

Empresa Social Tech

Daniel Santiago Hurtado Vanegas

Miller Estiven Carvajal Peña

Corporación unificada nacional de educación superior

Creación de empresas Grupo: 50101

Bogotá D.C

2020

Objetivo

Tener entendido como crear un negocio, a través de unos pasos y unas indicaciones ofrecidas por la materia, para tener a futuro un negocio estable, funcional y que pueda triunfar gracias a estos análisis que hicimos.

Objetivo general

Emprender y poner en marcha nuestro propio proyecto empresarial con la ayuda de los tutores y el contenido a desarrollar en las diferentes temáticas semanales.

Objetivos específicos

Crear un servicio que solucione la problemática del poco desarrollo tecnológico en Colombia brindando un servicio que permita integrar a las personas y la tecnología en un solo lugar para que aprendan, hagan debates, grupos de diálogo, grupos de emprendedores, grupos de aprendizaje y un lugar para compartir sus experiencias y aficiones.

Tabla de contenido**Lista de figuras**

1. Analiza el sector	9
1.1 ODS implicados en la idea de negocio	9
1.2 ¿Cómo?	9
1.3 Retos, oportunidades o necesidades	10
2. Identifica problemas y objetivos	11
2.1 Análisis de PESTEL	11
2.1.2 Factor Económico	11
2.1.3 Factor Social	12
2.1.2 Factor Tecnológico	12
2.2 Problemas que afectan nuestro ambiente	13
2.2.1 Fake Info	13
2.2.2 Estafas	13
2.2.3 Incitación de odio, acoso, etc...	14
2.2.4 Rrss parecidas	14
2.2.5 Hackeo	14
2.2.6 Adblock	14
2.3 Identificación del problema	14
2.4 Árbol de problema	15
2.5 Árbol de objetivos	17
3. Crea una idea de negocio	18
3.1 Lluvia de ideas	18
3.2 Tabla autoevaluativo	19
3.3 Tabla de puntaje total sobre la autoevaluación	20
3.4 Tabla de estructuración de la idea	21
3.5 Imagen Idea de negocio estructurada	22
4. Estrategias de innovación	22
4.1 Alternativas de negocio	22
4.2 Competencias	23
4.3 Reanálise alternativas	24
4.4 Análisis idea de negocio principal	25
4.5 La idea más innovadora	25

5. Estudia el mercado	26
5.1 Actividad económica	26
5.1.1 Generación del servicio o producto	26
5.1.2 Distribución del servicio:	26
5.1.3 Consumo del servicio:	26
5.2 Análisis de demanda	26
5.2.1 Influencias internas	26
5.2.2 Influencia externa	27
5.2.3 Tamaño del mercado	27
5.3 Análisis de la oferta	27
5.4 Análisis de la comercialización y de los proveedores	28
5.4.1 Canal de distribución	29
6. Segmenta el mercado	29
6.1 Bondades de nuestro producto	29
6.2 Buyer persona	30
6.3 Cliente ideal	30
6.3.1 En donde encontraría un cliente ideal?	30
6.3.2 Valores que destacan un cliente ideal	30
6.3.3 Cómo sería el entorno de tu cliente ideal durante la semana	31
6.3.4 Necesidades más urgentes que presenta nuestro cliente ideal	31
6.3.5 Población con potencial de compra	31
7. Propuesta de valor	33
7.1 Perfil del cliente	33
7.1.1 Trabajos del cliente	33
7.1.2 Frustraciones	33
7.1.3 Alegrías	34
7.2 Propuesta de valor	34
7.2.1 Productos y servicios	34
7.2.3 Aliviadores de frustraciones	35
7.2.4 Generadores de alegrías	36
8. Diseña el producto	37
8.1 Definición estratégica	37
8.1.1 Leyes, decretos o normas para poner en marcha nuestra empresa	37
8.2 Diseño de concepto	37

	5	
8.3 Diseño en detalle	39	
8.3.1 Proceso de producción (Diagrama de bloques)	39	
8.3.2 Proceso de distribución		39
8.3.3 Costos de producción y venta		39
8.4 Validación y verificación		40
8.5 Producción		41
8.5.1 Folleto		41
8.5.2 Ficha técnica		42
8.5.2 Fase de la aplicación		43
9. Prototipo		43
9.1 Características del servicio		43
9.2 Características del prototipo		44
9.3 Interacción cliente/prototipo		44
9.4 Evidencia del prototipo		44
10. Modelo Running Lean: Social Tech		50
11. Validación Lean Canvas		51
12. Técnicas de instrumentación y recolección de datos		52
12.1 Objetivo de la investigación:		52
Tipo de investigación a realizar		52
12.3 Diseño del formulario		53
12.4 Tamaño muestra		53
13. Tabulación y análisis de la información		54
13.1 Tabulación		54
13.2 Análisis		58
13.3 Objetivo de la investigación (Conclusiones)		59
14. Conclusión		60
15. Bibliografía		61

Lista de tablas

Tabla 1. Problemas a trabajar	15
Tabla 2. Autoevaluativo	19
Tabla 3. Puntaje total	20
Tabla 4. Estructuración de la idea	20
Tabla 5. Analizando la competencia	26
Tabla 6. Buyer de las personas	28
Tabla 7. Ficha técnica del producto	39

Lista de figuras

Imagen 1. Árbol de problemas	17
Imagen 2. Árbol de objetivos	18
Imagen 3. Lluvia de ideas	19
Imagen 4. Idea de negocio	22
Imagen 5. Trabajo del cliente	31
Imagen 6. Frustraciones	32
Imagen 7. Alegrías	32
Imagen 8. Productos y servicios	33
Imagen 9. Aliviadores de frustraciones	33
Imagen 10. Generadores de alegría	34
Imagen 11. Proceso de producción	37
Imagen 12. Folleto de la empresa	39
Imagen 13. Interfaz de inicio de sesión	43
Imagen 14. Inicio de la app	44
Imagen 15. Noticias de la app	45
Imagen 16. Marketplace de la app	46
Imagen 17. Menú social de la APP	47
Imagen 18. Estadística de edad	53
Imagen 19. Estadística de género	53
Imagen 20. Estadística de uso de redes	54
Imagen 21. Estadística de red social enfocada en tecnología	54

Imagen 22. Estadística de gusto por el estilo de red tecnológica

55

Imagen 23. Estadística de descargar la App

55

Imagen 24. Estadística de dispositivo en el que nos visita

56

1. Analiza el sector

En este primer apartado vamos a realizar un estudio de las oportunidades que podemos aprovechar para poner en marcha nuestro proyecto empresarial.

1.1 ODS implicados en la idea de negocio

Los principales objetivos de desarrollo sostenible que se relaciona a nuestra idea de negocio son:

1. **Fomentar la socialización:** queremos crear una comunidad que se relacionen entre sí, mediante nuestro servicio creando campos de interacción entre usuarios y para que puedan generar un lazo de amistad y apoyo entre ellos mismos, prácticamente tener una sociedad.
2. **Fomentar el comercio:** queremos contar con un sistema de compra y ventas de productos tecnológicos, de esta forma incentivar el desarrollo tecnológico del país, no es novedad el hecho de que en latinoamérica los nuevos inventos y tecnologías llegan atrasadas por eso queremos incentivar e incrementar esa necesidad de avance tecnológico.

1.2 ¿Cómo?

Hoy en día todo se mueve a través de la tecnología, hay gente que se especializa en estos temas y hay gente que por otro lado no saben y quieren aprender o tener a alguien que le ayude, algo así como un asesor.

Por lo tanto nuestra idea de negocio se basa en desarrollar una red social donde las personas puedan crear un perfil de usuario por el cual puedan ayudar o bien pedir ayuda de otros usuarios en temas relacionados ya sea desde problemas de cómputo, redes o móviles o si tienen

interés en comprar o vender algún producto pudiendo otorgar una votación por “estrellas” como es la calidad de la persona y su conocimiento, su comportamiento y sus ventas de productos tecnológicos algo así como una reseña, promoviendo así la unión de conocimientos y enseñanzas para que nuestra sociedad crezca y evolucione de forma tecnológica.

1.3 Retos, oportunidades o necesidades

- Lo que queremos lograr con esta idea de negocio es proporcionar el mejor medio de compra y socialización de ideas sobre la tecnología para que los más experimentados ayuden a los menos en sus dificultades técnicas y llevarlos a la mejor solución.
- Nuestro reto es lograr que nuestra aplicación sea algo parecido a “Hello Talk” una red social enfocada en los idiomas donde la gente puede compartir publicaciones y relacionarse con personas nativas para practicar sus idiomas. Pero con la diferencia que nuestra aplicación/servicio se enfocará en la tecnología.
- La oportunidad que tenemos es que en estos tiempos la tecnología avanza más y más y se ha vuelto indispensable en nuestros hogares y siempre se busca tener la mejor calidad y un conocimiento para poder hacer la mejor elección, pero hay personas que desconocen sobre esto y para ello nuestra aplicación les ayudará, encontrando personas conocedoras con ganas de hablar y enseñar y a la vez vender sus productos a estas personas que quieren aprender.
- También queremos tener un sistema de calificación sobre las personas para que ellos puedan votar productos, comportamiento y enseñanza que les ofrece los

conocedores y al igual los conocedores puedan calificar el comportamiento de los pequeños curiosos.

- También tenemos pensado que puedan postear cosas tipos memes, tips, ayudas entre otras cosas sobre la tecnología, toda una comunidad de apasionados de la tecnología.

2. Identifica problemas y objetivos

2.1 Análisis de PESTEL

2.1.2 Factor Económico

Sabemos que en Colombia, la economía no está tan bien por la falta de empleos y reconocimiento en ciertos factores, por lo cual, con esta aplicación podremos aumentar la tasa de crecimiento del factor tecnológico y la venta rápida de los productos que ofrecen las personas.

En cuanto a la situación económica actual del país el FMI¹ prevé un hundimiento en la economía colombiana para este 2020 con una reducción aproximada del 7% como consecuencias de la pandemia que vivimos actualmente esperando así una disminución del 4% para el año entrante.

Sin embargo, no es muy alarmante ya que estamos entre comillas “bien” respecto a otros países como Brasil, Chile y México que superan el 9%.

A parte de las complicaciones dadas por la pandemia el 20 de julio en el país se presenta el proyecto de la ley de emprendimiento que busca establecer un marco regulatorio que incentive el emprendimiento y la sostenibilidad de los emprendedores colombianos.

¹ El Fondo Monetario Internacional, promueve la estabilidad financiera y la cooperación monetaria internacional.

Ignacio Gaitán. (Julio 20 de 2020). *MinComercio e iNNpulsa presentan el proyecto de la Ley de Emprendimiento*. “Con la Ley de Emprendimiento Colombia se convertiría en un referente de nación emprendedora, a nivel regional, que impulsa la transformación de su ecosistema emprendedor a través de regulaciones pensadas para favorecer el nacimiento, crecimiento y consolidación los emprendimientos, y así, incentivar el desarrollo productivo, económico y social del país”. Impulsa Recuperado de <https://innpulsacolombia.com/innformate/mincomercio-e-innpulsa-presentan-el-proyecto-de-la-ley-de-emprendimiento#:~:text=Es%20una%20ley%20integral%20dise%C3%B1ada,la%20creaci%C3%B3n%20de%20nuevos%20empleos>

2.1.3 Factor Social

¿Qué tan bueno es sacar nuestra aplicación? Colombia es un país donde desde el más pobre hasta los reclusos de la cárcel cuentan con un celular 3G (que por ridículo que suene es muy cierto) o superior que cuente con acceso a una red y a una tienda de aplicaciones eso qué significa? Que hay buenas oportunidades para nosotros porque la gente no va a tener dificultades en tener un dispositivo capaz de tener nuestra aplicación.

2.1.2 Factor Tecnológico

Colombia no es nada avanzada si hablamos de tecnología ya que todo lo que tenemos es importado de otros países las ideas más innovadoras de tecnología no se crean aquí, eso significa que a nivel tecnológico estamos un poco atrasados y debemos tomar eso como una oportunidad porque nuestra aplicación busca ayudar a aquellas personas que no saben de tecnología a ayudarlos con sus problemas o inquietudes relacionadas con cualquier tema que tenga involucrado un artefacto mecánico tecnológico inteligente.

Mucho se habla de que en Colombia la tecnología es atrasada y los avances son mínimos. Por lo que hay que incentivar la diversificación, pero la investigación y el desarrollo son claves en este proceso.

Pero la inversión en esta área de investigación y desarrollo es desmesuradamente baja siendo esta un 0,25% del producto interno bruto (PIB) según Nicolás Bustamante Hernández², por lo que hay que generar conciencia y junto con nuestro servicio pretendemos hacer un cambio positivo

2.2 Problemas que afectan nuestro ambiente

2.2.1 Fake Info

La falsa información, puede transcurrir en una red social, es algo parecido a un Fake New³, pero con falsa información nos referimos a que una persona pregunta algo acerca de un dispositivo y alguien le conteste algo que no es verdadero, un ejemplo es: ¿Que es una tarjeta de video? -Otro Usuario- Es una tarjeta que te ayuda a reproducir música. Estos casos pueden suceder normalmente por falta de información o querer engañar a las personas.

2.2.2 Estafas

Se pueden presentar situaciones donde las personas quieran ofrecer un producto propio y este no sea real, con el fin de aprovecharse de posibles compradores dentro de nuestro servicio de compra y venta de componentes.

² (23 de abril 2018). *Colombia, lejos de alcanzar la meta de inversión en ciencia*. EL TIEMPO Recuperado de <https://www.eltiempo.com/vida/ciencia/presupuesto-de-inversion-en-ciencia-de-colombia-207254>

³ Noticia falsa

2.2.3 Incitación de odio, acoso, etc...

Puede ocurrir la situación en la que una persona disgustada con un vendedor por situaciones personales u otros problemas, quiera generar odio contra esta persona y hacer que sus ventas y perfil sean degradados y mal puntuados por esta persona.

2.2.4 Rrss parecidas

Podríamos tener problemas si llega a salir una aplicación parecida a la nuestra y aun mejor que la nuestra.

2.2.5 Hackeo

Estamos también al problema de que hackeen la APP para un uso inadecuado sobre esta, intentando entrar a datos personales de las personas, robar perfiles entre otras cosas.

2.2.6 Adblock

Puede que también usen este componente para eliminar los anuncios en los cuales podríamos poner en la APP para generar ingresos, aunque algunos anuncios podrían ser benefactores llenos de información sobre la tecnología, de igual manera habrá gente con este componente.

2.3 Identificación del problema

- Problema 1: Llegar a tener una App similar a “Hello talk”
- Problema 2: Crear una comunidad amante del tema central
- Problema 3: Evaluar nivel de conocimientos de la persona

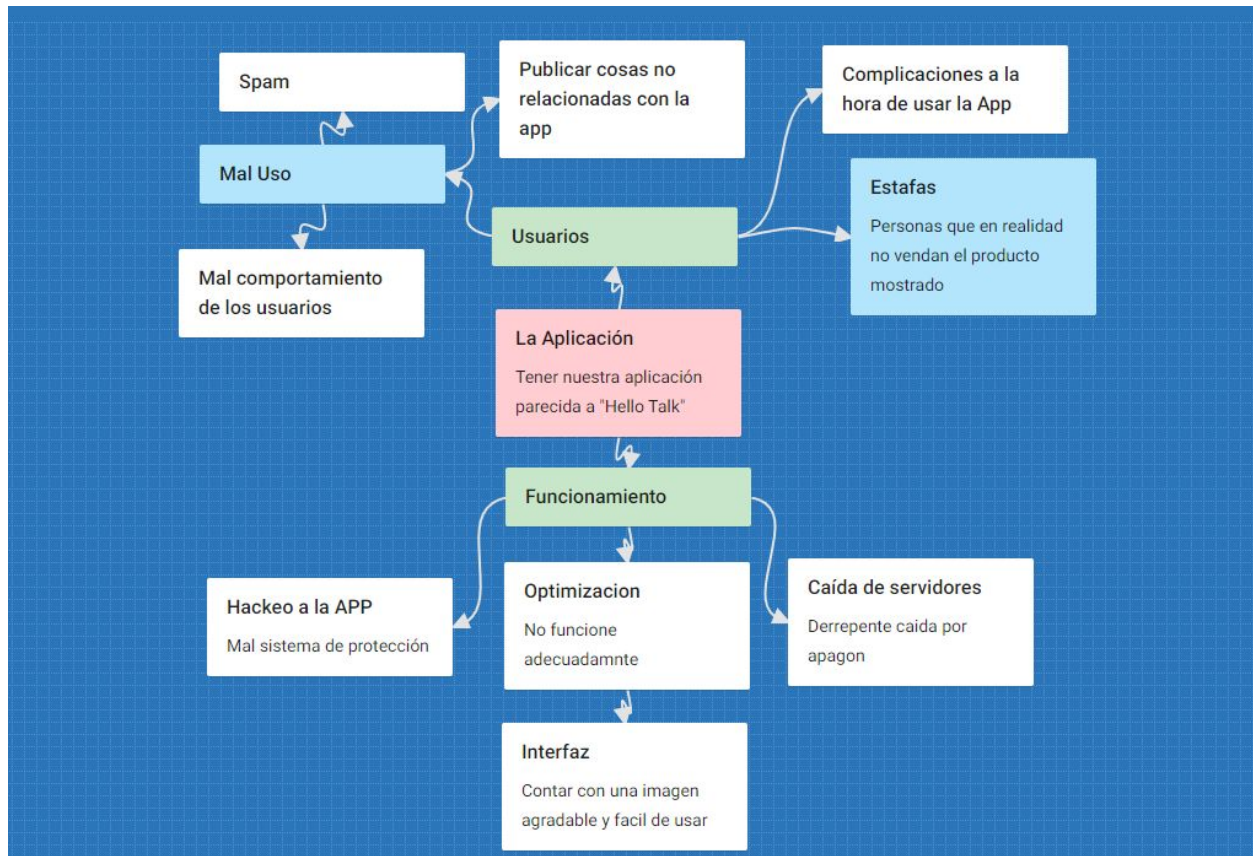
Tabla 1. Problemas a trabajar

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
Conocimiento o experiencia	1	3	2
Asesoramiento de un experto	4	2	3
Alcance	4	5	3
Tiempo	4	4	4
Costos	3	2	2
Impacto	3	3	2
Que tanto les llama la atención del desarrollo del problema	5	5	5
Total	25	24	21

Según estos datos podemos evidenciar que al ser jóvenes carecemos de experiencia, sin embargo tenemos abundante interés y tiempo a disposición para avanzar en el proyecto.

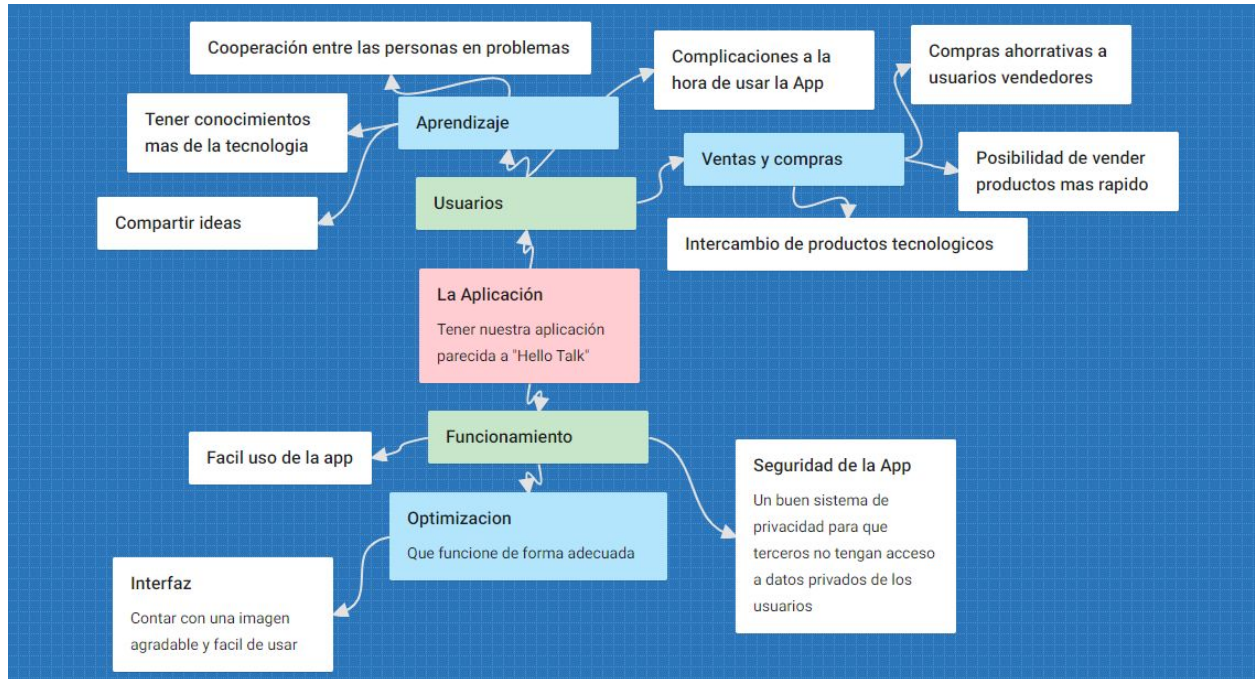
2.4 Árbol de problema

Imagen 1. Árbol de problemas



2.5 Árbol de objetivos

Imagen 2. Árbol de objetivos



3. Crea una idea de negocio

3.1 Lluvia de ideas

Imagen 3. Lluvia de ideas



3.2 Tabla autoevaluativo

Tabla 2. Autoevaluativo

Interés/Disposición /afirmaciones	Escala de valoración				
	1	2	3	4	5
-La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.					X
-No me incomodaría decirles a otros que me dedico a esta actividad					X
-Estoy dispuesto a dedicar el tiempo necesario para desarrollar el negocio.			X		
-Considero que en seis meses puedo tener el negocio funcionando		X			
Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:	0	1	1	0	2

3.3 Tabla de puntaje total sobre la autoevaluación

Tabla 3. Puntaje total

	A		B		C
Total afirmaciones valoradas en 1:	0	×	1	=	0
Total afirmaciones valoradas en 2:	1	×	2	=	2
Total afirmaciones valoradas en 3:	1	×	3	=	3
Total afirmaciones valoradas en 4:	0	×	4	=	0
Total afirmaciones valoradas en 5:	2	×	5	=	10
PUNTAJE TOTAL:					15

En esta tabla el objetivo es identificar si nuestro proyecto es viable analizando el puntaje total para entender si es recomendable seguir con el proyecto o buscar una alternativa.

3.4 Tabla de estructuración de la idea

Tabla 4. Estructuración de la idea

¿Cuál es el producto o servicio?	Red social sobre tecnología
¿Cuál es la necesidad?	Incentivar y compartir conocimientos tecnológicos (Hardware y software) a personas interesadas en el tema mediante una red social basada en la tecnología.
¿Quién es el cliente potencial?	Jóvenes entusiastas por desarrollar y adultos que no entiendan cómo funciona la tecnología hoy en día.
¿Cómo funciona el servicio o producto?	Tomaremos como referencia la aplicación “Hello Talk” que permite a personas de todo el mundo comunicarse con gente experta en idiomas o nativos que le ayuden a mejorar su comunicación pero en este caso gente que quiera aprender de tecnología y aquellos que disponen de los conocimientos para brindar una asesoría.
¿Por qué lo preferían?	Porque la tecnología es un tema muy llamativo y si bien otras redes sociales tienen grupos de discusión sobre este tema no hay una aplicación 100% creada con el fin de informar y crear una comunidad tecnológica

3.5 Imagen Idea de negocio estructurada

Imagen 4. Idea de negocio



En conclusión, queremos crear un ambiente popular a las personas que les interese la tecnología, brindando un lugar de socialización y estudio.

4. Estrategias de innovación

4.1 Alternativas de negocio

Si como en nuestra aplicación/servicio queremos abarcar gran cantidades de funciones estaría bueno desarrollar una aplicación enfocada en una función específica para no tener que invertir tiempo innecesario en una aplicación demasiado codiciosa.

por lo tanto unas buenas alternativas serían:

1. **App tecnológica:** Una aplicación de noticias enfocada en los nuevos avances tecnológicos sus reseñas, características, para siempre poder hacer la mejor elección.

- 2. Compra y venta:** aplicacion que se enfoca en comprar y vender nuevos artículos tecnológicos o productos propios de gente emprendedora que esté interesada en ingresar en el mundo del comercio, ganando así reputación y reseñas que den buen posicionamiento a su negocio, también puede contar con un espacio de asesoramiento y enseñanza para aquellas personas que desconocen de la tecnología para brindar un servicio distinto a los que ya hay en el mercado ya que muchas veces queremos comprar pero no sabemos bien las características o la configuración de ciertos artefactos.
- 3. Ayuda y soporte:** App que involucra a los usuarios más experimentados y a los menos conocedores sobre tecnología para que la gente que esté interesada en conocer, aprender, estudiar cualquier ámbito tecnológico pueda ser guiado por las mejores mentes y amantes de la tecnología.
- 4. Crea tu equipo:** Ya que nuestra app el objetivo principal es enseñar a las personas e incentivar el desarrollo una alternativa es una App para que las personas puedan diseñar su equipo tecnológico de preferencia, ya sea un PC, un sistema de sonido, un sistema de cableado o un móvil ya que actualmente todo lo que conocemos se puede armar por partes, solo hay que conocer cómo, y dónde, aquí entra esta app, ayudando a seleccionar los mejores componentes para tu producto objetivo.

4.2 Competencias

Analizando nuestra propuesta de negocio no hemos encontrado similares en las diferentes plataformas de aplicaciones, si bien hay apps que dan información del hardware del equipo no

hay ninguna que sea una red social enfocada en dar soluciones en cuanto a tecnología se refiere, por ejemplo están:

- 1) Facebook: Red social global que permite comunicarse con personas de todas partes del mundo siempre y cuando tengan un perfil de usuario con sus datos personales.
- 2) Instagram: Red Social que permite compartir fotos e historias con filtros divertidos y gratuitos.
- 3) Pinterest: Red social que te permite crear una galería con los mejores tópicos e ideas que puedes compartir con todo el mundo.

4.3 Reanálisis alternativas

- **App tecnológica:** Este servicio ayuda a reducir la desinformación que tiene la gente sobre las nuevas tecnologías, creando un ambiente de análisis e información.
- **Compra y venta:** Este servicio proporciona una nueva opción a la hora de buscar un producto tecnológico de preferencia brindando así una alternativa más a las que hay en el mercado.
- **Ayuda y soporte:** Servicio que busca dar soporte a esas personas que quieren incursionar en el mundo de la tecnología pero no saben cómo.
- **Crea tu equipo:** Una app innovadora que le permite a cualquier persona personalizar su equipo en base a sus necesidades eligiendo las mejores opciones que hay en el mercado.

4.4 Análisis idea de negocio principal

Principalmente la idea de negocio que tenemos en mente no se compara con otras porque no hay una aplicación como la que tenemos en mente desarrollar si bien hay aplicaciones que brindan información sobre ciertos equipos de hardware no hay aplicaciones que brinden una comunidad que pueda intercambiar información sobre dudas de la tecnología, productos y compras de estos, también está planeado para informar a los usuarios sobre las tecnologías nuevas que están saliendo, que está pasando en el mundo de la tecnología etc...

4.5 La idea más innovadora

En un principio nuestra idea era un servicio para las compañías de telefonía, luego en el transcurso de las temáticas llegamos a la idea de la red social, pero mientras mirábamos qué cosas necesitamos en la vida cotidiana y con base en una necesidad propia nos planteamos crear un servicio de personalización de equipos ya que actualmente nosotros como estudiantes nos estamos planteando fabricar nuestros propios computadores por partes para crear un equipo que cumpla nuestras necesidades pero para esto debemos investigar y contar con diferentes tiendas y conocedores para armar el equipo por lo tanto tener un servicio de personalización de equipos tecnológicos nos puede brindar una solución a nosotros y a la comunidad.

5. Estudia el mercado

5.1 Actividad económica

Nuestra empresa se llama Social Tech y como bien sabemos la actividad económica de una empresa se basa en tres fases:

5.1.1 Generación del servicio o producto

En nuestro caso es un servicio el cual propone generar una red social enfocada en amantes y apasionados de la tecnología.

5.1.2 Distribución del servicio:

Principalmente nuestro servicio debería estar disponible en las principales tiendas de aplicaciones como lo son Google play, Apple store y Huawei store

5.1.3 Consumo del servicio:

El servicio puede ser consumido desde cualquier smartphone que tenga acceso a internet y/o datos móviles.

5.2 Análisis de demanda

5.2.1 Influencias internas

Debido a que nuestra idea de negocio es una red social, la forma ideal para llegar a atraer usuarios a nuestra App es mediante otra red social, para llamar la atención de esos usuarios potenciales que gracias herramientas como lo es Facebook Ads⁴ podemos generar una campaña publicitaria segmentando aquellas personas pueden llegar a ser posibles usuarios.

⁴ Servicio de publicidad ofrecido por facebook en el que puedes crear campañas publicitarias.

5.2.2 Influencia externa

La idea de nuestra aplicación es atacar los grupos sociales en específico todos aquellos amantes de la tecnología (como lo son estudiantes de ingenierías, ingenieros) y gente que no es muy experta en ello pero que quiere introducirse en todo este tema como lo son usuarios que quieran aprender y tener comunicación con alguien que sepa del tema para poder ser guiado y así poder compartir información y conocimiento.

5.2.3 Tamaño del mercado

Según el Dane (Departamento Administrativo Nacional de Estadística) del 48.258.494 aproximado de la población nacional, sólo el 43,4% de la población cuenta con acceso a internet y datos móviles eso quiere decir que el tamaño aproximado de nuestro mercado sería de 20.895.927,9 personas con la oportunidad de tener acceso a nuestra aplicación enfocándonos principalmente en los departamentos más grandes y concurridos como lo son Antioquia, Bogotá, Atlántico, Quindío y valle del cauca que según el DANE⁵, son los departamentos que más usan móviles y acceso a internet .

El poder de los clientes sería: seguridad en sus compras y en la información que está consumiendo por parte de los usuarios, que ésta sea concreta, correcta y segura.

5.3 Análisis de la oferta

Facebook e Instagram vendrían siendo nuestros principales competidores debido a que estas son los estándares en redes sociales y que la gente está acostumbrada a usar desde hace más

⁵ Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (29 de agosto de 2019). *Indicadores básicos de tenencia y uso de Tecnologías de la Información y Comunicación – TIC en hogares y personas de 5 y más años de edad*. DANE Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/tic/bol_tic_hogares_departamental_2018.pdf

de media década, aparte que Facebook tiene su sección llamada

Marketplace en el cual las personas usan para la venta de productos y compra de estos.

Nuestra aplicación Social Tech pretende competir ante estas grandes empresas enfocándose en el tema de de la tecnología, brindando información, conocimientos y oportunidades de compra y ventas de tecnologías brindadas por expertos que quieran ser parte de nuestra red social.

Tabla 5. Analizando la competencia

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio	Ubicación
Facebook. Inc	Facebook e Instagram	Gratuito	Red Social	Todo el mundo

5.4 Análisis de la comercialización y de los proveedores

Debido a que Social Tech es una aplicación propia, nuestro principal proveedor vendría siendo aquellas aplicaciones que usaremos para la creación de este servicio, estos proveedores o que nos permitan la creación de nuestra aplicación son:

- Lenguajes de programación como Java o C++
- Diseño de la interfaz usando imágenes creadas en Photoshop o aplicaciones similares
- Sonidos propios que tendremos que generar a través de una aplicación

En principio estos proveedores no tendrían ningún precio, ya que son gratuitas y libres de uso para los desarrolladores y la comunidad, todas estas proveedoras los tendremos siempre al

alcance siempre y cuando contemos con conexión a Internet, estos proveedores son bastantes confiables porque son los lenguajes estándares en creación de aplicaciones y recomendados por profesionales en el tema, todo esto es 100% lo legal.

5.4.1 Canal de distribución

Nuestro canal de distribución inicialmente sería un canal Corto porque nosotros seríamos los encargados de generar el producto y las tiendas de aplicaciones las encargadas de distribuirlo.

6. Segmenta el mercado

6.1 Bondades de nuestro producto


1. Aprendizaje
2. Acceso a compra y venta de productos tecnológicos
3. Aumento de sociabilidad
4. Recomendaciones
5. Mejoramiento social
6. Mejoramiento de enseñanza
7. Accesible
8. Útil
9. Amigable
10. Herramienta de soporte
11. Herramienta de desarrollo
12. Interactiva
13. Herramienta sociable
14. Medio de comunicación

15. Medio de acercamiento a la tecnología

6.2 Buyer persona

Realizamos una encuesta por google y se la enviamos a nuestros amigos y estos fueron unos de nuestros resultados.

Tabla 6. Buyer de las personas

 <p><i>Esta es una representación gráfica de Raul debido a que no quiso anexar una imagen propia ya que tampoco era obligatorio</i></p>	<p>Raúl de 18 años estudia comunicación social y periodismo en la ciudad de Girardot, se considera una persona tenaz que anhela realizar su propio proyecto en plataformas digitales por lo que está interesado en aprender conceptos de desarrollo. Raul tiene miedo de que su proyecto no sea aceptado por el público sin embargo quiere seguir adelante con su sueño.</p>
---	--

6.3 Cliente ideal

6.3.1 En donde encontraría un cliente ideal?

Un cliente ideal al igual que Raúl lo encontraríamos en ciudades urbanizadas, en jóvenes con aspiraciones, o proyectos basados en ambientes tecnológicos y desarrollo. En personas mayores con títulos y conocimientos dispuestos compartir enseñanzas.

6.3.2 Valores que destacan un cliente ideal

1. Honestidad
2. Respeto
3. Solidaridad

4. Responsabilidad
5. Dedicación

6.3.3 Cómo sería el entorno de tu cliente ideal durante la semana

Que tenga una vida social activa ya sea en redes sociales como en su círculo de amigos y familiares, con gran influencia por las plataformas digitales que incentiven su formación de desarrollo.

6.3.4 Necesidades más urgentes que presenta nuestro cliente ideal

1. La información ofrecida por nuestra app sea la correcta
2. Que los productos presentados en la app sean verificados y aprobados
3. Control de los usuarios maliciosos

Luego de haber realizado este análisis de nuestro producto/servicio y nuestro perfil de cliente ideal, podemos afirmar que son bastante similares y que van de la mano, porque nuestra idea es desarrollar una red social de aprendizaje basado en la tecnología y los jóvenes serán los pioneros del desarrollo tecnológico del futuro y con nuestro servicio queremos ayudarlos en su formación.

6.3.5 Población con potencial de compra

Según Boletín Trimestral de las TIC, para el cierre del tercer trimestre del 2019, en Colombia había 28,9 millones de accesos móviles a internet, esa vendría siendo la población total que podría hacer uso de nuestro servicio debido a que cuentan con telefonía móvil capaz de

tener acceso a internet ya que es necesario tener una conexión con la red para poder hacer uso eficiente del servicio.

De esa población total 16,5 millones cuentan con planes de internet prepago por lo que esa debería ser la población que debe de hacer uso de nuestro servicio ya que pueden estar constantemente usando nuestro servicio al tener constante conexión a internet.

Según la página www.mintic.gov.co (2020) Colombia es uno de los países con más usuarios en redes sociales en la región con 15 millones de usuarios en Facebook.

Ese número de personas que son usuarios de redes sociales como lo es Facebook tienen un alto potencial de usar nuestro servicio debido a que también es una red social.

En la misma página nos dan la cifra de los usuarios de Twitter en Colombia que si bien es una red social reconocida no es muy usada teniendo así, menos de la mitad de usuarios (6 millones de usuarios) en comparación a los que usan Facebook. Esa sería la cifra mínima de personas que si o si suplirán sus necesidades con nuestro servicio.

7. Propuesta de valor

7.1 Perfil del cliente

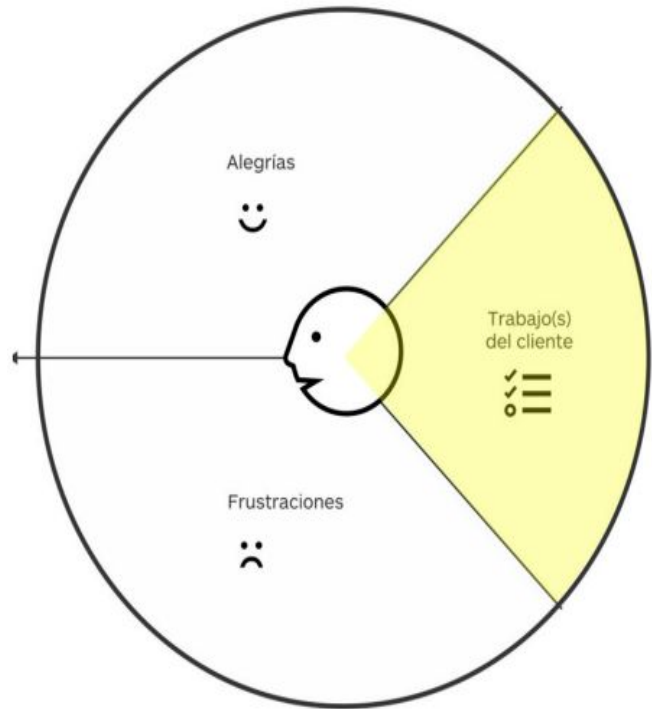
7.1.1 Trabajos del cliente

- Funcionales
- Sociales
- Emocionales

Funcionales: Adquirir y compartir conocimiento e ideas de productos tecnológicos de interés y a la vez vender sus productos tecnológicos.

Sociales: Tener un vasto conocimiento acerca de las nuevas tendencias en tecnología.

Emocionales: Satisfacción con lo aprendido en la APP, compra y/o venta de los productos.

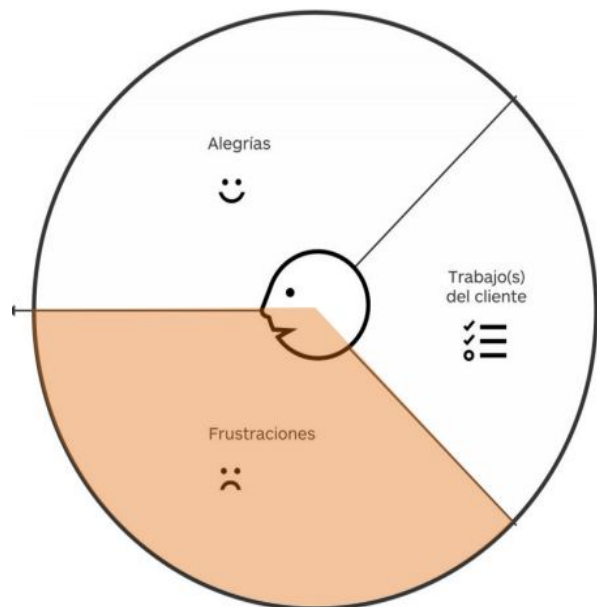


7.1.2 Frustraciones

- Efectos secundarios
- Obstáculos
- Riesgos/Resultados no deseados

Efectos secundarios: Aburrirse de la APP, no satisfacer sus necesidades

Obstáculos: Otras redes sociales como lo son Instagram o pinterest que acaparan la atención.



Riesgos: Ser estafado en venta y compra de productos tecnológicos y lo mismo con la información.

7.1.3 Alegrías

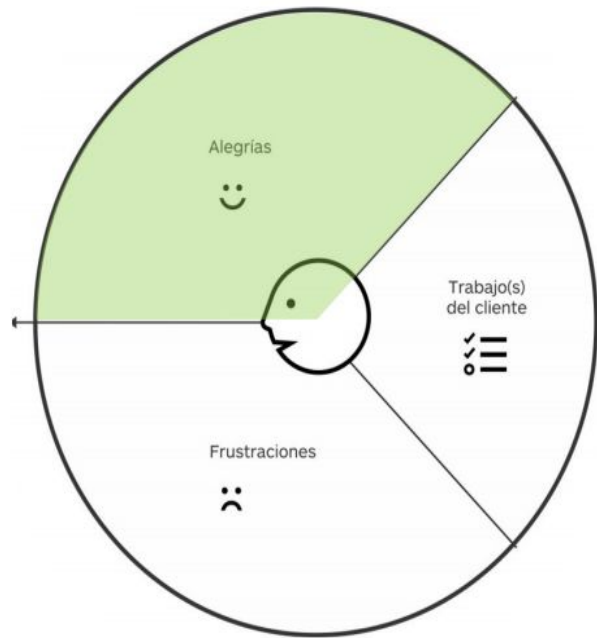
- Alegrías necesarias
- Alegrías esperadas
- Alegrías deseadas
- Alegrías Inesperadas

Necesarias: Encontrar información sobre tecnología y sus avances.

Esperadas: Una interfaz accesible y con un ambiente agradable.

Deseadas: La aplicación pudiera ser internacional.

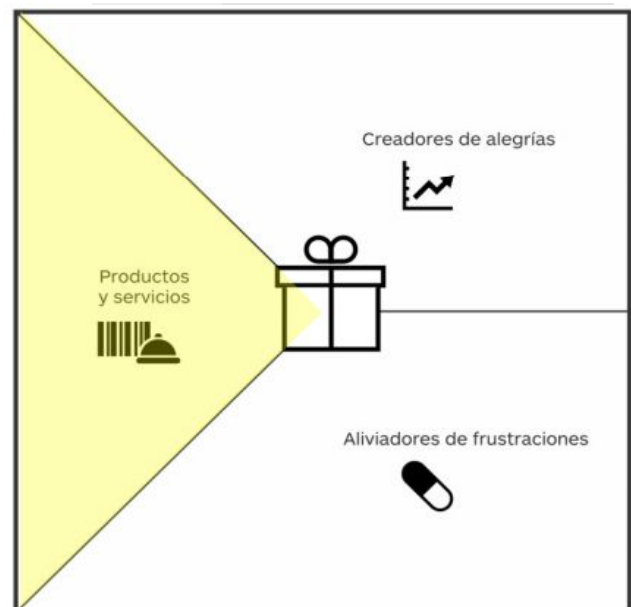
Inesperadas: Poder crear un perfil en base a sus necesidades y poder crear una comunidad.



7.2 Propuesta de valor

7.2.1 Productos y servicios

- Tangible: Ya que puedes obtener productos y tenerlos en tus manos.
- Intangibles: porque puedes relacionarte con las personas



mediante nuestro sistema de mensajería.

- Digitales: Porque contará con contenido audiovisual que te permita una mejor experiencia.

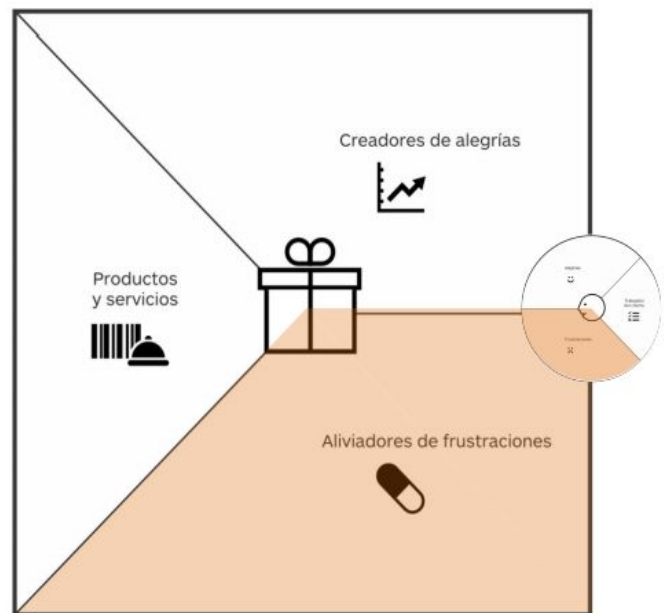
Tangible: Los productos que puede ofrecer la comunidad hacia ellos mismos.

Intangibles: La información sobre productos y noticias tecnológicas que brindamos.

Digital: La aplicación donde prestamos el servicio de red social, el cual es el espacio usado para relacionarse.

7.2.3 Aliviadores de frustraciones

- Retendremos el dinero del comprador y esperamos respuesta, si el producto es lo que esperaba, se envía el dinero al vendedor y si no, se devuelve el producto y el dinero.
- Para las *fake news*, tendremos el sistema de reportar la publicación de la persona si esta es falsa y corregir el problema y hablar con la persona.



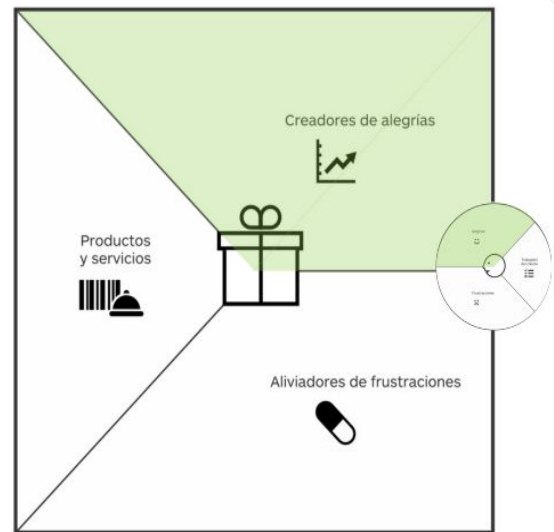
7.2.4 Generadores de alegrías

Crear un sistema de recompensas u otorgar un rango de popularidad a aquellos usuarios que son constantes y son ejemplares dentro de la APP para que puedan generar más ingresos o tener más visitas en sus perfiles para crecer como creadores de contenidos y asimismo incentivar el uso constante de la aplicación.

7.3 Propuesta de valor lema

“Red social para aprender, compartir, comprar y vender tecnología!” o también “La tecnología en tus manos”.

Estos dos temas pueden identificar a las personas y darles a conocer que esta APP nos ayudará con los problemas de no entender la tecnología, una oportunidad para aprender gracias a otros usuarios expertos que quieren promocionar sus productos y conocimientos.



8. Diseña el producto

8.1 Definición estratégica

8.1.1 Leyes, decretos o normas para poner en marcha nuestra empresa

Nuestra empresa al ser un servicio mediante una aplicación móvil hay que tener en cuenta las siguientes leyes/normas:

- **Ley 527 de 1999:** la cual es la que regula la forma en cómo se deben llevar las operaciones comerciales a través de medios electrónicos en nuestro caso Social Tech.
- **Ley 1480 de 2011:** esta ley es esencial para regular todo aquello relacionado con la protección del consumidor con posibles riesgos de salud y seguridad.
- **Ley 1581 de 2012:** Esta ley vela por la protección de los datos personales de los usuarios que se registren a nuestro servicio.
- **Normas de uso:** Debemos generar unas normativas específicas para evitar inconvenientes con el usuario a la hora de hacer uso de nuestro servicio.

8.2 Diseño de concepto

Para elaborar nuestro proyecto de una red social enfocada en la tecnología son los siguientes materiales:

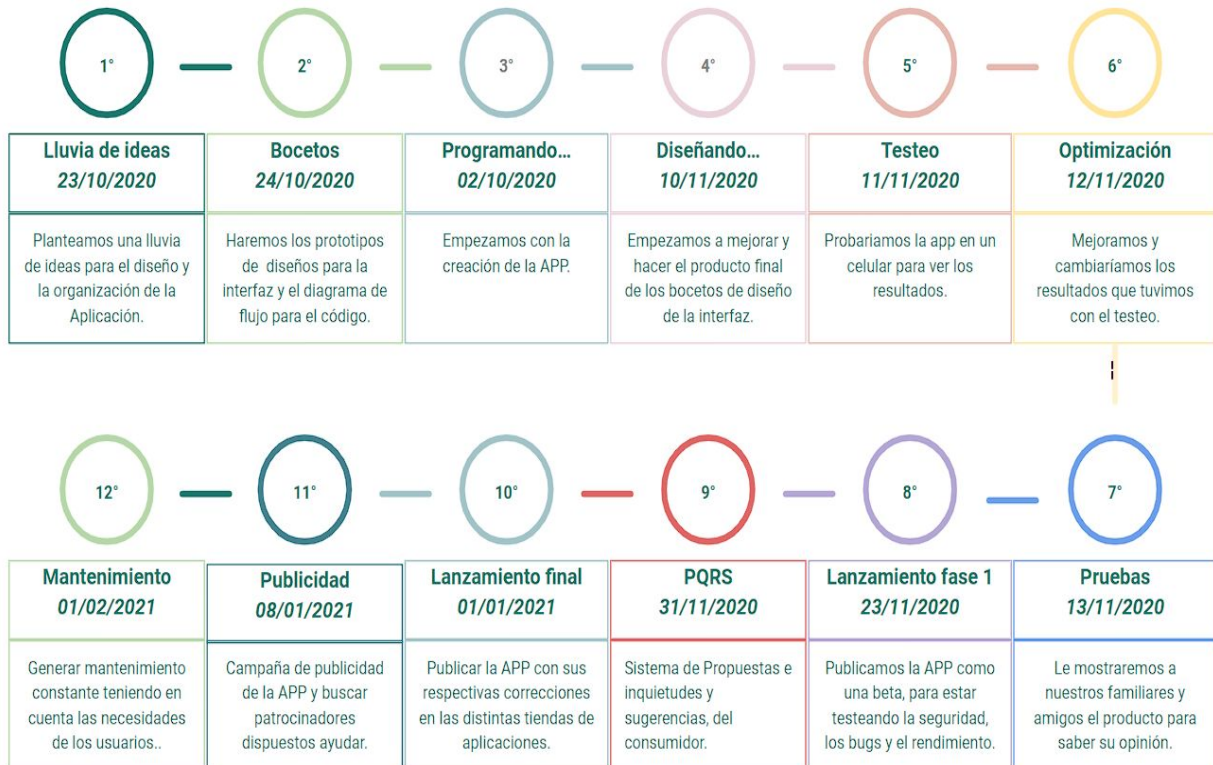
- **Computador:** Para empezar la programación, creación, diseño y mejoramiento de la APP.
- **Sistema operativo:** Usaremos Windows 10 como nuestro sistema operativo.
- **Celular:** Para el funcionamiento y testeado de la aplicación.

- **Java u otro lenguaje de programación:** Será nuestro constructor de la aplicación.
- **Photoshop u otro programa:** Será nuestra fuente para crear una interfaz bonita con imágenes propias.
- **Camtasia studio u otro programa:** Para la creación de audios y videos propios para la aplicación.
- **Un disco duro:** Para guardar todas las creaciones hechas con los anteriores programas y tener una copia de seguridad por si llega a pasar algo.
- **Una base de datos:** Usamos MySQL Server para guardar los datos de las personas que se registran.
- **Un servidor:** Usaremos un servidor para guardar todos los datos que está acumulando nuestra APP.

8.3 Diseño en detalle

8.3.1 Proceso de producción (Diagrama de bloques)

Imagen 11. Proceso de producción



8.3.2 Proceso de distribución

Nuestra cadena de distribución se emplea en la AppStore y Play Store.

8.3.3 Costos de producción y venta

Costo de producción

Desarrollar la aplicación no requerirá ningún costo además del costo que requerirá cargar nuestro servicio en las tiendas virtuales que es un aproximado de 25 a 99 dólares por aplicación y el tiempo que debamos emplear en diseñar y desarrollar nuestro proyecto.

Venta

La aplicación será distribuida mediante las distintas tiendas de aplicaciones que hay, como lo es Google play store, Apple store y recientemente App Gallery.

8.4 Validación y verificación

A continuación haremos una lista de las características de calidad de nuestro servicio:

1. **Cobertura:** Tendremos inicialmente un alcance a nivel nacional, dando prioridad a los departamentos con más uso de telefonía móvil.
2. **Eficacia:** Contará como mínimo con mantenimiento mensual y en caso de extrema necesidad en cuanto sea posible.
3. **Capacidad de respuesta:** Estaremos en constante alerta a las solicitudes de nuestros usuarios.
4. **Fiabilidad:** Damos nuestra palabra a la hora de mantener privados los datos personales.
5. **Actividad:** Constante actividad por parte de nosotros como desarrolladores para analizar cómo es usada nuestra App.
6. **Calidad de comunicación:** Tendremos un sistema MQTT de mensajería para que la comunicación entre máquinas sea rápida y sencilla.
7. **Infraestructura y equipos:** Tendremos a disposición los equipos necesarios para el desarrollo efectivo de nuestro servicio.
8. **Accesibilidad:** Será accesible para cualquier dispositivo que cuente con acceso a internet

9. **Cortesía:** Tendremos el máximo respeto y empatía por los usuarios que opten por nuestro servicio.
10. **Satisfacción del cliente:** Estaremos alertas de que el cliente siempre encuentre lo que necesite y pueda sobresalir como creador de contenido.

8.5 Producción

8.5.1 Folleto

Imagen 12. Folleto de la empresa



Enfoque: Brindar un servicio completo de mensajería, compra y venta de productos tecnológicos con lo último en noticias en cuanto a tecnología se refiere y un sistema de socialización amigable para poder compartir experiencia y conocimientos para tener una comunidad dispuesta a ayudar a la sociedad de forma tecnológica.

8.5.2 Ficha técnica

Tabla 7. Ficha técnica del producto

Nombre	Social Tech
Clasificación	Educativo y familiar
Descripción	Red social para aprendizaje, socialización e información sobre tecnología
Lenguaje de programación	Java,HTML
Software de edición y programación	Android studio
Formato de empaquetamiento	.APK
Peso almacenamiento	100MB
Versión:	0.1
Software requerido	Android 4.0 / IOS10

8.5.2 Fase de la aplicación

La aplicación está en proceso de diseño de interfaces y prototipado que mostraremos mas adelante en esta entrega.

9. Prototipo

9.1 Características del servicio

1. **Red social:** queremos una interfaz similar a la que tiene Instagram como referencia para que los usuarios puedan compartir contenido de su interés.
2. **Contenido audio visual:** La APP contará con un espacio de entretenimiento e información mediante videos proporcionados por la comunidad.
3. **e-commerce:** Contaremos con un sistema para que los usuarios puedan realizar compra y venta de sus productos por medio de cualquier tipo de pago.
4. **Contenido de aprendizaje:** Además de ser una red social, Social Tech se centrará en compartir información valiosa sobre distintos temas referentes a la tecnología como por ejemplo: cómo armar tu propio equipo computacional que es algo que cualquiera interesado en la tecnología se ha planteado siempre.
5. **Noticias:** Social Tech estará al día con lo último en tecnología en cuanto a noticias importantes y sus avances.

9.2 Características del prototipo

Social Tech inicialmente se presenta como una aplicación móvil por lo cual las principales características de nuestro prototipo serán:

1. **Interfaz de inicio de sesión:** Tendremos una interfaz para que el usuario pueda iniciar sesión y/o registrarse a la aplicación.
2. **Interfaz de topics:** Esta interfaz contará con los principales temas que abarca nuestra APP como lo puede ser la sección de noticias, aprendizaje, compraventa o contenido audiovisual de preferencia.
3. **Interfaz principal:** Aquí aparecerán todas las pestañas de interés de nuestro usuario para que pueda ingresar a ver el contenido de forma sencilla.

9.3 Interacción cliente/prototipo

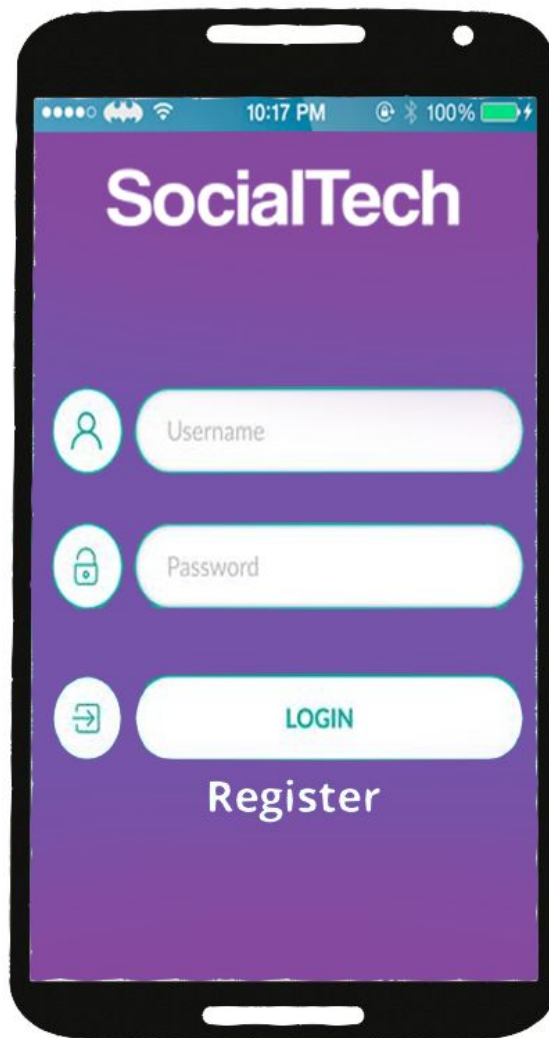
El cliente podrá interactuar con el prototipo mediante una visión de cómo serán las distintas interfaces que conformarán la aplicación en su fase terminada.

Estas plantillas contarán con todos los objetos, ventanas, botones y contenido que debería tener la aplicación Social Tech una vez tengamos un prototipo de alta complejidad para mostrar más afondo las funciones de la APP.

9.4 Evidencia del prototipo

Decidimos analizar las interfaces de la competencia y a partir de esto sacamos la mejor forma de organizar la interfaz de nuestra aplicación.

Imagen 13. Interfaz de inicio de sesión



Aquí podemos ver que nos pide iniciar sesión o también registrarnos, a la vez pondremos un botón por si se olvidó del usuario o contraseña.

Imagen 14. Inicio de la app



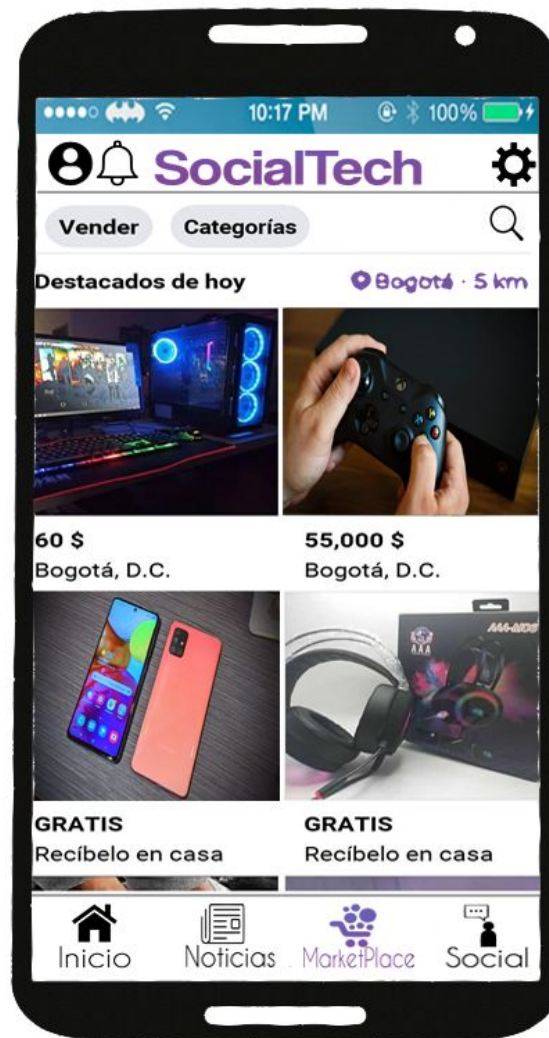
El inicio de nuestra app, mostrará publicaciones de las personas y también nos dará la opción de publicar algo que gustes sobre tecnología.

Imagen 15. Noticias de la app

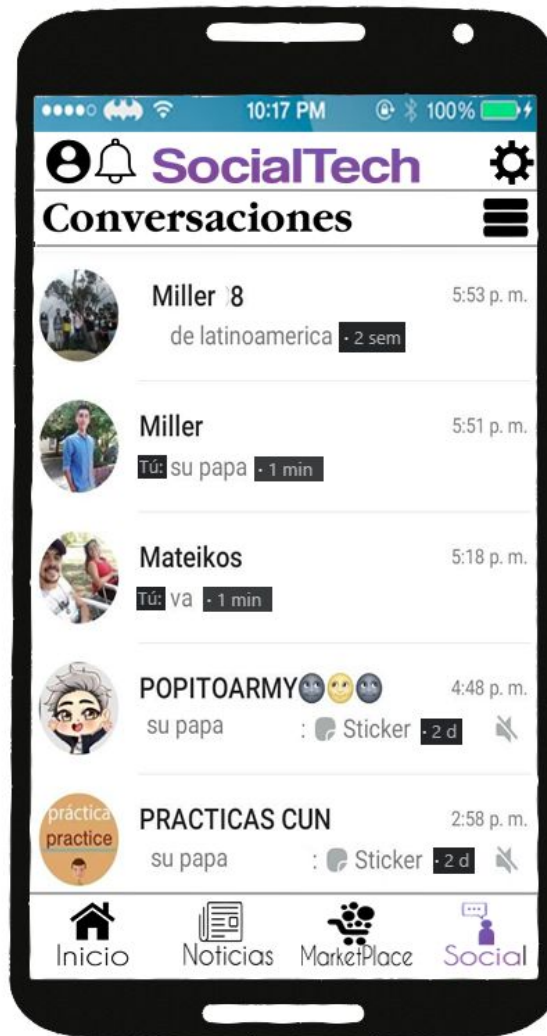


En las noticias de nuestra app mostrará noticias sobre la tecnología que podrían publicar usuarios verificados o un algoritmo que busque noticias de tecnología día a día.

Imagen 16. Marketplace de la app



Aquí se mostrará la Marketplace de nuestra aplicación, algo parecida a la de Facebook, pero tratándose de tecnología.

Imagen 17. Menú social de la APP

Aquí se muestra lo social de la app la cual muestra tus conversaciones y las tres barras de menú nos dará las opciones de buscar un tutor o aprendiz siendo otro usuarios confiable y verificado por nosotros.

10. Modelo Running Lean: *Social Tech*

<p>Problema</p> <p>1: Brindar un sistema de aprendizaje y apoyo enfocado en la tecnología.</p> <p>2: Brindar la última información y noticias relevantes a nuestro tema de enfoque.</p> <p>3: Crear una comunidad que sea recíproca en incentivar la creación de contenido para el desarrollo de esta.</p>	<p>Solución</p> <p>1: Accesible.</p> <p>2: Gratuito.</p> <p>3: Para cualquier público (Familiar).</p>	<p>Propuesta de Valor única</p> <p>Compartir conocimientos colectivos entre los usuarios para crear un ambiente de socialización y aprendizaje con la oportunidad dar a conocer tus proyectos y productos para que cada integrante de esta comunidad pueda empezar a generar ingresos y popularidad dentro de la misma comunidad.</p>	<p>Ventaja especial</p> <p>Gana reconocimiento con tus conocimientos</p>	<p>Segmento de clientes</p> <p>Nuestro segmento de clientes serán todos aquellos usuarios que usen frecuentemente las redes sociales, así como expusimos en un caso previo hay 15 millones de usuarios de facebook a nivel nacional. Ese será nuestro principal segmento.</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>El principal costo que tendríamos sería el mantenimiento del servidor que mantendrá a flote la aplicación ya que somos desarrolladores independientes no contamos con gastos extra como lo sería el pago de un empleado.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Social Tech al ser una aplicación gratuita de uso libre, nuestra principal fuente de ingresos será el uso de anuncios y ganancias mediante clics. con el pasar del tiempo sería conveniente vender la idea o la aplicación a empresas mayoritarias siempre y cuando logremos un buen avance de popularidad.</p>		

11. Validación Lean Canvas

En este apartado vamos a validar el segmento de Canales por los cuales vamos a comercializar nuestro servicio/aplicación; En un principio teníamos planeado publicar nuestra aplicación mediante las tiendas de aplicaciones como los son Google Play store, Apple store y recientemente App Gallery de Huawei y aparte crear una página oficial en la web de nuestro servicio donde podrán descargar oficialmente y de forma gratuita la app en caso de no contar con una cuenta en las distintas tiendas de aplicaciones.

Google Play store: Al ser una tienda de reconocimiento mundial Play store cuenta con un amplio catálogo de aplicaciones, pero para poder subir una aplicación Google cobra una cantidad única de 25\$ dólares por cargar una aplicación y cobra una comisión del 30% de las ganancias de la aplicación que los desarrolladores decidan subir a su plataforma y que cumplan con sus políticas.

Apple Store: Apple al igual que Google es muy reconocida además de prestigiosa por lo que los costos de subir una aplicación a su plataforma cobran una cantidad de 99\$ dólares al año, pero con la posibilidad de subir la cantidad que queramos de aplicaciones.

App Gallery Huawei: App Gallery por otro lado, no cobra o tiene comisiones por ganancias de una aplicación, porque lo que busca es incentivar a los desarrolladores de aplicaciones a que suban su proyecto en su tienda siempre y cuando cumplan con sus políticas.

Una vez validados estos medios de comercialización de nuestra aplicación llegamos a la conclusión de enfocarnos en lanzar la aplicación en App Gallery debido a que Huawei tiene una propuesta que incentiva a los nuevos desarrolladores de aplicaciones para que publiquen sus

aplicaciones siempre y cuando sean aprobadas y cumplan los formatos de privacidad y políticas de seguridad que proporciona Huawei.

Huawei hace esto para incentivar el uso de sus dispositivos y que su propia tienda de aplicaciones crezca.

Esta es una clara oportunidad que tenemos para el lanzamiento de nuestra aplicación y en caso de que falle siempre podremos contar con nuestra página oficial por la cual también se podrá descargar la aplicación de forma sencilla mediante una APK.

12. Técnicas de instrumentación y recolección de datos

12.1 Objetivo de la investigación:

El principal objetivo será determinar la cantidad de personas que estarían dispuestas a descargar nuestra aplicación en sus móviles siendo esta una red social enfocada hacia el desarrollo tecnológico, muy diferente a las que hay actualmente en el mercado y en uso.

12.2 Tipo de investigación a realizar

El tipo de investigación que realizaremos será del tipo cuantitativa para poder realizar un formulario y tener grandes cantidades de respuestas y en base a eso tener una posición clara frente a las necesidades de la mayoría de nuestros usuarios potenciales.

12.3 Diseño del formulario

El cuestionario que vamos a usar para nuestra investigación estará compuesto por las siguientes preguntas:

1. Nombre:
2. Edad:
3. Sexo:
 1. Para tener un seguimiento del tipo de persona que contesta el cuestionario.
 2. ¿Haces uso de redes sociales como Facebook, Instagram, etc...?
 1. Si/No
 2. ¿Has oído hablar de una red social enfocada en la tecnología?
 1. Si/No
 - b. Para introducir nuestro objetivo de investigación
 2. ¿Te gustaría una red social de ese estilo?
 1. Si/No
 2. ¿Estarías dispuesto a descargarla?
 1. Si/No
 2. Por último ¿desde qué dispositivo haces uso de tus redes sociales?
 1. Android/IOS/Huawei/PC

12.4 Tamaño muestra

Para determinar el tamaño de la muestra nos vamos a enfocar principalmente en la población que hay en la ciudad de Bogotá, siendo esta la capital una de las ciudades más

pobladas del país para así tener un margen de error reducido y un nivel de confianza aceptable para nuestra muestra.

Dicho esto vamos a presentar los datos extraídos por el dane “Censo nacional de población y vivienda” (2018)

(<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018>)

Nivel de confianza (Z) = 1.90

Grado de error (e) = 0.10

Universo (N) = 619516

Probabilidad de ocurrencia (P) = 0.1

Probabilidad de no ocurrencia (Q) = 0.1

$$n = ((1.90)^2 (0.1) (0.1) (619516)) / (((619516) (0.01)^2 + (1.90)^2 (0.1) (0.1)))$$

$$n = ((3.61) (0.01) (619516)) / ((619516) (0.0001) + (3.61) (0.01))$$

$$n = 22364.5276 / 61.9516 + 0.0361$$

$$n = 22364.5276 / 61.9877$$

$$n = 360$$

En total nuestro tamaño de muestra estaría definido por 360 encuestas.

13. Tabulación y análisis de la información

13.1 Tabulación

Luego de realizar la encuesta a conocidos y familiares en base a las preguntas estos fueron los resultados obtenidos:

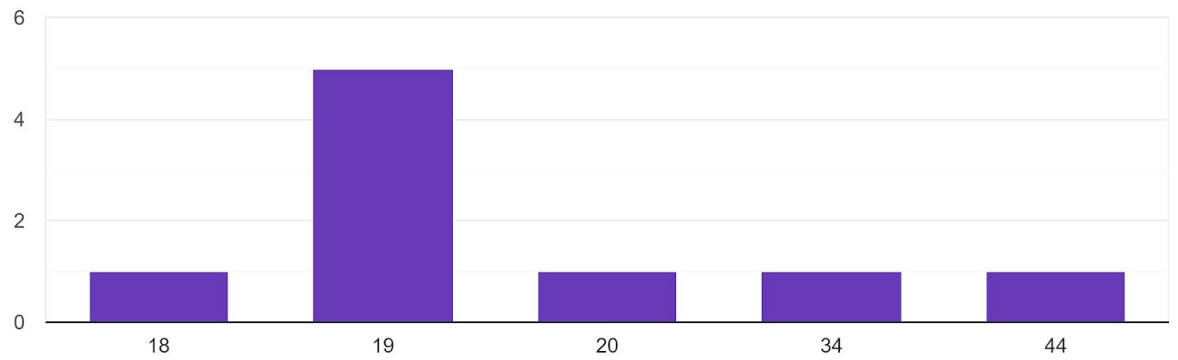
- Nombre: *Los nombres de los encuestados los mantendremos en privado*

- Edad:

Imagen 18. Estadística de edad

Edad

9 respuestas

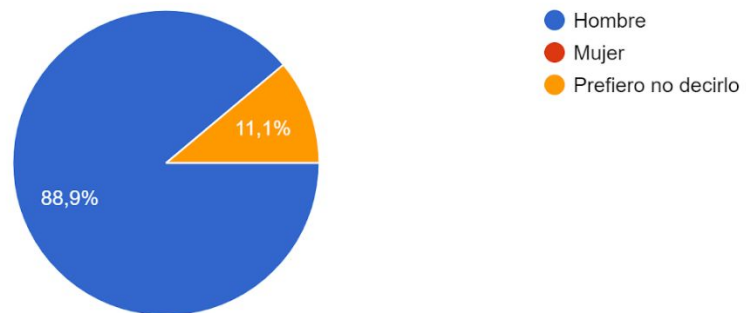


- Sexo:

Imagen 19. Estadística de género

Sexo

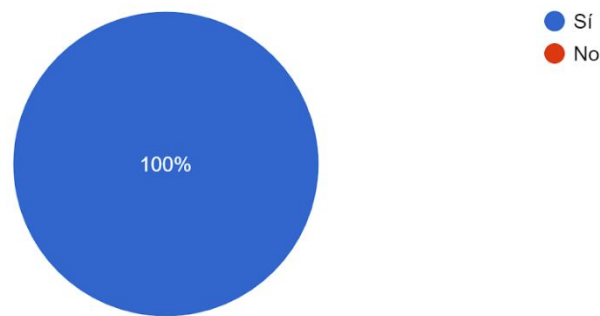
9 respuestas



- ¿Haces uso de redes sociales como Facebook, Instagram, etc...?

Imagen 20. Estadística de uso de redes

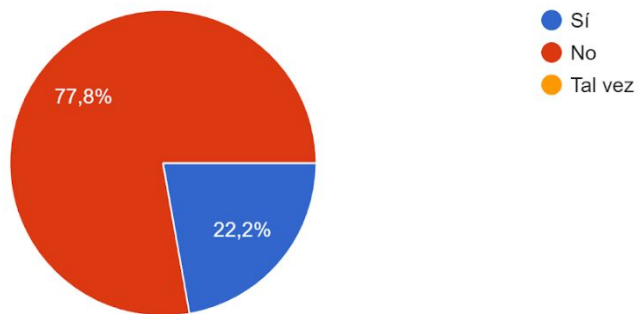
¿Haces uso de redes sociales como Facebook, Instagram etc..?
9 respuestas



- ¿Has oído hablar de una red social enfocada en la tecnología?

Imagen 21. Estadística de red social enfocada en tecnología

¿Has oído hablar de una red social enfocada en la tecnología?
9 respuestas

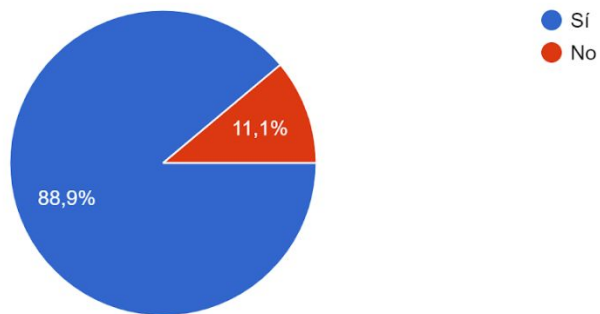


- ¿Te gustaría una red social de ese estilo?

Imagen 22. Estadística de gusto por el estilo de red tecnológica

¿Te gustaría una red social de este estilo, enfocada en la tecnología?

9 respuestas

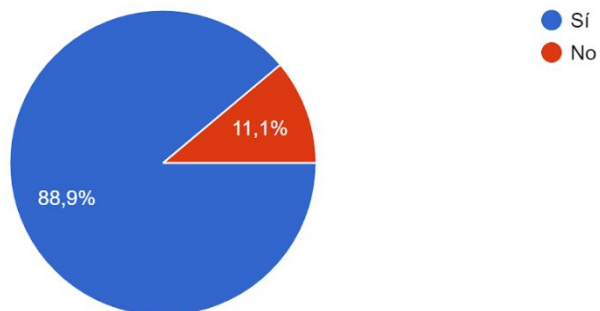


- ¿Estarías dispuesto a descargarla?

Imagen 23. Estadística de descargar la App

¿Estarías dispuesto a descargarla?

9 respuestas

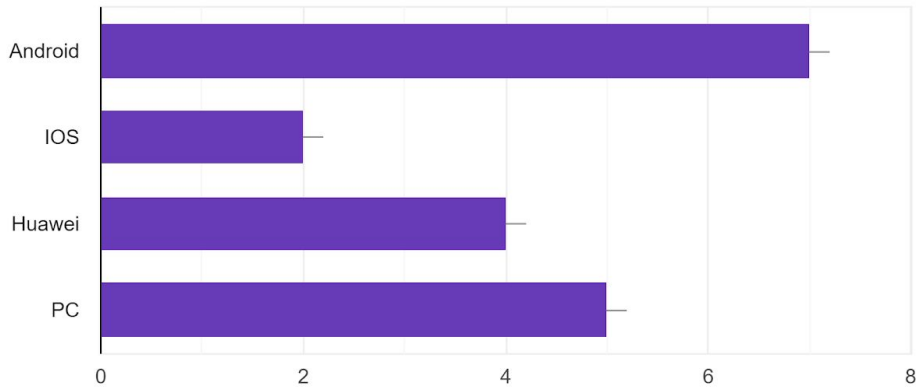


- Por último ¿desde qué dispositivo haces uso de tus redes sociales?

Imagen 24. Estadística de dispositivo en el que nos visita

Por ultimo ¿Desde que dispositivos haces uso de tus redes sociales?

9 respuestas



13.2 Análisis

Luego de tabular la información que recibimos del cuestionario que realizamos en Google formularios que desde la misma plataforma nos permite graficar e identificar datos mediante diferentes modelos podemos analizar lo siguiente:

1. **Edad:** La mayor parte de los encuestados fueron jóvenes entre 18 y 20 años.
2. **Sexo:** El 90% de los encuestados fueron hombres.
3. **Redes sociales:** El 100% de los encuestados hacen uso de las redes sociales.
4. **¿Red social tecnológica?:** Más de la mitad de los encuestados no han oído hablar de una red social enfocada en la tecnología.
5. **Aprobación:** Más del 80% de los encuestados tienen interés en este tipo de red social.

6. **Descargar:** El mismo porcentaje estaría dispuesto a descargar la aplicación y hacer uso de ella.
7. **Dispositivo:** La gran mayoría hace uso de sus redes sociales mediante dispositivos android y computadoras.

13.3 Objetivo de la investigación (Conclusiones)

En conclusión, el objetivo de investigación que habíamos planteado fue todo un éxito.

Según el análisis hecho con base en el formulario podemos destacar que en efecto las personas tienen interés en conocer una nueva red social enfocada en la tecnología, al parecer nuestro proyecto de empresa lograra tener un gran índice de aprobación.

14. Conclusión

Todo el proceso que se llevó a cabo para crear nuestra primera idea de negocio nos sirvió para entender cómo funciona ser un emprendedor.

Descubrimos muchas cosas que pasamos por alto como las dificultades y lo difícil que es idealizar un proyecto y ponerlo en marcha para que sea reconocido, todas las especificaciones, normas y políticas que hay que seguir para poder generar tu idea de negocio y analizar si es viable, no obstante también hay que tener una visión amplia de tu sector de negocio ya que no somos los únicos que están pensando en una idea similar, hay muchas personas que quieren mostrar al mundo sus ideas y proyectos por eso mismo hay que ser constantes y entender cuando algo no va a funcionar y por otro lado tener un plan de repuesto por si las cosas no salen como estaba planeado por eso debemos tener la idea clara de cómo queremos emprender nuestro negocio y como queremos formar un prototipo que sea atractivo y que favorezca al público al que nos dirigimos.

Finalizando debemos reconocer que a pesar de ser un trabajo largo y agotador nos ayuda a formarnos como personas apasionadas con una visión prometedora para futuros proyectos.

15. Bibliografía

- <https://drive.google.com/file/d/1R5ovr7e9gHqnIyOKaCi7YUkXM15WFONx/view>
- https://www.ted.com/talks/michael_porter_the_case_for_letting_business_solve_social_problems?language=es#t-343842
- <https://www.youtube.com/watch?v=exUVwRpNFEw>
- <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwjgotTl4bvrAhUHjlkKHb2rACUQFjABegQICxAD&url=https%3A%2F%2Feditorial.ucatolica.edu.co%2Findex.php%2FRevClat%2Farticle%2Fdownload%2F1629%2F1505%2F%23%3A~%3Atext%3DPorter%2520%2526%2520Kramer%2520definen%2520la%2520creaci%25C3%25B3n%2Cde%2520que%2520una%2520sociedad%2520sana&usg=AOvVaw3woQTWkFeUvPl8nfeOmDe2>
- <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=94443423006>
- https://www.cepal.org/ilpes/noticias/noticias/9/33159/Arboles_Diagnostico.pdf
- <https://es.scribd.com/document/437884077/Ficha-Tecnica-Aplicacion>
- <https://www.ejemplos.co/ficha-tecnica/>
- <https://www.isotools.org/2015/03/12/claves-para-conocer-los-indicadores-de-calidad-de-enfermeria/>
- <https://www.yeeply.com/blog/como-crear-una-app-utiliza-esta-guia/>

- http://secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0527_1999_pr001.html
 - http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1480_2011.html
 - <https://www.larepublica.net/quienes-somos>
-