



TU BOCADITO

App de alimentos y mucho más.

Jonathan Estiven Huepe Sandoval
Santiago Arturo Solarte Henao
Sebastián Hernández Ríos

Creación de Empresas I
noviembre del 2020



COMPROMISO DEL AUTOR

Yo, Santiago Arturo Solarte Henao identificado con cédula 1000708916 de Bogotá D.C estudiante del programa Administración de empresas, declaro que:

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



Firma: _____

COMPROMISO DEL AUTOR

Yo, Jonathan Estiven Huepe Sandoval identificado con cédula 1023977683 de Bogotá D.C estudiante del programa Administración de empresas, declaro que:

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

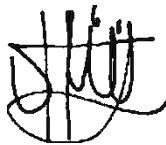
Jonathan SH

Firma: _____

COMPROMISO DEL AUTOR

Yo, Sebastián Hernández Ríos identificado con cédula 1012462918 de Bogotá D.C estudiante del programa Administración de empresas, declaro que:

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



Firma: _____

Contenido

Presentación General.....	6
INTRODUCCIÓN.....	6
LOGO.....	7
OBJETIVOS.....	7
CLAVES PARA EL ÉXITO.....	7
Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.....	8
DEFINICIÓN DE PROBLEMÁTICA.....	8
PROBLEMAS IDENTIFICADOS:.....	8
OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.....	8
TEORÍA DE VALOR COMPARTIDO.....	10
ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO.....	11
ANÁLISIS PESTEL.....	12
Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.....	16
ÁRBOL DE PROBLEMAS.....	16
ÁRBOL DE OBJETIVOS.....	17
Descripción de la Idea de Negocio.....	18
LLUVIA DE IDEAS.....	18
INNOVACIÓN.....	20
DESCRIPCION DE LA INNOVACION.....	22
Fuerza de la Industria.....	23
ENTORNO DE LA EMPRESA.....	23
ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	23
ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	24
COMERCIALIZACIÓN Y PROVEEDORES.....	25
SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	26
BUYER.....	27
PROPUESTA DE VALOR.....	30
DISEÑO DEL PRODUCTO.....	32
Ficha Técnica.....	32
CICLO DE VIDA.....	32
DECRETOS Y LEYES.....	33
MAQUINARIA Y PRODUCTOS REQUERIDOS PARA EL DESARROLLO.....	33
DIAGRAMA DE BLOQUES.....	34

CADENA DE DISTRIBUCIÓN	34
VALIDACIÓN Y VERIFICACIÓN	35
BROCHURE	35
PRECIO DE VENTA	36
PROTOTIPO	37
Evidencias	38
MODELO RUNNING LEAN	40
VALIDACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO	42
TABULACIÓN Y ANÁLISIS	44
CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIÓN.....	50
BIBLIOGRAFÍAS	51

Presentación General

El propósito de la elaboración de este trabajo fue el desarrollo de una idea de negocio basada en necesidades que el entorno padeciera, es por eso que con compromiso, trabajo y dedicación se realizó el proceso y la búsqueda de una idea de negocio que fuera innovadora para la actualidad, como lo es la era digital, gracias a la tecnología y al boom digital nuestra idea fue la elaboración de una plataforma u aplicación digital que satisfaga una necesidad en general.

INTRODUCCIÓN

Generar y progresar, es una palabra que al pasar de los años está quedando un poco atrás, ya que solo se hace enfoque en el momento actual en que estamos viviendo, pero ¿Por qué no generar algo para superar los problemas actuales y facilitar los del futuro? TU BOCADITO lo piensa hacer. A continuación, en la presentación de este proyecto se generará una duda y a la vez una respuesta de la actualidad y con el uso de la tecnología vamos a generar y progresar con la creación de nuestro servicio de pedidos de alimentos sanos y confiables, donde nuestro producto ofrecerá el mejor desempeño para los restaurantes aliados y que la confianza con sus clientes siga siendo fiel. Con los servicios de los restaurantes, TU BOCADITO y la dinámica que se tendrá es lo que intriga a nuestros lectores, pero eso será lo más fácil no se desconfía de lo que se pueda ver y de lo que te da los mejores consejos de alimentación para una época de cuidado en salud.

La dinámica es la siguiente: En nuestro servicio encontrarás una relación más cercana con la preparación de tus alimentos con todos los protocolos de seguridad pertinentes y con la posibilidad de la elección de la misma, pero este modelo es opcional para el cliente, lo innovador del servicio es que ninguna empresa ordinaria se presenta como esta, te va a ayudar a tener buenas recetas balanceadas, hábitos alimenticios sanos y saludables, tendrás acceso a los restaurantes más cercano a tu zona para tu domicilio o podrás hacer una reservación en tu lugar preferido y no alejándote del placer de consumir un alimento delicioso con tu pareja, familiares y amigos y por último, nuestro personal estará a tu disposición siempre que nos necesites.

LOGO



OBJETIVOS

Objetivo preliminar

Crear para la población en general unos tips de alimentos y seguridad en su comida el cual tiene que ser totalmente seguro de cualquier virus o enfermedad además no se puede dejar a un lado los mejores platillos que será una recompensa por creer en nuestro proyecto gracias a nuestros restaurantes aliados y nuestro compromiso.

Objetivos Específicos

- Seguridad y compromiso será la obligación de TU BOCADITO ante el usuario.
- Crear una relación entre App y cliente para que la efectividad sea 100%
- Lograr que todos quieran un cambio en sus vidas para tener más usuarios contentos.

CLAVES PARA EL ÉXITO

El trabajo duro y honesto es algo que ha logrado que este proyecto salga a flote, el emprendimiento siempre tiene una razón de ejecución. Las cual de este proyecto será la inconformidad en otros servicios tecnológicos, la clave para la empresa es crear un marketing conectándolo con un puente siendo TU BOCADITO con los intermediarios en este tipo de relación ~RESTAURANTE~ BOCADITOS~CLIENTE~.

Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

DEFINICIÓN DE PROBLEMÁTICA

Confiar en una aplicación en los últimos tiempos se ha complicado por actividades ilícitas que se facilitan por este medio, ¿Cómo crear confianza para el uso de nuestro Servicio? Eso será un riesgo que se asume con la mayor responsabilidad que el caso requiera de este método no cambiará la metodología de la idea de negocio para solucionar este problema básico.

PROBLEMAS IDENTIFICADOS:

- Colillas de cigarrillos
- Deforestación
- Falta de información de las APPS

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Los objetivos de **Desarrollo Sostenible** relacionados con las anteriores problemáticas están enfocados en:

SALUD Y BIENESTAR: Garantizar una vida sana y promover el bienestar en todas las edades es esencial para el desarrollo sostenible.

Actualmente, el mundo se enfrenta a una crisis sanitaria mundial sin precedentes; la COVID-19 está propagando, desestabilizando la economía mundial y cambiando drásticamente las vidas de miles de millones de personas en todo el mundo. Antes de la pandemia, se consiguieron grandes avances en la mejora de la salud de millones de personas. En concreto, estos grandes avances se alcanzaron al aumentar la esperanza de vida y reducción de algunas causas.

La población vive en un cambio constante, muchas veces cambiamos nuestros hábitos para bien o incluso descuidamos para mal, es por eso que el internet y las apps o cualquier plataforma o red social ayuda a que las personas tengan conciencia de su salud, de su bienestar. Es importante tener una vida saludable, saber que es bueno para su cuerpo y salud y tener motivos y ganas de seguir.

INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA: Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.

La inversión sostenible en infraestructura y la innovación son motores fundamentales del crecimiento y el desarrollo económico. Con más de la mitad de la población mundial viviendo en ciudades, el transporte masivo y la energía renovable son cada vez más importantes, así como también el crecimiento de nuevas industrias y de las tecnologías de la información y las comunicaciones.

Los avances tecnológicos también son esenciales para encontrar soluciones permanentes a los desafíos económicos y ambientales, al igual que la oferta de nuevos empleos. Otras formas importantes para facilitar el desarrollo sostenible son la promoción de industrias sostenibles y la inversión en investigación e innovación científicas.

Por la coyuntura que pasa el país por la pandemia, muchas personas han acudido a la internet y realizar más tareas virtuales, siendo así, las aplicaciones han presentado grandes logros, según el portafolio; La tendencia del aumento en búsquedas relacionadas con domicilios en línea que, según estadísticas de la empresa Google, alcanzó un incremento de hasta el 220% a principios del mes de marzo. Este aumento en el nivel de pedidos en línea se ve reflejado de manera directamente proporcional con el crecimiento y la acogida que han tenido las ‘aplicaciones’ que prestan este servicio.

TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible apuntan a estimular el crecimiento económico sostenible mediante el aumento de los niveles de productividad y la innovación tecnológica. La promoción de políticas que estimulen el espíritu empresarial y la creación de empleo son cruciales para este fin, así como también las medidas eficaces para erradicar el trabajo forzoso, la esclavitud y el tráfico humano. Con estas metas en consideración, el objetivo es lograr empleo pleno y productivo y un trabajo decente para todos los hombres y mujeres para 2030.

Nuestro País ha vivido por muchos años una tasa de desempleo enorme, cada año según el DANE arroja cifras preocupantes, la falta de empleo por parte del gobierno, por falta de más personal, por falta de empresas que apoyen al empleo joven y mayor agota las oportunidades para las personas. La emergencia sanitaria Covid ha causado muchas problemáticas, ha dejado

muchas personas sin empleo, siendo así el mayor problema de los últimos tiempos. Gracias a las apps de domicilios muchas personas han encontrado oportunidades de un trabajo y han hecho que el crecimiento del país siga, gracias a las empresas que siguen día a día laborando y dando oportunidades a las personas que los necesitan.

Los 3 objetivos mencionados es aplicable a la idea de negocio, ya que se relaciona y contribuye a los cambios sociales, a generar empleo decente y seguro, una vida saludable, reducir los índices de gravedad en salud y métodos alimenticios dañinos, y la generación en la tecnología y crecimiento económico del país, de las personas en general.

TEORÍA DE VALOR COMPARTIDO

La Teoría del Valor Compartido,¹Fue una propuesta creada por el profesor Michael Porter el cual invita a que los empresarios remodelen sus procesos y actividades que giran en torno a sus negocios tomando en cuenta el entorno social; buscando que las empresas se concienticen de que a la vez que obtienen ganancias contribuyan en un compromiso con la sociedad reflejado en un bien común; lo ideal sería de cierta forma mitigar los impactos contribuyendo a nuevos usos para el beneficio de toda la comunidad en general, comprometidos en generar una iniciativa que tiene impacto positivos en la sociedad, en las mejoras continuas que la globalización necesita y una contribución en la sociedad, en el país, aportando ingresos y generando crecimiento decentemente y cambiando la forma de producir con objetivos claros de los servicios ofrecidos, logrando crear estrategias y estudios.

¹Valor compartido. Teoría de Michael Porter. <https://www.gestiopolis.com/valor-compartido-teoria-michaelporter/>

ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO

Pasado

Anteriormente la tecnología en nuestro país era muy poca, su uso no era mayoritario y se contaba con muy poco acceso a los temas de esta. Muchas personas no tenían acceso al internet y desconocían cosas importantes en el comercio tecnológico y electrónico, por esas razones no era visto viables soluciones a las plataformas digitales, a la forma de comunicarnos por medio del internet y el uso para comodidad en compras y en otros temas.

Presente

Actualmente, muchas empresas y personas están en búsqueda de crecer, de innovar y de incentivar de manera responsable en la sociedad. A hoy podemos ver que el desarrollo de las industrias tecnológicas y las plataformas digitales han avanzado de una manera positiva y ayudando a generar beneficios y cerrando las brechas que han afectado a la sociedad negativamente. Ya se cuenta con mayor uso de dispositivos, conectividad y las compras ahora tienen una mayor reputación.

Futuro

Podemos estar tranquilos ya que cada día se van viendo muchos cambios en el mundo, no podemos negar que en el futuro estos avances actuales se queden, la era digital, la nube, las grandes innovaciones seguirán avanzando y creciendo. El mercado digital, electrónico y todo lo que se relaciona de manera tecnológica (TIC) puede estar más conectado en un tiempo no muy alejado de la realidad siempre aportando positivamente al mundo.

ANÁLISIS PESTEL

<p>Político</p>	<p>²La LEY 1014 DE 2006, la presente ley tiene como objeto 2: "(...) a) Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley; b) Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas; c) Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas; d) Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo; h) Propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora, para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad, de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo. (LEY 1014 DE 2006)</p> <p>1. ³Normatividad: Éxito sostenido de una organización; mediante la proactividad, la norma ISO 9004 persigue que las organizaciones tengan mejoras para su desempeño y aumenten las expectativas y obligaciones encaminadas a una base sólida para el desarrollo sostenible y la satisfacción de los clientes; según el apartado de la norma ISO 9001 los principios de gestión de calidad son 8:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enfoque al Cliente • Liderazgo • Participación del personal • Enfoque basado en procesos
------------------------	---

² LEY 1014 DE 2006.

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

³ <https://www.isotools.org/normas/calidad/iso-9004/>

	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque de sistema para la gestión • Mejora continua • Enfoque basado en hechos para la toma de decisión • Relaciones mutuamente beneficiosas con el proveedor <p>2. ⁴Regulaciones para el comercio electrónico, asegura a las organizaciones la completa integración de con las estrategias de negocio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marco regulatorio • Marco constitucional <p>3. ⁵TLC entre Colombia y Estados Unidos</p> <p>Beneficios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El TLC abrió para Colombia el mercado más grande del mundo en bienes y servicios • Crea un marco normativo de largo plazo, promoviendo así la inversión nacional y extranjera en Colombia. • Impacto positivo del acuerdo en el crecimiento económico, el aumento de las exportaciones y la generación de empleo calificado y no calificado. • Mayor potencial son las tecnologías de la información, la tercerización de los procesos de negocios incluidos dentro del programa de transformación productiva.
<p>Económico</p>	<p>⁶Según el DANE, La entidad anunció que, durante el cuarto trimestre del año pasado, el PIB del país creció 3,4%, respecto al mismo periodo del año pasado. Las actividades económicas que más contribuyeron a esta dinámica durante el 2019 fueron:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Comercio al por mayor y al por menor; servicios de comida creció 4,9% (contribuyó 0,9 puntos porcentuales a la variación anual).</i> <p>Esto fue favorable para el 2019, donde las plataformas digitales que prestan servicios tuvieron un crecimiento favorable logrando impulsar la economía del país.</p> <p>⁷Las cifras de este año según el DANE arrojan unos datos negativos para el sector Comercio al por mayor y al por menor, en lo que incluye otros sectores económicos ha sido afectado por la emergencia sanitaria del COVID-19, lo que causó el cierre de negocios, afectando a todos. Según las cifras: (Foto)</p>

⁴ <https://www.pyamas.com.co/ideas-para-crecer/ecommerce/ley-comercio-electr%C3%B3nico>

⁵ <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/beneficios-tlc-colombia-estados-unidos-151112>

⁶ <https://www.portafolio.co/economia/pib-de-colombia-en-el-2019-538115>

⁷

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_IItrim20_produccion_y_gasto.pdf

Actividad económica	Tasas de crecimiento		
	Serie original		Serie corregida de efecto estacional y calendario
	Anual	Año corrido	Trimestral
	2020 ^{Pf} - II / 2019 ^{Pf} -II	2020 ^{Pf} / 2019 ^{Pf}	2020 ^{Pf} - II / 2020 ^{Pf} - I
Comercio al por mayor y al por menor ³	-18,7	-6,2	-22,7
Transporte y almacenamiento	-36,9	-18,4	-35,3
Alojamiento y servicios de comida	-66,6	-38,2	-63,2
Comercio al por mayor y al por menor¹	-34,3	-16,5	-33,7

Fuente: DANE, Cuentas nacionales

Social

Sociedad, una relación que van de la mano en estos momentos con el comercio electrónico, con las tecnologías ya que actualmente dependemos de la misma, ha crecido exponencialmente y ha hecho que tengamos conductas en nuestro vivir, en la forma de comunicarnos y expresarnos. Hemos emigrado a la era digital y por ende la sociedad debe acomodarse a estos cambios sociales, culturales y políticos. La sociedad es una parte fundamental, jóvenes y adultos de diferente edad acude a la tecnología busca su propio beneficio, ha hecho que la empresa, los emprendedores y las personas utilicen sus tecnologías para generar ingresos o apoyar en ámbitos sociales. Las aplicaciones han sido de gran ayuda para todos, podemos encontrar una gama de aplicaciones para distintos usos.

Muchas personas desconocen y se les dificulta el desarrollo de las nuevas tendencias, en ocasiones las personas no saben usar sus dispositivos y el internet, ahí donde cada uno debemos ayudar, verlo como una oportunidad de crecimiento. Todos estamos conectados, estamos en la misma nube, los cambios sociales deben ser apoyados y visto de la mejor forma y tener conciencia de todos los cambios.

⁸Hoy en día + de 4 mil millones de personas se conectan a internet, es decir el 53% de la población mundial y casi todos (92,6%) lo hace desde dispositivos móviles y da un aspecto positivo, las personas están conectadas.

⁹Según el boletín de MinTic para el cierre del 3er trimestre del 2019 dice que en el país hay 28,9 millones de Accesos móviles a internet, lo cual nos da a decir que 6 de cada 10 colombianos contaron con acceso a la internet.

¹⁰Según un informe de Statista “Distribution of the e-commerce market in Latin America in 2017, by country. Colombia tuvo un porcentaje de 4,4% en el comercio electrónico, este panorama devela que existe una amplia oportunidad de crecimiento.

⁸ <https://business-intelligence.grupobit.net/blog/el-2019-es-el-a%C3%B1o-de-las-compras-online>

⁹ <https://www.portafolio.co/economia/seis-de-cada-10-colombianos-tienen-acceso-a-internet-movil-537543>

¹⁰ https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-102717_recurso_1.pdf

<p>Tecnológico</p>	<p>La tecnología hace parte de nuestra vida diaria, se busca apropiarse de la misma como la creación, el manejo y tratamiento de esta, entender el comportamiento en la sociedad, el uso del internet, de los aparatos electrónicos que han revolucionado nuestra actualidad e impulsa al desarrollo sostenible. De acuerdo con lo anterior, se propone diseñar un sistema App que interactúe con el cliente y consumidor, darle información clara acerca de nuestro servicio, como puede tener una salud balanceada y lo fácil que es buscar, escoger y disfrutar de un buen servicio con la ayuda de la tecnología.</p> <p>¹¹ EL TIEMPO;</p> <p>El presidente Iván Duque visitará esta semana Estados Unidos para reunirse con los líderes de los gigantes tecnológicos de Silicon Valley, en busca de alianzas estratégicas en materia de inversión y convenios de cooperación.</p>
<p>Ecológico</p>	<p>¹² Apostar por ella será clave para asegurar el distanciamiento que, seguramente, irá más allá de 2020. Un estudio de la Universidad de Harvard, que proyecta las dinámicas de contagio de la covid-19 hasta 2025, publicado en la revista Science, advierte que esta forma de autocuidado podría ser necesaria hasta 2022. En ese escenario, la cicla jugará un papel contemplado por la misma Organización Mundial de la Salud (OMS).</p> <p>El uso de la bicicleta ha sido beneficioso para todas las personas, el uso de esta misma ha generado un gran impacto al medioambiente, reduciendo la contaminación, las personas ahora apuestan por la bicicleta ya sea para deportes o para las necesidades del día, mejorando su salud y satisfacción. Para las plataformas digitales o los servicios que prestan domicilios les ha sido útil en las entregas, ya que generan empleos para las personas.</p> <p>El uso de bolsas recicladas o biodegradables es fundamental en la actualidad, en estos momentos somos testigos de muchos cambios naturales que ha tenido el mundo, el motivo es la contaminación de bolsas, de plásticos y objetos de alto grado de afectación. También hemos visto que hay muchas organizaciones que ayudan en la lucha. La sociedad y las empresas deben tener conciencia en esto, reducir la producción de plástico por materiales mucho más fáciles y menos contaminantes que pueda ser sustancial al mundo.</p>
<p>Legal</p>	<p>LEY 1014 DE 2006 del emprendimiento.</p>

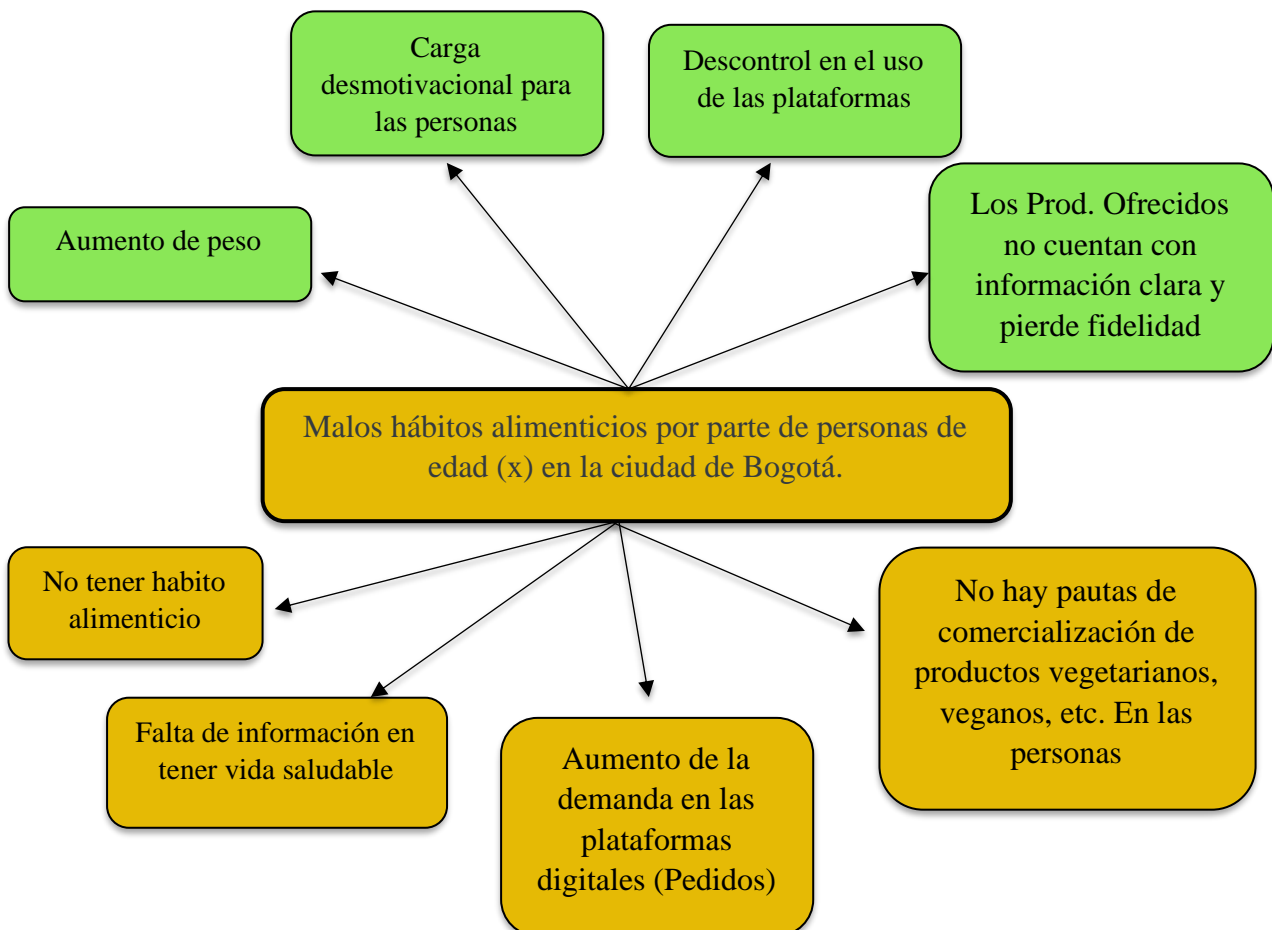
¹¹<https://www.eltiempo.com/economia/empresas/gobierno-busca-alianzas-y-convenios-con-empresas-de-silicon-valley-358420>

¹²<https://www.eltiempo.com/bogota/por-que-la-bicicleta-es-tan-importante-en-tiempos-de-coronavirus-y-cuarentena-501326>

Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
		Afectación por los residuos (Colillas de cigarrillo) en Bogotá.	Contaminación y deforestación en algunas zonas afectadas
Conocimiento o experiencia	3	3	4
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	3	2	4
Alcance (Técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿Tenemos acceso a información, datos, cifras? ¿Puedo darle una solución?)	3	2	4
Tiempo (Posible solución)	3	3	3
Costos (Posible solución)	4	4	3
Impacto ¿Es trascendental? ¿Representa un desafío para Ustedes?	5	4	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	4	5	5
TOTAL	25	23	28

ÁRBOL DE PROBLEMAS

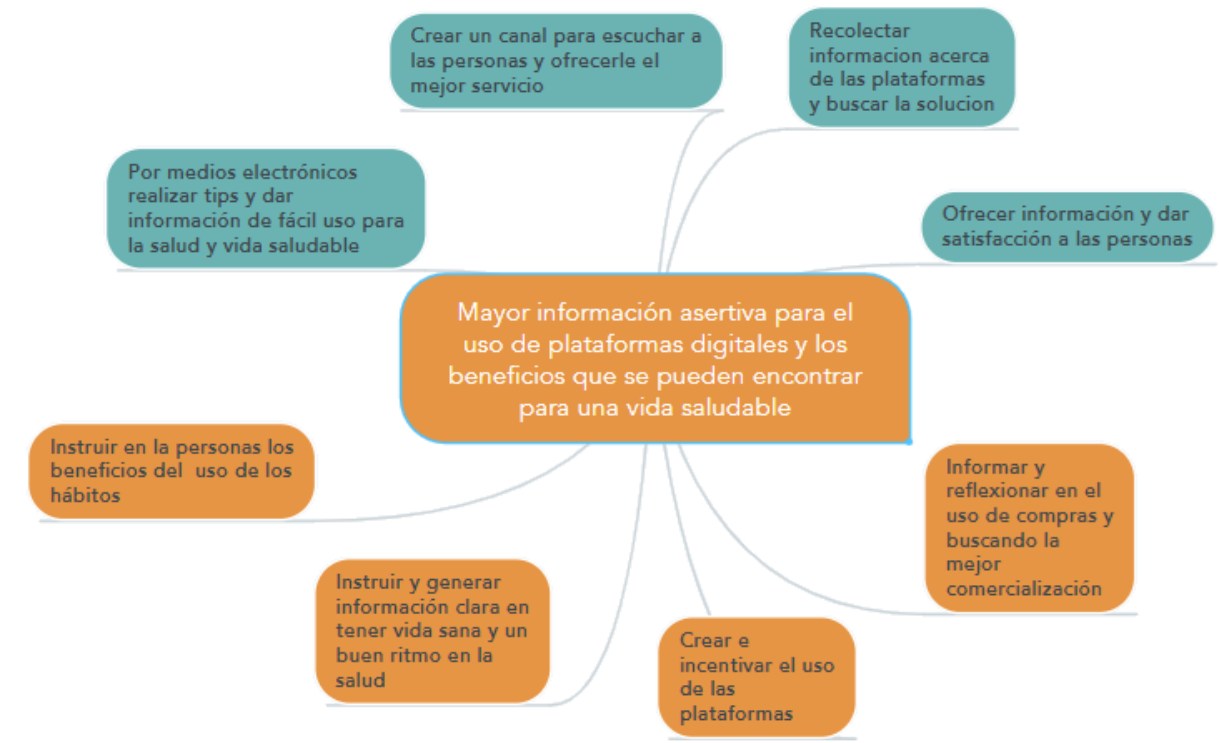


Pregunta Problema

¿Cómo podemos incentivar el autocuidado o cuidado personal en las personas de edad X de la ciudad de Bogotá en tiempos de pandemia?

La solución para el problema son las plataformas, en situaciones complejas que el mundo presenta, hemos visto que el comportamiento de las personas ha cambiado. Para la ciudad de Bogotá se ha visto que hay muchas personas que desconocen el uso de estas, también descuidan sus hábitos alimenticios, descuidando su salud y su bienestar. Es por eso por lo que el uso de las plataformas digitales incentiva y aportan a esta problemática, generando valor, generando confianza y muchos ahorros en la vida cotidiana, para que las personas de diferentes edades puedan ser participe.

ÁRBOL DE OBJETIVOS



Descripción de la Idea de Negocio

LLUVIA DE IDEAS

Es una técnica utilizada en el trabajo en equipo para generar nuevas ideas o solucionar un determinado problema.

Implementar este método nos ayudó a poder aplicar técnicas y escoger la mejores ideas y posibles soluciones, al aplicarlo nos encontramos muchas sugerencias, de lo cual las analizamos, evaluamos cada una y al final escogimos la más viable para nosotros.

La solución ganadora es de mejorar los hábitos alimenticios en las personas incentivando por medio de una plataforma los hábitos, el cuidado personal en tiempos de emergencias teniendo en cuenta los factores.

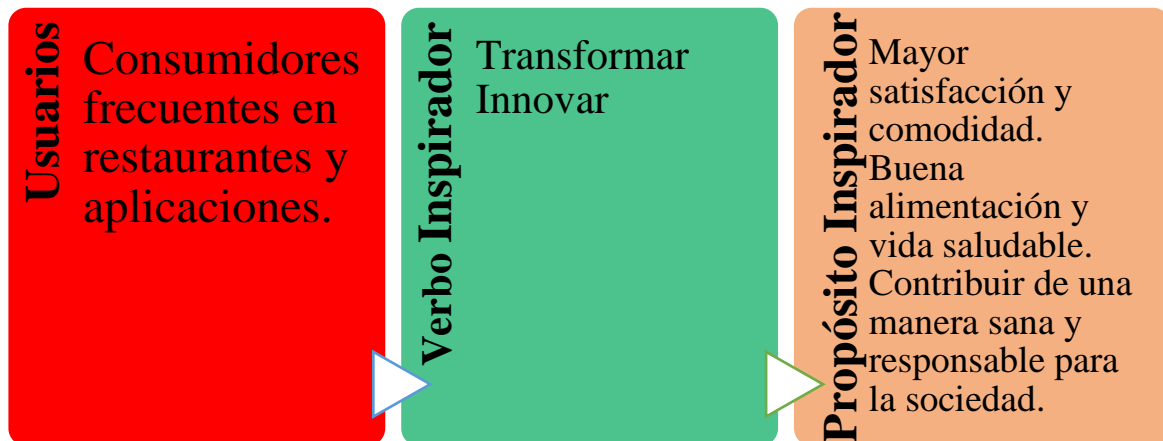
INTERES / DISPOSICION	ESCALA DE VALORACION				
	F				V
La Idea de Negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.	1	2	3	4	5
No me incomodaria decir a otros que me dedico a esta actividad.	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	3	4	5
Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:		1		2	1

	A		B	=	C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	X	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	1	X	2	=	2
Total de afirmaciones valoradas en 3:	0	X	3	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 4:	2	X	4	=	8
Total de afirmaciones valoradas en 5:	1	X	5	=	5

PUNTAJE TOTAL: = 15

La idea de negocio nos interesa mucho, ya que estamos comprometidos en el desarrollo sostenible, en generar un emprendimiento para apoyar muchos factores para la sociedad y poder seguir incentivando el crecimiento del país y los cambios sociales y la evaluación dada es una idea de interés.

ESTRUCTURA DE LA IDEA	
¿Cuál es el producto o servicio?	Una plataforma que mejorara los hábitos alimenticios en las personas por medio de la tecnología, incentivando los hábitos y el cuidado personal.
¿Quién el cliente potencial?	Todos los clientes son potenciales, en nuestro caso nuestro compromiso es poder llegar a todos los clientes sin distinción alguna.
¿Cuáles la necesidad?	Las personas presentan dificultades a la hora de adquirir un servicio o producto por apps, en algunas ocasiones no saben que hay formas y métodos de comprar fácilmente ya sea por pagos, accesos a la tecnología y un mapeo de algunos restaurantes en su zona y tienden a no saber acerca de esto.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Por medio de la creación de una app, funcionara gracias a la información que nuestros clientes dan, los beneficios o el funcionamiento consiste en que esa app cuente con reservación de restaurantes aliados, dar a conocer los lugares más cercanos, servicio a domicilios, tips y recetas acerca de los restaurantes y ver el seguimiento de la elaboración de aquellos alimentos o platos que se elaboren.
¿Por qué lo preferiran?	Porque es una forma de generar ingresos y ayudar e incentivar la economía, también porque trae beneficios para el personal que trabaje en nuestro proyecto y la satisfacción que puede generarle a un cliente con esta app que lo que busca en general es siempre estar con el cliente y consumidor. El funcionamiento de esta app es muy fácil de usarla, los servicios que tiene este proyecto ayudara a muchas personas que se les ha hecho difícil adquirir o encontrar.



INNOVACIÓN

La gente ha dejado de confiar en los canales repartidores tradicionales (los anuncios en prensa, redes, televisión, ... apenas resultan de confianza para menos de la mitad de la población). Por eso se genera una innovación cuyo canal se genera en un App que brindará la innovación de la confianza generada al ver el servicio ofrecido.

1.) FORMAS DE HACER NEGOCIOS

2.) MEJORES PRODUCTOS Y RELACION CON EL CLIENTE

3.) MEJORES PROCESOS

4 alternativas de innovación en el negocio inicial.

1	Formas una fidelidad entre el cliente y nuestro servicio
2	Crear eventos totalmente gratuitos y promociones o convenios con empresas aliadas
3	Hacer un empaque totalmente biodegradable de nuestros insumos
4	Tecnológicamente hacer seguimiento en vivo del servicio

Competencia

Rappi

Rappi es una aplicación colombiana que inició en Bogotá con compras a domicilio, se especializa en **servicios de entregas a domicilios**, esto lo hacen a través de una App. La gran ventaja de esta App es que **entrega todo tipo de servicios**, es por esto que, dentro de la interfaz de la misma, existen varios apartados, unos de mercado, otros de comida rápida y hasta de medicinas.

Domilios.com

Domicilios es la compañía líder de delivery online de víveres y comida en Colombia. Nuestro servicio consiste en brindar una plataforma online simple, práctica y sin costo adicional que permite a los usuarios ordenar delivery a restaurantes o supermercados.

Análisis

Existen varias empresas u plataformas que se encargan de domicilios, de buenos hábitos y una producción sana. Nuestra idea de brindar una innovación y confiabilidad al tiempo aún se mantiene en pie, pero por corroborar se presenta un SCAMPER para corroborar la información.

S	Formar una fidelidad entre el cliente y nuestro servicio
C	Tecnología y presencialidad para un mayor aporte confiable.
A	Adaptar el producto al mundo que vive ahora el mundo
M	Hacer más impactante el proyecto y proteger la gente del mal exterior
P	El monitoreo se usaría en los restaurantes para examinar su calidad
E	Eliminar regla de relación colaborador y cliente
R	Invertir en indumentaria para darnos a ver

Viendo el resumen en el SCAMPER nuestra ventana innovadora se abre de una manera muy efectiva ya que el monitoreo de como preparan lo que vas a consumir da una efectividad y confiabilidad al 100% ya que el restaurante también se va a ver beneficiado del proyecto ya que todos sabrán cual es el más preparado en el sentido de protocolos de bioseguridad alimentario.

DESCRIPCION DE LA INNOVACION

Variable	Descripción de la innovación
Producto o Servicio	El servicio por canal de App se generará de una forma gratuita para la descarga, pero se llegará a un acuerdo con el cliente de cobrar un porcentaje igual a los que hay en el mercado actualmente, aceptando que el servicio será totalmente monetario por parte y parte desde que empiece su servicio empezará la grabación de su producto y su debida entrega.
Mercadeo	¿Se puede comercializar de una manera diferente?: No, ya que el servicio no puede ser presencial por motivos sanitarios.
Proceso	¿Se puede realizar de una manera diferente?: Si, pero la más rentable ya fue optada por la tecnológica.

Fuerza de la Industria

ENTORNO DE LA EMPRESA

Nuestra empresa se llama Tu Bocado, es una microempresa en Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S, dedicada al servicio electrónico o digital incentivando por medio de plataforma el uso adecuado de los hábitos, el autocuidado personal y el uso de esta al momento de usar el servicio ubicada en la ciudad de Bogotá, sede en la localidad de San Cristóbal. Con una actividad económica basada en el comercio por internet donde actualmente se concentra un mayor tráfico de personas.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El ambiente social de las personas se basa en la toma de nuevas tendencias mundiales donde preferiblemente se adaptan por lo que pasa en la sociedad o en las redes sociales y la comunicación. Teniendo en cuenta siempre la transformación de las TIC's. En Bogotá podemos evidenciar que las personas viven conectadas al internet día a día dando diferentes usos. Todo lo que se desee saber con un clic podemos buscar y saber. Las redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram son fuentes de atracción de personas donde se pueden encontrar diferentes tipos de personas (Clientes) sin importar nada.

El comportamiento de las personas en compras por internet es muy variado, hay tipos diferentes, unos desean comprar en aplicaciones o tiendas en donde se les pueda ofrecer un envío gratis, un mayor descuento en sus compras o hay clientes que sin importar deciden comprar los que les gustan, apasionan y les genere fidelidad. Hay gustos, hay colores, hay elecciones infinitas a la hora de comprar.

Hablando del estudio del mercado, las plataformas digitales de domicilios u restaurantes cuentan con clientes con muchas personalidades y características únicas, como buscar la mejor oferta, gustos y siendo fiel a sus ideales, personalidades al momento de comprar ya que hay clientes que compran mucho y experimentan sentimientos de satisfacción y la motivación es la fuerza que logra que cada persona

compre a su preferencia. Hay una gran variedad de productos y servicios ofrecidos en las plataformas, el comportamiento cambia mucho ahora por la situación de la pandemia, muchas personas acuden a usar sus dispositivos electrónicos para realizar compras, para pedir su comida favorita o lo que necesiten. Con nuestro servicio obtendrán esas funcionalidades con muy fácil acceso, para una mayor satisfacción, queremos llegar a esa población joven y adulta para que utilicen nuestro servicio, teniendo en cuenta la importancia de esta misma, de su uso y aprovechando cada oportunidad que la población nos va ofreciendo. Actualmente Bogotá cuenta con una población de casi 7 millones de habitantes, donde la población en general para el 2019 tenía un porcentaje de 9,9% con empleo y la importancia de las aplicaciones es mayor.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

En Bogotá existe un sin fin de competencias, siendo la capital colombiana, cuenta con la mayor concentración de residentes del país y también internacionalmente, es la principal ciudad en aportar al PIB al país. Siendo así la ciudad ideal para los negocios pequeños, medianos y grandes.

Las empresas que nos genera competencia están directamente relacionadas con mucha tecnología, innovación y muchos aliados que hacen posible su crecimiento, su posicionamiento en el mercado. Nuestros competidores más fuertes y cercanos son empresas como Rappi, Uber Eats, ¡Food, Domicilios.com.

Rappi es una de las empresas de domicilios más importante del país, de lo cual opera a nivel nacional e internacional, logrando posicionar a Bogotá como la principal ciudad, enfocada en la operación de domicilios junto con tiendas aliadas logrando llegar a los clientes según la cobertura de la ciudad, muchas de estas empresas limitan algunos sectores del mercado, no llegan a aquellos clientes que andan en búsqueda de servicios digitales.

Nuestra mayor competencia es Rappi (Domicilios) no solo por su servicio, sino también por su reconocimiento en el mercado y su amplia experiencia en las TIC's, en la innovación y en la creación de nuevo canal.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
Rappi	Bienes y Servicios		Reconocimiento en el mercado y en innovación. Transformación digital.	Bogotá Calle 93 #19-58
Domilios.com	Viveres y Comida		Líder de delivery online	Bogotá Calle 92 # 15-78

COMERCIALIZACIÓN Y PROVEEDORES

Necesitamos proveedores con conocimiento en el mercado online, electrónico y en plataformas digitales, por lo tanto, serán empresas dedicadas a estas actividades que nos puedan ayudar a proveer pequeñas y grandes cantidades de aprendizaje, de conexión, de ser aliados para tener un rápido crecimiento y juntos llevar a fondo una economía colaborativa. Una alianza con Almibar Dulces, y postres, Tostao' Café & Pan, El Gran Caldas y Sándwich Qbano son ideales para nosotros, Bogotá siendo una ciudad grande con mucho comercio físicos y virtual nos favorece, sus fáciles accesos, su fácil uso, sus reconocimientos en calidad es posible crear un vínculo de alianza.

- Almibar Dulces Y Postres

Cl. 27a Sur # 10d – 37 – Country Sur. Empresa dedicada a la elaboración de postres y reposterías.

Sus productos varían según su elección:

DULCES: 4.000 A 8.000 PESOS (arroz con leche, dulces de dif tamaños)

POSTRES: 3.000 A 8.000 PESOS (postres con muchas variedades)

Variedades en bebidas frías y calientes, especiales, helados, ensaladas. Etc, que se aproximan a precios 1.000 a 11.000 PESOS.


- Tostao' Café & Pan
Cl. 27 Sur #No. 9-68 - Sosiego
Sus productos varían según su elección:
PANADERIA: 1.000 PESOS A 5.000 PESOS
CAFÉ PAQUETE, BEBIDAS Y BEBIDAS CALIENTES: 3.000 A 19.000 PESOS
- El Gran Caldas
Cl. 5 Sur #10a-2 a, Cra. 10a # 60, Ciudad Berna
ARROCES TRADICIONES: 10.000 A 80.000 PESOS (Variedades de arroces y tamaños)
- Sándwich Qbano
Cra. 5 # 27-06 Sur Sosiego
SANDWICH Y BURRITOS: 13.000 A 30.000 PESOS

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Bondades del producto

- Impulsadores por la economía colaborativa
- Hace pequeñas acciones para grandes cambios
- Enseña formas de generar vida saludable
- Impulsa las nuevas generaciones
- Se preocupa por la salud de las personas
- Búsqueda de alternativas del mercado
- Enseña fácil
- Promueve el uso de las tecnologías
- Busca alternativas al uso de esta
- Ideal para la familia
- Menor tiempo a la hora de usarla
- Busca implementar una cultura digital
- Somos amigables con la sociedad al ser digital estamos ayudando al planeta.
- Didáctica en su uso

BUYER

<p>Inserta una foto del cliente</p> 	<p>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades.</p> <p>Personas con muchas aspiraciones y ganas de lograr una vida saludable, responsable y fácil, con miedo de una sociedad de cambios que pueda ser negativa y mala para ellos, buscando superarse para poder brindar a sus seres queridos y así mismo un ambiente económico, social y mejor para todos.</p>	<p>Desea, necesita, anhela y sueña.</p> <p>Responsables de sí mismo en su vida cotidiana, soñadoras, exitosas, que quieran lograr lo que deseen, que utilicen de manera adecuada y bien sus hábitos saludables y netamente social, y consciente en los cambios y el aporte solidario con las personas.</p>
<p>Demográficos y geográficos</p> <p>Personas de la ciudad de Bogotá, entre un rango de edad de 18 años a 32 años.</p>	<p>¿Qué están tratando de hacer y Por qué es importante para ellos?</p> <p>Ser buena persona es la forma en que se puede avanzar hacia un futuro mejor, una mejor sociedad, y es importante porque debemos ser capaces de superarnos, de nosotros mismos, de cada un depende el éxito de la vida, al hacer y dar lo mejor está impulsando a muchas personas.</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Superar las metas y los miedos se necesita de mucho esfuerzo y dedicación porque existen infinitudes de obstáculos, pero un buen enfoque a donde se desea llegar da la fortaleza para continuar avanzando.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>“No tenemos que derrumbar nuestros sueños, hay que derrumbar las barreras que nos impiden cumplirlos.”</p>	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Cada ser, cada persona tiene su propio punto de vista, su propio estilo de vida y lucha de ver las cosas a su manera, por lo tanto, se debe tener en cuenta para dar aportes positivos y beneficioso para todos.</p>	

3. a) ¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal?

Este tipo de cliente se encuentra en toda la ciudad de Bogotá, en todas las localidades y en los barrios sin definir estratos. Se encuentra en cada casa, en cada familia y en cada persona.

Nuestra segmentación es B2C y la encontramos en la ciudad de Bogotá, ya que es importante la conexión de nuestros clientes (consumidores) que están a nuestro alrededor y poder llegar a los clientes más específicamente, ahorrando tiempos y recursos en sí.

Nuestros clientes tendrán la total tranquilidad y satisfacción de nuestro producto, un servicio fácil, interesante y bonito para toda la ocasión, llegando así a otros usuarios potenciales

b) ¿Que valores destacan a su cliente ideal?

- Empatía
- Solidaridad
- Responsabilidad
- Respeto
- Honestidad

c. ¿Que encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?

Podemos encontrar que muchas veces no se tiene con el tiempo suficiente para realizar las tareas, lo que hace difícil tener un orden y un descontrol en su vida diaria. Logrando ahorrar o no tiempo descuidando su salud.

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

Aprender a controlar su tiempo, tener su ritmo cotidiano en orden y el uso de sus dispositivos para poder controlarlo.

4. 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 3.

El cliente ve solucionadas muchas de sus necesidades e inconvenientes diarios gracias a las bondades que ofrece TU BOCADITO, solucionan sus dudas en cuanto cómo puede aportar al cambio, cómo deben hacer el uso de la plataforma. Y están totalmente familiarizados con incentivar y ayudar.

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

Hay muchas empresas que buscan crear cambios en la sociedad, aprovechando cada oportunidad que el mercado ofrece. Las empresas buscan atrapar al cliente con los mejores servicios en cuanto a productos y servicios que ayuda en el día a día.

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

Los clientes potenciales están en la ciudad de Bogotá, en los consumidores jóvenes y adultos que busquen beneficios de las plataformas. Cifras estimadas 100 personas principalmente.

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

En Bogotá hay más de 7 millones de habitantes, según en un estudio realizado, el director ejecutivo de Fenalco Bogotá Cundinamarca, Juan Esteban Orrego dijo que el 95% de los encuestados afirmó que han solicitado en más de una ocasión los servicios de domicilios. Una población ideal, con la mayor aceptación en estos servicios.

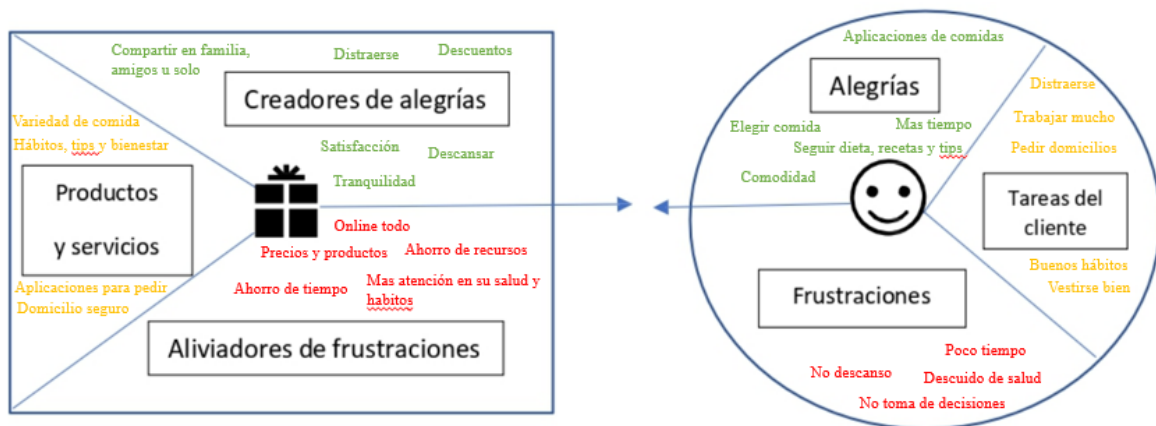
4. Cuantas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto.

La estimación podría variar según el momento, al contar en Bogotá con una población grande, podemos decir que la población con alto potencial son las mujeres con un 61% sin dejar a un lado a la población hombre.

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

100 personas principalmente en los barrios cercanos que podrán suplir sus necesidades en cualquier momento del día con un solo clic, ya que el producto es muy fácil de usarse y las empresas beneficiadas también son protagonistas ya que tendrán a nuestros clientes dentro del mercado.

PROPUESTA DE VALOR



Fuente plantilla: GUIA CREACIÓN EMPRESAS IB (2doCorte)B.pdf

Nuestro principal motor es poner de primero a nuestros clientes y miembros, ofreciéndoles un excelente servicio de calidad, eficiente y muy fácil de usar y al momento de usarlo quede en la memoria y pueda ser llevado, expresado a mas personas.

- **Precio:** Buscamos ofrecer a nuestros clientes ofertas y promociones que les genere satisfacción a la hora de su uso. Al ofrecer también nuestro servicio a las empresas aliadas (Restaurantes) una buena rentabilidad al momento de ayudarles a nuestro cliente a adquirir sus servicios, siempre ajustándonos a las tendencias de mercado.
- **Novedad:** Para tener una buena aceptación ante el público, debemos y estaremos realizando como una rutina prioritaria los estudios en el mercado, las tendencias de la población, siempre teniendo en cuenta la mejor innovación para tener fidelidad y una buena acogida siempre.
- **Calidad:** Nuestro servicio es de manera virtual, lo que nos da la certeza y la satisfacción de que podemos hacer un nuevo negocio que no genera daños físicos en la sociedad. Pensando siempre en concientizar en la forma de consumir y producir. Nuestro servicio tendrá la calidad idónea siempre poniendo como en el centro a los clientes para que usen nuestro servicio de manera fácil, rápida, sencilla y novedosa.
- **Conveniencia:** En fechas especiales no dudes de nuestro servicio, aquí estaremos dando el mejor servicio para ti, una plataforma fácil para los momentos en familia y para el uso personal.
- **Status:** Hoy en día las tendencias nos dirigen a un nuevo mercado más próspero y tecnológico pensando e innovando de manera positiva a la sociedad, al medioambiente y a la población en general. Con nuestro servicio estamos aportando a eso, a ese cambio, una nueva tendencia que se basa en la tecnología, en la nueva era digital.
- **Desempeño:** Garantizamos un servicio de calidad, una plataforma con el mejor acceso a ella, fácil, segura y rápida, con novedosos aportes positivos, con nuestro desempeño la fidelidad de nuestros clientes estará con nosotros, siempre innovando y mejorando día a día para ganar clientes y ubicarnos en el mercado como una empresa con valor.
- **Reducción De Riesgo:** Con nuestros novedosos aportes queremos reducir el riesgo que causa el no saber llevar una vida saludable, también reducir el desperdicio de tiempo que las personas gastan a la hora de no encontrar una plataforma ideal para su vida cotidiana, estamos en la tarea de buscar esas fallas y tomarlas como oportunidades y poderlas ofrecer a nuestros clientes.

- **Reducción de Costos:** El servicio nuestro no es costoso, es muy exequible para nuestros clientes, queremos dar el mejor servicio a muy bajo precio.
- **Diseño:** Nuestro diseño se basa en un tono multicolor, para mayor visibilidad y aceptación, un sello que se basa en satisfacción y recordación para nuestros clientes y poder llegar a otros clientes garantizando el mejor servicio.
- **Customización:** Cada día estaremos constantemente en cambios, mejorando y buscando nuevas tendencias y comportamiento de nuestro mercado y clientes, pensando siempre en la mejora continua de nuestro servicio, enfocados en ofrecer la mejor satisfacción y aceptación para brindarles nuevas formas, nuevos accesos, nuevos servicios.

DISEÑO DEL PRODUCTO

Ficha Técnica

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO	
Nombre del servicio	TU BOCADITO
Líneas de servicio o portafolio	
Combos, paquetes especiales	Eventos gratuitos, convenios con empresas aliadas en promociones
Canal de información	Campanías con empresas aliadas y plataforma digitales
Publicidad, brochure	Brochure y publicidad en todas las redes sociales.
Garantía	Ofrecemos la mejor garantía a nuestros clientes de manera rápida (en hora o 1 días)
Recomendaciones por tipo de cliente	Uso adecuado de la plataforma, especialmente para jóvenes supervisados por un adulto.

CICLO DE VIDA

El proyecto se encuentra en etapa de introducción.

DECRETOS Y LEYES

- La LEY 1014 DE 2006, Promover el espíritu emprendedor
- Constitución política: artículos 2, y 78
- Ley 527 de 1999, ley de comercio electrónico.
- Artículo 91 de la Ley 633 de 2000 señala que todas las páginas web y sitios de internet con origen en Colombia, que operan en internet y cuya actividad económica tenga carácter comercial, financiero o de prestación de servicios, deberá inscribirse en el Registro Mercantil y suministrar a la DIAN la información que está considere pertinente.
- Ley 1480 de 2011, protección de los consumidores de comercio electrónico.
- ISO 9004 persigue que las organizaciones tengan mejoras para su desempeño y aumenten las expectativas y obligaciones encaminadas a una base sólida para el desarrollo sostenible y la satisfacción de los clientes.

MAQUINARIA Y PRODUCTOS REQUERIDOS PARA EL DESARROLLO

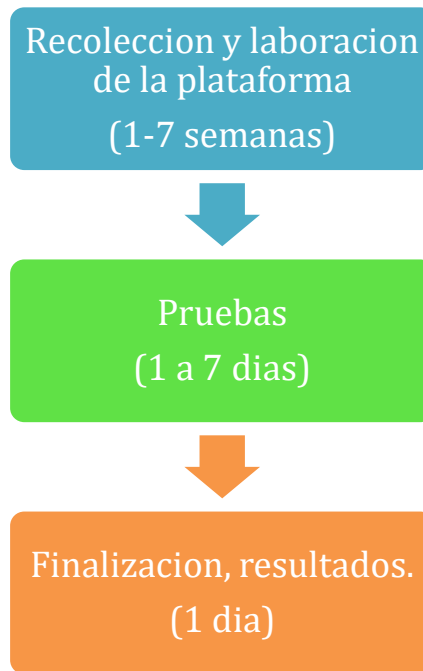
Necesitamos una compañía que nos genere la total satisfacción por medio desde una computadora la programación y la creación ideal de nuestro servicio.

- Computador y dispositivos para la creación de la plataforma y soporte

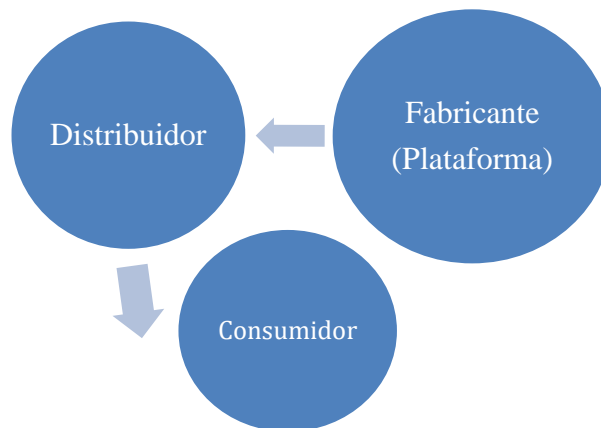


(Imagen de guía) <https://www.google.com/url?sa=i&url=https%3A%2F%2Fwww.tu-app.net%2Fcomo-crear-una-app%2F&psig=AOvVaw2s0-jFsa6HKIL-JTmdOEsf&ust=160453377744000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQIRxqFwoTCiUm6TI5-wCFQAAAAdAAAAABAD>

DIAGRAMA DE BLOQUES



CADENA DE DISTRIBUCIÓN



Somos los encargados de (fabricar) nuestro servicio y ofrecerlo de manera virtual a nuestros distribuidores y/o consumidores.

VALIDACIÓN Y VERIFICACIÓN

Indicadores de calidad

- Métodos de recolección de información
- Participación del público
- Aceptación del público
- Personas idóneas en el proceso
- Análisis de la población que se encuentra relacionada a la problemática
- Disponibilidad en la cobertura
- Efectividad en la elaboración
- Valoración de ingresos
- Rendimiento y Calidad
- Disminución y mejora en la información proyectada

BROCHURE



**JUSTO COMO LO
SOÑABAS,**

Podrás contar con varias funciones como; reservar en tus restaurantes favoritos de manera fácil y segura, conocer tu restaurantes mas cercanos y además de eso podrás saber los mejores tips y datos que te ayudará a saber como llevar una vida saludable para ti y tu familia.

No lo dudes mas, puedes usar nuestro servicio por la plataforma.

Tu Bocado

Somos una empresa dedica al servicio electrónico, donde te brindamos un servicio eficiente y de calidad para todos, brindando total seguridad al momento de elegimos

- Honestidad
- Comodidad
- Confianza

Una plataforma multididactica, fácil y en tus manos a cualquier hora del día

Contáctanos
313541200-32198787

Más Información
tubocaditxs.com
info@tubocaditxs.com
Redes Sociales: TW, FB, IG
TuBocaditxs

Jonathan Estiven Huape Sandoval
Santiago Arturo Salazar Henao

TU BOCADITO
APP DE ALIMENTOS Y MUCHO MÁS.

PRECIO DE VENTA

En primer lugar, la plataforma se creará por medio de nosotros, en donde queremos ahorrar recursos y tiempo, capacitándonos, buscando la información para que nuestro proyecto o plataforma se desarrolle de la mejor manera.

Inversiones

La aplicación será gratuita en Play Store y tendrá todos los reglamentos y permisos que nos puedan solicitar.

El costo de inversión no sería mucho, pero sabemos que, por cada descarga, uso, comentarios, visitas se generara un porcentaje de ganancia según el tráfico de personas. Y, por consiguiente, Google que le pertenece Play Store se queda con una comisión del 30% y el creador (Somos nosotros) un 70%

Invertir en Soporte técnico en línea es nuestra tarea, la inversión sería la mitad del SMLV ya que será la persona encargada de brindar la atención requerida a nuestros clientes y se trabajaría por horas.

Pagar por publicidad en las redes sociales, lo que equivale a 100 mil pesos dependiendo de la frecuencia que queremos hacer para la publicidad.

En conclusión, los costos de inversión varían según la situación lo amerite, ya que podemos invertir de forma fácil sin generar esfuerzo en ciertos puntos que lo requiere y podemos invertir ya en las funciones y tareas que si nos solicita hacerlo para mayor beneficio. El total de inversión desde en principio sería de 1.2 millones.

Con el desarrollo de la plataforma y el trabajo conjunto de la misma, las ganancias que queremos lograr son positiva, ya que, por medio de la publicidad, el atraer gente y ofrecer nuestro servicio nos permitirá tener flujo de personas y mayores descargas de la plataforma, también teniendo en cuenta la comisión de nuestro servicio con la empresa que ofrece los productos, una comisión entre las dos, b2b.

PROTOTIPO

Características del producto:

- Plataforma fácil, ágil y sencilla
- Optimización de recursos
- Podrás encontrar en la plataforma o aplicación herramientas que te darán un buen beneficio tales como: Recetas, tips de cuidado personal, restaurantes cercanos y donde podrás reservar de manera fácil.

Características del prototipo e interacción clientes(s):

El proceso de nuestro prototipo es sumamente digital, y se realizará por medio de una plataforma (aplicación).

- Se desarrolla la aplicación por medios de herramientas digitales que nos ayuda a que nuestro servicio funcione.
- La aplicación estará disponible en la tienda Play Store, donde podrá ser descargada de manera gratuita.
- Dentro de la aplicación se encuentra todos los apartados, funciones y opciones que el cliente y nuestros proveedores (miembros) pueden usar.
- Su función es muy fácil, sencillo y didáctico.
- Nuestra aplicación tendrá ayuda y soporte técnico para cualquier falla o inquietud de nuestros usuarios.
- Se tiene en cuenta los canales para que nuestro servicio sea visible como redes sociales y la voz a voz
- Nuestros clientes tendrán la total seguridad y confianza en el uso de nuestra aplicación.
- Con nuestro servicio, calidad y honestidad llegaremos a muchos más lugares y más usuarios, teniendo en cuenta siempre nuestra razón.
- Queremos satisfacer necesidades y dar la mayor satisfacción con nuestro servicio ofrecido llegando en los momentos más especiales o el diario vivir.

Evidencias

Elaboramos un poster en donde se invita a usar y a preferir nuestra app y se explica de manera fácil el funcionamiento de nuestro prototipo teniendo en cuenta al usuario y miembros y también el fácil entendimiento de nuestro servicio por la página web.

(Se adjunta evidencias)

Poster:

TU BOCADITO
App de alimentos y mucho más.

¿CONOCES A TU BOCADITO?
Ven y conoce la mejor aplicación del momento.
¡Compra y se parte de esta familia!
Ver más

Página oficial: TUBOCADITOS.COM
Redes Sociales: [FB](https://www.facebook.com/TUBOCADITOS), [IG](https://www.instagram.com/TUBOCADITOS), [TW](https://www.tiktok.com/@TUBOCADITOS), [@TUBOCADITOS](https://www.tiktok.com/@TUBOCADITOS)

PASOS USUARIOS

- 1 DESCARGA**
Ve a la Play Store de tu dispositivo Android y busca "TU BOCADITO" totalmente gratis.
DISPONIBLE EN Google Play
- 2 REGÍSTRATE**
Debes crear una cuenta con tu usuario y contraseña dentro del menú "Registro" y completar tus datos personales.
- 3 NAVEGA**
Deslízate a través de los diferentes apartados que encontraras en el menú de inicio.
- 4 EXPLORA**
Lo siguiente que debes realizar es explorar los restaurantes disponibles en tu ubicación. Deberás activar tu ubicación o de manera manual poner tu dirección desde tu dispositivo.
- 5 ORDENA**
Elege el restaurante de tu preferencia y, explora los menús ofrecido, píde los favoritos por último compra o realizas una reserva para disfrutar en compañía.

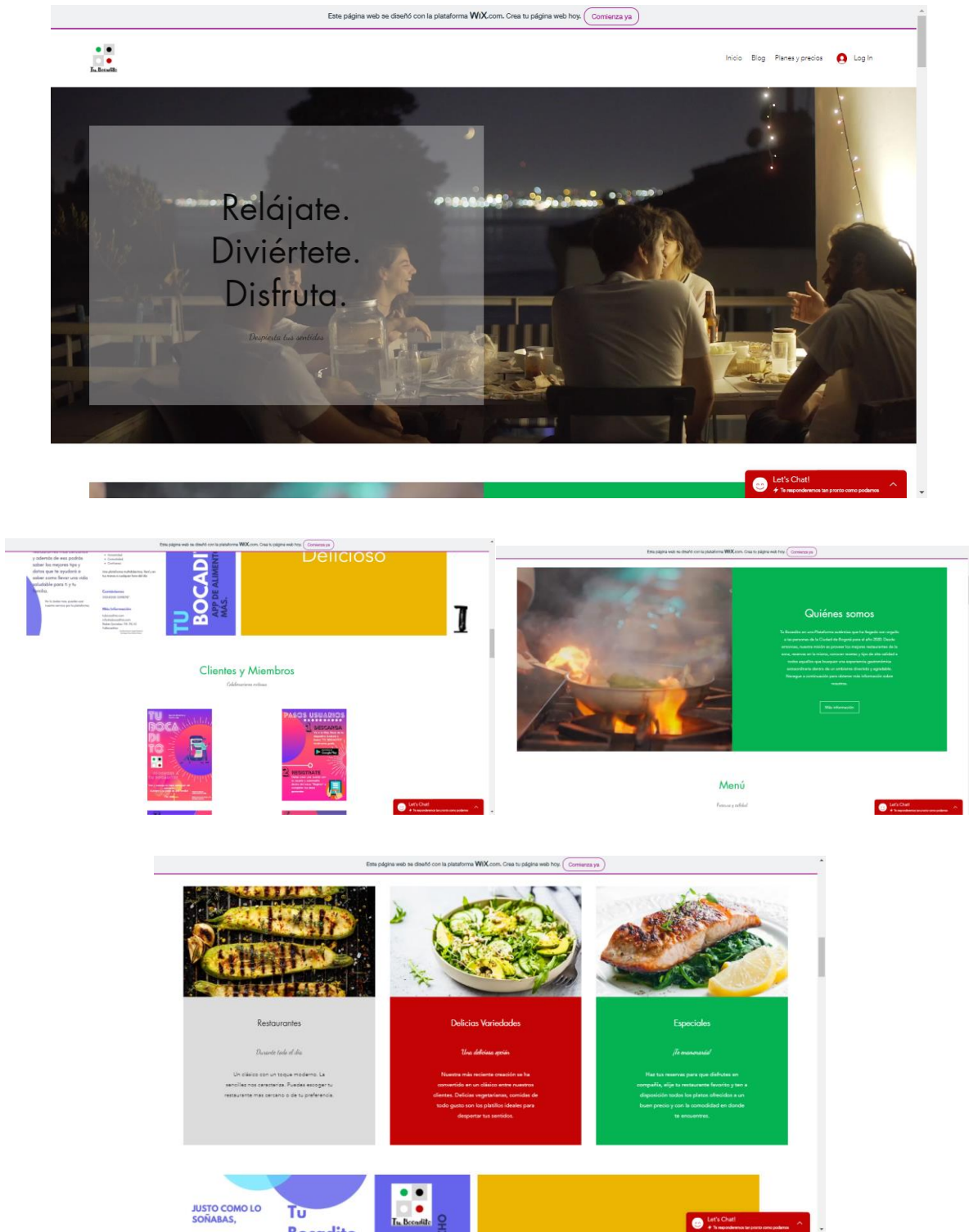
PASOS MIEMBROS

- 1 DESCARGA**
Ve a la Play Store de tu dispositivo Android y busca "TU BOCADITO" totalmente gratis.
DISPONIBLE EN Google Play
- 2 REGÍSTRATE**
Debes crear una cuenta con tu usuario y contraseña dentro del menú "Registro" y completar tus datos personales y la información completa del establecimiento.
- 3 REGISTRA TIENDA**
Deslízate a través de los diferentes apartados que encontraras en el menú de inicio. Ve a "Registra tienda" y completa tus datos personales y la información completa del establecimiento.
- 4 CONTENIDO**
Después de registrar tu tienda con la información solicitada, deberás subir el contenido a ofrecer con sus precios y características deseadas.
- 5 FINAL**
Por último pacta comisiones con "Tu Bocado". Por ventas y sigue potencializando tu negocio.

- 6 PAGA**
De manera segura podrás pagar en efectivo a la hora de la entrega o con tarjeta crédito y/o débito, según tu facilidad.
- 7 PEDIDO**
Tu pedido estará en camino en los tiempos de entregas establecidos y con los protocolos de seguridad adecuados para ti.

DISFRUTA

Página Web:



Se adjunta enlace de la página: <https://jonathanpte12.wixsite.com/tubocadito>

Enlace del video en donde se evidencia el funcionamiento de la página web:

<https://youtu.be/8b-LLFYE-4k>

MODELO RUNNING LEAN

Problema	Solución	Propuesta de valor	Ventaja competitiva	Segmento Clientes
<p>La falta de información acerca de comprar por aplicaciones, la falta de ofertas en domicilios, de no llevar y tener malos hábitos alimenticios y el desconocimiento de llevar una vida saludable por medio de la tecnología. Por la emergencia COVID-19 hemos visto que la problemática ha crecido.</p>	<p>Llevar hasta la puerta de tu casa un servicio de domicilio de comidas, por medio de una aplicación que tendrá la función de dar los mejores beneficios para ti, teniendo en cuenta la problemática y darles solución a los hábitos y mucho más.</p>	<p>Ofrecer por medio de la aplicación un servicio de restaurante para domicilios, con diferentes servicios ideales para nuestro cliente, con los protocolos de seguridad, confianza y seguridad.</p>	<p>Garantizamos un servicio de calidad, una plataforma con el mejor acceso a ella, fácil, segura y rápida, con novedosos aportes positivos, con nuestro desempeño la fidelidad de nuestros clientes estará con nosotros, siempre innovando y mejorando día a día para ganar clientes y ubicarnos en el mercado como una empresa con valor, apoyando a los comercios que nos ofrecen el servicio de restaurante y ofrecerles a nuestros usuarios y clientes un excelente servicio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Toda la ciudad de Bogotá. • Hombres y mujeres de diferente rango de edad. • Todos los estratos socioeconómicos. • Consumidores frecuentes en restaurantes y aplicaciones.

	<p style="text-align: center;">Métricas clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Implementar un proceso digital donde podamos realizar estudios y comportamientos de las personas. • Realizar campañas vía online • Realizar el estudio de tráfico de nuevos usuarios y clientes y también tener en cuenta las cantidades de fuentes en la realización de pedidos y en que zonas hay movimiento. 		<p style="text-align: center;">Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • El principal canal para realizar el funcionamiento es la aplicación Tu Bocadoito. • Las redes sociales como Facebook, Instagram y Twitter son buenos canales de comunicación para nuestro servicio. • La pagina web es la fuente de información también, junto con el Brochure. 	
<p style="text-align: center;">Estructura De Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Publicidad pagada para llegar a nuestros internautas • Soporte técnico con una inversión del SMLV • Plan marketing (Que no tendrá una inversión alta, ya que se puede hacerse por nosotros mismos por medios de los canales digitales. 			<p style="text-align: center;">Flujo de Ingresos</p> <p>El ingreso nuestro es por la aplicación que esta en una tienda digital. También por medio de la publicidad que vayamos realizando a medida que veamos el flujo para poder llegar a internautas fácilmente, para atraerlas, ofrecerles nuestro servicio para mayores beneficios. Por ultimo las cantidades de compras que se realicen en la aplicación.</p>	

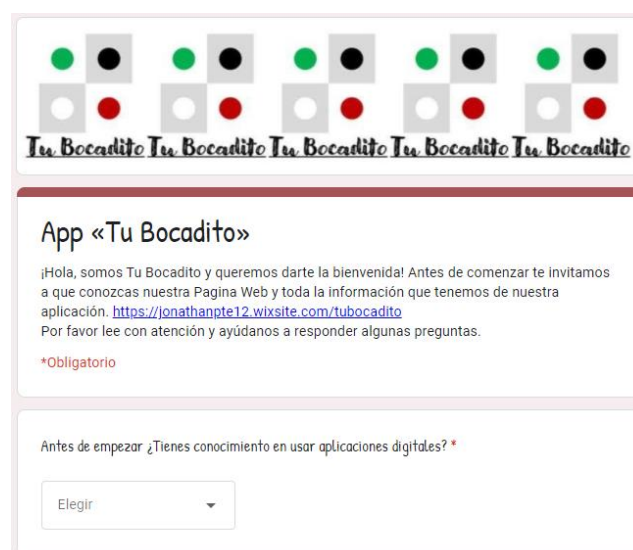
VALIDACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO

1. Objetivos de la investigación

- Esperamos que con la investigación podamos saber el comportamiento de las personas acerca del entorno donde viven y como perciben lo que estamos ofreciendo.
- Conocer los diferentes puntos de vista ya que es útil para nuestro estudio y seguir observando y logrando mejoras.
- Recoger la información para analizarla y luego interpretarla
- Con el fin de saber y conocer las percepciones u opiniones de nuestros usuarios esta investigación nos ayudará a tomar decisiones de forma positiva, gracias a esto podemos mejorar, lograr, alcanzar y tener la total satisfacción de que nuestro servicio será bien recibido y podrá ser usado ya que estamos ofreciendo confianza, diseño y calidad.

2. Investigación Cuantitativa es la que hemos escogido ya que nos ofrece la manera de realizar la mejor forma de saber en números o una representación de nuestra investigación. La encuesta es ideal para nuestra búsqueda o investigación ya que basada en la información que queremos lograr y recoger podemos saber las percepciones, opiniones, aceptación de los encuestados para poder definir objetivos y logros para nuestro prototipo (servicio) mediante análisis de datos.

3. Encuesta: (Se adjunta evidencias de las preguntas formuladas de nuestra encuesta en orden)



The screenshot shows the interface of the 'Tu Bocado' app. At the top, there is a decorative header with the app's logo (a 2x2 grid of colored squares: green, black, white, red) and the text 'Tu Bocado' repeated five times. Below this, the title 'App «Tu Bocado»' is displayed. A welcome message follows: '¡Hola, somos Tu Bocado y queremos darte la bienvenida! Antes de comenzar te invitamos a que conozcas nuestra Pagina Web y toda la información que tenemos de nuestra aplicación. <https://jonathanpte12.wixsite.com/tubocado> Por favor lee con atención y ayúdanos a responder algunas preguntas.' Below the message, there is a red asterisk and the word 'Obligatorio'. The main part of the form is a question: 'Antes de empezar ¿Tienes conocimiento en usar aplicaciones digitales? *'. Below the question is a dropdown menu with the text 'Elegir' and a downward arrow.

¿Has utilizado aplicaciones de domicilios en algún momento de tu vida? *

- Sí
 No

¿Con que frecuencia realizas pedidos por medio de aplicaciones? *

Elegir ▼

¿Usarías nuestra aplicación «Tu Bocado»? *

Elegir ▼

¿Podrás llevar una vida saludable con «Tu Bocado» gracias a su implementación de recetas, tips saludables y teniendo en cuenta los protocolos de bioseguridad? *

- Sí
 No
 Tal vez
 Me interesa

Con base en la Pagina Web de «Tu Bocado» ¿Cómo percibes nuestro servicio? Siendo 1 negativa y 5 positiva. *

	1	2	3	4	5
Calidad y Diseño	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Confianza y Satisfacción	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Novedosa y Útil	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Excelente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Para ti, ¿Es importante las aplicaciones como «Tu Bocado» para tu día a día? *
Por favor déjanos tu opinión.

Tu respuesta _____

¿Recomendarías la aplicación «Tu Bocado» a tus amigos y familiares? *

- | | | | | | | |
|--------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| No la recomendaría | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Si la recomendaría |

¿Cuál es tu rango de edad? *

Elegir ▼

Genero *

Elegir ▼

PowerPoint

Para finalizar ¿Tienes aportes o comentarios que nos puedan ayudar?

Tu respuesta _____

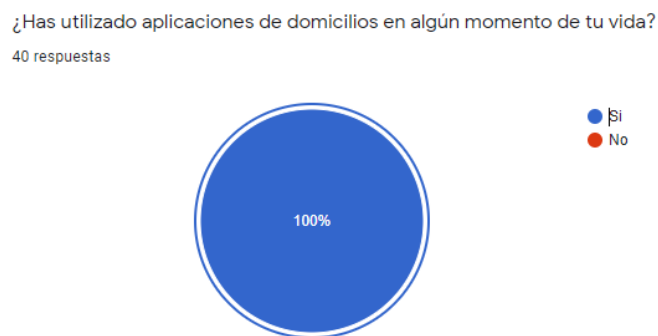
4. Para la realización de nuestra encuesta se tuvo en cuenta la herramienta Google forms y decidimos escoger a 40 personas de la ciudad de Bogotá a las cuales, por medio de preguntas importantes, cortas y sencillas que nos ayudaron en nuestra investigación, para nuestro negocio y así implementarlo en el mercado.

TABULACIÓN Y ANÁLISIS

Resultados en Orden:



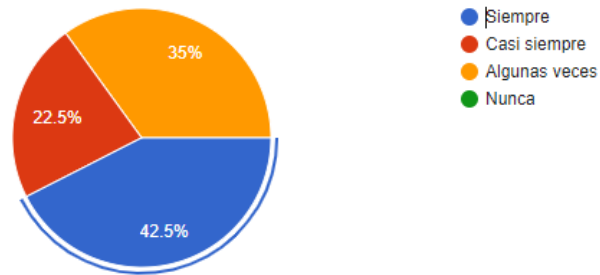
La primera pregunta nos arroja un resultado muy favorable, el 90% de las personas encuestadas tienen el total conocimiento en la utilización de las plataformas (Aplicaciones). Lo cual es positivo porque nuestra segmentación esta en la capacidad de navegar, usar, utilizar y sacarle buen provecho a la misma.



El 100% de los encuestados han utilizado aplicaciones en algún momento de sus vidas, en lo que se puede incluir los temas laborales, estudios, horas de descansos, reuniones entre amigos y familiares, entre otros. Estamos en una segmentación muy activa para nuestro estudio.

¿Con que frecuencia realizas pedidos por medio de aplicaciones?

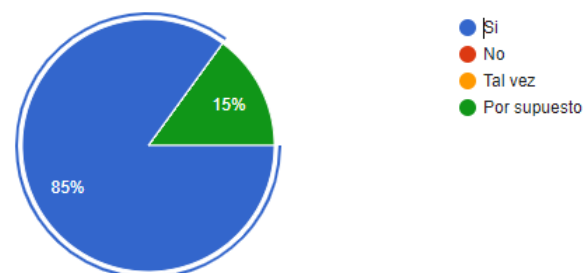
40 respuestas



Teniendo como base nuestra segunda pregunta, donde el 100% de las personas han utilizado aplicaciones en algún momento, por lo tanto, nuestra tercera pregunta nos dice que el 42,5% de los encuestados han utilizado siempre estas aplicaciones para realizar sus pedidos y el 35% de las personas encuestadas lo han hecho algunas veces, por lo cual es positivo ya que las frecuencias de realizar pedidos son constantes y muy buenas.

¿Usarías nuestra aplicación «Tu Bocadito»?

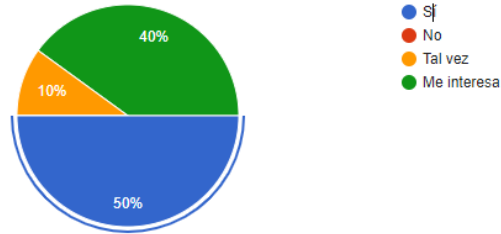
40 respuestas



En nuestra cuarta pregunta la aceptación por parte de los encuestados es muy positiva, el 85% dijeron si, junto con el 15% que dijeron por supuesto que nos daría un 100% de fiabilidad y aceptación de nuestra plataforma ya que son frecuentes en la realización de pedidos y en el uso de aplicaciones que hacen a nuestra segmentación muy digital.

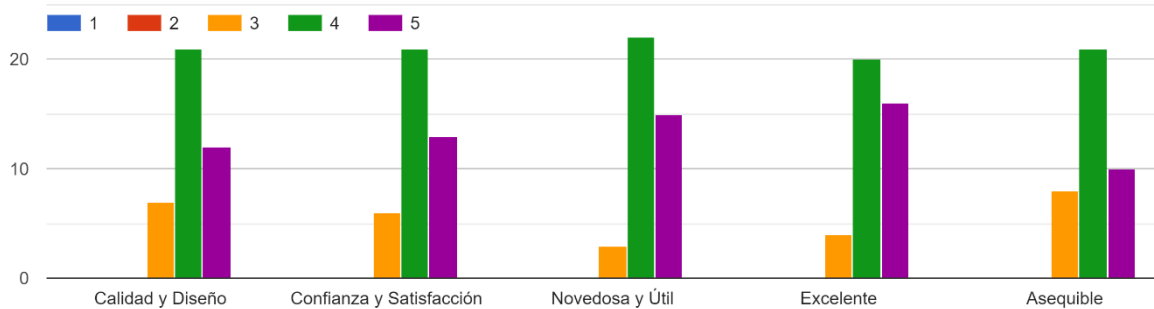
¿Podrás llevar una vida saludable con «Tu Bocado» gracias a su implementación de recetas, tips saludables y teniendo en cuenta los protocolos de bioseguridad?

40 respuestas



La quinta pregunta nos permitió saber si nuestros encuestados podrían llevar una vida saludable y otros factores positivos en su vida cotidiana y el 50% dijeron que con nuestra plataforma lo podrán a hacer y el 40% de las personas también les podrían interesar.

Con base en la Pagina Web de «Tu Bocado» ¿Cómo percibes nuestro servicio? Siendo 1 negativa y 5 positiva.



El total de los encuestados calificaron de 1 a 5 las características de nuestro servicio y los resultados fueron buenos, el promedio se encuentra en el nivel 4 y 5, nuestro servicio es novedoso y útil para ellos junto con las demás características.

Para ti, ¿Es importante las aplicaciones como «Tu Bocado» para tu día a día?

40 respuestas

Son aplicaciones muy útiles e importante ya que en cualquier momento piden facilitar una comida a domicilio, además en estos tiempos de pandemia han causado gran impacto al ayudar a evitar contagios porque evita la gente salga de sus hogares.

Si claro !

Genial

Si, son una buena herramienta

Me gustaría

Son viables, pero no importantes.

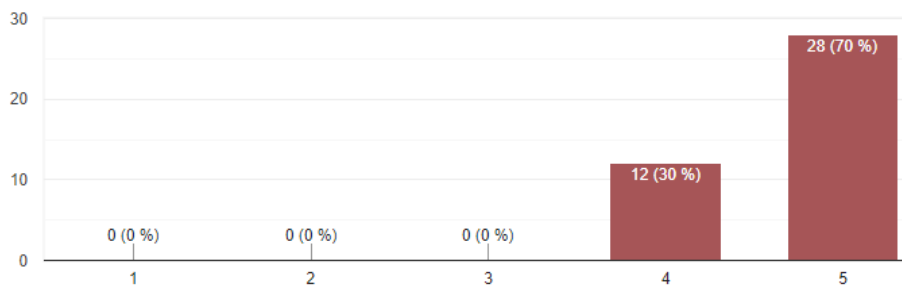
Puede ser

Muy buena

En la séptima pregunta quisimos saber un poco mas de la importancia de las aplicaciones como lo es nuestra aplicación en el día a día y los encuestados nos dejaron sus opiniones y la favorabilidad y la importancia de esto es muy grande, ya que son herramientas ideales para muchos beneficios.

¿Recomendarías la aplicación «Tu Bocado» a tus amigos y familiares?

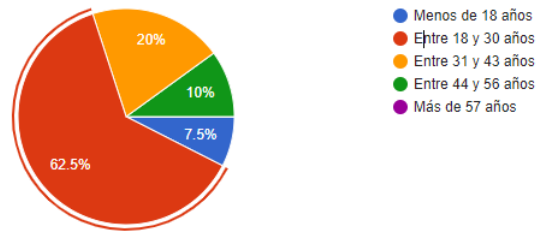
40 respuestas



En la octava pregunta el 70% de las personas votaron 5 como número máximo de recomendación de nuestra aplicación y el 30% sigue siendo un porcentaje de recomendación buena, Tu Bocado sigue teniendo una buena aceptación en la investigación.

¿Cuál es tu rango de edad?

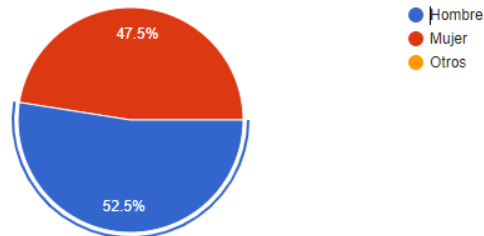
40 respuestas



Nuestro mayor porcentaje de la segmentación en edad se encuentra en el rango 18 y 30 años, siendo el 62,5%. El 20% entre 31 y 43 años.

Genero

40 respuestas



Un 52,5% de los encuestados son hombres y mientras el 47,5% restante son mujeres, por lo cual nos deja una muy casi porcentaje.

Para finalizar ¿Tienes aportes o comentarios que nos puedan ayudar?

17 respuestas

Buena pro
Un muy buen trabajo, se ve que es una herramienta útil y muy bien elaborada
Felicitaciones
Me gusta

Al finalizar dejamos a opinión que los encuestados nos dejaran algún aporte o comentario y concluimos que la aplicación nuestra es de gusto para ellos.

Análisis

Teniendo en cuenta los resultados de nuestra encuesta que se le realizó a 40 personas de la ciudad de Bogotá. Llegamos a la conclusión con base a la encuesta realizada que las personas están interesadas en las aplicaciones digitales y en la realización de pedidos, en muchas ocasiones se puede tener días oscuros y días buenos, por lo tanto, las personas tienden a dejarse llevar por el aburrimiento o la felicidad y recurren a las aplicaciones que ofrecen servicios de domicilios para gusto de sí mismo. Muchas personas saben manejar las plataformas digitales y eso es muy bueno, en la encuesta pudimos darnos cuenta de que el total de los encuestados saben y tienen el conocimiento y en algunos momentos de sus vidas han utilizado este medio y han realizados pedidos.

Es satisfactorio que los encuestados prefieren usar nuestro servicio y nos acepta positivamente, es viable para el mercado por los futuros consumidores de diferentes edades, ya que tendrán beneficios para todos, por último, Tu Bocado cumple con las expectativas del público y seguirá en proceso.

CONCLUSIÓN Y RECOMENDACIÓN

La búsqueda de una idea de negocio es bastante compleja cuando no se busca desde la razón, donde no se haya el valor de las cosas y de la sociedad, vivimos en un mundo muy cambiante, donde a pesar de los días nos exige y nos genera cambios y comportamientos que debemos afrontarlos de la mejor manera, por esta razón debemos ser consientes en los cambios, en mirar siempre adelante, en no dejar que el tiempo se nos pase y siempre busquemos nuestras propias soluciones y de darnos un propósito para emprender.

Durante todo el desarrollo del proyecto pudimos ver las exigencias que debíamos saber para nuestro bien, para nuestro beneficio, para poder realizar un buen trabajo. Identificamos como es el proceso de elaborar nuestra idea de negocio, de los aspectos que contiene cada desarrollo y proceso para entender lo que significa el crear una idea, un valor en base a nuestro proyecto realizado. Conocimos y aprendimos de muchos temas y de herramientas útiles para nuestro proceso de aprendizaje y de dar soluciones.

Por último, es muy importante seguir aprendiendo, seguir buscando las soluciones para el bienestar de todos en general, el de la sociedad. Es importante seguir incentivando aquellas fuentes de innovación, aquellas fuentes que ayuden al desarrollo. Gracias a los cambios vistos en la sociedad, nos hemos podido dar cuenta que el mundo exige cambios sostenibles, innovadores que sean amigables para todos, es por eso por lo que Tu Bocado nace con el propósito de crear valor y generar beneficios de una manera digital teniendo en cuenta hoy la emergencia sanitaria que padece el mundo.

BIBLIOGRAFÍAS

Objetivo 3: Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades. (s.f). <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/health/>

Objetivo 9: Industria, innovación, infraestructura. (s.f). <https://www.sdgfund.org/es/objetivo-9-industria-innovaci%C3%B3n-infraestructura#:~:text=Construir%20infraestructuras%20resilientes%2C%20promover%20la,sostenible%20y%20fomentar%20la%20innovaci%C3%B3n&text=La%20inversi%C3%B3n%20en%20infraestructura%20y,Agenda%20para%20el%20Desarrollo%20Sostenible.>

Objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento económico. (s.f). <https://www.sdgfund.org/es/objetivo-8-trabajo-decente-y-crecimiento-econ%C3%B3mico#:~:text=Promover%20el%20crecimiento%20econ%C3%B3mico%20sostenido,el%20trabajo%20decente%20para%20todos&text=Con%20estas%20metas%20en%20consideraci%C3%B3n,hombres%20y%20mujeres%20para%202030>

King Núñez Karla Ivette. (2012, marzo 5). Valor compartido. Teoría de Michael Porter. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/valor-compartido-teoria-michael-porter/>

Ley 1014 de 2006, la presente ley tiene como fomento la cultura del emprendimiento. 27 de enero de 2006. N° 46164

Sistemas de Gestión de Calidad, ¿Qué es la ISO 9004? (s.f). <https://www.isotools.org/normas/calidad/iso-9004/>

Equipo Editorial Py+. (s.f). ¿Su empresa vende por internet? esta es la ley de comercio electrónico que la regula. <https://www.pymas.com.co/ideas-para-crecer/ecommerce/ley-comercio-electr%C3%B3nico>

Por el Portafolio. (octubre 12 de 2011). Beneficios del TLC entre Colombia y Estados Unidos. <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/beneficios-tlc-colombia-estados-unidos-151112>

El 2019 es el año de las compras online. (s.f). <https://business-intelligence.grupobit.net/blog/el-2019-es-el-a%C3%B1o-de-las-compras-online>

Por el Portafolio. (febrero 14 de 2020). Economía colombiana creció 3,3% en el 2019. <https://www.portafolio.co/economia/pib-de-colombia-en-el-2019-538115>

Por el Portafolio. (marzo 31 de 2020). Domicilios en el país alcanzaron cifras históricas <https://www.portafolio.co/negocios/domicilios-en-el-pais-alcanzaron-cifras-historicas-539576>

DANE. (agosto 14 de 2020). Producto Interno Bruto (PIB). https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_IItrim20_produccion_y_gasto.pdf

Por el Portafolio. (enero 28 de 2020) Seis de cada 10 colombianos tienen acceso a internet móvil. <https://www.portafolio.co/economia/seis-de-cada-10-colombianos-tienen-acceso-a-internet-movil-537543>

Medición de indicadores -Tendencia de la oferta de Bienes y Servicios en línea- (junio 27 de 2019). https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-102717_recurso_1.pdf

Por Economía, El tiempo. (mayo 07 de 2019) ¿Por qué el presidente Duque está de gira en Silicon Valley? <https://www.eltiempo.com/economia/empresas/gobierno-busca-alianzas-y-convenios-con-empresas-de-silicon-valley-358420>

Por Ana Puentes. (junio 03 de 2020). ¿Por qué la bicicleta es tan importante en medio de la pandemia? <https://www.eltiempo.com/bogota/por-que-la-bicicleta-es-tan-importante-en-tiempos-de-coronavirus-y-cuarentena-501326>

Por Economía, Dinero (01 de 03 de 2020). Innovación de rappi. <https://www.dinero.com/noticias/innovacion-de-rappi/13173>

Por Economía, Dinero. (13 de 10 de 2020) Cashless Zones y pagos con QR: la nueva apuesta de Rappi. <https://www.dinero.com/empresas/confidencias-online/articulo/cashless-zones-y-pagos-con-qr-la-nueva-apuesta-de-rappi/282593>

Coworkingfy. (enero 06). Lluvia de Ideas. <https://coworkingfy.com/lluvia-de-ideas/>

Por domicilios.com. (s.f). <https://domicilios.com/about>

Por El Espectador, (02 de 03 de 2018) Pedir a domicilio, un negocio que toma fuerza en Bogotá <https://www.elespectador.com/noticias/economia/pedir-a-domicilio-un-negocio-que-toma-fuerza-en-bogota/>

<https://www.observatorioecommerce.com.co/marco-regulatorio-del-ecommerce/#:~:text=La%20Ley%20527%20de%201999,datos%20y%20los%20documentos%20escritos.>

Por El Tiempo. (18 de diciembre 2018) ¿Qué buscan los bogotanos en internet? <https://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/numero-de-hogares-conectados-a-internet-en-bogota-306542>

https://www.mintic.gov.co/portal/604/articles-98220_Inf_eCommerce.pdf

Por Smdigital. (21 de julio 2020) ¿Cómo es el consumidor de comercio electrónico en Colombia? <https://smdigital.com.co/articulo/como-es-el-consumidor-de-comercio-electronico-en-colombia/>

Cámara de comercio de Bogotá.

[https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora/Crecimiento-economico/Crecimiento-economico/Bogota-Cundinamarca-es-la-region-con-mayor-participacion-en-el-PIB-nacional#:~:text=An%C3%A1lisis,%25\)%20y%20Santander%20\(6.5%20%25\).](https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora/Crecimiento-economico/Crecimiento-economico/Bogota-Cundinamarca-es-la-region-con-mayor-participacion-en-el-PIB-nacional#:~:text=An%C3%A1lisis,%25)%20y%20Santander%20(6.5%20%25).)

Comisiones de servicio. <https://support.google.com/googleplay/android-developer/answer/112622?hl=es>