

EASY CARD

BRAYAN ESTEVAN ORTIZ SANCHEZ

GRUPO 10111

PRESENTADO A: EDGAR BARRAGAN GARCIA

OPCIÓN DE GRADO

CONTADURÍA PÚBLICA

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL (CUN)

BOGOTÁ COLOMBIA 26 MARZO DE 2016

Contenido

Contenido	2
INTRODUCCIÓN	3
JUSTIFICACIÓN	4
3. PERFILACION DE CLIENTES	5
3.1 NECESIDADES	5
3.2 BENEFICIOS	6
3.3 SOLUCIONES ACTUALES	6
3.4 FRUSTRACIONES ACTUALES	7
3.5. ESTUDIO DE MERCADO	7
3.5.1 Business to consumer	7
3.5.2 Aspectos demográficos	8
3.5.3 Aspectos socioculturales	8
3.5.4 Aspectos económicos	8
4. ENCUESTA	9
4.1 conclusiones de la entrevista	10
5. prototipo	10
6. identidad estratégica	11
6.1 misión	11
6.2 visión	12
6.3 objetivo general	12
6.3.1 objetivos específicos	12

INTRODUCCIÓN

Es para toda persona del común que quiera adquirir la compra de un producto fácilmente, de pronto no tenga tiempo de salir a conseguirlo y lo necesita con gran urgencia. Lo clave y esencial de este dispositivo es que lo pueden usar desde cualquier acceso a internet, tiene sistemas de seguridad como un chip que identifica la tarjeta, clave de cuatros dígitos e identificador de huella.

Es un sistema novedoso de compra ya que no hay muchos ofertantes que ofrecen un estilo de venta parecido a este y los que hay cobran un porcentaje tan alto que lo pueden visualizar en el siguiente link

<http://www.recaudoexpress.com/index.php/servicios?gclid=CNH13dCqqtMCFcNEhgode0sBlw#virtual>

Es una tarjeta que puedes usar en cualquier lugar para hacer la compra y te la llevan al lugar de domicilio que desees sin ningún costo adicional. Los pagos se hacen como un sistema PSE pero no involucra ningún banco, por eso no tiene ningún costo de manejo adicional ya que recargas a tu tarjeta

JUSTIFICACIÓN

Se crea este dispositivo porque muchas veces no hay un lugar cerca para comprar un producto, no hay un lugar abierto a tales horas no venden lo que necesitan cerca al lugar, con este método de compra te lo llevarán hasta el lugar de domicilio de solicitud o donde desee el comprador que le lleven el producto, evitando salidas a la calle a altas horas de la noche o que no pueda salir por razones a la calle.

Este medio te ofrece mucha seguridad al momento de pagar ya que crea un acceso a internet gratuito en el momento de pago este pago no dura más de 2 minutos ya que en caso de que se caiga el internet o se cierren las ventanas la pregunta este si en verdad si se generó la compra pues si gracias a este acceso gratis a internet y no hay riesgo a la pérdida de dinero a amargos momentos causa de una falla de esta

3. PERFILACION DE CLIENTES

Personas adultas que necesiten la compra de un producto u artículo de manera urgente o con mayor comodidad sin ningún costo adicional y sin gastos adicionales que otras entidades generen

3.1 NECESIDADES

- Necesidad de brindar seguridad pagando electrónicamente y comodidad de precios ya que se manejan precios sugeridos para el producto
- Cubro la necesidad conseguirle su producto a la hora que lo necesite y el producto que se requiera
- Prevenir la salida de su domicilio a la hora de salir a comprar su producto puesto que es un servicio puerta a puerta

3.2 BENEFICIOS

- Creo que le doy satisfacción a mi cliente al llevarle su producto a su lugar de despacho
- Se recarga esta tarjeta sin ningún cobro adicional o cual no pierde dinero el cliente en transacciones ya que no maneja ningún banco a la hora de pagar un servicio
- Creo que generó estabilidad económica

3.3 SOLUCIONES ACTUALES

IDEA	BENEFICIOS	COMPETENCIA	BENEFICIOS
Easy card.	Compras sin ningún costo adicional	Tarjetas de crédito de bancos.	Adquieres crédito con dichas compañías pago mes a mes
Easy card.	Se recarga electrónicamente sin créditos	PSE	Pago seguros por internet e inmediato
Easy card.	Compra el producto que desee por internet mediante un pago digital	almacenes de cadena o tiendas de barrio	Tienes sus productos al alcance personal
Easy card.	Le llevamos su producto a su lugar de despacho	Tiendas de barrio	Servicio de domicilio

3.4 FRUSTRACIONES ACTUALES

Las principales frustraciones de nuestros posibles usuarios radican en que los:

- Almacenes que usan pago electrónico y que usan pagos o por tarjeta crédito o débito cobran intereses altos
- Almacenes o tiendas no se acomodan a los horarios del usuario puesto que tienen horarios establecidos
- Hay tiendas para cada producto, no venden de todo en una sola tienda

3.5. ESTUDIO DE MERCADO

3.5.1 Bussines to consumer

Este servicio es dirigido al público ya que nuestro cliente es directo no hay intermediarios a momento de adquirir este producto

3.5.2 Aspectos demográficos

La idea principal de este proyecto está basada en ofrecer el servicio en la localidad de bosa ya que es una de las más grandes de Bogotá la campaña se hará en los 330 barrios que tiene esta localidad

Esta localidad cuenta con un aproximado de habitantes de 508.828 distribuido en 330 barrios

De estos 508.8328 habitantes aproximadamente según cifras de DANE (departamento administrativo nacional de estadística) el 75% de estos habitantes son mayores de edad

3.5.3 Aspectos socioculturales

Nuestro producto está enfocado en personas mayores de edad ya que son los que tienen más facilidades de pago

Puesto que por seguridad se maneja trato con personas mayores de edad que a su vez compartirán este servicio o productos con menores de edad

3.5.4 Aspectos económicos

Esta localidad de Bogotá está establecida entre estrato 2 y 3 dependiendo el barrio siendo esto un índice ya que de ese 75% de habitantes un 60% tienen acceso a internet ya que la herramienta principal para cualquier compra es el fácil acceso a internet .

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

<http://www.dane.gov.co/reloj/>

<http://www.bogota.gov.co/localidades/bosa>

<http://www.shd.gov.co/shd/>

4. ENCUESTA

NOMBRE José Alberto Riaño salamanca SEXO Hombre

ESTRATO 3

EDAD 29 años

Preguntas

1) ¿Se siente seguro al momento de ir a comprar un producto?

Siento un poco de pereza pues a veces no tengo algo y tengo que salir a la tienda a conseguirlo

2) ¿Qué tanto tiempo le tarda comprar un producto de la canasta familiar o tipo papelería?

Depende la congestión del lugar y la hora pero tardo más o menos 10 minutos a 20 minutos

3) ¿Cómo se siente al momento de pagar en efectivo una compra?

Me agrada pagar en efectivo en lugares donde haya varias personas me siento más seguro pero me gusta pagar con tarjeta me evita las largas filas en los cajeros

4) ¿Qué opina de que le lleven un producto por medio de una compra a su hogar?

Me gusta es un método de compra fácil y cómodo

5) ¿Qué piensa de un cargo extra por compra de un producto?

No me parece a veces prefiero ir al lugar para adquirir esto y no tener que pagar un recargó extra que a veces es muy alto

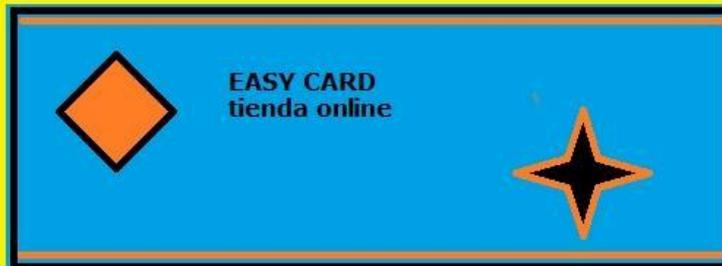
4.1 conclusiones de la entrevista

Al público en general le no le gusta pagar recargos extras por la compra de un producto prefieren salir a comprar esto la tienda, prefieren pagar en lugares donde haya demasiada gente por miedo a ser robados por extraños y los pagos electrónicos por evitarse largas filas en los cajeros automáticos así que prefieren un pago fácil y seguro como el que ofrezco en este servicio

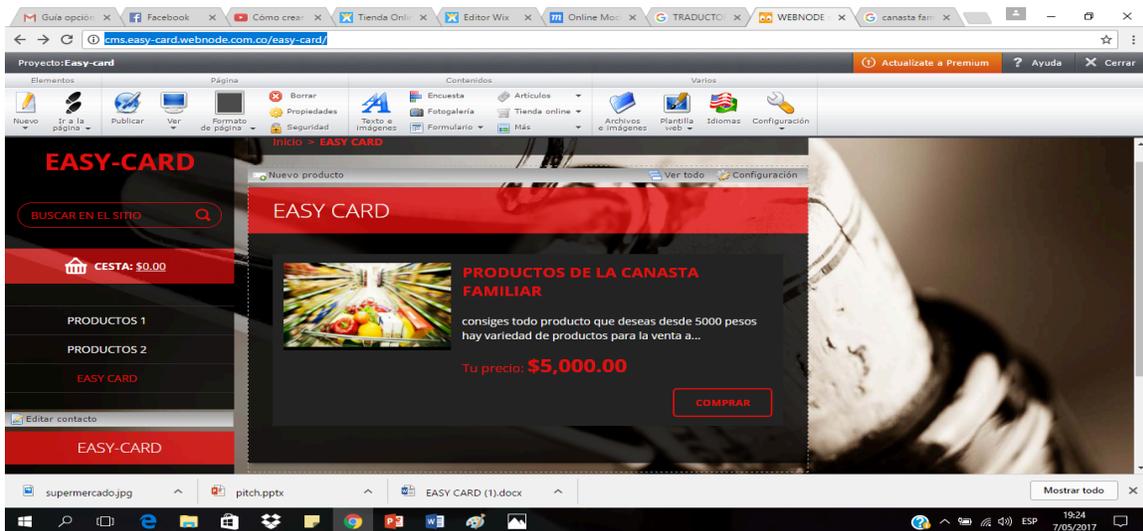
Mi servicio por lo que dicen las encuestas podrían ser muy aceptado puesto que la gente desea que la adquisición del producto sea fácil y segura y un pago que no lo genera inseguridad y sin recargos adicionales

5. prototipo

Tarjeta de pago



Medio de pago electrónico



6. identidad estratégica

6.1 misión

Ofreciendo al público un servicio novedoso e interesante que le facilite la vida a cientos de consumidores

Específicamente es darle satisfacción y comodidad al público evitándose la salida al exterior de su hogar y evitándose largas filas en almacén o tiendas locales; o que estos establecimientos no estén abiertos al público a altas horas de la noche, con este servicio buscamos llevarle su compra a lugar que desee solo con la adquisición de producto por internet

Lo novedoso es que no cobren ningún cobro adicional por lo que deseo que sea muy aceptado al público

6.2 visión

Crear un sistema novedoso que sea reconocido en un periodo no mayor a cinco años con grandes capacidades de abarcar cada una de las ciudades del país y ampliarlo a varios países, satisfacer necesidades al que desee hacer uso de este servicio

Ser reconocido y mediante esto crear campañas de conciencia respecto a temas sociales como el cuidado por los animales, cuidado del agua y productos reutilizables. Gracias a este proyecto creo cubrir estas necesidades

6.3 objetivo general

Ser una empresa reconocida en el medio, como exitosa económicamente en el país y en varios países en Latinoamérica y Europa

Cubrir necesidades y sacar lucro por el gran amplio servicio se ofrece crear un nuevo mundo de compra mediante algo novedoso y que va abarcar en unos años la atención de público

6.3.1 objetivos específicos

Especialmente ayudar a la comunidad que le quede difícil adquirir un producto ofreciendo gran variedad de productos y así tener una amplia posibilidad en ventas, si la idea funciona (que es lo que se espera puesto a su tendencia innovadora) buscamos abarcar las venta de un 20% de cada ciudad y es un gran porcentaje ya que la oferta es demasiada