

BENGIE

Aplicación para la comercialización de productos

y envíos seguros



Presentado por

Betsy Edith Ramírez González

Guillermo León Locarno Farías

Alix Tatiana Henao Henao

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Creación de Empresas I

Programa de Administración de Empresas y Negocios Internacionales

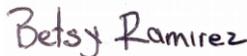
2020

Compromiso de los autores

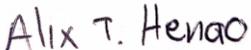
Nosotros Betsy Edith Ramírez González identificada con cedula de ciudadanía 1007831613 del programa de Administración de Empresas, Guillermo Leon Locarno Farias identificado con cedula de ciudadanía 1082996038 del programa de Administración de Empresas y Alix Tatiana Henao Henao identificada con cedula de ciudadanía 1000351245 del programa de Negocios Internacionales, 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 tanto en lo legal como económico y administrativo 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.

Firma. 

Guillermo Locarno

Firma. 

Betsy Ramírez

Firma. 

Alix Henao

Presentación general del proyecto

Introducción

Gracias al avance tecnológico que se ha adquirido a lo largo de los años, las aplicaciones han generado una verdadera revolución en la vida de los usuarios móviles, considerando las aplicaciones como esenciales en el día a día de las personas, en el que podemos contar con un amplio mercado a ser explorado que permite múltiples posibilidades como: jugar, interactuar, comunicarse, entretenerse y hasta generar ingresos por medio de las diferentes aplicaciones existentes. ‘Al día de hoy se están llevando a cabo la realización de aplicaciones muy interesantes con un bajo presupuesto, añaden desde yeeply que trabaja con cerca de 4.000 desarrolladores de aplicaciones’ (Picurelli & Hector, 2012)

Desde otra perspectiva, la situación actual y el curso de la pandemia ha promovido el uso del internet para realizar compras de todo tipo, del mismo modo, otra parte de la población ve una posibilidad de generar ingresos vendiendo a través de internet. Básicamente esta necesidad de adquirir productos sin salir de casa se da por las regulaciones que han tomado los gobiernos para evitar la propagación del virus, por el miedo a contagiarse y el ahorro de tiempo al no recurrir a una tienda física.

A partir de lo anterior nace la idea de la realización de una aplicación donde se busca satisfacer una necesidad en los usuarios móviles, siendo un intermediario entre comprador y vendedor, con el fin de ofertar productos por medio de la app para que los usuarios lleguen a un acuerdo de compra o venta del artículo, además de esto, la empresa hará llegar el producto comprado en la ubicación geográfica donde se encuentra el comprador por medio de la sede de envíos propia de la empresa, por un valor agregado, con el propósito de evitar la propagación, ahorrar el tiempo de los usuarios evitando el traslado a una sede física.

Objetivo General

Transformar la información de los clientes y usuarios mediante la app en toma de envíos, rápida entrega y acompañamiento en sus procesos de compra y venta.

Objetivos Específicos

1. Desarrollar un método de pago donde se brinde la seguridad al cliente de recibir sus envíos en buen estado para aprobar el pago al vendedor.
2. Inspeccionar el buen funcionamiento de la aplicación mediante el análisis de datos y mantenimiento en los procesos digitales.
3. Generar seguridad al cliente, satisfaciendo las expectativas logrando un mayor reconocimiento de la empresa.

Claves para el éxito

- ✓ Innovación en el diseño de la comercialización de productos a través de la app
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Disciplina
- ✓ Conocimiento
- ✓ Desarrollo tecnológico e implementación de estrategias avanzadas
- ✓ Alianzas con marcas reconocidas
- ✓ Publicidad
- ✓ Ventaja competitiva
- ✓ Generación de valor compartido

Tabla de contenido

Compromiso de los autores	2
Presentación general del proyecto	3
Análisis del sector	6
Problema, reto, oportunidad o necesidad.....	6
Descripción del usuario	7
ODS en BENGIE	7
Teoría de valor compartido	8
Análisis PESTEL	8
Identificación de la oportunidad	13
Análisis de problema	13
Necesidades	13
Retos.....	14
Esquema para determinar qué problema es más conveniente.....	15
<i>Problema</i>	16
Creación de la idea de negocio	18
Lluvia de ideas	18
Autoevaluación	18
Estructura de la idea	20
Idea de negocio	20
Innovación	21
Alternativas a la idea de negocio inicial	21
Empresas con un servicio similar.....	22
Fuerzas de la industria.....	24
Contextualización de la empresa.....	24
Análisis de la demanda.....	24
Análisis de la oferta.....	25
Análisis de la comercialización y de los proveedores.....	31
Proveedores para el servicio	31
Proveedores de la competencia	31
Canales para la distribución.....	32
Segmentación del mercado	32
Bondades	32
Valores de los clientes	34
Diseño del producto	38
Definición estratégica.....	38
Diseño de concepto	40
Diseño en detalle.....	41
Validación y verificación.....	42
Producción.....	42

Running Lean.....	48
Validación de la idea de negocio	49
Encuesta.....	49
Tabulación y análisis de la información.....	52
Conclusiones y recomendaciones	61
Bibliografía.....	63

Análisis del sector

Problema, reto, oportunidad o necesidad

La situación que ocasiono la pandemia conlleva a que haya un vacío y falta de aplicaciones que le permitan a las personas hacer sus compras y lleguen con la modalidad de paga y entrega, con la seguridad de evitar contagiarse al salir de casa y seguridad de pagar al recibir el domicilio, en vez de pagar anticipado y correr el riesgo de que el domicilio no llegue o lo el producto esperado no sea el acordado.

La empresa BENGIE con su aplicación paga entrega les facilitara la vida a los usuarios ya que esta le permitirá pagar de la manera que el cliente lo prefiera, puede ser por anticipado si el cliente lo prefiere, de lo contrario pagaría al recibir él envío y su pedido sería entregado en el menor tiempo posible.

La aplicación va dirigida a la población ibaguereña y samaria para luego expandirse a nivel nacional, sin restricción de usuarios (no hay capacidad máxima o mínima de las personas que la vayan a usar) las personas que podrán hacer uso de ella son las mayores de edad; no abra inconveniente por el estrato, religión o genero para los usuarios.

Descripción del usuario

Hombres y mujeres mayores de edad de la ciudad de Ibagué y de Santa Marta que sin importar el estrato socioeconómico necesiten del servicio domiciliario para obtener sus productos ya pedidos con anticipación.

ODS en BENGIE

ODS 3 Salud y bienestar. BENGIE entiende la necesidad de bienestar que tiene la población de nuestro país (Colombia) y más aun con la crisis sanitaria que el mundo enfrenta debido al covid-19, desestabilizando la economía mundial y cambiando drásticamente las vidas de miles de millones de personas en todo el mundo. es por ello que, esta empresa es capaz de velar por el bienestar de los clientes al evitar que ellos salgan por sus pedidos y corran el riesgo de contagiarse ya que todos los domiciliarios y encargados de entregar los envíos cumplirán con las medidas de salud pública pertinentes para hacer la entrega de pedidos y evitar el mayor contacto con el cliente.

ODS 8 Trabajo decente y crecimiento económico. BENGIE entiende la necesidad de la población de Colombia en cuanto al desempleo, es por ello que con su crecimiento económico se encargara de ofrecer empleos decentes para mejorar la calidad de vida de los empleados y más aún cuando por la pandemia actual muchas personas se han visto afectadas económicamente por el desempleo.

ODS 17 Alianzas para lograr los objetivos. BENGIE hará alianzas con restaurantes, supermercados, tiendas, y demás empresas que estén interesados en ofertar el servicio domiciliario a sus clientes siempre y cuando se cumplan con el lineamiento de valores y

principios para que el producto final sea el que el cliente espere. De igual forma hará alianzas con empresas que quieran ofertar productos masivamente por la aplicación.

ODS 1 Fin a la pobreza. BENGIE se encargará de crear una fundación y fondo propio que se destinará a las personas marginadas y pobres de Colombia, con una donación del 10% de ganancias que brinden la posibilidad de guiar a estas personas por el camino de la educación.

Teoría de valor compartido

En este proyecto la teoría de valor compartido es aplicada ya que la empresa se encarga de distribuir los bienes de otras empresas compartiendo las ganancias del proceso, los bienes necesitados por el cliente son enviados de forma seguro y eficaz.

Atrás vez de la aplicación tanto las empresas productoras, como BENGIE la distribuidora están al tanto de los pedidos y de toda la información básica del envío, de las ventas y del servicio de entrega, con cobertura de todo el país, así las empresas juntas estarán creciendo en el mercado e influyendo a la economía.

Es una fresca visión empresarial basándose en las necesidades actuales de la sociedad tomando en cuenta las restricciones debido al covid-19. Una nueva versión de negocio que refleja a las empresas una forma de contribuir al negocio general apoyándose y siempre con la idea de gana-gana y no al beneficio propio.

Análisis PESTEL

Tabla 1.

La siguiente tabla muestra el análisis político, económico, social, tecnológico, ecológico y legal del sector.

Político	Económico	Social
<p>La Ley 1369 de 2009, que desde julio de 2014 puso fin al monopolio de los servicios postales de pago para prestar el servicio a nivel nacional, y abrió la puerta a una competencia abierta entre el operador oficial Servicios Postales Nacionales y las empresas privadas, que antes podían actuar solo bajo la licencia de SPN. En consecuencia, a partir del segundo semestre de 2014 este servicio pasó a ser parte de un mercado competitivo, en el que los privados que acrediten las condiciones exigidas pueden</p>	<p>BENGIE pertenece al sector terciario donde se hace la prestación de un servicio de transporte de envíos seguros.</p> <p><i>Entidades que pueden financiar el proyecto.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Aportación socios. -Socios capitalistas. -Sector bancario. -Financiación pública. -Subvenciones. -Crowdfunding. <p>La Encuesta Mensual de Servicios: En lo corrido de 2018, los servicios de correo y mensajería registraron una mejora de 11,3% en los</p>	<p>Hombres y mujeres que se encuentren en la ciudad de Ibagué y Santa marta, sean mayores de edad y no superen los 70 años.</p> <p><i>Demografía de Ibagué.</i> Según proyecciones para el año 2018 el municipio de Ibagué, cuenta con un estimado de 569.336 habitantes y al año 2017 con un total de 564.076 habitantes según proyecciones Censo DANE 2005, de los cuales el 95% (533.351 habitantes) se concentra en el área urbana, en tanto que el 5% restante (30.725 personas) reside en el</p>

<p>obtener también del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones la habilitación por diez años para disputar directamente la apetecida clientela.</p>	<p>ingresos nominales. La buena evolución del negocio de correo, que registró el año pasado 107 millones de envíos. Tan solo en el último trimestre de 2017, el ingreso por mensajería expresa hacia otros países creció 7,9%. Según el Mintic, empresas como Servientrega, Envía e Inter Rapidísimo tienen la mayor participación en envíos individuales. Servientrega, con ingresos en 2017 por \$599.283 millones, 5,57% más que en 2016 (dinero.com, 2018)</p>	<p>área rural (Orlando Alfredo, 2019)</p> <p><i>Estilo de vida de los ibaguereños.</i> los ibaguereños tienen tendencias a pedir comidas y encargos por medio de los domiciliarios, muchos de ellos no tienen tiempo para realizar diligencias como pago de recibos y demás, por lo que tienen la necesidad de obtener un servicio que lo haga rápido y seguro</p> <p><i>Demografía de santa marta.</i> La población en 2020 sería: 523 619*.</p> <p><i>Estilo de vida de los samarios.</i> en la cultura samaria es muy común la modalidad de transporte por moto de manera que esto sería una oportunidad para ofertar empleo a personas con moto para que pertenezcan</p>
--	--	---

		<p>a la empresa y hagan domicilios rápidos y seguros brindando la posibilidad de cubrir necesidades tanto para el desempleado como para el cliente que desea que su producto llegue rápido.</p>
Tecnológico	Ecológico	Legal
<p><i>Dinámica de las Tics.</i> La tecnología es constantemente aplicada en las empresas de envíos ya que su servicio es representado por distintos medios, como aplicaciones, vías telefónicas, localizaciones de sus empresas en distintas ciudades donde manejan un sistema para ordenar la información de cada cliente en una base de datos y utilización de un software además de esto agiliza el procedimiento para</p>	<p>El transporte ha contribuido al desarrollo económico y social en el mundo entero, pero también es responsable de impactos ambientales y sociales como por ejemplo la contaminación atmosférica, el ruido, los accidentes y la pérdida de biodiversidad, generando emisiones de gases, provocando efectos en el desarrollo humano.</p> <p>-Los empaques y residuos representan un alto porcentaje</p>	<p>Este mercado está regido por la Ley 1369 de 2009, la cual establece que esta ley "señala expresamente que el servicio postal es un servicio público en los términos del artículo 365 de la Constitución Política, cuya prestación está sometida a la regulación, vigilancia y control del Estado, con sujeción a los principios de calidad, eficiencia y universalidad, entendida esta última, como el acceso progresivo a la</p>

<p>hacer entrega de las encomiendas en el menor tiempo posible. Es por esa razón que el avance de la tecnología se ha convertido en una de las herramientas de los profesionales para la administración logística. Algunos de los beneficios que ofrece son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Localización de mercancías • Sistemas eficientes, para brindar la información necesaria al personal en cualquier momento. • Servicio de transporte eficaz, rápido y seguro que supere las expectativas del cliente. 	<p>del volumen y el de basuras domésticas.</p> <p>-Producción de desechos perjudiciales para el medio ambiente</p> <p>-La administración de inventarios de devoluciones a clientes o productos obsoletos hace parte de las devoluciones que ocasionarían la repetición del procedimiento de entregas y con ello el incremento de la contaminación.</p>	<p>población en todo el territorio nacional".</p> <p>El artículo 3° de la mencionada Ley define el servicio de mensajería expresa como: servicio postal urgente que exige la aplicación y adopción de características especiales para la recepción, recolección, clasificación, transporte y entrega de objetos postales hasta de 5kg. Este peso será reglamentado por la Comisión de Regulación de Comunicaciones.</p> <p>El servicio de mensajería expresa debe contar con las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Registro individual. -Recolección a domicilio -Curso del envío -Tiempo de entrega. -Prueba de entrega
--	--	---

<p>Un ejemplo claro de esto es la utilización de código de barras, es decir un lenguaje estandarizado para la identificación de unidades únicas. Esto contribuye a la disminución notable de tiempos y costos de la cadena logística, logrando que el proceso sea más productivo en ambas vías (tical.com, 2020)</p>		<p>-Rastreo.</p> <p>Así mismo se define, en el mencionado artículo, el Operador de Mensajería Expresa. Es la persona jurídica, habilitada por el Ministerio de Comunicaciones para ofrecer al público un servicio postal urgente con independencia de las redes postales oficiales de correo nacional e internacional, que exige la aplicación y adopción de características especiales para la recepción, recolección, clasificación, transporte y entrega.</p>
--	--	--

Identificación de la oportunidad

Análisis de problema

Necesidades

1. Vacío y falta de un servicio que entregue productos comprados por la aplicación (envíos) sin la necesidad de pagar por anticipado.

2. Seguridad de recibir los productos en buen estado, de manera rápida y evitando el robo a clientes.

3. Necesidad del cliente de ser protegido por Bengie en las compras y envíos para que, en caso de ser un producto no esperado por el cliente, la empresa reporte el caso y tenga un seguimiento del proceso legal.

Retos

1. Cumplimiento de las normas sanitarias y de salud en relación al covid-19.

2. Nuevos métodos de protección, de vestuario para los empleados y entrega de pedidos.

3. Evitar el mínimo contacto con el cliente para velar por su bienestar y la propagación del virus.

Oportunidades

1. Debido al virus la mayoría de personas prefieren pedir todo a domicilio.

2. Las personas ya no tienen casi tiempo para hacer diligencias de pagos de recibos y demás, por lo que representa una oportunidad para ofertar el servicio para la realización de este tipo de actividades.

3. Actualmente la sociedad ha presentado un cambio significativo en cuanto al incremento del uso de páginas web y demás sitios de internet para generar ingresos y para hacer compras, de manera que hay una oportunidad para ser intermediario y poder hacer entrega de los productos.

Esquema para determinar qué problema es más conveniente

Tabla 2.

La siguiente tabla muestra la selección del problema de la idea de negocio.

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
	Carencia de un servicio de envíos paga entrega.	Falta de acompañamiento de la empresa al cliente y seguimiento del proceso legal en caso de ser un acto de robo y estafa.	Efectos negativos en la salud y el bienestar de los clientes por dificultades en la utilización de los métodos de protección del virus.
Conocimiento o experiencia	5	3	4
Asesoramiento de un experto	5	4	4
Alcance técnico	5	3	3
Tiempo	5	3	4
Costos	4	3	4
Impacto	5	5	5
Interés en el problema	5	5	5
Total	34	26	29

Problema. Carencia de un servicio de paga entrega.

Figura 1.

La siguiente figura muestra el árbol de problemas.

Árbol de problemas

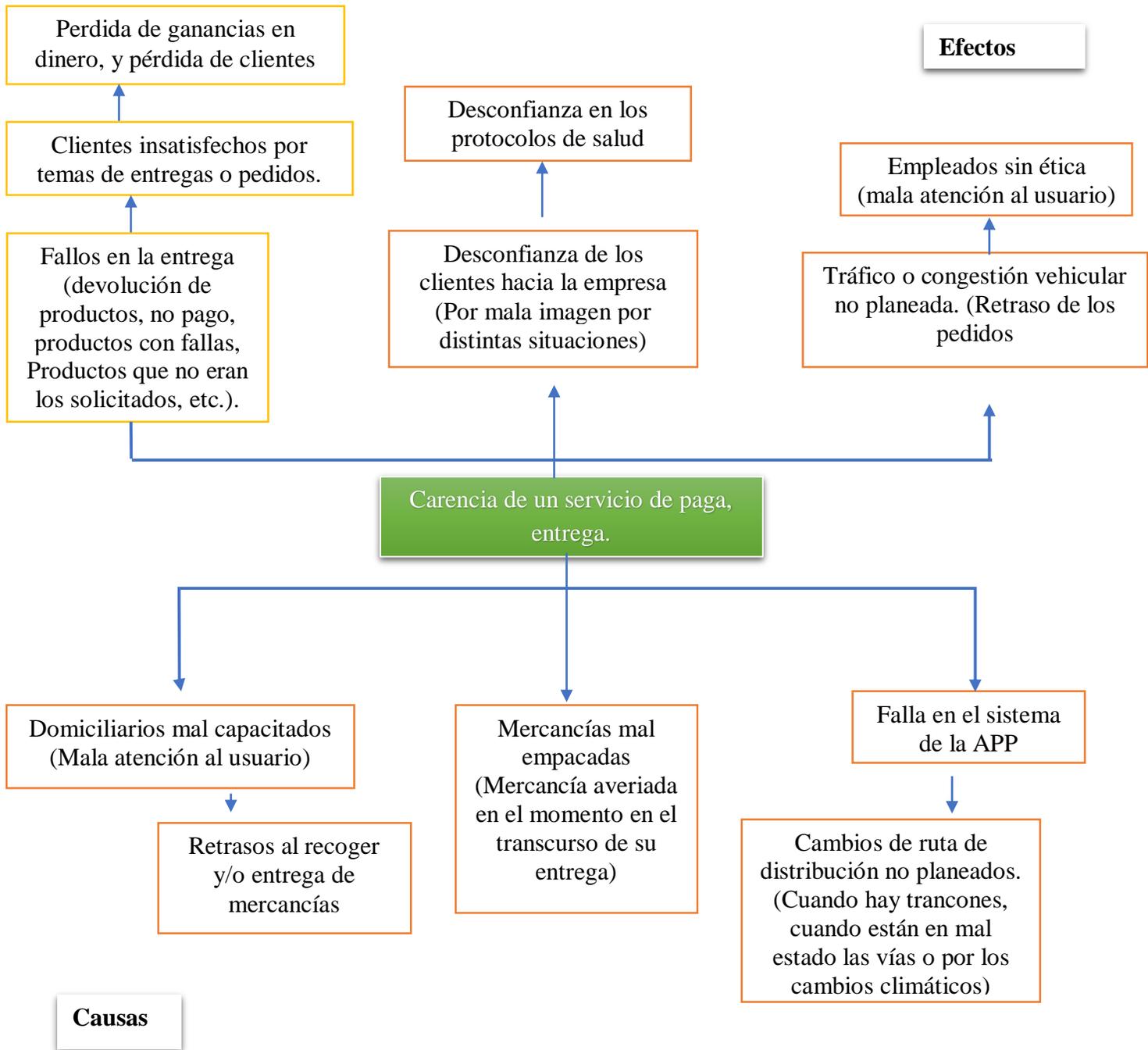
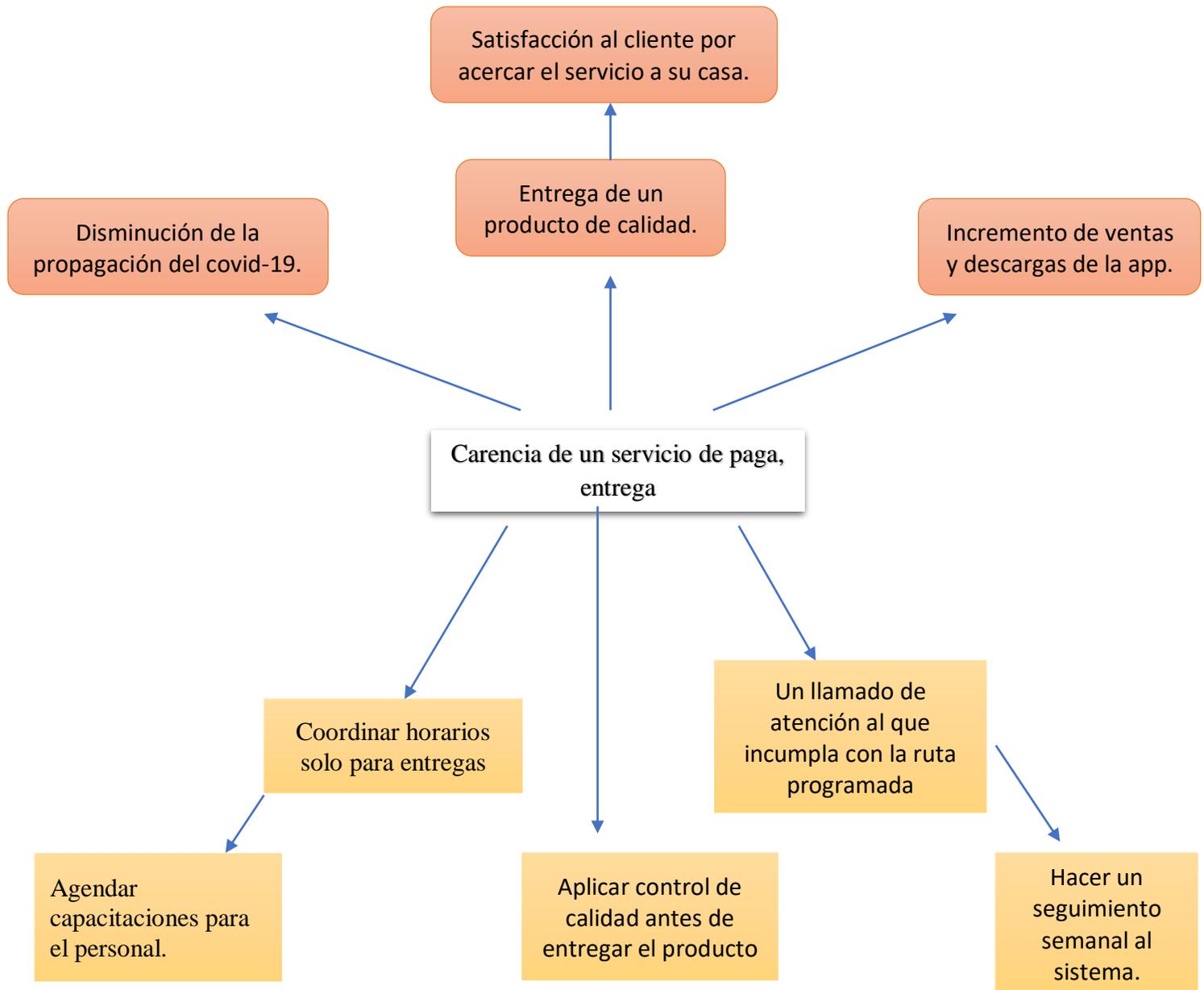


Figura 2

La siguiente figura muestra el árbol de objetivos.

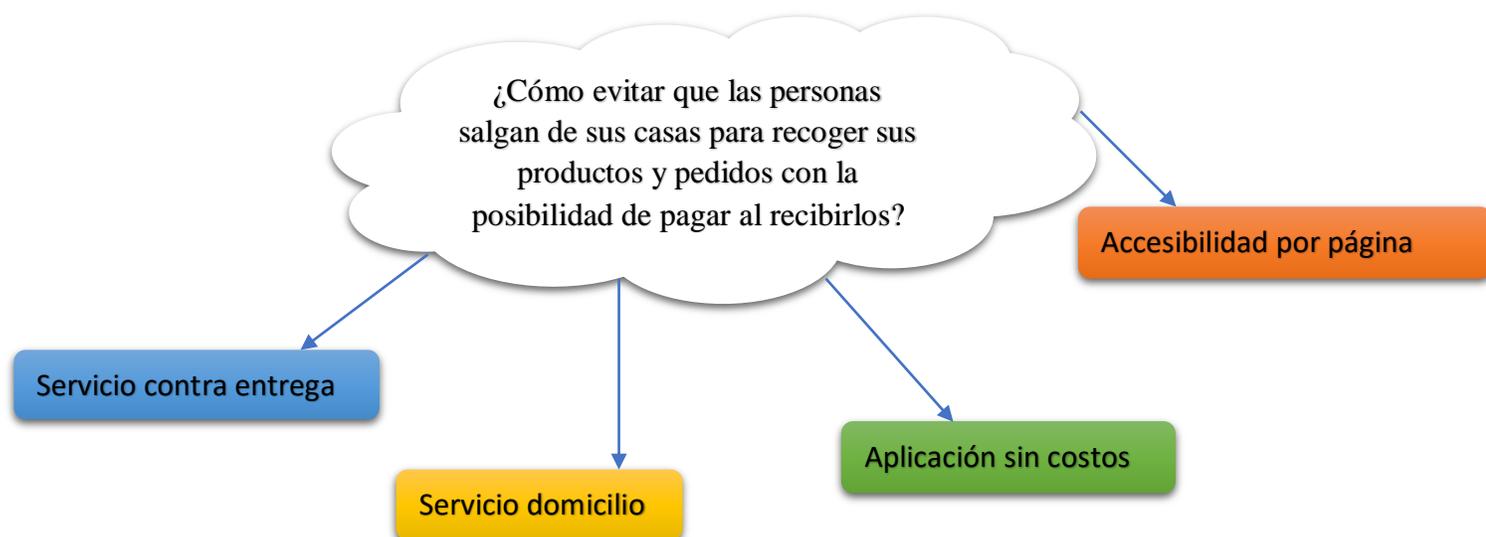
Árbol de objetivos



Problema. ¿Cómo realizar un método de pago que se ajuste a la necesidad del cliente, mientras se construye un mecanismo que realice constante seguimiento al cumplimiento de los pagos de los productos y envíos?

Creación de la idea de negocio

Lluvia de ideas



Autoevaluación

Tabla 3

La siguiente tabla muestra la autoevaluación de la idea de negocio.

Interés / disposición 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
Consideramos que en 6 meses podemos tener el negocio funcionando.	1	2	3	4	5
Total, de afirmaciones valoradas:	0	0	1	1	2

Tabla 4.*Total, puntaje.*

	A	B	C
Total, de afirmaciones valoradas en 2	0	1	0
Total, de afirmaciones valoradas en 2	0	2	0
Total, de afirmaciones valoradas en 3	1	3	3
Total, de afirmaciones valoradas en 4	1	4	4
Total, de afirmaciones valoradas en 5	2	5	10

Conclusión. Tenemos una idea de negocio que realmente nos interesa.

Estructura de la idea

Idea de negocio

Tabla 5 Idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?	Servicio de envíos paga entrega, rápido y seguro a través de una aplicación
¿Quien es el cliente potencial?	Hombres y mujeres mayores de edad de la ciudad de Ibagué y de Santa Marta que sin importar el estrato socioeconómico necesiten del servicio de transporte de sus productos ya pedidos con anticipación a través de la aplicación y prefieran recibirlos en sus casas.
¿Cuál es la necesidad?	Satisfacer la necesidad de ahorrar tiempo en la obtención de los productos pedidos para emplearlo en otras actividades y con la facilidad de pagar al recibirlo.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	El servicio funciona mediante una aplicación que es la encargada de guardar la información de los usuarios con el fin de tomar sus pedidos para dirigirlos al lugar de entrega de una

manera que brinda seguridad al cliente mediante la entrega de productos en buen estado.

¿Por qué lo preferirían?

por la facilidad de pago y la seguridad al pagar en el momento que se verifica el producto, generando un reconocimiento de confianza con el cliente.

¿Como podemos...

Crear

**Una
aplicación**

Accesible
Rentable
Competitiva
Segura
confiable

Para que los...

Hombres y
mujeres de
18 años de
edad en
adelante

Protejan

Su seguridad, evitando el
contagio al asistir a lugares
concurridos y puedan emplear
el tiempo en otras actividades.

Innovación

Alternativas a la idea de negocio inicial

1. Permitir el uso de realidad virtual para que los usuarios visualicen sus productos antes de comprarlos.
2. Compartir la guía del producto enviado por medio de la aplicación.

3. Creación de una aplicación que permita la comunicación de los domiciliarios con la empresa para gestionar los envíos.
4. Crear un espacio de recomendaciones de productos a personas que buscan sugerencias de compra directamente de la empresa.

Empresas con un servicio similar

Mercado libre. es una empresa argentina dedicada a compras, ventas y pagos por Internet. Cuenta con operaciones en países de sur américa y centro américo.

Los usuarios pueden vender y/o comprar tanto productos nuevos como usados a un precio fijo o variable, además de que se ofrecen servicios privados. MercadoLibre también posee un servicio llamado Mercado Pago, una plataforma de cobro a los compradores y pagos y abonos a los vendedores.

Según The Nielsen Company más de 52 000 personas generan todo o la mayor parte de sus ingresos vendiendo a través de MercadoLibre y en 2009 más de tres millones de personas y empresas vendieron por lo menos un artículo a través de este medio. (Wikipedia, s.f.)

Olx. El mercado facilita la compra y venta de servicios y bienes como electrónica, muebles, artículos para el hogar, automóviles y bicicletas. Tenía 11 mil millones de páginas vistas, 200 millones de usuarios activos mensuales, 25 millones de anuncios y 8,5 millones de transacciones por mes en 2014.

Los pagos entre el comprador y el vendedor se hacen fuera de línea, por lo que no tiene que hacer frente a la disponibilidad de diferentes infraestructuras de pago en cada uno de sus mercados. En 2006, adquirió Mundoanuncio.com, un sitio de anuncios clasificados. El mercado hispano y en 2007, hizo una inversión de clasificados chinos. OLX invirtió en "Web 2.0"

características en 2008, tales como widgets de redes sociales, búsqueda mejorada, editores basados en Ajax, mapas interactivos y versiones móviles. (Wikipedia, s.f.)

Amazon, Inc. es una compañía estadounidense de comercio electrónico y servicios de computación en la nube a todos los niveles con sede en la ciudad estadounidense de Seattle, Estado de Washington. Es una de las primeras grandes compañías en vender bienes a través de Internet. En la actualidad está totalmente diversificada y catalogada en diferentes líneas de productos, ofreciendo DVD, CD de música, software, videojuegos, electrónica, ropa, muebles, comida, libros, etc. Es la marca de venta al por menor más valiosa del mundo según el índice BrandZ (Wikipedia, 2020)

Wish. es una compañía de comercio electrónico en línea. Fue fundada en 2010 por Peter Szulczewski (CEO) y Danny Zhang (CTO), ex-programadores de Google y Yahoo. Fabricantes y negocios pequeños pueden vender bienes directamente a los consumidores. En 2017, la tienda **Wish** añadió Outlet, el cual vende excedentes de stock de marcas reconocidas, por debajo del precio en tienda. La tienda añadió también Wish Express, el cual ofrece envíos más rápidos. (Wikipedia, s.f.)

Conclusión

En conclusión con las alternativas dadas anteriormente y en comparación con las empresas que ofrecen servicios similares, se puede identificar que el uso de realidad virtual en la visualización de los productos antes de comprarlo, ninguna aplicación o plataforma ya mencionada lo ha incorporado en un proceso o sistema, por otro lado el recomendar directamente al cliente de los productos de mejor calidad por medio de una estadística o puntaje, de cuáles son los más viables tampoco se ha desarrollado en la forma que queremos presentarla.

La idea más innovadora es el uso de realidad virtual para que los usuarios vean sus productos antes de comprarlos, sin embargo, requiere de gran inversión e investigación para llevarla a cabo, pero una vez logrado el desarrollo del procedimiento, podría prometer una diferenciación de otras aplicaciones.

Fuerzas de la industria

Contextualización de la empresa

Nombre de la empresa. Bengie

Actividad económica. Comercialización de productos y mensajería.

Tamaño.

Lugar de ubicación. Ibagué-Tolima y Santa Marta

Análisis de la demanda

Influencias internas

- **Cognoscitiva.** Conocimiento y manejo de plataformas digitales mediante el uso del internet.
- **Afectiva.** Tienen una actitud de negociación por medio del internet para generar ingresos, sin afectar su seguridad y salud al tener contacto con otras personas teniendo en cuenta la situación que se está viviendo en el mundo.
- **Comportamiento del individuo.** Algunos pueden ser impulsivos al comprar por internet, desconfiados al momento de la compra, indecisos al momento de elegir el producto o de la compra.

Influencias externas

- **Grupos sociales.** Va dirigida a las personas que les gusta comprar productos por internet y que tienen los conocimientos para el manejo de ellas.
- **Estructura familiar.** A los miembros de la familia que tengan 18 años en adelante.
- **Clase social.** Va dirigida a los estratos 1, 2, 3, 4, 5

Tamaño del mercado

Personas de 18 años que viven en la ciudad de Ibagué y santa marta

Poder negociador de los clientes

Es alto porque los clientes podrán negociar los productos que quieran vender o comprar por medio de la aplicación.

Análisis de la oferta

Competidores

- **Mercado libre.** Es una empresa Argentina dedicada a compras, ventas y pagos por Internet. Cuenta con operaciones en países como Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, los usuarios pueden vender y/o comprar tanto productos nuevos como usados a un precio fijo o variable, además de que se ofrecen servicios privados.
- **Olx.** Es una empresa que opera en 87 países, editorial de sitios web anuncios clasificados en Internet. Fundada en marzo de 2006 por los empresarios Alejandro Oxenford y Fabrice Grinda, que es ahora por el grupo sur de África Naspers (95% propiedad mayoritaria). Es la plataforma líder mundial de avisos clasificados que sirve a las comunidades locales en mercados de alto potencial de crecimiento con vibrantes mercados en línea: OLX

conecta la comunidad local para vender, comprar e intercambiar sus bienes usados y servicios haciéndolo rápido y fácil para que cualquier persona publique un anuncio desde su celular o en el sitio web.

- **Wish.** es una compañía de comercio electrónico en línea.¹ Fue fundada en 2010 por Peter Szulczewski (CEO) y Danny Zhang (CTO), ex-programadores de Google y Yahoo. En 2017, la aplicación de compra móvil de "Wish" decía tener más de 100 millones de usuarios en iOS y Android.² Actualmente cuenta con más de 500 millones usuarios según la propia empresa.

Similar a eBay, AliExpress o Amazon, fabricantes y negocios pequeños pueden vender bienes directamente a los consumidores. En 2017, la tienda Wish añadió Outlet, el cual vende excedentes de stock de marcas reconocidas, por debajo del precio en tienda. La tienda añadió también Wish Express, el cual ofrece envíos más rápidos.

- **Amazon, Inc.** es una compañía estadounidense de comercio electrónico con sede en Seattle, Washigton. Fue una de las primeras grandes compañías en vender libros a través de Internet.

Jeffrey Bezos de 34 años, fundó en 1995, en Seattle a Amazon.com, un comercio de libros por Internet.

Jeffrey Bezos nació el 12 de enero de 1964 en Albuquerque, Nuevo México. Estudió Ingeniería Eléctrica e Informática en la Universidad de Princeton. En 1986 comenzó a trabajar en una compañía de fibra óptica donde llegó hacer vicepresidente. Después de 1990 a 1994 trabajó en una empresa de Wall Street, D.E. Shaw and Co.

- **EBay.** Es un sitio destinado a la subasta y comercio electrónico de productos a través de Internet. Es uno de los pioneros en este tipo de transacciones, habiendo sido fundado el 3 de septiembre de 1995. Desde 2002 y hasta 2015, eBay era propietario de PayPal.

Desde julio de 2015 el director ejecutivo (CEO) de eBay es Devin Wenig.³ Uno de los aspectos que presenta mayores riesgos para quienes adquieren artículos en eBay en la modalidad de subasta, son las ofertas o pujas falsas hechas por el vendedor en sus propios artículos con la finalidad de aumentar el precio final de venta.

Bienes sustitutos:

- Empresas con tiendas virtuales en (Instagram y Facebook)
- Tiendas físicas que brindan el servicio de domicilio

Tabla 6.

Competidores.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
	Productos de pequeñas y medianas empresas, productores, fabricantes, importadores, emprendedores, minoristas, mayoristas, individuos particulares, concesionarios, etc.	La inscripción en Mercado Libre es gratuita. El usuario solo deberá pagar a MercadoLibre un costo por la venta cuando la operación se concrete o cuando el Usuario no	Brindar una experiencia única que debe superar a lo que el usuario vive en el mundo offline.	Está ubicada es distintos países como lo son: -Argentina -Bolivia -Brasil -Chile -Colombia -Costa Rica

Mercado libre		<p>califique la operación en el plazo correspondiente. Para el caso correspondiente a las categorías Vehículos, motos y otros, Servicios e Inmuebles, el Usuario deberá pagar únicamente un costo por publicar.</p> <p>En todos los casos, los cargos varían conforme la exposición del anuncio en el Sitio Web.</p>		<ul style="list-style-type: none"> -Ecuador -Guatemala, -México -Nicaragua -Panamá -Perú, -Paraguay -El Salvador -República Dominicana -Uruguay -Honduras - Venezuela.
Olx	<p>La compra y venta de servicios y bienes como electrónica, muebles, artículos para el hogar, automóviles y bicicletas.</p>	<p>Los precios están desde 1000 pesos en adelante aquí en Colombia.</p>	<p>El enfoque y especialización. Que se caracteriza por tener un nicho limitado, los costos de atención serán menos, da la oportunidad de adaptarse rápidamente a</p>	<p>Está ubicada en países como:</p> <p>Estados Unidos , Filipinas, Tailandia, Polonia, Hungría, Bulgaria, Rumania, Ucrania, Bielorrusia, Kazajistán , Indonesia, Colombia.</p>

			los cambios del mercado.	En total son 87 los países en donde se encuentra
Wish	Camisetas y sudaderas hasta relojes, luces LED de decoración, alfombras, material de decoración para paredes, fundas de móviles o incluso joyas como anillos, pendientes o gemelos.	Wish trabaja directamente con los fabricantes o revendedores por lo que las tarifas de envío dependen de la tienda del producto que queramos comprar. El precio suele variar en función del peso y del tamaño del artículo que hayamos comprado. Desde la app, se puede observar una tarifa de envío estimada del producto al deslizarte hacia la parte de abajo en la página del producto	Los precios Los tiempos de entrega Promociones suculentas Seguimiento de los envíos	Está ubicada en china con sede en san francisco
Amazon	Un amplio conjunto de productos globales basados en la nube, incluidos recursos de para cómputo,	Plan de ventas Profesional: 39,99 USD al mes	El valor percibido de esta marca se debe al servicio, precio y	Tienen su sede en: Seattle, Washington, Estados Unidos

	almacenamiento, bases de datos, análisis, redes, dispositivos móviles, herramientas para desarrolladores, herramientas de administración, IoT, seguridad y aplicaciones empresariales.	Plan de ventas Individual: sin cuota de suscripción	logística. La empresa tiene precios competitivos, ofrece entregas más rápidas que sus competidores y tiene un servicio confiable y uniforme.	
EBay	Brinda el servicio de subasta y comercio electrónico.	La mayoría de los productos tienen un valor establecido en eBay. Puede encontrar ese valor de una de estas dos maneras: verificando las listas vendidas manualmente o pidiéndole a eBay que haga los cálculos cuando cree su listado.	La ventaja competitiva que tiene ebay es que es una tienda y subasta On line.	Está ubicado en México y en otros 190 países alrededor del mundo

Análisis de la comercialización y de los proveedores

Proveedores para el servicio

- Domiciliarios y transportadores.
- Empresas de logística
- Compradores
- Vendedores
- Empresas patrocinadoras
- Apple
- Microsoft
- Servicios anexos como el internet

Proveedores de la competencia

- Empresas de logistica
- Compradores
- Vendedores
- Inversionistas
- Proveedores de redes e internet

Criterios para seleccionarlos

- Que tenga precios asequibles para la comercialización
- Que cumplan con las normas para proveer los servicios y productos
- Que tengan alianzas con grandes empresas que obtén por manejar los productos

por medio aplicaciones

- Que sea brinden productos de calidad
- Que tenga cobertura a nivel nacional e internacional

Canales para la distribución

- Domiciliarios (con carro o moto)
- Transporte donde se permita la distribución del producto (carro o camión)

Compradores:

- hace falta sustentar con datos y cálculos el número de compradores que pudieran existir para su producto / servicio.

Segmentación del mercado

Bondades

1. La calidad de servicio
2. El fácil manejo de la aplicación
3. Productos de calidad
4. Forma de pagar rápida y segura
5. Garantía hacia el cliente si no recibe el producto antes pedido
6. Medidas de bioseguridad
7. Paquetes en buen estado
8. Asesorar a los usuarios respecto al producto preferido
9. Llevar en la aplicación una estadística de los productos más vendidos
10. Proceso en el menor tiempo posible
11. Buen orden y manejo del personal para que no haya contratiempos
12. Tiendas 3D para que los clientes puedan ver sus productos de una manera más

dinámica

Usuarios: Son las personas que compran los productos por medio de la aplicación

Cientes: Son las empresas que por medio de la ampliación venden sus productos a los usuarios de esta.

Tabla 7.

Cliente Buyer

	<p>Miedos, frustraciones y ansiedades.</p> <p>No tener tiempo para sus compras debido a que trabaja y estudia, y miedo a contagiarse ya que tiene enfermedades que pueden afectar, frustrarse por no poder lograr lo que se ha propuesto y frustra no poder ayudar a las personas.</p>	<p>Desea necesita, anhela y sueña</p> <p>Es un hombre que sueña con tener su propia empresa, anhela tener una pareja y necesita pasar tiempo con su familia compartiendo todas sus alegrías.</p>
<p>Demográficos y geográficos</p> <p>Joven entre 18 a 25 años, que es de estrato 2 que su trabajo no le permite ir a una tienda física a realizar sus compras.</p> <p>Ciudades y municipios de Santa Marta e Ibagué</p>	<p>¿que está tratando de hacer y por qué es importante para él?</p> <p>Quiere tener su propia empresa y lograr hacer las actividades que más le gustan, busca la manera de ayudar así sea con poco, y lucha cada vez mas por cumplir lo que tanto quiere y para ello trabaja fuertemente.</p>	<p>¿cómo alcanza su meta hoy?</p> <p>¿hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Alcanzara sus metas con mucha dedicación al estudio y a su proyecto, su barrera es la falta de tiempo para realizar otras actividades cotidianas, conociendo personas y buscando la manera de manejar el tiempo para estar con su familia.</p>

Frases que mejor describen sus experiencias Luchar y trabajar para obtener lo deseado

Frases que mejor describen sus experiencias Le gusta la comida rápida y siempre vestir diferente

¿En donde encuentra personas similares a su cliente ideal?

Los clientes ideales se encuentran en santa marta e Ibagué, edad de 18 en adelante que tengan su tiempo ocupado en sus proyectos de vida y que a través de una aplicación puedan lograr tener los productos que necesiten sin salir de su casa ni perder tiempo.

Valores de los clientes

Se destacan por no tener mucho tiempo y por siempre querer estar protegiendo a su familia y a ellos mismos del covid, cualquier tipo de persona que desee un producto ya sea ropa, calzado o comida puede beneficiarse a través de esta aplicación.

- Protección
- Seguridad
- Proyección
- Rapidez
- Educación

Entorno del cliente durante la semana

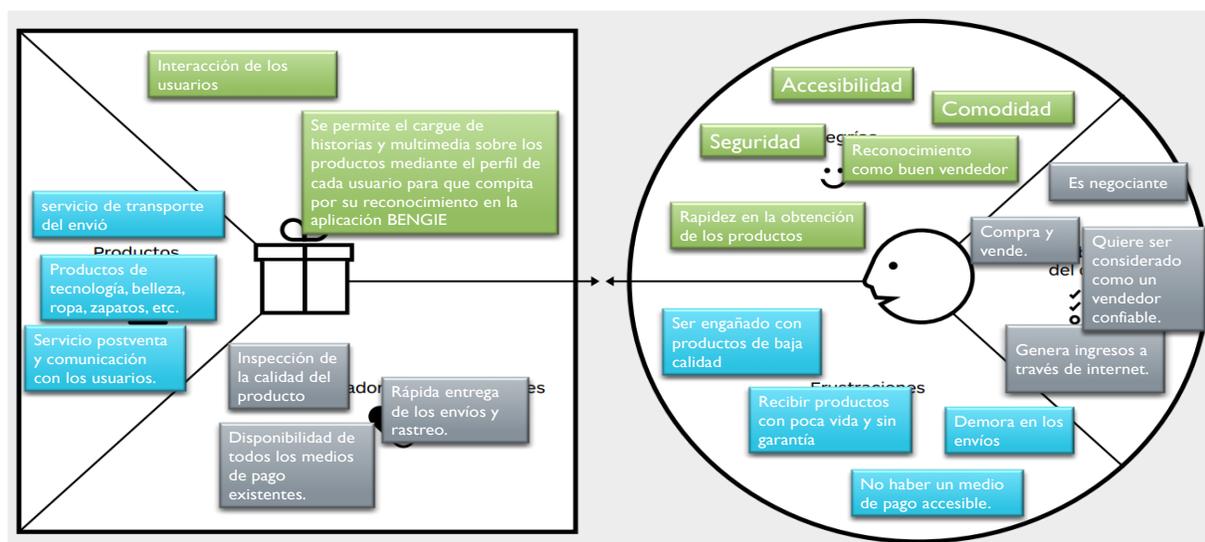
Nuestro cliente se relaciona con cualquier tipo de persona, sus amigos y familiares suelen tener similar la rutina diaria por lo tanto cualquier tipo de persona, sea en su trabajo amigos o en la exterior.

Bondades y cliente ideal

Las bondades de este proyecto se ajustan a nuestro cliente ya que a esto pueden acceder cualquier tipo de persona que desee adquirir productos sin salir de su casa, desde su móvil o computador puede llegar a usar este método de compra. Con la seguridad de sus datos personales y de la garantía que tiene por si no llega el producto que pidió.

La cantidad de personas no es específica ya que a través de esta aplicación cualquier persona mayor de edad de las ciudades de Ibagué y Santa Marta puede adquirir sus productos, el objetivo es que esta aplicación sea muy fácil de usar, y segura con los datos personales y compras de nuestros clientes, generar confianza en absolutamente todos los usuarios que utilizan este método de compra.

Propuesta de valor



Tareas del cliente

- El usuario quiere ser considerado como un vendedor confiable
- Compra y vende artículos a través de internet
- Es negociante y comerciante

- Genera ingresos a través de internet
- Es estudiante, empleado, independiente o profesional.
- El usuario debe evitar al máximo el contacto físico debido a la pandemia actual.

Frustraciones del cliente

- Ser engañado con productos de baja calidad
- Recibir productos con poca vida útil y sin garantía
- Frustración cuando se tarda en llegar el envío del producto que compran por internet
- No tener un medio de pago accesible para la compra del producto
- Ser estafados a través de internet
- Tardarse en realizar la compra
- No tener un medio seguro donde realizar las compras por internet, de manera que les frustra gastar demasiado tiempo yendo a tiendas físicas.

Alegrías

- Accesibilidad al internet
- Accesibilidad a un medio seguro para comprar a través de internet
- Comodidad para realizar la búsqueda de productos o artículos desde casa
- Obtener el reconocimiento como buen vendedor
- Seguridad al realizar compras y obtener el producto en buen estado
- Rapidez para realizar las compras
- Obtener altos niveles de ventas

Productos o servicios

- Servicio de transporte del envío
- Productos o artículos de belleza, tecnología, ropa, zapatos...
- Servicio postventa y atención al cliente

- Servicio como intermediario para que los usuarios interactúen entre si
- Servicio de realidad virtual

Aliviadores de frustraciones

- Certificar la calidad de los productos de los vendedores de la app
- Exigir la garantía de los productos en venta
- Elaborar un proceso rápido de entrega del envío, cumpliendo con los tiempos establecidos.
- Desarrollar y emplear todos los métodos de pago por la app
- Proteger al cliente de los posibles estafadores mediante un proceso legal
- Diseñar una app con una estructura ágil y visible para realizar las compras
- Permitir el rastreo de los envíos

Generadores de alegrías

- Permitir que los usuarios realicen algunas acciones en la aplicación sin necesidad del internet
- Desarrollar una aplicación segura que permita comprar y vender productos
- Permitir el uso de la app desde cualquier lugar del mundo
- Dividir los vendedores con una calificación que dependerá de los comentarios y ventas realizadas
- Emplear profesionales en seguridad y procesos legales para que inspeccionen las diferentes posibles entradas de estafadores digitales.
- Permitir que el cliente tarde lo necesario en realizar su compra
- Compartir un método para que personas naturales o jurídicas generen ingresos a través de la aplicación
- Mecanismos de interacción en todos los idiomas existentes
- Archivo multimedia para subir historias y estructurar un perfil como vendedor o comprador.

Propuesta de valor

- Seguridad, rapidez, interacción y comodidad para realizar las compras a través de internet.

Frase. BENGIE permite la interacción del vendedor con el comprador, con un nivel de accesibilidad casi semejante al presencial donde se expone el producto tal como es, con beneficios de servicio de transporte y seguridad en el envío del producto, inspeccionado con anterioridad su calidad para satisfacer las necesidades del cliente.

Diseño del producto

Definición estratégica

Decretos y normas.

Artículo 1. Adición del título 16 a la parte 2 del libro 2 del Decreto 1078 de 2015.

Reglamentación de los numerales 23 y 25 del artículo 476 del estatuto tributario.

Para que un contenido sea considerado como digital, deberá cumplir con las siguientes características, sin perjuicio de otras que para el efecto determine el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones:

1.1. Su valor comercial no está determinado por los insumos empleados para su desarrollo.

1.2. Se puede copiar, transmitir o utilizar mediante redes de telecomunicación o herramientas TIC.

1.3. Obedece a productos de información provistos en formato digital como una secuencia de unos y ceros para ser leídos por un computador y dar instrucciones al mismo, tales como software de computadores, videos, películas, música, juegos, libros electrónicos y aplicaciones.

Regula todos los Software para el desarrollo de contenidos digitales.

Artículo 2.2.16.2. Clasificación del software para el desarrollo de contenidos digitales.

El software para el desarrollo de contenidos digitales tendrá las siguientes clasificaciones, sin perjuicio de otras que para los efectos del presente título determine el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.

Internacionalidad de la ley

Consagrado en el artículo 3 de la Ley 527 de 1999, este principio busca que la interpretación de la norma se haga teniendo en cuenta su origen internacional, buscando así la uniformidad de interpretación a nivel mundial.

Neutralidad tecnológica

Por su parte, este principio, que se encuentra consagrado en el artículo 3 de la Ley 527 de 1999, consiste en que las disposiciones de la ley referentes al comercio electrónico no se circunscriban a una tecnología en específico, permitiendo de esta forma que se puedan acoger a cualquier innovación tecnológica en el futuro.

Flexibilidad

Principio que acompaña al anterior en el artículo 3 de la Ley 527 de 1999, éste señala que la ley no regula todas las particularidades del comercio electrónico, sino que busca ser lo más flexible posible para no alterar los planteamientos jurídicos existentes, ampliando el desarrollo del comercio e incorporándose armónicamente en ordenamiento jurídico.

Marco Legal Colombiano en materia de TICS

las leyes 527 de 1999 y 1341 de 2009; sin embargo, el marco legal es mucho más extenso y ha dado lugar a nuevos espacios y concepciones en áreas como el derecho corporativo (societario), en materia procesal, en materia de derecho penal, alrededor de la administración pública en tanto lo sustancial y procedimental, en materia de habeas data (protección de

información personal), la implementación de la factura electrónica, y en especial se ha consolidado una regulación en temas de protección al consumidor y se ha empezado también a hablar de comercio electrónico

En la Ley 1150 de 2007, se establece el sistema electrónico de contratación pública (SECOP), figura que a la luz de la presente investigación encaja en la categoría B2G.

Artículo 1°. **Ámbito de aplicación.** La presente ley será aplicable a todo tipo de información en forma de mensaje de datos, salvo en los siguientes casos: a) En las obligaciones contraídas por el Estado colombiano en virtud de convenios o tratados internacionales; b) En las advertencias escritas que por disposición legal deban ir necesariamente impresas en cierto tipo de productos en razón al riesgo que implica su comercialización, uso o consumo.

Diseño de concepto

Materiales y equipos:

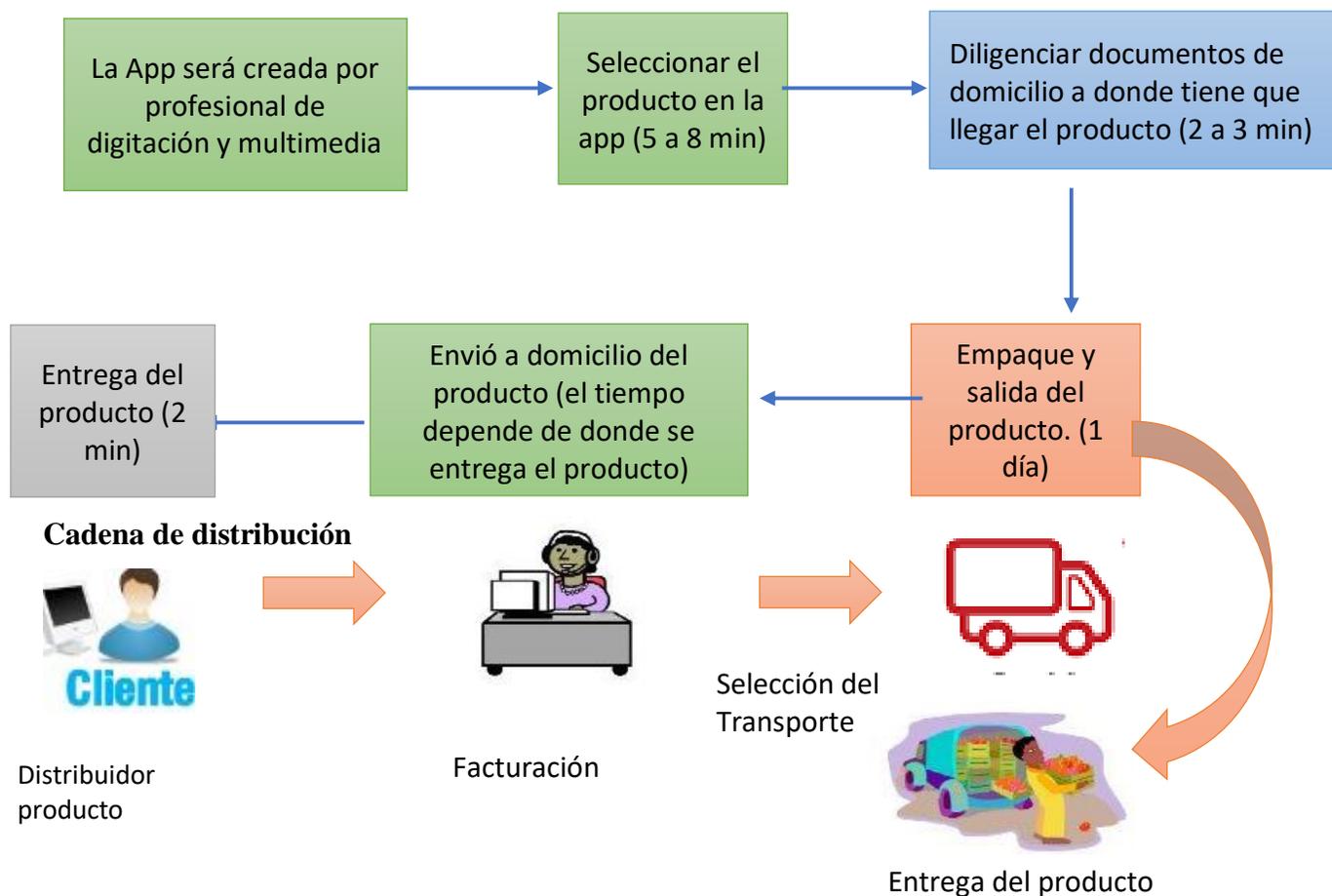
• Computador Hp	\$1,250,000
• Diseñador y digitador	\$1,000,000
• Desarrollo de aplicación	\$1,800,000
• Desarrollo de software	\$1,700,000
• Internet	\$120,000
• Celular móvil	\$800,000
• Call center (Nomina)	\$2,700,000
• Proveedores	\$0
• Equipo técnico (Mensual)	\$153,000
• Ingeniero de sistemas y redes	\$1,650,000

- Equipos tecnológicos \$10,000,000
- Cross-platform \$1,200,000

Diseño en detalle

Figura 3

Diagrama de bloques.



Costos de producción y precio de venta

El costo de producción varía ya que esto se va dando de acuerdo a la cantidad de usuarios en la aplicación. Y el valor de venta depende de la distancia de donde se encuentre la empresa

donde se realiza el pedido, del lugar donde se va a entregar el producto, del peso de producto y del producto en sí.

Validación y verificación

Redacte diez indicadores de calidad que evalúen el producto antes de salir al mercado.

- Errores de red
- Geolocalización de usuarios
- Pantallas/productos visualizados
- Duración de sesiones
- Costo de adquisición
- Ingresos por transacción
- Promedio de ingresos por usuarios
- Valor de tiempo de vida
- Tasa de abandono
- Tasa de retención
- Información de usuarios

Producción

Logo



Broucher

BENGIE



Bengie es una aplicación paga entrega que le facilitara la vida a muchas personas que no tienen el tiempo o la disponibilidad de dirigirse a un establecimiento físico para hacer sus compras. Esta aparte de que le permitirá hacer compras online, también le da muchas facilidades de pago ya que le permite escoger al cliente la manera de cómo hacer sus pagos cuando reciba el producto.

Esta aplicación funciona de la siguiente manera:

Se descarga la aplicación por medio de la Play store, se registra en ella, después busca el producto que desea adquirir lo selecciona, verifica su valor y calidad, después espera que su producto llegue a la puerta de su casa y dependiendo de su forma de pago se cancela el producto solicitado.

De igual manera le permitirá hacer los pagos como lo prefieran los clientes ya sea en efectivo, con tarjeta, cheque o cualquier otro tipo de opción que sirva como medio de pago.

Bengie le brinda su servicio a toda la población ibaguereña y samaria, con metas de expandirse a nivel nacional e internacional. Sin restricción de usuario.



[broucher.docx](#)

Ficha técnica

	BENGIE Ficha técnica de servicio			 Ibagué-Tolima
	Código: DP-FO-20	Version1 Fecha de aprobación 15/10/2020	Página 1 de 2	

Nombre del producto o servicio	BENGIE
Clientes externos	Prestación del servicio a toda la población ibaguereña y samarios.
Cargo del responsable del servicio	Jefe Betsy Ramírez González
Descripción del servicio	Bengie es una aplicación paga entrega que le facilitara la vida a muchas personas que no tienen el tiempo o la disponibilidad de dirigirse a un establecimiento físico para hacer sus compras. Esta aparte de que le permitirá hacer compras online, también le da muchas facilidades de pago ya que le permite escoger al cliente la manera de cómo hacer sus pagos.
Requisitos legales	Ley 1221 de 2008 forma organizacional de trabajo. Ley 1480 de 2011 estatus del consumidor. Ley 1581 de 2012 protección de datos personales.
Requisitos técnicos	Estar vinculados con empresas de las ciudades de Ibagué y santa marta y tener carácter de empresa.
Requisitos de oportunidad	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo • Sitio de entrega • Internet
Requisitos a fines al medio de entrega	Estar situados en las ciudades de Ibagué o en santa marta.
Cargo del responsable de aprobación del servicio	Jefe Alix Tatiana Henao
Puntos del control	<ul style="list-style-type: none"> • Encuestas • Base de datos • Asesorías • Informes • Llamadas
Vigencia esperada	Anual
Condiciones de conservación	Adecuada atención, respuesta rápida y almacenamiento de datos.
Condiciones de confidencialidad	Ley de protección de datos personales: 1581 de 2012

Ciclo de vida del producto

En la fase que se encuentra el producto es la de introducción ya que es una empresa que hasta el momento está iniciando su etapa de introducción y estableciendo métodos para penetrar y lanzarse al mercado.

Características del servicio

Este servicio por presentar se trata de una aplicación para celulares o página web en la que los usuarios podrán pedir productos, se trata de crear una alianza con tiendas o almacenes donde podamos mostrar a través de la aplicación y página web sus productos y materiales, la idea es que se hagan múltiples alianzas con todo tipo de tiendas o empresas. Ropa, comida, accesorios, útiles y cualquier producto, para que sea fácil buscar lo que los usuarios deseen.

Se crea una aplicación donde se desglosará por tipo de producto, es decir, por ejemplo, una sección o apartado donde muestre calzado, diferentes almacenes, diseños y precios, para así dar variedad de gustos y se ajuste a la economía del usuario.

Cuando el usuario seleccione que producto quiere adquirir, nos pondremos en contacto con el almacén o tienda, encargamos el producto y lo trasladamos al lugar a través de nuestros domiciliarios, se hace el respectivo cobro, pagamos al vendedor y nos quedamos con un % de ese servicio.

Prototipo de servicio BENGIE

BENGIE
APP PARA ROPA
Y COMPLEMENTOS
15% Descuento 1er. pedido

<p>12,00 14,00</p>	<p>13,00 16,00</p>	<p>15,00 19,00</p>
<p>12,00 14,00</p>	<p>10,00 23,00</p>	<p>18,00 21,00</p>
<p>14,00</p>	<p>15,00 19,00</p>	<p>12,00 14,00</p>

BENGIE

COMIDA

ROPA

CALZADO



Running Lean

Tabla 8

La siguiente tabla muestra el Modelo Running Lean de la empresa.

<p>Problema</p> <ul style="list-style-type: none"> • Carencia de un producto paga entrega • Falla en el sistema de la APP • Retrasos al recoger y/o entrega de mercancías <p>Alternativas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrega de un producto de calidad. • Hacer un seguimiento semanal al sistema. • Coordinar horarios solo para entregas 	<p>Solución</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realidad virtual. • Alternativas de pago • Es aplicación y pagina web <p>Métricas Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clientes recurrentes • Trafico obtenido • Tasa de rotación de clientes • Usuarios activos 	<p>Propuesta de Valor única</p> <p>Permitirá al usuario pagar su producto cuando lo tenga en sus manos y también le permitirá todos los métodos de pago.</p>	<p>Ventaja injusta</p> <p>Que es una aplicación que le brindara al usuario pagar su producto cuando ya le llegué.</p> <p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Internet • Transporte directo 	<p>Segmento de clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individuos que comprar productos por internet. • Usuarios que no tienen tiempo de ir a los almacenes. <p>Early Adopter:</p> <p>Personas mayores de 18 años que ven la facilidad en la compra por internet.</p>
<p>Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gastos de mercadeo • Internet • Trafico de web • Sueldos del personal • Incrementos de clientes • Servicios públicos • Materiales físicos • mantenimiento 		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Vamos a generar ingresos por:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventas online • Pago por productos publicados en la aplicación o página web • Por visitas de los clientes. <p>Los precios van a hacer dinámicos y dependerán de la ubicación geográfica, son ingresos por pagos periódicos</p>		

Validacion de la idea de negocio

Metodo de recoleccion d e datos

- Cuantitativo
- Encuesta

Encuesta

Edad

- a) 15-25 años
- b) 26-35 años
- c) 36-45 años
- d) 46 o más

Ocupación

- a) Estudiante
- b) profesional
- c) Empleado
- d) Independiente
- e) Otro

Estrato socioeconómico

- a) 1-2
- b) 3-4
- c) 5-6

1. ¿Por cuál medio prefiere realizar compras?

- a) Tiendas físicas
- b) Internet

c) Revistas

2. ¿Conoce alguna aplicación que le dé la facilidad de pagar al recibir el producto?

a) Si

b) No

3. ¿Qué tan compulsivo es usted para comprar por internet?

a) Frecuentemente

b) De vez en cuando

c) Esporádicamente

d) Nunca

4. ¿Qué tan importante es para usted el embalaje del producto que quiere adquirir?

a) Demasiado

b) Mucho

c) Poco

d) Nada

5. ¿Cómo le gustaría que la aplicación Transportara los productos adquiridos?

a) A través del servicio de transporte de la aplicación (Bengie envíos)

b) A través de terceros (Servientrega, envía...)

6. ¿Los envíos gratis a usuarios fieles son buena idea?

a) Si

b) No

7. ¿Le gustaría adquirir un producto por internet y pagarlo contra entrega?

a) Si

b) no

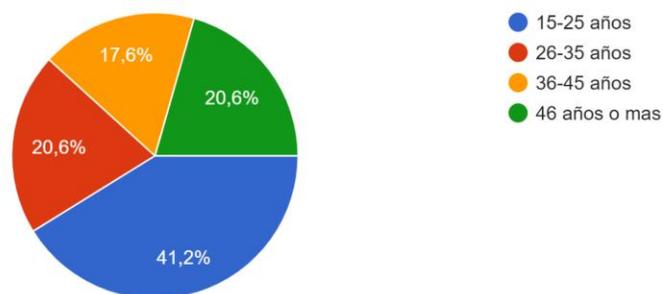
8. ¿Cómo usted puede verificar si una compra por internet se trata de estafa o robo?
- a) Revisando el historial de ventas de la cuenta o empresa
 - b) Comprobar la veracidad de la cuenta con la puntuación de vendedor confiable
 - c) Haciendo un análisis de los comentarios y opiniones sobre el producto que oferta el vendedor
 - d) Todas las anteriores
9. ¿Le gustaría que la aplicación permitiera la comercialización de productos de otros países?
- a) Si
 - b) No
10. ¿De qué manera cree usted que se puede dar a conocer rápidamente la aplicación en el mercado?
- a) Pagando publicidad por tv
 - b) publicidad por redes sociales
 - c) Publicidad por radio
 - d) Otra
11. ¿le gustaría que la aplicación permitiera subir contenido de historias para promover los productos, similar a las cuentas de Instagram?
- a) Si
 - b) No
12. ¿Le gustaría visualizar los productos en oferta con realidad virtual?
- a) Si
 - b) No
 - c) Tal vez

13. ¿Usted tiene ganas de realidad virtual?

- a) Si
- b) No

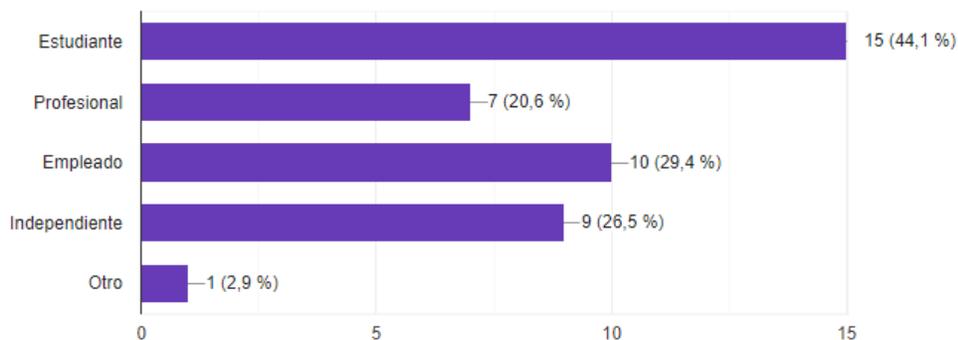
Tabulación y análisis de la información

Edad
34 respuestas



Análisis de la información. La mayoría de los encuestados están en un rango entre 15 a 25 años con un porcentaje de 41,2%, un 20,6% de los encuestados es están en un rango de 26 a 35 años de edad y el otro 20,6% esta entre los 46 años o más y por último la minoría esta entre los rangos de 36 a 45 años de edad con un 17,6%.

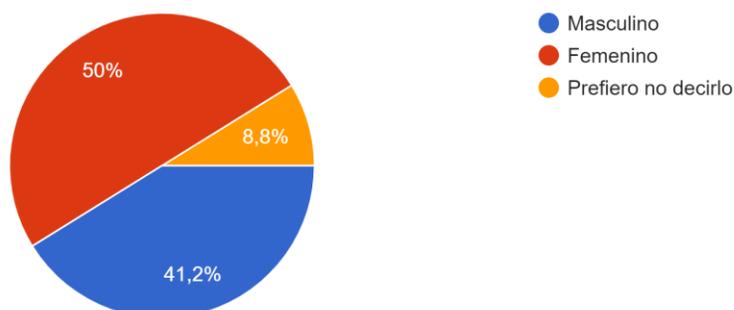
Ocupación
34 respuestas



Análisis de la información. La mayoría de encuestados tienen la ocupación como estudiantes con un 44,1%, el 29,4% de los encuestados son empleados, el 26,5% son independientes y el 20,6% con profesionales y en su minoría el 2,9% corresponden a otra ocupación.

Sexo

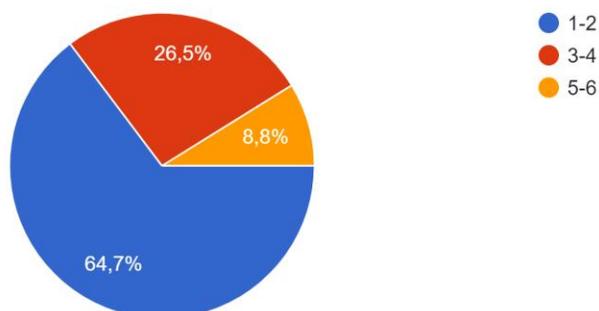
34 respuestas



Análisis de la información. Entre los encuestados vemos que el 50% son mujeres, el 41,2% son hombres y por último que el 8,8% prefiere no decir.

Estrato socioeconómico

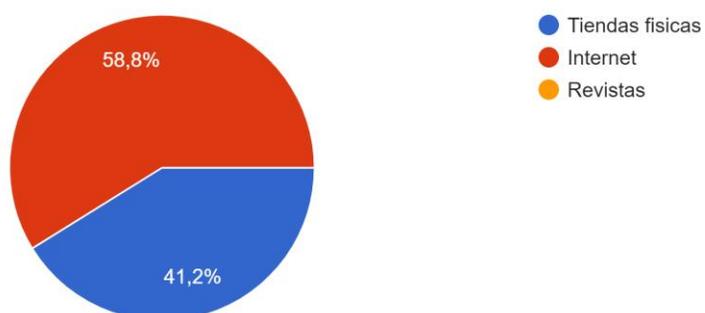
34 respuestas



Análisis de la información. Entre las personas que realizaron la encuesta vemos que el estrato socioeconómico con mayor porcentaje es el 64,7% que nos hace referencia al 1-2, el estrato socioeconómico 3 y 4 representa el 26,5% de los encuestados y el 5-6 representan el 8,8% de las personas encuestadas.

¿Por cual medio prefería realizar compras?

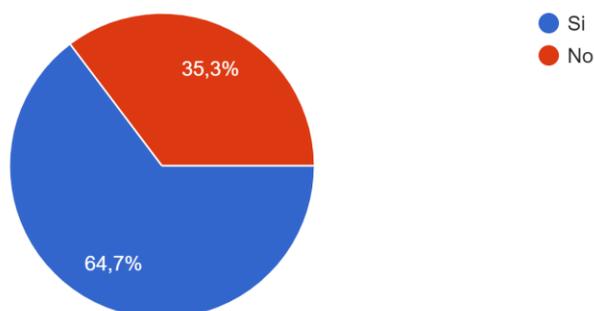
34 respuestas



Análisis de la información. Entre los encuestados el 58,8% son personas que prefieren hacer sus compras por internet, el 41,2% son los individuos que prefieren ir a una tienda física y por ultimo a ninguno le gusta hacer sus compras por revista.

¿Conoce alguna aplicación que le de la facilidad de pagar al recibir el producto?

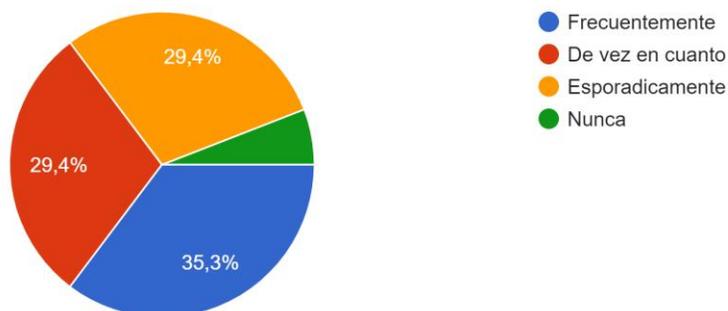
34 respuestas



Análisis de la información. Entre los encuestados podemos decir que al 64,7% conoce alguna aplicación que facilite el pagar al recibir el producto y el 35,3% no conoce ninguna.

¿Qué tan compulsivo es usted para comprar por internet?

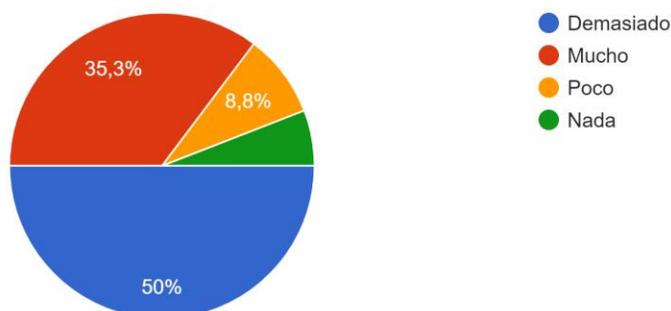
34 respuestas



Análisis de la información. Podemos observar que entre los encuestados el 29,4 de ellas compran **por** internet frecuentemente y de vez en cuando teniendo así que las personas con un 35,3% compran esporádicamente; y la minoría nunca compra por internet.

¿Qué tan importante es para usted el embalaje del producto que quiere adquirir?

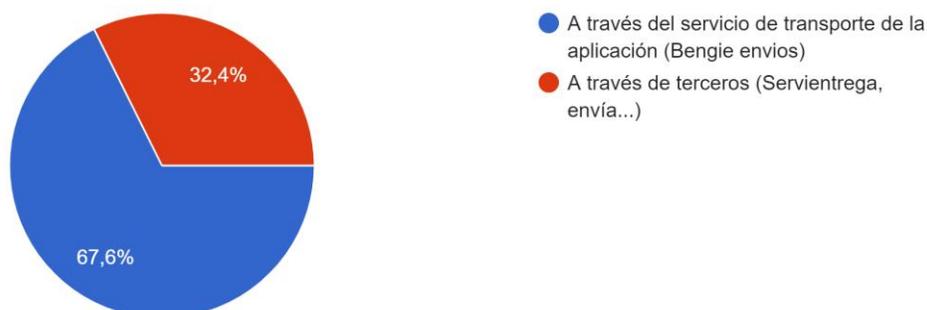
34 respuestas



Análisis de la información. Entre los encuestados podemos ver que 50% es demasiado importante el embalaje de los productos, el 35,5% es mucho lo que les importa; con un 8,8% es poco lo que les importa y en su minoría nada les importa.

¿Cómo le gustaría que la aplicación Transportara los productos adquiridos?

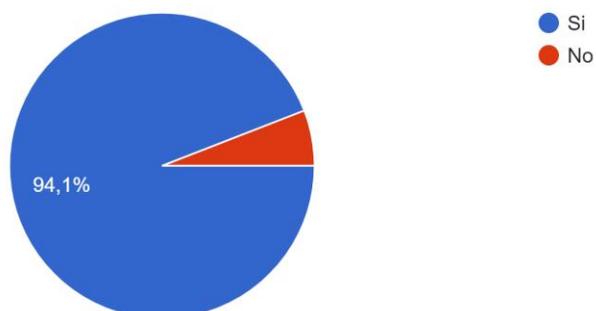
34 respuestas



Análisis de la información: A los encuestados el 67,6% les gustaría que sus productos fueron transportados por el servicio de (Bengie envíos) y el 32,4% que sea por medio de terceros.

¿Los envíos gratis a usuarios fieles son buena idea?

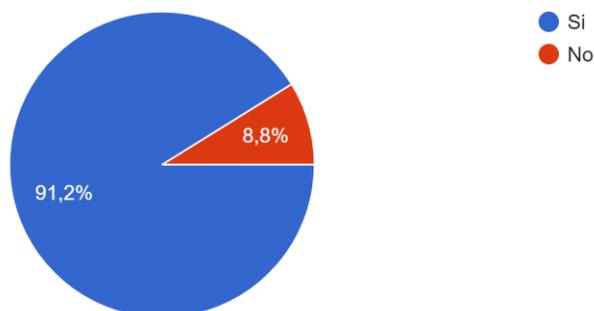
34 respuestas



Análisis de la información: En su mayoría con un 94,6% a los encuestados si les parece buena idea los envíos gratis para los clientes fieles y en su minoría no les parece.

¿Les gustaría adquirir un producto por internet y pagarlo contra entrega?

34 respuestas



Análisis de la información: Con un 91,2% de los encuestados dicen que si les gustaría pagar contra entrega y al 8,8% no les gustaría.

¿Cómo usted puede verificar si una compra por internet se trata de estafa o robo?

34 respuestas

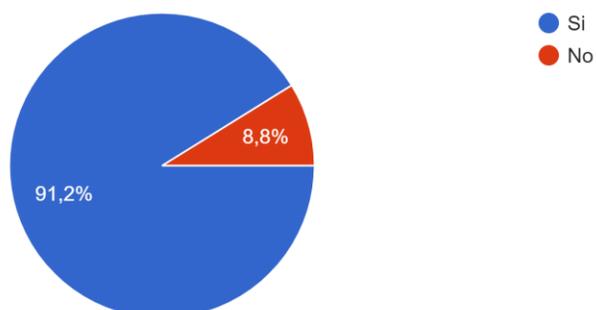


Análisis de la información: Los encuestados con un 52,9% verifican si una compra por internet es estafa o robo con todas las anteriores, con el 17,6% revisan el historial de ventas de la

cuenta o empresa al igual que haciendo un análisis de los comentarios y opiniones sobre el producto que oferta el vendedor; y con un 11,8% los encuestados comprueban la veracidad de la cuenta con puntuación de vendedor confiable.

¿Le gustaría que la aplicación permitiera la comercialización de productos de otros países?

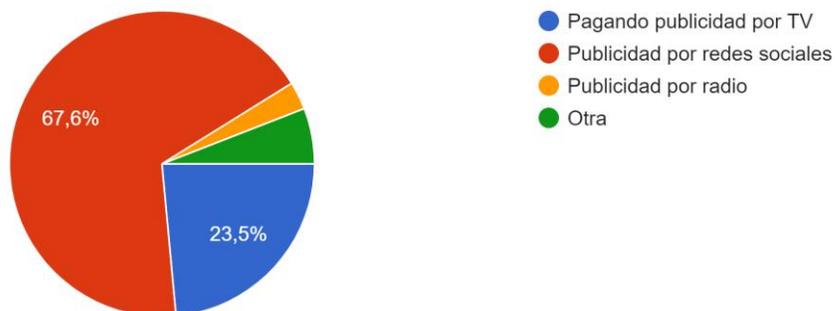
34 respuestas



Análisis de la información: Con un 91,2% a los encuestados si les gustaría que la aplicación comercializara productos de otros países y con el 8,8% no les gustaría.

¿De que manera cree usted que se puede dar a conocer rápidamente la aplicación en el mercado?

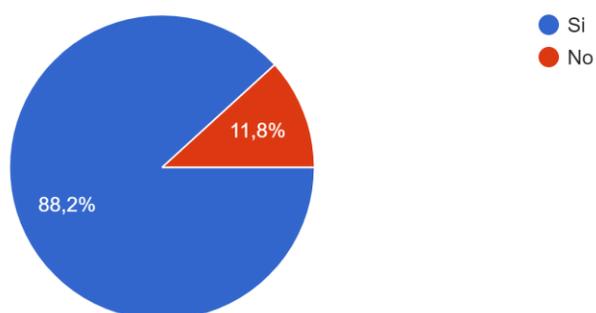
34 respuestas



Análisis de la información: Los encuestados con un 67,7% creen que se puede dar a conocer más rápidamente por publicidad en redes sociales, con un 23,5% se puede conocer pagando publicidad por TV y en su minoría otros y publicidad por radio.

¿Le gustaría que la aplicación permitiera subir contenido de historias para promover los productos, similar a las cuentas de Instagram?

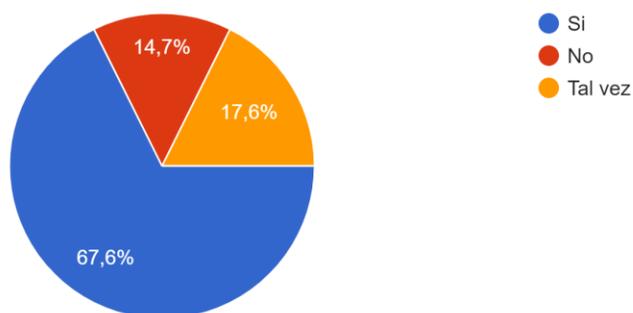
34 respuestas



Análisis de la información: Con un 88,2% los encuestados dicen que si les gustaría permitir subir historias y con un 11,8% no les gustaría.

¿Le gustaría visualizar los productos en oferta con realidad virtual

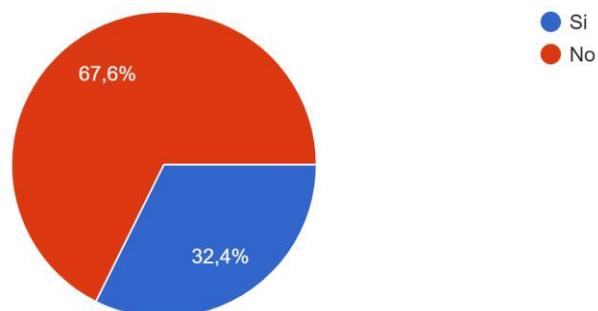
34 respuestas



Análisis de la información: Entre los encuestados el 67,6% dice que, si le gustaría visualizar realidad virtual, al 17,6% tal vez les gustaría y al 14,7% no le gustaría.

¿Usted tiene gafas de realidad virtual?

34 respuestas



Análisis de la información: Entre las personas encuestadas el 67,6% si tienen ganas de realidad y el 32,4% no las tiene.

Conclusiones y recomendaciones

El optar por comercializar productos a través de internet o ser un intermediario digital hace parte de integrar el mercado descentralizado el cual trae mayores beneficios que el centralizado ya que evita el pago de impuestos, arriendos en sedes o tiendas físicas y demás. Al idear una propuesta de negocio digital me permite conocer todas las posibilidades de innovar y obtener mejores incrementos económicos; para innovar es fundamental centrar la investigación en las necesidades del usuario digital y como los procesos implementados generan una ventaja competitiva en relación a la competencia; también es importante tener en cuenta que el implementar un procedimiento o idea novedosa es necesario de una inversión que posibilite el desarrollo de la idea abriendo la puerta a pertenecer al océano azul y poder compartir valor en conjunto con la sociedad. El desarrollo de las ideas permite la creatividad y la clarificación del ser de la empresa, es decir permite un direccionamiento hacia el progreso y desarrollo digital proporcionando métodos de comercializar productos y servicios de una manera diferente a la que se desarrolla en la actualidad.

En otro orden de ideas, teniendo en cuenta todos los aspectos a nivel mundial que toda la población ha tenido que vivenciar por el covid-19, se han reestructurado nuevas formas de generar ingresos y se ha intensificado el uso del internet, ya que, mediante este medio se está generando la comunicación entre las personas que deben estar en sus casas y las empresas que no pueden abrir sus establecimientos, en este orden de palabras, casi todos los consumidores están evolucionando en la era digital, accediendo a plataformas porque prefieren adquirir productos por internet, que salir de sus casas y correr riesgos.

Por todo lo anteriormente desarrollado en el proyecto de la idea de negocio Bengie, se consigue una validación de la idea de negocio para ser perfeccionada y desarrollada mediante las

diferentes formas de inversion que hagan posible la realizacion del proyecto ya que, Bengie llega a solucionar la necesidad de seguridad y protección (enfermedades por contacto físico, covid-19), con el rápido acceso y transporte del producto comprado, siendo un conjunto de elementos que los usuarios digitales exigen al mercado y necesitan ser implementados lo más pronto posible.

Bibliografía

O. G. (2019). *Unidad de salud de Ibagué*. Obtenido de Usiese:

<https://usiese.gov.co/files/Informes/2019/CARACTERIZACION%20POBLACION%20MUNICIPIO%20DE%20IBAGUE.pdf>

dinero.com. (2018). Recuperado el 2020, de Dinero: <https://www.dinero.com/edicion-empresa/negocios/articulo/cifras-del-sector-de-correo-y-mensajeria-en-colombia/259833>

tical.com. (20 de 05 de 2020). Recuperado el 2020, de Tical:

<https://www.tical.com/index.php?page=blog-la-importancia-de-la-tecnologia-en-el-transporte-y-logistica>

Wikipedia. (s.f.). Recuperado el 2020, de Wikipedia:

<https://es.wikipedia.org/wiki/MercadoLibre>

Wikipedia. (s.f.). Recuperado el 2020, de Wikipedia: <https://es.wikipedia.org/wiki/OLX>

Wikipedia. (2020). Obtenido de Wikipedia: <https://es.wikipedia.org/wiki/Amazon>

Wikipedia. (s.f.). Obtenido de Wikipedia:

[https://es.wikipedia.org/wiki/Wish_\(compañía\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Wish_(compañía))

Agost, M. J. y Vergara, M. (2015). *Antropometría aplicada al diseño de producto*. Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions. <https://elibro.net/es/lc/bibliocun/titulos/>

Vilajoana Alejandre, S. y de Cañas, J. C. (2015). *¿Cómo aplicar los límites jurídicos de la publicidad?*. Editorial UOC. <https://elibro.net/es/lc/bibliocun/titulos/>