



CONSTRUCTORA OKL S.A.S

Oscar David Arrieta Villadiego

Angie Katherine Lancheros Pinzón

Luz Dary Jiménez Rodríguez

Corporación Unificada Nacional – CUN

Escuela de Ciencias Administrativas

Proyecto de creación de empresas I

Periodo 2020B



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



Constructora OKL s.a.s
vivienda a tu alcance

Tabla de contenido

1. Compromiso de Autor
2. Resumen ejecutivo
3. Introducción
4. Objetivos
 - 4.1 General
 - 4.2 Especifico
5. Claves para el éxito
6. Análisis del entorno
7. Objetivos del desarrollo sostenible
8. Pestel
9. Teoría del valor compartido
10. Descripción de la idea de negocio
11. Árbol de problemas
12. Árbol de objetivos
13. Ficha técnica
14. Idea estructurada
15. Factor Innovador
16. Fuerza de la industria



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



17. Propuesta de valor
18. Perfil del cliente
19. Perfil de la empresa
20. Propuesta de valor
21. Prototipo
22. Modelo running lean
23. Investigación
 - 23.1 Objetivo de la investigación
 - 23.2 Tipo de la investigación
24. Encuesta y tabulacion





Compromiso del autor

Yo, Oscar David Arrieta Villadiego identificado con C.C 1102122384 estudiante del programa de administración de la seguridad social, Angie Katherine Lancheros Pinzón identificado con C.C 1012425263 y Luz Dary Jiménez Rodríguez C.C 53.931.378, estudiantes de administración de empresas declaramos que:

El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directos legales, económicos y administrativo sin afectar a los directores del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas

Firmas: Óscar David Arrieta Villadiego

Angie Katherine Lancheros Pinzón

Luz Dary Jiménez Rodríguez



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



Resumen ejecutivo

Construcciones OKL SAS, es una empresa la cual se está creando para cumplir el sueño de tener vivienda propia a aquellas personas que no cuenten con recursos económicos altos, lo que les impide acceder a muchos beneficios, nuestro compromiso está encaminado a todo tipo de población, sin tener injerencias su condición económica, social, cultural, etc. OKL está formada para familias de bajos, medios y altos recursos, pero focalizada a que familias vulnerables no tengan la forma de adquirir su propia vivienda, brindándoles a todas ellas un servicio de calidad y haciéndoles sentir importantes para nosotros, para lograr el éxito con la competencia es que tenemos unas estrategias con nuestros clientes, siendo la primera empresa que trabaje con familias de escasos recursos donde se les pueda dar un techo digno y de buena calidad, puesto que vemos que la mayoría de las empresas tienen clientes de un estrato más alto. Nosotros queremos trabajar con familias que se les dificulte esta meta.



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



Introducción

En nuestro país Colombia, la mayoría de las empresas de construcción por lo general no ofrecen sus servicios a un estrato económico en específico ya sea estrato alto, medio, bajo.

Construcciones OKL se ha creado con el fin de prestar el servicio, asesoría y acompañamiento a todas las familias sin importar sus condiciones económicas, proponiendo un paquete completo y de calidad para así satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Esta empresa cumplirá con todas las peticiones que el cliente espera en la organización de su proyecto de vivienda, trabajaremos para cumplirle todos sus deseos, también los asesoraremos en el momento en que requieran de nuestra ayuda encaminándolos por la ruta ideal. Nuestra compañía no solo trabajará de manera personalizada con nuestros clientes, también podrán realizar de forma virtual, nuestra plataforma empresarial donde ellos podrán realizar cualquier tipo de trámite ver catálogos, proyectos, asesorías y demás servicios los cuales estarán en comunicación con asesores en línea.



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



Objetivos

General

Prestar un servicio novedoso a nuestros clientes, brindarles la oportunidad de hacer realidad sus sueños, brindarles la comodidad, atendiendo sus necesidades buscando satisfacerlas y así ir creciendo junto con ellos.

Específicos

- ❖ Fijar y establecer estrategias con el fin de posicionar nuestros servicios
- ❖ Realizar nuevas campañas en comunidades donde empresas no llegan dándoles a conocer una oportunidad a sus necesidades.
- ❖ Implementar convenios para mantener nuestros clientes.
- ❖ Determinar precios para que cualquier familia pueda acceder.
- ❖ Estar informados de los alivios y subsidios que ofrece el gobierno y así tener más beneficios para ofrecer y guiar a nuestros clientes

Claves para el éxito

Tenemos claro los objetivos, invertimos tiempo y trabajamos en la satisfacción del cliente, además estamos atentos a las necesidades del mercado, somos diferentes e innovadores a la competencia, adicional damos soluciones y asesoramiento gratuito, nos basamos en una necesidad básica.





Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

Planteamiento problema

- ❖ ¿Por qué la mayoría de las familias colombianas no logran tener casa propia? ❖
¿Qué beneficios le brinda el estado a estos hogares?
- ❖ ¿Cuáles son los apoyos que brindan las empresas constructoras a las familias colombianas para que puedan lograr sus sueños de vivienda propia?

Género _____ Todos

Edad _____ Mayores de 18

Educación _____ todos

Nivel de ingresos _____ todos

Estado civil _____ todos

Factores geográficos

Clima _____ Todos

Lugar _____ Todos

Cultura _____ Todos





Factores psicológicos
Valores _____ Todos

Actitudes _____ Todos

Personalidad _____ Todos

Objetivos de desarrollo sostenible

Este problema, reto y oportunidad está fijamente relacionado con el objetivo del desarrollo sostenible

1 - **Fin de la pobreza:** “Erradicar la pobreza en todas sus formas sigue siendo uno de los principales desafíos que enfrenta la humanidad. Si bien la cantidad de personas que viven en la extrema pobreza disminuyó en más de la mitad entre 1990 y 2015, aún demasiadas luchan por satisfacer las necesidades más básicas”.

<https://www.co.undp.org/content/colombia/es/home/sustainable-development-goals/goal-1-no-poverty.html>

“Cerca de 18,2 millones de colombianos viven en estado de déficit habitacional (con carencias relacionadas con una óptima y digna calidad residencial), lo que equivale al 36,59% del total de la población actual, según el Censo de Población y Vivienda realizado por el DNP, el Dane y la ONU.” Portafolio.com



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



Al facilitar la adquisición de vivienda, vamos a contribuir con este objetivo, muchas personas por su falta de conocimiento y educación, no logran acceder a beneficios que actualmente, se ofrecen desde diferentes entidades gubernamentales y privadas.

8 – **Trabajo decente y crecimiento económico:** promoviendo el gremio de la construcción, también le daremos oportunidad a varias familiar, aportando a que obtengan un sustento para su vida.

9 – **Industria Innovación e infraestructura:** promover la industria inclusiva y sostenible y fomentar la innovación. Ya que buscamos con nuestro proyecto una mejor calidad de vida para varios sectores, quienes participan en las obras y también quienes se benefician de ellas.

PESTEL

Político: de acuerdo a los dirigentes políticos y los tratados que estos logren realizar, depende la estabilidad de los negocios nacionales, la inversión extranjera las exportaciones, los costos de flete, son determinantes en la sostenibilidad y beneficios que pueda tener una empresa; de esto no se excluye el gremio de la construcción, ya que dependemos totalmente de las políticas actuales.

De a otra parte los gobernantes locales establecen las exigencias en licencias y de más autorizaciones para continuar con nuestra empresa



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



Económicos: la tasa de cambio, el precio del dólar, son determinantes para el crecimiento o estancamiento de un negocio, aunque los materiales son locales, algunos insumos son importados, también nos beneficia las bajas tasas de interés actuales y la facilidad para obtener financiamiento para nuestro negocio.

Social: definitivamente la migración más grande que hemos tenido en Colombia, nos ha creado un problema social, que afecta todos los gremios y no queda exento el gremio de la construcción, ha incrementado la inseguridad y la indigencia., Las extorciones también es un tema determinante de afectación para el crecimiento de una empresa, por lo que su crecimiento se hace más lento y limita sus oportunidades de expansión en algunas zonas

Tecnología: en la actualidad y por las distintas situaciones, es algo que debemos desarrollar de forma potencial, tenemos una gran oportunidad de mejora, integrando grandes tecnologías para llegar a cada uno de nuestros prospectos de clientes.

Legales: El cambio en reglamentaciones, nos obliga a estar a la vanguardia de nuestros cambios, licencias adicionales, POT, licencias de construcción, etc... en muchos casos paran obras y obligan a sus propietarios incluso a al punto de dejarlas abandonadas, en nuestro caso estamos muy bien asesorados



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



Teoría de valor compartido

La teoría del valor trabaja de la mano con la población, puesto que esto nos ayuda a saber de sus necesidades tanto en el ambiente, económicos, sociales. Etc. nuestro emprendimiento trabaja de la mano con familias vulnerables, con esto aportamos nuestro conocimiento e investigaciones para aportar en sus necesidades.

Nuestra propuesta de valor es el precio accesible que van a poder tener las familias que tienen un estrato económico bajo, se les garantizara la misma importancia y calidad en las prestaciones de nuestros servicios.

Descripción de la idea de negocio

Idea de Negocio

Constructora OKL SAS: el siguiente proyecto de trata del creación de una empresa constructora, con el fin de satisfacer las necesidades de todo tipo de clientes, en especial a aquellos de bajos recursos brindándoles una oportunidad de soñar, dado que muchas empresas se fijan en los estratos más altos, dejando a un lado los de estrato bajo; Es por esto que nace esta iniciativa, en enfocar todo tipo de estrato tanto altos y bajos haciéndoles saber que son de igual de importantes que todos para nuestro negocio, queremos trabajar para ellos, para que tengan mejor calidad de vida y una vivienda a su alcance.



Constructora OKL



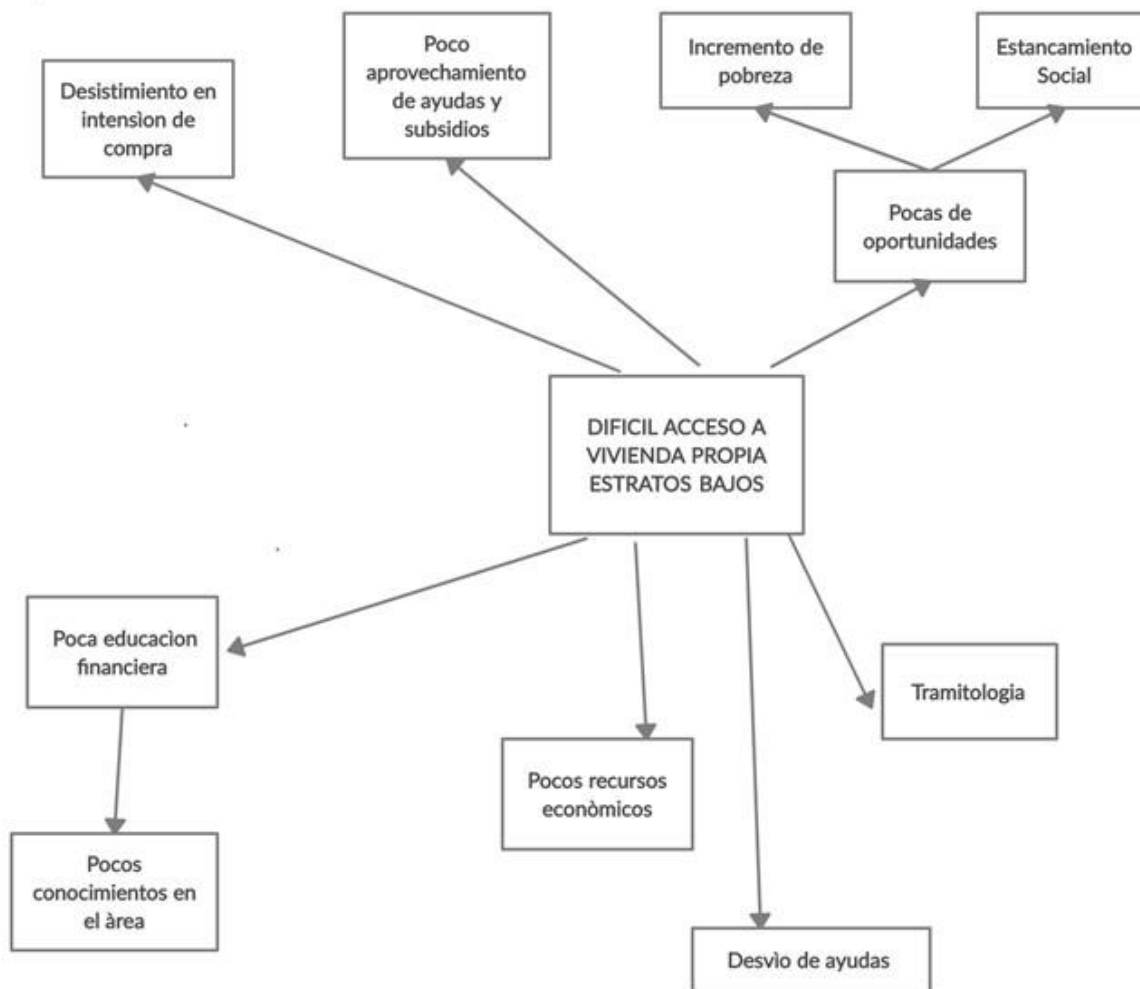
@constructora_okl



www.constructoraokl.com

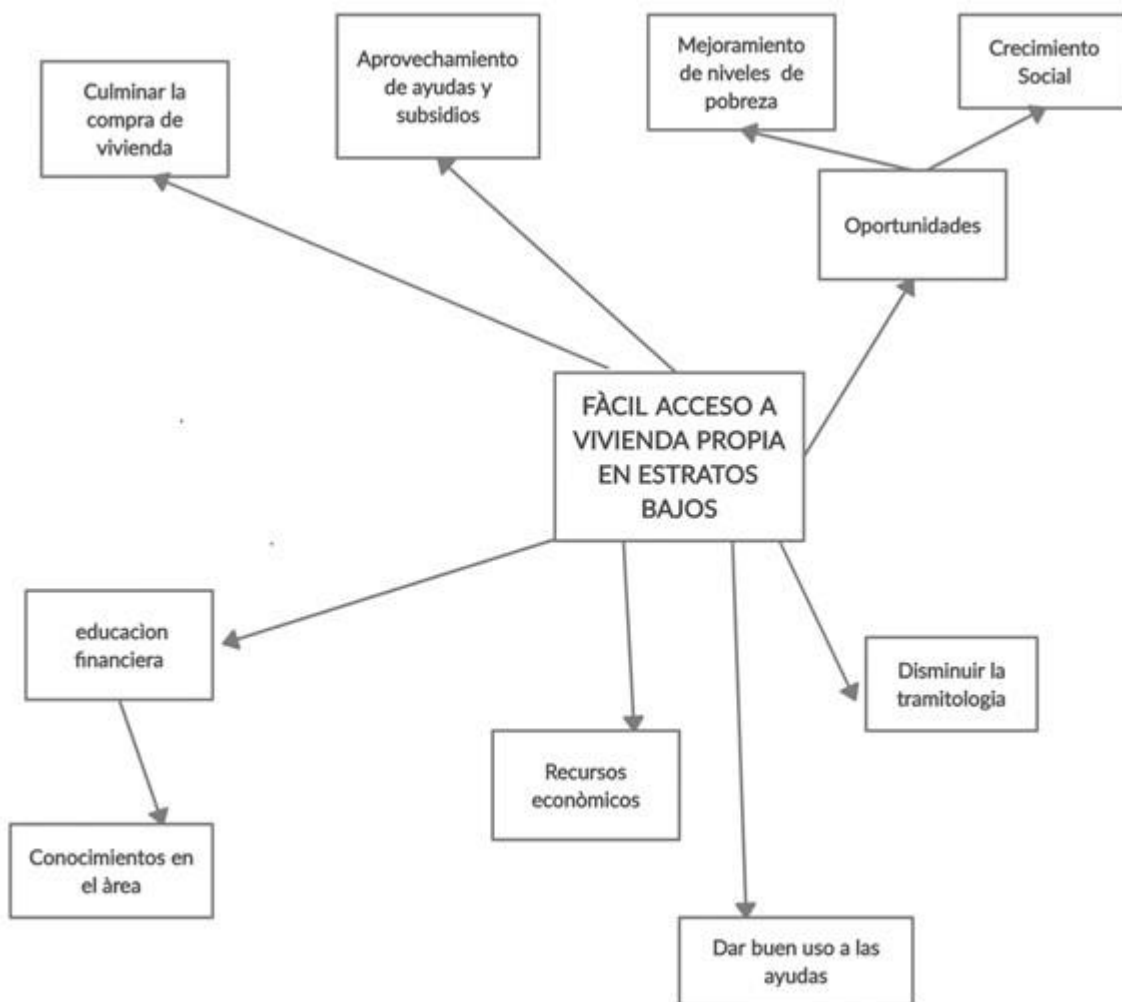


Árbol de problemas





Árbol de objetivos





Ficha técnica

Ficha técnica	
Nombre del proyecto	Construcciones okl s.a.s
Cientes potenciales	Todas aquellas familias que no han podido realizar sus sueños de tener viviendas propias
¿Cuál es la necesidad?	Pocas oportunidad de acceder a un inmueble, tener casa propia, las dificultades para tener viviendas propias cuando no se cuenta con altos recursos.
Servicios a ofrecer	Acompañamiento en compra de vivienda, compra de terreno, construcción de vivienda propia, asesorías para adquisiciones de inmuebles.





Descripción general	Constructora OKL, es un proyecto empresarial que busca ofrecer sus servicios a todo tipo de clientes, de todos los estratos sociales en Colombia, buscando así una mejor calidad vida de familias que no cuentan con recursos altos para acceder a viviendas propias.
----------------------------	---

Idea estructurada



Factor Innovador

Constructora okl s.a.s será una empresa con factores innovadores, contará con plataforma digital para que que las personas conozcan de cerca las oportunidades que les podemos ofrecer, conozcan nuestras diferentes opciones de adquirir una vivienda, terreno,



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



asesoría y acompañamiento en sus procesos, además líneas de comunicación habilitadas las 24 horas y asesorías virtuales, todo en busca que cualquier persona de estratos pueda tener acceso a nuestros servicios.

El plan para innovar frente a la constructora es generar un programa inteligente que facilite la búsqueda de los productos que los usuarios necesitan, brindándoles precios, descuentos por su registro, por ser clientes frecuentes, entre otros; también que cuente con un simulador debido a que podrán acceder a una tarjeta de crédito que les permitirá realizar compras con la constructora, teniendo así descuentos, pero no exoneración de intereses y en ella podrán consultar el valor de sus cuotas.

En este programa inteligente se encontrará la misión, visión y demás información relacionada con la compañía para la confiabilidad de los usuarios.

Fuerzas de la industria

CONSTRUCCIONES OKL SAS, dedicada a la construcción y comercialización de viviendas de fácil alcance para personas de bajo recursos, la idea de negocio surge ante la necesidad de invertir y la demanda del mercado, comprar vivienda propia, además de ser uno de los momentos más emocionantes en la vida de una persona, es una excelente inversión de la que estoy segura nadie se arrepiente, por lo que debemos ser muy selectivos



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



en el tipo de vivienda a construir para que sea fácil su elaboración, se ajuste a los costos y sea rápida su comercialización.

Estará ubicada en el barrio Pekín de Fusagasugá, carrera 14 # 21-07

Nuestro tipo de cliente es de un nivel Socio económico bajo, empleados y madres cabeza de hogar con un trabajo estable, personas con altas expectativas y firmes intenciones de salir adelante, lograr su vivienda propia, que actualmente pagan arriendo o viven con familiares.

Inicialmente construiremos 3 casas multifamiliares, las que comercializaremos en un tiempo mínimo.

En Fusagasugá hay 142.000 habitantes, con un clima templado muy apetecido, lo que hace una de las bases de la economía el área de construcción, por lo que tenemos posibilidad de tener clientes locales y nacionales, según estadísticas por mes compran aproximadamente 200 viviendas al mes, por lo que tiene altas expectativas con nuestro emprendimiento

Tenemos claro que por ser el inicio de un negocio tenemos que negociar con nuestros, adicional es usual en una venta directa el acostumbrado descuento.



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



C) Análisis de la oferta:

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
Vivienda de interés Social	Apartamento de 72 mtr2	\$122.000.000	Tienen subsidio del gobierno, entregan los aptos en obra gris	Bosques del oriente
Construcciones Rojas	Casas de 70 mtrs2 Apartamentos de hasta 88mtrs	\$145.000.000 \$155.000.00	Casas y apartamentos en conjuntos cerrados Entregan obras terminadas	Conjunto Inhaulpa

Fusagasugá, tiene varias empresas importantes en el gremio de la construcción, pocas empresas se enfocan a la construcción y venta a personas de bajos recursos y le



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



damos a conocer todas las posibilidades para obtener, una buena vivienda a buen precio y un tamaño favorable.

Se les permitirá a los clientes potenciales ver el desarrollo de su vivienda y sin modificar la estructura se les permitirá escoger algunos acabados.

Análisis de la comercialización y de los proveedores: Nuestro proveedor será la empresa san Martin de Loba, donde consigue todo para la construcción, después de realizar varias cotizaciones, esta empresa nos brinda mayores beneficios respecto a precio calidad, está muy cerca de la obra en vamos a realizar, tienen una amplia experiencia en el sector y una trayectoria de 30 años en el mercado, marcados por su calidad y excelente servicio, nos hacen publicidad en su página web y cumplen con todas las licencias legales para su funcionamiento, están certificados en ISO

Bondades

- Economía
- Gestión de permisos
- Precios asequibles
- Respaldo profesional
- Agilidad de entrega
- Contratación
- Reciclaje



Constructora OKL




@constructora_okl



www.constructoraokl.com



- Mano de obra
- Eficiencia
- Alta calidad
- Experiencia
- Diseños modernos
- Garantía
- Conservación del medio ambiente
- Beneficios para madres cabeza de hogar

FOTO	Describe los miedos, frustraciones y ansiedades.	Desea, necesita, anhela y sueña.
	<ul style="list-style-type: none">- Miedo a no contar con buena calidad de los productos.- Frustración a no estar bien asesorado sobre los productos.- Que a raíz de la ansiedad no se hagan las cosas adecuadamente.	<ul style="list-style-type: none">- Deseo tener materiales de excelente calidad.- Necesito la convicción de que el proveedor es confiable.





		<ul style="list-style-type: none">- Anheló y sueño en que basado en los productos tenga una excelente construcción.
<p>Demográficos y geográficos</p> <ul style="list-style-type: none">- Demográfico: garantizar que las personas tengan un espacio adecuado y que no se genere sobre población.- Geográfico: Avalar que la estructura de la construcción sea la permitida según planos.	<p>¿Qué están tratando de hacer y por qué es importante para ellos?</p> <ul style="list-style-type: none">- Estoy tratando de realizar una construcción, hacer arreglos o mantenimientos.- Es importante para un bien personal y estructural.	<p>¿Cómo alcanzar esas metas hoy?</p> <p>¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <ul style="list-style-type: none">- Las metas se pueden alcanzar realizando estudios de investigación de mercados para así conseguir





		productos de calidad y de buen precio. - La barrera es el tiempo y la confiabilidad.
Frases que mejor describen sus experiencias		<ul style="list-style-type: none">- Es un producto garantizado y duradero.- Los precios son asequibles y de calidad.- La asesoría y atención facilitan la compra.
¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?		<ul style="list-style-type: none">- Asesores mejor capacitados en cuanto a los productos.- La ubicación de puntos de venta.

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

Nuestro cliente ideal se encuentra en la mayoría de los sectores económicos tales como:

Industrial, construcción, personas naturales y contratistas.

Sí contamos con B2B, y los clientes se encuentran mediante un programa inteligente creado por nosotros en el cual estamos en constante actualización de datos para así informarlos de nuestros productos y servicios; como también nos pueden encontrar en nuestra página web para más información.

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



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



- Que conserve el medio ambiente.
- Que les dé un buen uso a los materiales.
- Que realice oportunamente sus pagos.
- Él que queda satisfecho y vuelve.
- Él que recomienda nuestros productos y servicios.

¿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.

En el entorno de nuestros clientes encontramos que se relaciona con contratistas, proveedores, asesores, amigos y familiares. Se relaciona por medio de su trabajo, mantenimientos, trayectos, cotizaciones, compras entre otros.

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

Contar con excelente asesoría, calidad y precio.

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

- Homecenter
- Easy
- Ferreterías
- Pavco

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





Según encuesta realizada a 500 personas y/o negocios un promedio del 48%, equivalente a 240 personas y/o negocios comprarían nuestros productos o similares; debido a que son de uso frecuente, ya sea para casas, apartamentos, obras entre otros.

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

Según las 500 personas y/o negocios encuestados un promedio del 25%, equivalente a 125 personas y/o negocios necesariamente deben suplir sus necesidades con nuestros productos o similares.

Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto
Según las 500 personas y/o negocios encuestados un promedio del 10%, equivalente a 50 personas y/o negocios, presentan alto potencial de adquirir nuestro producto.

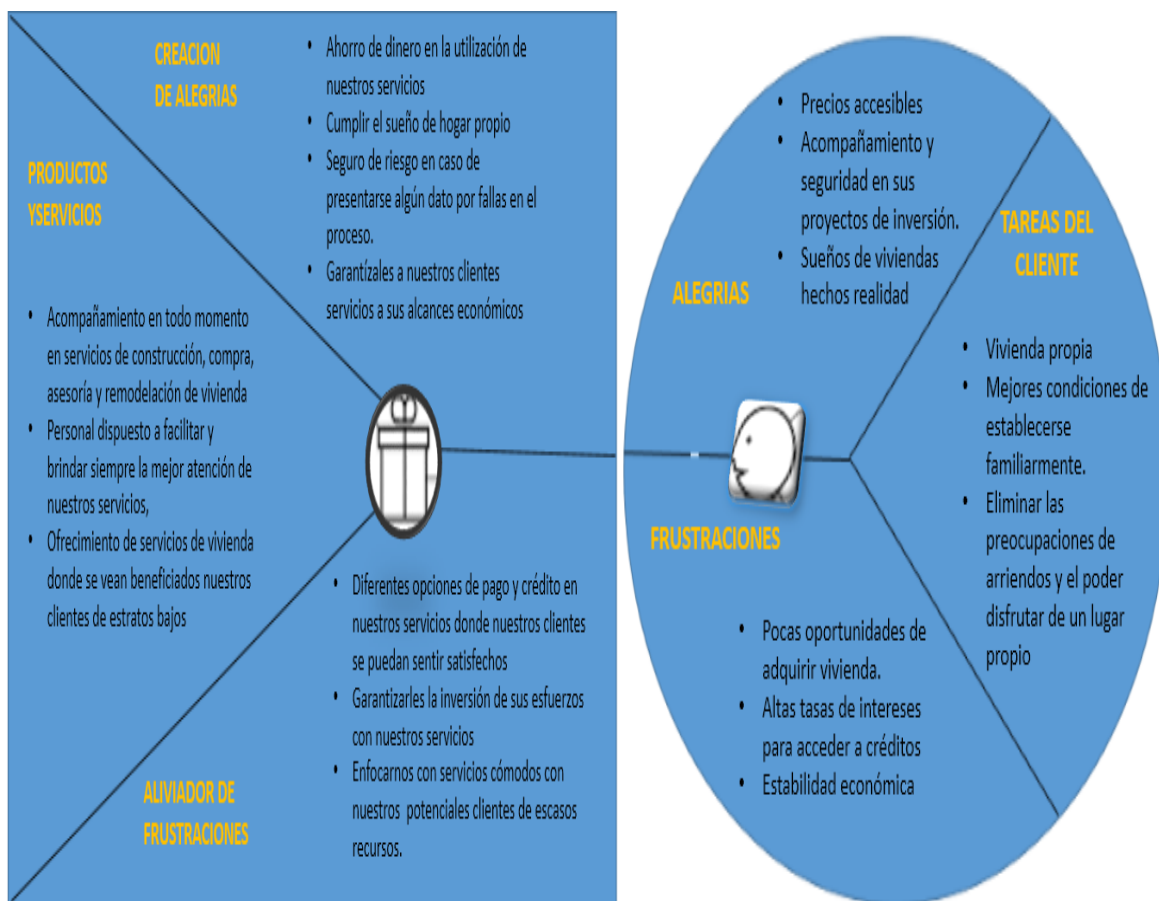
Cuántas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto

Según las 500 personas y/o negocios encuestados un promedio del 17% equivalente a 85 personas y/o negocios, suplirían sus necesidades con nuestro producto.



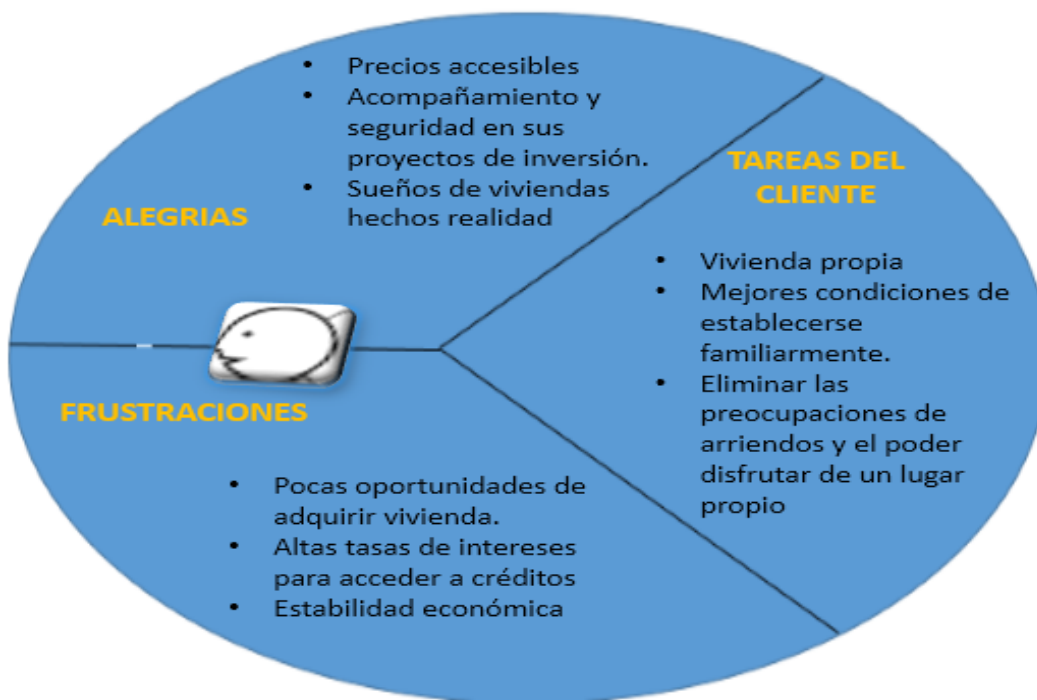


PROPUESTA DE VALOR



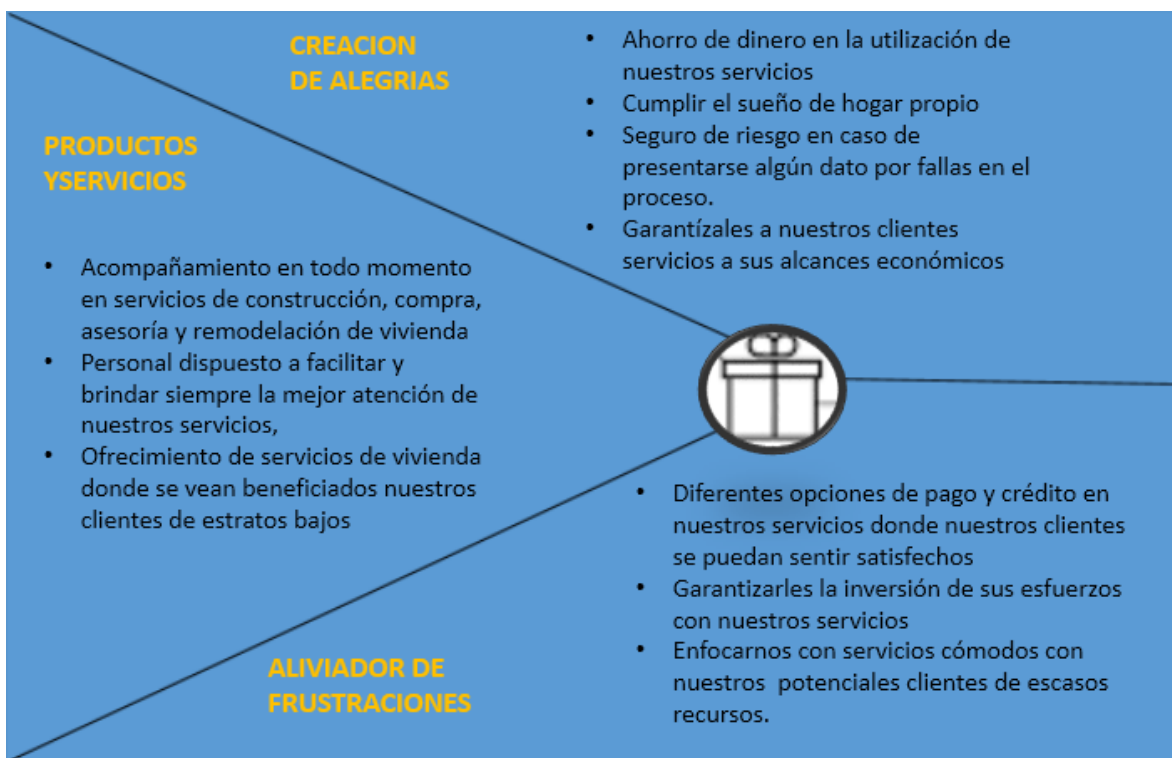


PERFIL DEL CLIENTE





PERFIL DE LA EMPRESA



PROPUESTA DE VALOR CONSTRUCUTORA OKL S.A.S

Nuestra propuesta de valor se caracteriza por una vivienda a tu alcance, donde nuestros servicios están encaminados y enfocados a esas familias de bajos recursos que sueñan y anhelan con mejores condiciones de vida.



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



FICHA TECNICA

Nombre del servicio	CONSTRUCIONES OKL S.A.S
COMPOSICION	servicio de vivienda, asesoramiento y acompañamiento en construcción
NOMAS DE CALIDAD	sistemas de gestión de calidad ISO 9001, sistema de gestión de minería sostenible ISO 22480 e ISO 22470
PRESENTACIONES COMERCIALES	Nuestro proyecto tendrá servicios especiales para familias de estratos más bajos
TIPO DE EMPAQUE O EMBALAJE	Por ser una empresa de servicio no contara con empaque. Pero contara con Pagina web comercial, portafolio en folletos impresos donde se especifican los servicios
Condiciones de conservación	es importante tener en cuenta el mal uso o abuso de los recursos naturales por parte de entidades y comunidad, por ejemplo: el desperdicio y contaminación de aguas y suelos; debido a esta razón es significativo ser una empresa generadora de conciencia y compromiso organizativo y comunitario por el buen uso y conservación del medio ambiente





Vida útil / garantías	Nuestros servicios garantizaran largo tiempo de conservación, nuestra vida útil en construcción rondara entre los 35 – 50 años, se generaran garantías en infraestructura por los primeros 5 años.
Servicios adicionales	es fundamental que se aporte una nueva ventaja competitiva, como la mejor en el servicio, un proceso más limpio y eficiente, servicios adicionales que mejoren las prestaciones, una mejor y más rápida distribución, introducir el nuevo servicio en un segmento de mercado no utilizado anteriormente
elaboro	
Reviso	
Aprobó	

Ciclo de vida

Debido a que la empresa es prestadora de servicios y es completamente nueva dentro del mercado se encuentra en la fase de introducción.

Es la primera fase, y también la más difícil, si la comparamos con el ciclo de vida del ser humano esta correspondería a su etapa de inicio, cuando empezamos a crecer y es totalmente dependiente de sus padres, necesita una ayuda constante para abrirse camino hacia la siguiente fase y no se vale por sí mismo. Con nuestros servicios ocurre lo mismo ya que acaba de nacer y tenemos que lanzarlo al mercado junto con otros servicios que ya cuentan



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com

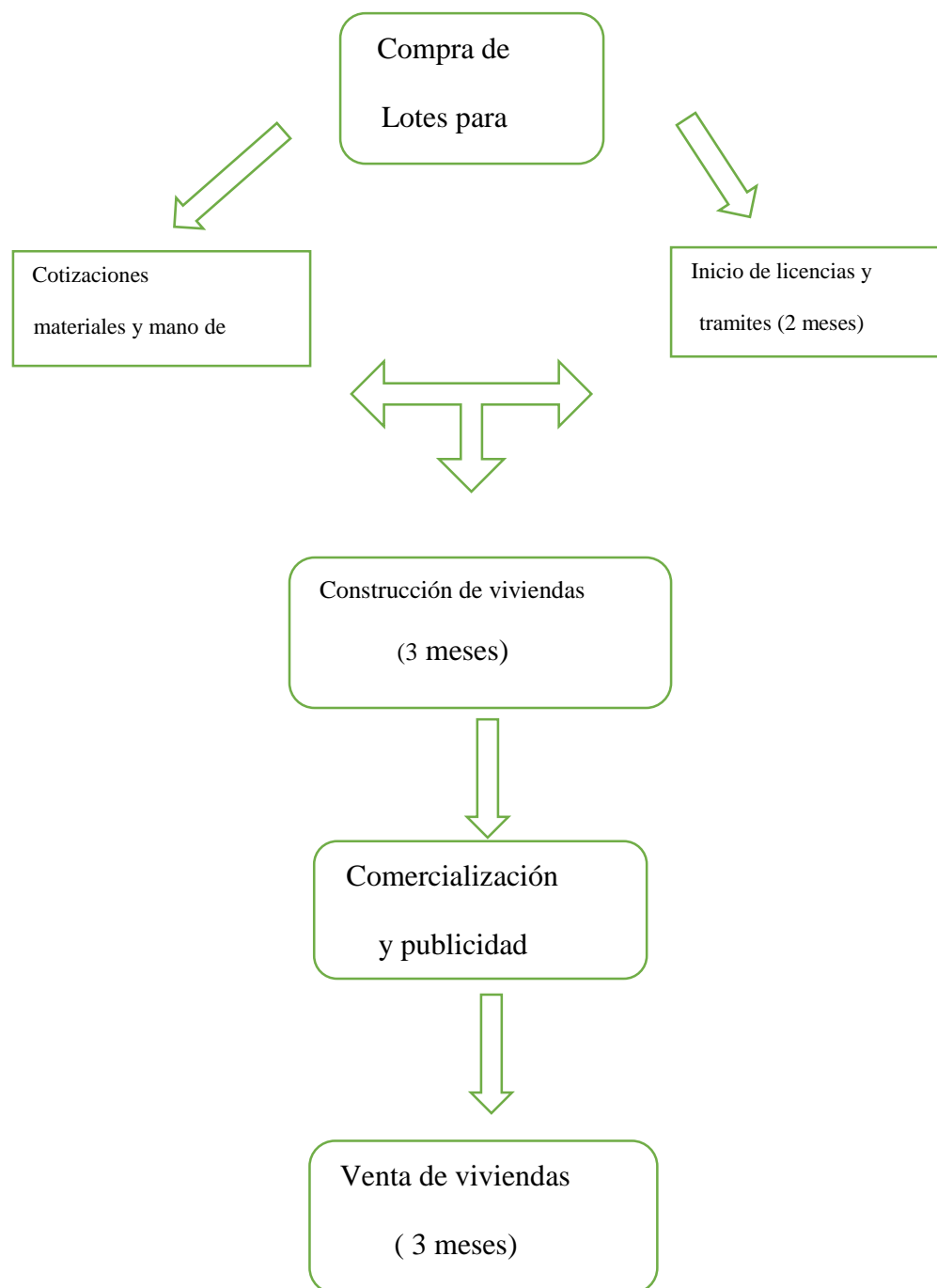


con un posicionamiento y clientes fidelizados. En este momento el nivel de ventas es muy bajo y además arrastramos un coste y esfuerzo muy alto. Nuestros servicios aun no son conocidos, no sabe que existimos, por eso en esta primera etapa lo ideal es utilizar una estrategia de publicidad informativa, es decir presentar a nuestro segmento de clientes objetivo nuestras cualidades y que necesidades satisfacemos para poco a poco ir escalando en el

Normas que regulan la construcción en Colombia

Resolución 08321 de agosto 4 de 1983	Normas sobre protección y conservación de la audición, de la salud y bienestar de personas
Resolución 132 de enero 18 de 1984	Normas sobre presentación de informe de accidente de trabajo.
Resolución 02013 de Junio 6 de 1986	Reglamento para la organización y funcionamiento de los comités, de medicina, higiene y seguridad industrial en lugares de trabajo.
Resolución 01016 de marzo 31 de 1989	Reglamento de la organización, funcionamiento y forma de los programas de Salud Ocupacional.
Resolución 13824 de octubre de 1989	Medidas de protección de salud







Costos de proyecto

INVERSION PARA CONTRUCCION DE 3 CASAS		
LOTE	\$	140.000.000
MATERIALES	\$	132.000.000
MANO OBRA	\$	48.000.000
ESTUDIOS, LICENCIAS, HONORARIO Y PERMISOS	\$	21.000.000
	\$	341.000.000

Cada casa tendrá un costo de \$113.666.666 y su precio de venta será \$150.000.000 y este proyecto inicial se desarrollará en un periodo de 3 meses de construcción y 3 meses de venta.

PROTOTIPO

Características Del Servicio

Nuestros servicios están enfocados principalmente en familias de recursos económicos bajos que no han tenido la oportunidad o se les dificulta el acceso a vivienda o inmueble propio. La prestación de nuestros servicios está caracterizados por ser:

1. servicios humanizados con las familias
2. servicio de calidad
3. dispuesto a ayudar con personal altamente capacitado
4. accesorias y acompañamiento en el tiempo requerido por el cliente
5. facilidad de acceso a nuestros servicios ofrecidos.



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



Características Del Prototipo.

Nuestro prototipo, está en proceso de introducción, por lo que está en base de una infraestructura pequeña y está a la vez cuenta con plataforma web para mayor interacción con nuestros clientes y de esta forma ir dándonos a conocer en diferentes regiones, de esta manera ir posicionándonos en el mercado y ser reconocida por una constructora innovadora.

Interacciones Del Cliente

Nuestros clientes podrán interactuar de forma personal con nuestro personal asistencial o lo podrán hacer por nuestra plataforma o líneas de atención de una forma cómoda y rápida donde todas sus solicitudes y trámites serán atendidos y gestionados con un personal capacitado, para una mayor satisfacción en la prestación de nuestros servicios ofertados.

EVIDENCIA DEL PROTOTIPO



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



www.constructoraokl.com.co



[Inicio](#) [Nuestros servicios](#) [Nuestros productos](#) [Contacto](#) [Quiénes somos](#)



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



Contáctanos

cra 18a # 13-23 bogota

oscar.arrieta@cun.edu.co

3216784849 - 2799240

Nombre Email

Teléfono Dirección

Asunto

Escribe tu mensaje aquí...

Enviar

3216784849 - 2799240

©2020 por CONSTRUCTORA O.K.L S.A.S. Creado con Wix.com

MODELO RUNNING LEAN



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



Problemas	Solución	Propuesta de valor única	Ventaja injusta	Segmento de clientes
En la ciudad de Bogotá son muchas las familias de estratos socioeconómicos bajos que no han podido, tener acceso a vivienda propia, por lo que para estas familias contratar a empresas de construcciones o inmueble no está dentro de sus planes que muchas manejan altos costos a los cuales ellos no logran alcanzar.	Ofrecer un servicio de alta calidad a un precio considerable y moderado ideal para las personas de bajos recursos que deseen adquirir este tipo de servicio.	Precio accesible que van a tener nuestros clientes que están en estratos económicos bajo, se les garantiza que tendrán un trato especial y servicio de calidad.	En primer lugar, se tiene que el precio es accesible para todas las personas. También que se enfocara principalmente en familias de bajos recursos, y por último que sus proyectos se enfocan al cuidado del medio ambiente.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Familias de estratos socioeconómicos bajos ➤ Familias vulnerables para construir sus sueños de viviendas.
	Métricas claves <ul style="list-style-type: none"> ➤ Infraestructura ➤ Capital ➤ Personal capacitado ➤ tecnología 		Canales <ul style="list-style-type: none"> ➤ página web ➤ redes sociales ➤ teléfonos ➤ correo electrónico 	
Estructura de costos Pago de <ul style="list-style-type: none"> ➤ personal ➤ materiales ➤ servicios públicos ➤ publicidad 		Fuentes de ingreso Por las prestaciones de nuestros servicios con nuestros diferentes clientes recibiremos medios de pago. <ul style="list-style-type: none"> ➤ efectivo ➤ cheques, giros bancarios 		

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

Tener en cuenta las necesidades y características del cliente objetivo. Para identificar nuestro cliente objetivo debemos conocer: nombre, edad, sexo, nivel de educación, ocupación, de 1 a 10 ¿qué tanto conoce de elementos de construcción?, ¿considera que en nuestras instalaciones hay gran variedad de productos que satisfacen su necesidad?

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





Nuestra empresa es una necesidad debido a que vendemos gran variedad de productos que solucionan imprevistos y/o accidentes de construcción en los hogares cotidianos, al igual que productos modernos que se ajustan a las necesidades y a los gustos del cliente; A nivel empresarial como las constructoras que hacen parte del crecimiento de la ciudad debido a la urbanización constante

Objetivo De La Investigación

El principal objetivo de esta investigación es conocer las necesidades o dificultades de las familias bogotanas, a la hora de obtener accesos a servicios de inmuebles o construcción propia de vivienda o cualquier tipo de asesorías de estas.

Tipo De Investigación

El presente trabajo se desarrolla bajo un tipo de investigación cualitativa debido a que este método de investigación es la recogida de información basada en la observación, de tal manera que para poder llevar a cabo este proyecto se tuvo que observar el comportamiento de las personas y empresas constructoras, donde se obtuvo que la mayoría de estas están enfocadas a estratos socioeconómicos altos, y por lo cual una persona o familia de clase media - baja no podría adquirir estos servicios, es por ello que se toma la iniciativa de crear una empresa constructora donde el principal cliente sean las familias recursos socioeconómicos bajos.

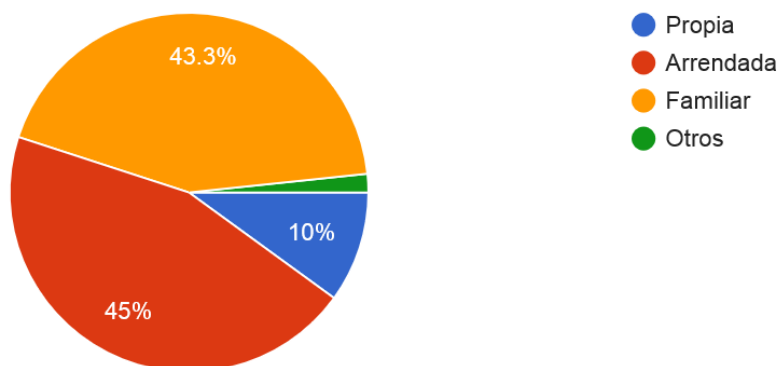




ENCUESTA Y TABULACION DE LA INFORMACION

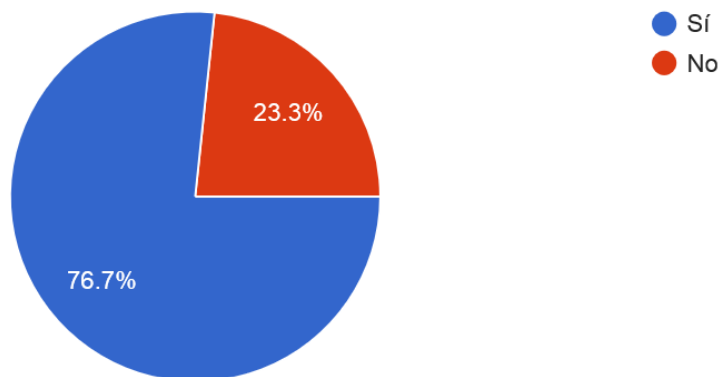
¿En que tipo de vivienda vive actualmente?

60 respuestas



¿Tiene hijos?

60 respuestas



Constructora OKL



@constructora_okl

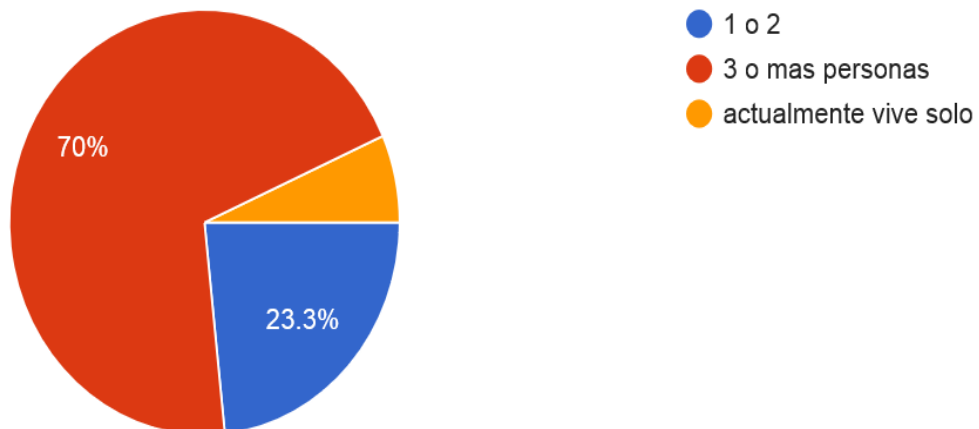


www.constructoraokl.com



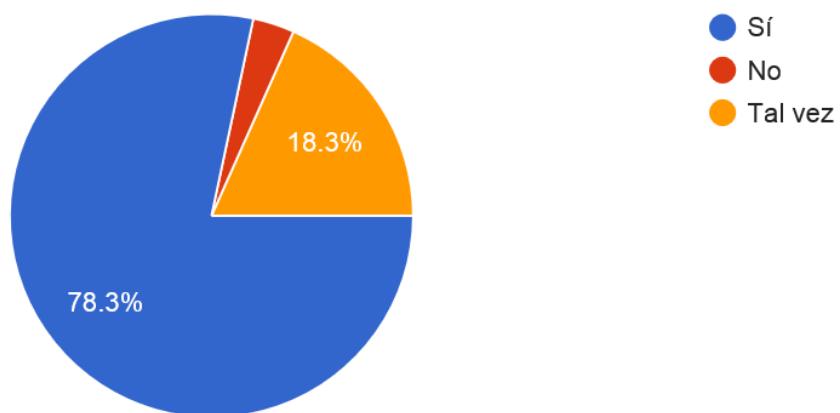
¿Con cuantas personas vive?

60 respuestas



¿Esta interesado en adquirir vivienda nueva?

60 respuestas



Constructora OKL



@constructora_okl

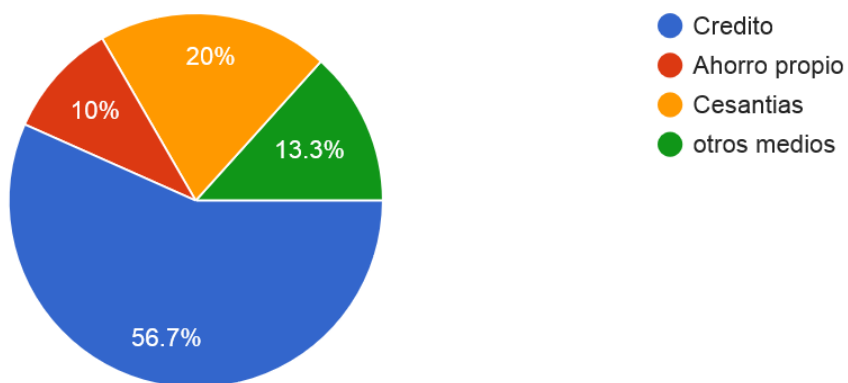


www.constructoraokl.com



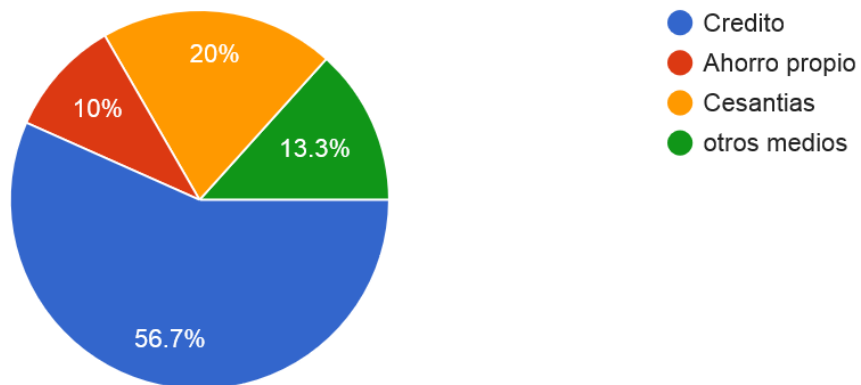
¿Cómo piensa financiar/financiaría su nueva vivienda?

60 respuestas



¿Cómo piensa financiar/financiaría su nueva vivienda?

60 respuestas



Constructora OKL



@constructora_okl

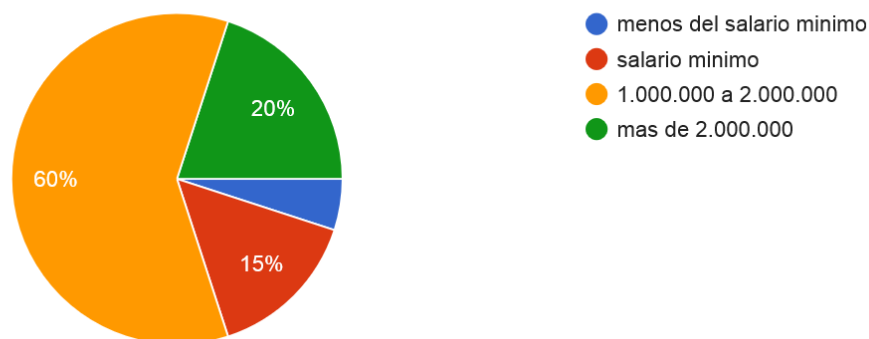


www.constructoraokl.com



¿promedio su salario mensual es de?

60 respuestas



CONCLUSIONES

- Con las encuestas logramos identificar el objetivo principal de este proyecto que era establecer la preferencia al momento de comprar vivienda en un nivel estrato 2-3
- Pudimos establecer que la mayor intención de comprar vivienda es cuando se tiene hijos.
- La edad en la que las personas deciden o logran comprar vivienda es en promedio a los 34 años
- Los participantes en la encuesta prefieren comprar casa



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



- La intención de compra está en la ciudad de Bogotá, aun cuando no viven hay.
- La vivienda generalmente la adquieren mediante créditos.



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com



Bibliografía

<https://arquisejos.com/como-comenzar-una-obra/>

http://www.minvivienda.gov.co/Documents/guia_asis_tec_vis_3.pdf

<http://www.distribuidorasanmartindeloba.amawebs.com/>

<https://planosylicencias.com/>

<https://mevisaconstrucciones.com/blog/permisos-de-construccion-11-requisitos/>

<https://www.metrocuadrado.com/noticias/guia-de-propiedad-horizontal/licencias-de-construccion-en-que-casos-se-necesitan-2588>



Constructora OKL



@constructora_okl



www.constructoraokl.com