



ENTIDAD GENIUSCLEAN S.A.S



1

Corporación Unificada Nacional

Creación de empresas

Código: 50101

Dayana Rodríguez

Robinson Cortez

Daniel García

22 de noviembre del 2020



CONTENIDO

- Introducción
- Objetivos
- Compromisos del autor
- 1. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio
 - 1.1. Objetivos de desarrollo sostenible
 - 1.2. Teoría del valor compartido
 - 1.3. Tecnologías disruptivas
 - 1.4. Análisis del sector económico
- 2. Identificación del problema, necesidad reto u oportunidad
 - 2.1. Árbol de problemas y objetivos
- 3. Descripción de la idea de negocio
- 4. Innovación
- 5. Fuerzas de la industria
 - 5.1. Contextualización de la empresa
 - 5.2. Análisis de la demanda
 - 5.3. Análisis de la oferta
 - 5.4. Análisis de la comercialización
 - 5.5. Análisis de los proveedores
- 6. Segmentación del mercado
- 7. Propuesta de valor
- 8. Diseño del producto
 - 8.1. Ficha técnica
 - 8.2. Ciclo de vida
- 9. Precio de venta
- 10. Prototipo
- 11. Modelo running lean
- 12. Validación de ideas de negocio
- 13. Tabulación y análisis de la información
- 14. Lecciones aprendidas y recomendaciones
- 15. Bibliografías y anexos



INTRODUCCION

Cada día las empresas participantes de este mercado tan cambiante, se preocupan por conocer más a fondo las razones, motivaciones, sentimientos que incentivan a los consumidores a comprar determinadas marcas y productos, a través de investigaciones especializadas. Cuando se realizan y culminan las investigaciones planteadas, se implementan las estrategias orientadas a los segmentos objetivos para que estos se interesen, conozcan, consuman y recomienden el producto en cuestión. .

En la actualidad el comportamiento de compra de los consumidores está en constante cambio, y su decisión se ve afectada por diferentes factores, por lo cual es de gran importancia conocer cuáles de estos son los que determinan la elección o inclinación hacia ciertos productos o servicios y a definir su perfil.

Dentro del análisis de los factores interno se tiene en cuenta aquellos derivados de la empresa y del producto, como los aspectos estratégicos del negocio, misión, visión, objetivos, portafolio de productos y estrategias corporativas. Por otro lado dentro de los factores externos se deben analizar: el mercado, el consumidor/ usuario y la competencia. .

Para la presente actividad evaluativa se continuara con el análisis de la Empresa GENIUSCLEAN S.A.S, una empresa productora y fabricante de gel anti bacterial, que abastece productos de calidad al mercado regional y nacional.



ENTIDAD GENIUSCLEAN S.A.S

OBJETIVOS

- Ser una empresa líder del mercado
- Incrementar las ventas
- Aumentar los ingresos
- Generar mayores utilidades
- Obtener una mayor rentabilidad
- Lograr una mayor participación en el mercado
- Ser una marca reconocida
- Aumentar el número de vendedores
- Aumentar el número de locales
- Mejorar la calidad del producto
- Crecer
- Sobrevivir



ENTIDAD GENIUSCLEAN S.A.S

RESUMEN

El presente trabajo pretende usar de forma práctica los conceptos aprendidos durante el curso, en cuanto a los conceptos básicos del comportamiento de compra de los consumidores y los factores que afectan las decisiones de compra en los mismos, a través de la creación de matrices para analizar y documentar las variables internas y externos de compra, para el caso se continuara con el análisis del producto, tomando como referente a la empresa elegida en la primera actividad como GENIUCLEAN.



ENTIDAD GENIUSCLEAN S.A.S

TITULO NIVEL 1

SEMANA 2- ANALIZA EL SECTOR

Con base en la temática de la semana, plantee como mínimo tres problemas, retos, oportunidades, o necesidades que percibe en el entorno en el que se desenvuelve. (Puede ser a nivel social, económico, político o ambiental).

Nuestra empresa se trata de la fabricación de gel anti bacterial la cual permite el cuidado y la protección de nuestras manos, generando a la sociedad confianza para su uso, protege y elimina bacterias micro orgánicas que se presentan constantemente en el aire. Como vemos estamos en una situación de contagio en todo el mundo no obstante este gel ayuda a solucionar el tema de lavado constante, la mayoría de personas no cuenta con la facilidad del lavado de manos, por eso pretendemos con este proyecto la ayuda a la prevención de todos los ciudadanos. Contamos con una idea de negocio la cual nos ayudara a tener un enfrentamiento económico bastante positivo el cual dispone y colabora con el tema de infecciones o enfermedades de la sociedad ya que nos con lleva a la adaptación de este producto el cual va ser de bastante uso llegara a tener una exorbitante distribución en varias cadenas del mercado con un precio muy asequible, notando que este producto conduce a la tranquilidad de todos ya que sirve con el problema que surge sobre el COVID 19 la cual ha tenido bastante polémica y ha levantado varias alertas a la política, este gel ha causado



bastante potencia en el mercado por lo tanto circula en la organización mundial de la salud llevando a cabo a una mejora ambiental conservando la limpieza con sus libres fragancias,

Colorantes y fabricado con materias primas biodegradables su aplicación no contamina, limpia sin necesidad de usar agua, jabón.

3) Enuncie de manera resumida a cuál (es) de los objetivos de desarrollo sostenible se puede relacionar el problema, reto, necesidad u oportunidad previamente identificados, o que aplica a su idea de negocio.

Puede garantizar la disponibilidad y la gestión del agua y el saneamiento para todos. Garantiza una vida saludable y promover el bienestar para todos y todas la edades. Toma medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos. Proteger, restaurar y promover la utilización sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionar de manera sostenible los bosques, combatir la desertificación y detener y revertir la degradación de la tierra, y frenar la pérdida de diversidad biológica. Fomentar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos. Fortalecer los medios de ejecución y reavivar la alianza mundial para el desarrollo sostenible.

4) Describa brevemente como desde la teoría del valor compartido, se podría abordar el problema, necesidad, reto u oportunidad pensando o que aplica a su idea de negocio.

Enfocados en la teoría del valor compartido descubrimos que el lanzamiento y creación de nuestro modelo de negocio se asocia en un porcentaje muy alto a los lineamientos de esta misma ya que es un producto que nace principalmente de la necesidad que se está viviendo actualmente no solo en Colombia si no en todo el globo terráqueo.



Por otra parte, el reto y la oportunidad a la vez que representa esto es que es una realidad que hay que tomar medidas de autocuidado así este virus que nos invade desaparezca lo cual nos deja la enseñanza de que no hay que esperar a que las cosas pasen tenemos que cuidarnos a nosotros mismos como acto de amor propio.

Contextualizando toda la creación de nuestro producto va más allá de lo que se vive hoy en día si no que podrá seguir en el mercado a través de los tiempos ya que es un producto que nos brinda seguridad a la hora de desarrollar nuestras actividades diarias, y también nos proporciona algo nuevo e innovador que son sus fragancias deliciosas no como los geles cotidianos.

TITULO NIVEL 2

SEMANA 3- IDENTIFICA LA OPORTUNIDAD

Análisis PESTEL

Político: Ministerio de salud

La P.A.R.S programa de apoyo a la reforma de la salud, el PARS apoya y da soporte técnico al Ministerio en la evaluación de las estrategias para la formulación, aprobación, ejecución y seguimiento de políticas públicas, evaluación en las áreas de modulación, financiamiento, aseguramiento, prestación de servicios, equidad, calidad y eficiencia en el Sistema General de Seguridad Social en Salud.

Económico: ¿Qué Producir?



Nuestro producto va enfocado al sector salud, para el uso de un gel que no solo ayude con el cuidado y protección de virus y bacterias, sino que también sea amigable con el medio ambiente.

¿Cómo producir?

Utilizando materiales y productos los cuales vallan directamente enfocados en la ayuda y cuidado de las personas y la parte ambiental

¿Cuándo?

Como lo han anunciado y promovido las autoridades mundiales y locales de salud, la intensificación de hábitos de limpieza y desinfección tanto de personas como de espacios físicos puede ayudaran a mitigar el contagio del virus. Viendo la problemática actual teniendo en cuenta la situación del covid-19.

Social:

Con enfoque en la situación actual con el covid-19 sabemos que en todos los artículos de higiene personal y de espacios exteriores vemos una gran oportunidad en la comercialización de nuestro producto ya que hay una gran demanda en todos aquellos artículos del aseo personal y limpieza de espacios públicos.

En un futuro las personas no dejaran a un lado su cuidado personal e higiene de sus entornos, nuestro objetivo es también ofrecerles a nuestros clientes además de nuestro gel antibacterial mas productos para su cuidado.

Tecnológico:



El desarrollo tecnológico en el sector salud Entre estas iniciativas y dispositivos destaca el robot Tommy, que en Italia ha sido utilizado para atender a pacientes con coronavirus auxiliando en labores de monitoreo y análisis de signos vitales, limitando así la exposición al virus del personal de salud.

La tecnología es un mecanismo por el cual nos puede facilitar la producción distribución de diferentes bienes o servicios, con respecto a la producción de geles hay mecanismo los cuales pueden identificar y compactar los diferentes sustancias para producir nuestro gel de una forma rápida y de la mejor calidad, disminuyendo de esta manera los costos en personal de producción y también el tiempo de producción de cada uno.

Ecológicos:

Se ha detectado en la Antártida la presencia de sustancias químicas de los productos para el cuidado personal. al hallazgo confirma la presencia de, antibacteriales, antisépticos, preservativos, bronceadores.

fragancias Para proteger al medio ambiente y la salud humana de las sustancias químicas dañosas se debe suprimir el uso de tales productos y mejorar la tecnología de tratamiento de agua contaminada para evitar toxicidad en los animales acuáticos como pescados, delfines, aves y tortugas.

Viendo esta problemática que no solo se ve en nuestro país sino también en todo el mundo queremos buscar la manera de implementar en nuestro producto antiséptico, ingredientes los cuales no afecte las aguan y animales, por el contrario, también queremos aportar en este medio envasando nuestro gel en recipientes reutilizables y productos reciclados.

Legal:



En la parte legal podemos En este sentido, el presidente expidió el decreto número 463 del 22 de marzo de 2020 en el que 53 bienes de los sectores de la salud, la higiene y de saneamiento básico tendrán 0% de arancel temporalmente. Viendo que por la pandemia en que vivimos en este momento todos estos productos son lo que tienen una gran demanda y son los que más se recomienda utilicen todas las personas para la prevención del virus.

¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?

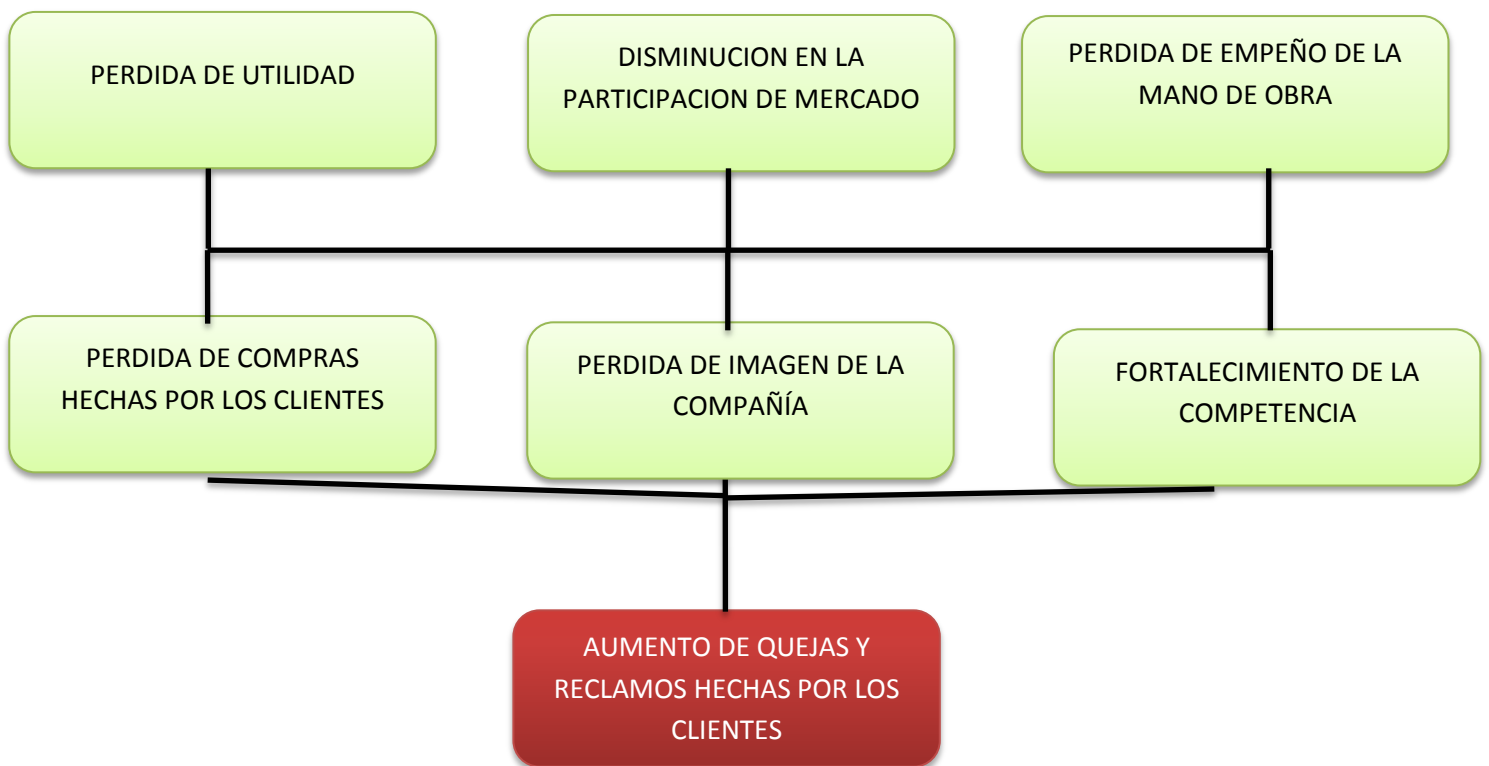
La problemática que afecta a la población clientes es la obtención de este tipo de productos y también los precios por los que lo consiguen, ya que muchas personas aprovechando la situación actual deciden sobre valorar todos aquellos productos relacionados con el cuidado y prevención del virus, Llegando a cifras bastante altas por las cuales muchas personas no cuentan con los recursos para poder obtenerlas

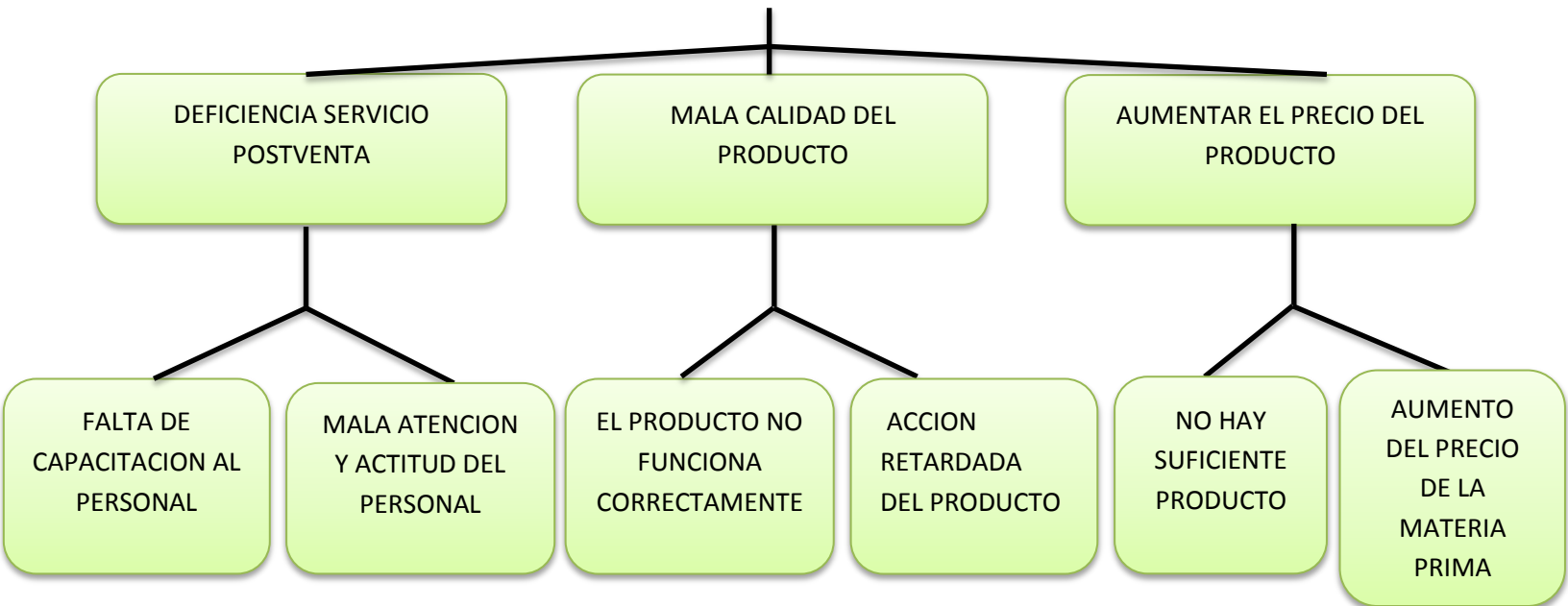
Tabla 1

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
	Deficiente accesos al recurso hídrico en la guajira	Baja en las ventas del negocio de paletas vegetales	<i>Desperdicio de alimentos en Bogotá</i>
Conocimiento o experiencia			5
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)			3



Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas? ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿tenemos accesos a la información/datos/cifras, puedo darle alguna solución?			5
Tiempo posible solución			4
Impactos ¿es trascendental? ¿representa un desafío para ustedes?			5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?			4
Total			26

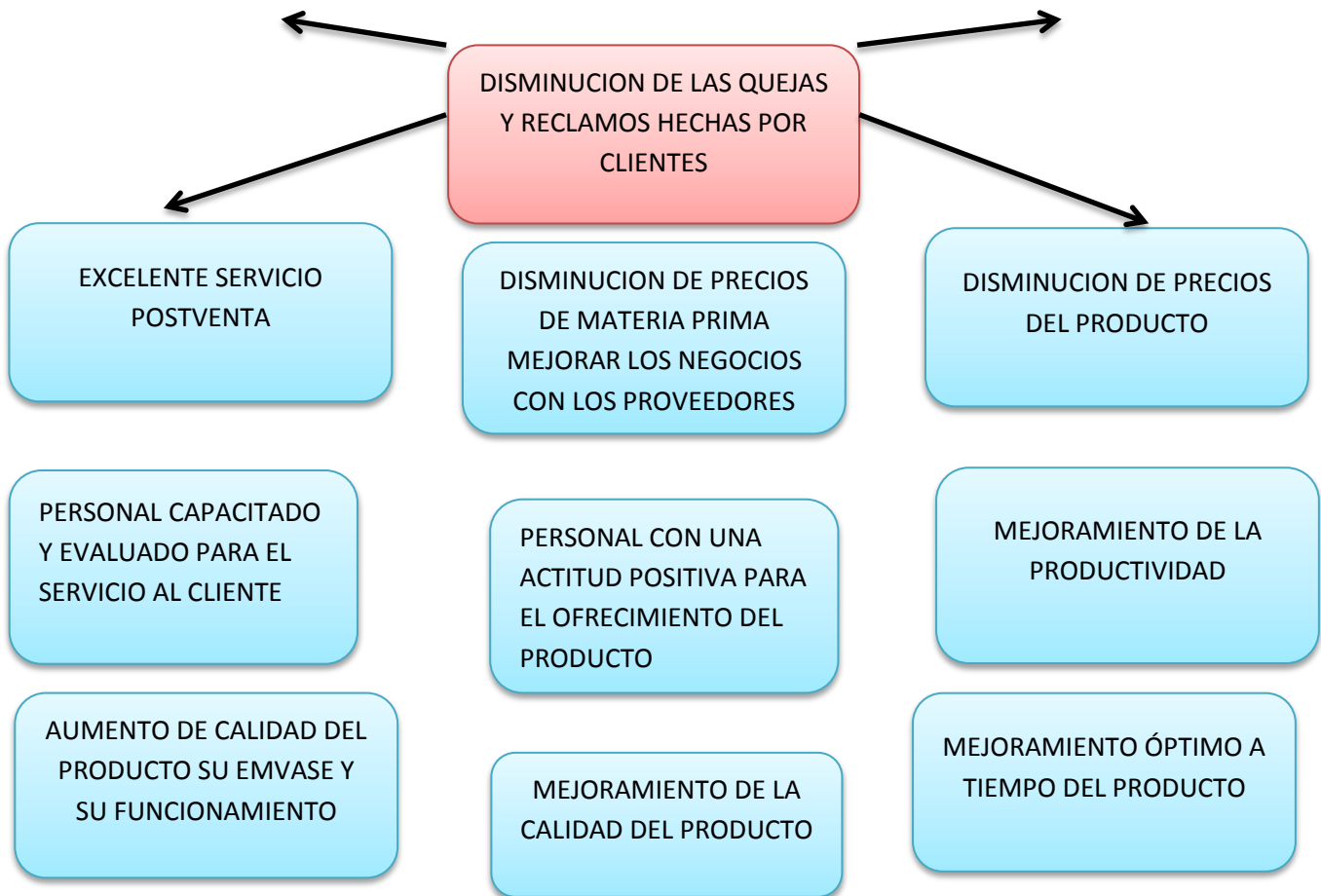




PROBLEMA CENTRAL: AUMENTO DE QUEJAS Y RECLAMOS HECHAS POR LOS CLIENTES

Pregunta problema: ¿Cómo reducir las quejas y reclamos del producto y la calidad del envase?





TITULO NIVEL 3

SEMANA 4- CREA UNA IDEA DE NEGOCIO

*Con el problema u oportunidad identificado aplique una técnica de ideación vista en el encuentro (lluvia de ideas, seis sombreros, relaciones forzadas, matrices combinatorias, biónica o analogía)

PROBLEMA: AUMENTO DE QUEJAS Y RECLAMOS HECHAS POR LOS CLIENTES

TECNICA DE IDEACION

(Incubación): ya que con esta técnica lo que hacemos es mirar la problemática desde otra perspectiva y de esa misma manera encontrar nuevas maneras de solucionar nuestro problema



(Lluvia de ideas): consiste en generar muchas soluciones para la solución y mejora de una problemática, de esa manera tendrá varios puntos o tips con los cuales podrá darle una solución práctica.

*Realice una autoevaluación de la idea de negocio con el siguiente cuadro:

Interés/ disposición AFIRMACIONES	ESCALA	DE	VALORACION	
	(f)			(v)
La idea de negocio se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer	1	2	3	4
No me incomoda decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio	1	2	3	4
Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4
# total de afirmaciones valoradas en:			6	8

*Estructure la idea de negocio con el siguiente cuadro:

¿Cuál es el producto o servicio?	Gel anti bacterial, bueno para las personas y responsable con el medio ambiente
¿Quién es el cliente potencial?	Todas aquellas personas las cuales mantengan un higiene que quieran protegerse de virus y bacterias



¿Cuál es la necesidad?	La protección y prevención de la propagación del virus
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Fácil aplicación: masajeando sus manos para cubrir y proteger toda la zona
¿Por qué lo preferirían?	Nuestro producto va a ser comercializado a un menor precio y además es amigable con el ambiente

COMO PODEMOS....

VERBO

INNOVAR

TEMA U OBJETIVO

ELABORAR Y PRODUCIR UN GEL

CARACTERISTICA

ECOLOGICO, ECONOMICO Y EFECTIVO

USUARIOS

TODA LA SOCIEDAD

PARA NOS....

VERBO INSPIRADOR

PREVENIR Y CUIDAR

QUE

PROPOSITO INSPIRADOR

MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA Y AYUDAR TANTO A LAS PERSONAS COMO A LOS ANIMALES A TENER UNA VIDA MUCHO MAS SATISFACTORIA



TITULO NIVEL 4

Actividad semana 5: INOVA

Explora el material sobre ¿Qué es Innovación? y Estrategias de Innovación.

¿Qué es innovación? Innovación es un proceso que introduce novedades y que se refiere a modificar elementos ya existentes con el fin de mejorarlos, aunque también es posible en la implementación de elementos totalmente

La estrategia de innovación es aquella que define la dirección de los proyectos de este tipo. Por más impactantes y disruptivas que parezcan, las ideas no se ponen en marcha ni se gestionan por sí solas. Su proceso de desarrollo es igual o incluso más importante como la idea en sí misma.

Desarrolla por lo menos 4 alternativas a tu idea de negocio inicial, incluyendo las estrategias de innovación presentadas, teniendo en cuenta que una nueva idea puede salir de combinar diferentes estrategias.

ALTERNATIVAS Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIO

Profundizar y expandir la presencia de mercado: Queremos tener el cliente más satisfecho con el producto que va adquirir dándole a conocer todo su proceso de fabricación y llévalo a conocer qué importancia trae su uso de este producto

Expandir nuevos mercados: Contamos con vendedores expertos los cuales tendrán que agilizar más en el sistema de distribución en mini mercados y droguerías (farmacias), algunas tiendas que contiene varios productos (tienda de barrio)

Desarrollar nuevos canales de ventas: Como son las redes sociales, publicidad, radio y televisión para ser más conocidos por nuestros consumidores



Fidelizando a los clientes leales: Reestructurando la cartera y reduciendo el tamaño de la misma

Investiga y documenta (organiza la información en un documento) que otras empresas brindan soluciones al mismo problema que quieres resolver o están haciendo productos/servicios similares (competencia).

Alcohol Desinfectante Para Manos CLEACE: Con su propia fábrica en Nanjing, Jiangsu, China, Capacidad de producción de la empresa: más de 3 millones de botellas/día Con altamente automatizado equipo y procesos de control de calidad perfectos, la compañía puede garantizar la calidad del producto y la capacidad de producción.

SENSORES LOW COST: calidad del aire, monitorización ambiental y sensores de bajo coste o low cost.

Calidad del aire air-visual APP: Podrás rápidamente conocer el pronóstico del tiempo y de la calidad del aire en un simple vistazo actualmente cuenta con más de 10.000 ciudades en más de 100 países.

Analiza las 4 alternativas tu idea de negocio (desarrolladas en el numeral 2 de esta actividad), con respecto a la competencia y escribe las conclusiones.

Nuestra idea de negocio es clara y concisa además de que es amigable con la salud y el medio ambiente en cualquiera de las 4 situaciones presentadas en el punto estamos centrados en cuidar la salud de las personas y hacer que se cuiden de una forma segura e innovadora

Analiza nuevamente tu idea de negocio; Si aun tu idea no se diferencia lo suficiente de lo que ya existe en el mercado, reformúlala con otras estrategias de Innovación, para hacerla más interesante y diferente o combina diferentes estrategias.



ENTIDAD GENIUSCLEAN S.A.S

Nuestra idea de negocio es fuerte estructuralmente e innovadora a comparación de lo que se ve en el mercado se diferencia en parte no solo por quiere cuidar la salud de las personas si no que hace que las personas se quieran cuidar de una manera glamurosa y extrovertida

Selecciona y describe la idea más prometedoras e innovadora.

Para nuestro grupo la idea de innovación más prometedoras es la de la automatización.

Ya que como podemos ver a través de los tiempo la tecnología a avanzado mucho y sigue en ese proceso de desarrollo ayudando a que los procesos sean más fáciles menos complicados y esto ayuda a economizar tiempo y dinero.

TITULO NIVEL 5

Actividad semana 6: Fuerzas de la industria

Contextualización de la empresa: escriba el nombre de la empresa, actividad económica, tamaño, lugar de ubicación.

Nombre: GENIUS CLEAN S.A.S

Actividad económica: Nuestra empresa se enfoca principalmente en el sector de la salud, implementando en el mercado un gel para enfrentar la gran demanda que ha ocasionado el enfrentar el Covid-19, Este producto principalmente se utiliza para nuestra protección y la de nuestras familias con una alta calidad y alcance razonable a nuestros clientes, mediante la innovación entrega haciendo una reducción al contacto, de esta manera lograremos una retribución económica por medio de la inversión y desarrollo implementado para el producto.



Tamaño: según decreto 2706 de 2012 capítulo 1 ° del marco técnico normativo de información financiera

En el cual especifica las características típicas de las entidades pertenecientes al grupo 3 de las NIIF micro empresas

nuestra empresa no tiene una plata mayor a 10 trabajadores y no cuenta con ingresos mayores a 500 (smmv)

Lugar de ubicación: La sede principal de nuestra empresa es en el centro de Bogotá, tomamos este lugar ya que es uno de los mas transcurridos y uno de nuestros fuertes para el comercio de nuestro producto.

Análisis de la demanda: investiga las influencias internas, externas; determina el tamaño del mercado e identifica el Poder negociador de los clientes.

¿Cómo es la personalidad de mis usuarios?

Haciendo un breve resumen de las necesidades y gustos de nuestros clientes vemos que mas del 85% de todas las personas buscan y quieren estar 100% protegidos y prevenidos de todo tipo de virus o cualquier tipo de bacteria que pueda afectar su salud.

¿cómo se comportan?

El comportamiento de nuestros usuarios siempre va dirigido a su propio cuidado y buscan la manera de siempre mantener un buen área libre y desinfectada de todo tipo de contaminación sin importar su tamaño



¿Cuál es el tamaño el mercado?

Actualmente en la pandemia que todos estamos viviendo sabemos y entendemos la necesidad por la que todas las personas están pasando y queremos aportar una ayuda a esta lucha que se vive contra este virus y cualquier otro que pueda llegar.

¿habrá espacio para mi idea de negocio?

Siempre hay espacio para una nueva idea siempre y cuando esta idea pueda aportar y no empeorar la situación o problemática que se vive.

Análisis de la oferta: analice a sus competidores y a los posibles bienes sustitutos. Describa brevemente varios de sus competidores más próximos e importantes.

RECAMIER: Recamier es una compañía colombiana que inicio como un pequeño salón de belleza y se convirtió en una de las multinacionales mas importantes en el sector del cuidado personal de cada una de las personas

Recamier vivió varios años llenos de complicaciones porque el heredero del trono no recibió una compañía boyante, sino un negocio que necesitaba una reingeniería. Tanto que es esta primera crisis tardaron 9 años en poder obtener un resultado positivo

Esta nueva empresa vivió varios años llena de complicaciones porque el heredero del trono no recibió una compañía boyante, sino un negocio que necesitaba una reingeniería. recordando sus inicios como peluquería, la empresa se vio obligada a reducir sus costos, “Hoy, la compañía es mucho más competitiva, con una alta inversión en tecnología, investigación y desarrollo. Nuestros productos son competitivos a nivel mundial, e incluso algunas de las



ENTIDAD GENIUSCLEAN S.A.S

22

marcas son de mejor calidad que cualquiera de las más reconocidas en el mercado global”, dice Georges Bougaud gerente general de la compañía.

Liutex S.A.S: Liutex S.A.S es una comercializadora y proveedora de diversos tipos de alcoholes, solventes y con variedades en cada uno de sus productos, Dentro de su variedad se incluye el Gel Antimaterial al mayor que se trata de un gel biodegradable de uso humano, que cuida tus manos y protege tu salud, eliminando de las manos los gérmenes más comunes

Una vez realizado el análisis de la oferta en su documento de forma escrita, genere consecutivamente una tabla donde resuma las principales características de la oferta.

Tome como base la siguiente tabla:

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
RECAMIER	TODOS RELACIONADOS CON EL CUIDADO PERSONAL	DE 40 ML \$4.000 DE 1.000 ML \$17.000	ENVIO NACIONALES Y SEDES EN MAS DE 12 PAISES	SEDE PRINCIPAL VALLE DEL CAUCA
LIUTEX S.A.S	DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS DE ALCOHOL	1 GALON \$50.000	VENTSA AL POR MAYOR PRECIO MINORISTA	LOCALIDAD DE BOSA ESTACION-BOGOTA



Análisis de la comercialización y de los proveedores: investigue cuáles son los proveedores que se requieren para la producción de su producto o servicio, que tipos de proveedores está usando su competencia y defina unos criterios para seleccionarlos. De igual forma defina los canales para la distribución del producto o servicio.

1. Aditivos Plásticos S.a. De C.v. Adiplast
2. Precio: 185.00 MXP
3. LOCALIZACION GEOGRAFICA: CIUDAD DE MEXICO
4. EXPERIENCIA: Aditivos Plásticos, S.A. de C.V. es una Compañía Mexicana con 36 años de experiencia en el Proceso, Fabricación y Desarrollo de Ceras de Competencia Internacional.
5. POSIBILIDAD DE ALIANZAS: cuenta posibilidad de contrato y envíos internacionales completamente seguros y eficientes con la garantía de que todo llegara a su debido tiempo y con las mejores condiciones.
6. Gel antibacterial – Alifarma
7. PRECIO: 150.000 mxp
8. LOCALIZACION GEOGRAFICA: mexico CDM
9. EXPERIENCIA: Alifarma se dedica a la distribución, importación y exportación de materias primas y productos químicos, solicita una cotización por más de 10 años en el mercado
10. Posibilidad de alianzas: cuenta posibilidad de contrato y envíos internacionales completamente seguros y eficientes con la garantía de que todo llegara a su debido tiempo y con las mejores condiciones



1. Conocimiento del mercado: En Alifarma contamos con Gel Antibacterial de la mejor garantía de calidad, ya que todos nuestros productos que cumplen con el proceso de gestión de calidad ISO 9001:2015, así como calidad USP, BP, Halal, Kosher, entre otras certificaciones.
2. Alifarma ofrece adaptarse a las necesidades que demande su mercado.
3. Garantía de suministro
4. Pruebas de producción y calidad
5. Servicio personalizado
6. Cobertura nacional

TITULO NIVEL 6

Actividad semana 7: Segmento de mercado

Describe 15 bondades de su producto (bien o servicio) que proporciona.

- ✓ Mantiene las manos limpias y aseadas
- ✓ Elimina el 99.9% de bacterias
- ✓ El alcohol que contiene el gel, penetran profundamente en el virus
- ✓ Es libre de fragancias y colorantes con materias biodegradables
- ✓ Es de uso práctico y sencillo
- ✓ Dura mucho tiempo embotellado sin perder su efecto



ENTIDAD GENIUSCLEAN S.A.S

- ✓ Seguro que lo utilicen los niños
- ✓ Existe muy bajo riesgo de generar irritación y/o alérgicas
- ✓ No necesitan enjuague
- ✓ Previene enfermedades
- ✓ Cumple con los indicadores de calidad
- ✓ Precio cómodo para el consumidor
- ✓ Viene en diferentes presentaciones acomodándose al gusto del consumidor
- ✓ Libre de colorantes
- ✓ Contiene materiales biodegradables

	<p>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades Hablar en público, lesiones físicas en las manos Complejo físico con el peso Bebidas energéticas y coca cola</p>	<p>Desea necesita, anhela y sueña Dinero Negocio propio Un viaje a Brasil</p>
<p>Demográficos y geográficos Evoluciones cuantitativas totalmente asertivas con un entorno familiar acogedor, estudios programados Y entornos geográficos positivos en vivienda están estables</p>	<p>¿Qué están tratando de hacer y porque es importante para ellos? Evolucionando gracias al negocio, generando buenos ingresos para una mejor vida</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino? Esfuerzo y dedicación Relaciones amorosas las cuales no la dejan surgir</p>
<p>Frases que mejor describan sus experiencias</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Todo superable ✓ Todo alcanzable 	



¿Existen otros factores que deberías tener en cuenta ?	En el momento se encuentra estable quiere seguir en su vida normal
---	--

¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal? ¿Si su negocio es B2B, donde se encuentran las compañías que son su cliente?

RTA: Nuestro cliente lo podemos encontrar en donde hay alta población, esos clientes se animan a comprar el producto para su cuidado y protección

Nuestro negocio es B2C ya que es venta directa al consumidor

¿Qué valores destacan a su cliente ideal? Escriba mínimo 5

Responsabilidad de salud

Amor propio para su cuidado

Tolerancia hacia los demás para la protección

Ética y lealtad ante la situación de propagación

¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana? Con entorno, nos referimos a cómo y con quienes se relaciona durante una semana normal.

Clientes: Cualquier tipo de cliente MIXTO



ENTIDAD GENIUSCLEAN S.A.S

No tenemos un tipo cliente definido ya que cumplimos con una necesidad sanitaria

¿Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?

Protección, autocuidado y prevención ante la situación sanitaria que está viviendo todo el planeta

Tome las bondades descritas en el numeral 1 y explique cómo se ajustan a su cliente ideal descrito en el numeral dos, teniendo muy en cuenta sus anotaciones del numeral

Mantiene las manos limpias y aseadas:

A una excelente higiene.

Elimina el 99.9% de bacterias

Esta confía de que si desinfecta completamente

El alcohol que contiene el gel, penetran profundamente en el virus

Previene la entrada de bacterias a la piel

Es libre de fragancias

Se acomoda a ella ya que sufre de rinitis.

Es de uso práctico y sencillo

Fácil de usar cuando va en el transporte público

Dura mucho tiempo embotellado sin perder su efecto



ENTIDAD GENIUSCLEAN S.A.S

Le ayuda a economizar dinero

Seguro que lo utilicen los niños

Le da una sensación de seguridad cuando tiene visita de menores ya que no es perjudicial para ellos

Existe muy bajo riesgo de generar irritación y/o alérgicas

Muy bueno por que cuida la piel y su ph

No necesitan enjuague

Facilidad de usar en cualquier entorno

Previene enfermedades

Ayuda a protegerla del covid

Cumple con los indicadores de calidad

Es muy bueno es un producto serio y con excelente calidad

Precio cómodo para el consumidor

Ayuda en la economía personal

Viene en diferentes presentaciones acomodándose al gusto del consumidor

Se acomoda al bolsillo de los diferentes tipos de clientes

Libre de colorantes

Muy bien ya que no deja las manos ni la piel manchadas

Contiene materiales biodegradables

Amigable con el medio ambiente

1. Tome nota de los otros actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto.

SURTIMAYORISTA



ENTIDAD GENIUSCLEAN S.A.S

D1

JUSTO Y BUENO

SURTIMAX

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

RTA: En la situación actual aplica a toda la población y los negocios ya que estamos en una propagación la cual afecta a todo el mundo

Cuántas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo.

RTA: Debido a la pandemia han surgido nuevos emprendimientos los cuales subsisten con la venta de productos similares al nuestro

Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto.

RTA: El 100% de los negocios o personas por que debido a la situación actual todos debemos tener cuidado y protección ante esta problemática

5. Cuántas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto

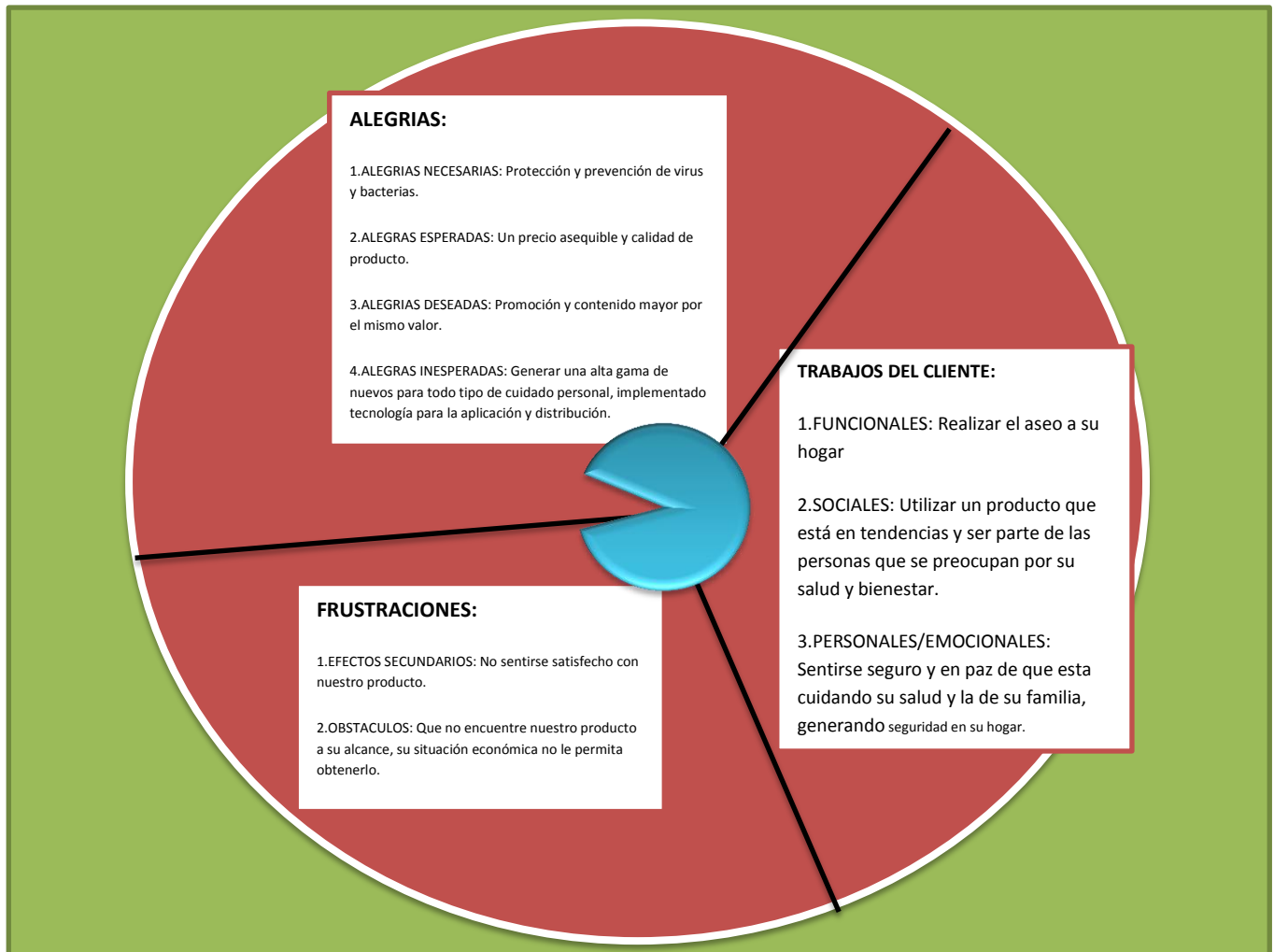
RTA: La mayoría, como venimos diciendo este proyecto sobre gel anti bacterial ha progresado tanto que estamos dándonos el mejor cuidado y protección a toda la población Con lleva a que este proyecto apoyarnos a la protección y autocuidado porque tenemos una gran cantidad de propagación en el mundo, queremos darle un producto de calidad que



se acomoda a los protocolos de bioseguridad que debe tener cada persona y negocio en la situación que se está vivir

TITULO NIVEL 7

Actividad semana 8: Propuesta de valor





CREADORES DE ALEGRÍAS:

Podemos y tenemos como objetivo principal generar la confianza y el placer de que también es un producto que cuida y protege el medio ambiente, mientras te proteges a ti.



PRODUCTOS Y SERVICIOS:

Nuestros productos y servicios van enfocados todas hacia la perta del cuidado personal e higiene de nuestros consumidores aparte prestamos nuestro servicio de entrega en tu domicilio sin ningún costo adicional



ALIVIADORES DE FRUSTRACION:

Promover la seguridad y confianza de las personas, al darse cuenta que tienen a su alcance un producto que no solo ayuda en estos momentos del virus y la pandemia sino en cualquier tipo de escenario





TITULO NIVEL 8

Actividad semana 9: Diseña el producto

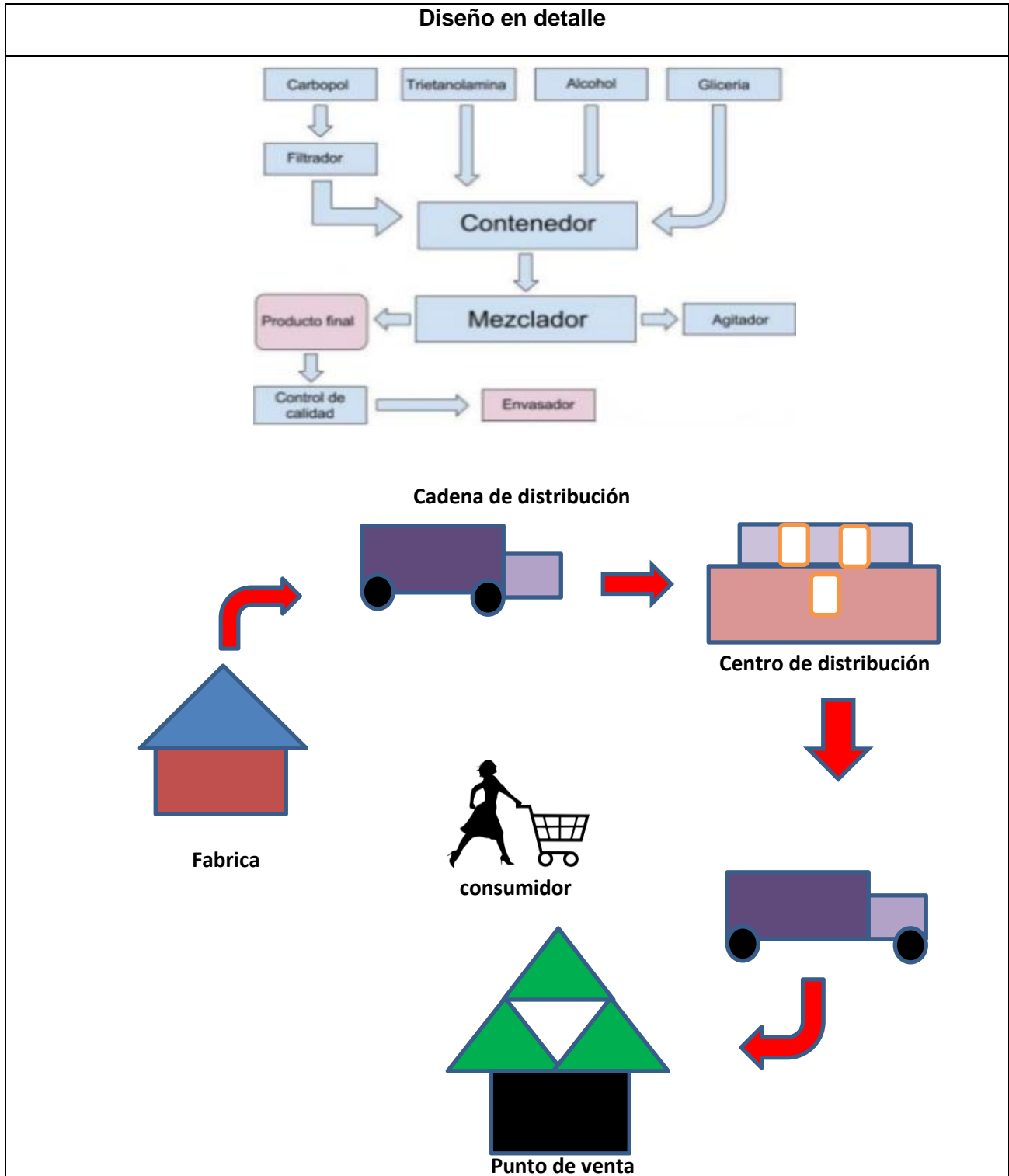
Definición estratégica

- ✓ Ley de institución de vigilancia de medicamentos y alimentos (Invima)
- ✓ Acta 01 de 2020 de la Sala Especializada de Medicamentos de la Comisión Revisora.
- ✓ Fórmula cualitativa y cuantitativa del producto
- ✓ Descripción del proceso de fabricación
- ✓ Boceto de etiquetas de envase y empaque por presentación comercial que contenga:
Ingrediente activo, concentración, forma farmacéutica y vía de administración.
- ✓ Certificado en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) para fabricar medicamento



Diseño de concepto

- ✓ 90 ml de alcohol etílico (etanol al 72%) Aproximadamente 13 cucharas soperas
- ✓ 3/4 de cucharadita de carbopool (pídelo así en cualquier farmacia)
- ✓ 1/4 de cucharada de glicerina pura
- ✓ 1/4 de cucharadita de trietanolamina (pídelo así en cualquier farmacia)
- ✓ Tazón de vidrio de 1 litro
- ✓ Colador de malla fina
- ✓ Recipiente chico de vidrio
- ✓ Agitador de globo
- ✓ Envase de plástico con tapa de botón a presión con capacidad de 100 mililitros





GEL ANTI BACTERIAL	
MATERIA PRIMA	COSTO
Alcohol 96°	\$ 433.00
Carbopol	\$ 2,250.00
trietanolamina	\$ 240.00
Glicerina	\$ 4,800.00
Agua destilada	\$ 3,000.00
Envases	\$ 1,700.00
Etiqueta	\$ 4,500.00
total	\$ 16,923.00

MANO DE OBRA	PAGO
Producción 1	\$ 10,000.00
Producción 2	\$ 10,000.00
total	\$ 20,000.00

COSTOS DE FABRICACION	COSTO
energía	\$ 20,000.00
agua	\$ 13,000.00
total	\$ 33,000.00

COSTO DE VENTA	\$ 69,923.00
-----------------------	---------------------

RECORDEMOS QUE NUESTRA EMPRESA ES TOTALMENTE FAMILIAR, ES UNA PEQUEÑA EMPRESA EN EVOLUCION DE EMPRENDIMIENTO EL CUAL TENEMOS SOLO UN ESTABLECIMIENTO PARA LA FABRICACION, CONTAMOS CON ESFUERZO POSITIVO Y DEDICACION QUEREMOS CRECER NACIONAL E INTERNACIONALMENTE BRINDANDO CADA DIA UN MEJOR CUIDADO A NUESTROS CLIENTES



Validación y verificación

Indicadores

- **COBERTURA:** nuestro producto será fabricado en grandes proporciones, Las cuales nos aseguran que siempre vamos a tener en stock unidades disponibles para la venta.
- **EFICACIA DEL PRODUCTO:** Este indicador mide si el cliente ha cubierto su necesidad con el producto, lo cual se reconoce a través de una encuesta de cómo le parece al cliente el producto.
- **NIVEL DE VENTAS:** Las ventas son un indicador obligatorio a la hora de medir la calidad de un producto, por lo que son imprescindibles, además de ser fáciles de medir, esto se hace con la ayuda del departamento contable.
- **SATISFACCION DEL CLIENTE:** Aquí se debería medir qué tan satisfecho ha quedado el cliente tras la compra. Es decir, si ha alcanzado sus expectativas completamente o si, por el contrario, ha quedado decepcionado. Para medirlo, al igual que para la eficacia, es esencial realizar encuestas a los clientes, con el fin de generar *feedback* de su parte y mejorar el proceso en cuestión.



- **COMPETITIVIDAD:** Medir qué tan competitiva es una organización, cómo se sitúa con relación a sus competidores y cómo responde a la demanda del mercado, con la ayuda del nivel de ventas y la cobertura del producto se puede hacer un estudio interno y a través de agentes externos que estén pendientes de los mercados similares se creará un plan de negocios el cual ayude a que el negocio sea sólido y competitivo.



TITULO NIVEL 9

Actividad semana 11: Modelo Running Lean de la empresa

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja injusta	Segmento de clientes
<p>Tarifas de precio altas</p> <p>El producto no contenga alergénicos suficientes</p> <p>No obtenga rotación de inventario</p> <p>Deficiencia en el servicio postventa</p>	<p>Servicio post venta más eficiente</p> <p>Agilidad en la rotación más publicidad del producto</p> <p>Precios más asequibles</p> <p>Producto garantizado</p>	<p>Atención más dirigida a los clientes con un rendimiento de postventa excelente, dando a conocer su contenido que lo puedan identificar llevando a cabo también a un a publicidad más rigurosa y atractiva</p>	<p>El producto traen un mejor envase para que el gel anti bacterial conserve su excelente compuesto de desinfectante. La presentación sea más cómoda para el cliente</p>	<p>El objetivo de clientes son farmacias, droguerías, algunos supermercados.</p> <p>En general todos necesitamos de este producto ya que nos brinda protección y seguridad, en esta situación actual en el país</p>
	<p>Métricas Clave</p> <p>Nuevas proyectos en la postventa</p> <p>Publicidad más atractiva</p> <p>Dar a conocer el producto al cliente, para garantizar su contenido</p>		<p>Canales</p> <p>Domicilios medios de entrega</p> <p>Digitales como paginas web y redes sociales donde se encuentra todo específicamente explicado para el cliente</p>	
	<p>Estructura de costos</p> <p>Sueldos</p> <p>Materia prima</p> <p>Imprevistos</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Visitas a clientes constantes para ofrecerles un mejor servicios mirar rotación de producto para a si mismo mejorar ya sea precios o producto y generar un ingreso más eficaz</p> <p>Precios totalmente dinámicos</p> <p>Pagos en efectivo o consignación</p> <p>Pagos periódicos dependiente de la cantidad de producto que soliciten</p>	



TITULO NIVEL 10

Actividad semana 12: VALIDA TU IDEA DE NEGOCIO

En este caso lo que queremos validar como empresa y equipo de trabajo es Identificar los problemas que tiene el cliente y que nuestro producto puede solucionar de tal manera que las dos partes se vean beneficiadas.



Esto a través de encuestas e investigaciones arrojará una serie de información la cual nos ayudará a tomar decisiones y así mismo escoger el mejor rumbo para la compañía.

Con lo anterior teniendo en cuenta el lean canvas estamos más enfocados en el problema y en la solución de este mismo obviamente sin desmeritar ni poner de lado el beneficio económico que nos proporcionará el desarrollo de nuestro producto pensando siempre en el beneficio del cliente que a la final es el que hace que el producto sea exitoso o no.



ENTIDAD GENIUSCLEAN S.A.S



Por ultimo queremos resaltar que no solo se tuvo en cuenta lo hablado anteriormente en el texto si no que en si se tuvo en cuenta toda la base que nos proporciona el lean canva pero nos enfocamos en lo que creemos que es el pilar de nuestra idea de negocio y nuestro producto.



TITULO NIVEL 11

Actividad semana 13: TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE INFORMACION

TEST DEL PROTOTIPO, PRODUCTO O SERVICIO DESARROLLADO.

OBJETIVOS INVESTIGACION DE MERCADOS.

ADMINISTRATIVO: coordinar todos los procesos que se realizan dentro del espacio laboral teniendo en cuenta el aseguramiento y cuidado tanto de nuestros recursos materiales como nuestro personal y manejar un sistema de control dotando a la entidad de equipo y tecnologías como lo son la infraestructura, que nos ayuden a mejorar tiempos y disminuir costos.

Para Garantizar el adecuado cumplimiento de los compromisos financieros, mediante la correcta administración, de los mismos se realizarán informes de gestión como método para identificar posibles debilidades dentro de la organización y prevenir futuros errores.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

Tener un posicionamiento del producto a nivel nacional

Fomentar al usuario la importancia y calidad que ofrece nuestro producto para su protección

Fortalecer nuestra marca mediante favorables canales de distribución

Comercializar el producto no solo a familias, también a todos los sectores económicos y sobre todo sectores de mayor vulnerabilidad.



METODO DE INVESTIGACION

INVESTIGACION CUALITATIVA:

La investigación cualitativa tiene inicio en el siglo XX se originó en estados unidos por la necesidad de conocer los problemas de sanidad, salud y educación. En la cual obtienen sus resultados por medio de encuestas que se le hace a la sociedad.

Este método de investigación es para nosotros el más eficiente ya que es una herramienta que se usa para explorar acerca de un tema, de un bien o un servicio; de esta manera podemos calificar y obtener información acerca de nuestro producto, sabiendo que con el método de investigación cualitativa entenderemos más sobre el por qué las personas les gusta nuestro producto, como lo podemos mejorar para ellos y como lo usa o para que o en que momentos lo utilizan con más frecuencia.

La investigación cualitativa nos ofrece varios tipos de instrumentos por los cuales podemos obtener respuestas y desde manera entender más a nuestros stakeholders como lo son:

- Entrevistas
- Notas de campo
- Documentos
- Fotografías
- Grabaciones de audio o video

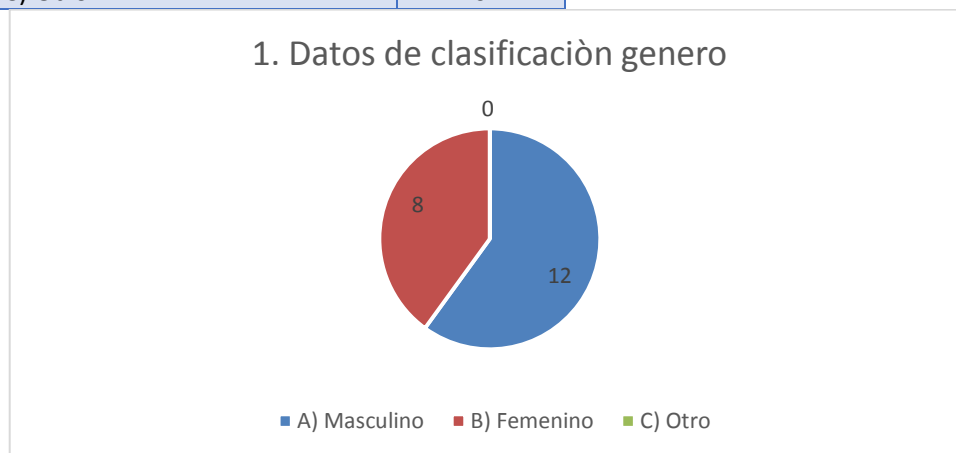


CONCLUSION DE LA INVESTIGACION CUALITATIVA

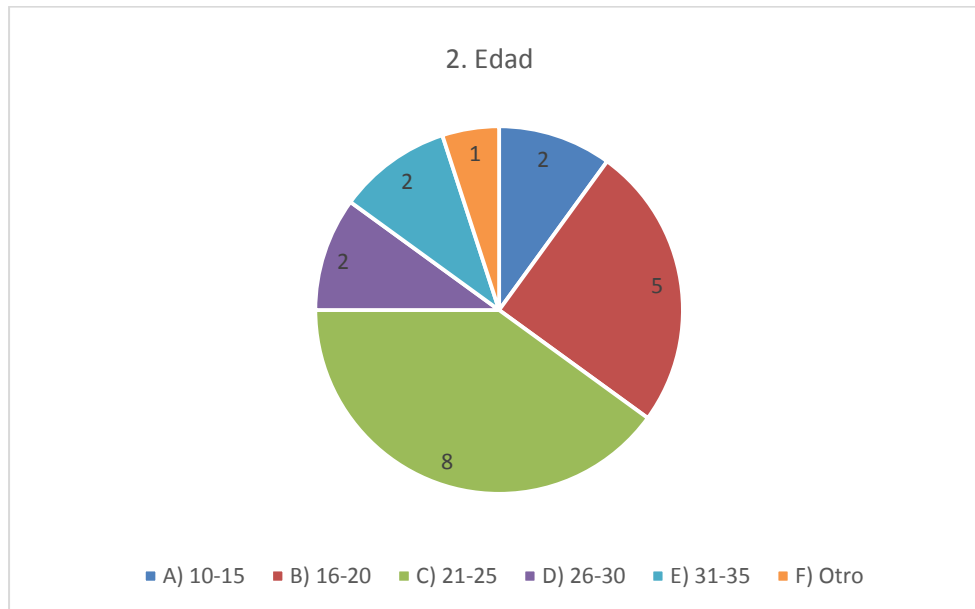
- Conocer las percepciones de nuestros usuarios sobre nuestro producto al momento de conocerlos.
- Identificar preferencias de diferentes personas en cuantos productos de cuidado personal e higiene.

O pueden ser entrevistas o encuestas para estudiar a clientes específicamente.

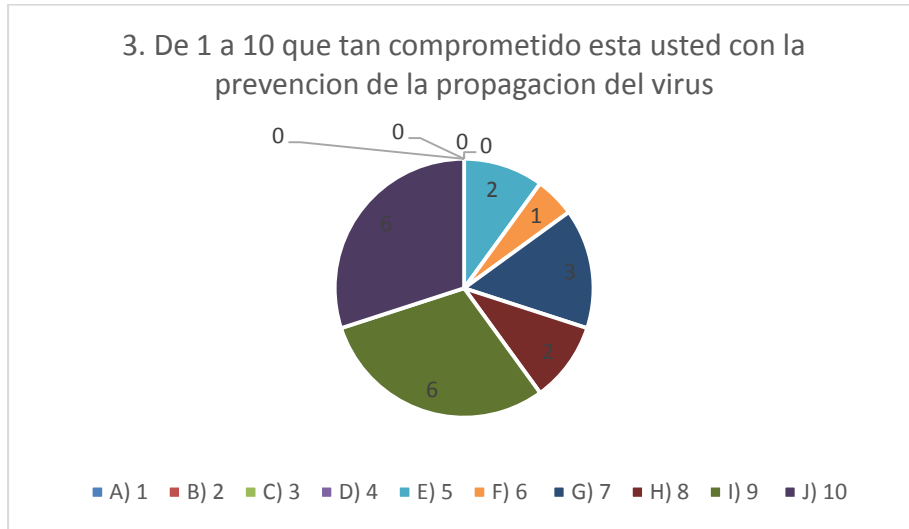
1. Datos de clasificación género	Respuesta
A) Masculino	12
B) Femenino	8
C) Otro	0



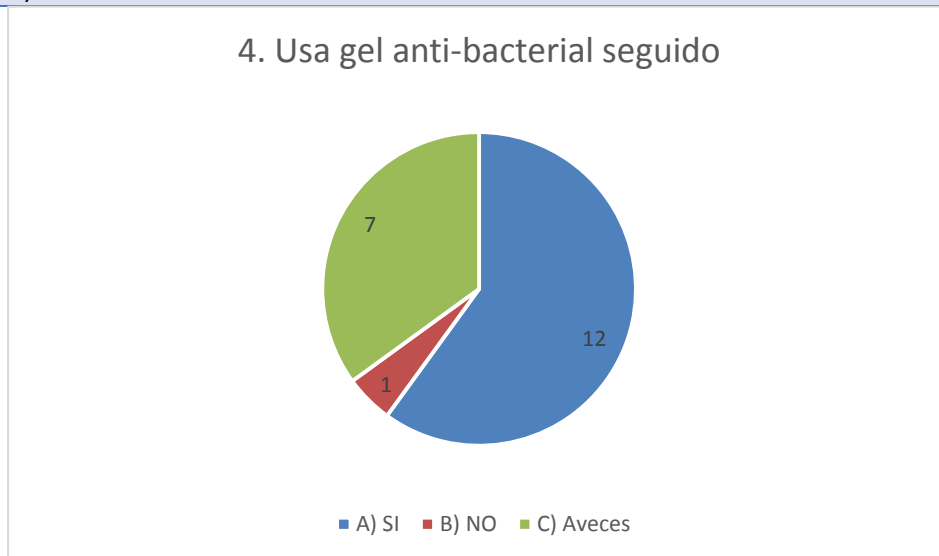
2. Edad	Respuesta
A) 10-15	2
B) 16-20	5
C) 21-25	8
D) 26-30	2
E) 31-35	2
F) Otro	1



3. De 1 a 10 que tan comprometido está usted con la prevención de la propagación del virus	Respuesta
A) 1	0
B) 2	0
C) 3	0
D) 4	0
E) 5	2
F) 6	1
G) 7	3
H) 8	2
I) 9	6
J) 10	6

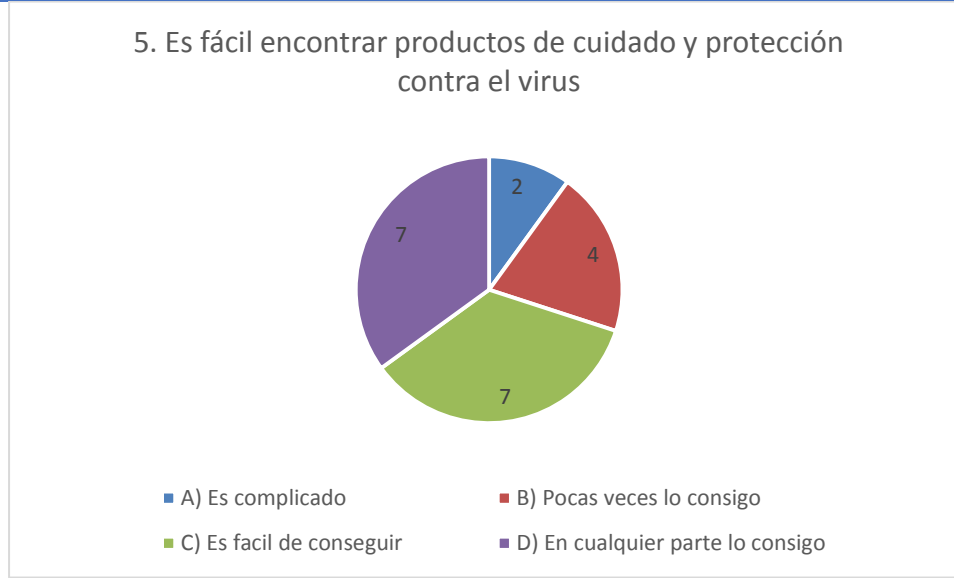


4. Usa gel anti-bacteria seguido	Respuesta
A) SI	12
B) NO	1
C) A veces	7





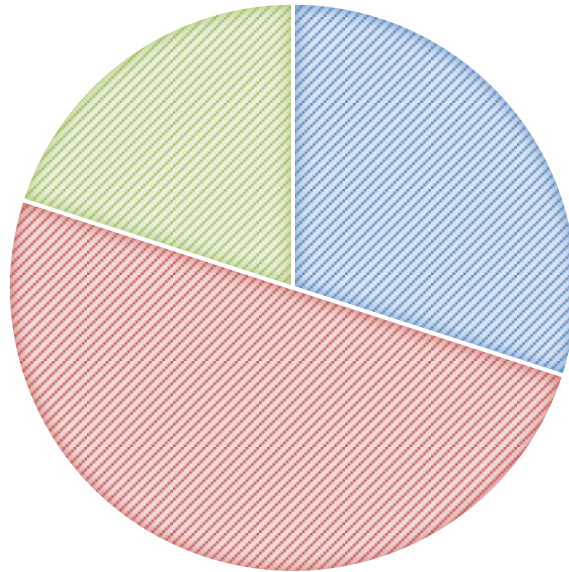
5. Es fácil encontrar productos de cuidado y protección contra el virus	Respuesta
A) Es complicado	2
B) Pocas veces lo consigo	4
C) Es fácil de conseguir	7
D) En cualquier parte lo consigo	7



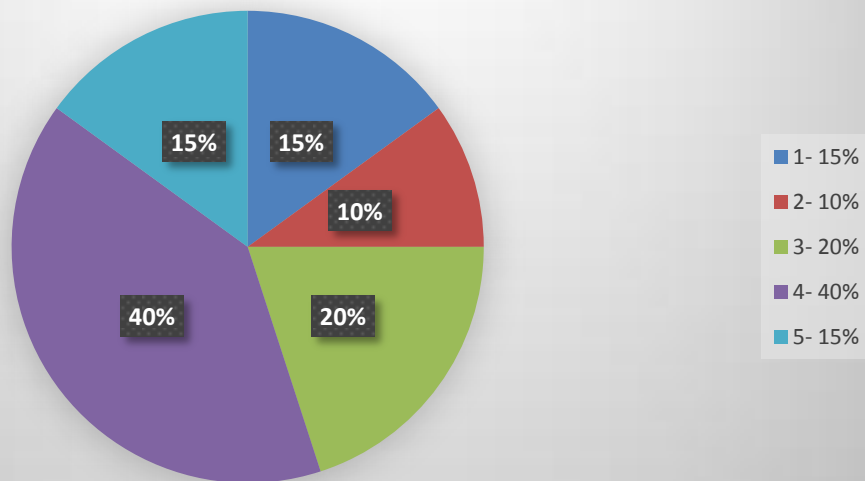


¿SABE USTED SI ESOS PRODUCTOS QUE COMPRA SON REALMENTE SEGUROS?

■ si 30% ■ no 50% ■ tal vez 20% ■

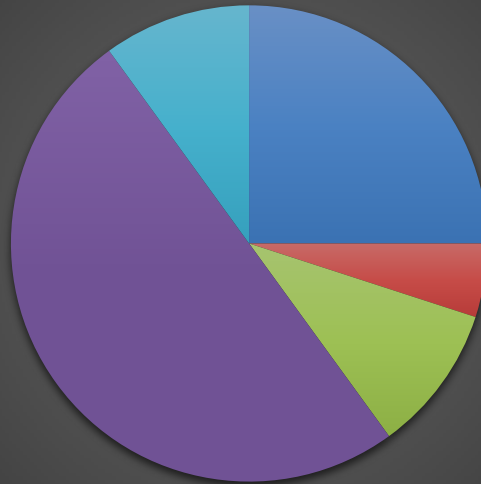


¿el producto cubre tus necesidades? siendo 1 definitivamente no y 5 claro que si



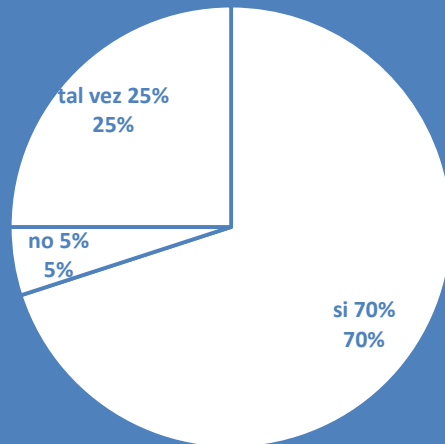


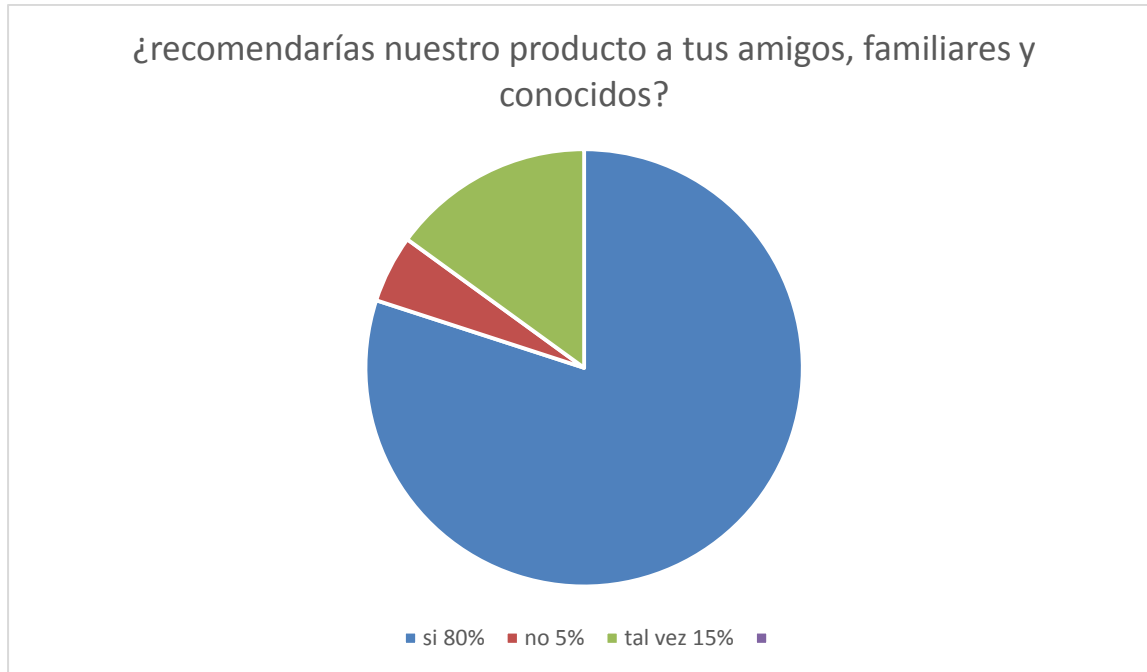
¿como conocio nuestro producto?



■ publicidad 25 % ■ referencias 5% ■ redes sociales 10% ■ amigos 50% ■ familiares 10% ■ otro

SI TUVIERAS LA OPORTUNIDAD DE COMPRAR NUESTRO PRODUCTO EN CUALQUIER TIENDA DE BARRIO¿ LO HARIAS?





COMPROMISO DEL AUTOR

GENIUSCLENA se compromete a producir un producto totalmente garantizado correspondientes a posesiona de cualquier queja y reclamo hacer caso omiso y mejor cada día para que nuestra empresa surja y llevar a cabo una organización más conocida y catalogada



ENTIDAD GENIUSCLEAN S.A.S

CLAVES DEL ÉXITO

Compromiso

Esfuerzo

Eficacia

Empeño

Referencias bibliográficas.

<https://actualicese.com/como-crear-empresa-en-colombia/>

<https://www.orientamartamouliaa.es/wp-content/uploads/2017/08/Libro-de-Creaci%C3%B3n-y-Gesti%C3%B3n-de-Empresas-compressed.pdf>

<http://www.pascualparada.com/analisis-pestel-una-herramienta-de-estudio-del-entorno/>

https://www.youtube.com/watch?v=1O1c_FeINWs