



NyanHome

Tu gato, nuestra pasión.

María Camila Jiménez Posada y Carlos Arturo Vargas Téllez

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

50103: Creación de Empresas I

COMPROMISO DE AUTOR

2

Yo, María Camila Jiménez Posada con C.C 1.010.114.693 de Bogotá y alumna del programa académico Comunicación Social, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: _____



COMPROMISO DE AUTOR

3

Yo, Carlos Arturo Vargas Téllez con C.C 1.007.365.386 de Bogotá y alumno del programa académico Comunicación Social, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: _____

Carlos A. Vargas T.

Tabla de contenido

4

Lista de tablas	8
Lista de ilustraciones	9
Introducción	11
Objetivos	12
Objetivos específicos	12
1. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.....	13
1.1 Objetivos de desarrollo sostenible	13
1.2 Teoría del valor compartido	14
1.3 Análisis del sector económico	14
2. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad	18
2.1 Ampliación del problema	20
2.1.1 ¿Qué es el estrés gatuno?	20
2.1.2 ¿Cómo afecta a la salud del gato el estrés?	21
2.2 Árbol de problemas	22
2.3 Pregunta problema	23
2.4 Árbol de objetivos	23
3. Descripción de la idea de negocio	24
3.1 Técnica de ideación	24
3.2 Autoevaluación de la idea de negocio	24
3.3 Estructura de la idea de negocio	25
3.4 Idea de negocio estructurada	27

4. Innovación	28⁵
4.1 Alternativas a la idea de negocio principal	28
4.2 Competencia	28
4.2.1 Modo	28
4.2.2 El Edén Muebles	29
4.3 Alternativas a la innovación vs competencia	29
4.4 Idea prometedora	31
5. Fuerzas de la industria	32
5.1 Contextualización	32
5.2 Análisis de la demanda	33
5.3 Análisis de la oferta	34
5.4 Análisis de la comercialización y de los proveedores	36
5.5 Canales de distribución del producto.....	38
6. Segmentación de mercados	39
6.1 Segmentación	39
6.1.1 Geográfica.....	39
6.1.2 Sociodemográfica	39
6.2 Bondades del producto/servicio	40
6.3 Buyer Perona	42
7. Propuesta de valor	46
7.1 Mapa de valor y perfil del cliente	46
7.2 Declaración de la propuesta de valor	46

8. Diseño del producto	476
8.1 Definición estratégica	47
8.2 Diseño del concepto	48
8.3 Diseño en detalle	53
8.3.1 Cadena de producción y distribución	53
8.3.2 Costos	54
8.4 Índices de calidad	54
8.5 Producción	56
8.5.1 Empaque y etiqueta	56
8.5.2 Ficha técnica	57
8.5.3 Ciclo de vida	58
9. Prototipo	60
9.1 Características del producto	60
9.2 Características del prototipo	60
9.3 Interacción del cliente con el prototipo	62
9.4 Evidencia del prototipo	62
10. Modelo Running Lean	64
11. Validación de ideas de negocio	65
11.1 Sección de Lean Canvas e hipótesis a validar	65
11.2 Objetivo de la investigación	65
11.2.1 Objetivo general	65
11.2.2 Objetivos específicos	65
11.3 Tipo de investigación	65

11.4 Formulario de la encuesta	667
11.5 Tamaño de la muestra	68
12. Tabulación y análisis de la información	69
12.1 Tabulación.....	69
12.2 Análisis por pregunta	75
Lista de referencias	78

Tabla 1 Análisis PESTEL.....	17
Tabla 2 Esquema para centrar el problema	19
Tabla 3 Autoevaluación de la idea de negocio	25
Tabla 4 Estructuración y descripción de la idea de negocio.....	27
Tabla 5 Innovación enfrentada a la competencia.....	31
Tabla 6 Contextualización de la idea de negocio.....	32
Tabla 7 Análisis de la oferta y costos en el mercado	36
Tabla 8 Proveedores para NyanHome.....	38
Tabla 9 Buyer persona número 1	43
Tabla 10 Buyer Persona numero 2.....	45
Tabla 11 Materiales y maquinaria a utilizar	53
Tabla 12 Ficha técnica.....	58
Tabla 13 Preguntas para la encuesta	68

Ilustración 1 Árbol de problemas22

Ilustración 2 Árbol de objetivos23

Ilustración 3 Técnica de ideación: lluvia de ideas NyanHome24

Ilustración 4 Ilustración de la idea de negocio27

Ilustración 5 Resultados de encuestas realizadas por brandstrat acerca de la tenencia de animales en los hogares.....33

Ilustración 6 Lienzo de valor NyanHome46

Ilustración 7 Cartón compacto. Tomado de Cartonlab.com48

Ilustración 8 Cuter. Tomado de Wikipedia48

Ilustración 9 Clavos. Tomada de Wikipedia48

Ilustración 10 Sierra para madera. Tomado de Wikipedia48

Ilustración 11 Pegamento de contacto. Tomado de ofistore49

Ilustración 12 Martillo. Tomado de Wikipedia49

Ilustración 13 Tela peluche. Tomada de tiendatextil.....49

Ilustración 14 Máquina de coser. Tomada de Wikipedia49

Ilustración 15 Tela yute. Tomada de telas.com.....50

Ilustración 16 Taladro. Tomado de Wikipedia50

Ilustración 17 Cabuya. Tomada de definiciones-de50

Ilustración 18 Tubos de cartón. Tomada de cartonajes-malaga50

Ilustración 19 Láminas de madera. Tomada de emedec51

Ilustración 20 Metro. Tomado de Wikipedia51

Ilustración 21 Regla. Tomada de Wikipedia.....	5110
Ilustración 22 Chazo. Tomado de deltaglobal.....	52
Ilustración 23 Tornillo. Tomado de Wikipedia.....	52
Ilustración 24 Naylon. Tomado de como-funciona.....	52
Ilustración 25 Codo para estantería. Tomado de ontil.....	53
Ilustración 26 Fases de producción y distribución.	53
Ilustración 27 Brochure cara A	56
Ilustración 28 Brochure cara B.....	57
Ilustración 29 Boceto en papel del prototipo	60
Ilustración 30 Proceso de diseño del prototipo	61
Ilustración 31 Montaje del diseño del prototipo.....	61
Ilustración 32 Montaje de texturas del prototipo	61
Ilustración 33 Vista frontal del prototipo.....	62
Ilustración 34 Vista lateral del prototipo	63
Ilustración 35 Vista superior del prototipo	63
Ilustración 36 Lean Canvas.....	64
Ilustración 37 Muestra visual del formulario de encuesta realizado en Google Forms: https://forms.gle/d8iRJATZedw9b3C88	68

En el presente y más teniendo en cuenta a la generación de los “Millenials”, la adopción o en si la tenencia de animales se ha convertido en una práctica cada vez más común, siendo así que hasta el 2018, con una muestra de 3,5 millones de hogares, el 18% de estos, tiene gatos, lo anterior según la revista Dinero. Por otra parte es bien sabido que hoy en día las familias se están conformando con mascotas en lugar de niños según afirma Miguel de la Torre.

Con lo anterior, se desea ejecutar un plan de emprendimiento a través del cual se busca ofrecer un servicio combinado a un producto dedicado especialmente a los dueños de gatos, dado que se trata de un diseño de interiores enfocado en las necesidades de los felinos sin desatender lo que viene siendo el estilo del hogar, aclarando que el servicio se puede prestar tanto en una habitación independiente o en el espacio dispuesto, lo anterior en lo que a servicio respecta; en cuanto a lo que tiene que ver con el producto, se desarrollaran diversos muebles que contribuyan al bienestar de los felinos, tales como gimnasios, rascaderos, hamacas, camas o lo que el usuario desee como personalizado.

Objetivo general

- Ofrecer un servicio/producto de alta calidad que satisfaga las necesidades de los clientes potenciales.

Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado para identificar correctamente la competencia y los usuarios.
- Aplicar un estudio financiero en el que se evalué toda la viabilidad del proyecto en todas sus divisiones.
- Dar un sentido más estético a los productos ya establecidos en el mercado al hacer diseños para gatos.

NyanHome como emprendimiento busca resolver el problema que tienen algunos dueños de gatos al momento de amoblar su hogar teniendo en cuenta el confort de su mascota, pues muchos de ellos desean espacios de desarrollo únicos para su mascota, que aporten a la motricidad y agilidad de los mismos.

1.1 Objetivos de desarrollo sostenible

En 2015, la ONU aprobó la Agenda 2030 sobre el Desarrollo Sostenible, una oportunidad para que los países y sus sociedades emprendan un nuevo camino con el que mejorar la vida de todos, sin dejar a nadie atrás. La Agenda cuenta con 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible, que incluyen desde la eliminación de la pobreza hasta el combate al cambio climático, la educación, la igualdad de la mujer, la defensa del medio ambiente o el diseño de nuestras ciudades. (Organización de las Naciones Unidas, 2015)

De los 17 ODS que están establecidos, NyanHome aporta al objetivo número 12 “Producción y consumo responsable”, definido así: “El consumo y la producción sostenibles consisten en hacer más y mejor con menos. También se trata de desvincular el crecimiento económico de la degradación medioambiental, aumentar la eficiencia de recursos y promover estilos de vida sostenibles.

El consumo y la producción sostenibles también pueden contribuir de manera sustancial a la mitigación de la pobreza y a la transición hacia economías verdes y con bajas emisiones de carbono.” (ONU, 2015). También, considera muy activamente el numeral “12.5 De aquí a 2030, reducir considerablemente la generación de desechos mediante actividades de prevención, reducción, reciclado y reutilización”.

1.2 Teoría del Valor Compartido

14

Las políticas y prácticas operacionales que mejoran la competitividad de una empresa, a la vez que ayudan a mejorar las condiciones económicas y sociales de las comunidades donde opera. La creación de valor compartido se enfoca en identificar y expandir las conexiones entre los progresos económico y social. El concepto de valor compartido, reconoce que las necesidades sociales, y no sólo las necesidades económicas convencionales, son las que definen los mercados. (Díaz, N y Castaño, C, agosto 2013)

En este emprendimiento la creación del valor compartido se hace indispensable, creando de esta forma iniciativas comprometidas a ayudar a diversas fundaciones animales en las que se aportan parte de las ganancias de productos que pertenezcan a la campaña “**DIY Nyan**”, en los que se diseñan productos acorde a lo que el usuario establezca, sin embargo no se presta el servicio de instalación, por lo que se diseñan en su lugar manuales correspondientes al armado e instalación de cada producto obtenido.

1.3 Análisis del sector económico

En la siguiente tabla se realiza la representación y análisis del PESTEL, el cual incorpora los diferentes riesgos, oportunidades que se deben tener en cuenta al momento de incursionar en la industria.

FACTORES EXTERNOS		DETALLE	IMPACTO
Político	Políticas gubernamentales a favor de las pequeñas empresas.	El gobierno de turno continuamente desarrolla	Positivo

		políticas que están a favor de la creación de empresas.	
	Aumento de competidores.	Pese a que el mercado en el que se incursiona es prácticamente nuevo, llega a afectar la nueva aparición de competencia que ofrezca el mismo producto.	Negativos
Económico	Divisa.	La devaluación del peso colombiano frente al dólar hace que el precio de la materia prima aumente y por ende el precio final del producto también lo haga.	Positivo
	Aumento de las exportaciones.	Debido a los tratados de libre comercio, esto haría posible a NyanHome el incursionar en la industria a nivel internacional.	Negativo
Socio-Cultural	La generación actual tiende a tener muchos gatos.	Al tener más gatos en casa, hace que estas personas se conviertan en un potencial cliente para nosotros.	Positivo

	Falta de espacios	En Colombia los espacios de los hogares son un poco pequeños, lo que dificultaría los diseños.	Negativos
Tecnológico	Impresión 3D	En algunos casos se puede recurrir a esta herramienta para generar algunos accesorios que conformarían los productos finales.	Positivo
	Robo informático	Según la revista semana en los últimos meses el robo informático ha aumentado 150%, lo que nos haría medianamente vulnerables, por ende se considera como amenaza.	Negativo
Ecológico	Incremento del consumo ecológico.	En Colombia el consumo responsable se está haciendo más latente cada vez, lo que nos hace atractivos a los clientes.	Positivo

	Procesos de reciclaje.	Para un objeto ser reciclado debe pasar por un proceso que puede llegar a ser costoso.	17 Negativo
Legal	Cuidado del medio ambiente.	Ley General del Ambiente y los Recursos Naturales (Ley No. 217).	----

Tabla 1 Análisis PESTEL

Criterio	Problema 1:	Problema 2:	Problema 3:
	Obesidad en gatos	Es estrés de los gatos genera falencias en su salud	Espacios reducidos para el buen desarrollo motor del gato
1. Conocimiento o experiencia	3	5	3
2. Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	4	4	2
3. Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?,	5	5	5

4. Tiempo (posible solución)	2	4	4
	3	4	3
	4	5	2
	3	5	2
	TOTAL	24	32

Tabla 2 Esquema para centrar el problema

Problema definido a través del esquema anterior: *“El estrés de los gatos genera falencias en su salud”*.

2.1.1 ¿Qué es el estrés gatuno?

El estrés es el conjunto de reacciones fisiológicas que permiten a un animal adaptarse a una nueva situación (el traslado a una nueva casa, un viaje en coche, la llegada de un bebé, etc...) y por tanto puede ser considerado como positivo. El estrés se convierte en algo negativo cuando es excesivo o se prolonga mucho tiempo y se sobrepasa la capacidad de adaptación de animal. Cuando el estrés se hace crónico evoluciona a la ansiedad.

Existen numerosos factores que pueden influir en los niveles de estrés desde el nacimiento y lo largo de toda la vida. Los gatos necesitan ser capaces de prever y controlar sus situaciones, por eso un entorno inestable o las reacciones equivocadas del propietario pueden reforzar el estrés. (Baciero, -, p.21)

Todos los gatitos nacen con una menor o mayor predisposición al estrés. Después, entre los 2 y 7 semanas (durante el periodo de socialización), aprenden a percibir los acontecimientos y las situaciones a las que se expone, como lo normal. Se conocen determinados factores que pueden provocar ansiedad en el gato relacionado con su entorno tanto social como físico:

Entorno social

- Una reacción con el propietario variable: por ejemplo, si no se pasa tiempo suficiente y de forma regular u la interacción entre el gato, si las órdenes incoherentes y contradictorias, si se le castiga,...

- Se altera la rutina: ausencia del propietario, obras en la casa, llegada de un bebé o un nuevo animal, discusiones entre propietarios, peleas entre otros animales...

Entorno físico

- **Poco espacio físico o mal organizado: la falta de espacio impide al gato desarrollar los mecanismos de regulación del estrés**
- Un hogar con varios gatos, la competencia en el acceso al alimento o a la bandeja de arena, pueden ser un factor agravante. (Baciero, -, p.23)

2.1.2 ¿Cómo afecta a la salud del gato el estrés?

- **Favorece la obesidad y la diabetes**

Al gato le gusta establecer contacto con su propietario de forma frecuente y breve. El gato demanda atención cuando está seguro de encontrarla, y a menudo es a la hora de las comidas. El propietario a menudo interpreta erróneamente estas demandas de atención y responde con ofreciéndole alimento, lo cual conduce a la sobrealimentación. Además los gatos de interior, estresados a menudo, utilizan los mecanismos de desplazamiento, que pueden incluir el comer constantemente (bulimia). Si el gato se alimenta con una dieta demasiado palatable o demasiado alta en energía para sus necesidades (gatos esterilizados por ejemplo), el exceso de alimento combinado con una falta de ejercicio, conduce rápidamente a la obesidad y después a la diabetes.

- **Provoca alopecia generalizada** Entre los mecanismos de desplazamiento de los gatos estresados está el lamido constante de la misma zona de la piel, que provoca la pérdida de pelo. Esta actividad se intensifica hasta que se convierte en estereotípica y algunos gatos pueden incluso llegar a quedarse completamente calvos.

- **Origen de cistitis idiopática** La cistitis idiopática felina es una cistitis crónica

recurrente en la que no se pueden identificar agentes infecciosos o cristales. Su origen 22 es muy probablemente psicológico, ya que remite cuando el gato es tratado por ansiedad.

- También afecta a los gatitos El estrés de la madre en el momento del nacimiento puede afectar al desarrollo y la vitalidad del gatito. Luego se traslada a un nuevo hogar. El estrés asociado a la separación de su madre y hermanos, así como el repentino cambio de entorno pueden afectar a sus niveles inmunitarios de forma que sea más propenso a las infecciones, incluso en un entorno “limpio”. (Baciero, -, p.24).

2.2 Árbol de problemas

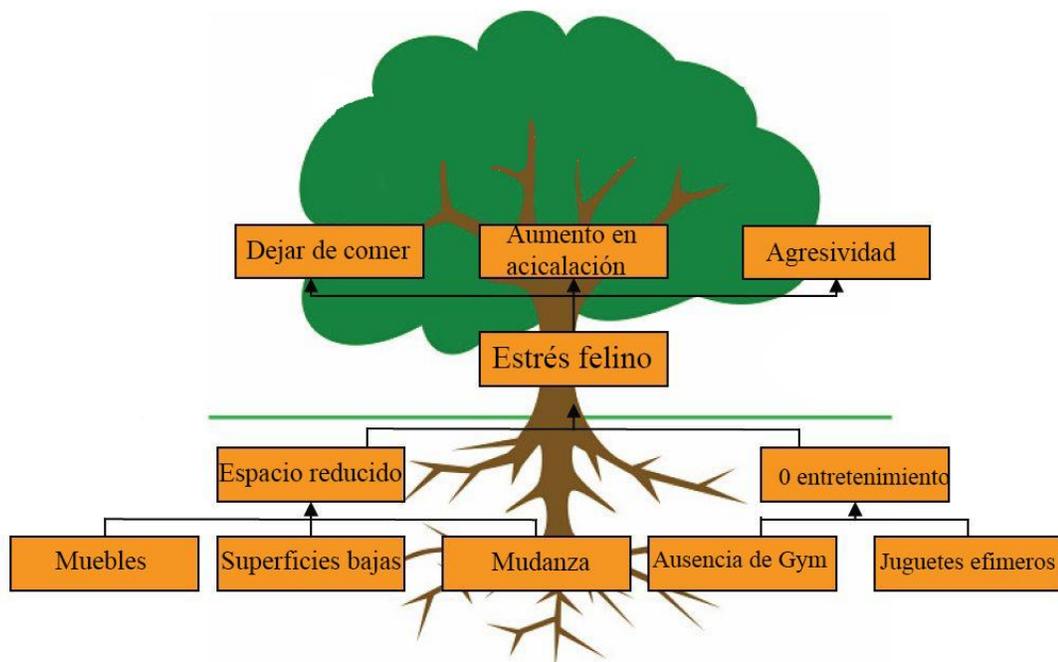


Ilustración 1 Árbol de problemas

¿Cómo lograr combatir el estrés felino a partir de espacios físicos dedicados al desarrollo de sus habilidades y reguladores de ansiedad?

2.4 Árbol de objetivos

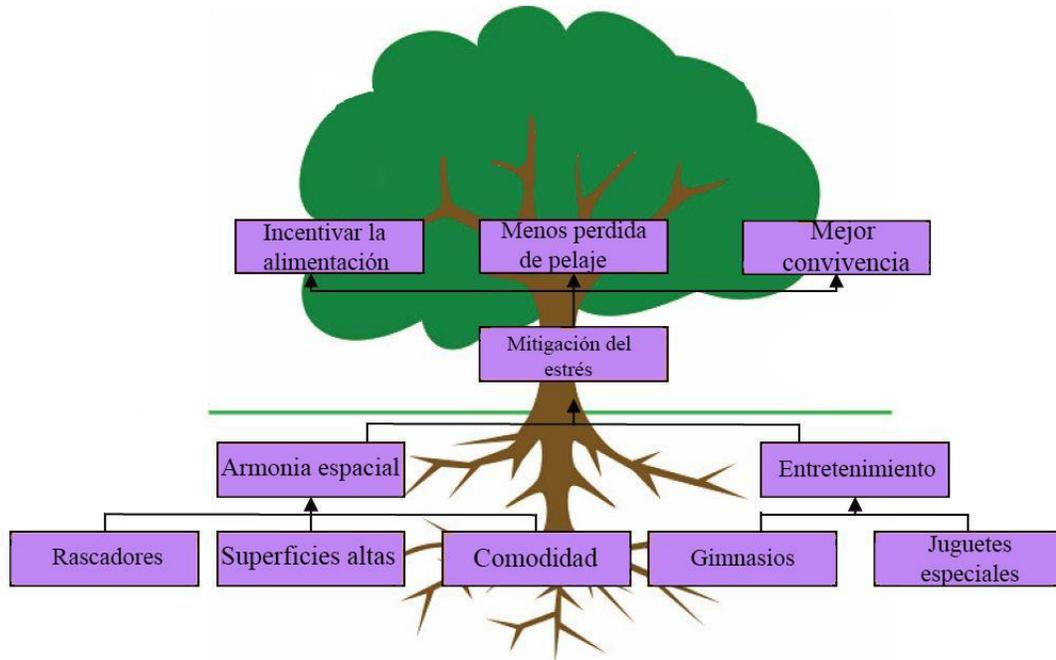


Ilustración 2 Árbol de objetivos

3.1 Técnica de ideación



Ilustración 3 Técnica de ideación: lluvia de ideas NyanHome

3.2 Autoevaluación de la idea de negocio

INTERÉS/ DISPOSICIÓN	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
AFIRMACIONES					
-La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.	1	2	3	4	5
-No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad.	1	2	3	4	5

-Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
-Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	3	4	5
N° TOTAL DE AFIRMACIONES	1	0	0	3	0
FALORADAS EN:					

Tabla 3 Autoevaluación de la idea de negocio

	A		B	=	C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	1	X	1	=	1
Total de afirmaciones valoradas en 2:	0	X	2	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 3:	0	X	3	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 4:	3	X	4	=	12
Total de afirmaciones valoradas en 5:	0	X	5	=	0
			TOTAL	=	13

3.3 Estructura de la idea de negocio

ESTRUCTURA DE LA IDEA	
¿Cuál es el producto o servicio?	Se ofrece el servicio de diseño de interiores con enfoque a las necesidades felinas, atendiendo a los requerimientos del cliente en cuanto a espacio y a producto en sí, ya que

	NyanHome ofrece variedad de muebles para los gatos, tales como gimnasios, rascadores, juguetes, repisas, etc.
¿Cuál es el cliente potencial	El cliente principal sería cualquier persona que cuente con uno o más gatos como mascota.
¿Cuál es la necesidad?	Este servicio/producto se hace necesario en cuanto a los clientes quieren darle más comodidad y entretenimiento al gato dentro del hogar, contribuyendo así a la disminución de estrés y obesidad en el felino.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	El cliente se contactara con NyanHome y la empresa se encargaría de hacer diseños personalizados dependiendo de los espacios dispuestos por el cliente para el desarrollo del proyecto. Una vez se hayan hecho todos los diseños y el producto esté listo, la misma empresa instalara todos estos muebles, teniendo en cuenta también la estética del hogar para que estos no choquen con el estilo previo del hogar.

<p>¿Por qué lo preferirían?</p>	<p>Es un servicio/producto técnicamente innovador, pues en Colombia no hay una marca establecida en este sentido que ofrezca el mismo servicio. Además, NyanHome es una empresa comprometida con el medio ambiente y es por esto que en sus procesos se incluye la reutilización de diversos plásticos y maderas para hacer la producción de los muebles.</p>
---------------------------------	---

Tabla 4 Estructuración y descripción de la idea de negocio

3.4 Idea de negocio graficada



Ilustración 4 Ilustración de la idea de negocio

4.1 Alternativas a la idea de negocio principal

- **INNOVACIÓN EN PROCESOS:** Facturación autónoma del cliente a través del portal web de la empresa, para lo cual se necesitaría IA que calcule precios a partir de los productos y el espacio dispuesto por el cliente.

- **INNOVACIÓN EN PRODUCTOS:** Además de los diseños se podrían comercializar productos para cuidado animal, como purinas, accesorios, productos farmacéuticos, etc.

- **INNOVACIÓN EN CANALES:** En este caso se podrían generar diseños de muebles estándar, que podrán ser comercializados a través de tiendas de mascotas aliadas u otros comercializadores de muebles.

- **INNOVACIÓN EN PRODUCTOS:** Se comercializarían accesorios, ropa, juguetes, etc., hechos a partir de materiales reutilizados que sean donados por personas del común, tales como neumáticos, vestuario, plásticos, etc.

4.2 Competencia

Entre las empresas que comercializan productos similares a NyanHome, encontramos dos que se destacan en cuanto a la similitud, los cuales son listados a continuación.

4.2.1 Modo

En Modo© nos abrimos camino en sectores que nos cautivaron e impulsaron a fusionar ideas, el diseño de interiores se convirtió en nuestro camino a seguir y la decisión de utilizar madera se reveló como algo contra corriente pero muy audaz creando una nueva línea, **MODO**

WOOD un hijo con **grandes expectativas** y es así como la búsqueda de objetos icónico se²⁹ mezcló con el deseo de crear.

Nuestra pasión por los animales se desbordaba y sin duda alguna queríamos integrarlos en nuestra marca. En ese momento empezamos a crear **accesorios para mascotas** sin dejar de lado nuestros productos personalizados, a su vez empezamos a crear nuestras diferentes redes sociales donde nos puedes encontrar como **@Modo.Colombia** y nuestra tienda online. (Tomado de <https://www.modosas.com/conocenos/>)

4.2.2 El edén Muebles

El edén Muebles es una empresa dedicada a la producción de muebles de todo tipo, pero tiene un apartado de muebles para mascotas de diferentes especies. En esta empresa definen su hacer de la siguiente forma “ELABORAMOS Y DISTRIBUIMOS PRODUCTOS DE DESCANSO PARA PERROS Y GATOS COMO: CAMAS, COLCHONETAS, CASAS HAMACAS PARA GATOS, GIMNASIOS, SOFÁS, SILLAS, COJINES Y UNA GRAN VARIEDAD DE ELEMENTOS PARA EL BIENESTAR DE SU MASCOTA.” (Tomado de <https://www.eledenmuebles.com/>)

4.3 Alternativas de innovación vs competencia

ALTERNATIVA	MODO	EL EDEN MUEBLES
Alternativa 1: Facturación autónoma	Modo genera la facturación a partir del catálogo expuesto en	El edén Muebles, al igual que Modo, tiene un catálogo en su

	<p>su sitio web, ya que tiene productos previamente fabricados que comercializa con medios de pago digitales.</p>	<p>sitio web, lo que permite que se haga la facturación con precios previos ya conocidos por el usuario antes de hacer el proceso de compra.</p>
<p>Alternativa 2: Comercialización de productos de mascotas en general.</p>	<p>Modo solo comercializa muebles, especialmente rascadores y repisas.</p>	<p>El edén Muebles fabrica muebles en general, como camas, gimnasios, casas, sin embargo no comercializa productos extras para mascotas.</p>
<p>Alternativa 3: Hacer productos estándar que se comercialicen a través de tiendas de mascotas aliadas</p>	<p>Modo tiene un sitio web y este es su único canal de venta, no cuentan con franquicias ni con marcas aliadas que comercialicen sus productos fuera de su sitio oficial.</p>	<p>El edén Muebles vende sus productos haciendo las negociaciones a través del WhatsApp empresarial de la marca, sin tener aliados en lo que a venta respecta.</p>
<p>Alternativa 4: Comercializar diversos productos fabricados</p>	<p>Modo trabaja con productos previamente hechos y generan</p>	<p>El edén Muebles trabaja con materia prima nueva, es decir, la espuma, los rellenos, tapizados, maderas, son</p>

a partir de otros materiales reutilizados.	un diseño más atractivo a la vista.	adquiridas fuera del proceso del reciclaje.
--	-------------------------------------	---

Tabla 5 Innovación enfrentada a la competencia

Después de hacer un trabajo de análisis y comparativos con la competencia, se llega a la conclusión de que la idea de negocio principal ya era en si misma innovadora, ya que pese a que algunas marcas se venden como servicio de diseño de interiores, no lo ofrecen en sí, de tal forma que NyanHome se hace completamente innovador al ser un producto agregado a un servicio en el que se diseñan piezas personalizadas según los requerimientos del cliente, se producen y finalmente se instalan, todo esto teniendo en cuenta una armonía en el espacio en el que se van a instalar los muebles diseñados y adicionalmente a esto considerando el bienestar de los gatos.

4.4 Idea más prometedora

Las cuatro (4) ideas propuestas son consideradas innovadoras en el sentido en que no contienen gran similitud teniendo en cuenta a la competencia. Sin embargo, la que más promete, manteniendo en mente el compromiso con la sostenibilidad y el reciclaje de NyanHome, es la cuarta alternativa, en la que se proponen generar productos mucho más allá de muebles tales como accesorios, collares, ropa, juguetes, etc., producidos a partir de otros productos que se puedan reutilizar sin llegar a ser dañinos de ninguna manera para los felinos. Sin embargo, lo anterior se tendrá en cuenta, una vez este establecida la marca, teniendo en cuenta la idea central (diseño de interiores).

5.1 Contextualización

NOMBRE	NyanHome
LOGO	
ACTIVIDAD ECONÓMICA	741 7410 Actividades especializadas de diseño
TAMAÑO	Microempresa
LUGAR DE UBICACIÓN	Punto de fábrica: Torremolinos, Puente Aranda, Bogotá.

Tabla 6 Contextualización de la idea de negocio

El público objetivo de NyanHome, es todo aquel que tenga un gato, pero además de esto, que tenga absoluto interés en brindarle comodidad y entretenimiento al animal, sin llegar a afectar el espacio propio. En lo que a tamaño de mercado respecta, estos números se ven definidos por la existencia de 86544 gatos que tienen microchip (DATOS ABIERTOS BOGOTÁ, diciembre 2019), lo cual lleva a la conclusión de que tienen un hogar y también una persona responsable, adicional a esto, *Kantar World Panel* señala que en Colombia hay 3,5 millones de hogares con mascotas: de los cuales el 18% tiene gatos y 16% afirma tener gatos y perros. (Universidad Cooperativa de Colombia, 2020, p. 13) lo que destacaría un mercado amplio para el debut de una empresa como NyanHome, ya que el producto se destina para felinos, sin dejar de lado los intereses de un cliente moderno, amante de la elegancia y el buen estilo.

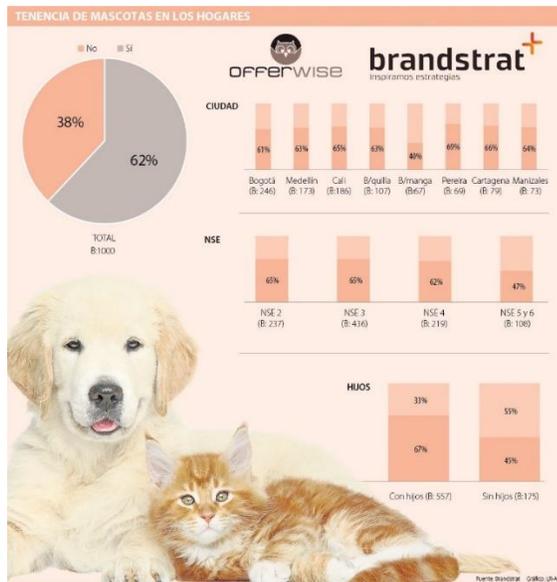


Ilustración 5 Resultados de encuestas realizadas por brandstrat acerca de la tenencia de animales en los hogares.

De manera más clara, se consideraría la compra de NyanHome, por parte clientes que tengan gusto por la modernidad, el estilo y la buena organización del hogar. Así mismo, el interés por mantener una estabilidad emocional buena a su felino, se considera como motor de motivación, además que la facilidad del servicio y la calidad de los productos se convierten en factores determinantes, teniendo en cuenta el instinto destructivo del animal, por lo que se garantiza un tiempo de vida largo del producto. A nivel cultural, se considera a los gatos como animales netamente de casa, por lo que es necesario mantener la verticalidad del hogar, adaptado al felino, y así mismo, se está viendo cada vez más normalizado el hecho de hacer uso de materiales y objetos *ecofriendly*, lo que se ve personificado en los productos de NyanHome.

5.3 Análisis de la oferta

Tal y como se menciona en el numeral 4.3, se reconocen como principales competencias a Modo y a Muebles El Edén, ya que tienden a generar el mismo tipo de producto que desarrolla NyanHome, sin embargo, también teniendo en cuenta el análisis previo a estas dos marcas, el producto que ellos manejan, se diferencian en varias formas de lo que hacemos, al ofrecer un servicio añadido al producto, en donde se generan diseños desde cero, teniendo en cuenta los espacios destinados por el cliente, a diferencia de las dos empresas mencionadas, que tienen un producto previamente establecido, con precios fijos. Indirectamente, también existe competencia con compañías o tiendas de mascotas en general, ya que comercializan este tipo de productos, pero de la misma manera: un diseño fijo y precio estándar; entre estas tiendas, se destaca LAIKA, al comercializar gimnasios, camas, colchonetas, etc. LAIKA principalmente maneja estrategias de marketing a partir de personalidades de Internet, que los promocionan y adicionalmente a esto generan un tipo de enlace con el cliente a tener una amplia gama de productos. En cuanto a Modo, su publicidad es en su propia red social y pagina web.

El factor diferenciador de NyanHome es su exclusividad para el cliente, ya que sus diseños ³⁵ van adaptados por completo a sus necesidades y especialmente a las de su felino, además ofrece un servicio completo, al tratarse de creación de diseños, armado e instalado en el sitio que el usuario disponga para el amoblado.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Ventaja competitiva	Ubicación
Modo	Muebles para mascotas (enfocado principalmente en gatos)	Los precios van desde 170.000 a 765.000 en toda su línea de productos.	Modo tiene una línea donde todos sus productos están hechos en madera y de forma minimalista, lo que llama la atención de un público joven.	Virtual. https://www.modosas.com
El Edén Muebles	Muebles para mascotas (gatos y perros)	Los precios varían de 45.000 a un tope de 230.000 teniendo en cuenta su catálogo web	El Edén Muebles genera todo tipo de muebles, con más de 10 años de experiencia en el mercado, lo que los hace de las principales referencias a la hora de adquirir ese tipo de productos	.Virtual https://www.eledenmuebles.com/

		único para mascotas.		
LAIKA	Comercializa todo tipo de productos para mascotas como purinas, collares, ropa y hogares.	Los precios, analizando únicamente su catálogo de camas, rascaderas y gimnasios, varían entre 16.000 a un tope máximo de 315.000	LAIKA tiene una estrategia de mercadeo importante, es reconocida, no solo a nivel Colombia, sino también en otros países hispanohablantes. Su plataforma de gran crecimiento y alta cantidad de marcas, facilita su acceso por los clientes.	Virtual https://laika.com.co/city/bo/g/cat

Tabla 7 Análisis de la oferta y costos en el mercado

5.4 Análisis de la comercialización y de los proveedores

Teniendo en cuenta el compromiso de NyanHome por la sostenibilidad y el cuidado al medio ambiente, el criterio principal para tomar en cuenta determinado proveedor, son sus valores de marca, pero también su apoyo al cuidado del medio ambiente y su aporte al mismo fin. Al hacer una amplia búsqueda entre los diversos proveedores, se tienen en cuenta varios, que cumplen con los estándares de calidad que busca ofrecer NyanHome, pero también con los criterios sostenibilidad ambiental.

PROVEEDOR	MATERIAL	UBICACIÓN	PRECIOS
MADERAS EL IMPERIO	Proveedores de láminas y retablos de madera con amplia experiencia en el sector. Comprometidos con la sostenibilidad del país a nivel ambiental y económico.	Ubicados en la localidad de Antonio Nariño, en Bogotá. Cl. 4b #22-32	Por proyecto general, al comprar en maderas el imperio, los costos están alrededor de \$230.000,00
ABZAC	Distribuidores de tubos de cartón comprimidos de excelente calidad, quienes invierten para incentivar el cuidado y respeto al medio ambiente. El material se importa.	Ubicados en Estados Unidos, 904, Hawkins Street Carrollton, Kentucky 41008.	Por proyecto general, comprando los tubos en ABZAC, los costos son alrededor de \$100.000,00 con costos de envío.
TEXTILIA	Distribuidor especializado en la producción de tejidos con diferentes técnicas, se consolida como una de	Con sede en la ciudad de Bogota, dirección Cra 60 No. 12 – 18.	El precio, en un proyecto completo, se calcula sobre los \$30.000,00

	las fábricas más importantes de Colombia en el sector.		
GRANSORI	Fabricantes de formas y figuras en diferentes clases de espumas, materiales poliméricos, fibras textiles como rellenos.	Ubicados en Bogotá, en la dirección Carrera 53 # 72 - 37	Los precios, por proyecto, están alrededor de \$40.000,00

Tabla 8 Proveedores para NyanHome

En cuanto a lo que respecta con el transporte y/o entrega de los productos, NyanHome, tiene su propia línea de transporte, compuesta por camiones medianos en los que se llevan los productos y adicionalmente los diseñadores encargados para la instalación del mismo.

5.5 Canales de distribución del producto

Dado que NyanHome ofrece un servicio completo de diseño de interiores, desde el diseño de cada pieza, como también la organización e instalación en el espacio que ha sido adecuado, la distribución se hará, una vez se haya hecho el contrato con el cliente y los diseños estén realizados y listos para instalar, se llevarán personalmente para su posterior adecuación, siendo así, un canal directo, donde no contamos con ningún intermediario, asegurando la calidad del producto y servicio prestado.

Como se ha especificado en los numerales anteriores, NyanHome se dedica a generar productos de entretenimiento y comodidad, tanto para felinos, como para los dueños que desean ver armonía en sus espacios sin descuidar a sus mascotas, lo que hace figurar a *NyanHome* como un negocio B2C, en el que destacamos los beneficios que trae nuestro producto para el cliente, enfocado en su facilidad para mejorar la salud del gato y así mismo su relación con el mismo.

6.1 Segmentación

6.1.1 Geográfica

Esta segmentación corresponde a la diferenciación del público centrado en una misma área y que comparten algunas necesidades. El punto principal para el servicio de NyanHome es en el departamento de Cundinamarca. Los productos para envío únicamente, están dispuestos a nivel nacional en Colombia.

6.1.2 Sociodemográfica

Esta segmentación se define a partir de la edad, el sexo, estado civil, entre otros aspectos, y en NyanHome, está destinado a personas mayores de 18 años, hombres o mujeres, sin definir un estado civil, que cuenten con un gato como mascota, y que dispongan de un espacio para que sea adecuado a las necesidades tanto del felino como las de su dueño. Adicionalmente, teniendo en cuenta la calidad y costos de los productos y servicios de NyanHome, hace que sea accesible para una persona cuyo salario llegue a estar sobre el SMMV o un poco más.

- Aliviana el estrés felino a partir de espacios recreacionales adaptados a su medida.
- Disminuye la pérdida del pelo de los felinos, al mejorar su estado de ánimo.
- Contribuye a mejores hábitos alimenticios en el animal.
- Disminuye la obesidad en el felino una vez que se le genera al mismo la necesidad de movimiento.
- Crea un espacio acogedor para los felinos, logrando mejorar su estado anímico.
- Facilita que el gato balancee sus niveles de estrés al afilarse las uñas en un espacio adecuado para ese fin.
- Genera estilo en el hogar.
- Se adecua a las necesidades específicas del dueño.
- El gato genera sentido de pertenencia a sus muebles y esto puede favorecer a que los gatos no duerman en otras zonas no dispuestas para eso.
- Genera bienestar para el animal y confianza para el dueño.
- Al gato tener zonas que le permitan tener un buen desarrollo psicoactivo dentro del hogar, esto genera que su estimación promedio de vida se vea alongada.

- Llega a evitar que los gatos deseen escapar del hogar, ya que en este lugar tendrían 41 espacios para su entretención.
- Genera facilidad para los dueños, ya que se hace una instalación completa, teniendo en cuenta un acuerdo de diseño previo con el cliente.
- Los diseños son únicos para cada cliente.
- Según la decisión del cliente los muebles pueden ser desmontables para que ellos mismos puedan interactuar con el producto al cambiarlo de lugar.

Foto del cliente	Miedos frustraciones y ansiedades	Desea, sueña y necesita
	<p>Le preocupa la salud de sus gatos y así mismo su entretenimiento, ya que uno de sus gatos genera obesidad y sedentarismo.</p> <p>Así mismo, uno de sus hijos presenta problemas respiratorios al dormir con sus gatos ya que estos no tienen un espacio destinado para eso.</p>	<p>Que la salud de su familia y de sus gatos no se vea afectado por la convivencia del uno con el otro</p>
Demográficos y geográficos	¿Qué está tratando de hacer y porque es importante?	¿Cómo alcanzan esas metas?
<p>Hombre de 45 años, colombiano, con un sueldo anual promedio de \$21.000.000.</p>	<p>Mejorar los estilos de vida de su familia para que esto repercuta de manera positiva en sus felinos, ya que</p>	<p>Destinando espacios adecuados para los felinos y para su entretención, de forma tal que esto disminuya su estrés, obesidad y perdida de</p>

	presentan inactividad y esto les genera obesidad.	pelo, aportando a su vez a la mejoría de calidad de vida de sus hijos.
Frases que mejor describen sus experiencias	<p>“Mis gatos solo duermen, en cualquier sitio, camas, piso, sofás, lo realmente preocupante es que solo duermen y comen”</p> <p>“Yaya para lo único que se mueve es para ir al baño”</p>	
¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?	<p>Vive en una casa estrato tres de tamaño mediano.</p> <p>Vive con 2 niños y una mujer adulta.</p>	

Tabla 9 Buyer persona número 1

Foto del cliente	Miedos frustraciones y ansiedades	Desea, sueña y necesita
	<p>Le frustra la obesidad y estrés de su gato, que a veces resulta en agresividad hacia él y hacia sus invitados. Así mismo, el sedentarismo de su gato le está generando problemas de obesidad, por lo que la asistencia veterinaria se hace constante.</p>	<p>Que su gato genere más actividad física, para así reducir sus niveles de estrés, agresividad, pero sobretodo, de obesidad.</p>
Demográficos y geográficos	¿Qué está tratando de hacer y porque es importante?	¿Cómo alcanzan esas metas?
<p>Hombre de 25 años, colombiano, con un sueldo anual promedio de \$54.000.000</p>	<p>Invertir en mejor purina para su gato. También en espacios adecuados para su buen desarrollo.</p>	<p>Destinando espacios adecuados para su gato y para su desarrollo, de forma tal que esto disminuya su estrés, obesidad y agresividad, ya</p>

		que sus niveles anímicos mejorarían considerablemente.
Frases que mejor describen sus experiencias	<p>“Michin solo se mueve de su arenera a mi cama”</p> <p>“Cada día veo a mi gato más loco y agresivo.”</p>	
¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?	Vive en un apartamento.	

Tabla 10 Buyer Persona numero 2

A partir de los Buyer Persona destacados, se evidencia que son personas del común, que tienen como característica primordial su amor por los gatos, por lo que el mercado a incursionar es demasiado grande y de fácil acceso.

El cliente ideal de NyanHome, es amoroso con sus gatos, es elegante, cuidadoso, gentil con el medio ambiente, pero sobre todo, vela por el bienestar suyo y de los suyos.

Las necesidades más inmediatas del cliente son mejorar la calidad y estilo de vida del gato, para así alongar su promedio de vida.

NyanHome ofrece todo este tipo de bondades para satisfacer las necesidades psicomotoras del felino y así también mejorar el ambiente en el hogar, ya que este tipo de preocupaciones afectan tanto al gato con su estrés y al dueño.

7.1 Mapa de valor y perfil del cliente

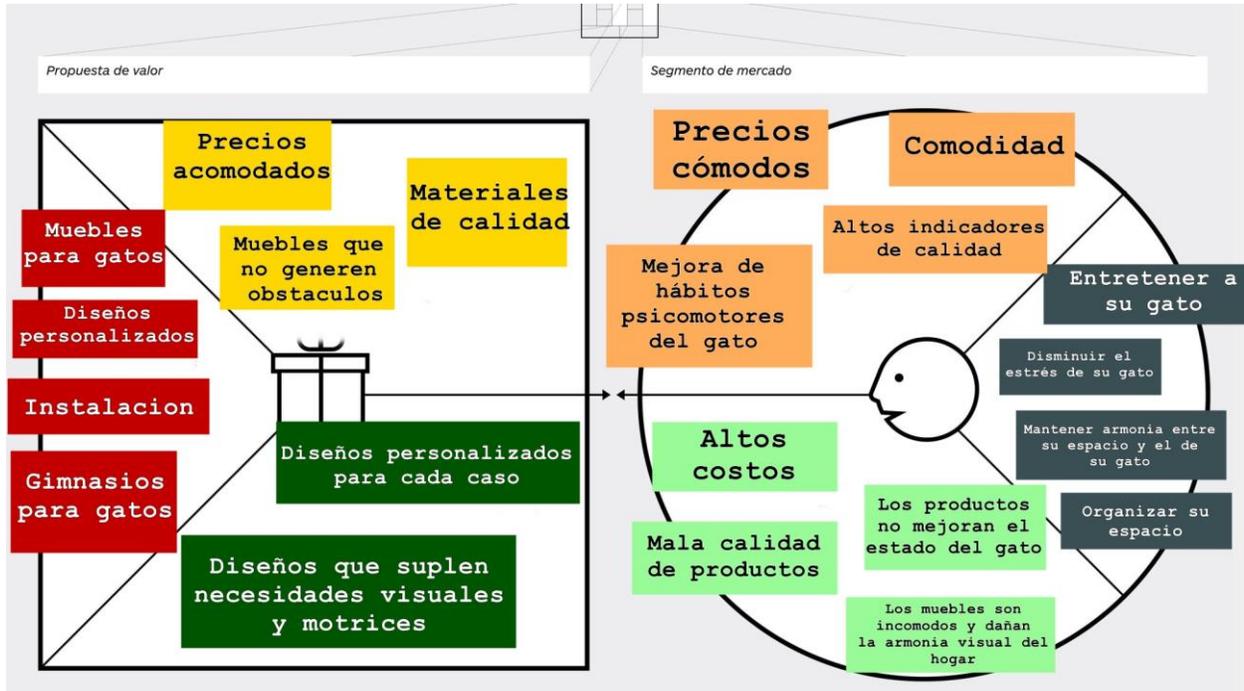


Ilustración 6 Lienzo de valor NyanHome

7.2 Declaración de la propuesta de valor

NyanHome ofrece versatilidad, estilo, bienestar, pero sobre todo amor por los felinos que brindan su compañía en el hogar.

8.1 Definición estratégica

- Ley 1834 de 2017

Por medio de la cual se fomenta, incentiva y protege la economía creativa para darle mayor relevancia en el desarrollo nacional, a este impulso se le conoce como economía.

Esta ley favorece nuestra empresa por el motivo del impulso por parte del gobierno ya que cumple con los requisitos para beneficiarse de exenciones a impuestos, apoyos de marca colombiana y líneas de créditos, entre otros.

- Ley 1844 de 2017

Tras la aprobación del tratado de París por el cual se agrega el deber sobre el cuidado del medio ambiente, así como la educación y promoción de bienestar para el mismo.

Las empresas anteriores y posteriores al acuerdo deben reformular su participación en la fabricación de productos con poca afectación al cambio climático así participar activamente generando campañas o promoviendo de alguna manera el recicla y el ahorro de servicios.

- Ley 527 de 1999

Donde se obtiene el aval para el uso y manejos de datos por medio de internet, así como el cibercomercio en donde se mantendrán regulaciones y normas dentro de lo legalmente permitido. También se abre la posibilidad sobre el uso de firmas digitales y las entidades de certificación.

- Ley 1780 de 2016

Esta ley promueve el empleo y el emprendimiento juvenil por medio de evasión o superación de ciertas barreras u obstáculos que impiden la facilidad al ingresar al mercado de trabajo. Ley la

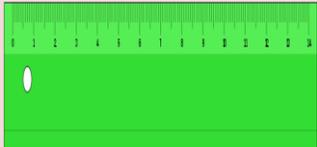
cual beneficia al joven entre 18 y 28 en el costo nulo de la matricula mercantil, así como su 48
renovación gratuita por un año.

8.2 Diseño de concepto

Materiales		Maquinaria	
Nombre/Imagen	Definición	Nombre/ Imagen	Definición
<p>Cartón compacto</p>  <p><i>Ilustración 7 Cartón compacto. Tomado de Cartonlab.com</i></p>	<p>Es un producto basado en papel, que se fabrica a partir de fibras recuperadas y cuya resistencia es mayor al cartón convencional</p>	<p>Cúter/Bisturí</p>  <p><i>Ilustración 8 Cúter. Tomado de Wikipedia</i></p>	<p>Es un tipo de navaja, que tiene la funcionalidad de cortar objetos gruesos con más facilidad.</p>
<p>Clavos</p>  <p><i>Ilustración 9 Clavos. Tomada de Wikipedia</i></p>	<p>Es un objeto delgado, con una punta un poco filosa, utilizado para ajustar o enganchar dos o más objetos.</p>	<p>Sierra para madera</p>  <p><i>Ilustración 10 Sierra para madera. Tomado de Wikipedia</i></p>	<p>Es una herramienta eléctrica, la cual tiene la función de cortar madera con un disco dentado que gira a gran velocidad.</p>

<p>Pegante de contacto industrial</p>  <p><i>Ilustración 11 Pegamento de contacto. Tomado de ofistore</i></p>	<p>Es un tipo de pegamento industrial que adhiere efectivamente diversos tipos de materiales, especialmente cauchos y maderas.</p>	<p>Martillo</p>  <p><i>Ilustración 12 Martillo. Tomado de Wikipedia</i></p>	<p>Es una herramienta utilizada para golpear contundentemente otro objeto con la finalidad de desplazarlo para engancharlo o incrustarlo.</p>
<p>Tela tipo peluche</p>  <p><i>Ilustración 13 Tela peluche. Tomada de tiendatextil</i></p>	<p>Tipo de material textil, cuya textura es suave y delicada. Tiende a ser usada para cobijas.</p>	<p>Máquina de coser</p>  <p><i>Ilustración 14 Máquina de coser. Tomada de Wikipedia</i></p>	<p>Es un maquina utilizada para coser tela haciendo uso de hilos para ajustarla.</p>

<p>Tela tipo yute</p>  <p><i>Ilustración 15 Tela yute. Tomada de telas.com</i></p>	<p>Es una tela natural y biodegradable, es un tejido que mantiene la humedad, y protege también del frío.</p>	<p>Taladro</p>  <p><i>Ilustración 16 Taladro. Tomado de Wikipedia</i></p>	<p>Es una maquina con la que se realizan diferentes tipos de agujeros, de diversos tamaños y a través de diversos materiales.</p>
<p>Cabuya</p>  <p><i>Ilustración 17 Cabuya. Tomada de definiciones-de</i></p>	<p>Es una fibra obtenida del fique, la cual es usada para amarrar o para envolver materiales.</p>		
<p>Tubos de cartón reciclado</p>  <p><i>Ilustración 18 Tubos de cartón. Tomada de cartonajes-malaga</i></p>	<p>Son fabricados a partir del carton compacto, lo que hace que sean resistentes y mantengan su forma.</p>		

<p>Láminas de madera</p>  <p><i>Ilustración 19 Láminas de madera. Tomada de emedec</i></p>	<p>Son láminas de 1 centímetro de grueso, fabricados con madera, con superficie poco porosa.</p>
<p>Metro</p>  <p><i>Ilustración 20 Metro. Tomado de Wikipedia</i></p>	<p>Es un instrumento de medida, que consiste en una tira con marcas que indican medidas, y que es flexible y se enrolla en su empaque.</p>
<p>Regla</p>  <p><i>Ilustración 21 Regla. Tomada de Wikipedia</i></p>	<p>Es un instrumento de medida, con forma plana y recta, rígido, que permite medir cortas distancias.</p>

<p>Chazos</p>  <p><i>Ilustración 22 Chazo. Tomado de deltaglobal</i></p>	<p>En un instrumento que permite la introducción de un tornillo dentro de una superficie, facilitando su agarre y ajuste.</p>
<p>Tornillos</p>  <p><i>Ilustración 23 Tornillo. Tomado de Wikipedia</i></p>	<p>Son un tipo de instrumentos que se incrustan en otra superficie de manera enroscada.</p>
<p>Soga en Nylon</p>  <p><i>Ilustración 24 Nylon. Tomado de como-funciona</i></p>	<p>Es un polímero flexible, que tiene la funcionalidad de amarrar objetos, siendo casi imperceptible a la vista.</p>

<p>Codo para estantería</p>	<p>Es un instrumento que tiene la facilidad de unir dos objetos que están en verticalidad y horizontalidad, de forma angular.</p>
	
<p><i>Ilustración 25 Codo para estantería. Tomado de ontil</i></p>	

Tabla 11 Materiales y maquinaria a utilizar

8.3 Diseño en detalle

8.3.1 Cadena de producción y distribución

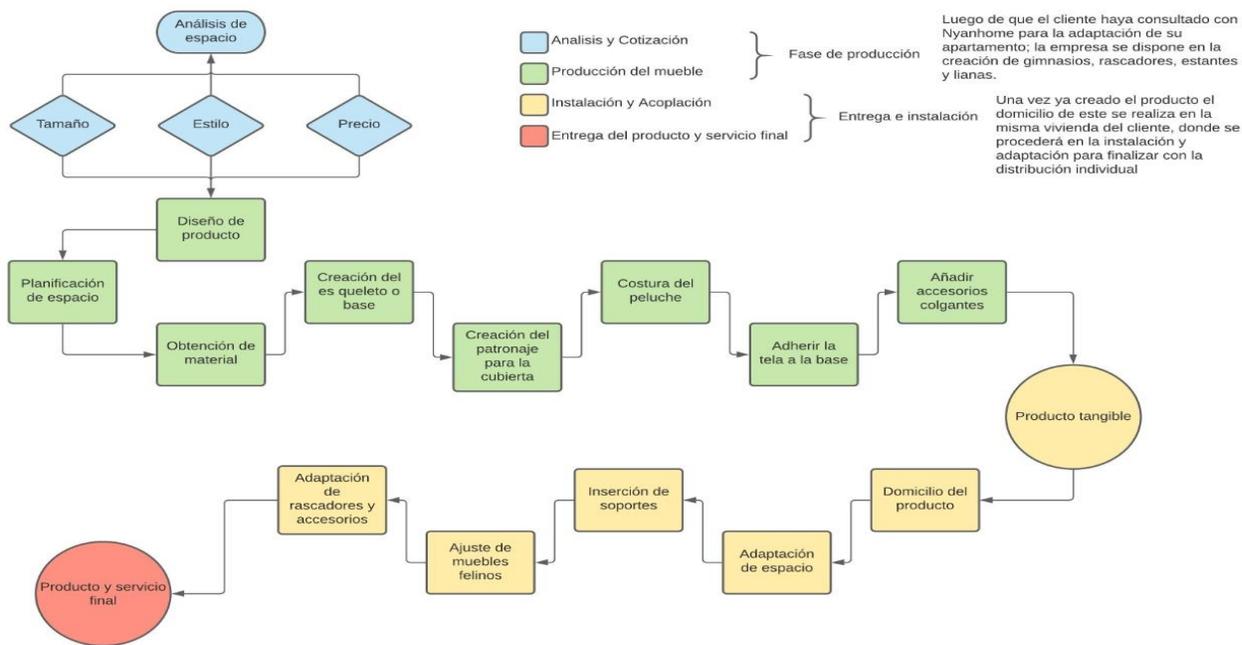


Ilustración 26 Fases de producción y distribución.

La producción del producto tiene un alto estándar de calidad pese a que las piezas para su producción en su mayoría se basan en materiales que llevan un proceso de reciclaje para su creación. El costo de la producción oscila entre \$50.000 y los \$150.000 dependiendo de la cantidad de artículos que el cliente requiera o solicite, esto entra dentro de los materiales de creación, herramientas ya obtenidas y otros servicios intangibles como lo son los servicios públicos.

Para el costo final se aplica el valor de producción más 40% para la recuperación de lo invertido en materia prima. Respecto al servicio de diseño personalizado e instalación se manejarían valores entre \$100.000 y \$200.000 puesto que es este proceso el que mayor relevancia tiene sobre la finalidad de la empresa, la cual es rediseñar el espacio brindado por el cliente para generar una armonía entre el entretenimiento de su felino y la comodidad de su hogar como humano.

8.4 Indicadores de calidad

- Base resistente

La idea de que los materiales sean elaborados a base de un proceso de reciclaje no resta la calidad ni resistencia que estos deben tener al momento de implementarse en el diseño.

- Telas anti-rasguños:

La principal razón de comodidad de un gato es que sus muebles estén cubiertos con un símil a su pelaje, razón por la cual se intuye que el gato intentará afilar sus garras con el mueble, esto debe generar un desgaste insignificante por la rigidez de la tela al momento de la tensión causada por esta acción.

- **Armonía con los demás muebles de la vivienda**

Cabe aclarar que no solo se ofrece un producto, sino un servicio de diseño y ambientación que genere una armonía visual con la imagen interna de la casa.

- **Satisfacción del cliente con los planos**

Antes de iniciar la fase de producción se consulta el diseño creado con el cliente, el cual dará sus opiniones y correcciones a medida que sea necesario, esto con el fin de generar un doble chequeo antes de crear los muebles.

- **Materiales reciclables**

Como empresa comprometida con el medio ambiente, es una necesidad generar productos amigables al medio ambiente, tanto desde su producción, como a la hora de distribución.

- **Competitividad**

La calidad del producto y del servicio prestado por NyanHome es un factor diferenciador fundamental a la hora de que el cliente nos prefiera.

- **Contacto**

Nos aseguramos de mantenernos en contacto con el cliente, asegurándonos de conocer sus opiniones y experiencias, que son tenidas en cuentas para la continua mejora.

8.5.1 Brochure



Ilustración 27 Brochure cara A



Ilustración 28 Brochure cara B

8.5.2 Ficha técnica

FICHA TÉCNICA	
NOMBRE DEL PRODUCTO	NyanHome
COMPOSICION DEL PRODUCTO	Madera, telas, espumas, ángulos.
PRESENTACIONES COMERCIALES	Combos, a disposición del cliente
TIPO DE EMPAQUE O EMBALAJE	Se distribuye en cajas

MATERIAL DE EMPAQUE/PUBLICIDAD	Cajas de carton reciclado, con etiqueta con logo: 
CONDICIONES DE CONSERVACION	Mantener en lugares secos, evitar contacto con el agua, quitar las telas para hacer limpieza.
VIDA UTIL ESTIMADA/ GARANTIA	Garantía de 6 meses, teniendo en cuenta estándares de manipulación por parte del cliente. Vida útil del producto según su uso, aproximadamente 2 a 3 años en estado completamente óptimo.
PORCIÓN RECOMENDADA/ SERVICIOS ADICIONALES	No aplica

Tabla 12 Ficha técnica

8.5.3 Ciclo de vida

El producto, tal cual como rascador y gimnasio viene en decadencia, puesto que es algo que ya se ha estado viendo en el mercado a través de los años, sin embargo, el servicio se encuentra en un periodo de crecimiento, lo que haría el cambio en el fin del cliente. Esto debido a que en el mercado Bogotano son pocos los competidores en el área de diseño personalizado para este tipo de productos. A medida que crece este servicio más entrelazado con el cliente se desarrolla

mayor familiaridad y empatía con sus hogares; estas características generan interés en posibles ⁵⁹ clientes y alongando el periodo de vida del producto antes de una reestructuración.

9.1 Características del producto o servicio

En el prototipo se verán plasmados, a escala, algunos productos que se desean vender o comercializar como “fijos” dentro de un diseño, considerando la verticalidad que necesita el felino dentro de un hogar. Por lo que tendrán gimnasios, plataformas flotantes, túneles y roscaderos, como protagonistas. Adicionalmente, se evidencia el proceso del servicio ofrecido pues se desea hacer en primer lugar, un diseño 3D basado en lo que el cliente desea y después de una aprobación, se procederá al diseño del proyecto para su posterior instalación.

9.2 Características del prototipo

El prototipo está diseñado en un programa de diseño 3D (Blender), que permite establecer unas dimensiones predeterminadas, que permiten analizar los espacios y la organización de los productos de manera más eficiente. Inicialmente se desarrolló un boceto sencillo en papel, el cual luego se llevaría al programa, sin embargo sufriría algunas modificaciones, teniendo en cuenta los lugares y espacios a medida que se armaba el diseño.

Una vez montado el diseño, se procede a generar texturas, para así, al mostrarle al cliente, pudiera evidenciar de manera más concreta a que corresponde cada objeto.

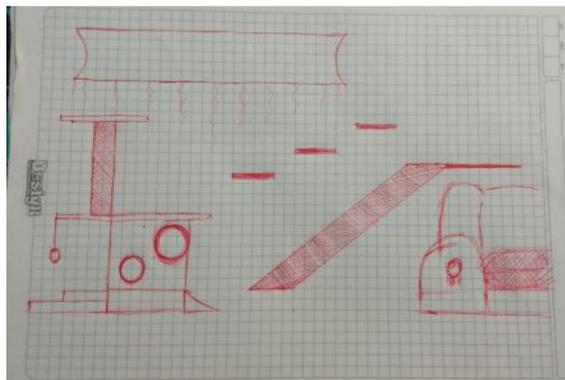


Ilustración 29 Boceto en papel del prototipo

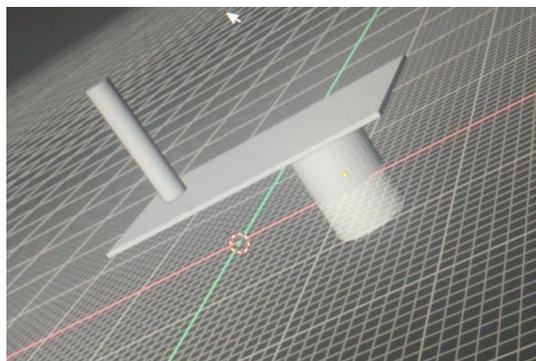


Ilustración 30 Proceso de diseño del prototipo

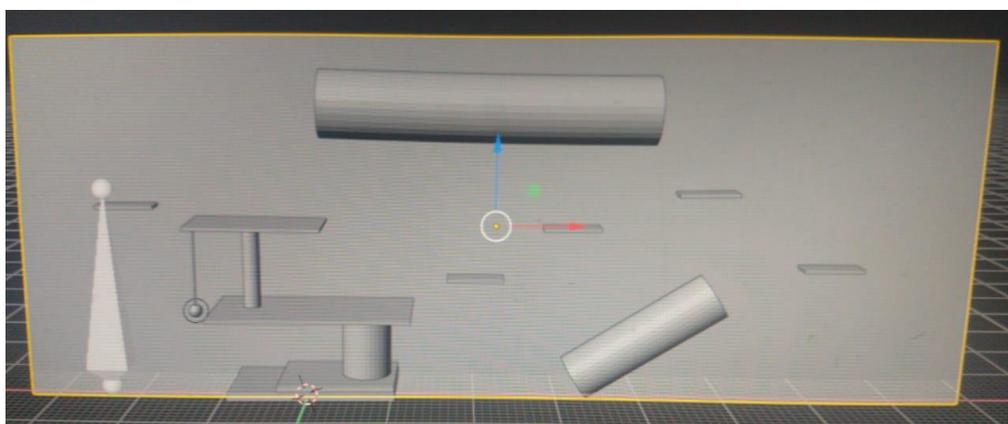


Ilustración 31 Montaje del diseño del prototipo

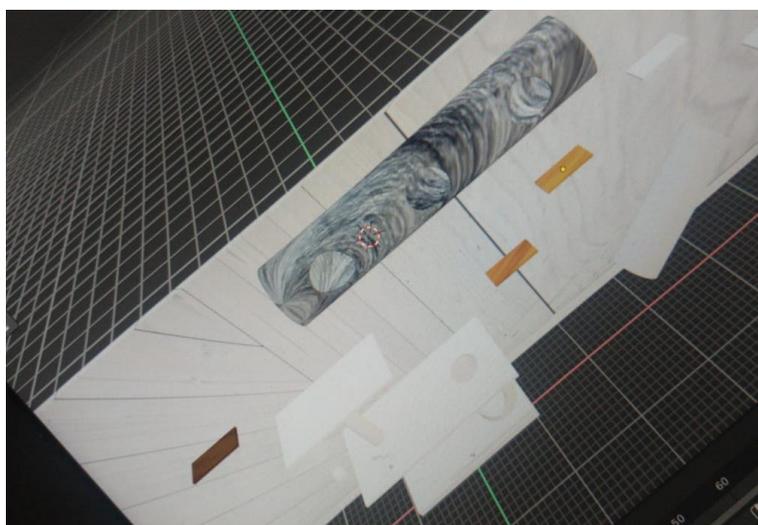


Ilustración 32 Montaje de texturas del prototipo

9.3 Interacción del cliente con el prototipo

62

El prototipo, al ser en 3D, teniendo en cuenta además, que NyanHome no posee inicialmente un local físico, sino que se maneja netamente a nivel virtual, se manejarán diversos tipos de diseños montados para que el cliente tenga ideas de lo que puede generarse en sus espacios, sin embargo no se mantiene algo fijo, pues el espacio que cada usuario determine es independiente de sus deseos.

Al mantener un diseño 3D, el cliente puede interactuar libremente sobre los diseños predispuestos, analizarlos y usarlos como inspiración para sus propios diseños adaptados a sus espacios.

9.4 Evidencia del prototipo

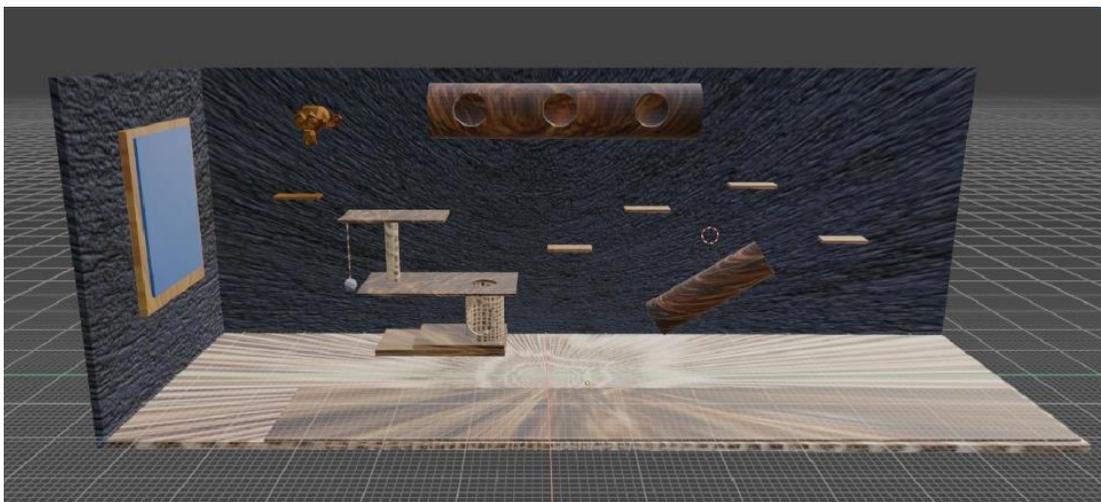


Ilustración 33 Vista frontal del prototipo

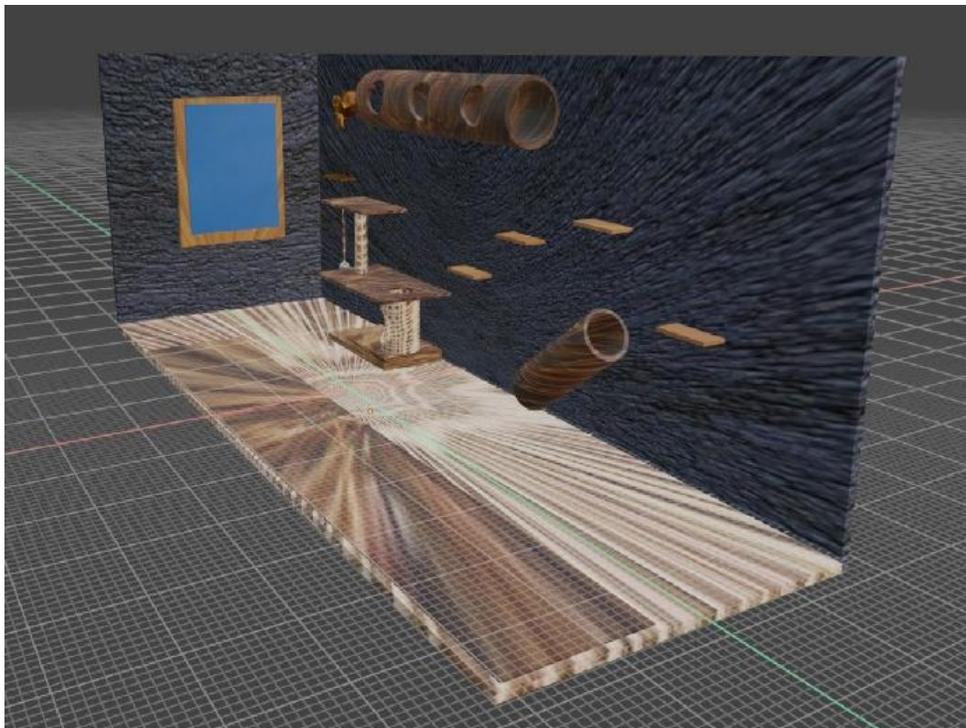


Ilustración 34 Vista lateral del prototipo

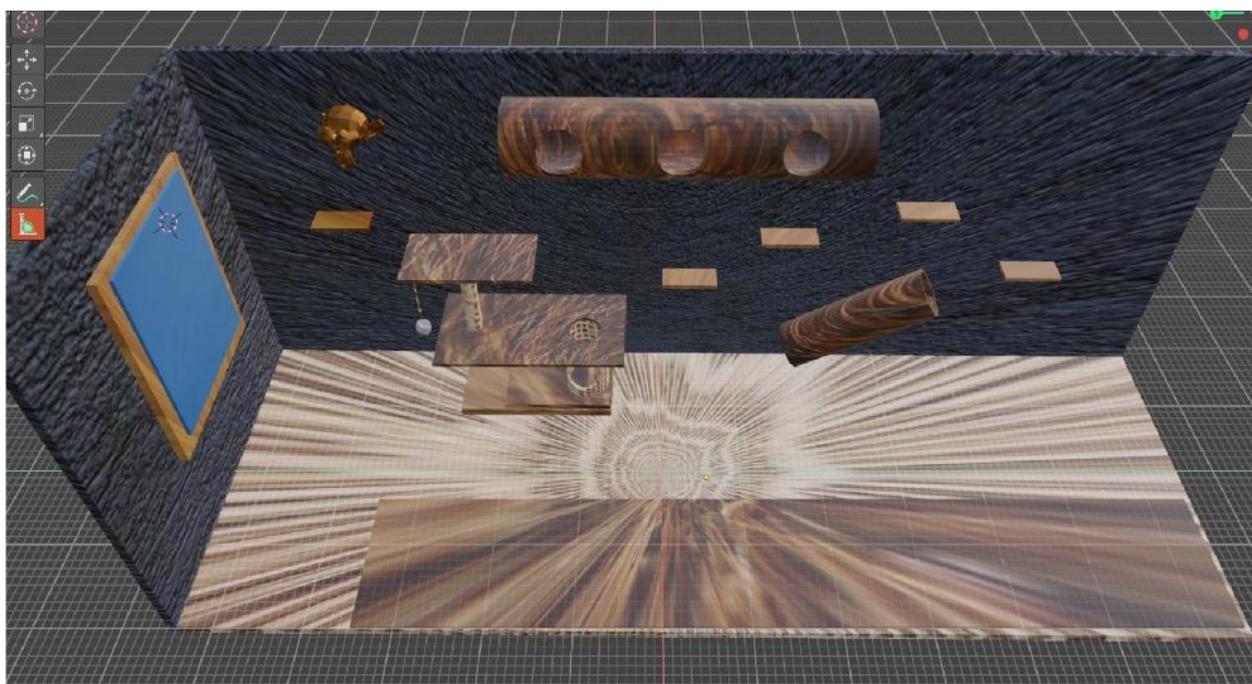


Ilustración 35 Vista superior del prototipo

<p>Problema</p> <p>Los clientes tienen gatos que son sedentarios ya que no tienen espacios destinados para la actividad física del gato, lo que puede generar agresividad y obesidad por parte del animal.</p>	<p>Solución</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Adaptado a la necesidad del gato. 2. Aporta verticalidad, generando que los niveles de estrés del gato bajen. 3. Forza una actividad física constante que es de agrado del felino, mejorando su obesidad y estado físico. 	<p>Proposición de valor única</p> <p>NyanHome ofrece versatilidad, estilo, bienestar, pero sobre todo amor por los felinos que brindan su compañía en el hogar.</p>	<p>Ventaja especial</p> <p>Utiliza materiales biodegradables y tienen una resistencia optima, pensada para los gatos con estres, que tienden a deteriorar cosas con facilidad. Además, los diseños están pensados en una coherencia con el hogar.</p>	<p>Segmento de clientes</p> <p>Personas mayores de edad, que tengan un gato como mascota y que deseen mejorar la calidad de vida de su gato.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Gastos de producción: 50.000-150.000 Sueldos del personal: SMMV Gastos de transporte: 30.000</p>		<p>Flujo de ingresos</p> <p>Los clientes pagan a partir de los siguientes aspectos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño 2. Producto 3. Instalación 		

Ilustración 36 Lean Canvas

11.1 Sección del Lean Canvas e hipótesis a validar

Se analizara en este espacio la sección de Lean Canvas, en la que se destaca el flujo de ingresos, intentando especificar el precio que el consumidor estaría dispuesto a asumir por un producto y servicio especializado como el de NyanHome.

Teniendo en cuenta lo anterior, la hipótesis se resume así:

Los clientes están dispuestos a pagar cantidades considerables de dinero (desde 100.000 hasta 500.000 por un servicio de diseño de interiores, adaptado al hogar, incluyendo en el valor, la instalación.

11.2 Objetivo de la investigación

11.2.1 Objetivo general

Verificar y corroborar la cantidad que los clientes objetivos estarían dispuestos a pagar por los servicios y productos especificados.

11.2.2 Objetivos específicos

1. Identificar si los clientes objetivos considerarían adquirir un servicio/producto como el que se ofrece
2. Analizar la cantidad de dinero que estaría dispuesto a gastar un cliente, contrastándolo con los gastos de producción que refieren para los productos
3. Examinar los resultados de las encuestas practicadas

11.3 Tipo de investigación

Se realiza un tipo de investigación mixto, teniendo en cuenta que se va a referir a valores numéricos a la hora de verificar la cantidad de dinero que el cliente está dispuesto a pagar por

consumir el producto ofrecido haciendo una investigación cuantitativa, pero a su vez, se va a 66
indagar de manera cualitativa a la hora de verificar las necesidades del cliente y su deseo de
adquirir o no lo ofrecido.

11.4 Formulario de la encuesta

PREGUNTA	OPCIONES DE RESPUESTA
Seleccione su sexo	-Mujer -Hombre
Seleccione su rango de edad	-18-25 años -26-40 años -41-60 años -61 o más
Seleccione su rango salarial (SMMV: Salario mínimo mensual vigente)	-1 a 2 SMMV -3 a 4 SMMV -4 o más SMMV
¿Tiene usted espacios destinados especialmente para las necesidades de su gato?	-Si -No -No sé qué espacios necesita mi gato
¿Su hogar posee verticalidad? (espacios con alturas)	-Si -No
¿Considera que adaptar su hogar para las necesidades felinas puede llegar a afectar la armonía visual del mismo?	-Si -No

¿Cuál de los siguientes muebles tiene en su casa?	-Gimnasios -Plataformas flotantes -Hamacas -Otro
¿Cree que su gato puede llegar a sufrir de algún estrés o enfermedad mental al no tener espacios de entretenimiento?	-Si -No
¿Estaría usted dispuesto a invertir dinero en espacios que aporten al bienestar de su gato y que adicionalmente sean acordes al diseño de su hogar?	-Si -No -Tal vez
¿Cuánto dinero máximo estaría dispuesto a pagar por un diseño de interiores especializado a las necesidades para su gato, que incluya los diseños, el producto y la instalación del mismo?	-100.000-200.000 -200.000-300.000 -300.000-500.000 -500.000-1'000.000 -Otro
En caso de adquirir solamente un producto para la verticalidad del hogar, ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir por producto?	-50.000-100.000 -100.000-200.000 -Otro
Teniendo en cuenta la respuesta anterior, ¿en qué tipo de productos estaría dispuesto a invertir?	-Gimnasios de 2 o más pisos -Rascadores -Hamacas

Tabla 13 Preguntas para la encuesta

NyanHome

Con el amor que tú y tu gato se merecen.

Esta encuesta está destinada a conocer los intereses de nuestros clientes y así mismo su deseo de invertir dinero en nuestros productos.
Por efectos de privacidad, no requeriremos nombre, ni datos de contacto como correo electrónico, ni teléfono.

Seleccione su sexo

Mujer

Hombre

Prefiero no decirlo

Seleccione su rango salarial (SMMV: Salario mínimo mensual vigente)

1 a 2 SMMV

3 a 4 SMMV

4 o mas SMMV

¿Tiene usted espacios destinados especialmente para las necesidades de su gato?

Sí

No

No sé que espacios necesita mi gato

¿Su hogar posee verticalidad? (espacios con alturas en los que su gato pueda estar)

Sí

No

¿Considera que adaptar su hogar para las necesidades felinas puede llegar a afectar la armonía visual del mismo?

Sí

No

Ilustración 37 Muestra visual del formulario de encuesta realizado en Google Forms:

<https://forms.gle/d8iRJATZedw9b3C88>

11.5 Tamaño de la muestra

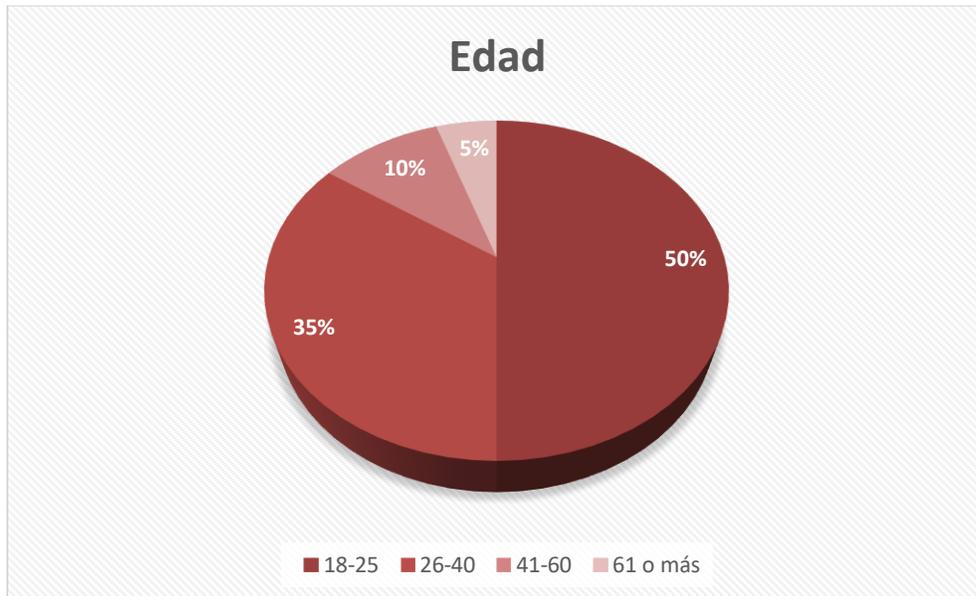
Se tendrá en cuenta un grupo grande, conformado por 100 personas de diferentes edades, residentes en Colombia, con diversos ingresos mensuales y en diferentes viviendas.

12.1 Tabulación

PREGUNTA 1: Seleccione su sexo

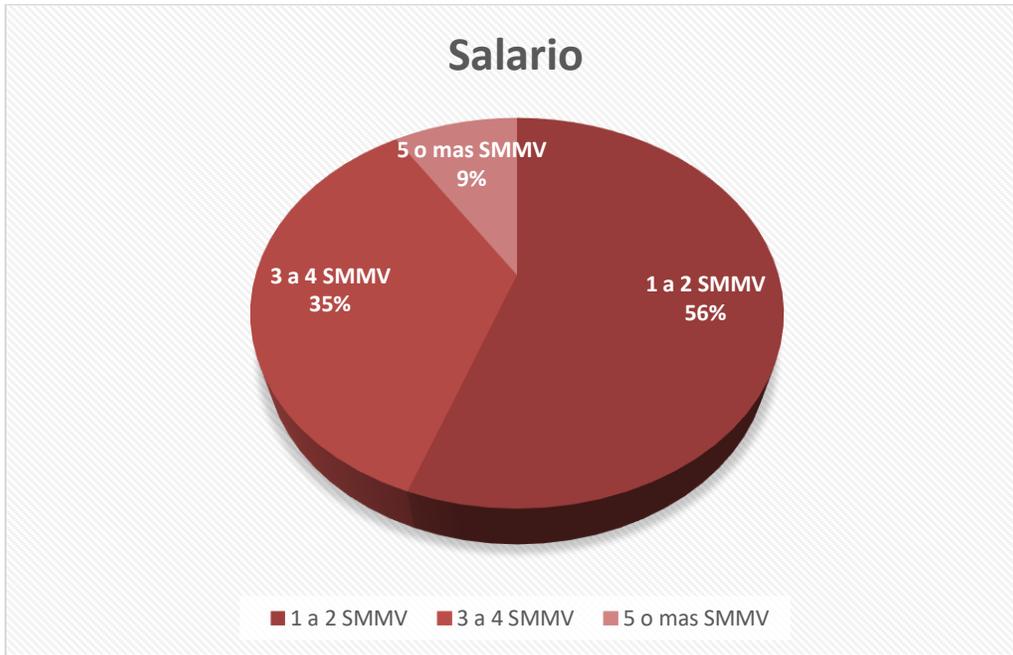


PREGUNTA 2: Seleccione su rango de edad

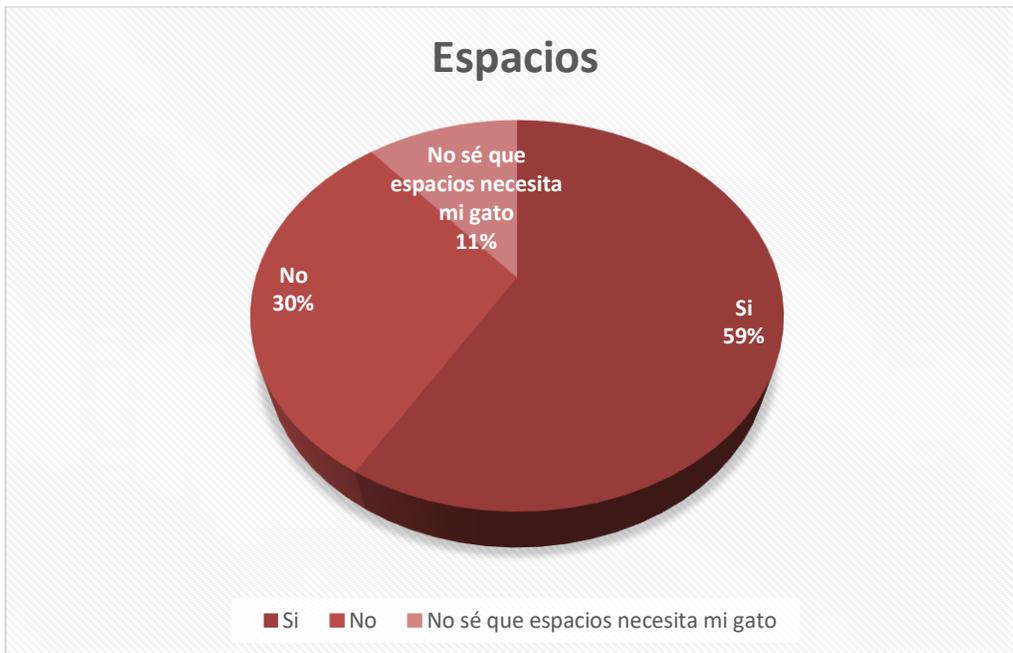


PREGUNTA 3: Seleccione su rango salarial (SMMV: Salario mínimo mensual vigente)

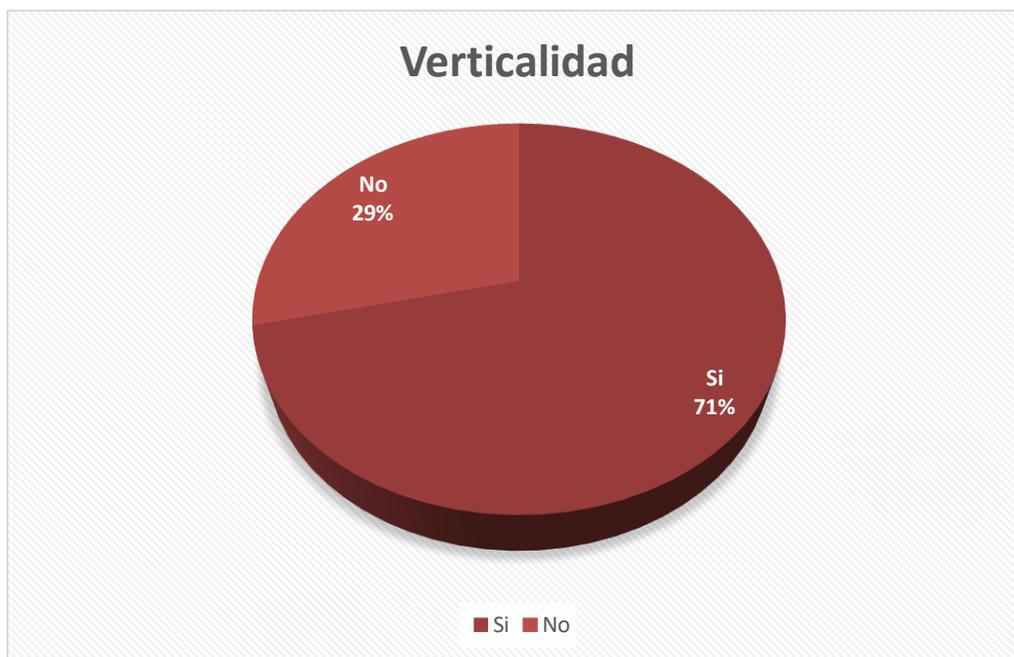
70



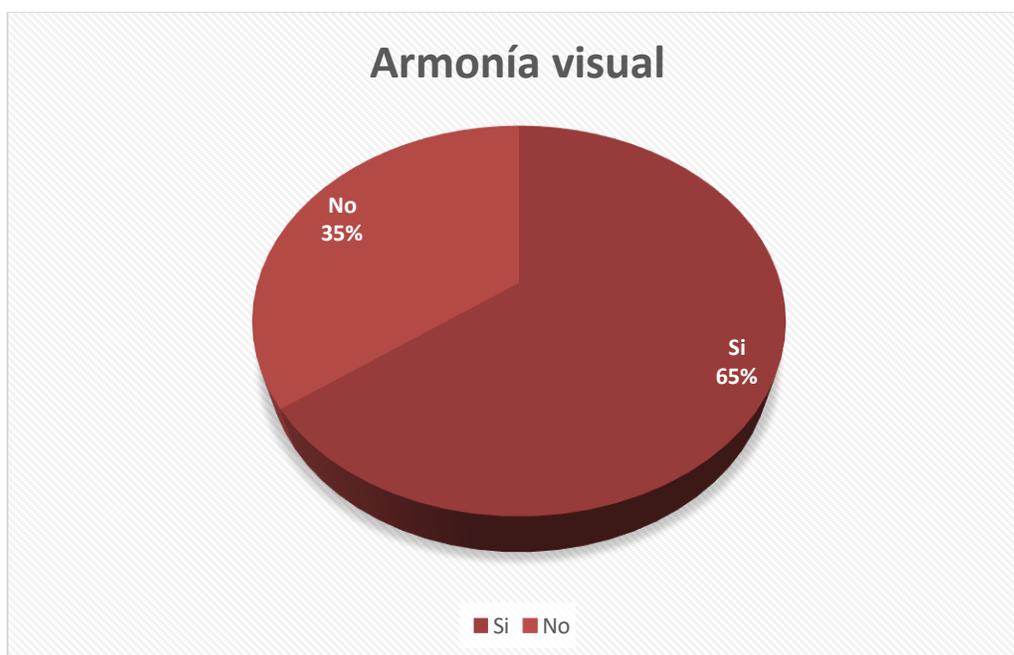
PREGUNTA 4: ¿Tiene usted espacios destinados especialmente para las necesidades de su gato?



PREGUNTA 5: ¿Su hogar posee verticalidad? (espacios con alturas en los que su gato pueda estar)



PREGUNTA 6: ¿Considera que adaptar su hogar para las necesidades felinas puede llegar a afectar la armonía visual del mismo?



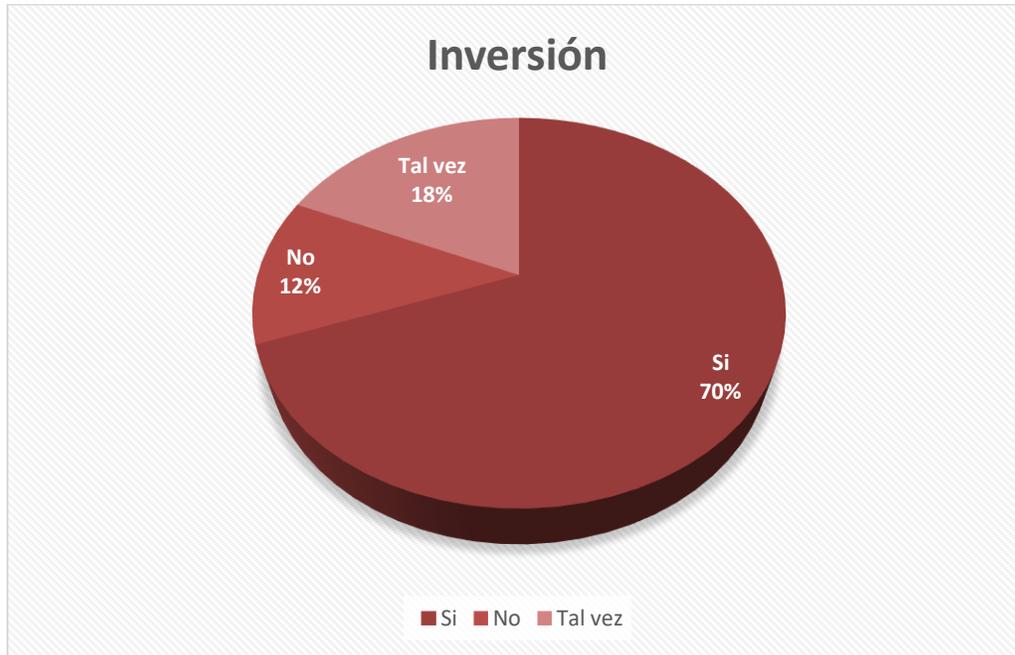
PREGUNTA 7: ¿Cuál de los siguientes muebles tiene en su casa?



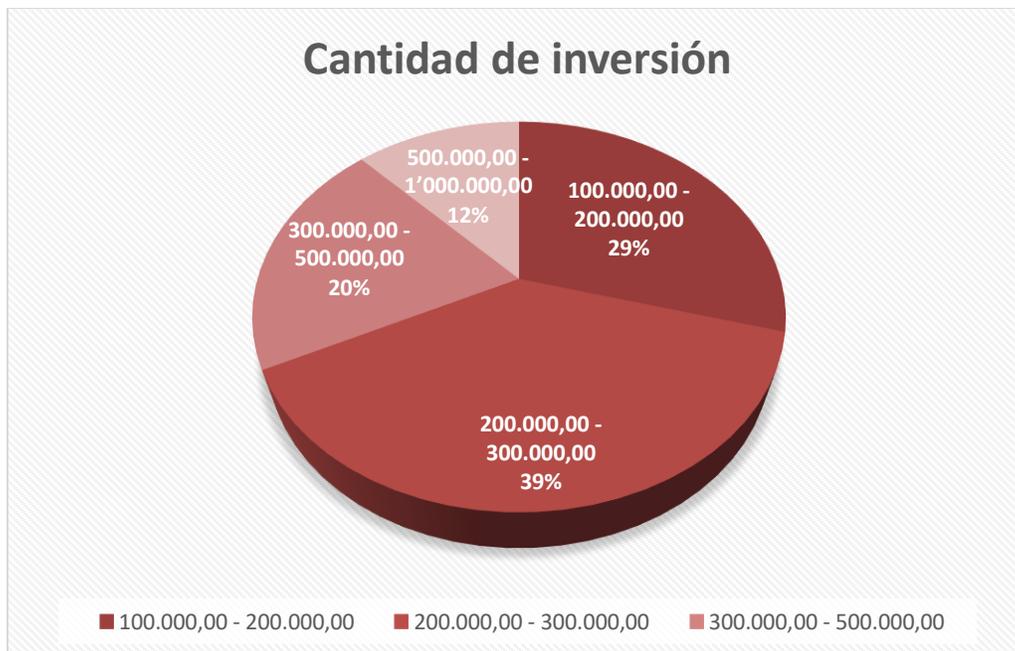
PREGUNTA 8: ¿Cree que su gato puede llegar a sufrir de algún estrés o enfermedad mental al no tener espacios de entretenimiento?



PREGUNTA 9: ¿Estaría usted dispuesto a invertir dinero en espacios que aporten al bienestar de su gato y que adicionalmente sean acordes al diseño de su hogar? 73



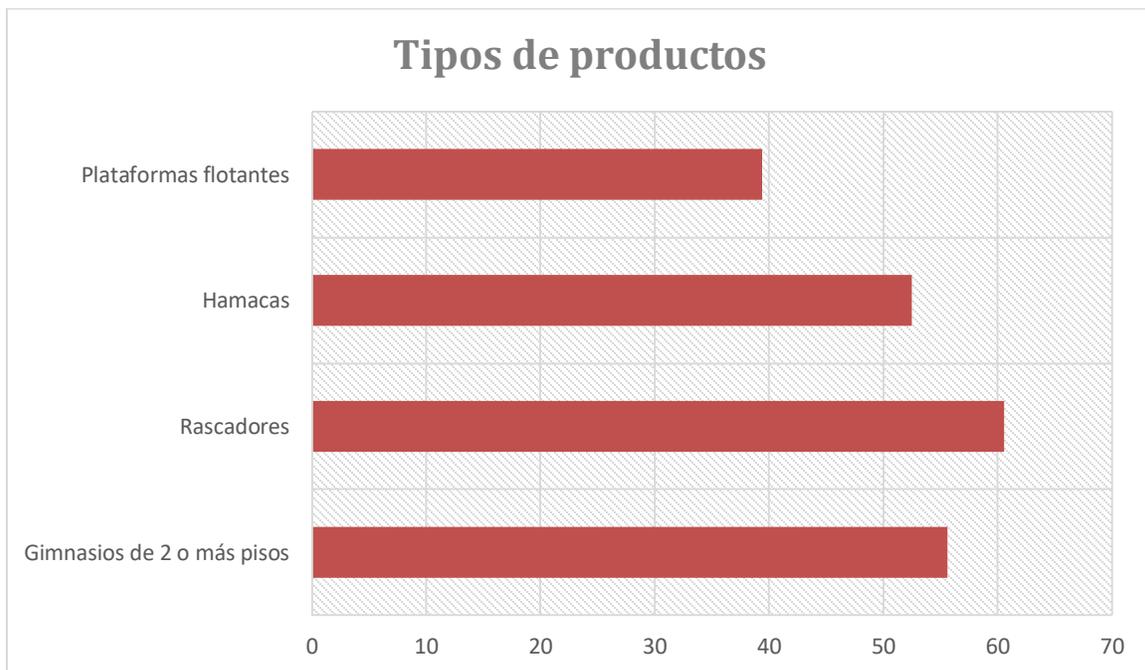
PREGUNTA 10: ¿Cuánto dinero máximo estaría dispuesto a pagar por un diseño de interiores especializado a las necesidades para su gato, que incluya los diseños, el producto y la instalación del mismo?



PREGUNTA 11: En caso de adquirir solamente un producto para la verticalidad del hogar, ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir por producto? 74



PREGUNTA 12: Teniendo en cuenta la respuesta anterior, ¿en qué tipo de productos estaría dispuesto a invertir?



- PREGUNTA 1: Seleccione su sexo

A partir de las 100 respuestas recolectadas, realizadas a un grupo de interés grande, se denota que no hay gran distinción de género en lo que a los posibles clientes respecta, en donde alrededor de la mitad de encuestados son mujeres y la otra mitad hombres.

PREGUNTA 2: Seleccione su rango de edad

Se evidencia a partir de la encuesta que la mayoría de participantes están en el rango de edad de 18 a 25 años, llegando a ser la mitad de los encuestados, a continuación, el porcentaje siguiente corresponde a los 26-40 años, donde se estiman un 36 por ciento.

PREGUNTA 3: Seleccione su rango salarial (SMMV: Salario mínimo mensual vigente)

La mayoría de los encuestados tienen unos ingresos entre los 880.000 y los 1'700.000, sin embargo una cantidad considerable de los encuestados (35) ganan más de 2 salarios mínimos.

PREGUNTA 4: ¿Tiene usted espacios destinados especialmente para las necesidades de su gato?

En este numeral, se evidencia que los encuestados tienen espacios destinados para sus gatos, sin embargo también se denota que una parte no sabe que necesidades específicas tiene su gato a lo que espacios respecta.

PREGUNTA 5: ¿Su hogar posee verticalidad? (espacios con alturas en los que su gato pueda estar)

Un 74% de los encuestados dice tener verticalidad en su hogar, siendo esta una de las características esenciales del hogar, sin embargo un 28 % no posee esta cualidad en su espacio.

PREGUNTA 6: ¿Considera que adaptar su hogar para las necesidades felinas puede llegar a afectar la armonía visual del mismo? 76

La mayoría de los encuestados considera que su hogar se vería afectado visualmente a la hora de adaptar su hogar a las necesidades felinas, siendo esto un punto positivo para *NyanHome*, que busca satisfacer esta necesidad que se abre en estos casos.

PREGUNTA 7: ¿Cuál de los siguientes muebles tiene en su casa?

La mayoría de los encuestados menciona tener algún tipo de mueble en su casa, siendo estos especialmente los gimnasios, que son el estilo más común de mueble a la hora de hablar de gatos.

PREGUNTA 8: ¿Cree que su gato puede llegar a sufrir de algún estrés o enfermedad mental al no tener espacios de entretención?

La mayoría de los encuestados son conscientes de lo que puede significar no tener espacios de distracción y actividad para sus gatos, pero existe una proporción que no, por lo que es necesario hacer entender los efectos del mismo en sus felinos.

PREGUNTA 9: ¿Estaría usted dispuesto a invertir dinero en espacios que aporten al bienestar de su gato y que adicionalmente sean acordes al diseño de su hogar?

La mayoría (68) de los encuestados comentan estar dispuestos a invertir en espacios que mejoren la calidad de vida del animal sin afectar la propia.

PREGUNTA 10: ¿Cuánto dinero máximo estaría dispuesto a pagar por un diseño de interiores especializado a las necesidades para su gato, que incluya los diseños, el producto y la instalación del mismo?

Los encuestados mencionan, en su mayoría, tener la intención de gastar entre 300.000,00 y 1'000.000 COP en un diseño especializado y enfocado a sus hogares y gatos,

denotando la posibilidad de NyanHome de entrar en sus estándares, puesto que los servicios 77 ofrecidos, están entre ese costo y son de los mejor establecidos teniendo en cuenta el resto del mercado.

PREGUNTA 11: En caso de adquirir solamente un producto para la verticalidad del hogar, ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir por producto?

Los encuestados están divididos casi que equitativamente en lo que respecta a gastar entre 50.000,00 y 200.000,00 COP en lo que respecta a productos independientes previamente diseñados, nuevamente encajando con los costos que NyanHome está presupuestando.

PREGUNTA 12: Teniendo en cuenta la respuesta anterior, ¿en qué tipo de productos estaría dispuesto a invertir?

Los encuestados seleccionaron diversos productos, entre los que destacan mayormente los gimnasios y los rascadores, siendo los productos estrella de NyanHome.

13.3 Conclusiones

A partir de las encuestas aplicadas al gran grupo de 100 personas, se llega a la conclusión de que están dispuestos a invertir en el tipo de productos que NyanHome ofrece y así mismo sus servicios, teniendo en cuenta los costos de producción y costos al público, se evidencia que los costos que están dispuestos a asumir los posibles consumidores encajan perfectamente con lo que se dispone a ofrecer la compañía, que no solo quiere comercializar un servicio de diseño de interiores, sino comodidad y cariño reflejado en nuestros productos. Con lo anterior, se deduce que NyanHome, basada en la encuesta aplicada, es viable en cuanto a productos e inversión de los clientes al mismo, puesto que es posible notar que estarían dispuestos a gastar alrededor de 300.000,00 COP y 1'000.000,00 COP en lo que a diseño respecta.

- Organización de las Naciones Unidas (2015) Objetivos de desarrollo sostenible, recuperado de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>

- Diaz N y Castaño C (2013) El Valor Compartido como Nueva Estrategia de Desarrollo Empresarial, International Journal of Good Conscience. Recuperado de <http://redvalorcompartido.com/TEXTOS/El%20valor%20compartido%20como%20Nueva%20estrategia%20de%20desarrollo%20empresarial.pdf>

- Baciero. G (-) El estrés en el gato. AV20nutrición. Recuperado el 19 de septiembre de 2020, de http://axonveterinaria.net/web_axoncomunicacion/auxiliarveterinario/21/AV21_Estres_gato.pdf

- N.N (2018) Las familias colombianas tienen más mascotas y menos hijos. Dinero. Recuperado el 18 de septiembre de 2020, de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/mascotas-en-los-hogares-de-colombia-en-2018/264423#:~:text=Y%2C%20para%20ser%20m%C3%A1s%20claros,y%2016%25%20afirma%20tener%20ambos.>

- DATOS ABIERTOS BOGOTÁ, diciembre 2019, animales-identificados-con-microchip
por-localidad-bogota-d-c- 12-2019, recuperado de datos.gov.co/dataset/Animales-identificados-con-Microchip-por-localidad/y5sd-kvtg

- Mosquera, D. Osorio, M. (2020) ESTIMACIÓN DE LA POBLACIÓN DE CANINOS Y FELINOS DEL ESTRATO SOCIOECONÓMICO TRES EN EL MUNICIPIO DE FLORIDABLANCA, Universidad Cooperativa de Colombia