una idea que genera valor la cual pudo haber sido nueva o pudo haber sido copiada, pero mejorada encontrando varios errores de esta anterior de la que se tomó para esta innovación. no siempre la innovación se trata de la venta de productos, ya que podemos ver varias innovaciones las cuales la vemos en los trabajos remotos los cuales, se ahorran el auxilio de transporte, tener que darle un sitio a esa persona, bajo costo en electricidad y demás servicios.

las estrategias para la innovación son la de ver nuestro entorno y ver qué es lo que falta o buscar algo que te interese y ver que errores tiene o que es lo que le falta, esta estrategia no solo se aplica al entorno de afuera, también se puede aplicar a nuestro entorno interno laboral. no necesariamente necesita reinventar las cosas solo con mejorarlas un poco ya es innovación.

2) Desarrolla por lo menos 4 alternativas a tu idea de negocio inicial, incluyendo las estrategias de innovación presentadas, teniendo en cuenta que una nueva idea puede salir de combinar diferentes estrategias.

1. Bioseguridad: evitando el contagio el covid, modernizando las empresas
2. Ser una empresa de respaldo para aquellas personas de ingeniería de sistemas, diseñadores gráficos y otros títulos que tengan que ver con nuestra empresa.
3. Crear paginas web para las micro empresas con pocos recursos, con resultados profesionales
4. ser un apoyo en estos días de pandemia, dando consejos a las empresas de porqué una página web o una app es importante,

3) Investiga y documenta (organiza la información en un documento) que otras empresas brindan soluciones al mismo problema que quieres resolver o están haciendo productos/ servicios similares (competencia).

7 Creativos: Empresa que desarrolla ayuda a dar a conocer los productos de las personas.



Sense presencia digital: Empresa creadora de sitios web, y que también da capacitaciones para diseñar una propia página.



TecnoWeb:Empresa colombiana que desarrolla sitios web a diferentes costos y diferentes beneficios según lo que pagues.



Ten tu logo: Empresa que tiene un estudio de diseños, que generan cualquier tipo de logo, a cualquier tipo de marca.



4) Analiza las 4 alternativas tu idea de negocio (desarrolladas en el numeral 2 de esta actividad), con respecto a la competencia y escribe las conclusiones.

- 1.) Bioseguridad, sería una empresa que buscará el beneficio de otros emprendedores en el que se le dará, la oportunidad a pequeños programadores poder desarrollar su idea.
- 2.) Darle la oportunidad a futuros desarrolladores de poder tener un proyecto y ayudar a otros.
- 3.) Ser más prácticos con los trabajos que tengan que hacer, donde se verá el crecimiento de las páginas.
- 4.) Si se fabrica el logo usar elementos reciclables para no tener que gastar más material del necesario.

Conclusión.

Esta empresa, tiene suficiente potencial como un proyecto a futuro ya que nace a partir del cierre de muchas micro empresas, locales, chuzos, etc. dando como resultado el descenso de la economía, elevando y disminuyendo los precios de los productos y aumentando el desempleo y la pobreza en el país.

5) Analiza nuevamente tu idea de negocio; Si aun tu idea no se diferencia lo suficiente de lo que ya existe en el mercado, reformulada con otras estrategias de Innovación, para hacerla más interesante y diferente o combina diferentes estrategias.

Nuestra empresa es una de innovación de servicios, donde logramos darle a las empresas o locales, un empujón para que puedan ofrecer, su producto, y también toca tener en cuenta los canales de innovación, que estos son lo que precisamente estaríamos manejando para que la gente, de a conocer su producto o idea y así no perder la vieja clientela de viejos negocios.

6) Selecciona y describe la idea más prometedora e innovadora.

BIOSEGURIDAD.

Esta idea se trata de la creación de páginas web y logos a microempresas las cuales algunas no saben nada sobre tecnología y no tienen mucho dinero para contratar a profesionales, así evitaremos que muchas empresas y locales cierren por no adaptarse o modernizarse, al igual que evitaremos el peligro al contagio por covid haciendo que estas también presten el servicio a domicilio (en caso de que puedan y cuenten con el apoyo económico).

un ejemplo de esta idea sería: los locales de venta de zapatos, estos están a diario con la problemática del cierre por falta de clientes y por falta de tener los papeles al día con la seguridad contra el virus, pero con nuestra ayuda podrán mostrar todos los zapatos que tengan en la bodega, y los coloquen con su precio así si alguien que los conoce los ve y los quiere les manda un mensaje, los separa, los paga, y les envió un mensaje diciéndoles cuándo y a qué hora puede recogerlo. (en caso de domicilio pagar el domicilio).

CORTE 2

SEMANA 6

A) Contextualización de la empresa:

- **Nombre de la empresa:** CONWEBTION.
- **Actividad económica:** CUATERNARIO
- **Tamaño:** MEDIANA O GRANDE DEPENDIENDO DEL LUGAR O UBICACIÓN DE LA EMPRESA
- **Lugar de ubicación:** BOGOTÁ, COLOMBIA Y VIRTUAL.

B) Análisis de la demanda:

El análisis de demanda se basa en los locales y personas cuyo trabajo no tiene un puesto fijo ni nadie que los respalde, cuya personalidad es la de ser verracos e intentar ganar dinero para alimentar a la familia por eso es de los puestos ambulantes, al igual sus creencias son nunca rendirse y seguir para adelante. hay es donde veo el problema y en donde queremos entrar para solucionarlo ser una parte importante de ellos y que esa verriquera no se las quite nadie.

C) Análisis de la oferta:

Actualmente en Colombia no hay una empresa parecida a la de nosotros o que se parezcan en algo. pero si existen empresas individuales que pueden hacer una de nuestros servicios por separado y otras las cuales se ofrecen para colocarlos en sus

páginas y así vender el producto de los cliente a “más personas o más rápido”. a las cuales tenemos:

7 Creativos: agencia de publicidad y marketing, los cuales crean marcas dando asesorías y publicitando, siendo una empresa contact center



Sense presencia digital: Empresa creadora de sitios web, y que también da capacitaciones para diseñar una propia página.







TecnoWeb: Empresa colombiana que desarrolla sitios web a diferentes costos y diferentes beneficios según lo que pagues.



Ten tu logo: Empresa que tiene un estudio de diseños, que generan cualquier tipo de logo, a cualquier tipo de marca.



Tabla 5: Características de nuestros principales competidores

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio(Ventaja competitiva)	Ubicación
	Creación de Marca Desarrollos Web Marketing Digital Video & Fotografía Señalización Gran Formato	Desconocido, y depende del servicio son empresa que mantienen la privacidad del cliente al máximo	Profesionales trabajando para la empresa. callcenter las 24/7	Nou Centro Empresarial, Of. 330 Vía Chía - Cajicá, Milla de Oro
	Creacion de paginas web y apps	varia desde los 800.000 a los 4'500.0000	Profesionales trabajando para la empresa. callcenter las 24/7	virtual
	Creacion de paginas web y ventas de servidores	van desde los 11.990 a los 89.990	Baratos para todo lo que ofrecen	Cra. 18a #103-11, Bogota
	Diseño Profesional de Logos Desarrollo Web & Marketing Online Otros servicios de diseño / creativos Packs para emprendedores	Desconocido, y depende del servicio son empresa que mantienen la privacidad del cliente al máximo	Profesionales. bocetos a mano lo que demuestra la creatividad. 24/7 siempre para sus clientes	virtual

NOTA: En esta tabla mostramos los detalles de nuestros principales competidores los cuales damos a conocer su logo, su precio, los productos o servicios que tienen.

Fuente: Elaboración propia

D) Análisis de la comercialización y de los proveedores:

Proveedores de nuestra empresa : WIX será un proveedor de páginas web que necesitamos para la creación de los apps de los clientes . Todo hasta que fabriquemos nuestra propia app

Experiencia de nuestro proveedor :

Wix

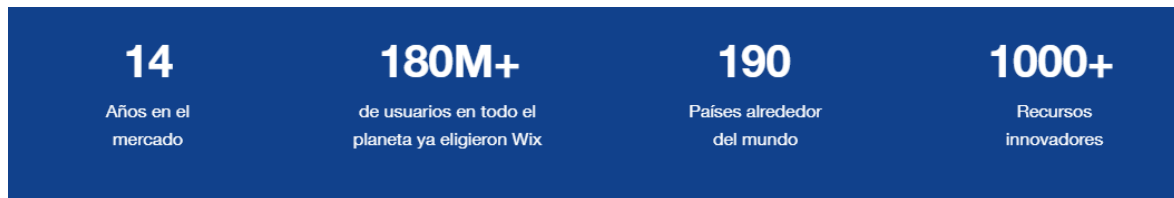


Figura 6: Resumen de wix

NOTA: En esta figura mostramos un resumen de wix donde muestran los años que tienen los usuarios que tienen y los convenios que tiene la Figura 6.

Fuente: <https://es.wix.com/about/us>

PRETWOR (MARKETING DIGITAL) : Se evaluará la opción concreta que está empresa relaciona con marketing digital se una como socio y proveedor.

✓ Resultados

Por encima de cualquier otro punto, nos enfocamos en los resultados.

✓ Plan estratégico

No todos los negocios son iguales. Diseñamos un plan de acción puntual para cada negocio.

✓ Experiencia

Con mas de 6 años, sabemos lo que funciona y lo que no. Exclusivamente trabajamos con estos resultados, aplicados a cualquier proyecto.



Proveedor involucrado en mercio electrónico que puedes usar para construir tu tienda en línea o incluso si tienes una tienda física .


los primeros 14 días la plataforma permite el ingreso gratuito ya pasados los 14 días cobrará un monto de 9 dólares al mes .

SEMANA 7**1. Describa 15 bondades de su producto (bien o servicio) que proporciona.**

1. **Aumento de ingresos:** Respaldando a las microempresas, locales y vendedores ambulantes.
2. **Mejor reputación:** Dando un nombre y una imagen para ser distinguidos y diferentes de otros.
3. **Bioseguridad:** Evitar el contagio del virus.
4. **Mejor satisfacción del cliente:** Evitando que el desempleo crezca, y que nuestros clientes vendan más
5. **Lealtad de los clientes:** Estando siempre con ellos, siendo puntuales,eficaces en cuanto surja una duda.
6. **Empleados involucrados:** Personal cualificado y listo para solucionar cualquier duda que surja en el momento.
7. **Más clientes nuevos:** Los captamos a través de la comunicación boca-a-boca, las referencias de los clientes satisfechos, etcétera.
8. **Menos quejas y reclamaciones:** los cuales son menores gastos ocasionados por su gestión.
9. **Dar trabajo:** a aquellas personas que trabajan solas en esto.
10. **Evitar que el desempleo crezca.**
11. **Precio:** Será accesible para todos nuestros clientes así sean de bajos recursos.
12. **Mejor imagen y reputación de la empresa:** Por los precios bajos.
13. **Ventas más frecuentes:** al estar en la www las personas que verían el producto se haría más grande
14. **Un mejor clima de trabajo interno:** adaptando nuestros sitios de trabajo para generar 0 extres.
15. **Menor rotación del personal:** Esto lo hacemos más que nada para que nuestro cliente y nuestros empleados tengan un vínculo y evitar que se fugue información y evitar confusiones en caso de que se cambie a la persona encargada.

Tabla buyer

Tabla 6: *Buyer*

<p>Insertar foto del cliente.</p> 	<p>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades.</p> <p>No tener un trabajo estable, miedo a que le quiten el único sustento que tienen ahora, no poder vender nada en días.</p>	<p>Desea, necesita, anhela y sueña.</p> <p>Tener su propia empresa, Tener un trabajo estable, vender toda la mercancía en un solo día</p>
<p>Demograficos y geograficos</p> <p>Vive en: Bogotá Colombia Sector profesional: Venta informal Ocupación: Venta de verduras Nivel a cargo: jefe Nivel educativo: Bachiller</p>	<p>¿Qué están tratando de hacer y porqué es importante para ellos?</p> <p>Salir adelante con lo que tienen, es importante por que no quieren que a sus familias les falte comida en la boca.</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Rta = Vendiendo informalmente, y ahorrando para llegar a fin de mes, si ya que mas de una vez han sido echados por ocupar el espacio público.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias.</p>	<p>Tener paciencia día a día. Ser positivos ante cualquier crisis. No rendirse pese a cualquier adversidad. Ser alegre y seguro atrae a la mayoría de clientes</p>	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Si el espacio que ellos utilizan, ya que pese a que estas personas a veces no lo hacen a propósito ocupan lugares públicos causando aglomeraciones de persona, haciendo que algunas personas se extresen y les de rabia llamando a la policia los cuales los echaran si no tienen permisos</p>	

NOTA: En esta tabla mostramos nuestro cliente potencial el cual lo describimos con el formato buyer.

Fuente: Elaboración propia

3. Punto 3

a. En donde encuentra personas similares a su cliente ideal?. Si su negocio es B2B, donde se encuentran las compañías que son su cliente?.

Nuestra idea de negocio, está enfocado a la ayuda de los demás, nuestros clientes los encontramos en todo el internet y en la ayuda de futuras ideas, nosotros podemos ayudarnos con ciertas herramientas de internet para publicitarse y a la vez poder publicitar las empresas que apoyemos como **Leads Bridge**, esta nos ayuda ha hacer marketing en facebook, una de las aplicaciones más usadas dándole más alcance a la vista de más clientes.

b. ¿Qué valores destacan a su cliente ideal?. Escriba mínimo 5

- 1.) Apoyo: Ayuda a darle más patrocinio al producto y da diferentes enfoques para atraer a más gente.
- 2.) Actitud positiva: Ser positivo frente lo que tienen deseando que otros lo tengan.

- 3.) Confiabilidad: Entender que el cliente está siempre.
- 4.) Aseguramiento y reaseguramiento: Darle al cliente la certeza que puede contar con el producto sin ningún inconveniente.
- 5.) Empatía: Si logramos darle lo que quiere al cliente él se sentirá muy contento y son más leales.

c. ¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?. Con entorno, nos referimos a cómo y con quienes se relaciona durante una semana normal.

Un cliente normal se encuentra a toda hora en lo que son las redes sociales o en páginas de internet comprando cualquier producto que le llame la atención, de esta manera él se relaciona, con cualquier persona que maneje una red social.

d. ¿Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?.

Las necesidades de nuestro cliente pueden ser.

- 1.) La puntualidad con la entrega del producto; si se pide para una fecha, en esa fecha debe de estar.
- 2.) Que sea efectivo el producto, ya que para eso contratan nuestros servicios.
- 3.) Diferencia en el producto, donde lo que le diseñemos tiene que ser algo único para el gusto del cliente.

4. Tome las bondades descritas en el numero 1 y explique cómo se ajustan a su cliente ideal descrito en el numeral dos, teniendo muy en cuenta sus anotaciones del numeral 3.

Como se explica en el anterior punto. lo primero es la responsabilidad con cliente al entregar el trabajo con puntualidad y calidad dejando siempre nuestro sello de originalidad que nuestra empresa se va caracterizar y así cumpliendo con nuestros estándares de trabajo y una efectiva relación cliente servidor .

1. Tome nota de los otros actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto.

En este mercado existe una enorme variedad de empresas que también ofrecen lo mismo como lo son TecnoWeb o Ten tu logo, que son herramientas que facilitan el trabajo digital de microempresas.

2.Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo.

Según un estudio de estadísticas 3.500 millones de personas usan las redes sociales, en el 2019 esto significa que un 45% de las personas las usan siendo una gran cifra para unos estudios recientes que muestran que 3.200 millones de personas usan las

redes sociales desde enero hasta febrero del 2020, esto es un enorme crecimiento en lo que v del manejo de las redes sociales pero no solo las personas la usan para ver memes o otra cosa, según estadísticas del Buffer en el 2019 el 73% de las personas ha usado marketing digital reconociendo que es positivo, esto es una buena muestra de personas que están buscando diferentes opciones de generar ingreso, pero con la llegada del covid-19 varias empresas les tocó adaptarse a un nuevo modelo digital algunas teniendo facilidad y otras quedando estancadas, nuestro producto lo puede comprar cualquier persona con una idea potencial.

3. Cuantas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo.

Según un estudio en Forbes, salió en julio del 2020. En latinoamérica 2,7 millones de empresas les tocó cerrar incluyendo microempresas dejando una avalancha de desempleos, y eso que no se cuenta las empresas comerciales, que en otro artículo de la revista dinero dice que aproximadamente 900 locales de industria les ha tocado cerrar. Nosotros nos percatamos de eso y tenemos en mente darle una mano ayuda a esas empresas pequeñas que no pueden sobrevivir como una gran empresa, por eso nuestro producto le sirve a cualquier emprendedor que quiera seguir frente esta y futuras crisis.

4. Cuantas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto

Como se respondió en el punto anterior, si los 900 locales no lograron seguir y eso que ese número siguió creciendo ya que este artículo salió en abril, esos pequeños locales se pueden pasar a las herramientas digitales y así no parar ya que muchas personas se adaptan a esta nueva era digital, y mas compradores se unen a ver que variedad tiene el internet, que sea del gusto de ellos.

5. Cuantas personas o negocios definitivamente suplirán sus necesidades con su producto

No se puede sacar un número definitivo que diga que personas se pasaran definitivamente, como se ha dicho antes; los números de desempleo han crecido y muchas personas buscan una manera de subsistir, se pueden tomar las 900 personas que tenían un local para poder empezar pero ese número seguirá variando dependiendo de cómo se maneje la economía y esta enfermedad a futuro.

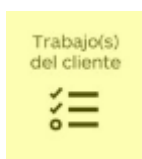
SEMANA 8

1. Explora el material sobre ¿QUÉ ES LA PROPUESTA DE VALOR?

Constituye una serie de ventajas o características que la empresa u organización ofrece para resolver un problema . Es decir creando una serie de características del cliente una ingeniería social , donde también aparece el mapa de valor de los productos y servicios .

2. Define los elementos del Perfil de cliente y Mapa de valor para tu idea de negocio.

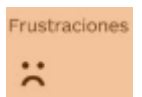
PERFIL DEL CLIENTE



SOCIAL: Emprendedor con buen capital para montar empresa .El cliente por demás desea tener una estabilidad económica para futuro

FUNCIONALES : Aquí encontramos clientes con experiencia que llevan una base de conocimiento del tema de lo que significa montar una empresa.

EMOCIONALES : Típico cliente que se encuentra confundido que un no está enterado de la idea que lleva en su cabeza que con ayuda se puede potenciar y aclarar .



EFFECTOS SECUNDARIOS : El aburrimiento , al no sentirse comprometido con su trabajo , los trancones de la ciudad , los malos tratos , el estrés emocional que genera este tipo acciones el aburrimiento de cualquier sitio o trabajo.

OBSTÁCULOS : La falta de tiempo , donde la rutina diaria se hace tan larga genera un obstáculo muy difícil de superar . E igual que la falta de un mejor salario ,donde duras penas te alcanza para pagar arriendo y comer .

RIESGOS : No poder cumplir con las expectativas trazadas a largo plazo .

Alegrías



ALEGRÍAS NECESARIAS : Una buena atención y responsabilidad

ALEGRÍAS ESPERADAS : Un trabajo de calidad , esperando que sea lo acordado

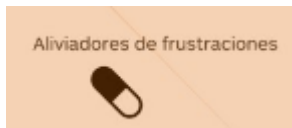
ALEGRÍAS DESEADAS : implementación de un sistema de pago virtual para evitar la presencialidad

ALEGRÍAS INESPERADAS : Una implementación a futuro de la red 5 para mayor rendimiento.

MAPA DE VALOR

¿ QUÉ OFRECEMOS ? (marketing digital , diseño de pagina web , bioseguridad, asesoramiento comercial)

Una mayor comodidad para aquellas personas que tienen su negocio (empresa) o una idea de negocio (empresa). puedan mejorar o hacer realidad esa idea de negocio con nuestra ayuda .



ALIVIADORES DE FRUSTRACIONES : Una responsabilidad , unos márgenes de calidad estrictos por nuestra empresa , creatividad , buen trato . personal capacitado.

Creadores de alegrías



CREADORES DE ALEGRÍA :

Cumplir con una meta trazada ,donde toda idea emprendedora tendrá sus frutos a largo plazo . en pocas palabras facilitar el estilo de vida.

SEMANA 9**Diseño del producto****1. Definición estratégica.**

LEY 550 DE 1999 : promueva y facilite la reactivación empresarial la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas, lograr el desarrollo armónico de las regiones y se dictan disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley .

LEY 1014 DE 2006 : Constituida gracias al fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia. CORTE CONSTITUCIONAL DE COLOMBIA

DECRETO 934 DE 2003 : Reglamenta el funcionamiento del Fondo Emprender FE. El artículo 40 de la ley 789 de 2002 creó el Fondo Emprender FE como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, el cual será administrado por esa entidad y cuyo objeto exclusivo será financiar iniciativas empresariales en los términos allí dispuestos.

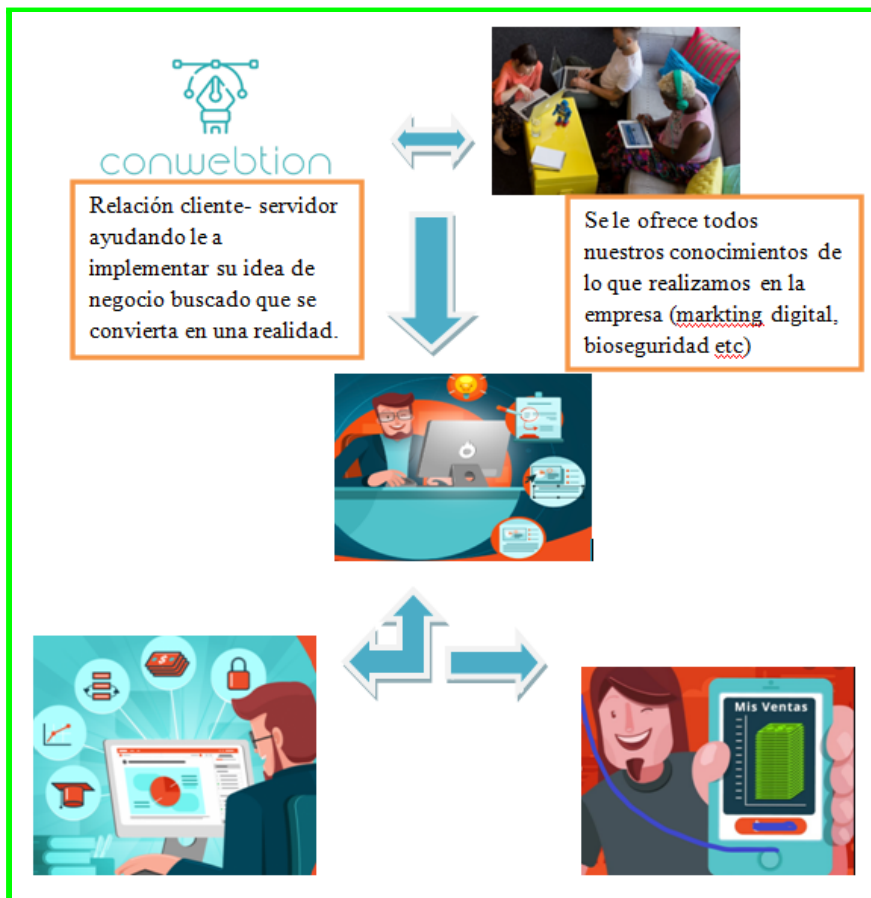
LEY 905 DE 2004 : Promoción del desarrollo del micro ,pequeña y mediana empresa colombiana .

2. Diseño del concepto.

- Computadores
- Empleados que tengan buen internet y tiempo a cualquier hora
- Servidores
- Profesionales en diseño
- Páginas propias o externas para crear las web y logos.

3. Diseño en detalle.

Figura 7: *Diseño del detalle*



NOTA: Figura 1 de 2. para explicar el diseño del detalle o como va a ser el proceso de producción de nuestro servicio, y lo explicaremos en dos Figuras las cuales serán Figura 7 y Figura 8 y por último terminando con una tabla la cual determinaremos los costos de producción y el precio de venta.

Fuente: Elaboración propia

Figura 8: *Diseño del detalle 2*



NOTA: Figura 2 de 2. para explicar el diseño del detalle o como va a ser el proceso de producción de nuestro servicio, y lo explicaremos en dos Figuras las cuales serán Figura 7 y Figura 8 y por último terminando con una tabla la cual determinaremos los costos de producción y el precio de venta.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7: Precio de producción y venta

COSTOS DE PRODUCCIÓN		PRECIO DE VENTA
Servidores de red	1.00.000	Pagina web 25.000 pesos
páginas web (seguridad)	200.000	Logo solamente 5.000 pesos
		55.000 logo + pagina y promoción por redes

NOTA: Tabla para explicar los costos de la producción y el precio de venta. cabe recalcar que no ponemos el costo por servicios públicos ya que primero iniciaremos virtualmente y tampoco meteremos los costos por empleados ya que al ser una empresa que apenas comienza no tenemos lo suficiente para pagarlo.

Fuente: Elaboración propia

4. validacion y verificacion.

- 4.1. Trabajo final (nuestros clientes creen que valió la pena su tiempo y dinero?)
- 4.2. Sentimiento (nuestros clientes fueron felices?)
- 4.3. Información brindada (clara y concisa)
- 4.4. Actitud del empleado (buena, mala?)
- 4.5. Tiempo (cuanto tiempo tuvo que esperar el cliente)
- 4.6. Presentación (como se presento nuestros empleados)
- 4.7. Servicio (el servicio fue bueno, malo?)
- 4.8. Experiencia (nuestros empleados tienen experiencia?)
- 4.9. Marca (les gusto lo que hicimos?)
- 4.10. Precio (es barato, caro o normal (si es normal que es lo normal)?)

5. Producción.

Brochure o folleto de nuestro servicio.

Figura 9: Folleto de Conwebtion 1



NOTA: Figura 1 de 2. para mostrar nuestra empresa que tiene como nos contactan y más

Fuente: Elaboración propia

.Figura 10: *Folleto de Conwebtion 2*



NOTA: Figura 2 de 2. para mostrar nuestra empresa que tiene, como nos contactan y más

Fuente: Elaboración propia

Fase del Servicio

Actualmente conwebtion está en la fase de Creación y desarrollo ya que nuestra idea está lista para salir a la luz nosotros hemos empezado para la creación de nuestra página la cual va a ser el centro de la empresa luego si sale todo bien saldremos a la fabricación del producto y búsqueda de clientes.

Corte 3

Semana 10

Características del producto o servicio

- **Barato:** nuestro producto va a ser asequible para todos nuestros clientes, y al ser tan barato. así atrayendo a más personas y obteniendo ganancias a partir de cierto número de personas que adquieran nuestros servicios
- **Rápido y eficiente:** nuestro servicio será un 24/7 donde nuestros clientes podrán preguntar o hacer algún reclamo necesidad de esperar, al igual que nuestros empleados podrán darle una ayuda personalizada para cada cliente.
- **Atención personalizada:** nuestros clientes tendrán una experiencia y atención profesional y personalizada para que no hayan problemas a futuro, esto lo lograremos gracias a la base de datos que tengamos agregando los datos de nuestros clientes y así darle una atención rápida, detallada y sin confusiones.

Características del prototipo

Las características del prototipo y el producto en si sera una pagina web donde las personas ingresen e inmediatamente sepa que sucede, que es nuestra empresa y cómo comunicarse con nosotros. la página será solo una cara de nuestra empresa explicando como funciona y porqué nosotros .

Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo

La forma en que daremos a conocer nuestro producto y por la cual atraeremos posibles clientes será por medio de publicidad en varios medios al igual que lo haremos de forma puerta a puerta así nuestros posibles clientes se verán atraídos y por último también pediremos la ayuda de nuestros actuales clientes asi lograremos que nuestra empresa se esparza por medio de boca a boca.

Evidencia del prototipoFigura 11: *Página de conwebtion*

Nota: imagen donde vemos el prototipo de lo que va a ser la página web

Fuente: <https://conwebtion.wixsite.com/home>.

SEMANA 11

Modelo Running Lean de la empresa Comwebtion

Tabla 8: *Modelo running lean*

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja injusta	Segmento de clientes
<p>Acude a nuestra empresa el cliente que tiene esa idea de negocio pero le falta un empujón para materializar esa idea. ¿y cómo hacer eso? marketing digital, asesoramiento.</p>	<p>1. exclusividad 2. personalización 3. creatividad</p>	<p>Relación cliente - servidor te hace diferente a cualquier empresa, basándose en una buena atención al cliente, donde ofrecemos creación de páginas web, logo personalizado, logo + pagina y promoción por redes.</p>	<p>la calidad no se improvisa</p>	<p>Emprendedor con buen capital para montar empresa. El cliente por demás, desea tener una estabilidad económica para un futuro.</p>
	<p>Métricas Clave</p>		<p>Canales</p>	
	<p>- número de clientes - contabilidad del presupuesto</p>		<p>la empresa es digital por eso es necesario promocionar nuestros servicios a través de redes sociales</p>	
<p>Estructura de costos:</p>		<p>Fuentes de ingresos:</p>		
<p>servidores de red : 100.000 paginas web (seguridad):200.000</p>		<p>creación de páginas web ,creación de logos ,marketing digital</p>		

Nota: en la tabla damos a reflejar nuestro modelo running lean de nuestra empresa conwebtion

Fuente:Elaboración propia

SEMANA 12

Actividad de Validación de negocios .

- Qué es lo primero que tenemos que validar para poner en marcha nuestra idea de negocio?

Teniendo en cuenta primero tener los convenios con las empresas que se dedican a este tipo de cosas , segundo logrando promocionar nuestra empresa por medio de canales virtuales .

Quizás puede ser el problema o la necesidad de nuestros potenciales clientes ?

SEMANA 13

1. Defina el objetivo de la investigación :

Nuestra empresa elabora páginas web y logos a personas que tengan el deseo de ser independientes, ayudamos a personas se vieron afectadas por la pandemia y publicitaremos su producto de diversas maneras.

2. Determine el tipo de Investigación a realizar (cualitativo y cuantitativo)

La investigación que estamos haciendo es de tipo cuantitativa en donde se hará una encuesta para recolectar información acerca de nuestro producto y lo que se puede mejorar. Lo haremos de esta manera ya que conseguiremos datos de diferentes fuentes que nos puedan aportar información de nuestro producto y que ideas se podrían servir a futuro.

3. Diseñe el Formulario de encuesta, entrevista o focus grupal

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeZ21QQbIVQnGhmeL2PiWi0nJNmDt4rpa5Dt4Ld5uY4fiZmsQ/viewform?usp=sf_link

- Si tuvieras la opción de diseñar una página web ¿La tomarías?”Por esta pregunta lograremos saber que tan interesado estan las personas en entender una pagina web.
- “¿Crees que las páginas web le puedan ayudar a los pequeños comerciantes que quedaron estancados por culpa de la pandemia?”Con esta pregunta queremos saber si las personas piensan si elaborar una página web puede ayudar a las personas.
- “Cuanto seria el promedio que pagarías para tener tu pagina, mas logo y publicidad de esta misma.” Queremos saber cuanto pagarían por nuestro producto.
- “¿Por donde ven más páginas?” Queremos conocer por que lado ven mas paginas web.
- “¿Qué es lo que más te llama la atención de una página?”Daremos diferentes opciones de respuesta donde las personas escogen que es lo que ven de una pagina al momento de ingresar.
- “¿Qué tema estaría enfocado en tu página web?”En esta pregunta tambien daremos opciones para saber que temas estaría enfocada la pagina que ellos tendrían planeado hacer.
- “Dinos qué le añadirías a tu pagina.”Esta ya es una pregunta abierta donde las personas nos dirán que le añadirán a su página,darán sus diferentes opiniones y asi nos ayudaran a saber que añadirle a futuras páginas.

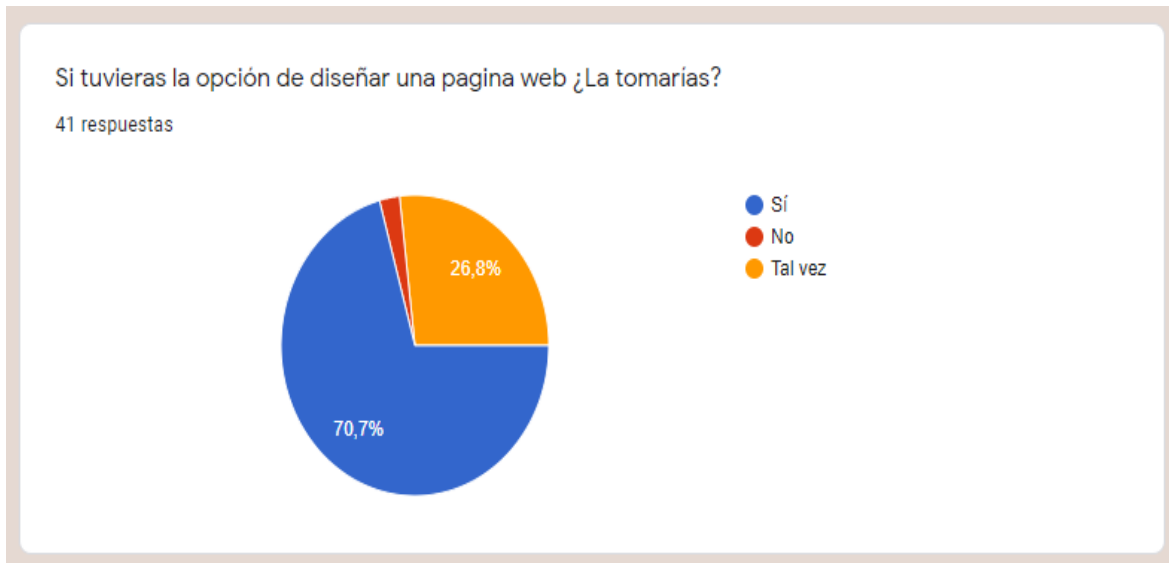
4. Determine el tamaño de la muestra.

Se espera hacer la encuesta a un aproximado de 40 personas o más.

SEMANA 14

Encuesta

Figura 12: *Grafica de la encuesta 1*

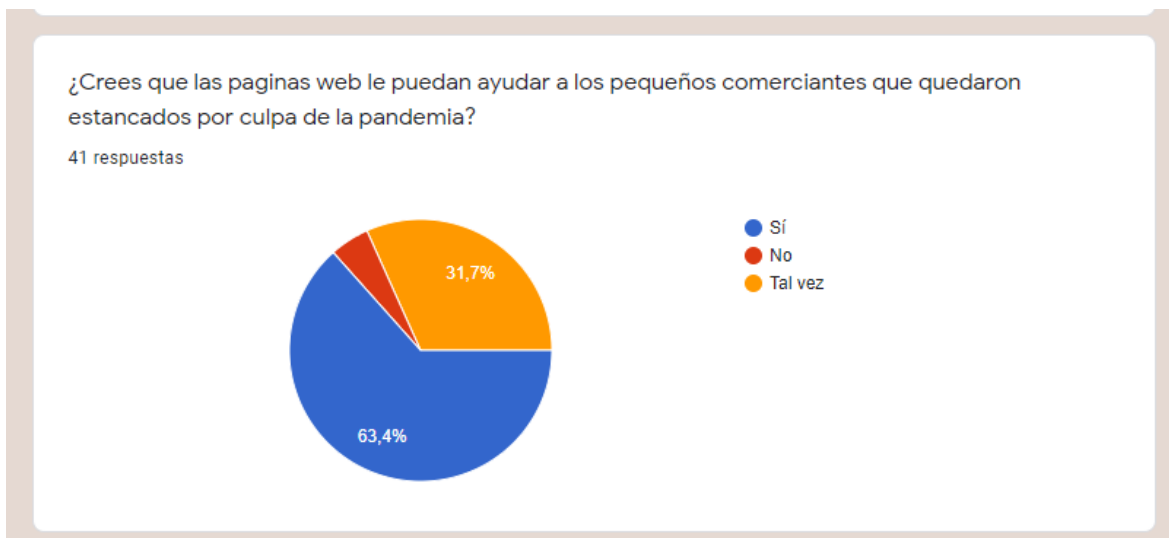


Nota: En esta gráfica se puede ver como varias personas si aceptarían un curso y otros la consideran eso muestra el ímpetu de aprender el como saber como es el funcionamiento de una página web.

Fuente: Elaboración propia sacada de

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeZ21QQbIVQnGhmeL2PiWi0nJNmDt4rpa5Dt4Ld5uY4fiZmsQ/viewform?usp=sf_link

Figura 13: *Grafica de la encuesta 2*



Nota: En esta pregunta se puede ver cómo el 63,4% de personas si cree que las páginas web pueden ayudar a los comerciantes una pequeña parte cree que no aporta casi nada y al final un 31,7% lo consideran.

Fuente:Elaboración propia sacada de

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeZ21QQbIVQnGhmeL2PiWi0nJNmDt4rpa5Dt4Ld5uY4fiZmsQ/viewform?usp=sf_link

Figura 14: *Grafica de la encuesta 3*



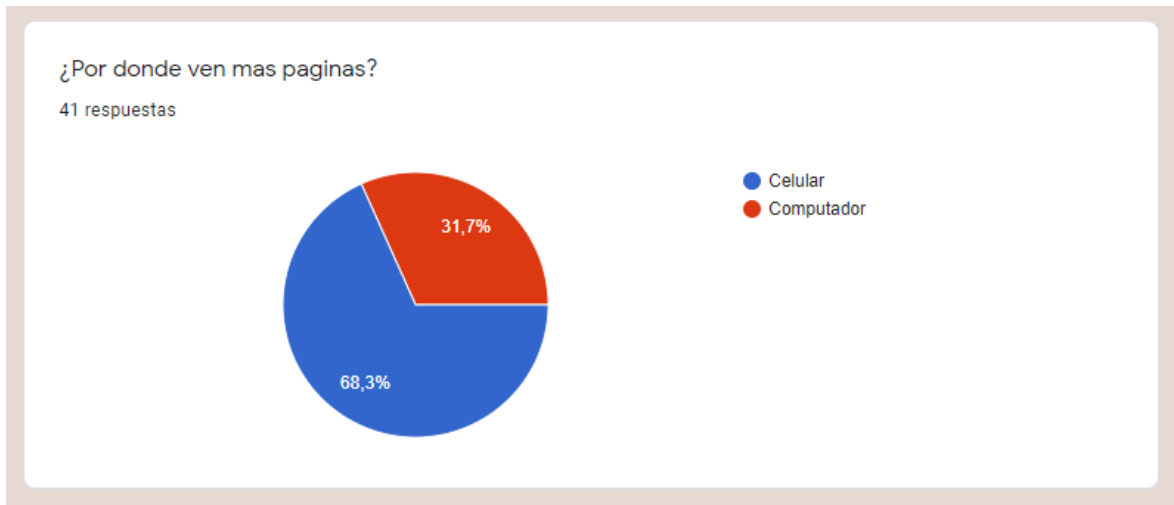
Nota:En esta pregunta el 41,5% pagarían entre 30.000 o 50.000 pesos por lo que se ofrece el 48,8% pagarían entre 20.000 y 50.000 pesos y el 1 % pagaria lo que ellos propusieron,dándonos a entender que ellos pagarían 20.000 y 30.000 pesos pero tampoco existe una diferencia entre la segunda opción de precio.

Fuente:Elaboración propia sacada de

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeZ21QQbIVQnGhmeL2PiWi0nJNmDt4rpa5Dt4Ld5uY4fiZmsQ/viewform?usp=sf_link

Figura 15: Grafica de la encuesta 4

Nota:En los resultados de esta encuesta logramos saber por donde ven más páginas web

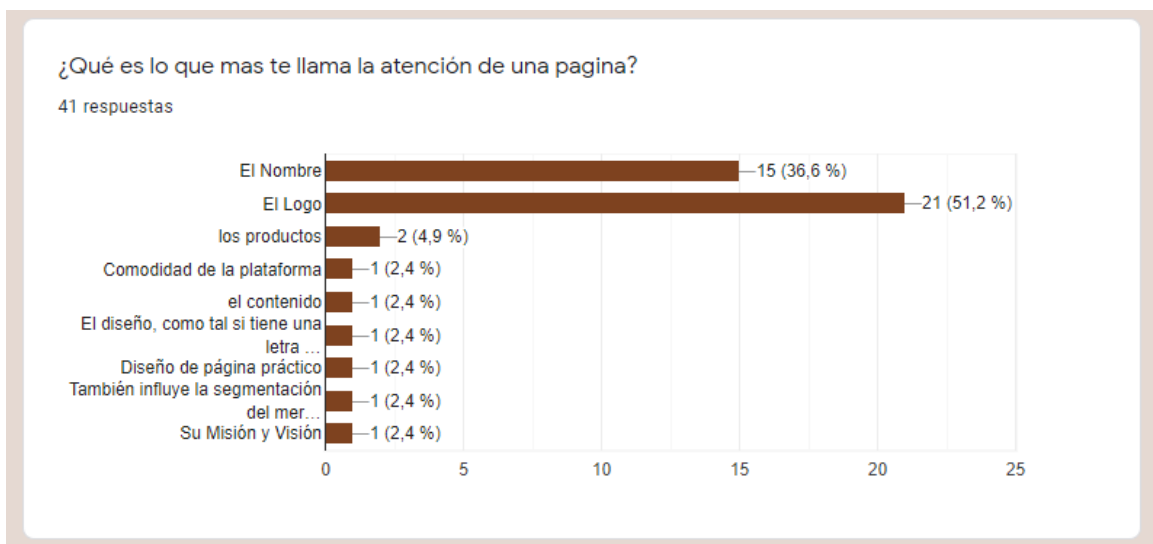


donde el 31,7% lo ven por computadoras y el 68.3% por el celular así podremos saber porque medio se le podría dar más enfoque.

Fuente:Elaboración propia sacada de

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeZ21QQbIVQnGhmeL2PiWi0nJNmDt4rpa5Dt4Ld5uY4fiZmsQ/viewform?usp=sf_link

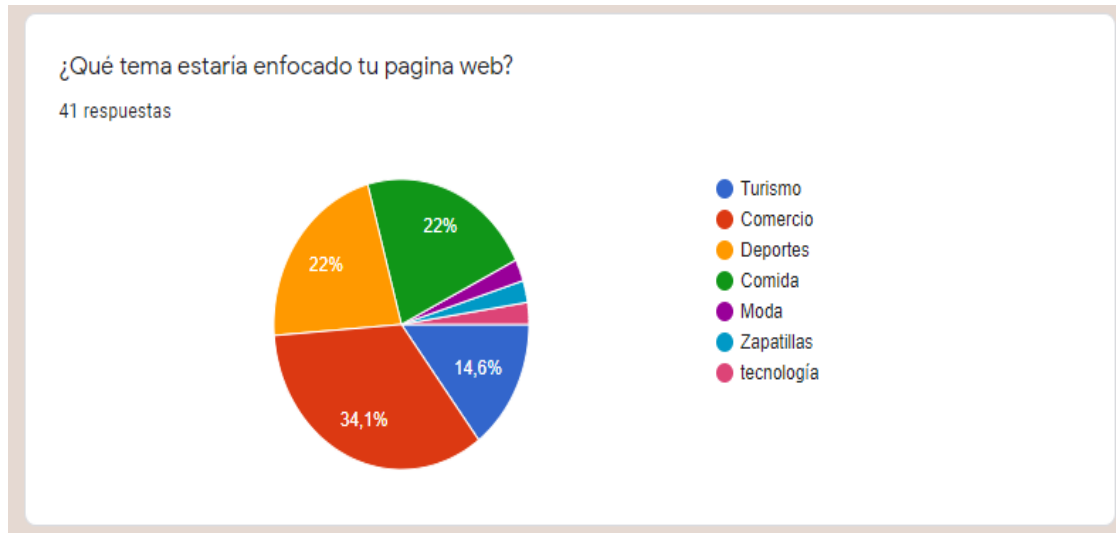
Figura 16: Grafica de la encuesta 5



Nota:En esta respuesta logramos saber qué es lo que más se fijan cuando ingresan a una página web, donde el 36,6% se fijan en el nombre, el 51,2% en el logo, el 4,9% en su producto y el resto son otras cosas en las que se fijan.

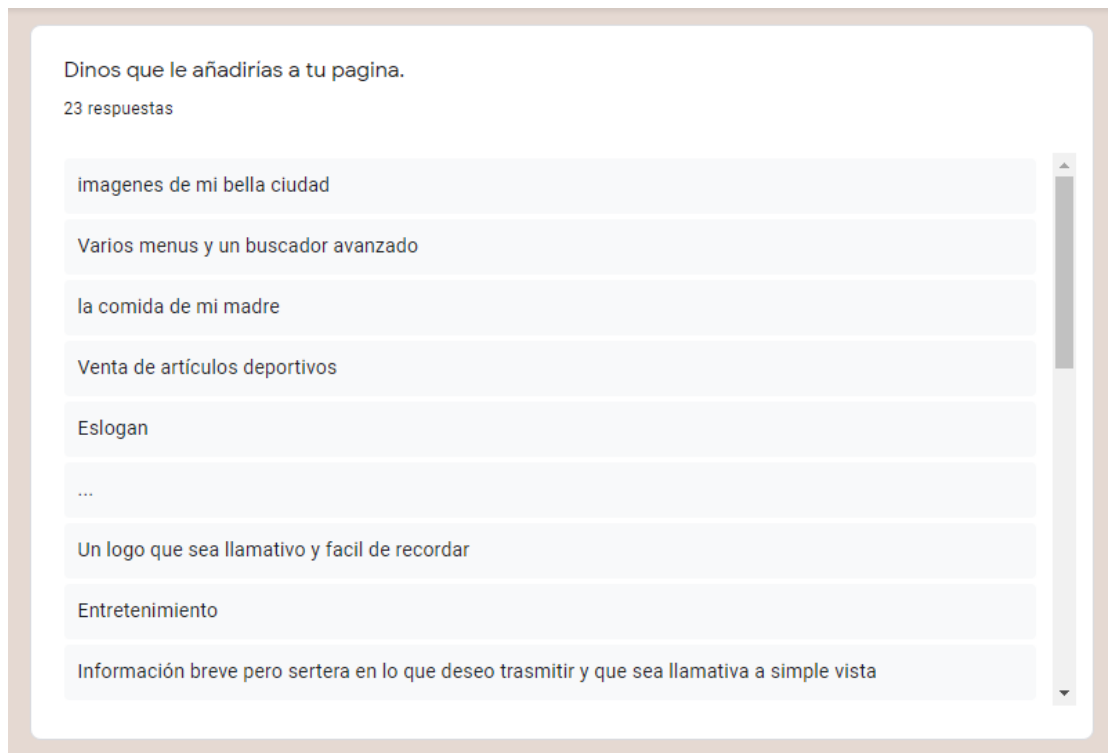
Fuente:Elaboración propia sacada de https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeZ21QQbIVQnGhmeL2PiWi0nJNmDt4rpa5Dt4Ld5uY4fiZmsQ/viewform?usp=sf_link

Figura 17: *Grafica de la encuesta 6*



Nota:En la respuesta de esta encuesta logramos saber de que estaría enfocada su página si un día se deciden hacer una, donde el comercio es la más votada con un 34,1%, lo siguen la comida y deportes con un 22%, luego están las zapatillas con un 14,6% y ya las otras opciones son el 1%.

Fuente:Elaboración propia sacada de https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeZ21QQbIVQnGhmeL2PiWi0nJNmDt4rpa5Dt4Ld5uY4fiZmsQ/viewform?usp=sf_link

Figura 18: *Grafica de la encuesta 7*

Dinos que le añadirías a tu pagina.
23 respuestas

- imagenes de mi bella ciudad
- Varios menus y un buscador avanzado
- la comida de mi madre
- Venta de artículos deportivos
- Eslogan
- ...
- Un logo que sea llamativo y facil de recordar
- Entretenimiento
- Información breve pero sertera en lo que deseo trasmitir y que sea llamativa a simple vista

Nota: Ya esto sería un añadido de lo que ellos les gustaría añadir a sus páginas web, donde cada uno da varias sugerencias para tener en cuenta.

Fuente: Elaboración propia sacada de

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeZ21QQbIVQnGhmeL2PiWi0nJNmDt4rpa5Dt4Ld5uY4fiZmsQ/viewform?usp=sf_link

BIBLIOGRAFÍAS

Galvis, N.(2020,3 de agosto).La pobreza en Colombia antes y después de la COVID-19.<https://razonpublica.com/la-pobreza-colombia-despues-la-covid-19/>

DANE.(2020,4 de junio).Pobreza multidimensional.
https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/2019/Presentacion_rueda_de_prensa_ECV_e_IPM_2019.pdf

Remacha, M.(2017).Empresa y objetivos de desarrollo sostenible.<https://media.iese.edu/upload/ST0438.pdf>

Mohsin, M.(2020, 23 de marzo).Estadísticas redes sociales 2020: 10 datos que te sorprenderán.[https://www.oberlo.com.co/blog/estadisticas-redes-sociales#:~:text=El%20porcentaje%20de%20uso%20de,mundo%20es%20cada%20vez%20mayor.&text=Las%20estad%C3%ADsticas%20de%20las%20redes,actual%20\(Emarsys%2C%202019\).](https://www.oberlo.com.co/blog/estadisticas-redes-sociales#:~:text=El%20porcentaje%20de%20uso%20de,mundo%20es%20cada%20vez%20mayor.&text=Las%20estad%C3%ADsticas%20de%20las%20redes,actual%20(Emarsys%2C%202019).)

Colaboradores.(2020, 7 de Abril).Covid-19 y la era digital.[Artículo].<https://forbes.co/2020/04/07/tecnologia/covid-19-y-la-era-digital/>

Negocios.(2020, 29 de julio).Empresas replantean su tamaño y costos ante la crisis en Colombia.<https://www.dinero.com/empresas/articulo/empresas-que-cerraron-por-el-coronavirus-en-colombia/293879>

Los 10 valores que un cliente siempre busca.(s.f).<https://www.entrepreneur.com/article/263390>

Fernandez E.(2019, 19 de octubre).¿Tienes claro quién es tu cliente? Cómo elaborar un perfil de cliente ideal (ICP).
<https://anfix.com/blog/como-elaborar-perfil-cliente-ideal/#:~:text=El%20cliente%20ideal%20es%20aquel,un%20problema%20o%20una%20necesidad.&text=Est%C3%A1%20satisfecho%20con%20el%20producto,al%20valor%20que%20le%20proporciona.>

Staff F.(2020, 2 de julio).Casi 3 millones de micro y pequeñas empresas cerrarán por la pandemia en la región.
<https://forbes.co/2020/07/02/actualidad/casi-3-millones-de-microempresas-cerraran-por-la-pandemia-en-la-region/>

B2B: Todos sus beneficios y los mejores ejemplos de éxito.(s.f).<https://madridnyc.es/que-es-el-b2b-ejemplos/>

Sales could.(s.f).Modalidad de
tarifas.<http://www.salescloud.com.co/soporte-tecnico/modalidad-tarifas/>