

MAIRA ALEJANDRA DEZMA ALFONSO

BEATRIZ SANCHEZ BUSTOS

DOCENTE

ÁNGELA MARÍA CASANOVA VILLARREAL

Beatriz Sanchez Bustos, y Maira Alejandra Dezma Alfonso Administración de empresas, corporación unificada nacional; este trabajo nos parece muy gratificante porque nos brinda las bases de crear nuestra empresa. la correspondencia en relación con este artículo debe dirigirse a Beatriz sanchez bustos, administración de empresas, corporación unificada nacional correo electrónico beatriz.sanchez@cun.edu.co



Tabla de contenido

Compromiso.....	4
Resumen ejecutivo	5
Introducción	6
Objetivo general.....	6
Objetivos específicos	6
Claves para el éxito.....	7
Análisis del entorno	7
Tecnológico.....	8
Idea de negocio	10
Servicio	11
Cliente potencial	11
Necesidad.....	11
¿Cómo funciona?	12
¿Por qué nos refieren?.....	12
Innovación.....	14
Estudio del mercado y prototipo	15
¿Cómo es la personalidad de mis usuarios?.....	15
Oferta o competencia	16
Proveedores.....	17
Segmentación del mercado.....	18
Cliente	20
Necesidades.....	21
Necesidad del mismo	21
Mercado	21
Población total	22
Propuesta de valor.....	23
Perfil del cliente.....	23
Diseño del producto	24
Marco normativo de bestservice.com	24
Diseño del producto	25

Diagrama de bloques	25
Brouchure.....	26
Prototipo.....	27
Modelo running lean.....	28
Objetivo de la investigación.....	29
Objetivos específicos:.....	29
Investigacion	29
Encuesta	29
resultado en gráficos	30
Muestra	32
Bibliografía	33



Compromiso

yo (MAIRA ALEJANDRA DEZMA ALFONSO) identificada con CC.1120387520 y (BEATRIZ SANCHEZ BUSTOS) identificada con C.C 1120374825. Estudiantes del programa (Administración de Empresas) declaráramos que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la Fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firmas

Maira Alejandra Dezma A.
MAIRA ALEJANDRA DEZMA ALFONSO

CC.1120387520

Beatriz Sanchez
BEATRIZ SANCHEZ BUSTOS

CC.1120374825

Resumen ejecutivo

En el mes de diciembre de 2019 por primera vez se identificó en la ciudad de Wuhan, capital de la provincia de Hubei, en la República Popular China, el virus denominado COVID-19 (coronavirus del síndrome respiratorio agudo grave tipo 2), donde se comenzó a expandirse por todo el mundo. por lo tanto, la OMS declara el covid como pandemia. A raíz ello se disparó la demanda de tapabocas y empiezan a escasear en muchas partes del mundo, ya que el producto se importa principalmente desde China, en donde las autoridades no permitían en su momento su exportación debido a la epidemia de coronavirus, es entonces, donde nace la idea de crear una compañía líder online de ventas de tapabocas en el Municipio del Meta. llamada **BESTSERVICE.COM** el cual consiste en brindar una plataforma online sencilla, practica y sin costo adicional que permite a los usuarios adquirir un delivery, a una droguería o empresas textiles, permitiendo evitar la aglomeración de personas y no adquirir este virus.

Para nosotras más que una necesidad(proyecto) es un gran reto realizar este modelo de negocio, ya que, en los 29 Municipios del departamento del Meta, solo 1 cuenta con unas dos empresas prestadoras de servicio de plataforma online. (Rappi y domicilios.com) en Villavicencio, claro está que su mercado es distinto al nuestro y los demás municipios no cuentan con estos servicios y nuestra meta es ser la numero 1 en todos los municipios del Llano.



Introducción

La siguiente actividad se refiere al tema del comercio tecnológico, se puede definir como la prestación de una tienda online de ventas de tapabocas en el Municipio del Meta, Nuestro servicio consiste en brindar una plataforma online sencilla, practica y sin costo adicional que permite a los usuarios adquirir un delivery, a una droguería o empresas textiles, permitiendo evitar la aglomeración de personas y la propagación del covid 19.

Objetivo general

A través de nuestro servicio de tecnológico es poder realizar la intermediación entre usuarios y establecimientos de comercio en el Departamento del Meta, para facilitar las relaciones y transacciones entre usuarios y establecimientos de comercio, todas las herramientas necesarias para que éste pida un domicilio a través del Portal de Contacto.

Objetivos específicos

- Evitar la propagación Del covid 19 y el contagio con otras personas
- Proteger a nuestros niños y ancianos (personas más vulnerables)
- Satisfacer las necesidades de nuestros clientes
- Garantizar al cliente que nuestro servicio es bueno, rápido y seguro



Claves para el éxito

- Expandirnos por todo el municipio de nuestro Departamento del Meta
- Uso correcto de nuestras plataformas
- Atender muy bien a nuestros clientes
- Ofrecer un buen servicio de Marketing
- Tener buen liderazgo
- Motivar a nuestros clientes y empleados

Análisis del entorno

IDENTIFICACIÓN	RETO U OPORTUNIDAD Y NECESIDAD.
LEGAL	<p>Nuestra calidad de producto es extremadamente grande y tiene diferentes tipos de beneficios, comodidad para uso prolongado, alta resistencia a fluidos, tampoco produce partículas, evitando así problemas alérgicos al contacto con la piel, brindando suavidad permitiendo la respiración normal, y lo más importante, no es toxico.</p>
TECNOLÓGICO	<p>A través de la ley 527 de 1999 define las relaciones de índole comercial que parten de la utilización de datos o algún medio similar como comercio electrónico.</p> <p>Nuestros clientes son aquellas personas que cuentan con acceso a un equipo con servicio a internet ya sea, un computador, una Tablet o un teléfono inteligente.</p>
SOCIAL	<p>Bestservice.com es conseguir y mantener a los clientes satisfechos, atraerlos y mantenerlos felices satisfaciendo sus necesidades desde la comodidad de su casa o lugar de trabajo.</p>



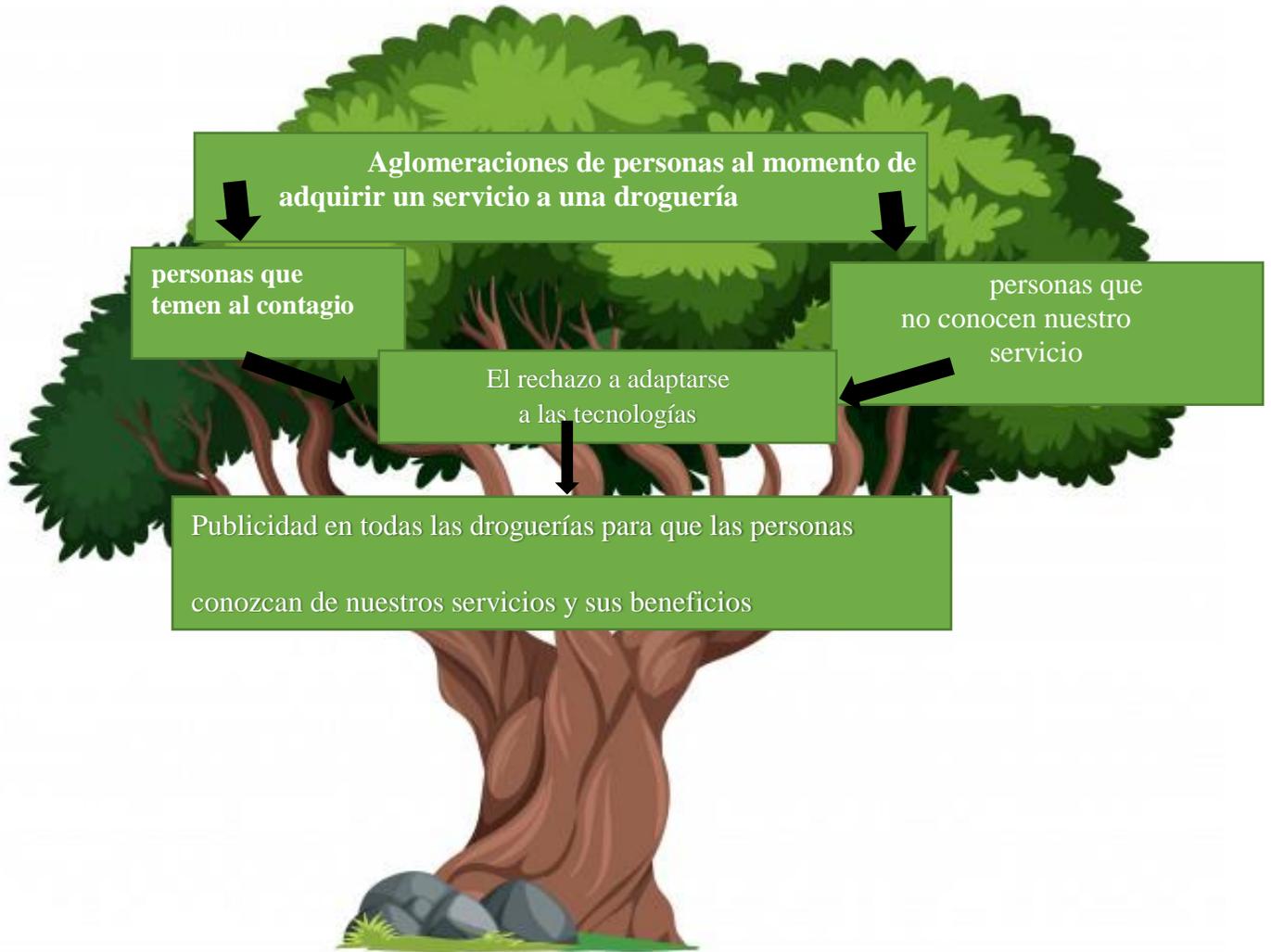
Tecnológico

CRITERIO	PROBLEMA 1	VALOR
Conocimiento o experiencia		5
Asesoramiento de un experto si se requiere, ¿lo tenemos?		5
Alcance (técnico, ¿tenemos herramientas? ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?)	Tenemos herramientas, nos falta un poco de desplazamiento	4
Tiempo(posible solución)		5
Costos posibles		4
Que tanto les llama la atención el desarrollo del problema	Las personas cada día se infectan más del virus covid19, y cada vez se está perdiendo más vidas en el mundo.	5
total		28

Problema central: aglomeraciones en droguerías.

Pregunta del problema: ¿Qué alternativa tomar, para que las personas eviten las aglomeraciones en los puntos de ventas?





En efecto si, aun conociendo las causas vemos la idea de crear este negocio y aún más, cuando el resultado de esta pandemia es a nivel Mundial, como se pudo evidenciar. Que la necesidad más importante es estar actualizados en tecnología, pues es muy necesaria y oportuna. Adicional a eso nosotros los jóvenes tenemos que ser líderes en crear empresas y llevar siempre de la mano la tecnología.





Idea de negocio

INTERES/DISPOSICION AFIRMACIONES.	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(f)				(v)
la idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer	1	2	3	4	5
no me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
considero que en 6 meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
Nª TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:					

	A		B		C
AFIRMACIONES VALORADAS EN 1:	1	X	1	:	1
AFIRMACIONES VALORADAS EN 2:	4	X	2	:	8
AFIRMACIONES VALORADAS EN 3:	3	X	3	:	9
AFIRMACIONES VALORADAS EN 4:		X	4	:	
AFIRMACIONES VALORADAS EN 5:		X	5	:	

puntaje total 18

Como se puede evidenciar se cuenta con un puntaje alto para avanzar con nuestra empresa





Servicio

BESTSERVICE.COM compañía líder online de ventas de tapabocas en el Municipio del Meta. Nuestro servicio consiste en brindar una plataforma online sencilla, practica y sin costo adicional que permite a los usuarios adquirir un delivery, a una droguería o empresas textiles, permitiendo evitar la aglomeración de personas y evitar el contagio

Cliente potencial

Debido a la pandemia que se está viviendo por todo el mundo, es razonable que todas las personas hagan uso de nuestra plataforma, ya sean personas que estén en sus casas, o a los centros de atención hospitalaria, las droguerías y demás lugares del Departamento del Meta. Pero en si nuestro cliente potencial seria las droguerías ya que con ellas contrataríamos donde nosotros prestamos el servicio y ellos el producto.

Necesidad

Este proyecto se hace con el fin de satisfacer la necesidad de usar tapabocas para combatir la propagación del covid-19 en época de pandemia ya que muchas personas lo venden, pero no son los exigidos por la salud OMS, el cual recomienda el uso masivo de tapabocas; no cualquier tapabocas es el adecuado para evitar contagio, con el fin de brindarle al departamento del meta un tapabocas que permita reducir la propagación del virus con las mejores recomendaciones de uso.





¿Cómo funciona?

La modalidad de uso tiene como fin principal la intermediación entre usuarios y establecimientos de comercio en el Departamento del Meta, donde facilita las relaciones y transacciones entre usuarios y establecimientos de comercio, por medio del cual se centralizan y otorgan al usuario, todas las herramientas necesarias para que éste pida un domicilio a través del Portal de Contacto, que se encargará de contactar y coordinar todo el proceso de intermediación desde la recepción del pedido, hasta la efectiva entrega del producto solicitado en el lugar designado por el usuario. Bestservice.com contacta al oferente, re direcciona el pedido, se encarga de informar respecto de su disponibilidad o no al usuario de conformidad con la información que le haya proporcionado el establecimiento de comercio.

¿Por qué nos refieren?

Como sabemos que las personas aman su salud y quiere evitar contagiarse de este virus (covid19). Al adquirir nuestro servicio lo harían de una forma segura y eficiente, sin necesidad de tener contacto con nadie, compraría por la página y le llegaría a la puerta de su casa, con una variedad de diseños, estilos y modelos de tapabocas, indiscutiblemente si es, para adulto o niño, para médico o cualquier otro tipo profesión. ¡Eso sí, de una forma segura y confiable!





VERBO → Crear una alternativa de venta que evite la propagación del covid 19

TEMA U
OBJETIVO → Una página digital, para la venta de tapabocas con un domicilio adicional

CARACTERÍSTICAS →

- Precios cómodos
- Evita el contagio del virus
- Protege su familia y

USUARIOS → Nuestros usuarios son aquellas personas que cuentan con un usuario para poder contactarnos por nuestra página, donde conocerán todo el tipo de información y consentimiento de la compra de manera voluntaria, así con su plena capacidad legal en atención a lo establecido en el Artículo 1502 del Código Civil Colombiano. Respecto de menores de edad que quieran hacer uso de nuestro servicio, lo deben hacer bajo la supervisión de un adulto responsable

VERBO INSPIRADOR → Cuidado de la salud de los llaneros.

PROPÓSITO
INSPIRADOR → Evitar la propagación del virus en nuestro Departamento del Meta.





Innovación





Estudio del mercado y prototipo

BESTSERVICE.COM compañía líder online de ventas de tapabocas en el Municipio del Meta. Nuestro servicio consiste en brindar una plataforma online sencilla, practica y sin costo adicional que permite a los usuarios adquirir un delivery, a una droguería o empresas textiles, permitiendo evitar la aglomeración de personas y no adquirir este virus. En Colombia y aún más en nuestro municipio de Meta, se ha convertido los domicilios como algo fundamental para el mercado en general, pero en este caso, BESTSERVICE nació a raíz de la problemática que se presentó a nivel Mundial (la pandemia del covid19).

Los llaneros cuentan con mínimo 1 o máximo 3 integrantes en su hogar, que cuentan con acceso a una herramienta tecnológica, lo cual les permite contactarse con nosotros, adquirir su tapabocas evitando salir y ser portador de este virus.

¿Cómo es la personalidad de mis usuarios?

La personalidad de mis usuarios de la mayoría de personas puede verse de forma respetuosos al pedir el producto, son agradecidos al recibir, también podemos encontrar personas exigentes que no les guste el diseño del tapabocas, o como también personas de amables, alegres, sinceras, y con muy buena empatía al adquirir de nuestro producto, Muchos ven el tapabocas como un símbolo ambulante de vulnerabilidad que les dice a los demás que tienes miedo de contraer el virus.





Oferta o competencia

Existen empresas que son certificadas por el Ministro de salud y protección social, las cuales son fabricantes de insumos médicos y de bioseguridad entre ellos el Tapabocas. Pero también existen empresas o microempresas que no cuentan con la certificación establecida para la elaboración de tapabocas, debido a la demanda de venta por efectos del covid 19, muchas personas emprendieron la elaboración y venta de este producto. Es ahí donde BESTSERVICE ofrece la plataforma online para la venta de estos tapabocas. Logrando facilitar su venta y evitando aglomeraciones y los contagios en establecimientos comerciales.

Actualmente en el departamento del Meta aún no existe como tal una empresa que preste estos productos y servicios a domicilios de manera online, claro está (los/ restaurante, supermercados y otros prestan un servicio de domicilios a sus clientes, pero no por medio tecnológico sino por vía telefónica). En la capital del Meta “Villavicencio” si encontramos con empresas que prestan servicios online similares al nuestro como: domicilios.com y Rappi, solo que se enfocan más en otras ventas distintas al Tapabocas.

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	PRECIO	SERVICIO(VENTAJA COMPETITIVA)	UBICACIÓN
Domicilios.com	Servicio online y offline	El precio puede variar de un rango del 20% y 30% de cobro por cada venta que el negocio realice por medio de la aplicación	gastronómico	Villavicencio
Rappi			supermercados, tiendas y restaurantes	





Proveedores

ACCIONES	HERRAMIENTAS	RESULTADOS																																																																	
<p>Contratar con las droguerías ya que son el mercado con más volumen</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="479 338 722 432">ACTIVIDADES</th> <th data-bbox="722 338 800 432">AGOSTO</th> <th data-bbox="800 338 878 432">SEPTIEMBRE</th> <th data-bbox="878 338 956 432">OCTUBRE</th> <th data-bbox="956 338 1062 432">NOVIEMBRE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="479 432 722 466">FASE1</td> <td data-bbox="722 432 800 466"></td> <td data-bbox="800 432 878 466"></td> <td data-bbox="878 432 956 466"></td> <td data-bbox="956 432 1062 466"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 466 722 499">recolección de información</td> <td data-bbox="722 466 800 499">➔</td> <td data-bbox="800 466 878 499"></td> <td data-bbox="878 466 956 499"></td> <td data-bbox="956 466 1062 499"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 499 722 533">redacción y revisión</td> <td data-bbox="722 499 800 533"></td> <td data-bbox="800 499 878 533">➔</td> <td data-bbox="878 499 956 533"></td> <td data-bbox="956 499 1062 533"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 533 722 567">mecanografías y presentación</td> <td data-bbox="722 533 800 567"></td> <td data-bbox="800 533 878 567">➔</td> <td data-bbox="878 533 956 567"></td> <td data-bbox="956 533 1062 567"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 567 722 600">FASE 2</td> <td data-bbox="722 567 800 600"></td> <td data-bbox="800 567 878 600"></td> <td data-bbox="878 567 956 600"></td> <td data-bbox="956 567 1062 600"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 600 722 634">elaboración de la pagina</td> <td data-bbox="722 600 800 634"></td> <td data-bbox="800 600 878 634">➔</td> <td data-bbox="878 600 956 634"></td> <td data-bbox="956 600 1062 634"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 634 722 667">recolección de datos</td> <td data-bbox="722 634 800 667"></td> <td data-bbox="800 634 878 667">➔</td> <td data-bbox="878 634 956 667"></td> <td data-bbox="956 634 1062 667"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 667 722 701">análisis de datos</td> <td data-bbox="722 667 800 701"></td> <td data-bbox="800 667 878 701"></td> <td data-bbox="878 667 956 701">➔</td> <td data-bbox="956 667 1062 701"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 701 722 735">FASE 3</td> <td data-bbox="722 701 800 735"></td> <td data-bbox="800 701 878 735"></td> <td data-bbox="878 701 956 735"></td> <td data-bbox="956 701 1062 735"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 735 722 768">terminación de la pagina</td> <td data-bbox="722 735 800 768"></td> <td data-bbox="800 735 878 768"></td> <td data-bbox="878 735 956 768">➔</td> <td data-bbox="956 735 1062 768"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 768 722 802">redacción y revisión</td> <td data-bbox="722 768 800 802"></td> <td data-bbox="800 768 878 802"></td> <td data-bbox="878 768 956 802"></td> <td data-bbox="956 768 1062 802">➔</td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 802 722 835">mecanografía y presentación</td> <td data-bbox="722 802 800 835"></td> <td data-bbox="800 802 878 835"></td> <td data-bbox="878 802 956 835"></td> <td data-bbox="956 802 1062 835">➔</td> </tr> </tbody> </table>	ACTIVIDADES	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	FASE1					recolección de información	➔				redacción y revisión		➔			mecanografías y presentación		➔			FASE 2					elaboración de la pagina		➔			recolección de datos		➔			análisis de datos			➔		FASE 3					terminación de la pagina			➔		redacción y revisión				➔	mecanografía y presentación				➔	<p>proceso productivo en detalle. Confianza proveedores Tabla de tiempo</p>
ACTIVIDADES	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE																																																															
FASE1																																																																			
recolección de información	➔																																																																		
redacción y revisión		➔																																																																	
mecanografías y presentación		➔																																																																	
FASE 2																																																																			
elaboración de la pagina		➔																																																																	
recolección de datos		➔																																																																	
análisis de datos			➔																																																																
FASE 3																																																																			
terminación de la pagina			➔																																																																
redacción y revisión				➔																																																															
mecanografía y presentación				➔																																																															
<p>Contratar con empresas textiles o microempresarios, ya ellos son los fabricantes</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="479 590 722 684">ACTIVIDADES</th> <th data-bbox="722 590 800 684">AGOSTO</th> <th data-bbox="800 590 878 684">SEPTIEMBRE</th> <th data-bbox="878 590 956 684">OCTUBRE</th> <th data-bbox="956 590 1062 684">NOVIEMBRE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="479 684 722 718">FASE1</td> <td data-bbox="722 684 800 718"></td> <td data-bbox="800 684 878 718"></td> <td data-bbox="878 684 956 718"></td> <td data-bbox="956 684 1062 718"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 718 722 751">recolección de información</td> <td data-bbox="722 718 800 751">➔</td> <td data-bbox="800 718 878 751"></td> <td data-bbox="878 718 956 751"></td> <td data-bbox="956 718 1062 751"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 751 722 785">redacción y revisión</td> <td data-bbox="722 751 800 785"></td> <td data-bbox="800 751 878 785">➔</td> <td data-bbox="878 751 956 785"></td> <td data-bbox="956 751 1062 785"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 785 722 819">mecanografías y presentación</td> <td data-bbox="722 785 800 819"></td> <td data-bbox="800 785 878 819">➔</td> <td data-bbox="878 785 956 819"></td> <td data-bbox="956 785 1062 819"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 819 722 852">FASE 2</td> <td data-bbox="722 819 800 852"></td> <td data-bbox="800 819 878 852"></td> <td data-bbox="878 819 956 852"></td> <td data-bbox="956 819 1062 852"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 852 722 886">elaboración de la pagina</td> <td data-bbox="722 852 800 886"></td> <td data-bbox="800 852 878 886">➔</td> <td data-bbox="878 852 956 886"></td> <td data-bbox="956 852 1062 886"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 886 722 919">recolección de datos</td> <td data-bbox="722 886 800 919"></td> <td data-bbox="800 886 878 919">➔</td> <td data-bbox="878 886 956 919"></td> <td data-bbox="956 886 1062 919"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 919 722 953">análisis de datos</td> <td data-bbox="722 919 800 953"></td> <td data-bbox="800 919 878 953"></td> <td data-bbox="878 919 956 953">➔</td> <td data-bbox="956 919 1062 953"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 953 722 987">FASE 3</td> <td data-bbox="722 953 800 987"></td> <td data-bbox="800 953 878 987"></td> <td data-bbox="878 953 956 987"></td> <td data-bbox="956 953 1062 987"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 987 722 1020">terminación de la pagina</td> <td data-bbox="722 987 800 1020"></td> <td data-bbox="800 987 878 1020"></td> <td data-bbox="878 987 956 1020">➔</td> <td data-bbox="956 987 1062 1020"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1020 722 1054">redacción y revisión</td> <td data-bbox="722 1020 800 1054"></td> <td data-bbox="800 1020 878 1054"></td> <td data-bbox="878 1020 956 1054"></td> <td data-bbox="956 1020 1062 1054">➔</td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1054 722 1087">mecanografía y presentación</td> <td data-bbox="722 1054 800 1087"></td> <td data-bbox="800 1054 878 1087"></td> <td data-bbox="878 1054 956 1087"></td> <td data-bbox="956 1054 1062 1087">➔</td> </tr> </tbody> </table>	ACTIVIDADES	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	FASE1					recolección de información	➔				redacción y revisión		➔			mecanografías y presentación		➔			FASE 2					elaboración de la pagina		➔			recolección de datos		➔			análisis de datos			➔		FASE 3					terminación de la pagina			➔		redacción y revisión				➔	mecanografía y presentación				➔	<p>Conocer mejor el gusto de los clientes Tener mayores ventas</p>
ACTIVIDADES	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE																																																															
FASE1																																																																			
recolección de información	➔																																																																		
redacción y revisión		➔																																																																	
mecanografías y presentación		➔																																																																	
FASE 2																																																																			
elaboración de la pagina		➔																																																																	
recolección de datos		➔																																																																	
análisis de datos			➔																																																																
FASE 3																																																																			
terminación de la pagina			➔																																																																
redacción y revisión				➔																																																															
mecanografía y presentación				➔																																																															
<p>La logística y el transporte, prestada de BESTSERVICE para las empresas a contratar , pueden conocer información relevante sobre preferencias de los clientes, gestionar de los pedidos y tener canales de comunicación efectivos con los clientes.</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="479 888 722 982">ACTIVIDADES</th> <th data-bbox="722 888 800 982">AGOSTO</th> <th data-bbox="800 888 878 982">SEPTIEMBRE</th> <th data-bbox="878 888 956 982">OCTUBRE</th> <th data-bbox="956 888 1062 982">NOVIEMBRE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="479 982 722 1016">FASE1</td> <td data-bbox="722 982 800 1016"></td> <td data-bbox="800 982 878 1016"></td> <td data-bbox="878 982 956 1016"></td> <td data-bbox="956 982 1062 1016"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1016 722 1050">recolección de información</td> <td data-bbox="722 1016 800 1050">➔</td> <td data-bbox="800 1016 878 1050"></td> <td data-bbox="878 1016 956 1050"></td> <td data-bbox="956 1016 1062 1050"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1050 722 1083">redacción y revisión</td> <td data-bbox="722 1050 800 1083"></td> <td data-bbox="800 1050 878 1083">➔</td> <td data-bbox="878 1050 956 1083"></td> <td data-bbox="956 1050 1062 1083"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1083 722 1117">mecanografías y presentación</td> <td data-bbox="722 1083 800 1117"></td> <td data-bbox="800 1083 878 1117">➔</td> <td data-bbox="878 1083 956 1117"></td> <td data-bbox="956 1083 1062 1117"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1117 722 1150">FASE 2</td> <td data-bbox="722 1117 800 1150"></td> <td data-bbox="800 1117 878 1150"></td> <td data-bbox="878 1117 956 1150"></td> <td data-bbox="956 1117 1062 1150"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1150 722 1184">elaboración de la pagina</td> <td data-bbox="722 1150 800 1184"></td> <td data-bbox="800 1150 878 1184">➔</td> <td data-bbox="878 1150 956 1184"></td> <td data-bbox="956 1150 1062 1184"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1184 722 1218">recolección de datos</td> <td data-bbox="722 1184 800 1218"></td> <td data-bbox="800 1184 878 1218">➔</td> <td data-bbox="878 1184 956 1218"></td> <td data-bbox="956 1184 1062 1218"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1218 722 1251">análisis de datos</td> <td data-bbox="722 1218 800 1251"></td> <td data-bbox="800 1218 878 1251"></td> <td data-bbox="878 1218 956 1251">➔</td> <td data-bbox="956 1218 1062 1251"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1251 722 1285">FASE 3</td> <td data-bbox="722 1251 800 1285"></td> <td data-bbox="800 1251 878 1285"></td> <td data-bbox="878 1251 956 1285"></td> <td data-bbox="956 1251 1062 1285"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1285 722 1318">terminación de la pagina</td> <td data-bbox="722 1285 800 1318"></td> <td data-bbox="800 1285 878 1318"></td> <td data-bbox="878 1285 956 1318">➔</td> <td data-bbox="956 1285 1062 1318"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1318 722 1352">redacción y revisión</td> <td data-bbox="722 1318 800 1352"></td> <td data-bbox="800 1318 878 1352"></td> <td data-bbox="878 1318 956 1352"></td> <td data-bbox="956 1318 1062 1352">➔</td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 1352 722 1386">mecanografía y presentación</td> <td data-bbox="722 1352 800 1386"></td> <td data-bbox="800 1352 878 1386"></td> <td data-bbox="878 1352 956 1386"></td> <td data-bbox="956 1352 1062 1386">➔</td> </tr> </tbody> </table>	ACTIVIDADES	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	FASE1					recolección de información	➔				redacción y revisión		➔			mecanografías y presentación		➔			FASE 2					elaboración de la pagina		➔			recolección de datos		➔			análisis de datos			➔		FASE 3					terminación de la pagina			➔		redacción y revisión				➔	mecanografía y presentación				➔	<p>Conocer mejor el gusto de los clientes Tener mayores ventas</p>
ACTIVIDADES	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE																																																															
FASE1																																																																			
recolección de información	➔																																																																		
redacción y revisión		➔																																																																	
mecanografías y presentación		➔																																																																	
FASE 2																																																																			
elaboración de la pagina		➔																																																																	
recolección de datos		➔																																																																	
análisis de datos			➔																																																																
FASE 3																																																																			
terminación de la pagina			➔																																																																
redacción y revisión				➔																																																															
mecanografía y presentación				➔																																																															

Los costos determinados por nuestro servicio varia de un rango del 30% y 40% de cobro por cada venta que el negocio realice por medio de la aplicación. Lo cual se le realiza el cobro a las droguerías y empresas textiles (fabricantes de tapabocas)



BESTSERVICE.COM



Segmentación del mercado

BESTSERVICE compañía líder online de ventas de tapabocas en el municipio del Meta.

Nuestro servicio consiste en brindar una plataforma online sencilla, practica y sin costo adicional.

Nuestras bondades

- Responsables
- Enérgicos
- Audaces
- Creativos
- Aventureros
- Divertidos
- Comprometidos
- Soñadores
- Apasionados
- Positivos
- Diferentes
- Positivos
- Proactivos
- Únicos
- Alegres

BESTSERVICE.COM



BESTSERVICE.COM





	<p>¿DESCRIBIR LOS MIEDOS, FUSTRACIONES Y ANSIEDADES?</p> <p>Como toda madre vela por el cuidado de sus hijos teniendo como temor es perder a un miembro del hogar y aún más si se trata por contraer este virus, generando frustraciones, temores, entre otras.</p>	<p>DESEA, NECESITA, ANHELA Y SUEÑA:</p> <p>su deseo más sagrado es que su familia este sana y salva, y aun mas, completa.</p> <p>Permitir ver sus hijos crecer y envejecer al lado de su pareja, añorando que ninguno se contagié del covid19</p>
<p>Mujer Madre y empresaria Isabela sanchez jerez</p>	<p>QUE ESTAN TRATANDO DE HACER Y POR QUÉ ES IMPORTANTE PARA ELLOS:</p> <p>Hace aproximadamente 8 meses que llego la pandemia a Colombia, y por ente se han contagiado muchas personas poniendo en peligro desde el más joven hasta el más viejo.</p>	<p>¿COMO ALCANZAR ESAS METAS HOY? HAY ALGUNA BARRERA EN SU CAMINO</p> <p>Efectivamente, existen cantidades de barreras que impiden el cumplimiento de mis metas, frente al contagio de este virus, ya que en mi caso debo salir a trabajar, a mercar, y realizar otras compras del hogar, lo cual me hace estar expuesta al virus.</p>
<p>DEMOGRAFICOS Y GEOGRAFICOS:</p> <p>Mujer de 35 años de edad, estado civil casada, tiene 2 hijos, trabaja hace 11 años como contratista en el Departamental del Meta, ingresos mensuales 3.278.267, vive en Acacias Meta</p>	<p>Como madre mi deber es cuidar de los míos y así aportar al cuidado de los demás, usando de manera correcta las protecciones correspondientes como el tapabocas, el distanciamiento social entre otros cuidados.</p>	
<p>FRASES QUE MEJOR DESCRIBAN SUS EXPERIENCIAS:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • salva vidas, eso es mucho más impresionante. • La familia es importante 	
<p>EXISTE OTROS FACTORES QUE DEBERIAMOS TENER ENCUESTA?</p>	<p>¿COMO MIDE EL ÉXITO? ¿CÓMO ES SU DIA A DIA?</p>	





Cliente

Bestservice.com cuenta con una variedad de clientes, aparte de nuestro cliente ideal contamos con distintos profesionales que se enfocan en el cuidado de sus familias y claro está de su colegas y compañeros de trabajo. Por ejemplos, otros tipos de clientes son las droguerías, los taxistas, los vendedores ambulantes entre otros.

Nuestro cliente ideal

INFLUENCIAS ENTORNO	INFLUENCIAS INDIVIDUAL
Despertarse: 6:20 a. m.	Velar por el cuidado de su familia
Ir al baño, arreglarse: 6:30 a.m.	Tener presente los cuidado de nuestra generación
Desayunar 07:00 am	Adaptarse a otro estilo de vida
Llevar sus hijos a la escuela : 8:00 a.m.	Velar por el cuidado de la salud mental de su familia
Irse a trabajar 08:30 am p.m.	Implementar más cuidados
Almorzar : 12:00 p.m.	Aumentar la confianza
Regresar al trabajo: 01:50 p.m.	Confinamiento(protección)
Recoger los hijos : 04.00 p.m.	La reinención de la autoridad
Preparar la cena: 5:00 p.m.,	Cambiar las rutinas
Guiar los trabajos escolares: 6:30 p.m.	Estar informada de cualquier novedad frente al virus
Hora de bañarse: 08.00p.m..	No perder comunicación con sus hijos
Mirar televisión: 8:30 p.m.	Tener calma
Ir al baño y luego acostarse: 09.35p.m.	Ser consiente

Como se pudo evidenciar es la descripción de actividades de nuestro cliente ideal, donde podemos evidenciar que se encuentra expuesta a una actividad movida donde tiene contacto, con muchas personas de distintos lugares, como el trabajo, restaurante, la escuela de sus hijos y al final en su casa con sus miembros de la familia, por ente su uso de tapabocas es de manera necesaria y obligatoria.





Necesidades

Aparte del uso necesario y obligatorio del tapabocas que hace parte de las medidas de seguridad permitiendo evitar contagiarnos, de este modo se hace necesario porque toda persona debe traerlo puesto, sin importar en el lugar que se encuentre, es exigido por la OMS para detener la propagación del covid.19

Necesidad del mismo

Las bondades de BESTSERVICE son similares a las de un profesional de la salud. “el Médico”, tienen como fin principal cuidar la salud del paciente procurando proteger su vida, así mismo nuestra empresa quiere proteger a todas aquellas personas, ya que desafortunadamente estamos expuesto adquirir el virus covid19 de una manera rápida, y aún más si la protección correspondiente.

Mercado

Bestservice.com quiere estar en todas partes, diversificarse en un mercado que además de la presencia de nuestra competencia. Rappi y domicilios.com (aplicaciones que ya tienen más de un millón de descargas) recibir nuevos competidores. El Departamento del Meta se divide en 29 municipios de los cuales no todos cuentan con los servicios de nuestra competencia, y es allí, donde queremos llegar y lograr ser la Número uno (1) en la región del Ariari.





Población total

Según el Dane la población del departamento del Meta “censados” fueron 919,129 en el año 2018, en total llaneros en nuestra región del Ariari, donde contamos con las siguientes droguerías por municipio del Departamento según La secretaria de salud Departamental

• Villavicencio =329	• San Carlos de guaroa= 6
• Vista hermosa=8	• Restrepo =7
• Uribe =6	• Puerto rico=8
• San Martin: 6	• Puerto lleras=5
• Granada=56	• Puerto López =8
• Fuente de oro=6	• Puerto Gaitán=13
• Mesetas=8	• Puerto concordia=4
• San juan de arama=5	• Mapiripan=7
• Acacias=46	• Cubarral=3
• El castillo=5	• Castilla la nueva=6
• Cumaral=13	• Calvario=1
• Barranca de upia=5	• Cabuyaro4

Como se puede evidenciar en total son 565 droguerías que prestan el servicio a la comunidad del llano, donde BETSERVICE quiere llegar a todas ellas con el fin de prestar nuestro servicio de plataforma online con el domicilio adicional. Donde estos negocios presentan alto potencial de adquirir nuestro servicio logrando suprimir necesidades de todos.

Tomado de :

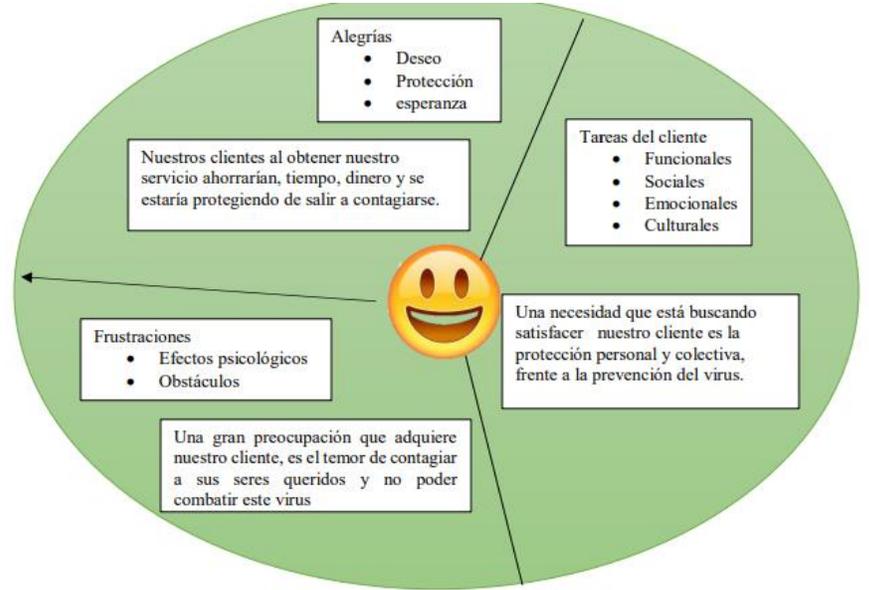
<http://www.saludmeta.gov.co/tema/droguerias-del-departamento>



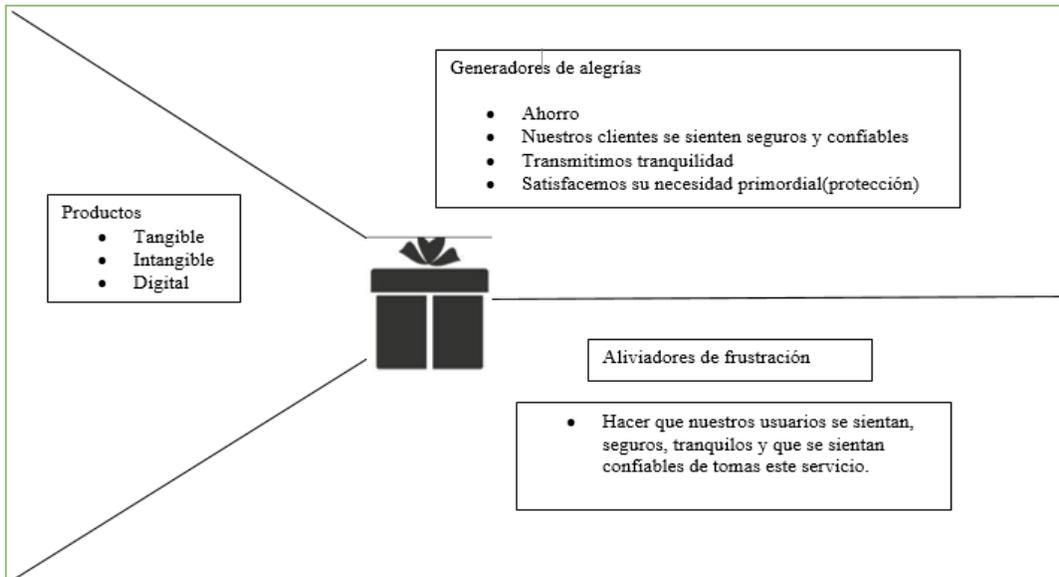


Propuesta de valor

Perfil del cliente



Mapa de valor



**NO HAY NADA COMO EL CUIDADO Y LA PROTECCIÓN CONOCE
NUESTRA EMPRESA QUE ES LA MEJOR. TE SENTIRÁS CÓMODO, TE SENTIRÁS
SEGURO CUIDEMOS LO DE AHORA, PARA DISFRUTAR UN BUEN FUTURO.**



**Diseño del producto**

FICHA TÉCNICA	SERVICIO
Nombre del servicio	Bestservice.com
Composición del producto	plataforma online
Normas de calidad	la ley 527 de 1999 define las relaciones de índole comercial que parten de la utilización de datos o algún medio similar como comercio electrónico.
Presentación comerciales	Nuestro servicio cuenta un domicilio adicional totalmente gratis, protegiendo tu salud y la de los demás.
Tipo de empaque	El empaque no corre por cuenta nuestra
Material de empaque	bolsas de papel ecológica
Vida útil estimada/garantía	La bolsa de papel Son reutilizables: la vida útil de una bolsa de papel es muy amplia. Vuestros clientes pueden integrarlas, fácilmente, en su vida cotidiana en muchas ocasiones. Incluso, estas bolsas pueden acabar en otras manos y continuar esa reutilización.
Servicio adicional	Domicilio
Elaboro, reviso y aprobó	MAIRA ALEJANDRA DEZMA ALFONSO y BEATRIZ SANCHEZ BUSTOS

Marco normativo de bestservice.com

LEY O NORMATIVIDAD	DEFINICIÓN
ley 527 de 1999	define las relaciones de índole comercial que parten de la utilización de datos o algún medio similar como comercio electrónico.
Sentencias de la Corte Constitucional: C-1011 de 2008 C-748 del 2011.	leyes estatutarias de habeas data y protección de datos personales
Constitución Política de Colombia, Artículo 15.	Todas las personas tienen derecho a su intimidad personal y familiar y a su buen nombre, y el Estado debe respetarlos y hacerlos respetar.
Ley 1581 de 2012.	protección de datos personales





Diseño del producto

BESTERVICE requiere de herramientas tecnológicas para poder prestar este servicio adicional a eso nuestros empleados deben de tener:

- Tener como mínimo 18 años
- Tener moto (licencia clase C y SOAT) o bicicleta
- Tener un celular iPhone 4s (o superior) a un Android (4.2 o superior)
- Flexibilidad para trabajar los fines de semana y festivos



Diagrama de bloques



El precio puede variar de un rango del 20% y 30% de cobro por cada venta que el negocio realice por medio de la aplicación





Indicadores de calidad

1. Cobertura	6. Efectividad.
2. Oportunidad	7. Valoración de venta
3. Percepción de los Usuarios.	8. Satisfacción del cliente
4. Eficacia	9. Competitividad
5. Accesibilidad.	10. Entrega de Reportes a tiempo

Brouchure



¿DÓNDE PODEMOS SERVIRTE?

Somos la compañía líder online de ventas de tapabocas en el Municipio del Meta. Nuestro servicio consiste en brindar una plataforma online sencilla, practica y sin costo adicional que te permite adquirir un delivery, a una droguería, logrando evitar que salgas y te expongas al virus mundial coronavirus(covid19).

DIRECCIÓN PRINCIPAL

Granada Meta

CONTACTO

La compañía de telefonía (8580377)
<https://m.facebook.com/Bestservicecom-100530055123764/>
www.bestservicem.com

NO HAY NADA COMO EL CUIDADO Y LA PROTECCIÓN CONOCE NUESTRA EMPRESA QUE ES LA MEJOR. TE SENTIRAS CÓMODO, TE SENTIRAS SEGURO CUIDEMOS LO DE AHORA, PARA DISFRUTAR UN BUEN FUTURO



PASOS A SEGUIR

- Elige la droguería de tu ciudad Son 685 droguerías Delivery online
- Haz tu pedido Puedes pagar online
- Recibe tu producto Puedes salir protegido a la calle

Nuestro deseo es ayudar a cuidarte, proteger tu salud y la de tus seres queridos a los profesionales de la salud, evitar la propagación de este virus y logrando salir todos victoriosos de esto,

puedes proteger a tus seres queridos, evitando la aglomeración de en cualquier droguería o farmacia

evita salir, evita contagiarte la vida la cuidas tu



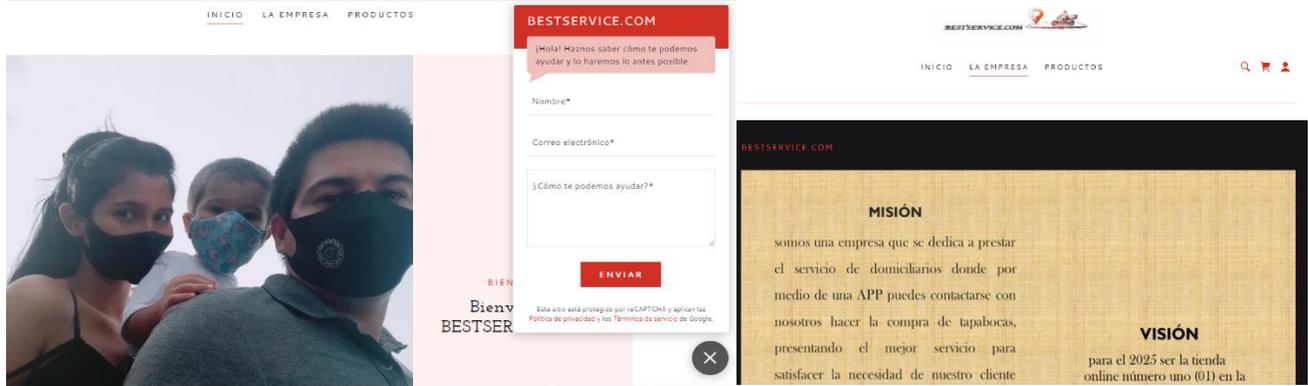
Ottener nuestro servicio es uy fácil ¡Es bien simple! Solo tienes que entrar a bestservice.com e ingresar la dirección en donde deseas recibir tu pedido. Elige tu droguería con Delivery Premium entre los destacados, seleccionas tu producto ¡y listo!





Prototipo

Una vez definido nuestro servicio BESTSERVICE.COM muestra su página web,



TODOS LOS PRODUCTOS



Tapabocas para Dama
~~\$4.000~~ \$3.500



Tapabocas infantil
~~\$5.000~~ \$4.500



TAPABOCAS 36 PIEZAS CUBREBOCAS PLISADO TRICAPA TERMOSELLADO

~~\$65.000~~ \$60.000
Ahorras \$5.000 (8%)

Cantidad

1

AGREGAR AL CARRITO

Cubre bocas Tapabocas 3 Capas Con Filtro Protector , paquete con 50 unidades. CARACTERÍSTICAS - Filtro antibacterial - Resistente a líquidos - Desechable - Ajuste nasal - Eficiencia de filtración bacteriana 99% - Medidas: ADULTO: 17.5 * 9.5 - Para uso industrial, médico o personal - Con laminilla flexible para ajuste en tabique nasal. El Cubre Bocas/ Mascarilla Quirúrgica está diseñado para evitar la diseminación de microorganismos que se alojan en boca, nariz y garganta, por lo cual se evita la contaminación a las heridas del paciente y funcionan de dentro hacia fuera

O, aún mejor, ¡ven a visitarnos!

Nos encanta recibir a nuestros clientes, así que ven en cualquier momento durante las horas de oficina.

Envíanos un mensaje

BESTSERVICE.COM

c117 14 37 fuente de oro Meta

3125798484

Horario

lun. 09:00 a. m. - 05:00 p. m.
mar. 09:00 a. m. - 05:00 p. m.
mié. 09:00 a. m. - 05:00 p. m.
jue. 09:00 a. m. - 05:00 p. m.
vie. 09:00 a. m. - 05:00 p. m.
sáb. Cerrado

Link de la pagina <https://bestservicecom.godaddysites.com/>





Modelo running lean

<p>Problema: Manejo de la aplicación para hacer su respectiva compra, (personas que desconocen hacer compras online).</p> <p>Reconocimiento de APP ya que es nueva y muy poca gente la conoce.</p>	<p>Solución En la APP se explicará por medio de un video, una pequeña introducción sobre cómo hacer uso de ella y como adquirir de nuestro servicio.</p> <p>Realizar pancartas, folletos, afiches para el reconocimiento de ella.</p>	<p>Propuesta de Valor única</p> <p>Empresa colaborativa, que por medio de una aplicación les brinda un servicio, el cual puedes hacer la compra de tapabocas, sin necesidad de salir de casa para el cuidado de su salud y la de su familia.</p>	<p>Ventaja injusta: Atención personalizada</p> <p>Uso exclusivo para el cuidado y protección de la salud.</p>	<p>Segmento de clientes</p> <p>personas mayores de 18 años amantes a la tecnología, que cuenten con acceso a internet, y que se preocupan por su salud y la de su familia.</p>
	<p>Métricas Clave Aplicación web Publicidad redes sociales.</p>	<p>Además, concentramos toda la información en una misma página web. https://bestservice.com/godaddy.com/</p>	<p>Canales: mediante la aplicación web, las redes sociales más conocidas por los usuarios como: Facebook, Instagram transporte offline</p>	
<p>Estructura de costos: Desarrollo de web Mantenimiento de web Diseño de aplicación.</p>		<p>Fuentes de ingresos: por cada venta de tapabocas que el negocio realice por medio de la APP ya sea droguería, empresa textil (fabricante de tapabocas).</p>		





Objetivo de la investigación

Recopilar información a través de una encuesta, constanding de 9 preguntas a diferentes personas del municipio del Meta, ya sea hombre o mujer, dándoles a conocer un poco de nuestro servicio, de este modo conociendo las intenciones de compra que tiene los usuarios, con el fin de obtener resultados positivos y de este modo considerar la idea de negocio válida, innovadora para aquellas personas, manejando esta herramienta ya que es una excelente técnica para aplicar en cualquier campo que se desee intervenir.

Objetivos específicos:

- 1) Generar clientes potenciales.
- 2) Satisfacer las necesidades de nuestro cliente, con un excelente servicio.
- 3) Posicionar la empresa ya que es nueva en el mercado

Investigacion

Nuestro tipo de investigación es cuantitativa, ya que existe una claridad entre los elementos del problema de investigación que conforman el problema, logrando ser posible definirlo, saber de dónde se inicia el problema, en qué dirección va y cuáles pueden ser sus soluciones.

Encuesta

El diseño de investigación que nuestra empresa realizo fue el de la encuesta, donde quiso conocer al fondo la comodidad de nuestros usuarios al momento de usar nuestro servicio virtual

Vea aquí el formulario de nuestra empresa

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfaDfZTxR0MZ1BLJhAF1om77Eys01VmSd6naj3aqDFY-NLbRg/viewform>





resultado en gráficos

en total, se realizaron 70 preguntas, de las cuales los resultados fueron los siguientes:

Pregunta	Grafica	Análisis										
<p>Genero</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Mujer ● Hombre ● Prefiero no decirlo 	<table border="1"> <tr><th>Genero</th><th>Porcentaje</th></tr> <tr><td>Mujer</td><td>61,4%</td></tr> <tr><td>Hombre</td><td>38,6%</td></tr> </table>	Genero	Porcentaje	Mujer	61,4%	Hombre	38,6%	<p>Como se pudo evidenciar existe más usuarios mujeres que hombres, en el departamento del Meta.</p>				
Genero	Porcentaje											
Mujer	61,4%											
Hombre	38,6%											
<p>¿En qué rango de edad se encuentra?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 17-24 ● 25-30 ● 31-46 ● 46-60 	<table border="1"> <tr><th>Rango de edad</th><th>Porcentaje</th></tr> <tr><td>17-24</td><td>35,7%</td></tr> <tr><td>25-30</td><td>25,7%</td></tr> <tr><td>31-46</td><td>27,1%</td></tr> <tr><td>46-60</td><td>11,4%</td></tr> </table>	Rango de edad	Porcentaje	17-24	35,7%	25-30	25,7%	31-46	27,1%	46-60	11,4%	<p>Con un porcentaje de 35,7% podemos analizar que los jóvenes de 17 a 24 años utilizan más el uso de tiendas online</p>
Rango de edad	Porcentaje											
17-24	35,7%											
25-30	25,7%											
31-46	27,1%											
46-60	11,4%											
<p>¿le gusta hacer compras online?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Sí ● No 	<table border="1"> <tr><th>Respuesta</th><th>Porcentaje</th></tr> <tr><td>Sí</td><td>92,9%</td></tr> <tr><td>No</td><td>7,1%</td></tr> </table>	Respuesta	Porcentaje	Sí	92,9%	No	7,1%	<p>Con gran porcentaje a favor de personas que les gusta realizar comprar por Internet y solo el 7,1% prefiere hacer sus compras de manera presencial.</p>				
Respuesta	Porcentaje											
Sí	92,9%											
No	7,1%											
<p>¿Te gusta cuidar de tu familia?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Sí ● No 	<table border="1"> <tr><th>Respuesta</th><th>Porcentaje</th></tr> <tr><td>Sí</td><td>100%</td></tr> </table>	Respuesta	Porcentaje	Sí	100%	<p>Como era de esperarse, los llaneros aman cuidar a su familia.</p>						
Respuesta	Porcentaje											
Sí	100%											





<p>¿Qué tanto estas dispuesto a pagar por un tapabocas?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● \$5.000-\$15.000 ● \$16.000-\$22.000 ● \$23.000-\$35.000 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Rango de Pago</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>\$5.000-\$15.000</td> <td>65,7%</td> </tr> <tr> <td>\$16.000-\$22.000</td> <td>14,3%</td> </tr> <tr> <td>\$23.000-\$35.000</td> <td>20%</td> </tr> </tbody> </table>	Rango de Pago	Porcentaje	\$5.000-\$15.000	65,7%	\$16.000-\$22.000	14,3%	\$23.000-\$35.000	20%	<p>Con un puntaje de 65,7% de llaneros, que están dispuestos a pagar un valor cómodo por un tapabocas.</p>
Rango de Pago	Porcentaje									
\$5.000-\$15.000	65,7%									
\$16.000-\$22.000	14,3%									
\$23.000-\$35.000	20%									
<p>¿Conocías este producto anteriormente?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Sí ● No 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Respuesta</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Sí</td> <td>69,6%</td> </tr> <tr> <td>No</td> <td>30,4%</td> </tr> </tbody> </table>	Respuesta	Porcentaje	Sí	69,6%	No	30,4%	<p>De las 70 personas que se les aplico la encuesta el 30,4% desconocían este producto, a diferencia del 69,6% tenían conocimiento de él.</p>		
Respuesta	Porcentaje									
Sí	69,6%									
No	30,4%									
<p>¿Recomendarías este servicio?</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Sí ● No 	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Respuesta</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Sí</td> <td>98,6%</td> </tr> <tr> <td>No</td> <td>1,4%</td> </tr> </tbody> </table>	Respuesta	Porcentaje	Sí	98,6%	No	1,4%	<p>Afortunadamente contamos con un puntaje positivo de recomendación por parte de los llaneros, con un 98,6% de personas satisfechas con nuestro servicio.</p>		
Respuesta	Porcentaje									
Sí	98,6%									
No	1,4%									
<p>¿Qué mejorarías de este servicio?</p>	<ul style="list-style-type: none"> Nada Nada Estoy satisfecha con este negocio Esta bueno para mi esta perfecto. Me parece que esta bien establecido tipo de cobertura Todo me gusta No se Me parece innovador, y buen negocio 	<p>De 70 personas encuestadas estos son unas de las observaciones a mejora de nuestros clientes para nuestro proyecto empresarial.</p>								





Muestra

El tipo de muestreo que se requirió para el desarrollo de la investigación de mercados es aleatorio y el tamaño de la muestra se definió de la siguiente manera; Población potencial de todo el Meta la cual es compradora de nuestro producto (1'062.454) por lo tanto el tamaño de la muestra se define a continuación

N= población infinita
P= 50% = 0,5
Q= 50% = 0,5
E= 5% = 0,05
Z= 95% = 1,96
N= $Z_a^2 * P * Q / E^2$
N= $196^2 * 0,5 * 0,5 / 0,05^2$

N= 384.16 por ser una población infinita

Con la información hallada durante la investigación de mercados, como estudiantes nos gustaría hacer real esta empresa, debido a que el conocimiento hallado fue muy importante, donde aparte de generar una entrada económica, permite reducir la propagación de este virus cuidando la salud de los llaneros.





Bibliografía

<https://www.larepublica.co/empresas/las-cinco-razones-que-explican-el-auge-del-negocio-de-domicilios-2608774>

<https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/comproagro-la-plataforma-que-apoya-a-productores-agricolas-colombianos/242459>

<https://www.finanzaspersonales.co/tecnologia/articulo/como-afiliar-mi-negocio-en-una-app-de-domicilios/81372>

<http://empresayeconomia.republica.com/ejemplo-de-un-diagrama-de-gantt-en-una-empresa-de-turismo.html/gantt-imgatt/>

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018>

<https://www.dane.gov.co/files/censo2018/informacion-tecnica/cnpv-2018-presentacion-3ra-entrega.pdf>

<https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/listados/tematica2.jsp?subtema=20798&cadena=h>

<https://www.ugr.es/~aulavirtualpfcicq/diagramadebloques.html#:~:text=Un%20diagrama%20de%20bloques%20es,un%20proceso%20de%20producci%C3%B3n%20industrial.&text=En%20la%20Figura%201%20se,suministrada%20en%20la%20Patente%20US5847229A1.>

<https://www.dane.gov.co/>

