



BLUE ROYAL
CIBER COFFEE

PRESENTADO POR: JEIDY JOANA RODRIGUEZ CARRANZA
LEDY MERCEDEZ MANTILLA GONZALEZ
ANGELA MILENA GONZALEZ LOPEZ

SEMESTRE III

DOCENTE:
JOSE MAURICIO MIGUEZ GIRALDO

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL
CREACION DE EMPRESAS I
50101
BOGOTA D. C.

Contenido

INTRODUCCION	3
OBJETIVOS DE BLUE ROYAL CIBER COFFEE.....	5
1.2 objetivo general	5
1.2.1 Objetivos específicos	5
1.3 CLAVES PARA EL ÉXITO	5
1.4 IDEACION	6
1.4.1 Análisis del entorno y contexto de la idea de negociación	6
1.4.2 Objetivos de desarrollo sostenible	7
1.5 Análisis del sector económico.....	8
1.6 ENTREVISTAS A INVOLUCRADOS NECESIDADES	10
1.6.1 Problema de árbol de café internet	11
1.7 RETOS EMPRESARIALES.....	12
1.7.1 Árbol de objetivo de café internet	12
1.7.2 Descripción de la idea de negocio.....	12
INVESTIGACION DE MERCADOS Y PROTOTIPOS	17
1.9 Contextualización de la empresa	17
1.9.1 Análisis de la demanda.....	17
1.9.2 Análisis de la oferta.....	18
1.9.3 Análisis de la comercialización y de los proveedores	20
SEGMENTACION DE MERCADOS.....	21
2 BONDADDES QUE OFRECE NUESTRO NEGOCIO.....	21
▪ Aprender todos los días de cada persona para mejorar día tras día. 2.1 BUYER PERSONA.....	21
2.1.1 MIEDOS, FRUSTRACIONES Y ANCIIDADES.....	22
2.2 DEMOGRAFICA Y GEOGRAFICA.....	22
2.3 Perfil del cliente	25
2.4 FRUSTACIONES	27
2.5 Alegrías	30
2.6 Productos y servicios	33
2.7 Aliviadores de frustraciones	35
2.8 Generadores de alegría	37
Diseño DEL PRODUCTO	41
2.9 DEFINICIÓN EXTRATEGICA: LEY 344 DE 1996.....	41
2.9.1 DISEÑO DE CONCEPTO.....	41

2.9.2 DISEÑO EN DETALLE	42
3 enlace maqueta prototipo del proyecto	48
ENCUESTAS PARA EL DESARROLLO DE NUESTRO PROYECTO	49
3.1 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	51
INVESTIGACIÓN CUALITATIVA	51
3.2 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	62

COMPROMISOS DEL AUTOR

Nosotras, Ángela Milena González López Identificada con el número de C.C 52749715, Ledy Mercedes Mantilla González Identificada con el número de C.C 1125475426 y Jeydi Yoana Rodríguez Carranza Identificada con el número de C.C 11024491814. 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 legal, económico y administrativos sin afectar al director del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firmas: _____

INTRODUCCION

La creación de café internet surge de una necesidad para la población estudiantil, teniendo en cuenta las circunstancias de la ciudad de Mitú carecen servicios de acceso conectividad a internet. La comunidad estudiantil requiere el servicio para ampliar conocimientos, consultas e investigaciones en calidad de educación. El proyecto de creación de café internet BLUE ROYAL CIBER COFFEE es garantizar al usuario un buen servicio, con precio justo y contar con calidad de recursos humanos. Se crea el café internet pensando a la juventud, dar prioridad sus investigaciones, tomen conciencia de aprender más de las clases presenciales, además de romper las estructuras de las limitaciones, abre el panorama de trascender y aventurar con los bagajes de conocimientos para el bien de la sociedad.

El proyecto busca una transformación social a no quedarse con los temas desactualizados sino más bien estar actualizados en las diferentes áreas del conocimiento. Retomando las estrategias del gobierno nacional a través del ministerio TIC conectividad de internet en todo el país “Colombia digital”

RESUMEN

Nuestro proyecto de creación café internet, fue una prioridad para mejorar las condiciones académicas de los estudiantes que habitan en la ciudad de Mitú - Vaupés. La insuficiencia de medios informativos y tecnológicos los lleva bajo rendimiento académicos y sus competencias son desfavorables para los estudiantes. Nuestra empresa de café internet será un espacio de crecimiento intelectual e investigativo para esta población. Teniendo en cuenta la situación geográfica y espacio que se encuentra la ciudad, queremos brindarles una calidad de servicio en cuanto la logística y la navegación de internet, brindar calidad de personas con experiencias. Durante este proyecto hemos proyectado buscando mejores alternativas pensando siempre a la población estudiantil, también hay expectativas sobre la creación de café internet. A largo de camino seremos mejores empresarias, con buenos resultados, económicos, políticos y social. Superándonos cada obstáculo que nos atravesamos en el camino.

Esta investigación se realizó con base a la observación, con la implementación de entrevistas, encuestas en ella participan conjuntamente los usuarios del café internet dando su punto de vista sobre lo que se ofrece, lo que se debe mejorar y lo que les gustaría implementar. Ya que en el lugar que queremos desarrollar el proyecto no cuentan con un equipo de cómputo personal y le hace difícil hacer las investigaciones y de enviar sus trabajos, también por falta de recursos.

OBJETIVOS DE BLUE ROYAL CIBER COFFEE

1.2 Objetivo general

Crear un café internet para el servicio de la población estudiantil como medio de formación intelectual e investigativa, generando estudiantes competitivos en su calidad de formación.

1.2.1 Objetivos específicos

- Contribuir a la población estudiantil a tener acceso a internet que sea rápido, eficiente, confiable y cercano.
- Ofrecer una amable y amena atención con el fin de lograr empatizar con los clientes.
- Poner a disposición de los clientes toda la información que ellos necesiten en el ámbito de internet.
- Tener un tutor en nuestro café internet para que le brindes un apoyo incondicional en sus aprendizajes requeridos.
- Integrar el negocio dentro de la competencia actual y lograr ser el líder en el sector.
- Brindar un espacio cómodo para que hagan sus trabajos investigativos.
- Precios justo para la población.

1.3 CLAVES PARA EL ÉXITO

- ✓ Hacer publicidad por medio de la radio
- ✓ Repartir volantes por toda la ciudad
- ✓ Crear página web para mostrar nuestro servicio
- ✓ Establecer metas
- ✓ Ofrecer un ambiente seguro y limpio
- ✓ Tener empleados bien capacitados
- ✓ Diferenciarse del resto de competidores
- ✓ Hacer planificación
- ✓ Tener claros los objetivos

1.4 IDEACION

1.4.1 Análisis del entorno y contexto de la idea de negociación

La idea de negocio es una de las soluciones para la población estudiantil de Mitú – Vaupés no cuentan con mejores servicios de café internet, no hay espacio para hacer sus trabajos investigativos, viendo esa necesidad creamos un café internet para prestar un servicio para que los estudiantes tengan ese entusiasmo de seguir estudiando y también mejorar la calidad de vida para la población estudiantil.

SOCIAL: la población estudiantil son los usuarios fijos a este servicio de internet como medio investigativo y formativo. Es una ayuda primordial con la visión de superar al perfil profesional, creando jóvenes con criterios competitivos y una proyección a la calidad de vida y a la calidad de educación. La muestra de la población se oscila entre 8 a 30 años, nos consideramos a los niños en las consultas de investigaciones y otros motivos. De 20 años en adelante toman iniciativas de hacer cursos virtuales. En la ciudad de Mitú hay variedad de grupos étnicos (25) más colonos y afrocolombianos, que hacen partes de las instituciones educativas. Las estadísticas de los grupos étnicos son de estratos 0,1 y 2. La proyección es una esperanza para esta población solo basta recomendarles el buen uso, si son menores de edad estarán bajo la vigilancia de un adulto responsable. Los servicios que prestan en la ciudad de Mitú - Vaupés no da abasto, servicios pésimos, mala atención al cliente y el costo de servicio es alto.

ECONOMICO: La situación de la ciudad de Mitú, en el campo económico, la tasa de desempleo es alto e igual la canasta familiar. Los empleados de las instituciones gubernamentales viven de los sueldos honorarios y los demás en los trabajos informales, otros en trabajos artesanales, como explotación de oro, coca (ilegal) y de agricultura esta es la pervivencia de los que habitan en la ciudad de Mitú. Las condiciones exigen a someterse a todo tipo de trabajo para poder generar recursos. Teniendo en cuenta la situación, nuestro proyecto de crear el café internet pensando en la nueva generación tenga una proyección de superar con el estudio mediante el uso de tecnológico y perfilar a la carrera profesional mediante programas de formación y estudios universitarios.

POLITICO: Las políticas del gobierno nacional es clara y concreta, el diseño sistemático estructural un país digital, que todos tengan acceso a la conectividad digital. Sin embargo, las políticas de departamentales no se han puesto interés para su población en general ni menos la secretaria de educación departamental

para esas oportunidades para la población estudiantil, a veces activan servicios de internet por tres meses y no hay continuidad del programa, justificando el gasto.

Teniendo en cuenta la situación nuestras políticas es brindar buen servicio de internet, personal calificada y precio adecuado.

AMBIENTAL: Tomando las políticas ambientales nuestro proyecto de creación de café internet se lidera en la promoción del medio ambiente. Así generar una conciencia de amor al territorio, a La vida y a la cultura. Esta es la esencia que debe marcar en la vida de la población estudiantil, cuando amas a tu entorno, cultura y vida no destruye si no la conserva con cuidado.

1.4.2 Objetivos de desarrollo sostenible

- Educación de calidad: Garantizar una educación incluyente y equitativa de calidad, promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos.

La educación es una prioridad para los habitantes de Mitú – Vaupés para así reducir las desigualdades y a lograr la igualdad de género. Por qué el estudio es muy importante para la población, porque con estudios logramos a tener una formación profesional, en consecuencia, generar empleo en el mundo laboral. No quedarse atrás con los sueños sino más bien seguir adelante luchando por las metas propuestas. Nuestro café internet les ofrecerá todas las necesidades que tengan la población estudiantil para que lleven una vida más saludable y sostenible. La educación es fundamental para fomentar la tolerancia entre las personas, y contribuye a crear sociedades más pacíficas.



Teoría de valor compartido

- ✓ Donar útiles escolares a las instituciones
- ✓ Importancia de sembrar árboles frutales

- ✓ Orientar el manejo de Reciclaje y reutilizar
Hacer campaña de reciclaje por grados en las instituciones educativas, premiar con mecató a los mejores recicladores, cada bimestre.

1.5 Análisis del sector económico

POLITICO: muy pocas pequeñas y medianas empresas (pymes) utilizan tecnologías avanzadas como internet de las cosas (9%), impresión 3D (2%) O robótica (1%).

- Pacto por la transformación digital de Colombia: generar un modelo sostenible para la conectividad digital en las zonas rurales.
- Pacto de equidad para las mujeres: consolidar la participación de la mujer rural en el desarrollo agropecuario.
- Pacto por la ciencia, tecnología e innovación
- Pacto por la equidad
- Pacto por la equidad de oportunidades para grupos étnicos

ECONOMICO:

-15,7% II trimestre 2020 PIB

0,32% septiembre 2020 IPC

16,8% agosto 2020 tasa de desempleo

Financiar el proyecto con el banco mundo mujer

SOCIAL: los que van a beneficiar son las poblaciones estudiantiles de 8 años en adelante en donde se harán sus consultas, sus investigaciones para adquirir más conocimiento. Es un área difícil acceso de internet en la cual nos priorizamos crear un proyecto de café internet. El proyecto se ejecutará en la ciudad de Mitú – Vaupés

TECNOLOGICO:

- Nueva maquinaria o dispositivos tecnológicos
- Impresión 3D
- Uso de la energía
- Software en la nube
- Incentivos por usos de tecnologías

ECOLOGICO:

- Reciclaje
- Contaminación
- Políticas medioambientales
- Consumo de recursos no renovables

LEGAL:

2009 ley 1336 de 2009 nivel nacional

Estipula que todo establecimiento abierto al público que preste servicio a internet o de café internet deberá colocar en lugar visible un reglamento de uso público adecuado de la red, cuya violación genere la suspensión del servicio al usuario o visitante. Establece que el reglamento, se actualizará cuando se requiera, incluirá un sistema de autorregulación y códigos de conducta eficaces que promuevan políticas de prevención de explotación sexual de niños, niñas y adolescentes, y que permitan proteger a los menores de edad de forma de acceso, consulta, visualización o exhibición de pornografía.

Un café internet como medio de investigación para la población estudiantil, con el fin de fortalecer la calidad de educación, promoviendo el cuidado del medio ambiente, hay muchas necesidades como: no hay calidad de educación, costos altos, pésimo servicio al cliente, no hay lugar cómodo para hacer las consultas.

CRITERIO	PROBLEMA 1	PROBLEMA 2	PROBLEMA 3
conocimiento o experiencia			3
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	1		
Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/ datos/cifras, ¿puedo darle alguna solución?)		2	
Tiempo (posible solución)		2	
Costo (posible solución)	1		
Impacto ¿es trascendental? ¿representa un desafío para ustedes?			3
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?			3
TOTAL			15

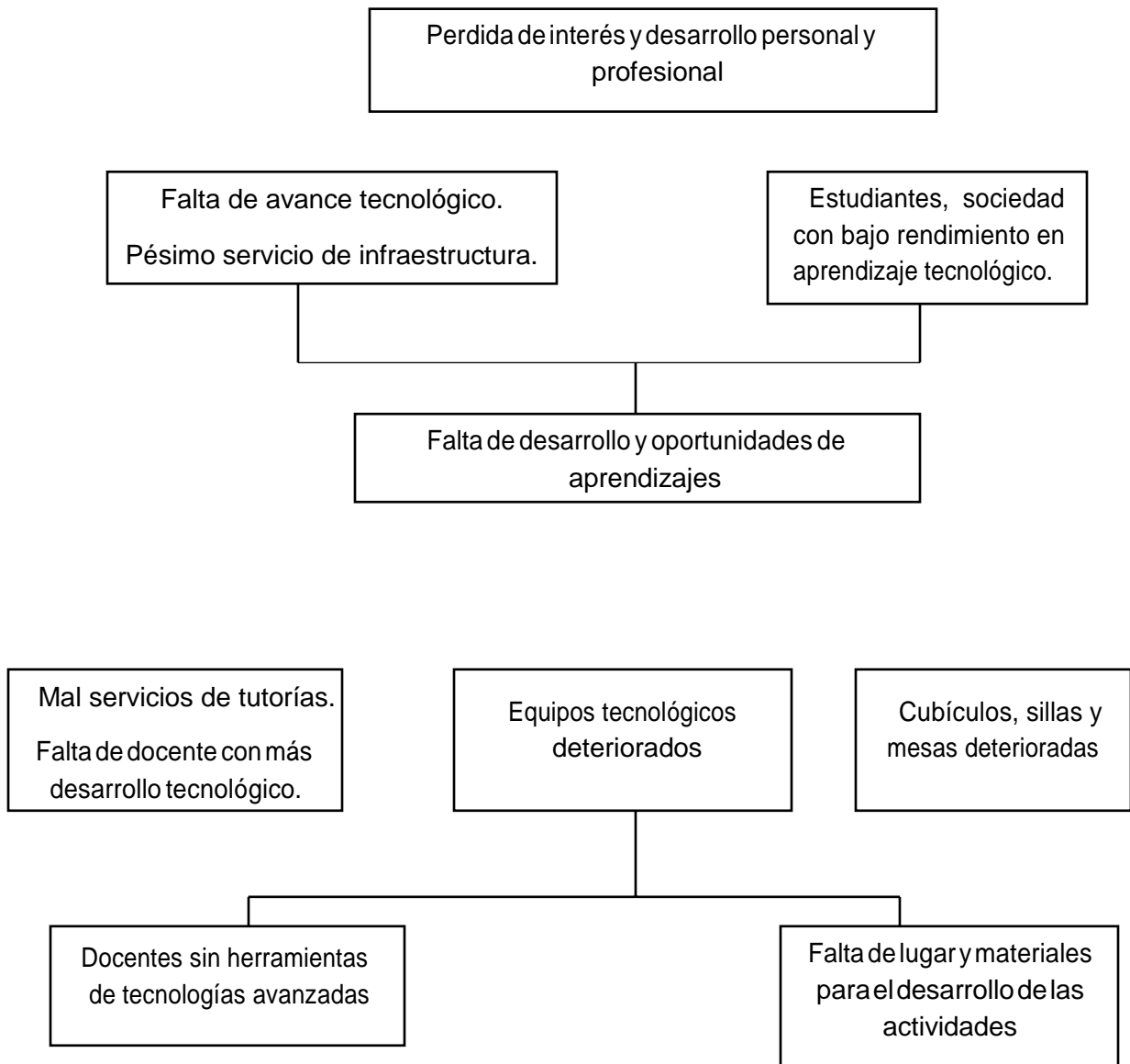
1.6 ENTREVISTAS A INVOLUCRADOS NECESIDADES

El señor Juan Francisco Montaña habitante de Mitú- Vaupés, en nuestra entrevista nos cuenta que para ellos y para la población es muy necesario contar con un café internet que cuente con todas las herramientas actualizadas, puesto que nuestros niños y jóvenes no cuentan con una calidad de educación por lo que los docentes tienen que trabajar con los

recursos que tiene en su momento ya que los libros son desactualizados “no cuenta con la facilidad de prácticas sino solo teoría “no cuentan con un desarrollo tecnológico avanzado.

Opinión por parte del señor francisco: es que la idea de negocio y el tutor será genial ya que para la comunidad en general sería de gran ayuda para el desarrollo y el conocimiento de diferentes páginas web.

1.6.1 Problema de árbol de café internet



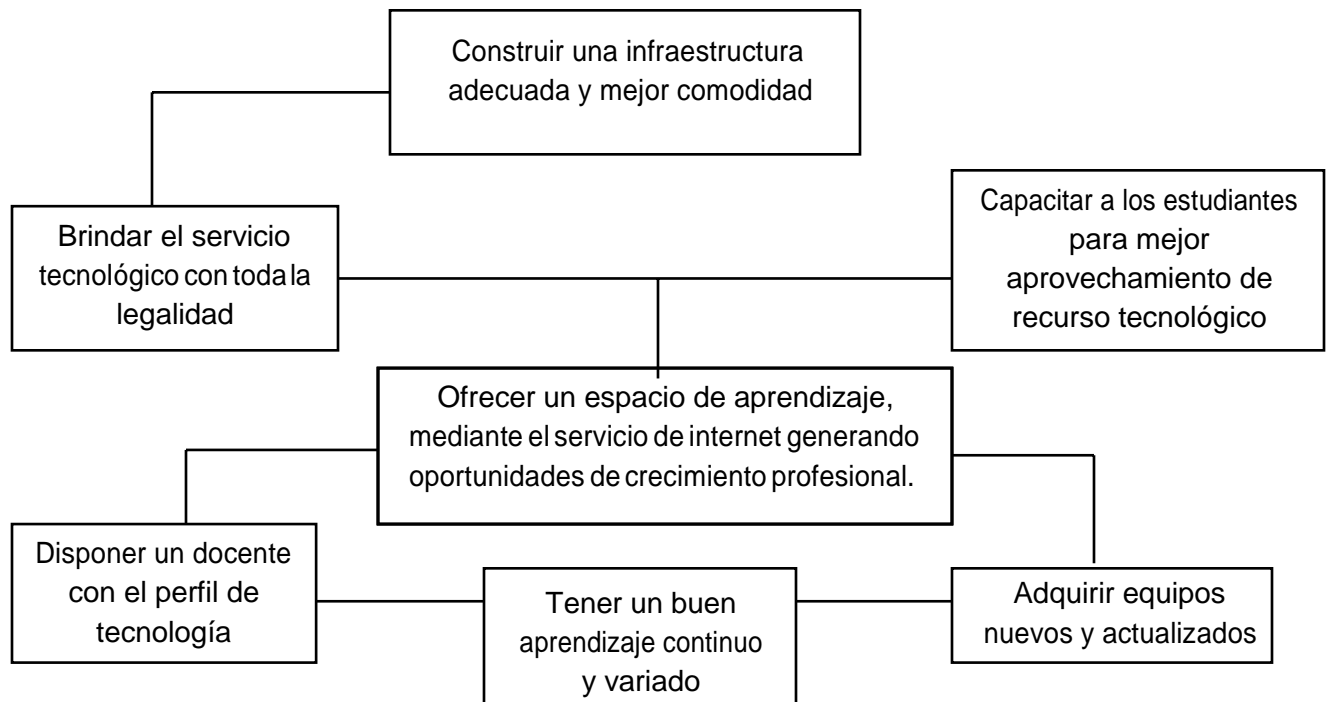
1.7 RETOS EMPRESARIALES

- Lograr a ofrecer un mejor servicio a internet
- Comprar los diferentes necesarios
- Desarrollar nuestro proyecto y darle continuidad
- Nuestro proyecto tenga gran adaptación
- Generar empleos.

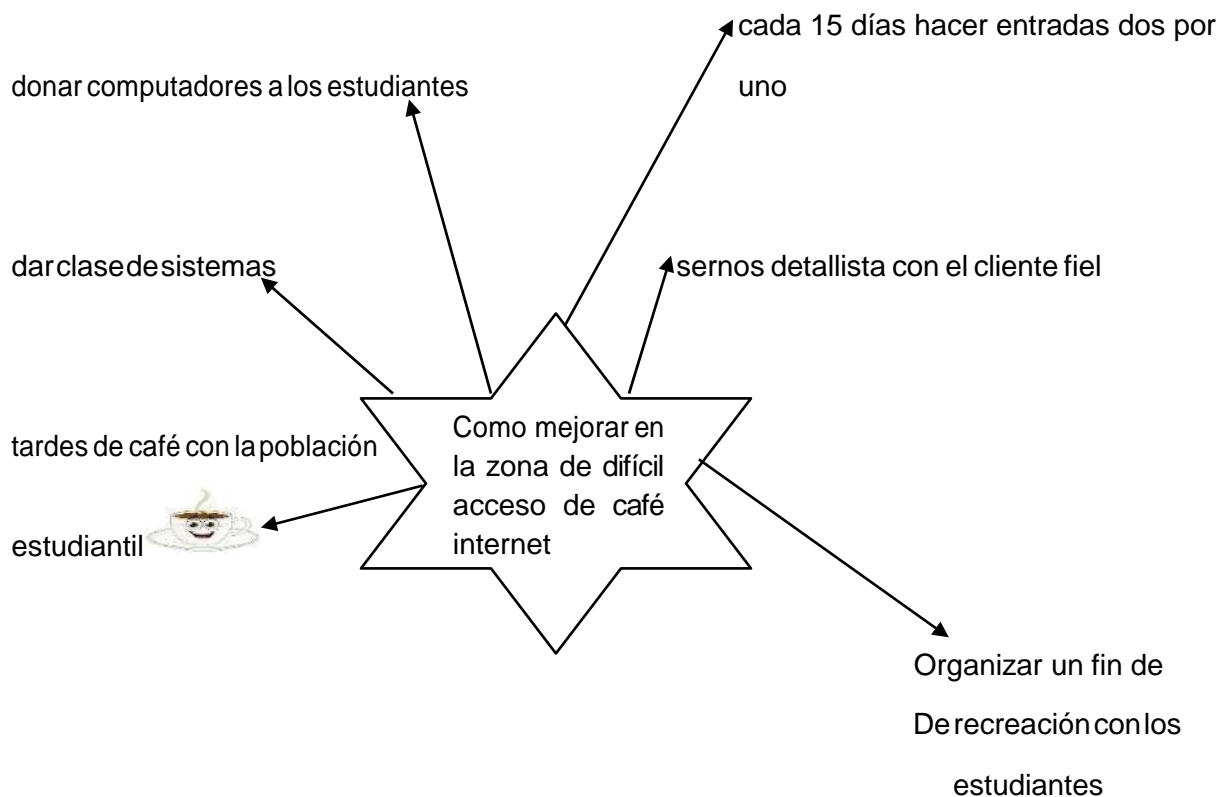
Problema central: falta de desarrollo y oportunidades de aprendizaje en la población estudiantil de Mitú- Vaupés

Pregunta problema: ¿Cómo fortalecer a la población estudiantil con un perfil de investigador – ser competitivo en nivel de conocimientos?

1.7.1 Árbol de objetivo de café internet.



1.7.2 Descripción de la idea de negocio



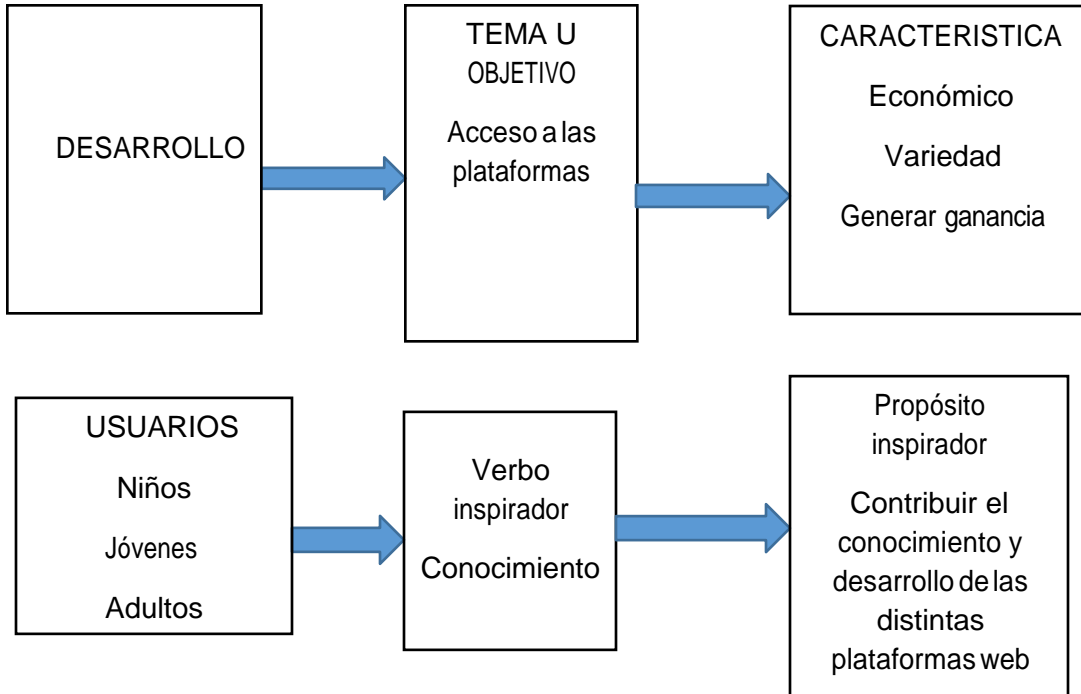
		ESCALA DE VALORIZACION			
INTERESES/DISPOSICIONES AFIRMACIONES	(F)				(V)
La idea de negocio que Tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido					5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad					5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio				4	
Considero que en 6 meses puedo tener el negocio funcionando				4	
No TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:	0	0	0	2	2

A

	A		B	=	C
Total, de afirmaciones valorada en 1:	0	X	1	=	0
Total, de afirmaciones valorada en 2:	0	X	2	=	0
Total, de afirmaciones valorada en 3:	0	X	3	=	0
Total, de afirmaciones valorada en 4:	2	X	4	=	8
Total, de afirmaciones valorada en 5:	2	X	5	=	10

Puntaje total 18

¿Cuál es el servicio o producto?	Es un servicio que le va a ofrecer acceso a internet y cafetería
¿Quién es el cliente potencial?	La población estudiantil
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Funciona por medio de unas plataformas tecnológicas
¿Por qué lo preferirían?	Por la calidad de servicio y por el desarrollo de actividades y consultas
¿Cuál es la necesidad?	Falta de internet y de oportunidades tecnológicas



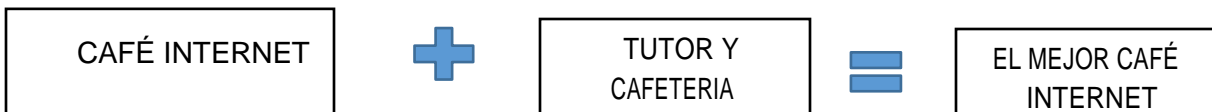
BLUE ROYAL

CIBER COFFE

- ❖ Innovación
- ❖ Aprendizaje
- ❖ Estructura y jerarquía
- ❖ Prestar un servicio de calidad y aprendizaje
- ❖ Finanzas y buen manejo de los recursos
- ❖ Servicio por excelencia
- ❖ Conocimiento

1.8 INNOVACION

La idea de nuestro negocio es café internet y la idea innovadora principal es tener un tutor quien nos va a ayudar a brindar mejor servicio con mejores resultados.



La competencia que tendríamos es que los cafés internet de la ciudad de Mitú – Vaupés están ubicados en donde queda varias oficinas, en donde pasan muchas gentes, también por lo

antigüedad del lugar de ubicación, tienen menos de 20 computadores, no tienen un espacio cómodo, los precios son muy altos, pésimo servicio, pero ellos venden papelerías, en cambio nuestro negocio va a tener un espacio grande, más de 20 computadores, tutor especializado, va estar ubicado en medio de los colegios, Sena y universidad UNIMINUTO, precios cómodos y cafetería.

Conclusiones y objetivos son:

- ❖ Aprendizaje innovador y creativo
- ❖ Compromiso con cada persona y no sea una obligación como se ve en otros lugares
- ❖ Que se brinde a parte de un tema educativo una oportunidad para que los estudiantes cuenten con un refrigerio ya que esto también llevaría a motivar a la población a una mejor educación.

INVESTIGACION DE MERCADOS Y PROTOTIPOS

1.9 Contextualización de la empresa.

Nombre de la empresa: BLU ROYAL CIBER COFFEE

Actividad Económica: Actividades de telecomunicación alámbricas.

Tamaño: Mediana puesto que a corto plazo contara con 20 computadores y va ser instalado en un local que cuenta con un área de 6mts de frente x 12mts de fondo a corto plazo.

Lugar de ubicación.: Mitú (Vaupés).

1.9.1 Análisis de la demanda.

INFLUENCIAS INTERNAS: Según nuestras fuentes de investigación si nosotros brindamos un excelente servicio, excelente atención al público y cumplimos con sus necesidades que buscan satisfacer como cliente de seguro que generaremos que vuelvan a buscar nuestros servicios incluso que nos refieran muchos clientes más.

INFLUENCIAS EXTERNAS: Como nuestro café internet va a estar siendo visitado por grupos de jóvenes estudiantes ellos van a estar influenciando para que sus amigos, familiares y demás visiten el lugar puesto que allí encontrarán todo lo que están buscando.

TAMAÑO DEL MERCADO: Según el DANE en una encuesta del año (2015 a 2017) el número de habitantes en (Mitú, Vaupés) 49,8% son mujeres y el 50,2% son hombres este número determina el tamaño del mercado ya que en nuestro café internet puede ser visitado por personas de todas las edades.

EL PODER NEGOCIADOR DE LOS CLIENTES: es bueno ya que ellos entienden que ya existen unos precios establecidos dentro del establecimiento pero que se podrían hacer acepciones en algunas ocasiones

¿Cómo ES LA PERSONALIDAD DE MIS USUARIOS? El cliente no es fiel y se dirige siempre al mejor postor, el cliente no siempre sabe lo que quiere, pero tiene una gran capacidad de adquirir lo que le gusta y por último el cliente se considera único y quiere ser tratado de modo diferente a los demás, Sin embargo, el cliente es el centro de la actividad de la

empresay es el patrón que da lugar al beneficio empresarial, y se deberá tener en cuenta sus características cuando investiguemos sus necesidades.

¿Cómo SE COMPORTAN? Cuando no se sienten satisfechos lo declaran abiertamente y pueden llegar a perjudicar el prestigio de la empresa o en otras ocasiones ni siquiera lo dicen cuando no están satisfechos y simplemente cambian de proveedor.

¿Cuáles SON SUS CREENCIAS? Ellos dicen que les gusta probar marcas o sitios nuevos y donde mejor los traten o mejor sea económicamente hablando de seguro seguirán visitando.

¿HABRA BESPACIO PARA MI IDEA DE NEGOCIO? Claro que hay espacio ya que en el sector y sus alrededores hay 203 negocios, pero no con las mismas características del nuestro.

AUTOR: Jorge González.

1.9.2 Análisis de la oferta.

¿QUIEN MASESTARAHASIENDO LOMISMO QUE YO? Por el momento no hay nadie que se encuentre asiendo la misma idea de negocio que yo.

¿CUANTAS EMPRESAS EXISTEN EN EL SECTOR Y SUS ALREDEDORES? Dos, pero los cuales solo cuentan con dos o tres equipos que además se encuentran un poco deteriorados y algo desactualizados.

¿CUALES SON SUS ESTRATEGIAS? Hacer promoción del servicio a través de radios ambulantes y brindando ofertas y promociones en las tarifas por horas o según el tiempo que se requiera además garantizar el mejor servicio y atención.

¿A QUE PORCENTAJE DEL MERCADO LLEGA CADA UNO? Según nuestras fuentes de información cada uno de estos establecimientos llega máximo aun 70% o 75% ya que no cuentan con muchas herramientas para prestar el 100% de servicio que la población busca.

¿CUALES SON SUS PUNTOS DE FUERTES Y LOS PUNTOS DEBILES? Sus puntos fuertes el tiempo en que llevan en el lugar y comercio y que ya cuentan con su clientela fija y conocido. Sus puntos débiles mal servicio, equipos en mal estado y sistema de software muy desactualizado.

¿QUE PUEDE APRENDER DE LA MANERA EN QUE HACEN NEGOCIOS, DE SUS ENFOQUES EN CUANTO A PRESIOS, ¿PUBLICIDAD Y MARKETING? Lo que puedo aprender es a que primero estudio la necesidad y los recursos del sector para luego crear una estrategia de marketing utilizando muy bien los canales para hacer publicidad y así llegar a muchos más sitios y ganar más fiabilidad.

¿COMO ESPERO COMPETIR? Primero que todo voy a competir de manera leal, pero con la mejor actitud brindar siempre la mejor atención y servicio, siempre dispuestos a dar al cliente lo que busca ayudando en todo momento para eso asignaremos un tutor para que esté disponible en todo momento y con precios accesibles para nuestra clientela.

¿COMO ESPERO HACERLO MEJOR? Analizando e investigando la forma de la competencia ofrecer mis servicios más avanzados y con mejor forma de atención y tomando en cuenta las sugerencias de los usuarios para mejorar día tras día.

¿QUE COMPETENCIA INDIRECTA AFRONTARA Y QUE BIENES SUSTITUTOS EXISTEN EN EL MERCADO? El producto sustituto que ellos pueden llegar a ofrecer es que tengan dos o más tutores y que sus sistemas tecnológicos puedan llegar a ser más avanzados, la competencia indirecta puede llegar hacer algunos puntos pequeños que ofrezcan paquetes de internet.

¿CUALES SON LAS BARRERAS DE ACCESO? Competir con mejor tecnología, precios muy cómodos y un excelente establecimiento.

¿COMO MANTENERME AL DIA EN LA TECNOLOGIA Y LAS TENDENCIAS QUE PUEDAN AFECTAR MI NEGOCIO? Investigando e informándome por todos los medios para estar siempre actualizada y no llevarme sorpresas.

¿EXISTEN AMENAZAS DE NUEVOS BIENES ENTRANTES EN EL SECTOR? Si existen, pero para enfrentarlas trataremos de buscar nuevas estrategias.

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	PRECIO	SERVICIO	UBICACIÓN
SUPERNET MITÚ	SERVICIO DE INTERNET Y TELEFONIA.	HORA \$ 3000 MEDIA HORA \$ 1000	(VENTAJA COMPETITIVA) ANTIGÜEDAD EN EL LUGAR Y CLIENTELA FIJA	Está ubicado en centro de MITÚ VAUPES. CERCA A LA ESTACION DE POLICIA

1.9.3 Análisis de la comercialización y de los proveedores

1 una empresa que me brinde el servicio de un plan de internet para negocio, por ejemplo, (ETB, claro o movistar entre otros)

2 técnicos en reparación de equipos de computadores

3 administrador de Software.

¿Qué TIPO DE PROVEEDOR UTILIZA LA COMPETENCIA?

Según nuestra fuente de información la competencia utiliza el mismo tipo de proveedor puesto que presta el mismo tipo de servicio.

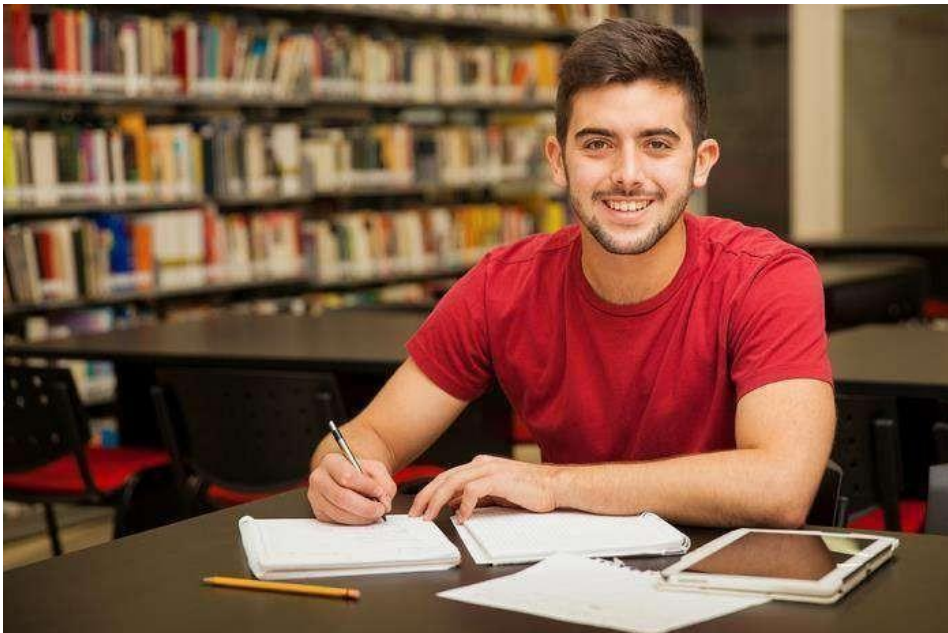
Al mismo tiempo que aquellos proveedores brindan buenos precios, experiencia garantizada, tienen mucho conocimiento en el mercado, cumplen con todos los estándares de calidad y legalidad.

SEGMENTACION DE MERCADOS

2 BONDADES QUE OFRECE NUESTRO NEGOCIO.

- Excelente atención a nuestro público.
- Personal altamente capacitado para atender.
- Excelente ubicación de nuestro café internet.
- Acompañamiento continuo a nuestros clientes para la realización de sus trabajos.
- Compromiso absoluto con nuestros clientes.
- Responsabilidad.
- Tutoría a cargo de una persona especializada y calificada para las personas que lo necesiten.
- Puntualidad.
- Trabajo en equipo.
- Comunicación.
- Generamos confianza.
- Innovación.
- Siempre atentos a las necesidades de nuestros clientes.
- Comprometidos para satisfacer las necesidades de todos.
- Aprender todos los días de cada persona para mejorar día tras día.

2.1 BUYER PERSONA.



2.1.1 MIEDOS, FRUSTRACIONES Y ANCIIDADES.

Debido a que nuestro negocio va dirigido a niños, adolescentes y jóvenes en esta ocasión nos fue más fácil entrevistar a un joven de 20 años estudiante de técnico en procesos administrativos del SENA en MITÚ (VAUPÉS).

Nos contó de sus miedos por no poder estudiar con mejores herramientas y teme no lograr graduarse.

Sus frustraciones, al no tener un buen aprendizaje debido a la falta de recursos tecnológicos para estudiar puesto que en su pueblo no tienen bibliotecas actualizadas ni cuentan con equipos de cómputo en buen estado.

Ansiedades, Quiere conocer, aprender, superarse y está muy ansioso por visitarnos e invitar a sus amigos y familiares para que conozcan nuestro gran BLUEROYALCIBER COFFEE.

DESEA, NECESITA, ANHELA Y SUEÑA:

- Desea terminar sus estudios ser profesional y salir adelante.
- Necesita una educación de mejor calidad y un lugar donde pueda encontrar y desarrollar todas sus ideas para sus trabajos.
- Anhela crecer profesionalmente y sacar a su familia adelante.
- Sueña viajar por todo el mundo y conocer mucho.

2.2 DEMOGRAFICA Y GEOGRAFICA

GEOGRAFICA.

El territorio del departamento de Vaupés se caracteriza por un relieve plano, selvático, con pendientes muy bajas y algunos afloramientos rocosos. Sus principales elevaciones no superan los 300 m sobre el nivel del mar, y corresponden a la serranía de Taraira, la mesa de Carurú y los cerros HUINANBI y Muñeca (1).

DEMOGRAFICA:

Para el análisis de este componente se incluyen indicadores que dan cuenta del perfil demográfico de la población objeto lo cual incluye estructura de la población, comportamiento general de nacimientos y defunciones (por grupo de edad). Se relacionan a continuación los indicadores incluidos en este componente: Tabla 1. Indicadores Componente Demográfico. 1. Población total, ambos sexos 2. Población total, hombres 3. Población total, mujeres 4. Razón de sexos 5. Tasa de crecimiento de la población 6. Grado de urbanización 7. Estructura de la población (por quinquenio) 8. Proporción de menores

de 5 años 9. Proporción de 60 y más años 10. Índice de envejecimiento 11. Razón de dependencia 12. Tasa de fecundidad total 13. Fecundidad específica de mujeres en edad fértil 14. Tasa bruta de natalidad 15. Nacidos vivos estimados (tasa bruta natalidad x población / 1000) 16. Nacidos vivos registrados 17. Tasa bruta de mortalidad 18. Muertes estimadas (tasa bruta mortalidad x población / 1000) 19. Muertes registradas totales 20. Óbitos fetales registrados 21. Muertes registradas por grupos de edad. 22. Mortalidad proporcional por grupo de edad 23. Esperanza de vida al nacer ambos sexos 24. Esperanza de vida al nacer hombres 25. Esperanza de vida al nacer mujeres

¿QUÉ ESTÁN TRATANDO DE HACER Y PORQUÉ ES TAN IMPORTANTE PARA ELLOS?

Están tratando de buscar ayudas del gobierno para mejorar el servicio de salud y los centros médicos.

Es muy importante para ellos para frenar la mortandad de sus habitantes incluso en el momento de nacer quieren ver sus futuros habitantes crecer.

¿COMO ALCANZAN ESAS METAS HOY? ¿HAY ALGUNA BARRERA EN SU CAMINO?

Las barreras que ellos ven es el abandono por parte del gobierno, (se han olvidado de nuestra población y eso hace que nuestros intentos por mejorar sean nulos) Palabras del joven estudiante Juan Francisco Montaña.

FRASES QUE MEJOR DESCRIBEN SUS EXPERIENCIAS:

La experiencia no es lo que te sucede, sino lo que haces con lo que te sucede.

La experiencia del mundo no consiste en el número de cosas que se han visto, sino en el número de cosas sobre las que se ha reflexionado con fruto.

¿EXISTEN OTROS FACTORES QUE DEBERIAMOS TENER EN CUENTA?

Si existen por lo menos uno y el que me parece a mí el más importante tener en cuenta las personas de escasos recursos que ni siquiera tienen para pagar una hora de navegación en un café internet y que eso le limita aún más el poder aprender mejor.

A) Podemos encontrar más personas similares al cliente en los establecimientos cercanos a mi negocio puesto que se encuentran situados 3 colegios y un centro educativo SENA.

Las compañías que son mis clientes se encuentran en el mismo sector los cuales son los colegios y el centro educativo Sena.

B) QUE VALORES DESTACAN A MI CLIENTE:

- 1 la excelente educación que le dieron sus padres.
- 2 sus ganas de salir adelante.
- 3 la verraquera con la que enfrenta su vida.
- 4 su actitud de emprendedor.
- 5 emprendedor.

C) QUE ENCUENTRO EN EL ENTORNO DE MI CLIENTE DURANTE LA SEMANA:

El joven se relaciona con sus compañeros de estudio, él está toda la semana estudiando en el Sena, los chicos se pasan parte de su tiempo libre buscando investigando para realizar sus tareas, dicen ellos que como no hay un buen lugar con equipos modernos y más amplios es muy difícil lograr hacer las cosas bien.

D) LAS NECESIDADES MÁS URGENTES DE MI CLIENTE SON:

La más urgente en este momento es un buen lugar para ellos poder desarrollar sus actividades fuera de sus sitios de estudio necesitan investigar más, conocer más aprender más tecnológicamente, pero para ello necesitan de equipos modernos y una muy buena señal de internet.

4, Ya que nuestro objetivo es llegarles a los clientes con un excelente servicio un gran café internet con todas las herramientas y personal calificado podemos lograr que nuestros clientes objetivos se sientan satisfecho con nuestro servicio y poder ayudar para que él logre su objetivo de poder terminar sus estudios con éxito y al mismo tiempo él nos genere más clientes referidos no solo sus compañeros de estudio sino también sus familiares y allegados.

1, hay 3 locales pequeños con 3 computadores no muy actualizados

Y 6 puestos donde venden minutos a celular y recargas.

2, 29.850 hay de habitantes teniendo en cuenta esta cifra se cree que por lo menos unos 4000 entre estudiantes de colegios, Sena y hogares se suplirán de nuestro servicio.

3, nosotras creemos que la misma cantidad de personas 4000 por que de igual manera necesitan el servicio.

4, negocios más o menos unos 10 negocios y unas 3000

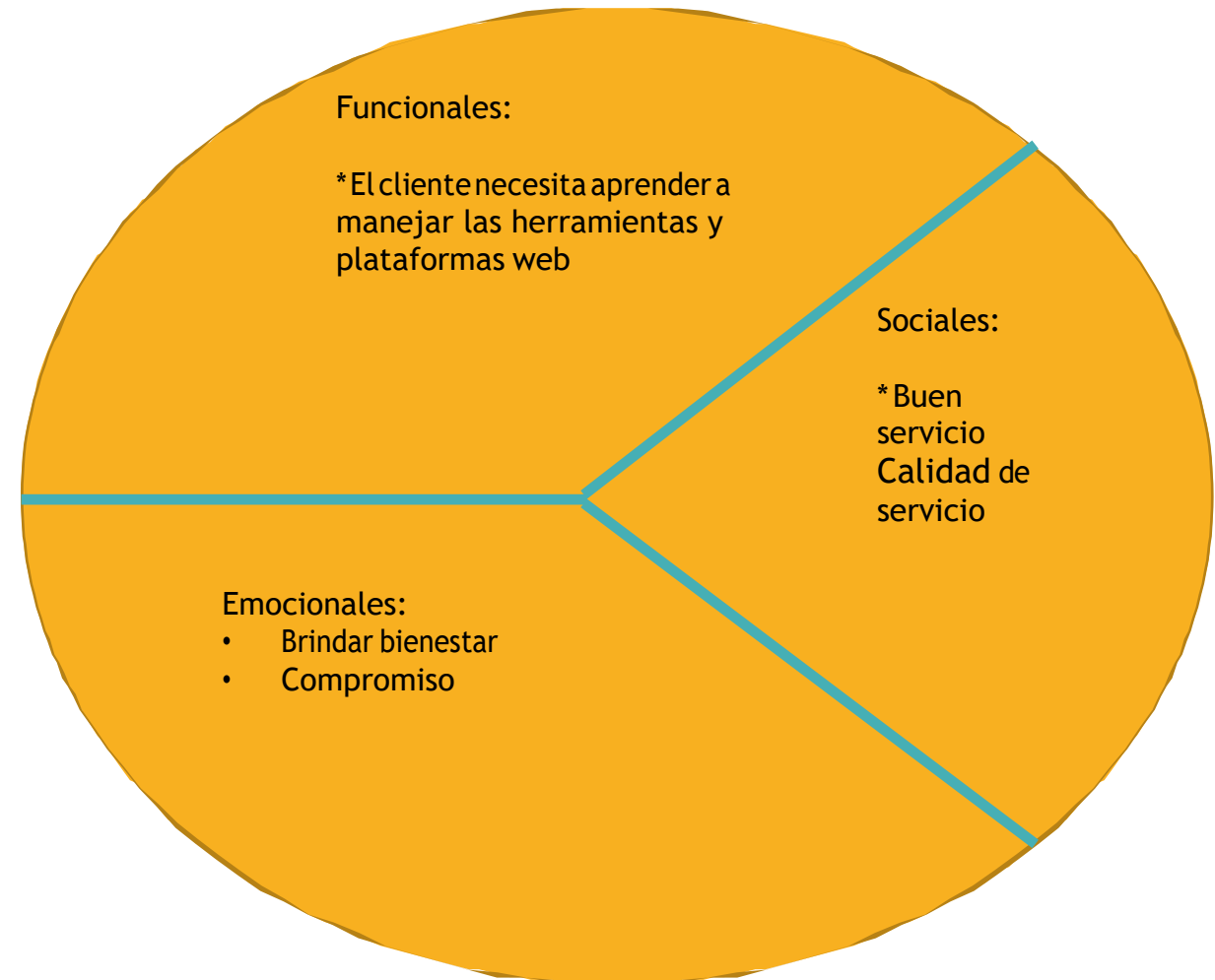
personas. 5, unas 4000 entre personas y negocios.

2.3 Perfil del cliente

Preguntas guía:

* Las tareas que intentan resolver mis clientes en su vida laboral y/o personal son poder tener un buen manejo de las herramientas de internet y plataformas web

- Los problemas de mis clientes y que no están al tanto de ellos son: que tiene las habilidades y las herramientas para utilizar, pero no saben darles un buen uso y aprovechar la tecnología



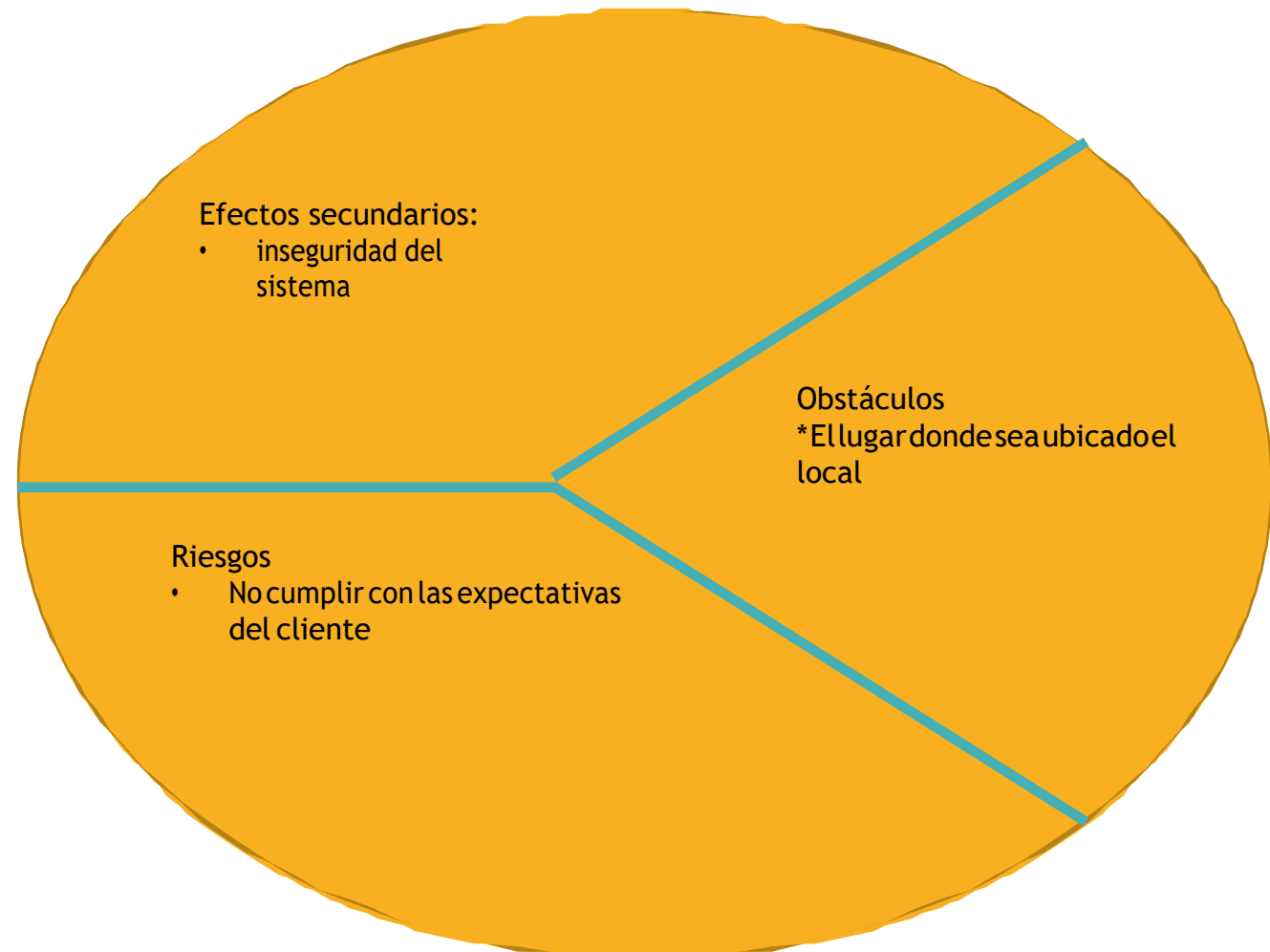
- Las necesidades de los clientes y las que necesitan satisfacer son:
- *necesitan satisfacer y mejorar el aprendizaje motricidad fina, ya que ellos al igual que nosotros tiene la misma capacidad de desarrollar y manejar las plataformas web.
- Y satisfacer un aprendizaje continuo con fluidez, y conocimiento de las diferentes plataformas

- Mis clientes se quieren sentir:
- Capaces de manejar y disfrutar las diferentes paginas o sitios web sin temor a equivocarse o confundirse
- Brindarles seguridad para el buen manejo de las diferentes herramientas

2.4 FRUSTACIONES

La definición de nuestros clientes es:

- Un grupo de personas que necesitan y carecen del sistema para desarrollar las actividades o tienen poco conocimiento de páginas web y que no tienen el dinero para comprar y/o obtener las herramientas necesarias.



- Que hace que mis clientes se sientan mal:

* Lo que hace que nuestros clientes se sientan mal es la falta de conocimiento del sistema o páginas web ya que estamos en una etapa donde la mayoría de Las personas contamos con este gran conocimiento y servicio de calidad

- Las principales dificultades y desafíos de mis clientes son: sacar el tiempo y poder desplazarse para obtener este gran conocimiento y soporte como es la tecnología y las diferentes plataformas web

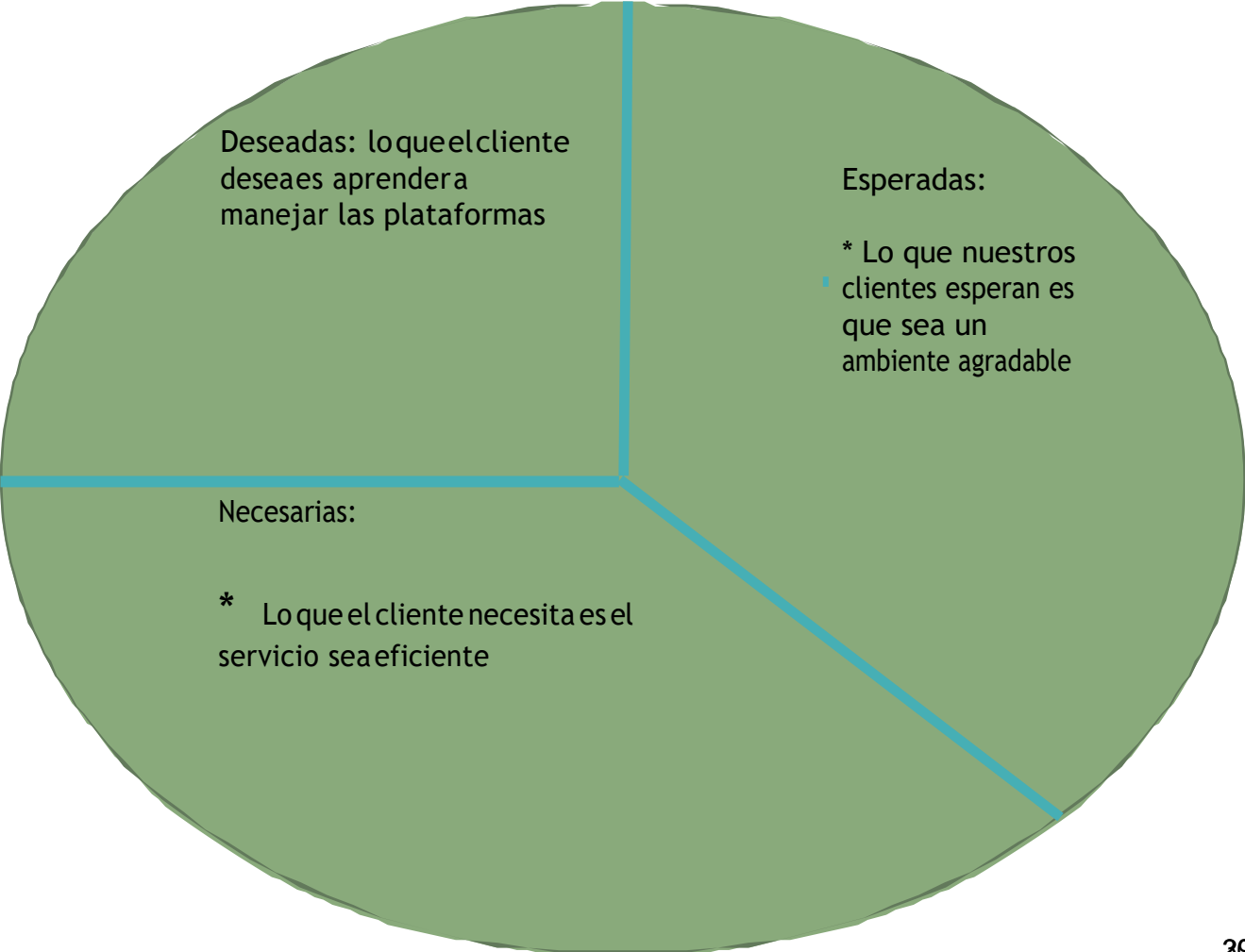
- Que les preocupa a mis clientes:

La falta de tiempo y la dificultad para el desplazamiento

- La falta de conocimiento para desarrollar las dudas e inquietudes sobre las mismas plataformas
- La falta de compromiso de las personas para un buen desempeño y dedicación a la explicación de los temas

2.5 Alegrías

El ahorro que haría felices a nuestros clientes: es ahorra en tiempo y en dinero ya que ellos pueden desarrollar más actividades mientras disfrutan de un gran aprendizaje, y un gran desarrollo profesional, en el dinero es un gran aporte para la vida continuada ya que es uno de los factores más deficientes de la humanidad.



Los niveles de calidad que esperan nuestros clientes son:

- Una buena calidad en enseñanza
- Compromiso por parte del café internet
- Dedicación del tutor al personal que nos visita
- Una buena calidad y agilidad en el servicio

Lo que les facilitaría la vida a mis clientes es:

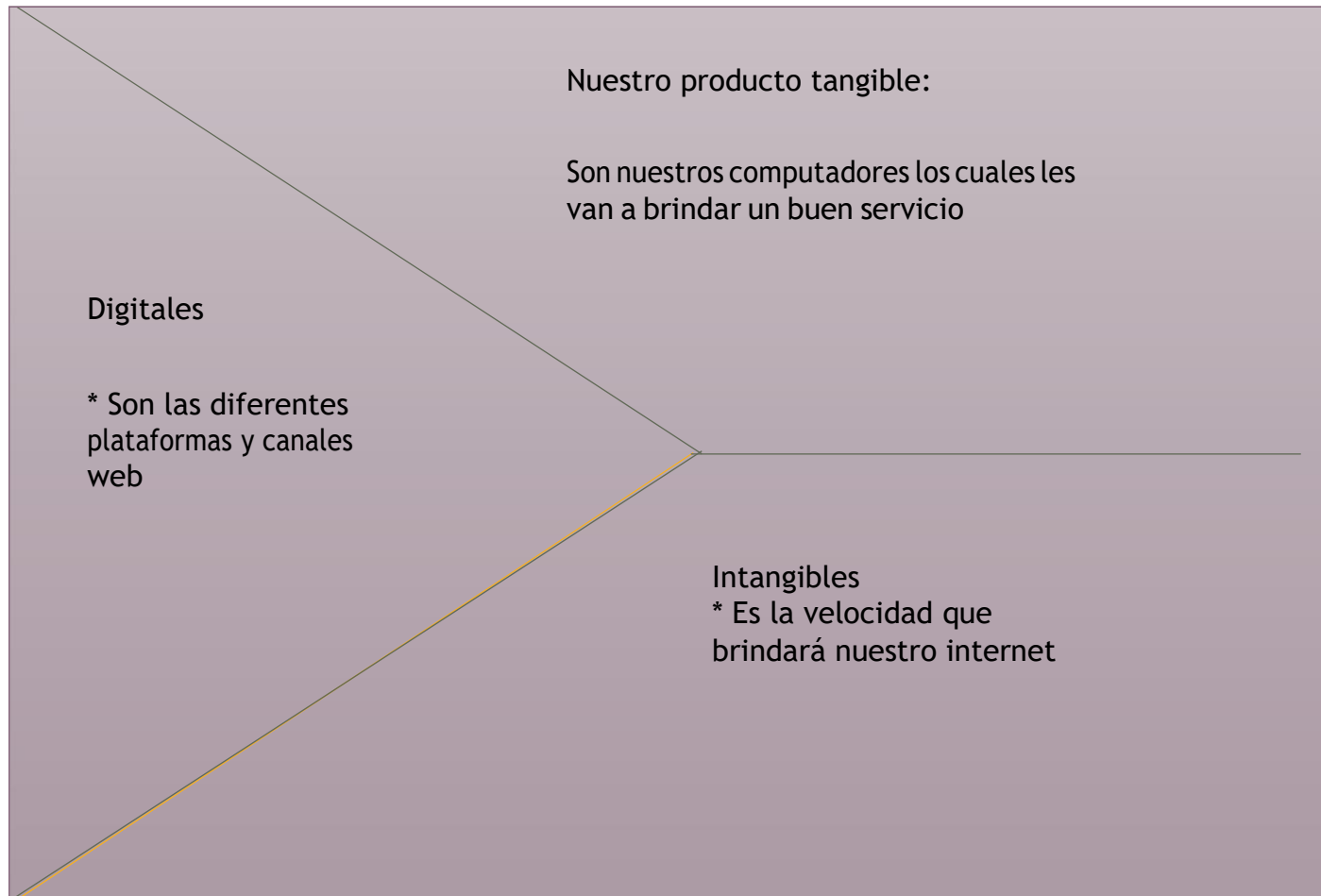
- Un buen tutor
- Unos precios justos
- Un servicio innovador
- Un ambiente agradable

Como miden mis clientes el éxito y el fracaso:

El éxito se mide por la calidad de vida y la satisfacción personal al cumplir los objetivos y/o las metas propuestas

Los fracasos se miden por la falta de interés o insatisfacción de no poder o querer realizar las metas trazadas en la vida de cada cliente

2.6 Productos y servicios

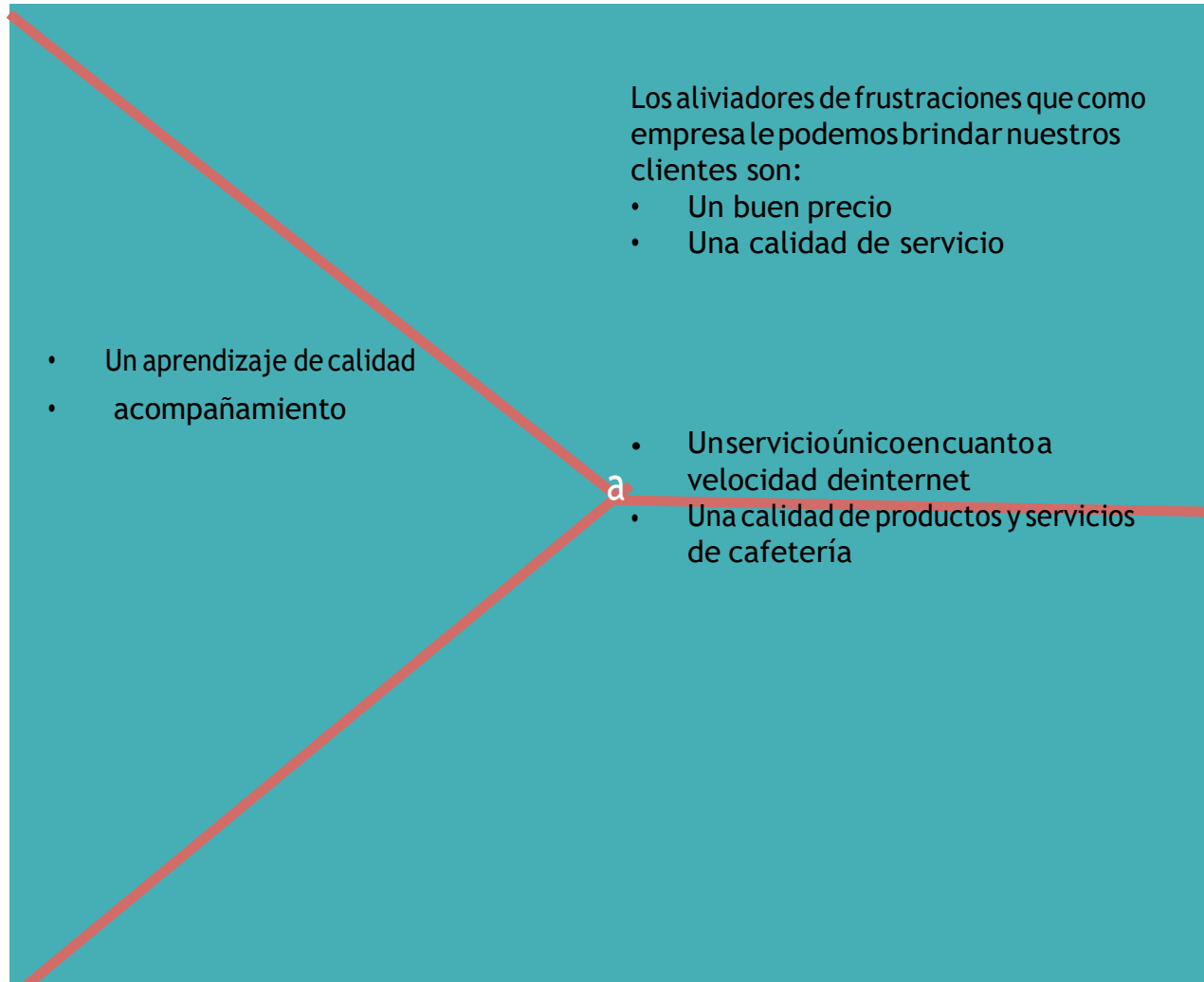


La capacidad, los recursos y las habilidades que podemos conseguir son varios equipos, el local , la persona que nos ayudara a brindar la tutoría ya que es un proyecto desarrollado y basado en la oportunidad y aprovechamiento de diferentes canales y soportes que nos pueden brindar la estabilidad necesaria para brindar un excelente servicio y brindar un aprendizaje de calidad

Vamos a desarrollar capacitaciones con nuestro tutor para día a día brindar un servicio o un acompañamiento de calidad.

- Vamos a dar soluciones afectivas y de buen desempeño a las diferentes actividades o inconformidades con el servicio prestado,
- Vamos a trabajar en el riesgo en los temores de los clientes y/o usuarios ya que los mayores riesgos es la falta de interés, la falta de recursos se trabajará arduamente para así mantener y brindar unos presupuestos acuerdo a las necesidades de la población.
- Brindaremos canales o servicios de buzón de sugerencias quejas y reclamos lo cual nos va a permitir cumplir o llegar a las expectativas de los clientes

2.7 Aliviadores de frustraciones

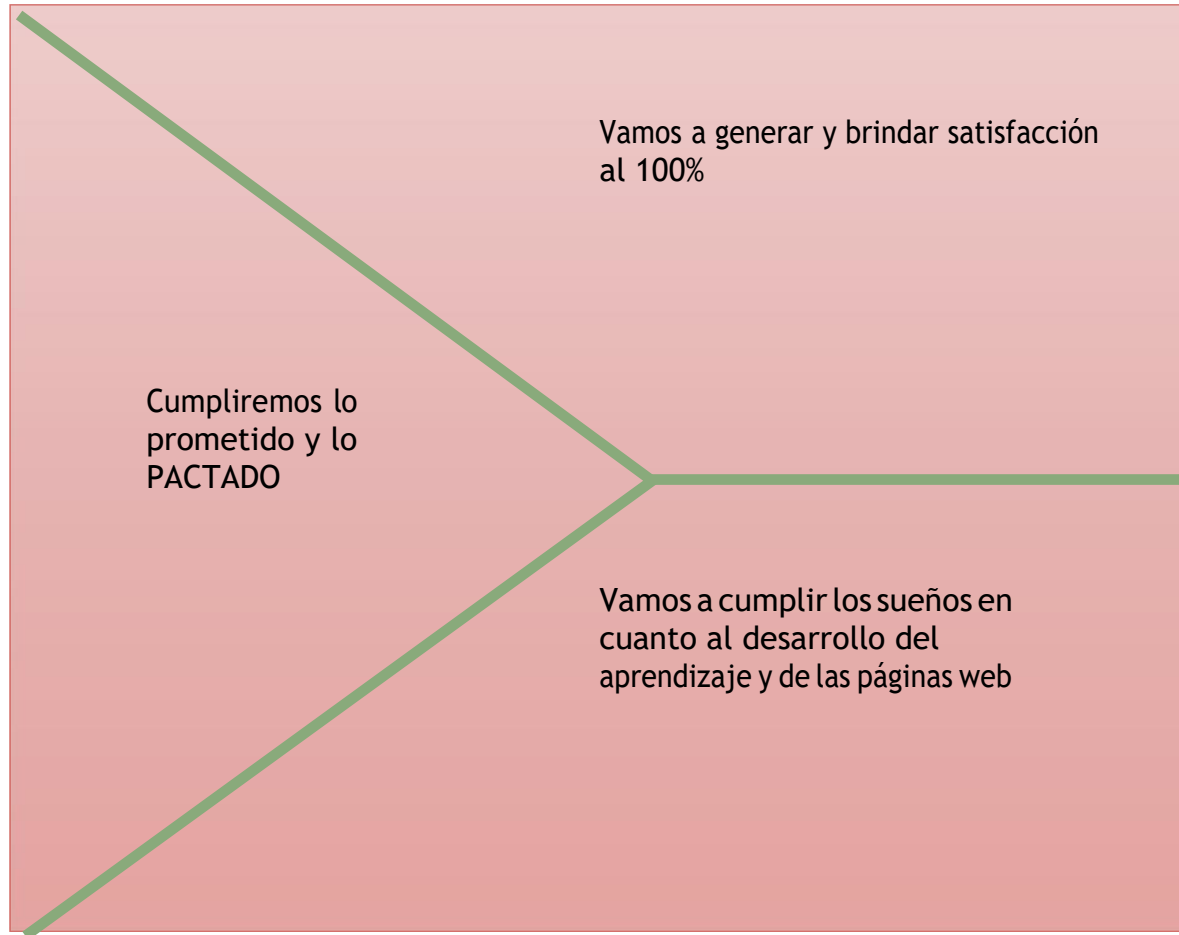


Vamos a generarle a nuestros clientes un ahorro a través de servicios 2x1 y diferentes promociones que se llevarán a cabo en los días o meses que revisemos y veamos que la productividad lo requiera

Vamos a innovar cada actividad con diferentes propuestas como podría ser el trabajar 2 veces al mes en horarios nocturnos

Vamos a eliminar los temores que las personas puedan tener al querer desafiar la tecnología o los sitios web ya que hay muchas personas que se sienten incapaces de afrontar o aprender a manejar y disfrutar de la tecnología, para ello vamos a brindar tutorías acompañamientos.

2.8 Generadores de alegría



Vamos a crear que sea un producto asequible para las familias de bajos recursos, para que todos tengan la oportunidad de aprender.

Vamos a lograr cumplir a cabalidad la meta propuesta en pro de que nuestros clientes se sientan satisfechos

Vamos a facilitar el aprendizaje a nuestros clientes mediante la tutoría y el acompañamiento

Vamos a cumplir uno de los deseos de las personas de Mitú y es poder tener el acompañamiento y desde el inicio hasta el final con un buen servicio de calidad y un lugar acogedor para que las personas se vean y se sientan motivadas para el desarrollo de las diferentes actividades que nos brindan las plataformas web.

Brindaremos resultados con calidad y compromiso para que día a día el desarrollo y la entrega por parte de nuestra empresa se vea reflejada en nuestros clientes felices

la
mejor
enseñanza
aun paso



de tus
manos

DISEÑO DEL PRODUCTO

2.9 DEFINICIÓN EXTRATEGICA: LEY 344 DE 1996

- ✓ Normas correspondientes a la creación de empresas. En el artículo 16 trata sobre el acceso a los recursos para proyectos de incubadoras asociadas al Sena.

- ✓ **LEY 550 DE 1999.** Establece un régimen que promueve y facilite la reactivación empresarial, la restauración 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.

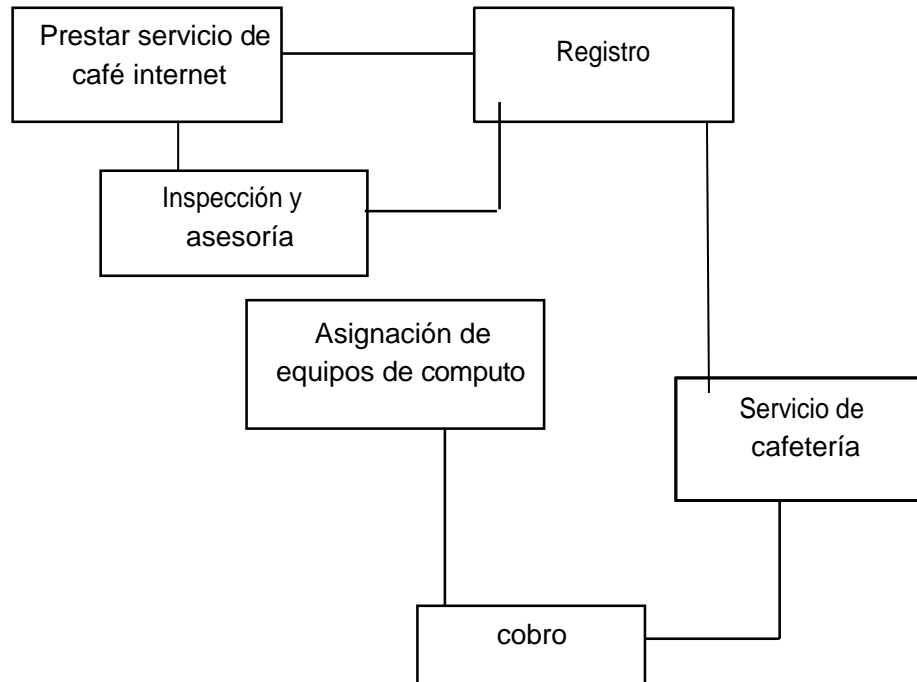
- ✓ **LEY 789 DE 2002.** Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del CODIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO.

- ✓ **DECRETO 934 DE 2003.** Por el cual se 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, 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.

2.9.1 DISEÑO DE CONCEPTO:

LISTA: Computadores.
Máquinas de escáner.
Fotocopiadoras.
Mesa para cafetería.
Escritorios de oficina.
Divisiones para cubículos.
Sillas.
Greca para cafetería.
Vasos y pocillos para café.
Aparatos telefónicos.
Papelería de todos los tamaños.
Tintas para impresora.
Lápices bolígrafos.

2.9.2 DISEÑO ENDETALLE



Nuestro objetivo general.



de su comp

Ejecutar el proyecto de nuestro café Internet, para mejor

Aprovechamiento de la comunidad educativa, brindando mejores oportunidades en el uso tecnológico con una proyección formativa y profesional a los jóvenes de la ciudad Mitú Vaupés.



[BLUE ROYAL CIBER COFFEE]
MITÚ VAUPES:





Nuestros productos y servicios

UN EXCELENTE SERVICIO AL ALCANCE DE TODOS

Hágalo suyo

A CERCA A NUESTRO CAFÉ INTERNET Y
CONOCE
NUESTRO SERVICIO CON UN NUEVO
MODELO DE INNOVACIÓN.

TENEMOS UN TUTOR PARA AYUDARTE
EN TODO Y ACLARAR TUS DUDAS, ¡¡ YA
NO ESTARAS SOLO PARA APRENDER Y
RESOVER TUS INQUIETUDES DE TUS
INVESTIGACIONES!

TE OFRECEMOS UN EXCELENTE SERVICIO ...

**SERVICIO DE CAFETERIA PARA QUE DISFRUTES UN DELICIOSO
CAFÉ MIENTRAS HACES TUS TRABAJOS.**

SERVICIO DE:

COPIAS, REGARGAS, MINUTOS A TODO OPERADOR

NAVEGACION, SCANNER, FOTOCOPIAS, INTERNET Y ENTRES OTRAS







3 enlace maqueta prototipo de proyecto

<https://drive.google.com/file/d/1Bc75bpiMRLK11UtivA4V2IPQIIRGRFv5/view?usp=sharing>

ENCUESTAS PARA EL
DESARROLLO DE NUESTRO
PROYECTO





3.1 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN. INVESTIGACIÓN CUALITATIVA

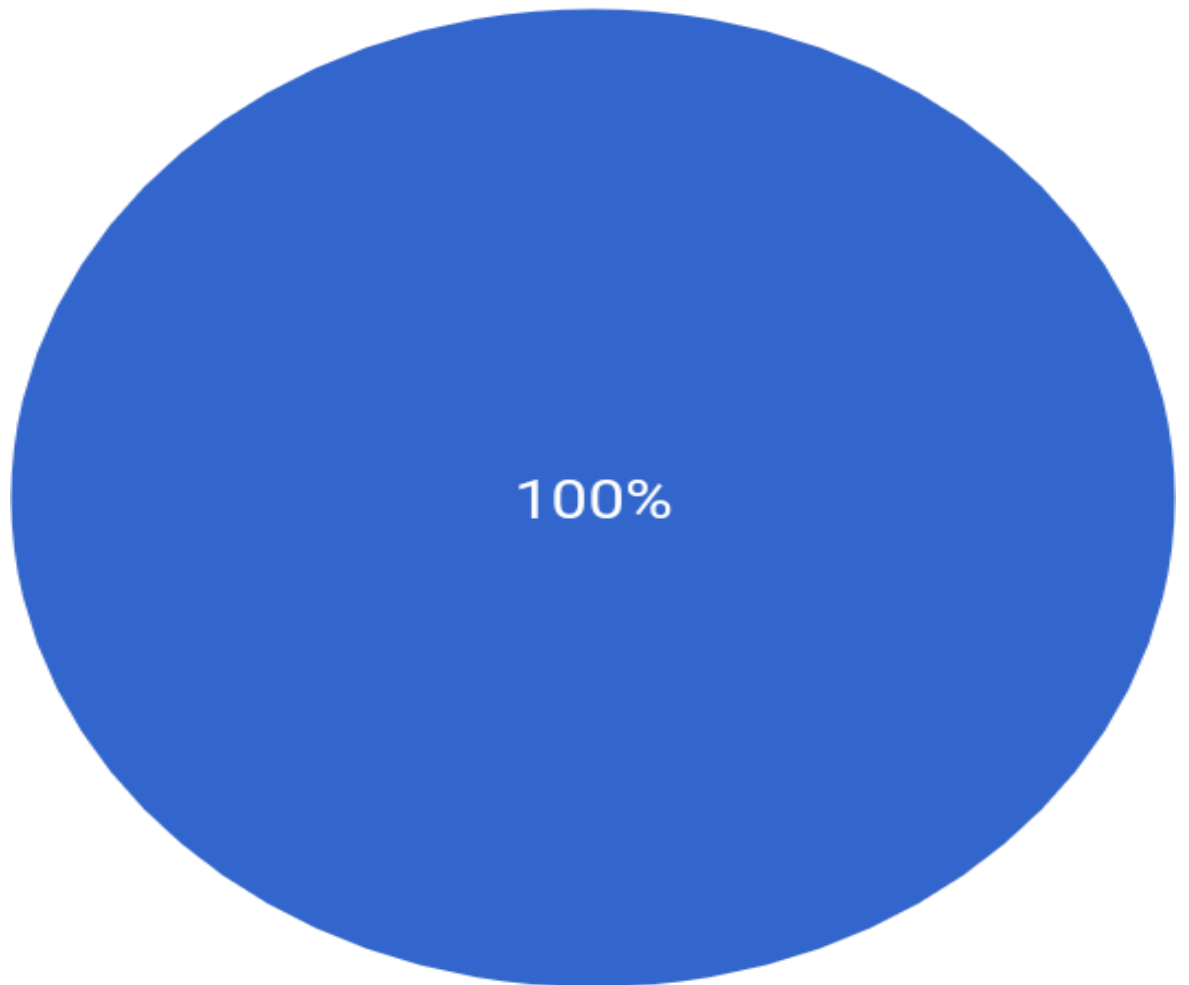
Decidimos hacer investigación CUALITATIVA puesto que tiene como base el carácter sujeto y se pueden utilizar encuestas, narrativos se recolectan datos escritos o hablados y se pueden utilizar de forma numérica. Lo cual para nosotras se nos facilita más poder entender y comprender mejor lo que nuestros futuros posibles clientes quieren, y así lo podremos brindar.

Nuestro objetivo con la investigación era poder llegar a la población a través de la encuesta, para poder entender y determinar sus necesidades en este caso el poder acceder a una mejor calidad de educación y aprendizaje por medio del internet. Así logramos brindarles el mejor servicio y conocimientos.

Nuestro formulario de encuesta.

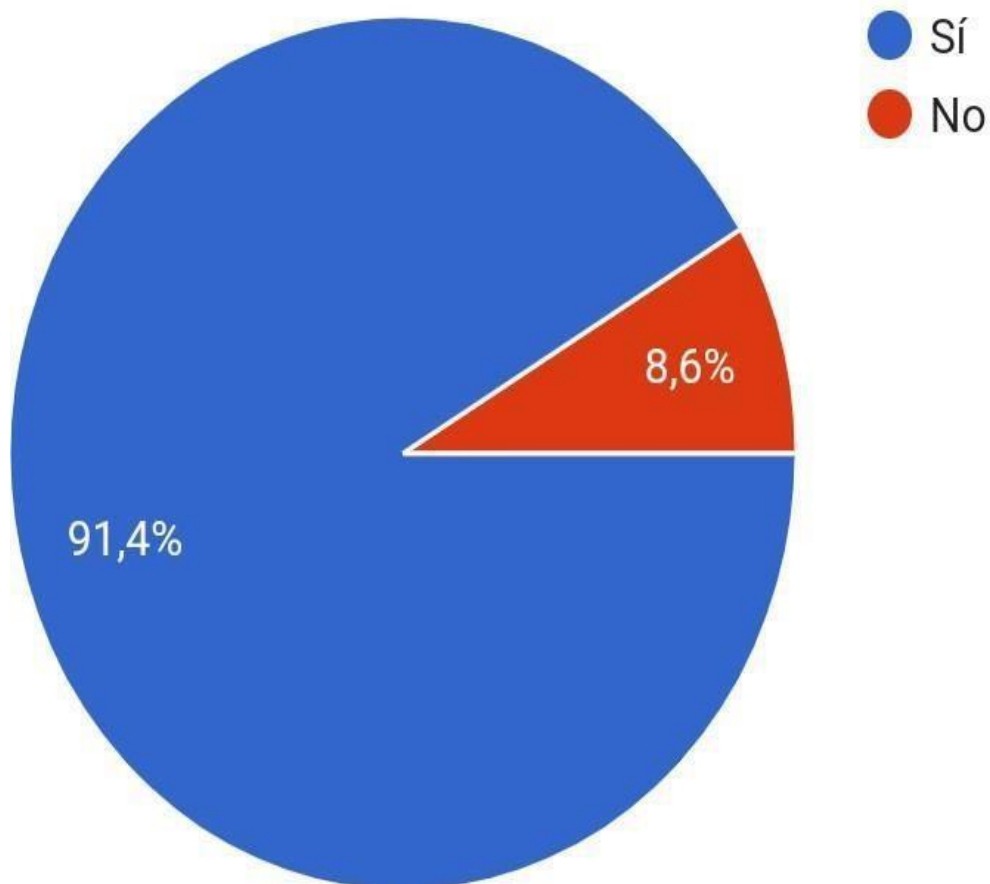
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeVNtnQnhhtqa0TwW-Fcm6eCzfcR1vDprs4pCadTyyfIY7Ug/viewform?usp=sf_link

11 respuestas



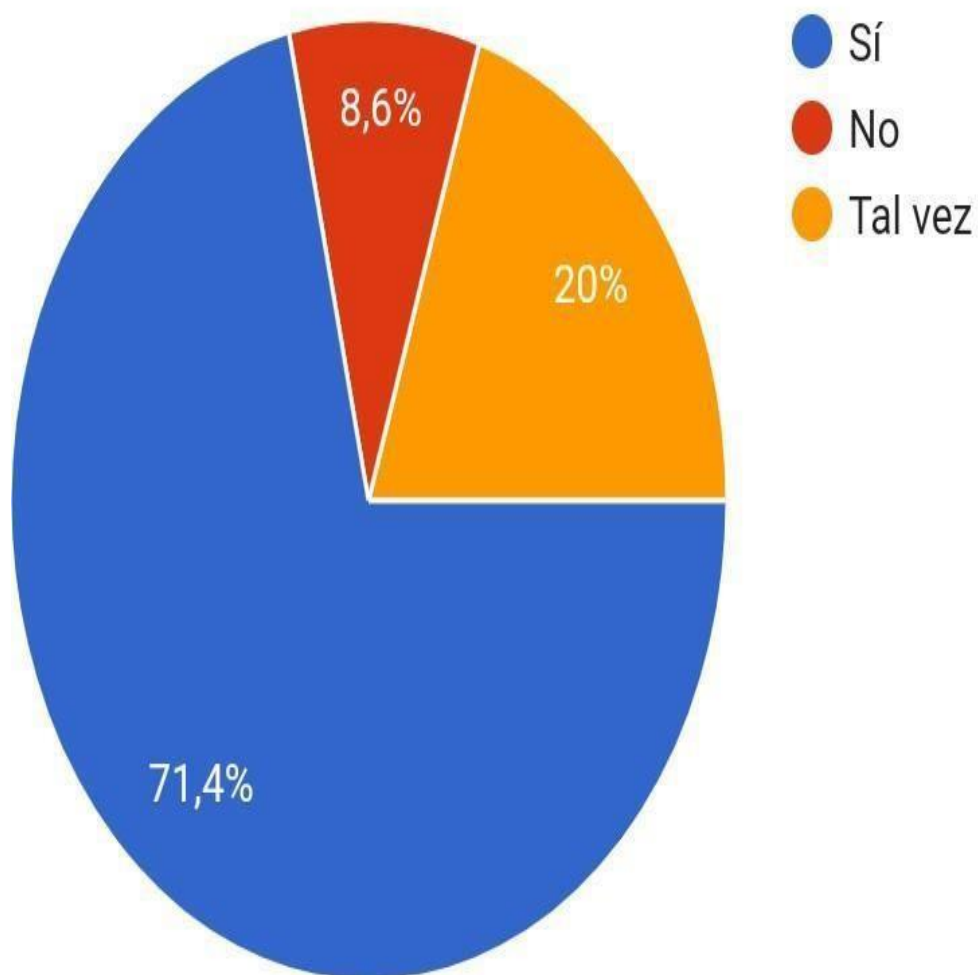
CUENTAS CON INTERNET EN TU HOGAR?

35 respuestas



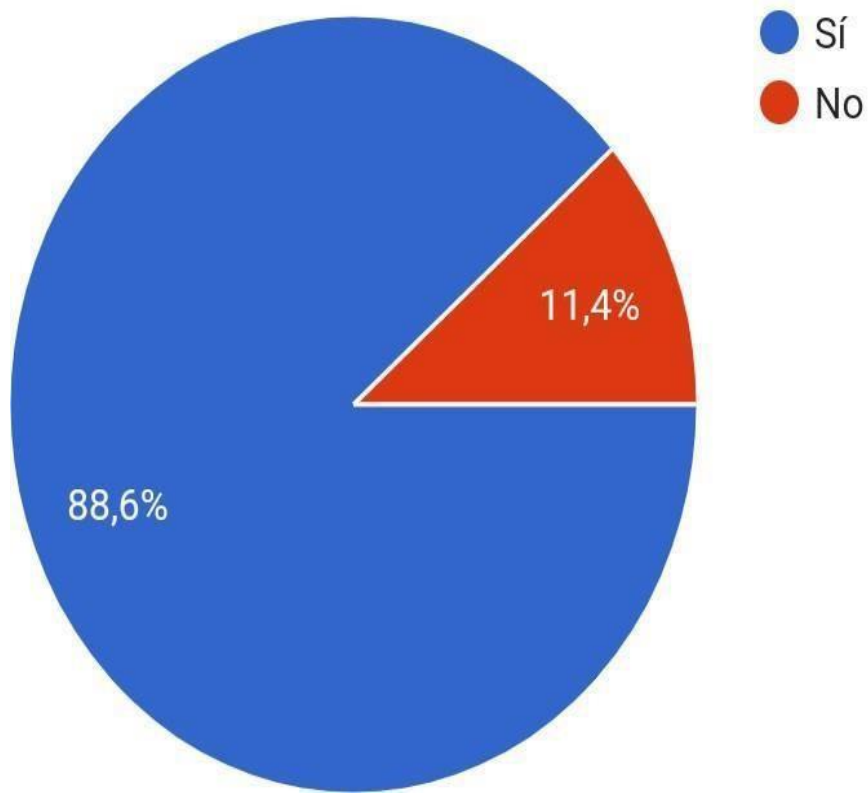
CREE USTED QUE PARA LA POBLACIÓN ES IMPORTANTE LA I...SIBEN POR INTRNET?

35 respuestas



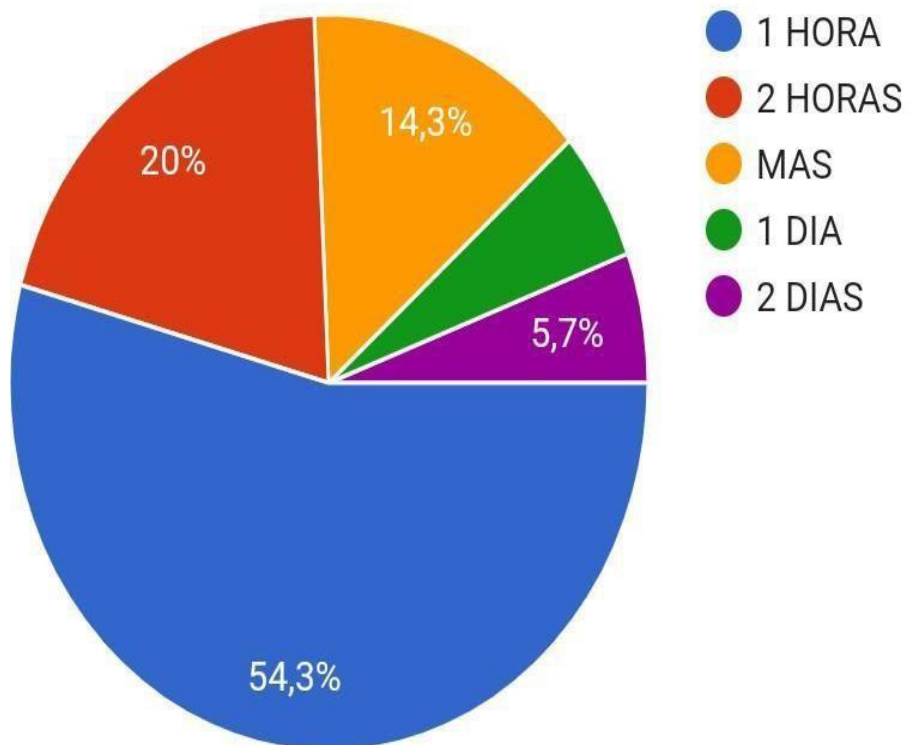
LE GUSTARIA CONTAR CON LA AYUDA DE UN TUTOR EN EL CAFÉ INTERNET?

35 respuestas



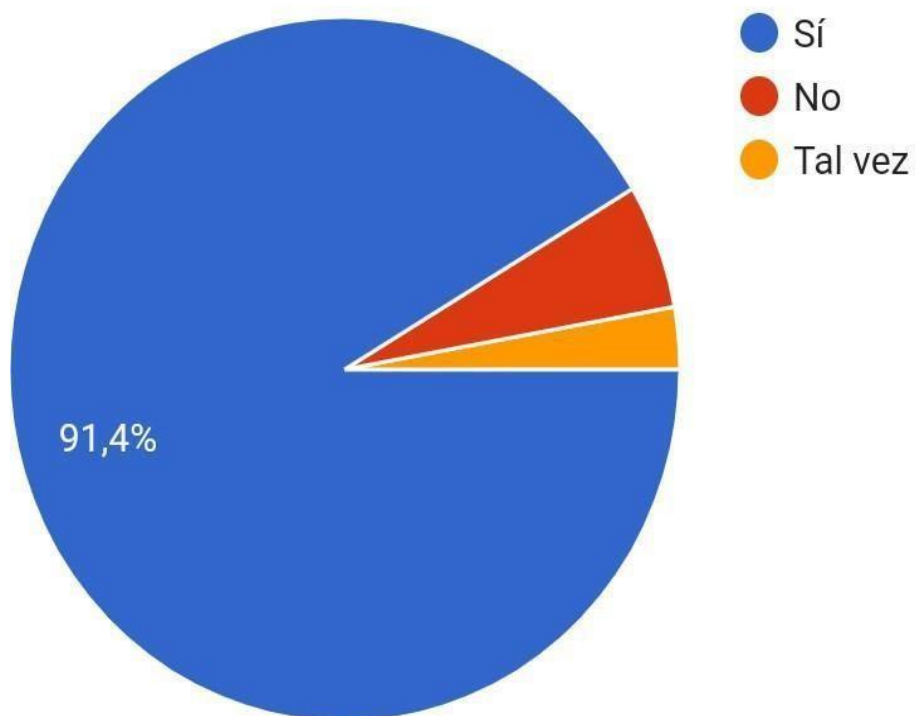
CON QUE FRECUENCIA VISITA UN CAFÉ INTERNET?

35 respuestas



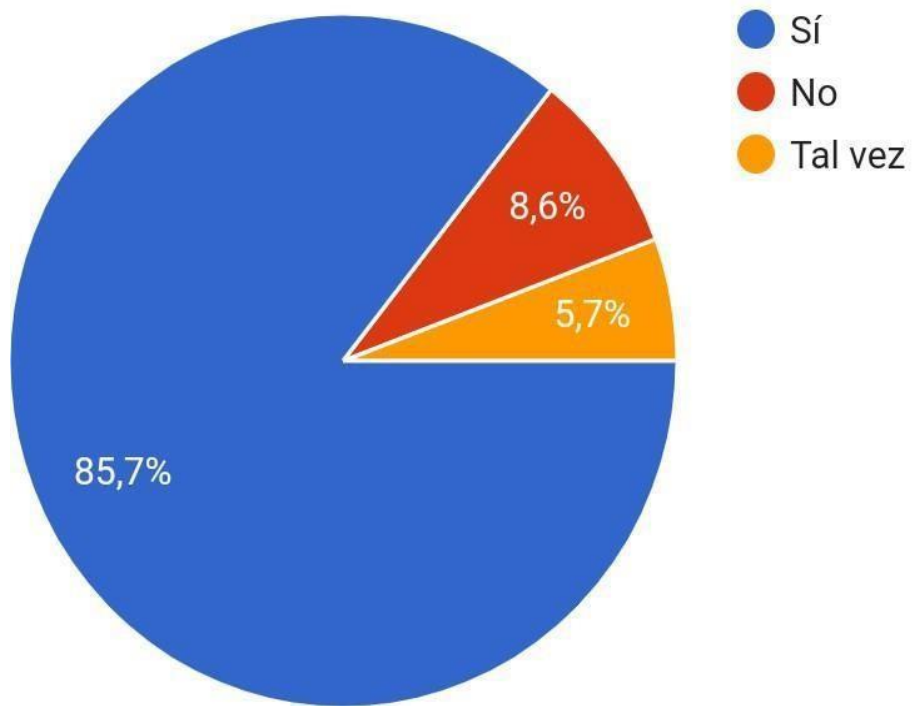
CREE QUE ES NECESARIO UN CAFÉ INTERNET CERCA PARA LA POBLACIÓN?

35 respuestas



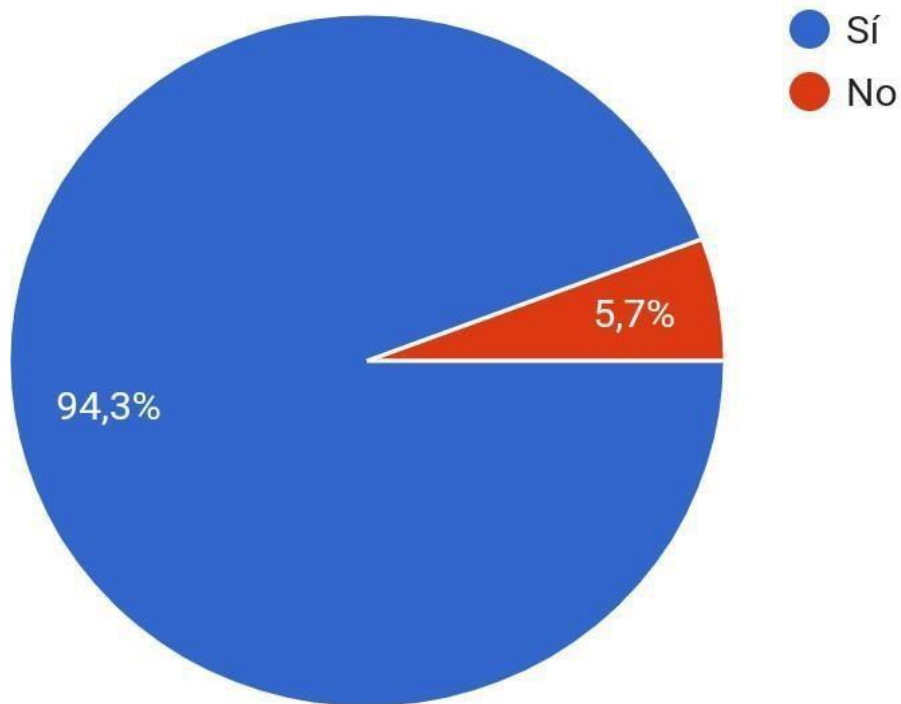
TE GUSTARIA ENCONTRAR UNA ZONA DE CAFETERIA Y JUG...DEL CAFÉ INTERNET?

35 respuestas



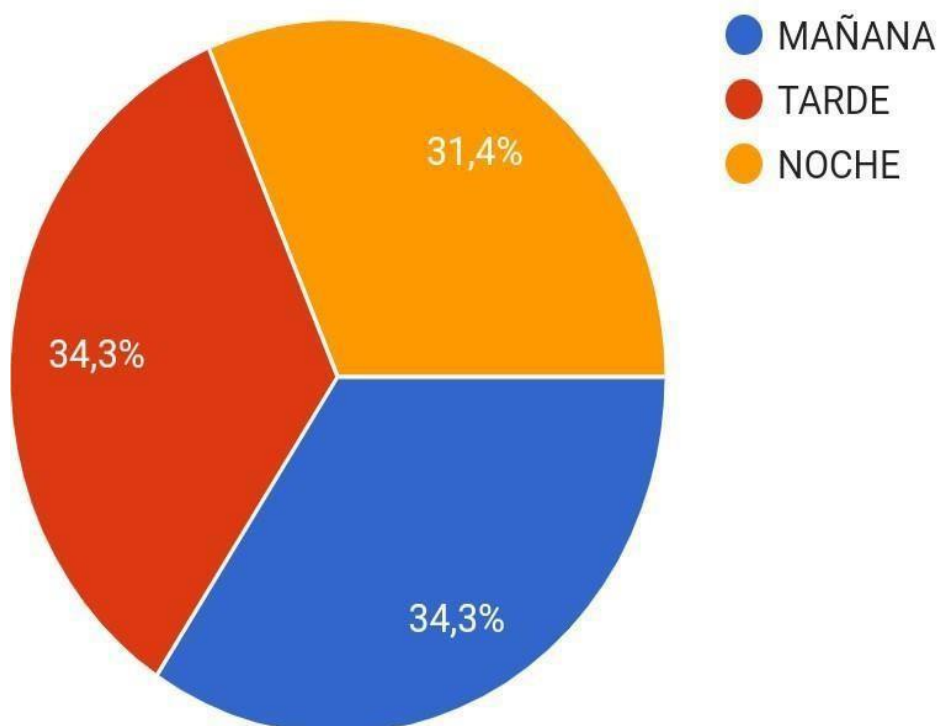
EN SU CIRCULO FAMILIAR VIVEN PERSONAS QUE ESTEN ESTUDIANDO?

35 respuestas



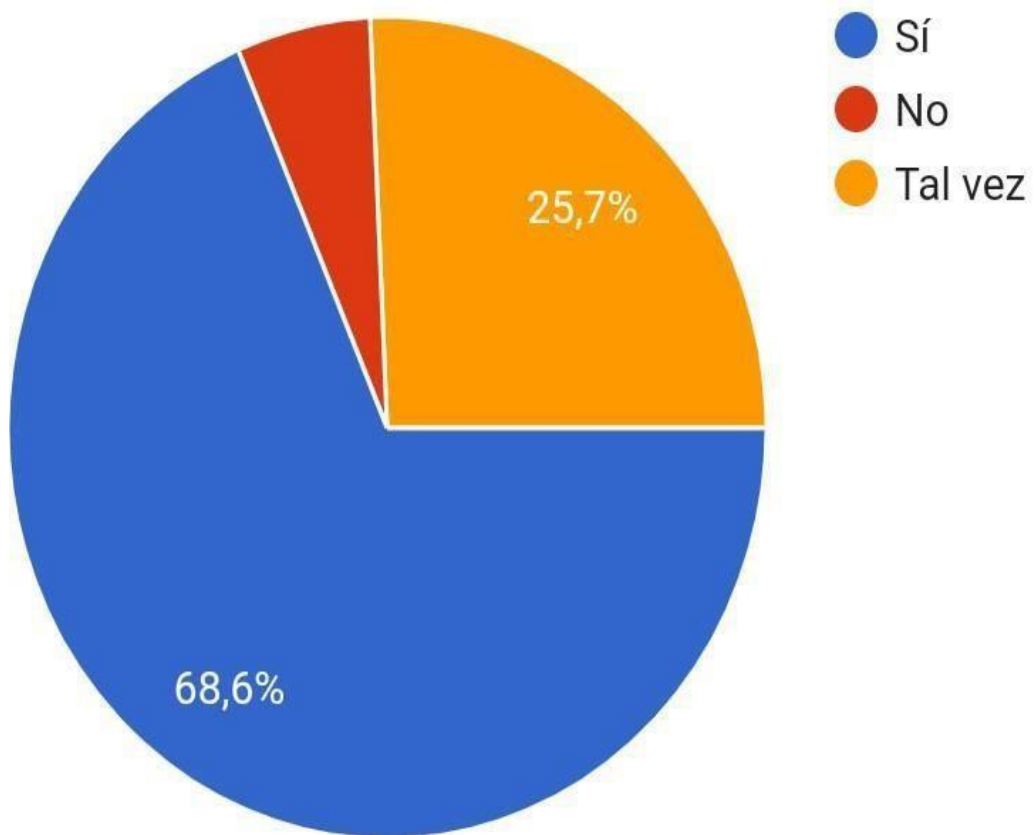
EN QUE HORARIOS LE GUSTARIA RESIBIR LAS TUTORIAS?

35 respuestas



ESTA DISPUESTO A RECIBIR TUTORIAS DESDE UN CAFÉ INTERNTE'

35 respuestas



LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES

Esta materia nos da muchas enseñanzas, aprendimos como planearestrategias para la elaboración de proyectos para nuestras vidas así podremos poner en marcha la idea de negocio que tenemos, con puntos ya bien definidos y metas más claras.

RECOMENDACIONES: es importante tener clara la idea de negocio que se tiene, estudiar muy bien el entorno para detectar el cliente potencial, siempre teniendo ideas innovadoras siempre teniendo en cuenta la legalidad de todo proyecto hay que estar siempre dispuesto para aprender todo lo que se debe para poder emprender una gran vida como creador de empresas.

Conclusión

- Este trabajo nos llevó a investigar la cantidad y calidad de trabajo que las personas esperan de parte de las empresas.
- También nos enseñó la importancia de crear y mantener la innovación para nuestros clientes ya que son la parte fundamental para cualquier negocio o emprendimiento
- Nos invita hacer personas y empresas con calidad, en servicio mantener la calidad desde principio a fin.
- Y sobre todo nos llevó a emprender y desarrollar la idea de negocio ya que nuestra población lo requiere

3.2 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

<https://www.google.com/search?q=plan+nacional+de+desarrollo+2018+a+2022&oq=plan+nacional+&aqs=chrome.4.0l2j69i57j0l5.8368j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8#>

<https://www.dane.gov.co/index.php/component/search/?searchword=PIB%20percapita&searchphrase=all&Itemid=109>

https://www.google.com/search?ei=bVmKX4LyElwytMP6LidsAI&q=leves+de+caf%C3%A9+internet&oq=leves+de+cafe+internet&aqs_lcp=CgZwc3ktYWIQARqAMgglRAWEB0QHjoHCAAQRxCwAzoCCAA6BqgAEBYQHjoOCAAQ6glQtAIQmgEQ5QI6CAqAELEDEIMB0qUIABCxAzoICC4QsQMQgwE6BAqAEEM6BAguEEM6BQguELEDOgwIABCxAxBDEEYQ-QE6BwgAELEDEENQsZaFAVjlqocBYLC5hwFoAnA

[AeASAAyGciAHKJJIBBjAuMjluNZgB
AKABAaoBB2d3cy13aXgwAQbIAQjAAQE&sclien
t=psy-ab#](https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/ED/PSP/ASIS%20V_AUPES%20RIPSA.pdf)

LA ACTUAL INFORMACION FUE SACADA DE:
[https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/Biblioteca
Digital/RIDE/VS/ED/PSP/ASIS%20V_AUPES%20RIPSA.pdf](https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/VS/ED/PSP/ASIS%20V_AUPES%20RIPSA.pdf).

<https://www.google.com/search?q=cual+es+la+oblacion+total+en+mitu+vaupes&oq=cu&ags=chrome.0.69i59j69i57j69i59i2j69i60i2j69i61j69i60.6295j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8> esta fue nuestra fuente de información para ver la cantidad de población.

https://www.google.com/search?ei=8luLX9GTHYTr5gL4tluABQ&q=guia+de+empresamiento+normativa+economica+colombiana+e&oq=guia+de+empresamiento+normativa+economica+colombiana+e&gs_lcp=CgZwc3ktYWIQDDIFCCEQoAEyBQghEKABMgUIIRCgAToCCAA6BQgAELEDOgQIABBDOgclABCxAXBDOgIILjoFCC4QsQM6BAguEEM6BwguELEDEEM6CgguELEDEEMQkwI6BAgAEAo6BwgAELEDEAo6CAgAELEDEIMBOgUILhCTAjoICC4QsQMgE6BggAEBYQHjoICAAQCBANEB46CAghEBYQHR AeOgclIRAKEKABUIH1AViy1wVgrNUFaBFwAHgAgGpAogBnlySAQcwLjQ3LjIwMAEB oAEBqgEHZ3dzLXdperABAMABAQ&sclient=psy-ab&ved=0ahUKEwjRy7iA8bzsAhWEtVkkHXjaAIAQ4dUDCA0#