

PROYECTO DE GRADO

PAPERMACH

PAULA ALEXANDRA BERMUDEZ SIERRA

YOJAN STEVEN FONSECA PINILLA

DIEGO AVILA TAMAYO

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL – CUN

OPCIÓN DE GRADO II

GRUPO 10118

NOVIEMBRE 2017

Tabla de contenido

1. INTRODUCCIÓN	3
2. OBJETIVO GENERAL	4
3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
4. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	5
5. JUSTIFICACIÓN	5
6. MISIÓN	6
7. VISION	6
8. FICHA TÉCNICA	6
9. ESTUDIO DE MERCADEO	9
10. PLAN DE MARKETING	12
11. PROYECCIÓN DE VENTAS	15
CONCLUSIÓN	19
ANEXOS	20

1. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de negocio tiene como objetivo dar a conocer un producto innovador el cual ya es existente en el mercado, pero nuestra organización de ahora en adelante llamada “PaperMach” se enfocara en la línea de comercialización de papelería.

La información plasmada en este proyecto se desarrolló mediante un filtro de ideas el cual nos ayudó a escoger esta idea como la más innovadora y rentable. Adicionalmente queremos contribuir con el desarrollo tecnológico de instituciones universitarias y de colegios.

Es necesario mencionar que este proyecto surgió gracias a las experiencias de muchos estudiantes con los desplazamientos largos fuera de sus instituciones para poder adquirir los implementos escolares necesarios, es aquí donde “PaperMach” quiere ser el principal satisfactorio y aliado de los estudiantes.

2. OBJETIVO GENERAL

Fundamentar la necesidad de consumidor final, queremos ser líder a nivel nacional introduciendo un producto innovador al mercado, buscamos obtener mes a mes un crecimiento de ventas positivo para así seguir aumentando la calidad del producto y en los servicios adicionales de ***“PaperMach”***

3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Brindar soporte técnico oportuno.
- Cumplir con cada una de las promesas de valor.
- Fidelizar al cliente, mediante a un seguimiento continuo.
- Garantizar el 100% de la funcionalidad de ***“PaperMach”***

4. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Somos un equipo de emprendedores comprometidos en ayudar a organizaciones públicas y privadas que se dediquen a la formación de estudiantes. Juntos realizamos la adaptación e innovación de máquinas dispensadoras de utensilios necesarios para las actividades estudiantiles, de esta manera pretendemos mejorar la comodidad de los estudiantes.

5. JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto de grado nace como propuesta de una experiencia propia; somos estudiantes de la Corporación Unificada Nacional y durante cinco semestres se nos ha dificultado el hecho de tener que salir de la institución para poder conseguir los implementos necesarios para la asistencia a clase.

Por esta razón este proyecto tiene como objetivo satisfacer el faltante de papelerías dentro de las universidades y resaltar la importancia que tiene el manejar los recursos apropiados para la comodidad y estadía de los estudiantes no solo de la CUN sino también de universidades a nivel nacional que cuentan con este mismo problema.

Para poder minimizar otros problemas externos como robos, presupuesto de los estudiantes, tiempo, etc. Nosotros hemos realizado esta propuesta de una máquina dispensadora de papelería con el fin de evitar que los estudiantes tengan que dirigirse a lugares fuera de la institución, ahorrar dinero y tiempo, y asegurarles una comodidad y respuesta rápida a las necesidades que pueden surgir con respecto a los útiles escolares.

6. MISIÓN

Somos una organización pensada en la comodidad de los estudiantes universitarios aprovechando los faltantes administrativos.

Proveer a instituciones educativas el recurso fácil, necesario e innovador para hacer la vida estudiantil más cómoda y agradable. Así mismo pretendemos generar una mayor innovación tecnológica en cuanto a infraestructura en cada una de las instituciones que se unan a nuestra organización.

7. VISION

Al 2022 ser la empresa líder en dispensadores de papelería autónomo para cada estudiante de dichos centros educativos, ser innovadores y acaparar la mayor parte del mercado estudiantil, Universidades, Colegios, Institutos, etc.

8. FICHA TÉCNICA



- * La mejor de su Clase 45 selecciones y 360 unidades.
- * Bajo consumo de energía.
- * Nuevo diseño cumpliendo las normas para personas con discapacidad



MENOS CONSUMO
 Consume el 50% de energía que una máquina fabricada hace 5 años y un 25% menos que sus competidores actuales.



VELOCIDAD
 Nadie quiere hacer fila para comprar, por eso esta vending entrega la bebida en 8 segundos



NUEVAS NORMAS
 Cumpliendo las nuevas normas de EE.UU. para personas con discapacidad da acceso a todos los potenciales clientes.



VARIEDAD
 Reduzca la cantidad de espacios vacíos y atraiga más compradores con su variedad de productos.

ALTO	199.5 CM
ANCHO	116.8 CM
PROFUNDIDAD	80 CM
PESO	322 KG
ELECTRICIDAD	60HZ 7A, 60HZ, 7A 115VAC, 115VAC

FUNCIONAMIENTO

Cuando se introduce una moneda o billete, la máquina expendedora revisa que sea de curso legal y, según el importe, la clasifica y coloca en diferentes compartimentos; así, se pueden reutilizar las monedas para devolver cambio y se facilita la recogida de monedas ya clasificadas y contadas.

Para facilitar aún más la recaudación se intenta devolver a base de monedas pequeñas y acumular monedas grandes para conseguir retirar el menor peso posible. Esta “costumbre” que tienen las máquinas puede ser aprovechada para obtener dinero_suelto: se introduce una moneda grande y se pulsa la tecla “devolver”; no devolverá la moneda introducida, sino dinero suelto.

En el caso de los billetes existen sistemas que reciben los billetes, pero no dan cambio y otros que almacena uno o dos tipos de billetes para dar cambio, de igual forma que en las monedas este almacena los billetes de las denominaciones seleccionadas, algunos son fácilmente configurables para que reciban el billete que uno desee otros necesitan software especializado.

TIPOS DE CONTRATO

- Adquiriendo la máquina y encargándose el dueño de su mantenimiento.
- Pagando una cuota de mantenimiento y comprometiéndose a la compra de una determinada cantidad de producto explotando uno mismo la propia máquina.
- Encargando la gestión completa a un tercero y cobrando tan sólo una comisión por producto vendido.

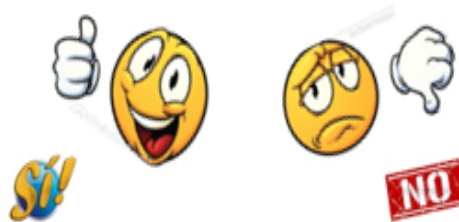
9. ESTUDIO DE MERCADEO



9.1 MERCADO OBJETO

Nuestro mercado objetivo está enfocado a clientes de consumo ya que este es un producto duradero, es decir, que los individuos adquieren este artículo el cual es utilizado a lo largo de diferentes periodos de tiempo hasta que pierde su utilidad. Tenemos acceso directo de compraventa con los usuarios finales, en este caso instituciones universitarias y colegios.

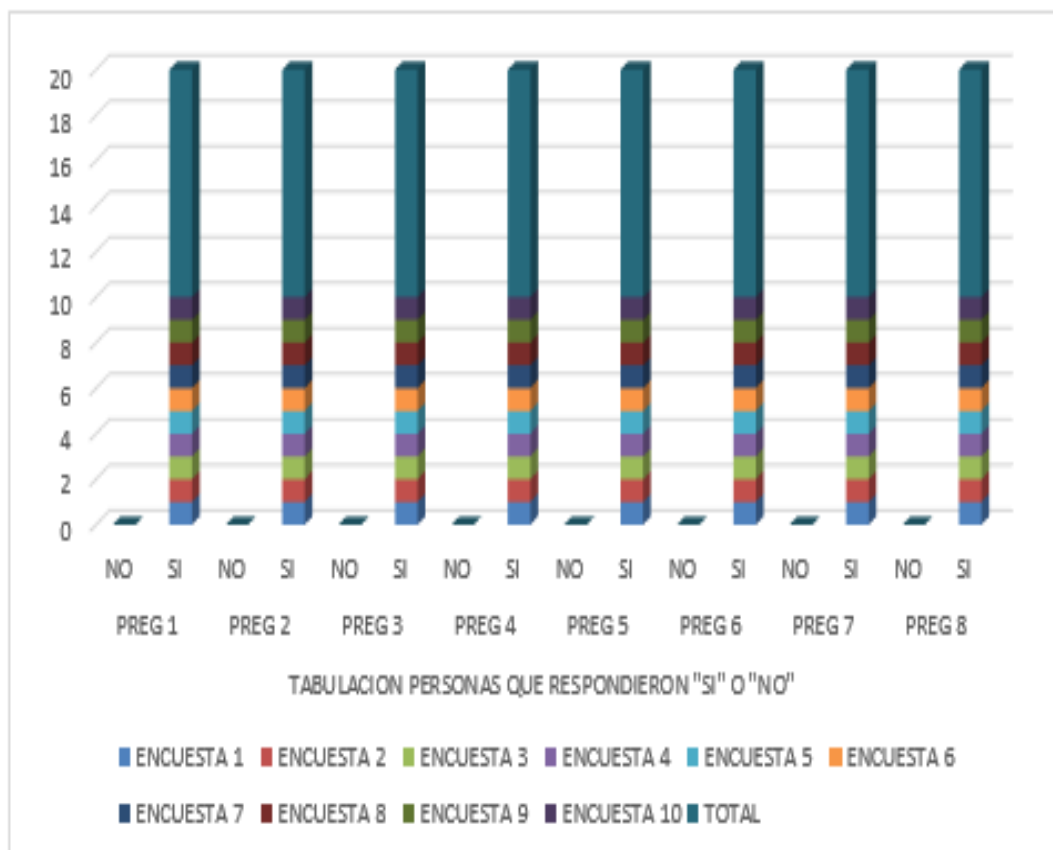
9.2 INVESTIGACIÓN (ENCUESTAS)

ENCUESTA N°1

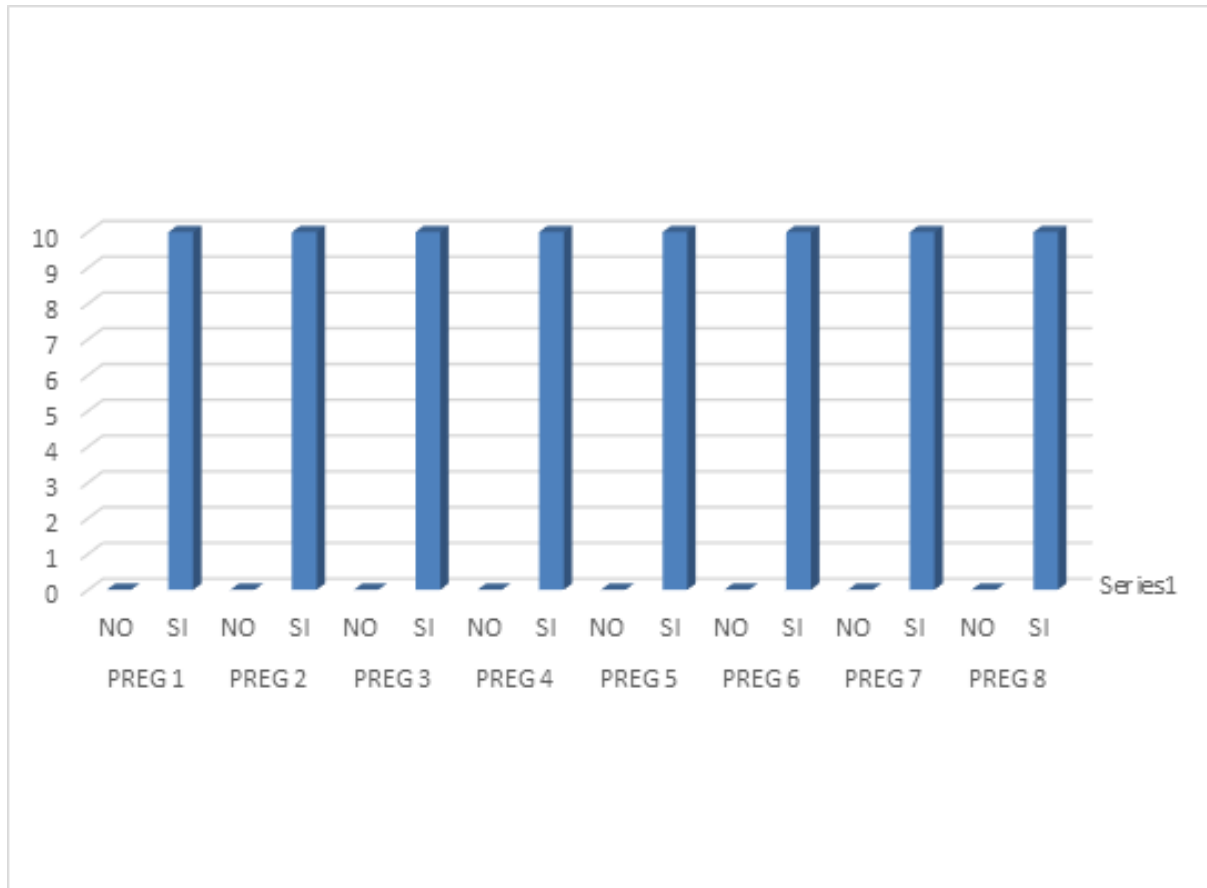


			
<u>1</u>	¿Frecuentemente usa papeleras del sector?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
<u>2</u>	¿Le gustaría no tener que salir de la sede a comprar artículos de papelería?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
<u>3</u>	¿Le gustaría poder obtener artículos de papelería en una maquina dispensadora?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
<u>4</u>	¿Le gustaría poder no tener horarios para poder acceder a un artículo de papelería?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
<u>5</u>	¿Le gustaría poder tener acceso en todo momento a su dispensador de papelería?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
<u>6</u>	¿Ve viable para su Universidad contar con un producto como este?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
<u>7</u>	¿Preferiría ir a la papelería?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
<u>8</u>	¿Usted usaría el dispensador de papelería a diario?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

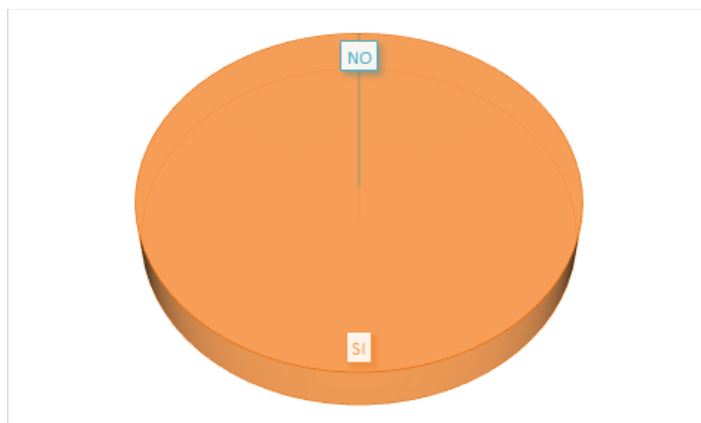
TABULACION PERSONAS QUE RESPONDIERON "SI" O "NO"																
	PREG 1		PREG 2		PREG 3		PREG 4		PREG 5		PREG 6		PREG 7		PREG 8	
	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI
ENCUESTA 1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1
ENCUESTA 2	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1
ENCUESTA 3	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1
ENCUESTA 4	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1
ENCUESTA 5	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1
ENCUESTA 6	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1
ENCUESTA 7	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1
ENCUESTA 8	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1
ENCUESTA 9	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1
ENCUESTA 10	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1
TOTAL	0	10	0	10	0	10	0	10	0	10	0	10	0	10	0	10



TOTAL DE LAS ENCUESTAS (POR PREGUNTAS)



TOTAL DE LOS ENCUESTADOS



10. PLAN DE MARKETING

ESTRATEGIA DE PRECIO

Para introducir **“PAPERMACH”** en el mercado nacional usaremos una herramienta fuerte que nos permite desde el inicio garantizar una fidelización de clientes, ofreciéndoles un buen precio, alta calidad y productos con altos estándares, es la estrategia de penetración de precios, la usaremos con fuerza en el mercado directo de los colegios y universidades principalmente.

Dándole un plus adicional de un precio promedio para así obtener un ingreso rápido al mercado e inminentemente lograr resultados de manera creciente con el fin de que a medida que la empresa crezca podamos incrementar el precio sin que el cliente se sienta engañado, para lograr esto con dichos proveedores es necesario garantizar precios por un año y por lo menos un estimado para los dos años siguientes y de esta manera lograr componer y posicionar un producto de manera eficiente pero garantizando la calidad que destaca dichos productos, con esta herramienta se busca competir con los mejores productos a un precio base.

Buscamos ingresar con un precio \$3.335.000 en el mercado a modo de alquiler, con un surtido inicial totalmente gratis, teniendo una gran alianza con Kimberly Clark quien sería el proveedor directo de la papelería a un precio más bajo para así lograr cumplir con nuestro reto *“Más cerca, más fácil y más ahorro”*

Garantizamos la calidad, el beneficios y el alto uso del producto del consumidor basado en nuestro estudio de mercadeo, que previamente arrojó un gran margen de aceptabilidad dentro de los estudiantes que hoy por hoy necesitan todo a la mano, para lograr ser mucho más productivos en las actividades y labores como estudiante.

ESTRATEGIA DE PRODUCTO

La “*PaperMach*” es diseñada para la venta de papelería, nos posicionamos únicamente en universidades y colegios siendo una marca exclusiva en estas instituciones, teniendo un mayor reconocimiento por medio de nuestros beneficios diferenciadores de las demás compañías:

- ✓ El acompañamiento técnico de las máquinas quedará estipulado desde el inicio de la venta y con ello crearemos confianza y fidelidad.
- ✓ Es una máquina que por sus dimensiones no ocupa mucho espacio en las instalaciones educativas, por lo que es más fácil su ubicación en cualquier área de la universidad y no por esto tendrá menos elementos que una papelería normal.
- ✓ Su avanzada tecnología está diseñada para tener los menores tiempos de respuesta a la hora que un estudiante se acerque a realizar la compra de cualquier tipo de elemento escolar.
- ✓ Debido a su eficiente sistema tendría un ahorro de luz de un 50% ya que es potencialmente amigable con el medio ambiente, no requiere de una persona al 100%, el software se configura vía WIFI automáticamente obteniendo sistemas de respuesta, un panel completamente moderno y fácil de usar.
- ✓ En caso de requerir soporte de tipo sistemático con tal solo una llamada nuestro canal técnico todo será reparado vía remota, sin requerir un técnico personal, evitando gastos altos y tiempos de espera alarmantes.
- ✓ Tendremos como garantía “Única en el mercado” de que si tuviste un problema y tu centro educativo no te respondió, ni solución, “*PaperMach*” te responde.

ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD

Usar una estrategia de fidelización que unifique el beneficio al estudiante y al consumidor inicial, obteniendo un beneficio de compra, promocionando esto como plus a nuestro comprador inicial, permitiendo obtener un volumen de compra más elevado ya que permite incentivar la compra en la “*PaperMach*” que en una papelería.

- Estaremos tanto en nuestra página como en la página de cada una de nuestros clientes.

- Tendremos publicidad en cada aula educativa, incentivando a nuestros consumidores finales.
- Estaremos en cada sede de cada cliente, promocionando, generando empatía y cercanía con el producto.
- Crearemos eventos con grandes premios.
- Por la compra de más de 15 artículos e identificando el carnet de tu centro educativo con “PaperMach”, obtienes un crédito de \$1000 pesos, para redimir dentro de las 48 Horas siguientes a la obtención del premio.
- Al redimir 5 créditos gratis, obtienes un Parlante Bluetooth (Premio que redimes directamente “PaperMach”)

COMPRA, COMPRA, MUESTRA TU CARNET Y OBTIENES GRANDES REGALOSiiii

ESTRATEGIA DE MARCA

LOGO



SLOGAN

“Más cerca, más fácil y más ahorro”

Somos estudiantes universitarios y esta iniciativa nació a partir de los múltiples desplazamientos de la institución hacia papelerías de la zona, por esta razón “*PaperMach*” está encaminada a la satisfacción de las necesidades de los estudiantes, en este caso nuestro producto tiene como misión ahorrar tiempo, dinero a los universitarios y estudiantes de colegio evitándoles recorrer distancias muchas veces largas o inclusive precios elevados, queremos responder a las expectativas de los estudiantes asegurándoles que nuestro compromiso es primeramente con ellos siendo totalmente transparentes y eficientes, queremos compartir momentos y ser parte del gran logro de cada examen, materia, semestre y que la satisfacción sea mutua, Para “*PaperMach*” tiene un valor significativo e irremplazable la comodidad de los estudiantes.

11. PROYECCIÓN DE VENTAS

ESTIMACION DE UNIDADES VENDIDAS (por cada producto o servicio)

	Año 1												TOTAL
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	
Ventas en Cantidades	3	1	2	7	5	7	3	3	2	1	2	1	37

	Año 2												TOTAL
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	
Ventas en Cantidades	4	3	3	2	2	3	3	2	3	4	6	3	38

	Año 3												TOTAL
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	
Ventas en Cantidades	3	4	4	6	2	1	3	1	5	4	3	4	40

	Año 4	Año 5
Ventas en Cantidades	44	50

	Año 4	Año 5
% crecimiento en cantidades	10%	10%

A. UNIDADES VENDIDAS

ANÁLISIS

En la realización de la estimación de unidades a vender de la máquina dispensadora de papelería “*PaperMach*” concluimos que los consumidores adquieren este producto en temporadas o meses tales como enero, febrero, marzo, Junio Julio, agosto ya que son fechas en las cuales las universidades se vuelven clientes potenciales porque los estudiantes vuelven a retomar sus clases.

Nuestra proyección de ventas se tiene un auge en estas temporadas escolares no obstante, analizamos que los meses menos frecuentes pero no sin ventas son abril, mayo, septiembre, octubre, noviembre y diciembre, pero que año tras año va incrementando el número de unidades avender.

B. FIJACIÓN DE PRECIOS

Precio de referencia del mercado (1)	3.500.000,00
Mi precio ideal (2)	3.450.000,00

Costo total del producto (1)	3.050.000,00
Margen de ganancia proyectado (2)	305.000,00
Precio de venta (5)	3.355.000,00

Análisis

Para realizar una determinación en el valor comercial de nuestra máquina "PaperMach" realizamos una comparación en el ensamble de máquinas similares y todos los costos que este proceso conlleva, ajustado a la necesidad que queremos satisfacer se estableció un precio ideal para el posicionamiento deseado y la ganancia a obtener, de esta manera apoyarnos en la proyección de ingresos y rentabilidad por cada unidad vendida.

C. COSTO DE ENSAMBLE

Producto:

PaperMach

Componente	Costo
Mano de obra	600.000,00
Materiales	1.000.000,00
Ensamble	800.000,00
Pintura	200.000,00
Surtido	300.000,00
Vidrio	150.000,00
Sub total (1)	3.050.000,00
% de Costos Fijos (2)	10%
Costo total Producto (3)	3.335.000,00

Análisis

Se ha realizado una proyección estimada de los costos directos de la máquina tales como: mano de obra, ensamble y demás materiales que componen nuestro producto, con el fin de desarrollar un presupuesto y una estimación por unidad a la hora de realizar el proceso de construcción de la maquina "PaperMach", de esta forma concluir de forma asertiva la fijación de precios y la recaudación de datos de la rentabilidad de este negocio.

D. ESTIMACIÓN DE VENTAS

ESTIMACION DE VENTAS (por cada producto o servicio)													
Año 1													
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Ventas en Unidades	3	1	2	7	5	7	3	3	2	1	2	1	37
Precio por unidad	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000
Ventas en pesos (o dolares)	10.065.000	3.355.000	6.710.000	23.485.000	16.775.000	23.485.000	10.065.000	10.065.000	6.710.000	3.355.000	6.710.000	3.355.000	124.135.000
Año 2													
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Ventas en Unidades	4	3	3	2	2	3	3	2	3	4	6	3	38
Precio por unidad	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000
Ventas en pesos (o dolares)	13.420.000	10.065.000	10.065.000	6.710.000	6.710.000	10.065.000	10.065.000	6.710.000	10.065.000	13.420.000	20.130.000	10.065.000	127.490.000
Año 3													
	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Ventas en Unidades	3	4	4	6	2	1	3	1	5	4	3	4	40
Precio por unidad	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000	3.355.000
Ventas en pesos (o dolares)	10.065.000	13.420.000	13.420.000	20.130.000	6.710.000	3.355.000	10.065.000	3.355.000	16.775.000	13.420.000	10.065.000	13.420.000	134.200.000
Año 4		Año 5		Año 4		Año 5							
Ventas en Unidades	44	50	% crecimiento proyectado	10%	10%								
Ventas en pesos (o dolares)	147.620.000,00	167.750.000,00											

Análisis

Se evidencia en la estimación de ventas la proyección a la que “*PaperMach*” que buscamos mes a mes crecer de manera fuerte y así mismo consolidándonos como líderes en máquinas expendedoras de papelería, teniendo una base sólida de presupuesto y poder cumplir con toda la obligación y demanda del mercado necesaria, teniendo en cuenta los meses de más uso y de menos uso poder obtener una rentabilidad y un crecimiento de manera positiva y sobre todo sostenible.

E. COSTOS

COSTOS FIJOS (de toda la empresa)													
Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Anual
alquiler	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	1.200.000
seguros	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	5.400.000
sueldos	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	1.600.000	19.200.000
electricidad	80.000	70.000	65.000	79.000	69.000	76.500	102.000	59.000	67.000	68.000	76.000	77.000	888.500
consumo de agua	35.000	40.000	45.000	34.000	38.000	39.000	42.000	30.000	33.000	43.000	31.000	43.500	453.500
servicios de limpieza	-	40.000	-	-	40.000	-	-	40.000	-	-	35.000	-	155.000
seguridad	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
mis retiros de dinero	250.000	180.000	-	190.000	125.000	145.000	150.000	190.000	290.000	-	-	560.000	2.080.000
Total Costos Fijos (1)	2.515.000	2.480.000	2.260.000	2.453.000	2.422.000	2.410.500	2.444.000	2.469.000	2.540.000	2.261.000	2.292.000	2.830.500	29.377.000

CONCLUSIÓN

Las maquinas Vending es un producto que ha estado en el mercado y ha evolucionado año tras año y su aceptación en los consumidores ha sido muy alta, creemos que con este proyecto de negocio estamos supliendo necesidades que se presentan a diario en instituciones educativas, apoyándonos en las encuestas realizadas a los estudiantes creemos que este proyecto tiene altas expectativas de éxito y adicionalmente introducir en el mercado un producto innovador.

Encuestas

ENCUESTA N°1



1	¿Frecuentemente usa papeleras del sector?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Le gustaría no tener que salir de la sede a comprar artículos de papelería?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Le gustaría poder obtener artículos de papelería en una maquina dispensadora?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Le gustaría poder no tener horarios para poder acceder a un artículo de papelería?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Le gustaría poder tener acceso en todo momento a su dispensador de papelería?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Ve viable para su Universidad contar con un producto como este?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Preferiría ir a la papelería?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Usted usaría el dispensador de papelería a diario?	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

ENCUESTA N°2



1	¿Frecuentemente usa papeleras del sector?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Le gustaría no tener que salir de la sede a comprar artículos de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Le gustaría poder obtener artículos de papelería en una maquina dispensadora?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Le gustaría poder no tener horarios para poder acceder a un artículo de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Le gustaría poder tener acceso en todo momento a su dispensador de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Ve viable para su Universidad contar con un producto como este?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Preferiría ir a la papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Usted usaría el dispensador de papelería a diario?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

ENCUESTA N°3



1	¿Frecuentemente usa papeleras del sector?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Le gustaría no tener que salir de la sede a comprar artículos de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Le gustaría poder obtener artículos de papelería en una maquina dispensadora?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Le gustaría poder no tener horarios para poder acceder a un artículo de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Le gustaría poder tener acceso en todo momento a su dispensador de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Ve viable para su Universidad contar con un producto como este?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Preferiría ir a la papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Usted usaría el dispensador de papelería a diario?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

ENCUESTA N°4



1	¿Frecuentemente usa papeleras del sector?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Le gustaría no tener que salir de la sede a comprar artículos de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Le gustaría poder obtener artículos de papelería en una maquina dispensadora?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Le gustaría poder no tener horarios para poder acceder a un artículo de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Le gustaría poder tener acceso en todo momento a su dispensador de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Ve viable para su Universidad contar con un producto como este?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Preferiría ir a la papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Usted usaría el dispensador de papelería a diario?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

ENCUESTA N°5



1	¿Frecuentemente usa papeleras del sector?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Le gustaría no tener que salir de la sede a comprar artículos de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Le gustaría poder obtener artículos de papelería en una maquina dispensadora?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Le gustaría poder no tener horarios para poder acceder a un artículo de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Le gustaría poder tener acceso en todo momento a su dispensador de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Ve viable para su Universidad contar con un producto como este?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Preferiría ir a la papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Usted usaría el dispensador de papelería a diario?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

ENCUESTA N°6



1	¿Frecuentemente usa papeleras del sector?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Le gustaría no tener que salir de la sede a comprar artículos de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Le gustaría poder obtener artículos de papelería en una maquina dispensadora?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Le gustaría poder no tener horarios para poder acceder a un artículo de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Le gustaría poder tener acceso en todo momento a su dispensador de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Ve viable para su Universidad contar con un producto como este?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Preferiría ir a la papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Usted usaría el dispensador de papelería a diario?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

ENCUESTA N°7



1	¿Frecuentemente usa papeleras del sector?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Le gustaría no tener que salir de la sede a comprar artículos de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Le gustaría poder obtener artículos de papelería en una maquina dispensadora?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Le gustaría poder no tener horarios para poder acceder a un artículo de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Le gustaría poder tener acceso en todo momento a su dispensador de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Ve viable para su Universidad contar con un producto como este?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Preferiría ir a la papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Usted usaría el dispensador de papelería a diario?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

ENCUESTA N°8



1	¿Frecuentemente usa papeleras del sector?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Le gustaría no tener que salir de la sede a comprar artículos de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Le gustaría poder obtener artículos de papelería en una maquina dispensadora?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Le gustaría poder no tener horarios para poder acceder a un artículo de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Le gustaría poder tener acceso en todo momento a su dispensador de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Ve viable para su Universidad contar con un producto como este?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Preferiría ir a la papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Usted usaría el dispensador de papelería a diario?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

ENCUESTA N°9



1	¿Frecuentemente usa papeleras del sector?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Le gustaría no tener que salir de la sede a comprar artículos de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Le gustaría poder obtener artículos de papelería en una maquina dispensadora?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Le gustaría poder no tener horarios para poder acceder a un artículo de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Le gustaría poder tener acceso en todo momento a su dispensador de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Ve viable para su Universidad contar con un producto como este?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Preferiría ir a la papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Usted usaría el dispensador de papelería a diario?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

ENCUESTA N°10



1	¿Frecuentemente usa papeleras del sector?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	¿Le gustaría no tener que salir de la sede a comprar artículos de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	¿Le gustaría poder obtener artículos de papelería en una maquina dispensadora?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4	¿Le gustaría poder no tener horarios para poder acceder a un artículo de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5	¿Le gustaría poder tener acceso en todo momento a su dispensador de papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6	¿Ve viable para su Universidad contar con un producto como este?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7	¿Preferiría ir a la papelería?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8	¿Usted usaría el dispensador de papelería a diario?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>