



PETVIRTUAL

paseadores y tienda virtual

PETVIRTUAL

Estudiante

Jorge Armando Crespo López

Creación de empresas 1

Profesor

Maritza Arias Hernández

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Administración de Empresas

2020B

Compromisos Del Autor

Jorge crespo identificado con c.c. 1083011180 estudiantes del programa Administración de empresa declaro que:

El contenido presente en este documento es un reflejo de mi trabajo personal 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 haya colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma.



Jorge C.
1-083-011-180

Resumen Ejecutivo

El mercado de los paseadores de perros se encuentra en aumento, por esto nace nuestra idea de negocio Petvirtual la cual busca satisfacer las necesidades del cliente, esa persona que su trabajo le quita mucho tiempo para poder sacar a su mascota hacer sus actividades físicas, Petvirtual le ofrece al cliente un servicio por medio de una aplicación móvil que se encarga de conectar al cliente con un paseador certificado para que este cumpla la misión de llevar a su mascota a un paseo con tecnología como cámaras y collares GPS que generan confianza en el usuario. Dentro de esta idea de negocio tenemos presente los aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales que nos permiten tener una idea clara de nuestra idea de negocio.

En el desarrollo de la idea evidenciamos las necesidades que tienen los usuarios lo importante que es para ellos sus mascotas, conocimos el tamaño del mercado.

En el desarrollo del proyecto reconocemos los principales competidores y a los productos sustitutos que tenemos, esta idea de negocio es viable dado que no existe una App que cuente con todos los servicios ofrecidos por petvirtual que hace generar confianza a los usuarios.

Tabla De Contenido

1.	Introducción.....	11
2.	Objetivos	12
2.1.	Objetivo general.....	11
2.2.	Objetivo específicos	12
3.	Claves para el éxito	13
4.	Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio	14
4.1.	Objetivos de desarrollo sostenible	14
4.2.	Teoría de valor compartido	15
4.3.	Tecnologías Disruptivas	16
4.4.	Análisis del sector económico	16
4.4.1.	Político	16
4.4.2.	Económico	17
4.4.3.	Social	20
4.4.4.	Tecnológico.....	20
4.4.5.	Ecológico	21
4.4.6.	Legal	22
5.	Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.....	23
5.1.	Esquema de problemas.....	23
5.2.	Árbol de problemas	24
5.3.	Árbol de objetivos	25
6.	Descripción idea de negocios	26
6.1.	Lluvia de ideas	26

6.2. Nombre y descripción de la idea de negocio.....	29
7. Innovación.....	30
7.1. Alternativas.....	30
7.2. Competencias.....	30
8. Fuerzas de la industria.....	31
8.1. Contextualización de la empresa	31
8.2. Análisis de la demanda.....	31
8.3. Análisis de la oferta.....	34
8.4. Análisis de la comercialización	37
8.5. Análisis de los proveedores	39
9. Segmentación del mercado.....	42
9.1. Bondades del producto	42
9.2. Ejercicio buyer.....	43
9.3. Descripciones.....	45
10. Diseño de la propuesta de valor.....	48
10.1. Propuesta de valor.....	49
11. Diseño de producto	50
11.1. Definición estratégica	50
11.2. Diseño de concepto.....	50
11.3. Diagrama de bloques	52
11.4. Cadena de distribución.....	53
11.5. Ficha técnica del servicio	54
11.6. Ciclo de vida del producto.....	54
11.7. Validación y verificación	55

	7
12. Precio de venta.....	56
13. Prototipo	57
14. Running Lean.....	59
15. Validación de idea de negocio.....	61
16. Tabulación y análisis de la información.....	64
17. Bibliografía.....	71

Tabla 1. Tasa de crecimiento en volumen 2020 segundo trimestre.....	17
Tabla 2. IPC variación y contribución mensual según divisiones de gasto agosto 2019-2020...	18
Tabla 3. Identificación de problemas	22
Tabla 4. Autoevaluación	26
Tabla 5. Estructura de la idea	27
Tabla 6. Descripción de la innovación	30
Tabla 7. Tenencia de mascotas por sexo	32
Tabla 8. Análisis de la competencia	36
Tabla 9. Precios de wakyped.....	37
Tabla 10. Base de datos precios de datos aurora.....	38
Tabla 11. Precios Microsoft visual estudio.....	39
Tabla 12. Buyer	42
Tabla 13. Indicadores gráficos chapineros	45
Tabla 14. Ficha técnica del servicio	53
Tabla 15. Costos de producción	55

Índice de figuras

Figura 1. Árbol de problemas.....	23
Figura 2. Árbol de objetivos	24
Figura 3. Lluvia de ideas	25
Figura 4. Nombre y descripción de la idea de negocio.....	28
Figura 5. Diseño propuesta de valor.....	47
Figura 6. Proceso de producción	51
Figura 7. Cadena de distribución.....	52

Índice de graficas

Grafica 1. Población desagregada por sexo en edades de 25-29 años Bogotá 2020.....	32
Grafica 2. Tenencia de mascotas.....	32
Grafica 3. Hogares por rango de ingreso.....	46

1. Introducción

Internet ha revolucionado muchos ámbitos y especialmente el de las comunicaciones de una manera radical hasta el punto de llegar a convertirse en un medio global de comunicación hoy día cotidiano en nuestras vidas. Lo utilizamos para casi todo, desde compartir un momento con un amigo enviando una foto a través de mensajería instantánea hasta pedir una pizza o comprar un televisor (Dentzel, 2013). Debido a esto, surge la idea de realizar un proyecto para dispositivos móviles, ya que estos nos mantienen conectados permanentemente a la tecnología.

Petvirtual se crea con el objeto de buscar formalizar un servicio de paseadores de perros y tienda en la ciudad de Bogotá aplicando herramientas tecnológicas de última generación, para aquellas personas que son amantes a las mascotas pero que por falta de tiempo no pueden brindarle cuidado necesario que requiere su mascota. Adicionalmente, se desarrollará una plataforma a través de la cual los caninos pueden obtener todo el ejercicio, mitigando el riesgo que existe durante el tiempo que están fuera de su hogar.

Durante el desarrollo de este proyecto se mostraran estudios que apoyaran a la ejecución del trabajo como: análisis del entorno y contexto de la idea de negocio, objetivos de desarrollo sostenible (ODS), análisis del sector económico (PESTEL), identificación del problema, descripción de la idea de negocio, innovación, el estudio de mercados, las cuales nos arrojará las características que debe tener el servicio al incursionar en el mercado todo esto con el fin de evaluar la viabilidad de crear una aplicación virtual de paseadores de perro y tienda en la ciudad de Bogotá tomando la decisión de llevar este proyecto a la fase de ejecución para que incursione en el mercado de manera exitosa.

2. Objetivos

2.1. Objetivo General

Proponer por medio de una plataforma virtual servicios para satisfacer las necesidades de las personas en relación con sus mascotas.

2.2. Objetivos Específicos

- Identificar las necesidades y problemas de los propietarios respecto a sus mascotas.
- Analizar el sector económico y el comportamiento del mercado de mascotas en Colombia.
- Entregar un servicio de una manera efectiva a través de los medios tecnológicos usando una App.

3. Claves Para El Éxito

Tenemos pasión por lo que hacemos por las mascotas, nos da alegría que podemos ayudar a las personas ya que tener una mascota es una responsabilidad muy alta tener una vida que también cuidar y proteger.

Tenemos claro dónde queremos llegar por eso nos ponemos metas que dedicamos nuestro tiempo y sacrificio para alcanzar lo que queremos.

4. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

Problema social.

1. No contar con tiempo para pasear a sus mascotas
2. Los perros se enferman o estresan cuando no tienen actividades físicas
3. Dejarlos solos por largas horas

Un reto:

1. Integrar una plataforma virtual donde ofrecer varios servicios para satisfacer las necesidades de los usuarios en relación con sus mascotas.
2. Contratar personal idóneo con vocación de servicio, en la labor de paseador de perros.
3. Llegar a los clientes con una propuesta innovadora.
4. Concientizar a las personas acerca de los beneficios que trae pasear a la mascota en su parte física y mental.

Económico.

1. Desconfianza al dejar sus mascotas en manos de personas desconocidas
2. Optar por dejar por dejar que un miembro de su núcleo familiar o amigos sea quien de paseos a sus mascotas

Estas variables mencionadas podrían afectar económicamente ya que los propietarios optarían por alguna de estas dos opciones y no adquieren nuestro servicio.

Usuarios en promedio

7, 743,945 habitantes

Edad: 24-29

Género: hombres y mujeres

Estrato: Medio-alto 4-6

Clima: Frio

Lugar: Bogotá

4.1. Objetivos de desarrollo sostenible.

ODS N° 8: Trabajo decente y crecimiento económico.

“Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos” (P.N.U.D, 2020).

Buscamos dar oportunidad de empleo a la comunidad con nuestra idea de negocio, sabemos que las oportunidades de conseguir trabajo son escasas tener un empleo estable que podemos ofrecer a las personas que deseen trabajar con nosotros, con esto queremos ayudar al crecimiento dando oportunidades a personas también con discapacidades, es esencial para nuestra empresa contar con personas que deseen superarse y avanzar en las metas propuestas.

ODS N° 9: Industria, innovación e infraestructura.

“Construir infraestructura resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación”. (P.N.U.D, 2020).

Buscamos innovación de nuestros productos con aplicaciones móviles, cámara GoPro, collar con GPS con esto queremos darle seguridad y confianza al consumidor poniendo todos los recursos innovadores que permitan alcanzar un nivel de satisfacción a nuestros usuarios y que con esto nosotros lleguemos a mejor y alcanzar nuestros objetivos y metas.

4.2. Teoría de valor compartido

Nuestra empresa colocara en marcha un programa de donación, en la cual por cada cliente que compre nuestros productos, un porcentaje apoyara a refugios que rescatan animales en condición de calle para rehabilitarlos y posterior mente ponerlos en adopción, además de esto se

Buscará apoyo, con la comunidad creando campañas de socialización en contra del maltrato animal y abandono que se ha visto muy común en tiempo de pandemia (Covid-19).

4.3. Tecnologías Disruptivas

El blockchain o la cadena de bloques: nuestros clientes usan nuestra aplicación la cual recopila la información e intereses con este tipo de programas podemos conocer mucho mejor a nuestros usuarios y sus preferencias también generar confianza, los métodos de pago los pueden utilizar con facilidad sin que intervengan terceras personas.

4.4. Análisis del sector económico.

4.4.1. Político.

No existe un TLC que beneficie de manera directa a nuestra empresa.

Por ser una empresa legalmente constituida tendremos un IVA 19% incluido en el coste del servicio. Este factor nos afectara ya que la subida de impuestos (IRPF, IVA, IBI), conlleva a un aumento en nuestros servicios.

El comercio electrónico en Colombia cuenta con un marco regulatorio que permite la protección del derecho fundamental a la iniciativa privada y su libre desarrollo.

La ley 527 de 1999 “Por medio de la cual se define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, y se establecen las entidades de certificación y se dictan otras disposiciones” (Min Tics, 2020).

Por otra parte encontramos el marco regulatorio para los paseadores de perros: **Resolución N° 061 del 2019** “por medio de la cual se adopta el protocolo de paseadores caninos” (Alcaldía mayor de Bogotá, 2019).

La certificación ICONTEC ISO 9001, Sistema de Gestión de la Calidad, proporciona una base sólida para un Sistema de Gestión, en cuanto al cumplimiento satisfactorio de los requisitos del sector y la excelencia en el desempeño, características compatibles con otros requisitos y normas como el Sistema de Gestión Ambiental, Seguridad, Salud Ocupacional y Seguridad Alimentaria, entre otros (Icontec,2020).

4.4.2. Económico

Sector terciario: servicios / intangibles: comunicaciones

Información y comunicaciones.

De acuerdo con el departamento administrativo nacional de estadística (DANE), en el segundo trimestre de 2020, el valor agregado de información y comunicaciones decrece 5,2% en su serie original, respecto al mismo periodo de 2019. Para la serie corregida de efecto Estacional y calendario, el valor agregado decrece en 4,1%, respecto al trimestre Inmediatamente anterior, como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1

Tasas de crecimiento en volumen 2020 segundo trimestre.

Actividad económica	Tasas de crecimiento		
	Serie original		Serie corregida de efe estacional y calendar
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2020 ^{pr} - II / 2019 ^{pr} - II	2020 ^{pr} / 2019 ^{pr}	2020 ^{pr} - II / 2020 ^{pr} - I
Información y comunicaciones	-5,2	-2,0	-4,1

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

Variación y contribución mensual por divisiones de gasto

En el mes de agosto de 2020, el IPC registró una variación de -0,01% en comparación con Julio de 2020. Ocho de las doce divisiones de gasto se ubicaron por encima del promedio Nacional (-0,01%): **Información y comunicación (3,60%)**, Salud (0,70%), Bienes y servicios Diversos (0,49%), Bebidas alcohólicas y tabaco (0,32%), Transporte (0,27%), Restaurantes y Hoteles (0,18%), Recreación y cultura (0,17%) y por último, Alojamiento, agua, electricidad, gas Y otros combustibles (0,07%). Por debajo del promedio total se ubicaron: Muebles, artículos Para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (-0,05%), Alimentos y bebidas no Alcohólicas (-0,45%), Prendas de vestir y calzado (-1,00%) y por último, Educación (-3,48%), (DANE, 2020).

Tabla 2

IPC variación y contribución mensual, según divisiones de gasto, agosto 2019-2020

Divisiones de Gasto	2019			2020		
	Peso (%)	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales	Variación (%)	Contribución Puntos Porcentuales	
Información y comunicación	4,33	-0,18	-0,01	3,60	0,14	
Salud	1,71	0,30	0,01	0,70	0,01	
Bienes y servicios diversos	5,36	0,16	0,01	0,49	0,03	
Bebidas alcohólicas y tabaco	1,70	-0,08	0,00	0,32	0,01	
Transporte	12,93	0,10	0,01	0,27	0,03	
Restaurantes y hoteles	9,43	0,32	0,03	0,18	0,02	
Recreación y cultura	3,79	-0,26	-0,01	0,17	0,01	
Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles	33,12	0,16	0,05	0,07	0,02	
TOTAL	100,00	0,09	0,09	-0,01	-0,01	
Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar	4,19	0,04	0,00	-0,05	0,00	
Alimentos y bebidas no alcohólicas	15,05	-0,13	-0,02	-0,45	-0,07	
Prendas de vestir y calzado	3,98	0,22	0,01	-1,00	-0,04	
Educación	4,41	0,11	0,00	-3,48	-0,16	

Fuente: DANE, IPC

Dado a la nueva tendencias encontramos soluciones que podrían ayudarnos económica mente, esto con la ayuda del gobierno nacional el apoyo que se le está dando las PYMES Fondos de inversión que se interesan por nuevas tecnologías innovadoras Entidades vinculadas al Sistema Nacional de Apoyo a las Mi pymes.

El artículo 3o de la Ley 905 de 2004 señala de manera específica algunas entidades que conforman el Sistema Nacional de Apoyo a las Mi pymes, que son las siguientes: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Ministerio de Protección Social (Hoy Ministerio del Trabajo), Ministerio de Agricultura, Departamento Nacional de Planeación (DNP), Sena, Colciencias, Bancoldex, Fondo Nacional de Garantías y Finagro (Min comercio, 2012).

4.4.3 Social.

Según cifras de la consultora Raddar, existe una población de al menos cinco millones de mascotas en el país y al menos 30% de los hogares tiene una. La Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco) habla de 43% y en todo caso resultan ser cifras reveladoras sobre el crecimiento del negocio. Y, para ser más claros, la firma de consultoría Kantar World Panel señala que en Colombia hay 3,5 millones de hogares con mascotas: 67% son perros, 18% gatos y 16% afirma tener ambos.

Se accede por medio de una aplicación que se descarga en las tiendas de Google play Store y App store, luego de descargada Petvirtual tiene un formato bastante sencillo para todo público, el localizador tiene que estar activado así encontrar al paseador más cercado de tu zona con solo un clic le abrirá un chat directo con el paseador y se pagara el valor del servicio por medio de la misma tienda virtual.

Los usuarios están en Bogotá son personas con un estilo de vida ocupada, más que todo empleados, que su tiempo es afectado por el trabajo o labores diarias, de estrato social medio-alto.

4.4.4Tecnológicos

Los avances tecnológicos que están implementado en la idea de negocio es un collar con GPS y un cámara Gopro para Streaming en vivo, la aplicación que cuenta con una base de datos que nos proporciona todo tipo de recursos e intereses de los usuarios.

Son muy necesarios para implementar nuestra idea de negocio es la esencia de nuestro proyecto en la tienda virtual también usando bases de datos que nos proporcionan un entendimiento del cliente.

También hemos tenido apoyo de las TIC's con programas de capacitación Sobre APPS.CO del Min TIC, el programa de emprendimiento digital APPS.CO del Ministerio TIC tiene como objetivo promover y potenciar la generación, creación y consolidación de emprendimientos digitales como aplicaciones móviles, software, hardware o contenidos.

4.4.5 Ecológico

No tenemos un producto en pro del medio ambiente pero se trabaja para fortalecer las enseñanzas sobre el cuidado del entorno ambiental.

Con el ritmo de vida y dinámica que establece vivir en una ciudad como Bogotá, cada vez es mayor la demanda de servicios que ahorren tiempo y brinden nuevas y funcionales facilidades a los consumidores. Un caso de éxito dentro de la nueva dinámica de vida de Bogotá es domiciliosbogota.com; un servicio que eliminó la necesidad de llamar a los restaurantes para preguntar por la carta y realizar el pedido. Su fundador Miguel McAlister argumenta como cada vez es mayor la demanda de productos innovadores que estén alineados con los cambios en los hábitos y estilos de vida de la sociedad (McAlister, 2013).

No existe una legislación ambiental para este tipo de proyecto.

4.4.6 Legales

Resolución 061 del 2019, Que la constitución política de Colombia, en su artículo 79, estatuye que: “es deber del estado proteger la diversidad e integridad del medio ambiente, conservar las áreas de especial importancia ecológica y fomentar la educación para el logro de estos fines”.

Que la ley 84 de 1989, adopto el estatuto nacional de protección de los animales y creo unas contravenciones en relación con el maltrato animal, consagra en su artículo 1 que: (...) los animales tendrán en todo el territorio nacional especial protección contra el sufrimiento y el dolor, causados directa o indirectamente por el hombre.

Que la ley 1774 de 2016 “por la cual se modifica el código civil, la ley 84 de 1989, el código penal, el código de procedimiento penal y se dictan otras disposiciones” estableció, entre otros aspectos, normas para la protección de los animales, otorgándoles la categoría de seres sintientes. Igualmente, tipifico algunas conductas relacionadas con el maltrato animal y aumento las multas de ley 84 de 1989. (Alcaldía mayor de Bogotá, 2019).

5. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

5.1. Esquema de problemas

Tabla 3

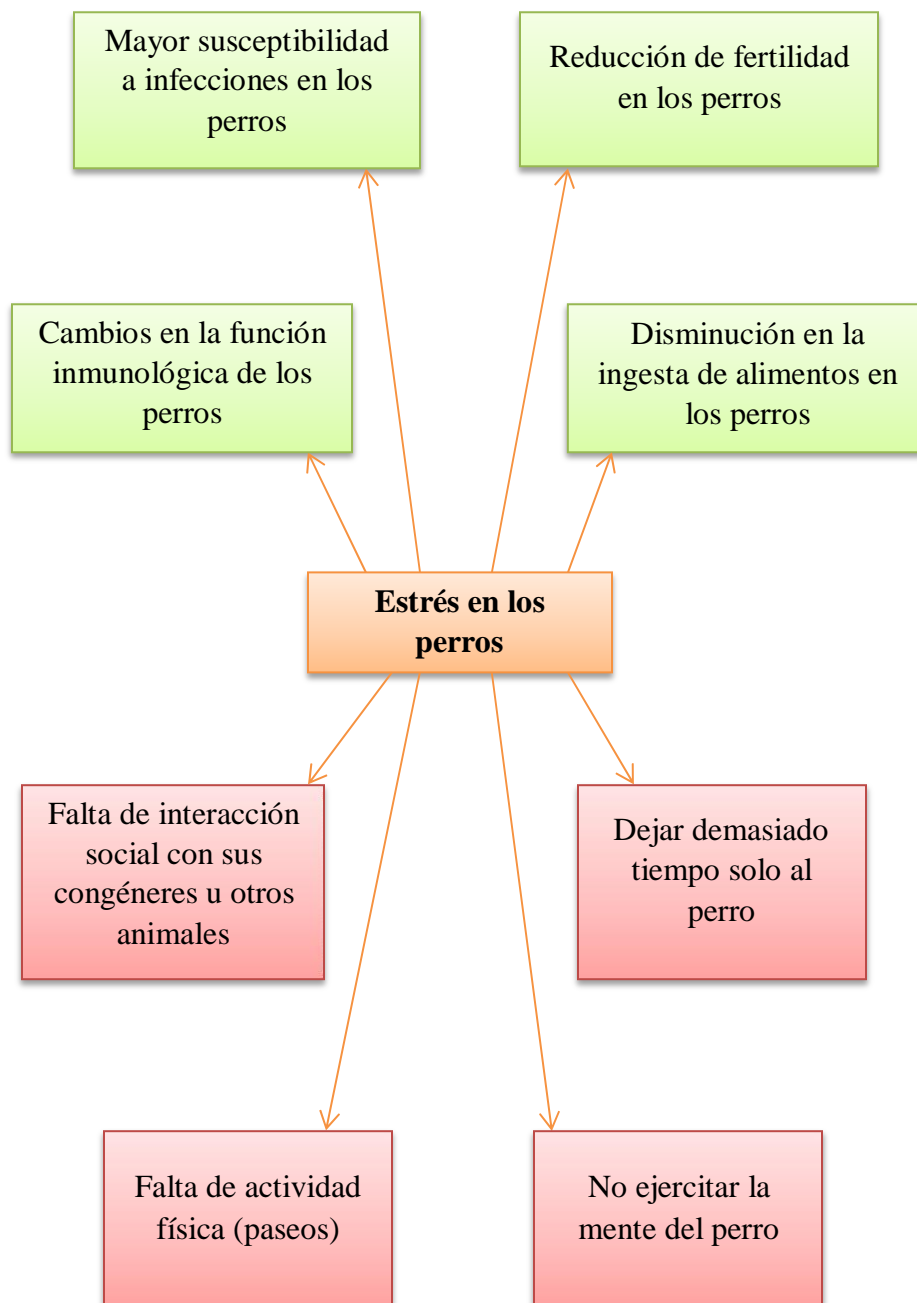
Identificación de Problemas

critério	problema 1 Estrés de las mascotas	problema 2 desconfianza de las personas	problema 3 personal idóneo para la prestación del servicio
conocimiento o experiencia	5	4	4
asesoramiento de un experto (si se requiere lo tenemos)	4	4	5
alcance(técnico tenemos las herramientas podemos desplazarnos para evaluar el problema tenemos acceso información datos -cifras- puedo darle alguna solución	5	3	3
tiempo posible de solución	4	4	4
costo posible de solución	5	3	3
impacto es trascendental implica un desafío para ustedes	4	3	5
que tanto les llama la atención el desarrollo del problema	5	3	4
Total	32	24	28

5.2. Árbol de problemas

Figura 1

Árbol de problemas



Pregunta Problema

¿Cómo lograr deshacer el estrés en los perros?

5.3. Árbol de objetivos

Figura 2

Árbol de objetivos



La causa escogida fue: Actividad física

Crear una aplicación virtual de paseadores de perros, para las personas que no dispongan de tiempo, lo que buscamos es aumentar la actividad física de los perros y así deshacer el estrés.

6. Descripción de la idea de negocio

6.1. Lluvia de ideas

Figura 3

Lluvia de ideas



Tabla 4*Autoevaluación*

INTERES / DISPOSICION AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN				
	F				V
-la idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.	1	2	3	4	5
-no me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad.	1	2	3	4	5
-estoy dispuesto a dedicar tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
-considero que en (6) meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	3	4	5
Nª TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN	0	0	2	0	2

Total de afirmaciones valoradas en 1	0	1	0
Total de afirmaciones valoradas en 2	0	2	0
Total de afirmaciones valoradas en 3	2	3	6
Total de afirmaciones valoradas en 4	0	4	0
Total de afirmaciones valoradas en 5	2	5	10

Puntaje total

16

Interpretación: la idea de negocio nos interesa y pondremos empeño para mejorar.

Tabla 5*Estructura de la idea*

¿Cuál es el producto o servicio?	Una App que ofrece servicios de paseos a perros
¿Quién es el cliente potencial?	Hombres y mujeres de 24-29 años de la ciudad de Bogotá, profesionales de estrato medio alto, que lleven una vida agitada, extrovertidas, productivas, leales, sociables amigables.
¿Cuál es la necesidad?	Apunta a cubrir necesidades de ejercitación y diversión de los perros de aquellos propietarios que no tengan tiempo para ejercitar a su mascota de forma adecuada Quitando la preocupación a los dueños.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	El usuario solicita un paseo mediante la App y a través de GPS (sistema de posicionamiento global), busca un paseador, el dueño puede solicitarla de manera inmediata o programar semanalmente e incluso optar por un plan mensual.
¿Por qué lo preferirían?	Porque estamos en el momento que el cliente lo necesita ya sea porque no tienen tiempo o no puede ingresar la mascota algún lugar.

6.2. Nombre y descripción de la idea de negocio

Figura 4.

Nombre y descripción de la idea de negocio



7. Innovación

7.1. Alternativas

1. Tienda virtual de accesorios en 3D para mascotas.
2. Escuela de enseñanza de perros con videos interactivos a los propietarios.
3. Ropa con plástico reciclado para perros
4. Tienda virtual de ropa y accesorios para perros.

7.2. Competencia:

Estas son algunas de las App que intenta dar solución al mismo problema que queremos resolver y están realizando un servicio similar. Hay una serie de plataformas que te permiten encontrar al cuidador ideal y que la mascota reciba una atención única de alguien que también ama a los animales.

1. **Wakypet:** Es una aplicación y plataforma web que busca conectar personas que brindan la opción de pasear mascotas, con clientes que desean les paseen sus perros de forma segura y eficiente. Esta plataforma buscamos darles seguridad y tranquilidad a los clientes, ya que en tiempo real pueden realizar seguimiento a su mascota, y en cualquier momento del paseo pueden entablar comunicación con los paseadores. Esta App está disponible en google play y App store.
2. **Mywak:** Es una App en Colombia de paseadores, entrenadores y guarderías en casa, puede ver el recorrido en tiempo real del cuidador, servicio personalizado.
La App está disponible en google play y App store.
3. **DogBuddy:** disponen de una línea de atención al cliente 24 horas durante los 365 días del año, todas sus reservas están cubiertas por su seguro de responsabilidad civil y ofrecen un reembolso veterinario. Todo esto con el fin de que estés tranquilo mientras estás lejos de tu mascota. Puedes descargar su App en iOS y en Android.

Conclusiones

En comparación con la competencia podemos ver que el mercado de accesorios en 3D (tercera dimensión) no ha sido explorado ni desarrollado, para que esta alternativa sea viable debemos optar por recursos tecnológicos que nos permitan crear y comercializar estos accesorios así podremos crear una App que se encarga de paseos y venta de accesorios 3D para perros.

Tabla 6

Descripción de la innovación

VARIABLE	DESCRIPCION DE LA INNOVACION
Producto o servicio	La App se basara en el paseo y venta de accesorios 3D para perros para cualquier público.
Mercadeo	También se puede ofrecer a tiendas físicas para su comercialización.
Proceso	En la aplicación podemos interactuar sobre la venta.

8. Fuerzas de la industria

8.1.Contextualización de la empresa:

Nombre de la empresa: PETVIRTUAL

Actividad económica: (6209) Otras actividades de tecnologías de información y actividades de servicios informáticos (DIAN, 2020)

Ubicación: Bogotá, Ciudad capital.

8.2. Análisis de la demanda

Son personas energéticas y productivas, sociales, alegres, amigables, leales, algo emocionales y un poco invasivos porque no les gusta estar solos, son conocedores de tecnología, y saben cómo hacer que ésta les ayude en sus tareas, amantes a las mascotas la cual tiene un lazo efectivo con ellos.

El comportamiento del cliente es manera segura, sabe lo que quiere, tiene conocimientos y pregunta como es el proceso, quiere que le den seguridad en cuestión con el servicio ofrecido pide una prueba de cómo va ser el servicio para sacar sus conclusiones.

Bogotá sigue siendo una ciudad de mayoría católica. El 82,4 por ciento se declaró católico, mientras que el 12,9 por ciento se autodenominó como cristiano. Un 2 por ciento admitió ser pentecostal, y un 1 por ciento, evangélico (El tiempo, 2018).

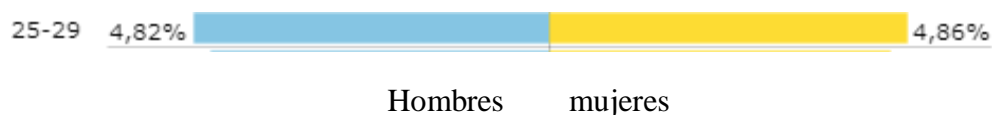
Sin embargo un estudio realizado en Estados Unidos a 2,348 habitantes, a partir de los datos de General Social Survey de 2018. Entre varias preguntas, se midió la opinión de los participantes respecto a la biblia su asistencia a la iglesia y su afiliación religiosa.

Los estudios arrojaron que quienes o pertenecen alguna organización religiosa tienen menos probabilidad de tener mascotas. Para expertos la compañía de una mascota y la práctica religiosa pueden llegar a satisfacer necesidades parecidas (Mejía, 2020).

- **Tamaño del mercado**

Grafica 1

Población desagregada por sexo en edades de 25-29 años, Bogotá 2020.



Fuente: Dane

Grafica 2

Tenencia de mascotas



Fuente: fenalco.

Según fenalco una encuesta realizada a 1.500 personas de la ciudad de Bogotá, del 37% que dijeron contar con mascota, el 70% son perros.

Tabla 7.

Tenencia de mascotas por sexo

¿Qué mascota tiene?

	BAJO	MEDIO	ALTO	FEMENINO	MASCULINO
PERRO	69%	67%	85%	68%	75%

Fuente: fenalco

Si hay espacio para nuestra idea de negocio dado que en las encuestas realizadas por Fenalco se puede evidenciar que los participantes que dijeron tener una mascota, la mayor parte tienen de mascotas un perro; Lo que podría ser beneficioso para nuestra idea de negocio ya que hay un mercado amplio.

Poder de negociación de los clientes

En nuestro caso, los factores a tener en cuenta son los siguientes, por un lado que ya existen aplicaciones que ofrecen servicios similares a la nuestra, teniendo varias opciones y tendríamos que captar la atención ofreciéndoles mejores prestaciones de las que ya disponen.

Por otra parte, existen alternativas para dejar a las mascotas en periodos de ausencia de sus dueños, como familiares, o dejarlas solas en su hogar, la tendencia a que los animales permanezcan en un lugar con los cuidados y la atención necesarios es cada vez mayor.

Cualquier persona que tenga una mascota y disponga de un aparato electrónico, puede ser un tipo de cliente para nuestra empresa.

8.3. Análisis de la oferta

4. **Wakypet:** Es una aplicación y plataforma web que busca conectar personas que brindan la opción de pasear mascotas, con clientes que desean les paseen sus perros de forma segura y eficiente. Esta plataforma buscamos darles seguridad y tranquilidad a los clientes, ya que en tiempo real pueden realizar seguimiento a su mascota, y en cualquier momento del paseo pueden entablar comunicación con los paseadores. Esta App está disponible en google play y App store.
5. **Mywak:** Es una App en Colombia de paseadores, entrenadores y guarderías en casa, puede ver el recorrido en tiempo real del cuidador, servicio personalizado. La App está disponible en google play y App store.

- 6. DogBuddy:** disponen de una línea de atención al cliente 24 horas durante los 365 días del año, todas sus reservas están cubiertas por su seguro de responsabilidad civil y ofrecen un reembolso veterinario. Todo esto con el fin de que estés tranquilo mientras estás lejos de tu mascota. Puedes descargar su App en iOS y en Android.

Implantando estrategias innovadoras con la ayuda de las tecnologías, por ejemplo en la idea de negocio se implementarían collares con GPS donde podrá ver el recorrido en tiempo real y una cámara Gopro para Streaming en vivo, para que los usuarios estén al tanto de su mascota y generar confianza o tranquilidad. Se desarrollaría una sección a través de la cual los caninos puedan obtener todos los ejercicios y una amplia información sobre los beneficios que le traerá a su mascota.

Adicionalmente se trabajara con el valor compartido, se observó que en las empresas mencionadas no tienen un valor compartido lo que podría ser una ventaja para nuestra idea de negocio, ya que en la actualidad este tema se ha convertido en un factor de competitividad.

Guarderías: Lugares donde se puede dejar las mascotas por horas o días, algunas tienen servicios adicionales como veterinaria y artículos para mascotas

Spa para perros: Algunos cuentan con spa ambulante, pueden atender unas siete citas diarias, con servicios por los que se pagan sumas que oscilan entre los 20.000 y los 40.000 pesos

Unas de nuestras barreras de acceso, es aseguradoras de riesgos a los perros y paseadores con la atención de riesgos laborales y civiles, las aseguradoras ponen barreras para hacer el

Proceso de gestión de asegurar accidentes.

Optar por aceptar y corregir nuestros procesos si aparecen tecnologías que nos obliguen a modernizarnos.

CleverPet

A los perros les encanta jugar, pero no siempre podemos dedicarle todo el tiempo que nos gustaría, y más si son cachorros. Sus ratos de aburrimiento se han acabado gracias a este invento. CleverPet es un juego de aprendizaje para perros que funciona conectado a la WiFi y a una consola. Este dispositivo le enseña patrones de comportamiento mediante los sensores para las patas y la nariz que tiene integrados. A medida que aprende el nivel de dificultad aumenta, y para que el perro no desista, le va recompensando con comida gracias al dispensador que también lleva acoplado. Todo un entrenador canino para esos ratos en los que no estamos.

Tecnologías nuevas que podrían afectar de forma directa el negocio aunque no en la forma física pero si en forma virtual.

Tabla 8*Análisis de la competencia*

Nombre del competidor	Producto	precio	Servicio (ventaja competitiva)	Ubicación
wakypet	Aplicación que busca conectar personas que brindan la opción de pasear mascotas	<ul style="list-style-type: none"> • Paseo individual 1 hora: \$18.500. • Paseo grupal 1 hora: \$9.000. • Paseos de 30 minutos: \$6.500. 	Está a nivel nacional Tiene reconocimiento Cuenta con veterinarios Sistema de GPS.	Nivel nacional Su sede principal está en Medellín
mywak	Es una App de paseadores, entrenadores y guarderías en casa	Desde \$8.000 a \$30.000 por hora.	Está a nivel nacional Cuenta con entrenamientos guardería y tienda	Colombia
Dogbuddy	Casa hogar	\$ 48.000	Atención al cliente 24 horas	Bogotá

8.4. Análisis de la comercialización

Wakypet: Se trata de un emprendimiento nacido en Medellín que conecta a dueños que necesitan pasear sus mascotas con paseadores verificados logrando así un paseo seguro en el cual se tiene control en tiempo real a través de la aplicación.

Tabla 9

Precios de wakypet



Fuente: wakypet

Aparte del servicio de perros ofrece servicios de veterinaria, ofrece paseos individuales y grupales.

Mywak: El objetivo es ofrecer a los usuarios la posibilidad de solicitar el cuidado de su perro, a tan solo un clic, ya sea para un paseo por una hora o dos horas o una estadía en la casa de un cuidador por un fin de semana entero.

Los usuarios tienen la posibilidad de escoger varias opciones: un paquete de 8 o 12 paseos o un servicio mensual, semanal o diario. “Por ejemplo si la persona va a entrar a un centro comercial y no puede entrar a la mascota, ingresa a la App y solicita el servicio diario

Existen dos modalidades de paseo: WakVIP, un paseador por perro, diseñado para mascotas que requieren cuidados especiales o algún tipo de adiestramiento; WakPro: caminata para cuatro perros con un mismo paseador.

El costo de los paseos varía de entre 8.000 y 30.000 pesos la hora y los propietarios pueden ver en tiempo real la ubicación de la mascota, el número de necesidades que ha hecho, recibir fotos y chatear con el paseador.

8.5. Análisis de los proveedores

Por el modelo de negocio propuesto se requiere implementar elementos tecnológicos que permitan: la geo localización, el registro de clientes y paseadores. Software avanzados, base de datos, entre otras actividades como el pago online, la calificación y preferencias.

Amazon: Se encarga de proveer una base de datos que ayuda a proteger la aplicación y los datos que se generan a diario, esta empresa cuenta con más 1000 certificaciones técnicas en aws. Se encuentra localizada en Seattle, Washington, Estados Unidos.

Tabla 10

Base de datos, precio Amazon aurora

	Precios
Transferencia ENTRANTE de datos a Amazon RDS desde Internet	
Todas las transferencias entrantes de datos	0,00 USD por GB
Transferencia SALIENTE de datos desde Amazon RDS a Internet	
Hasta 1 GB/mes	0,00 USD por GB
Siguientes 9,999 TB/mes	0,09 USD por GB
Siguientes 40 TB/mes	0,085 USD por GB
Siguientes 100 TB/mes	0,07 USD por GB
Superior a 150 TB/mes	0,05 USD por GB

Fuente Amazon

Microsoft visión studios: es un software donde obtendremos herramientas de desarrollo y servicios profesionales para construir una aplicación en cualquier plataforma. Su localización geográfica Redmond Washington estados unidos.

Tabla 11

Precios Microsoft visual studios.

		
<p>Suscripción a Visual Studio Professional Desde \$3.360.360</p> <p>Obtenga acceso a herramientas de desarrollador, Azure, software de desarrollo y pruebas, soporte técnico y aprendizaje. Este</p>	<p>Suscripción a Visual Studio Test Professional Desde \$3.780.781</p> <p>Impulse la calidad y la colaboración durante todo el proceso de desarrollo con exhaustivas herramientas de</p>	<p>Visual Studio Professional 2019 \$2.099.099</p> <p>Convierta grandes ideas en soluciones excepcionales. Este completo entorno de desarrollo proporciona a individuos y</p>

Fuente: Microsoft

Google: brinda los maps el soporte de geo localización, la utilización de su api- SUB módulos de códigos de programación. Permite 1,000 llamadas gratis al día, ampliadas hasta 150,000 con activación de una tarjeta de crédito. Su localización Mountain View, California, Estados Unidos Forma legal: sociedad por acciones.

Facebook: permite la interacción como medio de exposición y promoción de venta, también como canal comunicacional. En caso de que sea publicaciones se permite desde valores como \$3.200 al día.

Canal de distribución : nuestro servicio es de tipo **B2C** (bussiness to costumer) es decir orientado hacia consumidor final participando las redes sociales, tiendas de venta de aplicación como App Store, play Store, sitios web, publicidad nativa, blogs.

Los paseadores no son empleados de petvirtual son contactos capacitados y certificados, en el servicio de paseo de perros.

Los beneficios que aporta este canal de distribución son que tienen un relativo de precio más bajo, se da a conocer el servicio más rápido en el mercado y no se reparten las ganancias con un distribuidor.

9. Segmentación del mercado


9.1. Bondades del producto

1. Confianza
2. Calidad de vida para los perros.
3. Buen trato
4. Seguridad a los usuarios
5. Satisfacción
6. Trabajo en equipo
7. Competitividad
8. Originalidad
9. Innovación
10. Calidad
11. Responsabilidad
12. Solidaridad
13. Sencillez
14. Transparencia
15. honestidad

9.2. Ejercicio Buyer

Tabla 12.

Buyer

	<ul style="list-style-type: none"> • Miedos: A cometer errores, quedar mal en mi empleo miedo a lo desconocido a la vejes • Frustraciones: Me frustra estar demasiado tiempo ocupado sin poder compartir con familiares y amigos Las normas sociales y de convivencia la remuneración salarial • Ansiedades: Querer hacer todo rápido 	<ul style="list-style-type: none"> • Deseo Tener personas leales a mi lado. Ser emprendedor Tener negocio propio • Sueño y anhelo Tener siempre una compañía a mi lado. Vivir una vida con lo justo y tranquilo, sentirme feliz.
<p>Vive en : Colombia, Bogotá</p> <p>Profesional ingeniero civil</p> <p>Estrato: 5</p> <p>Empleado</p> <p>Edad 26 años</p> <p>Ingresos: 3.000.000 – 6.000.00</p> <p>Profesional</p>	<p>Estoy tratando de hacer una especialización para adquirir conocimientos específicos y mejor mi calidad de vida.</p> <p>Crear un negocio</p>	<p>Alcanzo esas metas trabajando, ahorrando no malgastando, los ingresos.</p> <p>La barrera es la falta de tiempo para poder emprender y así poder tener más ingresos.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>El sacrificio de hoy, es el éxito del mañana.</p> <p>Ver los errores que se cometen para después no recaer en lo mismo</p>	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Amor a las mascotas, naturaleza.</p>	

La Cabrera

Ubicado entre las calles 85 y 88, entre las carreras 7 y 15. Es considerado uno de los barrios más atractivos en Bogotá en cuanto a inversión inmobiliaria se trata

Según expertos, este barrio tiene altas expectativas de valorización, dadas las bondades de sus viviendas y lo estratégico de su ubicación (cerca de importantes zonas financieras y centros comerciales).

Es posible encontrar inmuebles de hasta 8.500 millones de pesos y el valor del arriendo en este barrio puede ser de hasta 20 millones de pesos.

En la capital muchos de los barrios más exclusivos están ubicados en la zona norte de la ciudad, estos se caracterizan por estar ubicados en lugares estratégicos, sectores comerciales importantes y por tener amplias vías de acceso, una vivienda en estos barrios se convierte en una excelente opción de compra o inversión. (Los cinco barrios que más se han valorizado en Bogotá)

Según las estadísticas de Metrocuadrado.com estos son los barrios con el precio más alto del metro cuadrado en Bogotá, este listado que hace referencia netamente al costo de la finca raíz para vivienda. (Los barrios más económicos para vivir en Bogotá).

El Nogal

Este barrio, que pertenece a la localidad de Chapinero, se encuentra ubicado entre la calle 76 hasta la calle 83, entre carreras séptima y hasta la carrera 11.

Precio promedio del metro cuadrado: \$5.308.742

Estrato: 5 y 6

Valor promedio apartamento en venta: puede superar los 6 mil millones de pesos

Valor promedio de un pent-house en venta: puede superar los 11 mil millones de pesos

Valor arriendo promedio inmueble: puede llegar a superar los 15 millones de pesos

1. Responsabilidad
2. Libertad
3. Amor
4. Lealtad
5. Amistad
6. solidaridad

La mayoría de tiempo su relación es con los compañeros de trabajo, pareja sentimental y amigos cerca de su hogar, reuniones con jefes y empleados a cargo.

Tiempo para la realización de otras actividades como salir con sus amigos compartir con su familia unos días sin tener que preocuparse del trabajo.

9.3. Descripciones análisis.

1. **confianza:** Como se pudo observar el cliente tiene miedo a lo desconocidos se pretende dar buena imagen e información ampliada sobre el uso de la aplicación y los beneficios que aportara a su mascota para así poder llegar al cliente y generar confianza.
2. **Calidad de vida para los perros:** aportar felicidad a sus mascotas, brindándoles actividades para evitar que se enfermen.
3. **Buen trato:** Se le brinda a los animales y así a ellos reflejan cómo somos.
4. **Seguridad a los usuarios:** trata de poder garantizarle al usuario que su mascota se encuentra en las mejores manos y será protegido.
5. **Satisfacción:** satisfacer las necesidades de su tiempo que es la principal causa a escoger el servicio
6. **Trabajo en equipo:** que nos ayude a crecer con sugerencias positivas de cómo sería el servicio ideal según él.

7. **Competitividad:** mejor cada día a día y fortalecer la confianza en el producto
8. **Originalidad:** buscar ideas originales que le convenga al usuario
9. **Innovación:** es uno de los aspectos más buscados por los usuarios así que ofrecer servicios que tengan un valor e innovación que atraigan.
10. **Calidad:** buscando la fidelización del cliente
11. **Responsabilidad:** capacidad de poder asegurar el perfecto funcionamiento del servicio
12. **Solidaridad:** ayudar a otros perritos de la calle
13. **Sencillez :** una interfaz fácil de manejar y rápida
14. **Transparencia:** el cliente puede conocer el servicio y ver su mejoras
15. **Honestidad:** ser justos con el cliente.

Actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto.

Guardería de perros cuentan con paseadores y veterinarios que pueden suplir necesidades.

Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo.

Chapinero

Tabla 13

Indicadores demográficos chapinero

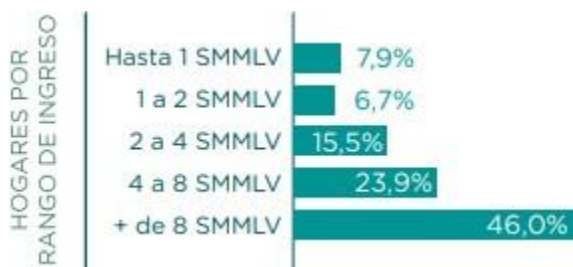


Fuente dane

De los 125.750 habitantes el 35% tienen en la familia al menos 1 tienen perro.

Grafica 3

Hogares por rango de ingreso



Fuente dane

Cuántas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto

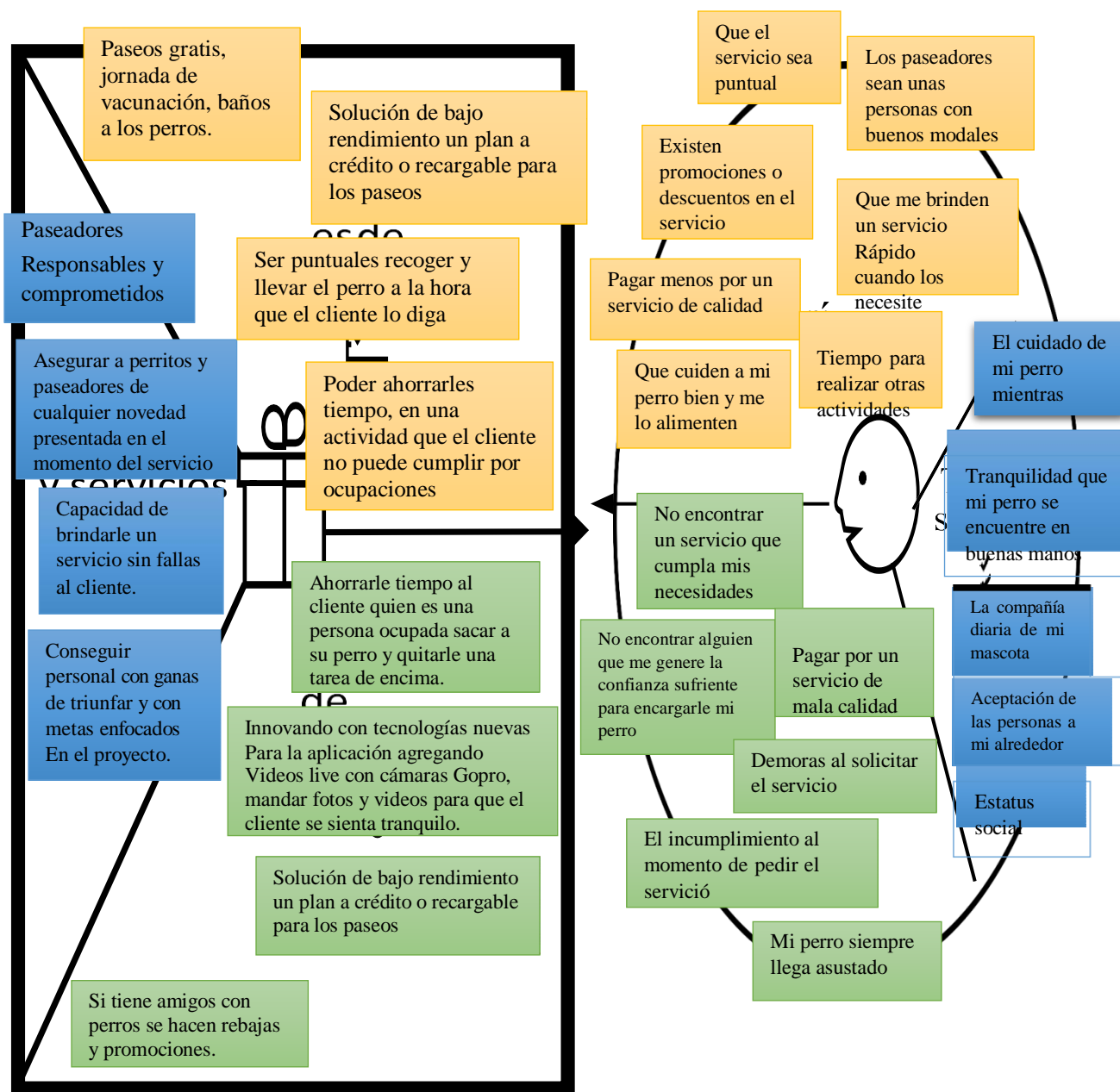
44,012 personas de chapinero

Sustentación segmentación de mercado

Hombres de 24-29 años, de estrato 5 y 6 ubicados en Bogotá en la localidad de chapinero, profesionales, que cuenten con ingresos entre 3.000.000 a 6.000.000, con un estilo de vida productivo, ocupado selectivos emprendedores, conectado con la tecnología y que está a la vanguardia de los movimientos sociales actuales.

10. Diseño de la propuesta de valor

Figura 5 diseño propuesta de valor



10.1. Propuesta de valor

Generar confianza a los dueños y felicidad a sus mascotas

Con nuestra aplicación petvirtual, la cual proveerá un equipo de paseadores certificados, sabemos que las mascotas son como un miembro de la familia para los clientes, y que difícilmente se le confiarían a alguien que no sea de confianza para que se la cuide, por eso además de contar con paseadores altamente responsables, comprometidos y capacitados, se contara con collares GPS para sus mascotas cámaras Gopro en vivo y la mensajería instantánea donde podrá ponerse en contacto con el paseador mientras que su mascota realiza sus actividades físicas con el objeto de evitar que enferme su amigo perruno.

11. Diseño del producto

11.1. Definición estratégica

Decreto 1412 de 2017: En desarrollo de los principios de Intervención contenidos en la Constitución Política, el Estado intervendrá en el sector las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones para lograr, entre otros, los fines de Promover el desarrollo de contenidos y aplicaciones.

Resolución 061 de 2019: protección animal: protocolo para paseadores de caninos, esto con el fin de proteger a los animales y las normas que deben tener los paseadores prestar un buen servicio.

LEY 527 DE 1999: Por medio de la cual se define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, y se establecen las entidades de certificación y se dictan otras disposiciones.

LEY ESTATUTARIA 1581 DE 2012: el buen uso de los datos personales, derecho a la privacidad.

11.2. Diseño de concepto

Razón social: PETVIRTUAL

Logotipo



Uniformes del paseadores y paseador



Aplicación móvil



Collares GPS



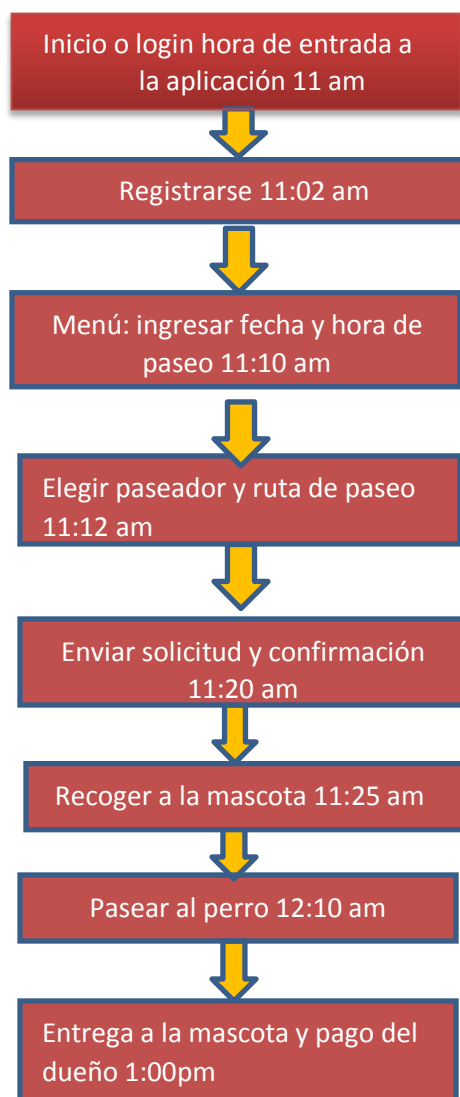
Cámaras Gopro



11.3. Diagrama de bloques:

Figura 6

Proceso de producción



11.4. Cadena de distribución

Figura 7

Cadena de distribución



El servicio se ofrece por medio de las tiendas de aplicaciones móviles (App store y google play) es descargada por el futuro cliente, se registra a Petvirtual así se convierte en usuario, desde ese momento se puede hacer uso de la aplicación pidiendo el servicio de los paseadores.

Cadena de producción

Anexo Brochure

En el siguiente link se encuentra la actividad:

<file:///C:/Users/LAS%20VELAS/Desktop/petvirtual%20brochure.pdf>

11.5. Ficha técnica del servicio

Tabla 14

Ficha técnica del servicio

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO/SERVICIO
PETVIRTUAL
Aplicación virtual, Servicio Premium, paseo por hora
ISO/IEC 25000 / software ISO 9001
Premium, diferidos. 2x1, descuentos y promociones
Redes sociales, google, soporte web
Brochure
Ninguna
Asegurar a los perros y paseadores.
Atención personalizada
ELABORO: JORGE CRESPO
REVISO: VANESSA PARRA
APROBO: HENRY PARRA

11.6. Ciclo de vida del producto

Introducción

El producto se encuentra en desarrollo estamos en la etapa de introducir el producto al mercado a través de servicios de tienda de aplicaciones móviles, en esta etapa tenemos algunos riesgos o ventajas.

- pocas ventas del servicio,
- existente muy poco competidores,
- precios elevados al comienzo de la introducción.
- gastos que ocasiona el servicio.
- clientes que les gusta la tecnología.

Es una etapa costosa para el servicio, pero la necesidad del consumidor de buscar nuevas formas innovadoras que ofrezcan soluciones es lo que nos motiva a brindar un servicio de calidad.

11.7. Validación y verificación

1. Cobertura
2. Eficiencia
3. Satisfacción del cliente
4. Competitividad
5. Valoración de ventas
6. El precio
7. Procesos de producción
8. Seguridad
9. calidad
10. eficacia

12. Precio de venta

Tabla 15

Costos de producción

Costos de producción		
+	Costo unitario de materiales	\$ 5.000.000
+	Costo unitario de mano de obra	\$25.000
+	Costo unitario de CIF(costos indirectos de fabricación)	\$ 7.000.000
=	COSTO TOTAL UNITARIO	\$ 35.000

BROCHURE

1. registrarse en la App
2. suscribirse a los planes ofrecidos o paseo diario
3. escoger al paseador, lugar, ubicación, nombre de la mascotas, hora de paseo y tipo de pago
4. registro del paseo y calificación al paseador.

13. PROTOTIPO

Características del producto o servicio

- Una interfaz sencilla y dinámica
- Que se pueda descargar en las tiendas de aplicaciones como App Store y play store
- Seguridad que los clientes se sientan seguros con la aplicación
- Actualizaciones periódicas para el correcto funcionamiento
- Medios de contacto y comentarios, para una fácil interacción con usuarios
- Personalizar la interfaz al estilo del cliente
- Búsqueda de contenido barra superior
- Características del prototipo

El proceso para el prototipo fue realizado en una aplicación llamada proto.io donde se desarrollan aplicaciones para teléfonos móviles, esta fue de gran ayuda ya que nos permite tener una idea más clara de cómo se vería nuestra aplicación es un celular.

1. Desarrollar plantillas para el inicio de sección y el registro.
2. Agregar imágenes para dar ilustración a la App.
3. Creatividad para implementar ideas que sean del agrado del usuario.
4. Lluvia de ideas para elegir fondos y colores
5. Modelo de celular iPhone 11
6. Cuenta con un inicio de sección fácil y visible
7. El registro se puede hacer por medio de Facebook, twitter, google o manual mente
8. Se evidencian las formas de paseo que manejamos
9. Un calendario que le permite al usuario saber qué día y hora es el paseo
10. Una interfaz de configuraciones, donde se pueden observar el nombre del dueño y de la mascota, también gestionar el cambio de contraseña y bloquear algún contacto
11. El chat y transmisión en vivo de los paseos de los perros
12. Guardar chat y videos en vivo como recordatorios

13. Ubicación geográfica de recorrido

14. Diferentes medios de pago para facilidad del usuario

15. Calificar a su paseador

Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo

El cliente interactúa con el prototipo por medio de un link de proto.io esta herramienta le permite saber cómo será la aplicación, esta herramienta le permite al usuario hacer algunos movimientos como registrarse o escribir en el chat e interactuar de una manera un poco corta pero muy ilustrativa.

14. Modelo Running Lean de la empresa PETVIRTUAL

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja competitiva	Segmento de clientes
<p>Quitar la preocupación a dueños de perros de sacarlos hacer sus actividades diarias, dado que no cuentan con el tiempo suficiente ya sea por motivos laborales o personales para sacar a su mascota.</p>	<p>Aplicación móvil Pagos seguros Sistema de cámara Gopro y collar GPS</p>	<p>Hacer feliz a los perros y sus dueños. Con una aplicación que conecta a los dueños de perros con paseadores certificados, enviándole de manera rápida y confiable personas con gran actitud, además de esto estos paseadores cuentan con collares GPS para sus mascotas, cámaras Gopro para videos en vivo y la aplicación una mensajería instantánea donde se puede enviar videos y ponerse en contacto con el paseador y para la tranquilidad del usuarios asegurar a sus mascotas. Suscripciones, combo con amigos, descuentos por diferidos y promociones.</p>	<p>Seguridad, confianza en un solo lugar para el cuidado de tu perro.</p>	<p>Segmentación geográfica Estado: Colombia Bogotá. Clima: Frio. Segmentación Demográfica rango de edades: 25 – 29. Perfil profesional: profesional. Rango de ingresos: 5.000.000-10.000.000 .rango estrato socioeconómico : 5-6. Género: hombres. Estado civil: Soltero. Segmentación Psicográficas estilo de vida: ocupado estudiando especialización, muy trabajadores enérgicos y productivos, amante de los perros conocedores de tecnología y saben cómo hacer que esta le ayude en sus tareas. Gustos: orientado a la salud, compras online preferencia de intereses:</p>
<p>Logrando establecer una conexión con los clientes y los paseadores para que puedan llegar rápidamente al punto requerido para comenzar hacer sus actividades.</p>	<p>Métricas Clave Nivel de servicio alto respuesta inmediata y oportuna.</p> <p>Crear bases de datos, para obtener y recopilar información.</p> <p>Mantener el sistema de hardware Adecuado, ya que por el pasan y se validan todas las transacciones.</p> <p>Capacitaciones</p> <p>Capital de inversión</p>		<p>Canales</p> <p>Página web Redes sociales Aplicación móvil PQRS PSE</p>	

				<p>conectado con la tecnología y que está a la vanguardia de los movimientos sociales actuales. Actividades particulares de mercado objetivo: trabajador.</p>
<p>Estructura de costos Administrador e Ingeniero de sistema y mantenimiento de la página Base de datos Hosting Sistemas operativos Gestoría e impuestos Local Servicio de internet Los gastos fijos son de 15.000.000 Y variables 7.000.000 Aseguradora ARL Seguro para mascota</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comisión por venta. • Comisión por push o activación de marca. • Publicidad. • Venta de accesorios para perros • El pago será por ser el intermediario entre cliente y paseadores. • Nuestra segmentación está dirigida a personas estrato 5-6 con ingresos altos. • Los ingresos son diarios y por servicios de suscripciones mensuales. 		

15. Actividad de Validación de negocios

La parte a validar del leanCanva es el **PROBLEMA**

Quitar la preocupación a dueños de perros de sacarlos hacer sus actividades diarias, dado que no cuentan con el tiempo suficiente ya sea por motivos laborales o personales para sacar a su mascota.

Es importante que se conozcan los intereses del usuario, su preocupación por no poder sacar a sus perros a las actividades fisiológicas y físicas que necesitan, también la importancia que tiene entregarle su Can a una persona confiable que brinde seguridad.

HIPOTESIS

“personas con perros que no cuentan con tiempo para pasearlos, y no encuentran alguien que les brinde seguridad y confianza”

Técnicas e instrumentos de recolección de información

1. **Defina el objetivo de la investigación**

Objetivo General

- El objeto de este estudio es analizar la factibilidad de crear una aplicación virtual de paseadores de perros que permita satisfacer las necesidades de propietarios de perros que no cuentan con tiempo para sus actividades físicas.

Objetivos específicos

1. Determinar los principales motivos que llevarían a las personas utilizar el servicio para el paseo de perros.
2. Establecer canales de contratación de personal de trabajo y capacitación.
3. Disminuir la preocupación de los propietarios a la hora de dejar a sus mascotas con otra persona.

2. **Determine el tipo de Investigación a realizar**

Se utilizara la técnica cuantitativa a través de la encuesta: esta técnica será aplicada a un grupo de personas en la ciudad de Bogotá que se encuentra en perfil del cliente potencial para la aplicación de paseadores de perros virtual con preguntas claves que dará su opinión según sus experiencias.

3. **Diseñe el Formulario de encuesta, entrevista o focus grupal**

1. ¿Sexo?
2. ¿estás familiarizado con las App móviles? Como por ejemplo Uber
3. En la última semana ¿cuantos días saco a pasear a su perro? Si su respuesta es 0 pase a la pregunta 4
4. ¿Cuánto duro el paseo?
5. ¿Tiene que ver algunos de estos problemas para que usted no pasee a su perro?
6. ¿Utiliza o ha utilizado algún servicio para el paseo de su perro?
7. ¿Usarías usted una aplicación móvil, que te conecte con un paseador de perro?
8. ¿Estarías dispuesto a pagar dinero por el paseo de tu perro?
9. ¿Cuánto dinero pagarías por el servicio de 1hora por el paseo de tu perro?
10. ¿Estaría usted de acuerdo con que el paseo sea grupal?
11. ¿Para adquirir un servicio, que es lo primero que tendrías encuentra?
12. ¿Al ver la imagen que opinión tienes del prototipo de Petvirtual?
13. De las siguientes opciones ¿cuál te gustaría que se añadiera a la aplicación petvirtual?

Determine el Tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, es decir, el número de encuestas que se realizaron, se tomó en cuenta la siguiente información.

El mercado objetivo el cual estuvo conformado por hombres profesionales, empleados de 24 a 29 años de la zona de chapinero la cual está conformada por una población de 166.000 habitantes según fuentes estadísticas existentes.

Un nivel de confianza del 95% y un grado de error de 5% en la fórmula de la muestra

$$n = \frac{(Z^2 pqN)}{(Ne^2 * Z^2 pq)}$$

Nivel de confianza (Z)= 1.96

Grado de error (e) = 0.05

Universo (N) = 166.000

Probabilidad de ocurrencia (P) = 0.5

Probabilidad de no ocurrencia (Q) = 0.5

$$n = ((1.96)^2 (0.5) (0.5) (166.000)) / ((166.000) (0.5)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5))$$

$$n = ((3.84) (0.25) (166.000)) / ((166.000) (0.25) + (3.84) (0.25))$$

$$n = 159.360 / 415 + 0.96$$

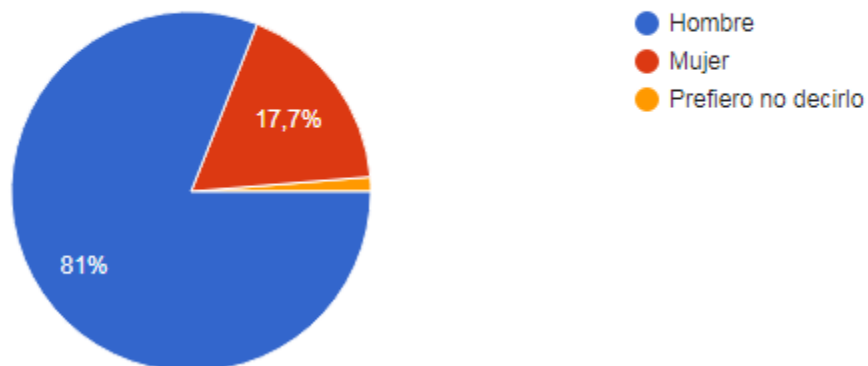
$$n = 159.360 / 415.96$$

$$n = 384$$

16. Tabula y organiza la información

Sexo

384 respuestas

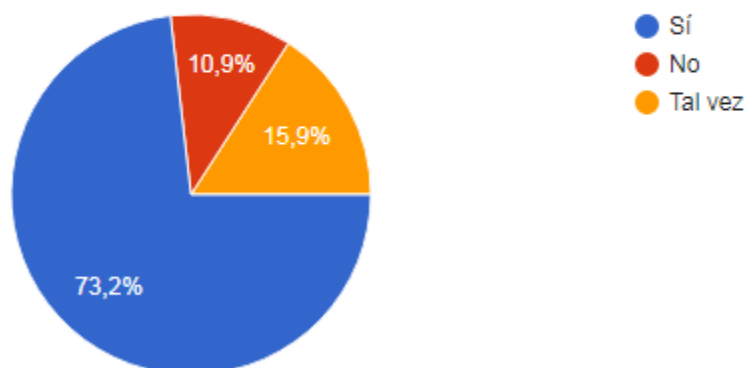


Fuente: Elaboración propia

De los 384 encuestados el 81% es de sexo hombre, el 17,7% son mujeres y el 1.3% prefiere no decirlo.

¿Estas familiarizado con las apps móviles? como por ejemplo Uber

384 respuestas

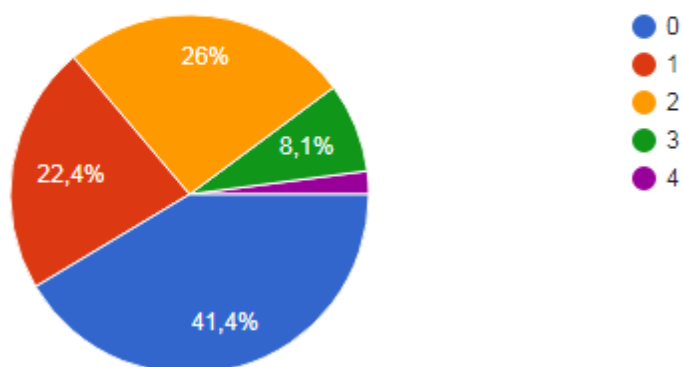


Fuente: Elaboración propia

El 73,2% menciona encontrarse familiarizado con las aplicaciones móviles, 15,9% tal vez y el 10,9% no está familiarizado con las Apps.

En la última semana, (cuántas veces saco usted a pasear a su perro), si su respuesta es 0 pase a la pregunta 4

384 respuestas

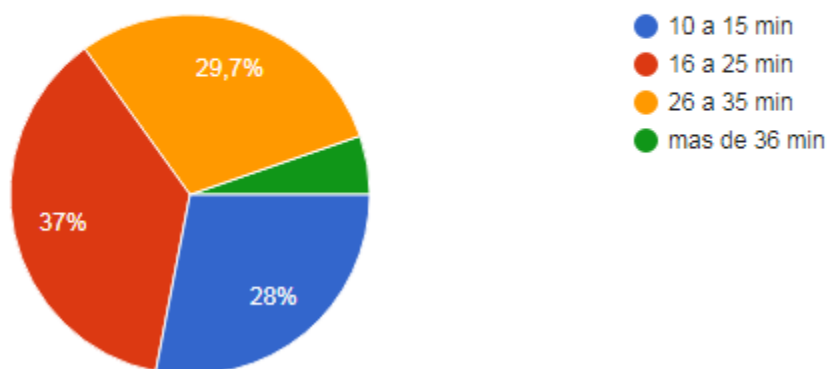


Fuente: Elaboración propia

En la última semana, el 41,4% manifestó no haber sacado a su perro. El 26% 2 veces, el 22,4% 1 vez, el 8,1% 3 veces y el 2,1% sacó a su perro 4 veces en la última semana.

¿Cuánto duro el paseo?

246 respuestas

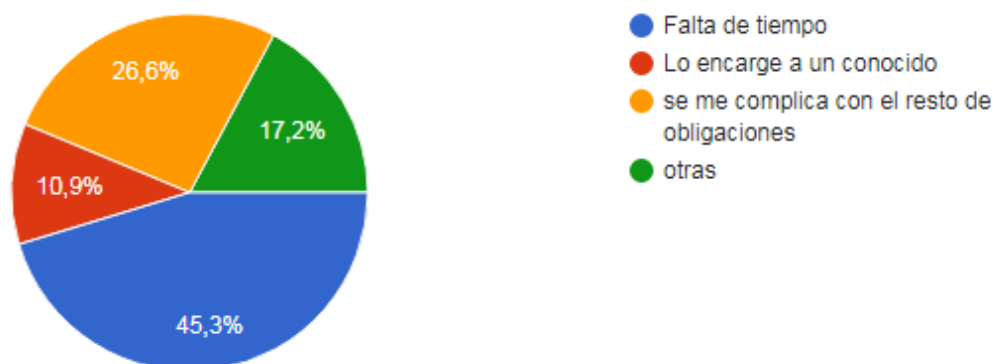


Fuente: Elaboración propia

El 37% menciona que emplea de 16 a 25 minutos para realizar el paseo, el 29,7% de 26 a 35 minutos, el 28% de 10 a 15 minutos y el 5,3% emplea más de 36 minutos.

¿tienen que ver algunos de estos problemas para que usted no pasee a su perro?

384 respuestas

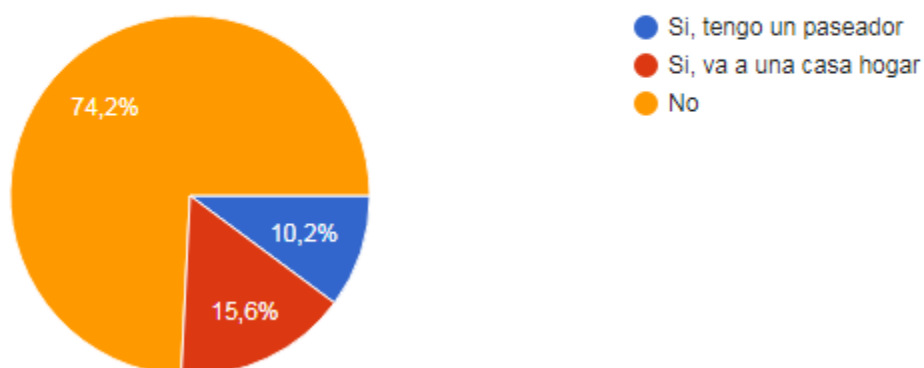


Fuente: Elaboración propia

De los 384 encuestado el 45,3% menciona que Él Problema por el cual no es posible pasear a su perro Por falta de tiempo, 26,6% se les complica con el resto de sus obligaciones, 17,2% manifiesta tener otros problemas y el 10,9% lo encargan a un conocido.

¿utiliza o ha utilizado algún servicio para el paseo de su perro?

384 respuestas

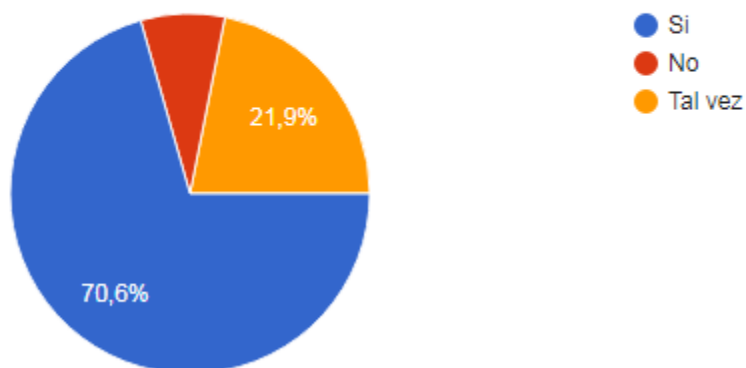


Fuente: Elaboración propia

El 74,2% manifestó no haber utilizados algún servicio de paseo de perro, el 15,6% va a una casa hogar y el 10,2% tienen un paseador.

¿usarías una aplicación móvil que te conecte con un paseador de perro?

384 respuestas

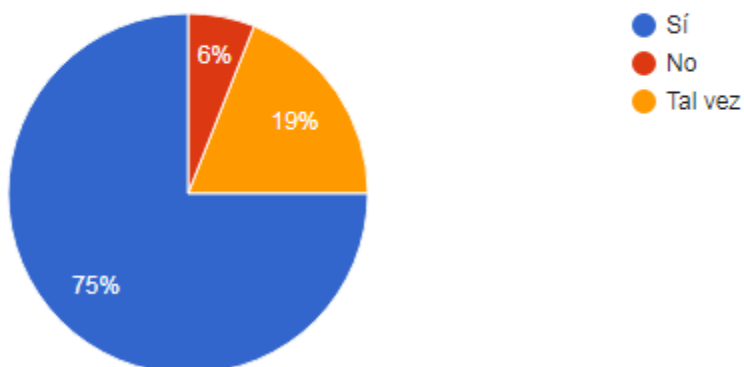


Fuente: Elaboración propia

De los 384 encuestados el 70,6% Si usaría una aplicación móvil de paseo de perro, 21,9% tal vez, El 7,5% No usaría una aplicación de paseos de perro.

¿estarías dispuesto a pagar dinero por el paseo de tu perro?

384 respuestas

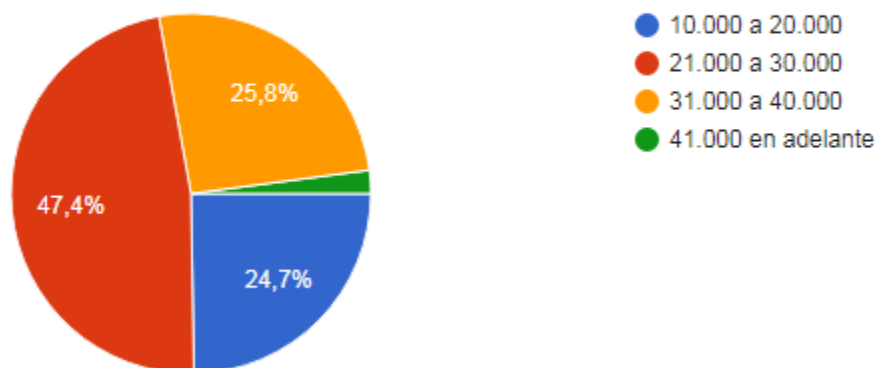


Fuente: Elaboración propia

El 75% Si estaría dispuesto a pagar por el paseo de su perro, 19% tal vez y el 6% No pagaría.

¿Cuánto dinero pagarías por el servicio de 1 hora por el paseo de perro?

384 respuestas

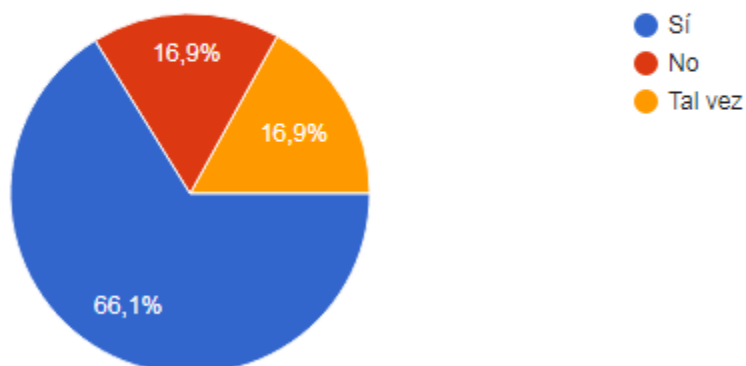


Fuente: Elaboración propia

El 47,4% de los encuestados mencionan que pagarían de 21.000 a 30.000 pesos por una hora de paseo, el 25,8% 31.000 a 40.000 pesos, el 24,7% de 10.000 a 20.000 pesos y el 2,1 41.000 pesos en adelante.

¿Estaría usted de acuerdo con que el paseo sea grupal?

384 respuestas

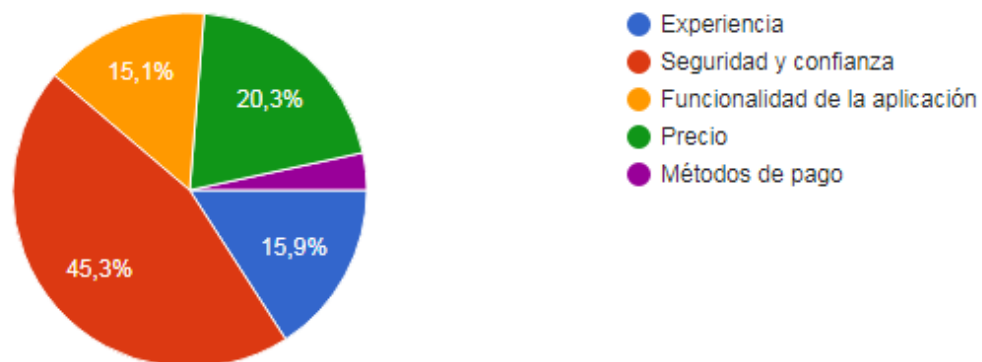


Fuente: Elaboración propia

El 66,1% estaría de acuerdo con que el paseo sea grupal, 16,9% tal vez y el 16,9% no estaría de acuerdo.

¿para adquirir un servicio, que es lo primero que tienes en cuenta?

384 respuestas

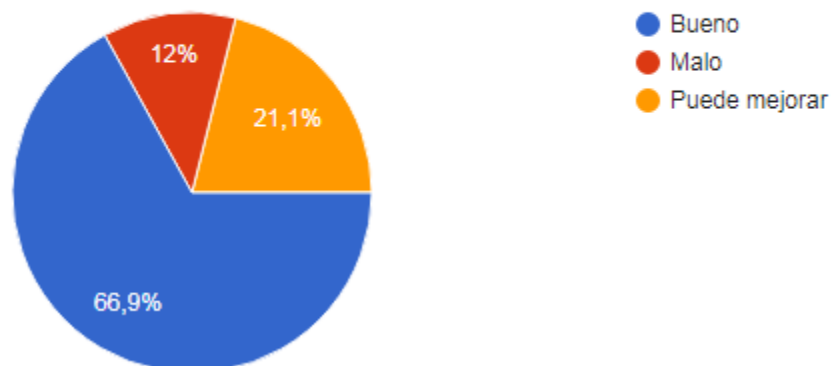


Fuente: Elaboración propia

Al momento de adquirir un servicio lo primero que tienen en cuenta el 45,3% Seguridad y confianza, 20,3% precio, 15,9% experiencia, 15,1% funcionalidad de la aplicación y el 3,4% métodos de pago.

¿Qué opinión tienes del prototipo de PETVIRTUAL?

384 respuestas

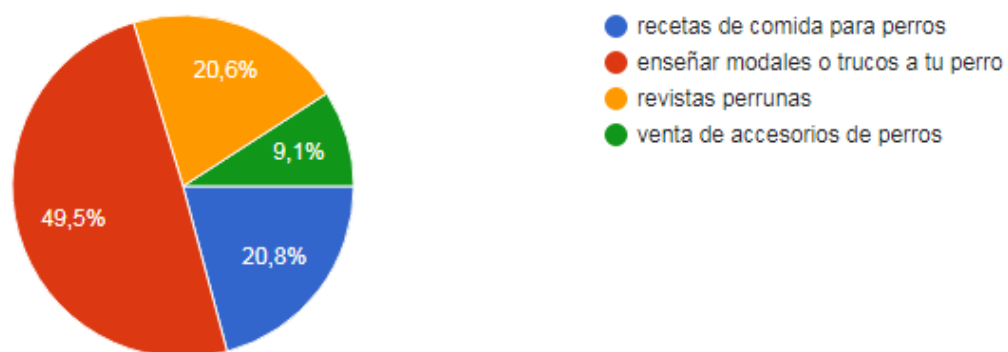


Fuente: Elaboración propia

De los 384 encuestados El 66,9% les parece bueno el prototipo, el 21,1% puede mejorar y el 12% malo.

¿De las siguientes opciones cual te gustaría que añadiéramos a PETVIRTUAL?

384 respuestas



Fuente: Elaboración propia

49,5% les gustaría que se le enseñaran modales o trucos a su perro, 20,8% recetas de comida para perros, 20,6% revistas perrunas y el 9,1% venta de accesorios.

17. Bibliografía

Dentzel, Z. (2020). *El impacto de internet en la vida diaria*. Madrid. Recuperado de:

<https://www.bbvaopenmind.com/articulos/el-impacto-de-internet-en-la-vida-diaria/>

P.N.U.D. (2020). *Objetivos de desarrollo sostenible*. Recuperado de:

<https://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals/goal-8-decent-work-and-economic-growth.html>.

MINTIC. *Ley 527 de 1999*. Recuperado de:

https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-3679_documento.pdf

Alcaldía mayor de Bogotá. *Resolución N° 069 de 2019*. Recuperado de:

<http://www.proteccionanimalbogota.gov.co/sites/default/files/marco-legal/Resoluci%C3%B3n%20061%20de%202019.pdf>.

Icontec. (2020). *Certificación ISO 9001, Sistema de Gestión de Calidad*. Recuperado de:

https://www.icontec.org/eval_conformidad/certificacion-iso-9001-sistema-de-gestion-de-calidad/

DANE. (2020). *Índice de Precios al Consumidor (IPC)*. Recuperado de:

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ipc/bol_ipc_ago20.pdf

Min comercio. (2012). *Sistema nacional de apoyo a la pymes*. Recuperado de:

<http://www.mipymes.gov.co/coordinacion-con-entidades-publico-privadas-para-a/sistema-nacional-de-apoyo-a-las-mipymes-1>

Dinero. (2020). *Las familias colombianas tienen más mascotas y menos hijo*. Recuperado de:

<https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/mascotas-en-los-hogares-de-colombia-en-2018/264423>

McAlister, M. (7 de octubre de 2013). *Aplicaciones Móviles - Miguel Mc Alister - DomiciliosBogota.com*, Caso de Éxito. Recuperado el 9 de 10 de 2015, de Youtube.com:

<https://www.youtube.com/watch?v=XlxtxTIV7zc>

El tiempo. (2018). *Encuesta midió las creencias religiosas de los habitantes de Bogotá*.

Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-4682928>

Mejía, C. (2020). *Los gatos son las mascotas preferidas por los ateos*. Recuperado:

<https://de10.com.mx/vivir-bien/los-gatos-son-las-mascotas-preferidas-de-los-ateos>

Fenalco. (2020). Estudio de mascotas. Recuperado de: <http://www.fenalco.com.co/node/1863>

Dane. (2020). *Producto Interno Bruto (PIB) Base 2020*. Recuperado de:

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales>

Protección animal de Bogotá. (2020). Recuperado de:

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

Cámara de comercio de Bogotá. (2020). *Ley 527 de 1999*. Recuperado de:

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/13635#:~:text=Por%20medio%20de%20la%20cual,y%20se%20dictan%20otras%20disposiciones.>

Alcaldía mayor de Bogotá. (2020). *Secretaría distrital de planeación*. Recuperado de:

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

Microsoft. (2020). *Visual Studio*. Recuperado de:

<https://www.microsoft.com/es-co/store/collections/visualstudio>

Amazon. (2020). *Precios de Amazon Aurora*. Recuperado de:

<https://aws.amazon.com/es/rds/aurora/pricing/>