

## Ours Business

Diana Stefany Barragán Páez



Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Escuela de Ciencias Administrativas

Negocios Internacionales

Bogotá D.C

2017

## Tabla de contenido

1. Introducción .....	3
2. Justificación .....	4
3. Perfilación de clientes .....	4 - 5
3.1.Necesidades .....	5
3.2.Beneficios .....	6
3.3.Soluciones actuales .....	7 - 10
3.4.Inconformidades .....	10- 11
3.5.Mercado (TAM, SAM, SOM) .....	11 - 12
4. Entrevista .....	13 - 15
4.1.Conclusiones entrevista .....	15 - 16
5. Prototipo .....	17
6. Identidad Estratégica .....	18
6.1.Misión .....	18
6.2.Visión .....	18
6.3.Objetivos Generales .....	19
6.3.1. Objetivos Específicos .....	19



## 1. Introducción

En el siguiente documento se hablará sobre la creación de una nueva herramienta que permitirá visualizar datos e información actual sobre el comercio exterior en relación de Colombia con el mundo o con los países a los cuales les exporta y de los cuales importa.

El objetivo es informar y dar a conocer aquellos productos colombianos que se exportan, hacia donde y su precio cuando se pueda informar, igualmente con sus importaciones, de donde vienen y que cuestan, todo ello para informar a estudiantes, profesionales y toda aquella persona interesada en aprender más sobre la participación de Colombia en otros mercados.



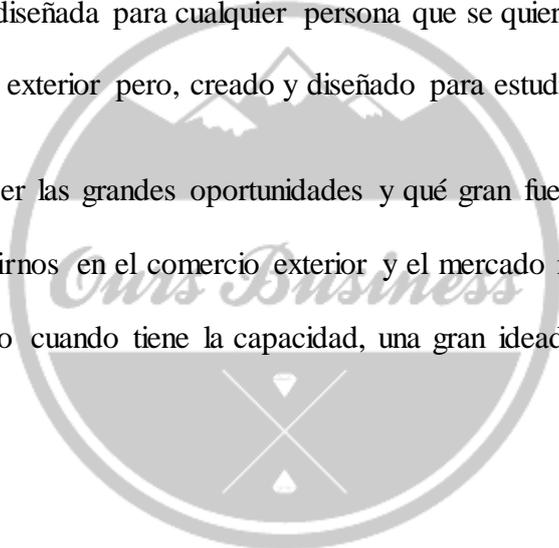
## 2. Justificación

Crear una página web donde se dé a conocer los productos que más se exportan y se importan de y hacia Colombia, por un solo medio sin necesidad de visitar muchas páginas web.

Da a conocer información actualizada y a ello se le suman gráficos que dan a conocer hacia qué países se exportan y desde cuales se importan.

Esta página web está diseñada para cualquier persona que se quiera informar en el tema económico y el comercio exterior pero, creado y diseñado para estudiantes y profesionales.

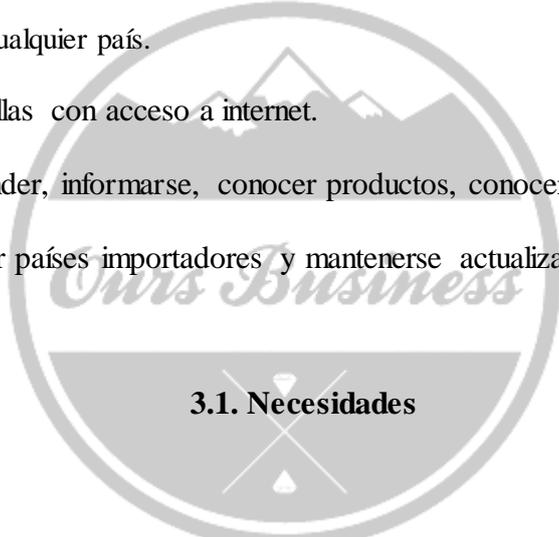
Queremos dar a conocer las grandes oportunidades y qué tan fuertes y competidores somos en cuanto a introducirnos en el comercio exterior y el mercado mundial, ya que nada para un buen colombiano cuando tiene la capacidad, una gran idea, su originalidad y calidad.



## 3. Perfilación de clientes

1. Sexo: Mujeres y Hombres.
2. Edad: Jóvenes entre los 15 y los 20 y adultos entre los 20 a los 60
3. Ingresos: No aplica.
4. Estado No aplica.
5. Nivel de Educación: Alumnos de grado 10 en adelante, Universitarios de carreras como Negocios Internacionales, Comercio Exterior y carreras afines.

6. Si la persona no obtuvo un grado mayor a primaria, Bachillerato o no tuvo la oportunidad de estudiar en una Universidad la herramienta online publica información clara y sencilla, no es necesario exigir un grado escolar para informarse.
7. Ocupaciones: Personas empleadas, desempleadas, estudiantes, docentes, agentes de aduana, economistas, empresarios, negociantes, profesionales, importadores, exportadores y todos aquellos involucrados en temas económicos o de comercio exterior ya sea de Colombia para actualizarse y extranjeros para conocer la economía de Colombia.
8. Clase social: Cualquier estrato.
9. Perfil: Estudiante, joven, adulto, profesional, con gustos económicos, interés en marcas, en creación de empresa, en productos, servicios y en satisfacer necesidades.
10. País: Colombia y cualquier país.
11. Región: Solo aquellas con acceso a internet.
12. Beneficios: Aprender, informarse, conocer productos, conocer precios, conocer empresas, conocer países importadores y mantenerse actualizado.



### 3.1. Necesidades

1. Tener que buscar en muchas páginas web para conocer que exporta y que importa Colombia, sus precios y que empresa realiza estas compras y ventas.
2. Alguna información no permanece actualizada.
3. Se agotan las opciones de encontrar datos actualizados.
4. La información no puede ser verdadera.
5. Para los extranjeros: Conocer más sobre la economía de nuestro país, tanto para informarse si comprarán o invertirán en Colombia.

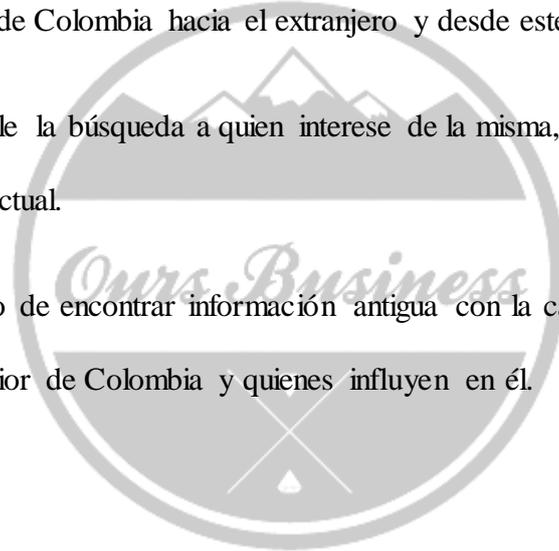
### 3.2. Beneficios

Los benéficos que traería a la actualidad esta herramienta es poder disminuir el tiempo de búsqueda de la persona interesada, ya sea estudiante o profesional, en cuanto a productos exportados e importados, sus precios, empresas que exportan e importan y hacia qué país.

Al realizar una investigación sobre las exportaciones e importaciones del país, es común buscar en más de una página, en internet y con la rápida evolución del mundo es fácil y en un instante encontrar esta información, pero nosotros como innovadores siempre mantendremos la información lo más actualizada posible, con el mayor número de productos en exportación e importación constante de Colombia hacia el extranjero y desde este hacia Colombia.

El objetivo es facilitarle la búsqueda a quien interese de la misma, conociendo que siempre es verdadera y actual.

Se disminuye el riesgo de encontrar información antigua con la capacidad para estar atentos al comercio exterior de Colombia y quienes influyen en él.



### 3.3. Soluciones actuales.

Competencia: Centro Virtual de Negocios.

Página web: <https://www.cvn.com.co/>

En primer lugar, se encuentra CVN, según su página y su “quien somos” es una empresa dedicada a promulgar información confiable para que sus aliados puedan realizar procesos de inteligencia de mercado para tomar buenas decisiones en cuanto al mercado.

MISIÓN DE CNV:

CNV, (2016). “Facilitamos información para hacer inteligencia de mercados. Construimos conocimiento con datos confiables para inspirar a nuestros clientes en la toma de decisiones.”

BENEFICIOS DE CNV:

CNV, (2016). “INFORMACION CONFIABLE

Nos soportamos en fuentes confiables, trabajamos bajo procesos buscando siempre la calidad en la información, estamos en proceso de certificación de la ISO 9001 – 2015”.

CNV, (2016). “AHORRO DE TIEMPO

Permitimos optimizar tiempo en la búsqueda, depuración y organización de la información.”

## CNV, (2016). “ATENCIÓN PERSONALIZADA

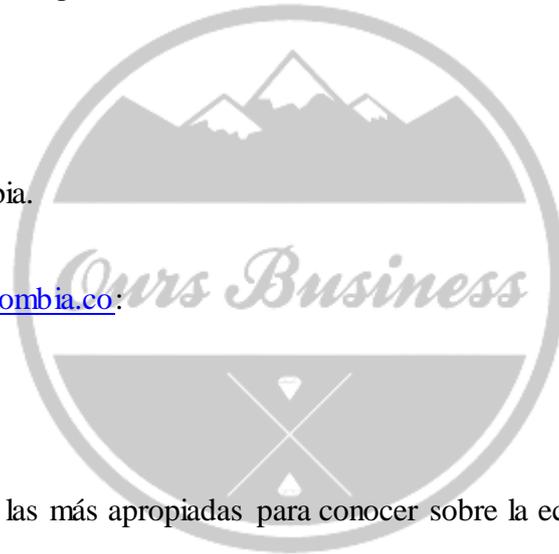
Nuestros aliados cuentan con acompañamiento constante por parte del área de servicio al cliente y de los gerentes comerciales para orientarlos en la interpretación de los datos y en el manejo de nuestras diferentes herramientas.”

### VISIÓN:

CNV, (2016). “Consolidarnos como aliados estratégicos de nuestros clientes, facilitando información confiable que los inspire positivamente en la toma de decisiones. Aportamos al crecimiento de empresas competitivas.”

Competencia: Colombia.

Página web: [www.colombia.co](http://www.colombia.co):



Esta página es una de las más apropiadas para conocer sobre la economía de Colombia ya que cuenta con información actual y noticias del día, como por ejemplo su artículo sobre los 500 millones de flores que envía Colombia al mundo para celebrar el día de San Valentín.

Además de contener esta información, se le suma las noticias sobre los eventos en nuestro país, las tendencias actuales, también da a conocer los sitios turísticos y llamativos que Colombia tiene para motivar a los extranjeros a visitar Colombia.

En su enlace NEGOCIA CON COLOMBIA, se encuentran artículos como: “Un año para invertir en el Caribe colombiano”, Colombia, (2016).

Da a conocer el crecimiento del Caribe colombiano debido a su infraestructura y atraen a empresas nacionales e internacionales para que en Colombia se abran las puertas de centros logísticos y construcción de parques empresariales, puertos y hoteles.

Otro artículo como:

“5 productos colombianos que conquistan el mundo”, Colombia, (2016). Donde se da a conocer al público los 5 productos exportados que lograron cumplir el objetivo de ser comprados por el exterior.

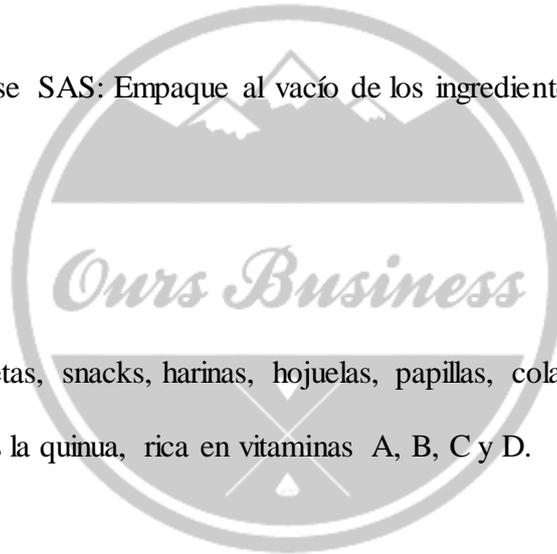
Estos son:

Natural Food Enterprise SAS: Empaque al vacío de los ingredientes para la preparación del sancocho y el ajiaco.

Segalco: Exporta galletas, snacks, harinas, hojuelas, papillas, coladas y pastas y su ingrediente primordial es la quinua, rica en vitaminas A, B, C y D.

Té paisa:

O también llamado Hatsu, se vende en Colombia, Australia, Chile y Bolivia, lo exporta la empresa Triple Corona.



#### Vestidos de novia:

Realizados por Francesca Miranda, se empacan en Barranquilla entre 20 y 30 vestidos, que equivalen a los 4.000 hasta 14.000 dólares, se exportan a Estados Unidos, Canadá, Japón, Singapur y El Salvador.

Colombia, (2017). “Los productos y servicios colombianos llegan a los cinco continentes con calidad, innovación y valor agregado. Son referentes mundiales en los diferentes sectores industriales y llevan consigo el sello de lo mejor de Colombia.”

Y más como: El cacao, materias primas para el mundo, inversiones, mega proyectos ferias de moda etc.; en pocas palabras además de dar información a todo público da a conocer sobre lo que se hace en Colombia y en sus ciudades dejando a quien lee estos artículos con ganas de visitar los diferentes lugares de Colombia y comprar los productos de calidad y junto con su enlace [INVERSIÓN](#) informa de la misma, como en proyectos, minería, entre otros.

### 3.4. Inconformidades

1. Los datos o noticias publicados en internet en páginas web de confianza y de desconfianza son publicadas una vez y no actualizadas.
2. En ocasiones las informaciones no tienen ni fecha ni autor lo que hace imposible hacer una referencia para dar créditos al autor.

3. La información no se encuentra en todos los idiomas, ya que los autores usualmente no saben más de un idioma o no utilizan las herramientas necesarias para traducir su información a otro idioma.
4. La información no se acoge a la búsqueda.
5. Aparecen datos como precios, estadísticas, años, pero no el producto como tal.

### 3.5. Mercado (TAM, SAM, SOM)

- TAM - Mercado total o direccionable: El mercado mundial al cual nos dirigimos o dirigimos esta herramienta online es gigantesco, ya que abarca, en cuanto a economía y comercio exterior actual, a todas las personas tanto de Colombia como del extranjero, teniendo en cuanto mínimo límite de edad para acceder a esta información y no por que no sea legal si no por el motivo de comprensión.
  -
- Cuando nos referimos a Colombia quiere decir que la página fue creada para informar sobre el comercio exterior de Colombia y actualizada para publicar datos reales que informar y asesoran.

Cuando hablamos del mercado Mundial quiere decir que todo aquel empresario o interesado extranjero quiera conocer más sobre Colombia y su economía en cuanto a productos y precios, sabrá qué decisión tomar en cuanto a compra o venta e inversión.

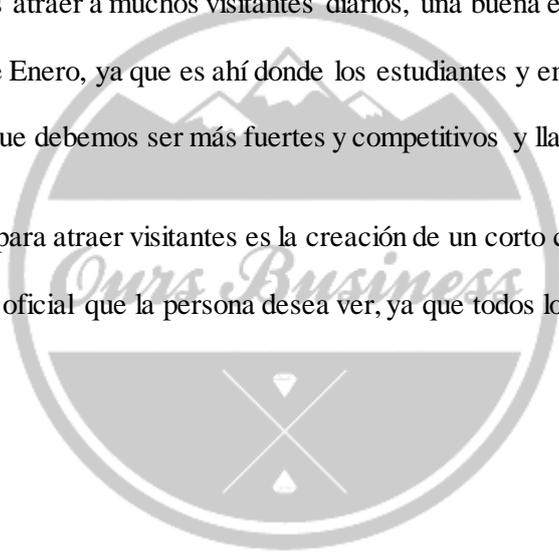
- SAM – Mercado que podemos servir: En este caso podemos comenzar dando una hipótesis de cuantos visitantes queremos al día, a la semana, al mes o meses y hasta el año.

Podemos comenzar con una semana para iniciar con un tiempo determinado y no tan amplio, podemos definir que 30 visitantes a la semana, es decir, entre 4 o 5 visitantes por día para empezar en los primeros días de publicación oficial de la herramienta online y su posicionamiento.

- SOM – Mercado que podemos conseguir: Podemos definir como aquel corto y mediano plazo para obtener y atraer más visitantes.

Una de las mayores herramientas de publicidad online son los avisos que aparecen en las páginas web que visitamos, sea de cualquier tema allí se encuentran, con un buen aviso y llamativo pero seguro y detallado podemos atraer a muchos visitantes diarios, una buena época sería a principios de años tipo finales del mes de Enero, ya que es ahí donde los estudiantes y empresarios comienzan sus labores, es en este tiempo que debemos ser más fuertes y competitivos y llamar la atención.

Otro tipo de publicidad para atraer visitantes es la creación de un corto comercial en YouTube antes de comenzar el video oficial que la persona desea ver, ya que todos los días las personas visitan esta página de videos.



#### 4. Entrevista

Nueva Herramienta: Ours Bisness

Creación de una nueva herramienta (página web), que permitirá visualizar datos e información actual sobre el comercio exterior de Colombia, el objetivo es informar cuales son los productos importados provenientes de otros países y aquellos productos colombianos exportados hacia otros países.

Nombres, apellidos, estudios y ocupación:	Nombres y apellidos: Devi Nayibe Muñoz Vivas.  Carrera: Politécnico Gran Colombiano, Octavo semestre de Administración de Empresas.  Empresa: Labora en la Clínica Reina Sofia.
1. ¿Por qué cree la información encontrada en Internet, referente a la economía de Colombia, no es actualizada por sus autores?	No se encuentra actualizada por que la economía se mueve cada día y se cambian las normas de Comercio tanto en Importación como Exportación.

<p>2. ¿Esta herramienta estaría enfocada a informar a cuál de las siguientes profesiones?:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Administrador de Empresas</li> <li>b. Agente de Aduanas</li> <li>c. Negociante Internacional</li> <li>d. Economista</li> <li>e. Periodista</li> <li>f. Todas las anteriores.</li> <li>g. Otra. ¿Cuál?</li> </ul> <p>¿Y por qué?</p>	<p>Todas las anteriores, tanto como economistas, administradores periodistas etc., Necesitan saber y permanecer informados de cómo se mueve la economía, tanto del país donde se encuentran como de otros países.</p>
<p>3. ¿Cree usted personalmente y dependiendo de su carrera profesional qué algún día podría llegar a necesitar de esta herramienta online?</p>	<p>Es muy necesario en la carrera de Administración de Empresas, porque para exportar alguna mercancía o importarla o incluso fabricarla en Colombia necesitaríamos conocer los precios y todas las tasas que se manejan.</p> <p>Esta herramienta sería muy efectiva.</p>
<p>4. ¿Ha encontrado usted más de una página web con la misma información (idéntica)?</p>	<p>En cuestión, si sería plagio por que en la información no se visualizan los datos del medio donde se extrajo la información.</p>

<p>¿Consideraría esto cómo plagio?</p>	<p>La mayoría de la información que se da a conocer las brinda el Estado y la Economía, es decir, personas que trabajan directamente dentro de estas áreas.</p>
<p>5. ¿Cree usted que la búsqueda de manera autónoma en internet, libros, revistas, periódicos y otros medios, ¿ayudaría a un autoaprendizaje y autorrealización de la persona? Sí, no y ¿por qué?</p>	<p>Ayudará mucho al aprendizaje de cada persona, ya que conocerían tanto la economía de Colombia, sus empresas, la competencia, cualquier tema, incluyendo productos que actualmente se venden.</p> <p>Sería de mucho aprendizaje cualquier tema expuesto allí.</p>

#### 4.1. Conclusiones Entrevista

De acuerdo a la entrevista realizada a Devi Nayibe Muñoz Vivas, podemos concluir que el mercado mundial se mueve cada hora, minuto y segundo y su información referente a esta debe ser actual, firme y verdadera.

Sin importar la carrera, todos tenemos la información en nuestras manos solo es hacerla parte de nosotros.

De acuerdo a su carrera Administración de Empresas le es necesario conocer los productos, precios y tasa que se manejan para comprar un servicio o producto y conocer que se paga un precio justo.

La única información verídica y actual sería de aquellas personas que laboran dentro del Estado y la economía para que esta sea confiable.

Y finalizando, toda aquella información pública dentro de esta herramienta es útil para un auto aprendizaje sin importar a que carrera se pertenezca.



## 5. Prototipo



## 6. Identidad Estratégica

Como herramienta online nuestra carta de presentación y estrategia es la siguiente definida en una sola una frase:

“Recolectar, analizar e informar datos sobre el comercio exterior de Colombia”.

### 6.1. Misión

Somos una empresa que labora dentro del ámbito económico y cuya función es investigar e informar a todo aquel estudiante, profesional y a todo aquel público interesado en conocer los productos importados y exportados de Colombia.

### 6.2. Visión

Hoy, mañana y en futuro no muy lejano, queremos posicionarnos como uno de los mejores portales web informativo de aquellos datos actuales del Comercio Exterior de Colombia.

### 6.3. Objetivos Generales

- Investigar y reunir dentro de los propios procesos del Comercio Exterior de Colombia.
- Dar firmeza a la información, tanto tomada como publicada.
- Informar a todo aquel público objetivo, aquellos datos económicos de Colombia, en cuanto al Comercio Exterior.
- Ser reconocidos a nivel nacional.

#### 6.3.1. Objetivos Específicos

*Curs Business*

- Ir a los propios centros o lugares donde se efectúan las actividades de Comercio Exterior en relación a Colombia.
- Comparar nuestra información junto a la de los diferentes medios de comunicación para dar validez a la misma.
- Tener a los mejores investigadores, profesionales y practicantes capacitados para introducirse y tomar datos económicos y verdaderos.
- Ser una de las primeras opciones de búsqueda sobre Comercio Exterior de Colombia, en aulas y fuera de ellas.