

BRINCADIVER

ANDREA CAROLINA MELO GONZALEZ

Estudiante

OPCION DE GRADO 1

CHAVES MONTES CHRISTIAN CAMILO

Docente

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA

BOGOTA

2017

Contenido

INTRODUCCIÓN	3
1. CAPITULO	4
LA IDEA DE NEGOCIO	4
1. IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO	4
1.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO:	4
1.2. PROBLEMA A DESARROLLAR:	4
1.3. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO:	4
1.4. CLASE DE PRODUCTO QUE GENERARA LA IDEA DE NEGOCIO	4
1.5. SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE LA IDEA DE NEGOCIO	5
1.6. DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO	5
1.7. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	5
1.8. ANTECEDENTES DE LA IDEA DE NEGOCIO	6
2. CAPITULO	6
CUSTOMER DEVELOPMENT	6
2.1. PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES	6
3. CAPITULO	8
VALIDACION DEL PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES	8
3.1. LA ENTREVISTA	9
3.2. PROCESO DE RECOLECCION DE INFORMACION	10
3.3. ANALISIS DE LA INFORMACION	10
3.4. RESULTADOS DE LA INFORMACION	14
4. CAPITULO	14
PROTOTIPO	14
4.1. DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO	14
4.2. PLANOS	15
5. CAPITULO	15
MATRIZ ESTRATEGICA	15
5.1. Identidad Estratégica:	15
5.2. Análisis de PESTEL:	16
5.3. Análisis de Porter:	17
6. CONCLUSIONES	18

BRINCADIVER

BRINCADIVER es un inflable, saltarín o Brinca Brinca elaborado para la diversión en familia o con los compañeros de trabajo.

INTRODUCCIÓN

Si podemos observar diariamente en nuestras vidas el estrés está presente sea por trabajo, dificultades o problemas en nuestra sociedad la mayoría de personas estresadas son los adultos ya que a veces no se cuenta con un momento de diversidad o diversión para poder salir de lo rutinario que muchas veces es otro factor del estrés. Aunque existe diferentes momentos de diversión en familia para compartir acá miramos los parques, centros comerciales, parque de diversiones pero a veces por economía no se puede llegar a ello, en el trabajo lo que se tiene en cuenta para sacar al empleado de lo rutinario es por medio de coach o de celebración de días para esto si existe muy poco para poder divertirse.

En cambio con nuestro proyecto queremos cambiar eso complementando en el de ser niños nuevamente y salir del estrés eso quiere ofrecer Brincadiver que salgas de esa rutina, de ese estrés, que compartas más con tu familia compañeros y por qué no amigos.

Brincadiver quiere cubrir esa necesidad que está surgiendo que es el estrés y quiere resolverlo de una manera divertida, económica y novedosa con un inflable para adultos y niños que se complemente para que se pueda compartir entre todos que lo deseen. Por tal motivo es que se quiere realizar este proyecto

1. CAPITULO

LA IDEA DE NEGOCIO

1. IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO:

Brincadiver es un Inflable, saltarín o Brinca Brinca el cual se realiza por la necesidad de que no se encuentran para adultos si no solo para niños, este producto lo que quiere llegar a realizar es la diversión en conjunto con la familia y compañeros de trabajo para salir de la monotonía y del estrés diariamente.

1.2. PROBLEMA A DESARROLLAR:

- Una de las problemáticas que se evidencia es la carencia de inflables, saltarines o brinca brinca que existen en el mercado en la ciudad de Bogotá para adultos.
- El compartir con la familia ya que no solo será en centros comerciales o parques, sino que también lo puede realizar en conjunto de la diversión y la felicidad de su familia compartiendo un mismo espacio.
- El de motivar y ayudar con el estrés a los empleados no solo con un coach o charlas motivacionales si no también con diversión antes durante y después de su trabajo ya eso lo define la persona que este cargo en la empresa que contrate el producto y servicio.

1.3. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO:

- La principal es el compartir con la familia y compañeros de trabajo.
- Se puede generar una distracción más económica para la familia y las empresas
- La diversión que se brinda para que se salga del estrés y la rutina.

1.4. CLASE DE PRODUCTO QUE GENERARA LA IDEA DE NEGOCIO

Mi producto puede estar clasificado en los dos ya que es tangible por la estructura del infable pero también puede ser caracterizado por un servicio ya que nosotros ósea Brincadiver da el servicio de divertirse por medio de un infable que se alquila.

1.5. SECTOR ECONÓMICO AL QUE PERTENECE LA IDEA DE NEGOCIO

La actividad económica está dividida en sectores económicos. Cada sector se refiere a una actividad económica. Según la división de la economía, los sectores de la economía son los siguientes:

✓ Sector terciario o de servicios: el producto está clasificado en el sector terciario ya que no tenemos que transformar nada y que estamos brindando es la diversión en conjunto entre familia, amigos y compañeros de trabajo para así salir de la rutina.

1.6. DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO

Brincadiver es un producto o servicio elaborado para todo tipo de personas ya que es un infable diseñado para adultos y niños, constituidos por diferente tipo de obstáculos como son una escalera de araña donde al finalizar esta te espera un lindo rodadero de jabón para después pasar por unas llantas y montañas infable y así terminar con un sector de rumba terapia dentro del infable, para que te diviertas y salgas de tu estrés monotonía diaria compartiendo con la familia, amigos y compañeros de trabajo.

1.7. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Este negocio se pondrá en marcha ya que es una idea muy buena la cual es un infable hecho para todo tipo de persona tanto adultos como niños y así poder divertirse en familia, amigos y compañeros de trabajo, la necesidad que surge para crear este proyecto es la de poder ayudar en sacar ese niño interior que se tiene adentro y que mejor que con diversión para así poder terminar con la rutina y estrés que vives diariamente. Por eso brinca diver también va al sector empresarial y productivo para que también compartas con tus compañeros de una forma divertida y sientas que tú empresa te motiva por la buena actividad que realizas en tu trabajo.

Por eso Brincadiver empieza en la ciudad de Bogotá y está hecho para todo tipo de personas.

Me gustaría desarrollar el proyecto ya que he manejado el tema de los inflables y sé que es lo que se necesita y que hacerlo para los adultos es un poco más rentable ya que si se lleva el niño se va poder divertir toda la familia porque todos se podrán subir. Y mirado todas las opciones podemos llegar a que también se realice para que sea alquilado para todo tipo de eventos sean cumpleaños, matrimonios o festividades que requieran.

1.8. ANTECEDENTES DE LA IDEA DE NEGOCIO

Por qué esta idea por que anteriormente se tuvo un infable para niños y los padres al momento de llevarlos manifestaban que si se podían subir para divertirse con ellos, por eso nace la idea a una necesidad que se evidencia, si en Bogotá se pueden encontrar trampolines para los adultos y niños pero estos no tienen obstáculos y se aburren muy rápido, igual al observar esta necesidad se piensa en llevar al sector de trabajo para que así motiven a sus empleados y ellos puedan compartir algo diferente con sus compañeros de trabajo.

2. CAPITULO

CUSTOMER DEVELOPMENT

2.1. PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

HIPOTESIS

Enliste las hipótesis identificadas por usted en cada uno de los cuadrantes del Pentágono de Perfilación de Clientes en su etapa inicial, basado en la preguntas guía. Este proyecto nace por las necesidades de que existan juegos infantiles para adultos también adaptándolos para la necesidad de tratar de bajar el estrés y salir de la rutina diaria compartiendo en una diversión con su familia, amigos y compañeros de trabajo.

- 2.1.1 Stakeholder:** Mi stakeholder está caracterizado por los adultos y niños, todo tipo de edades, nivel socioeconómico, de la ciudad de Bogotá en zonas empresariales o en parques para que tenga accesos a este producto y servicio.

2.1.2. Identificación de las Necesidades del Stakeholder: las necesidades que identificamos y nos hicieron llegar a este producto y servicio son:

- Los no juegos infantiles para adultos y no poder compartir con su familia y compañeros de trabajo por eso queremos realizar este proyecto.
- El tratar de combatir el estrés y la rutina con la diversión que genera este producto y servicio para todos nuestros Stakeholder.
- Que ya no sea que la familia pueda compartir solo en centros comerciales si no también todos puedan subirse y divertirse conjuntamente en nuestro infable hechos para ellos.

2.1.3. Identificación de Beneficios y Expectativas de Resultado:

Principal razón es la diversión que este infable pueda generar a las diferentes tipos de personas que adquieran el servicio y el producto a las cuales están identificadas.

Otra razón es salir de la rutina de una manera diferente compartiendo con las personas que quieres o con las que permaneces diariamente.

Los indicadores que se quiere llegar es poder divertir a todos los que nos tengan en cuenta de contratar ya que nuestro producto solo espera eso que se puedan DIVERTIR.

Hipótesis

Por eso con este producto se quiere suplir la necesidad de poder divertirse en compañía de la familia los compañeros de trabajo para así poder liberarse del estrés y la monotonía diaria que se tiene diariamente.

2.1.4. Identificación de Soluciones Actuales:

Las soluciones que se encuentran actualmente según lo anteriormente mencionado son:

Las familias

- **CENTROS COMERCIALES:** en este tipo de lugares se encuentra el compartir juntos en familia pero esto no divierte por

lo general ya que, cada uno tiene su gusto diferente y lo que terminan pasando es que cada uno coge por su lado y no comparten conjuntamente.

- **Los parques o zonas verdes:** acá lo que sucede es que llega el punto de que no tiene que hacer que deciden devolverse para donde habitan porque no tienen en que divertirse juntos ya que los juegos que están en este parque solo son para niños.

EMPRESARIAL

- **LOS COACHS:** son personas que estudian para charlas motivacionales para los empleados de las empresas que los contratan pero llega un momento donde ya eso se pone aburrido y uno prefiere estar trabajando.

La principal razón por la que escogen estos productos o los servicios es porque no existen más productos económicos para poder divertirse.

2.1.5. Análisis de Inconformidades, Frustraciones y Limitaciones:

- Centros comerciales: Acuden a estos para solo ver tiendas o locales que están dentro de ellas pero por su economía no pueden comprar o distraerse en ningún juego.
- Parque o zonas verdes: acá es un poco más de diversión ya que no toca pagar por entrar y consiguen jugar correr y compartir un poco más.
- Los Coach: el que la charla se haga muy larga y aburre pero las empresas lo hacen para ahorrarse en que solo es llevarlo a la empresa y no es de transportar a todos sus empleados.

3. CAPITULO

VALIDACION DEL PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

3.1. LA ENTREVISTA

1. BRINCA BRINCA SALTARIN LA DIVERSION PARA TI
QUE HACE USTED PARA DESESTRESARCE *

BAILAR
IR A UN PARQUE
ESCUCHAR MUSICA
DORMIR

Otro:

2. ¿EN SU VIDA COTIDIANA QUE LO ESTRESA? *

EL TRÁFICO
LA IMPUNTUALIDAD
LAS MENTIRAS
EL TRASMILENIO
LAS DEUDAS

Otro:

3. ¿LE GUSTARIA QUE HUBIERA JUEGOS QUE SON PARA NIÑOS QUE
TAMBIEN FUERA PARA ADULTOS? *

SI
NO

4. ¿QUE JUEGOS INFANTILES LE GUSTARIA QUE HUBIERA PARA
ADULTOS? *

SALTARINES
RONDAS
JUEGOS DIDACTICOS PARA LA MEMORIA
PISCINA DE PELOTAS

Otro:

5. ¿QUE LE GUSTARÍA QUE SU EMPRESA UTILIZARA PARA SU DIVERSIÓN? *

COACH
SALTARIN O INFLABLE
RUMBA TERAPIA

Otro:

6. ¿APARTE DE UN COACH LE GUSTARÍA QUE SU EMPRESA LO RECREARA DESESTRESANDOLO CON UN SALTARIN O INFLABLE? *

Sí
No
Tal vez

7. UTILIZARÍA UN SALTARIN O INFLABLE PARA PASAR MAS TIEMPO CON SU FAMILIA Y DIVERTIRSE JUNTOS? *

No
Sí
Tal vez

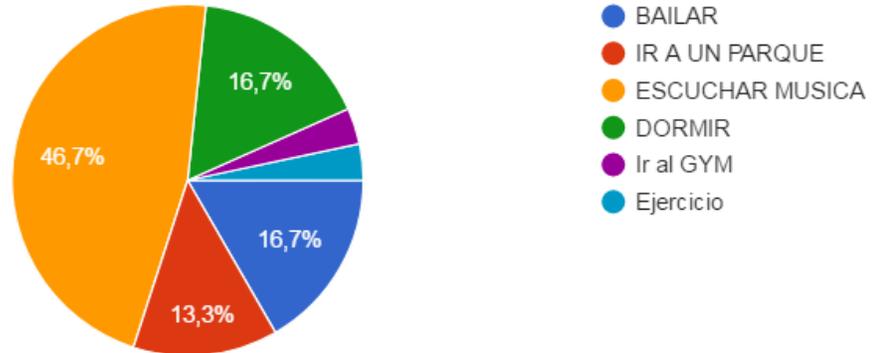
3.2. PROCESO DE RECOLECCION DE INFORMACION

Se realiza una entrevista utilizando las herramientas tecnológicas donde se encuestaron a 30 personas entre hombres y mujeres.

3.3. ANALISIS DE LA INFORMACION

¿QUE HACE USTED PARA DESESTRESARCE?	En esta pregunta quien más tuvo porcentaje fue escuchar música con un 46,7%
-------------------------------------	---

30 respuestas



¿EN SU VIDA COTIDIANA QUE LO ESTRESA?

En esta pregunta quien más tuvo porcentaje fue el tráfico con un 8% este es un punto clave porque el producto se puede utilizar después de llegar de trabajar

30 respuestas

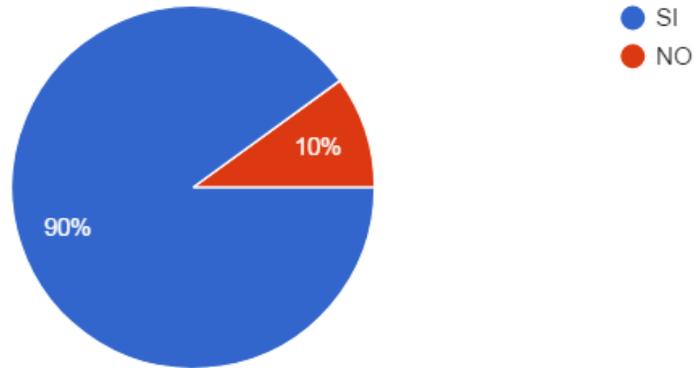


¿LE GUSTARIA QUE HUBIERA JUEGOS QUE SON PARA NIÑOS QUE TAMBIEN FUERA PARA ADULTOS?

En esta pregunta quien más tuvo porcentaje fue el SI con un porcentaje de 90% donde

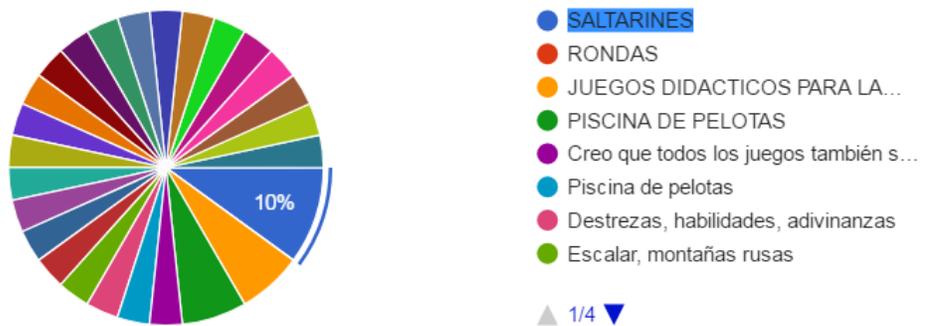
	contestaron 27 personas tomando una gran mayoría.
--	---

30 respuestas



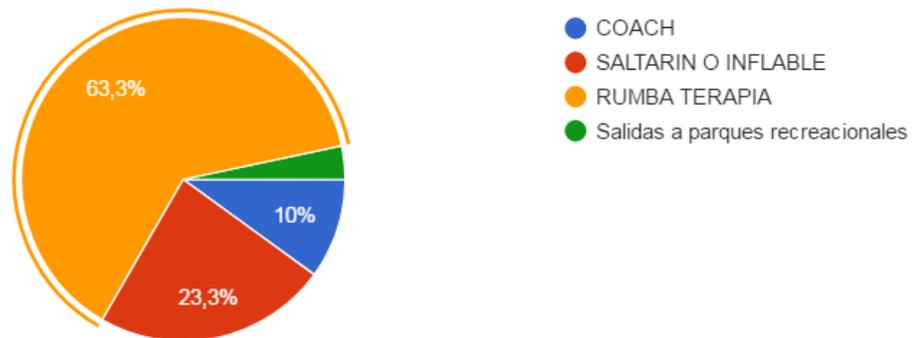
¿QUE JUEGOS INFANTILES LE GUSTARIA QUE HUBIERA PARA ADULTOS?	En esta pregunta quien más tuvo porcentaje fue el saltarines con un 10% de los encuestados con la totalidad de 3 personas
--	---

30 respuestas



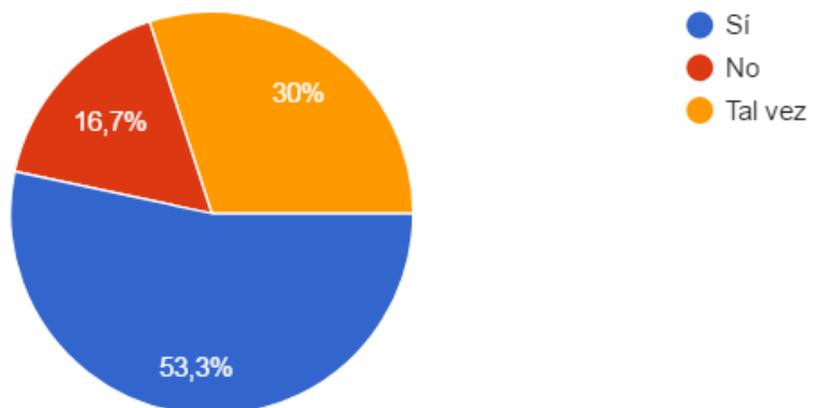
¿QUE LE GUSTARÍA QUE SU EMPRESA UTILIZARA PARA SU DIVERSIÓN?	En esta pregunta quien más tuvo porcentaje fue una rumba terapia con un 63,3%
--	---

30 respuestas



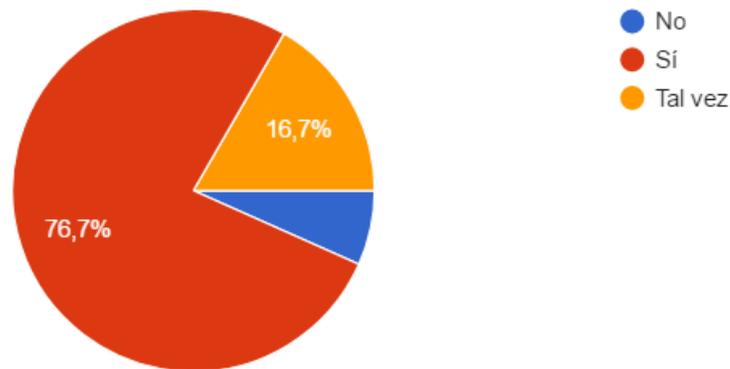
¿APARTE DE UN COACH LE GUSTARÍA QUE SU EMPRESA LO RECREARA DESESTRESANDOLO CON UN SALTARIN O INFLABLE?	En esta pregunta quien más tuvo porcentaje fue el si con 53,3% con la totalidad de 16 personas.
--	---

30 respuestas



¿UTILIZARÍA UN SALTARIN O INFLABLE PARA PASAR MAS TIEMPO CON SU FAMILIA Y DIVERTIRSE JUNTOS?	En esta pregunta quien más tuvo porcentaje fue el si con 76,7% con la totalidad de 23 personas.
--	---

30 respuestas



3.4. RESULTADOS DE LA INFORMACION

Al realiza las entrevistas a los adultos evidenciamos que el producto tendrá más auge para el compartimiento de las familias aunque para las empresas podemos combinar la rumba terapia encima del infable para mayor diversión de los trabajadores.

4. CAPITULO

PROTOTIPO

4.1. DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO

Brincadiver es un infable que está hecho de tela de lona sintética gruesa de colores para que sea más llamativo, tiene una escalera estilo telaraña que al finalizar existe un rodadero con un componente muy especial que es jabón para que al resbalarse sea más divertido después tiene una zona de

obstáculos que son montañas y llantas inflables para terminar con una zona de rumba terapia.

4.2. PLANOS



5. CAPITULO

MATRIZ ESTRATEGICA

- 5.1. **Identidad Estratégica:** Mediante nuestro servicio de saltarín buscamos satisfacer la necesidad de nuestros clientes ofreciéndoles un servicio agradable, también un espacio de relajación y diversión , además innovando nuestro producto en constante cambio para así lograr abarcar todas las expectativas puestas en nosotros para así generar sonrisas, unión y grandes experiencias con el objetivo de siempre volver.
- 5.1.2. **Futuro Preferido:** Ser una empresa de diversión para la formación de unión y recreación Familiar, r competitiva e innovadora, siendo reconocida a nivel nacional por nuestro servicio de risas y anti-estrés para organizaciones empresariales, garantizando la calidad que nos hizo crecer en su creación.

5.1.3. **Objetivo General:** Consolidarnos en Bogotá como uno de los mejores distribuidores de brindar diversión y unión, tanto familiar como en compañía de nuestros compañeros de trabajo para brindar sonrisas en la ciudad.

5.1.4. **Objetivos Específicos:**

- Implementar SALTARINES con última innovación, para la elaboración de diversión; manteniendo calidad y satisfacción en nuestros clientes.
- Determinar los sitios estratégicos y organizaciones empresariales para el montaje de nuestra empresa.
- Ofrecer una diversión de excelente calidad, diferente a lo que ya se conoce en el mercado, como una alternativa en servicio y sensaciones

5.1.5. **Valores:**

- **RESPONSABILIDAD:** ser responsables con nuestros servicios y productos ofrecidos teniendo en cuenta todos los estándares de calidad que este refiere
- **HONESTIDAD:** Realizamos todas las operaciones con transparencia y rectitud.
- **RESPECTO:** Escuchamos, entendemos y valoramos al otro, buscamos armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales.
- **CONFIANZA:** Cumplimos con lo prometido al ofrecer los mejores productos y servicios a un precio justo y razonable.
- **TRABAJO EN EQUIPO:** Con el aporte de todos los que intervienen en los diferentes procesos del bar, buscamos el logro de los objetivos organizacionales.

5.2. **Análisis de PESTEL:**

- **POLITICA:** para nuestro proyecto la parte de política no nos afecta ya que es un servicio para recreación y diversión.
- **ECONOMICO:** para nuestra parte económica siempre nos basaremos en el salario mínimo legal vigente que este en el año para que todos tenga la oportunidad de gozar de nuestro producto y servicio.
- **SOCIOCULTURALES:** estaremos atentos a todos los cambios o sugerencias de nuestros clientes para así siempre estar innovando nuestro producto y servicio.
- **LEGALES:** tendremos al día todas nuestras licencias y seguros que nuestro producto y servicio requiere para que nuestros clientes estén seguros y nos tengan confianza para que siempre estén con nosotros.

5.3. Análisis de Porter:

- Amenazas ante nuevos competidores: siempre estaremos pendientes de que nuevo vaya entrar en el mercado para que así estemos adelante un paso, ya que por el momento seremos la primera empresa en ofrecer los productos y servicios de los saltarines inflables.
- Poder de Negociación de los Proveedores: En esta etapa trataremos de siempre tener muy buenas relaciones con ellos aunque estaremos pendientes de quien más también nos puede promover de lo que necesitemos para este producto y servicio.
- Poder de Negociación de los compradores: en este siempre estaremos atentos a las sugerencias de nuestros clientes pero sin dejar que ellos manejen la empresa aunque por el momento no nos preocupamos por competencias ya que en Bogotá no están surgiendo los saltarines para adultos.
- Amenazas en tus ingresos por productos sustitutos: estaremos pendientes de satisfacer las necesidades de nuestros clientes para que no empiecen a buscar productos que nos sustituyan igual estaremos acorde a las políticas gubernamentales que se tengan que cumplir.
- Rivalidad de competidores: hasta el momento el competidor grande que observamos es los trampolines que existen en algunos lugares de la ciudad de Bogotá, estaremos atentos a las innovaciones que estos tengan.

6. CONCLUSIONES

Para terminar concluimos que nuestro producto y servicio en el mercado es algo innovador ya que en Bogotá no existe y con la experiencia que ya tenemos con este producto sabremos qué es lo que las personas desean sin necesidad de excedernos en nuestros precios y siempre trabajaremos con los mejores estándares de calidad para que nuestros clientes siempre estén satisfechos por eso acá dejamos toda la información de nuestro proyecto realizado para la asignatura de Opción de Grado 1.