



(GUARDERIA CANINA)

Jonathan Andrés Hernández Pacheco  
Karen Sayana Castro Molano  
Grupo: 567  
Octubre 2020

Corporación Unificada Nacional  
Bogotá D.C  
Creación de Empresas I



## Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN.....	4
OBJETIVOS.....	5
ANÁLISIS DEL ENTORNO Y CONTEXTO DE LA IDEA DE NEGOCIO .....	6
IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMA, NECESIDAD RETO U OPORTUNIDAD .....	10
DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO: .....	13
INNOVACIÓN .....	15
FUERZAS DE LA INDUSTRIA.....	16
SEGMENTACION DEL MERCADO .....	21
PROPUESTA DE VALOR.....	25
DISEÑO DEL PRODUCTO.....	26
PRECIO DE VENTA.....	28
PROTOTIPO.....	29
MODELO RUNNING LEAN.....	31
VALIDACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO.....	32
TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	34
LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES.....	36
REFERENCIAS.....	37





## COMPROMISO:

Yo Jonathan Andrés Hernández Pacheco y Karen Sayana Castro Molano estudiante del programa Administración de Empresas y Administración de Servicios de Salud 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.



## **INTRODUCCIÓN:**

Las guarderías caninas es un tema complicado en el cual no solo depende de una buena atención si no también requiere de una serie de procesos como la salud de nuestros canes para que cada uno de nuestros usuarios puedan acceder a una atención optima y de calidad.

Según el análisis que se ha realizado las herramientas utilizadas son poco amigables para la cantidad de información que se genera a través de la protección de los caninos. Por tal motivo se ven reflejados muchos errores en esos procesos y por ende la atención es una cusa de insatisfacción de por parte de los usuarios.

Por todo esto queremos desarrollar en este proyecto una idea a cómo mejorar el proceso del cuidado del canino.



## **OBJETIVO GENRAL:**

Diseñar un sistema en nuestra empresa huellitas de amor para mejorar la competitividad y el bienestar de nuestros canes.

## **Objetivos específicos:**

Promover el bienestar de los perros a través de cada uno de nuestros servicios.  
Identificar por medio de encuestas que dificultades se presentan al momento de que un cliente deje a su mascota en una guardería.



## 1. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y CONTEXTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

1. ¿Cómo su idea de negocio puede solucionar un problema social, económico, político o ambiental existente en el entorno?

Rta: Nuestra guardería canina además de prestar servicio para perritos con hogar también presta el servicio a caninos que no tienen un hogar hace que se solucione uno de los problemas ambientales ya que provoca desequilibrio en la naturaleza y social porque no se alcanza un objetivo para este tipo de inconveniente la sociedad está acostumbrada a abandonar a los animales.

1. 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.

Rta: A nuestro parecer serían dos objetivos de desarrollo sostenible los cuales son el 10. Reducción de las desigualdades son seres vivos que necesitan de un hogar alimentación y el 15 Vida de ecosistema terrestre nuestra guardería está a favor del medio ambiente y de todo ser vivo.

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

Rta: Una de las estrategias de la creación de esta empresa es solucionar un problema que no a todas las personas les importa. Nuestra guardería Huellitas de amor solucionara problemas a los perritos más necesitados con ayuda de nuestros clientes que tiene un hogar donde les dan mucho amor.



## ANALISIS DEL SECTOR ECONOMICO:

### PESTEL:

### POLÍTICA:

Con la reforma a la Ley 84 de 1989 (Estatuto nacional de Protección Animal) se crea la **Ley 1774** (Ley de Protección Animal) y se garantiza el derecho a los ciudadanos para acceder a la justicia (establecida en la Constitución de 1991), con instrumentos de fácil acceso para defender y proteger a los animales. Con las modificaciones realizadas al Código Civil y al Código Penal, la categoría de delito se eleva, así como las multas representadas en SMLV, la retención inmediata, la privación de la libertad, entre otros.

El principal reconocimiento está enmarcado en la capacidad de sentir que tienen los animales y se sustituye la calificación de objetos que tenían anteriormente. La ley reconoce “*la calidad de seres sintientes a los animales*” y modifica el artículo 655 del Código Civil.

Si bien hemos identificado en módulos anteriores las herramientas utilizadas para medir el bienestar animal, la ley reconoce Las Cinco Libertades así:

1. “Que no sufran hambre ni sed,
2. Que no sufran injustificadamente malestar físico ni dolor;
3. Que no les sean provocadas enfermedades por negligencia o descuido;
4. Que no sean sometidos a condiciones de miedo ni estrés;
5. Que puedan manifestar su comportamiento natural “

**ECONOMICO:** Dentro del sector terciario se encuentran los servicios, que abarca la diversidad de actividades que prestan servicios tanto a los procesos de producción como a la población que es el caso de la guardería interactiva canina. Estas actividades producen bienes intangibles además que ha experimentado un crecimiento considerable tanto en nuestro país como en el resto del mundo, debido a la gran cantidad, variedad y complejidad de las



actividades de la población ha aumentado. Por otro lado, fenómenos como la globalización, las nuevas tecnologías y la aparición de nuevas formas de comercio determinan la diversidad de servicios que se ofrecen.

**SOCIAL:** Pueden acceder a través de plataformas o comunicarse a las líneas de atención al usuario.

**TECNOLÓGICO:** Que se proyecte para el 2021 un crecimiento acelerado del mercado de mascotas en Colombia –según un estudio de la agencia especializada Euromonitor International, podría generar cerca de 1,4 billones de pesos para ese año– confirma la tendencia cada vez más generalizada de considerar a los animales miembros de la familia.

Poder ver a su perro mientras está por fuera es un alivio, pero ¿qué tal si, además de eso, tiene la posibilidad de hablarle y jugar con él desde cualquier lugar donde se encuentre? Furbo le ofrece esta alternativa. **Se trata de una cámara inteligente gracias a la cual es posible que vigile a su mascota desde una aplicación disponible para dispositivos Android y iOS.**

Desde su celular verá imágenes en vivo -y en HD- de su mascota y, con solo pulsar un botón, podrá hablarle y hasta lanzarle galletas para mantenerla distraída durante el día. Su utilidad deriva en gran medida de su versatilidad: no solo es posible ver a las mascotas, sino incluso regañarlas en el momento preciso en que las vea haciendo travesuras. Más aun, usted puede grabar o tomar fotos de lo que la cámara está captando. Monitorearlas de noche no es problema, pues el dispositivo cuenta con visión nocturna. Si así lo desea, Furbo envía una alerta al teléfono celular del usuario cuando los perros ladran.

**ECOLÓGICO:** Muchos canes sin hogar pueden tener acceso a este. Ya que una amenaza constante es que la gente los envenena, los maltrata.

**LEGAL:**



- Ley 1774 de 2016 – Ley de Protección Animal
- J Ley 1638 de 2013 – Prohibición de animales exóticos y silvestres en circos
- J Ley 1171 de 2007 – Programa de Sustitución de Vehículos de Tracción Animal,
- J Ley 916 DE 2004 – Reglamento Nacional Taurino
- J Ley 746 DE 2002 – Reglamento de Tenencia y Registro de Perros Potencialmente Peligrosos
- J Ley 9 Del 79 – Código Sanitario
- J Ley 675 de 2001- Régimen Legal de Propiedad Horizontal – “las Copropiedades no están facultadas sino únicamente para establecer ...requisitos para la permanencia de mascotas...”
- J Ley 557 de 2000 – Sobre el Programa Internacional para la Conservación de los Delfines.
- J Ley 576 de 2000 – Código de Ética para el ejercicio profesional de la medicina veterinaria, la medicina veterinaria y zootecnia.
- J LEY 611 DE 2000 – Por la cual se dictan normas para el manejo sostenible de especies de Fauna Silvestre y Acuática.
- J Ley 460 de 1992- Vivisección
- J Ley 05 DE 1972 – Por la cual se provee a la fundación y funcionamiento de Juntas Defensoras de animales.



## 2.IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMA, NECESIDAD RETO U OPORTUNIDAD

### ❖ IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA:

- Ayudar a las personas que tienen un canino en su hogar para cuidarlos.
- no saber dónde dejarlos por temor a como los traten
- Mejorar en el cuidado de estos animales para que crezcan sanos.

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

RTA: Afecta a las familias que no tienen donde dejar a su can y la única opción que toman es dejarlos encerrados.

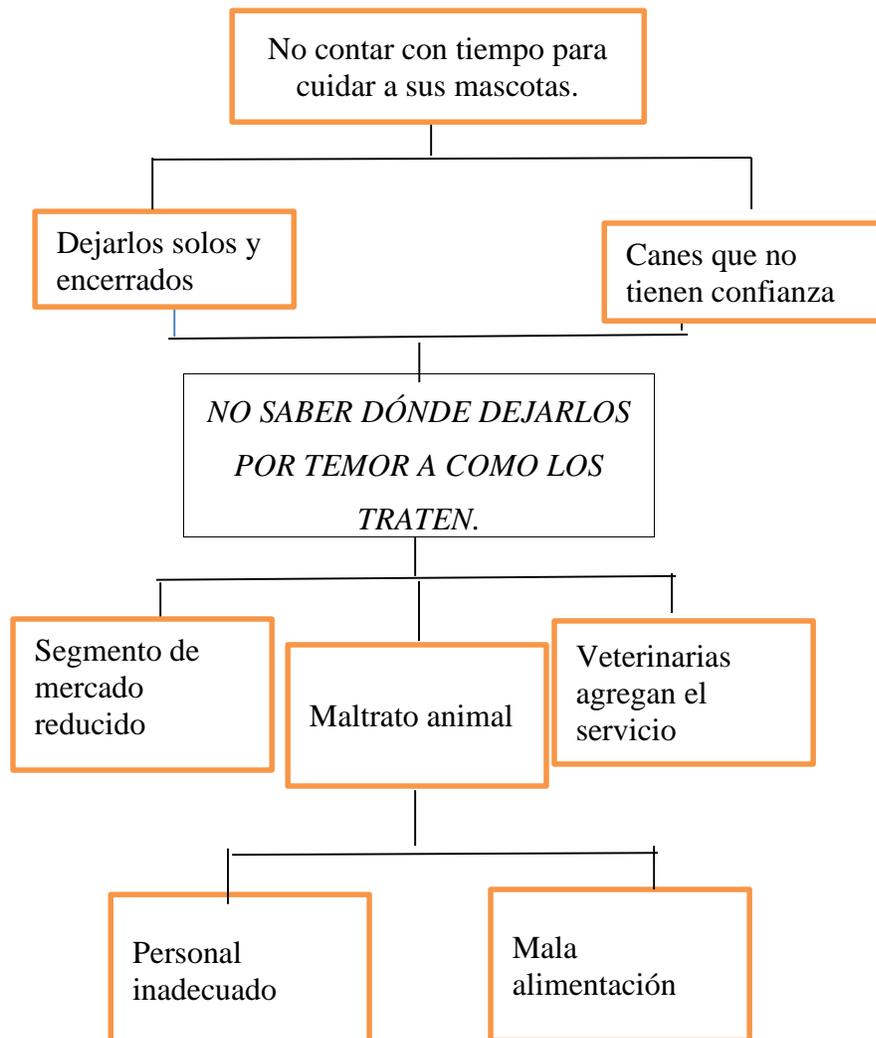
### ❖ ESQUEMA:

	<b>PROBLEMA 1</b>	<b>PROBLEMA 2</b>	<b>PROBLEMA 3</b>
<b>CRITERIO</b>	Ayudar a las personas que tienen un canino en su hogar para cuidarlos.	no saber dónde dejarlos por temor a como los traten	<i>Mejorar en el cuidado de estos animales para que crezcan sanos.</i>
Conocimiento o experiencia.	4	3	4
Asesoramiento de un experto (si se requiere. ¿lo tenemos?	4	4	4
Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas? ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿tenemos	3	4	3



acceso a información/datos/cifras?			
¿puedo darle alguna solución?			
Tiempo (posible solución)	4	3	2
Costos (posible solución)	4	4	4
Impacto ¿es trascendental? ¿representa un desafío para ustedes?	5	5	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5	5	5
TOTAL:	29	28	27

❖ ARBOL DE PROBLEMAS:

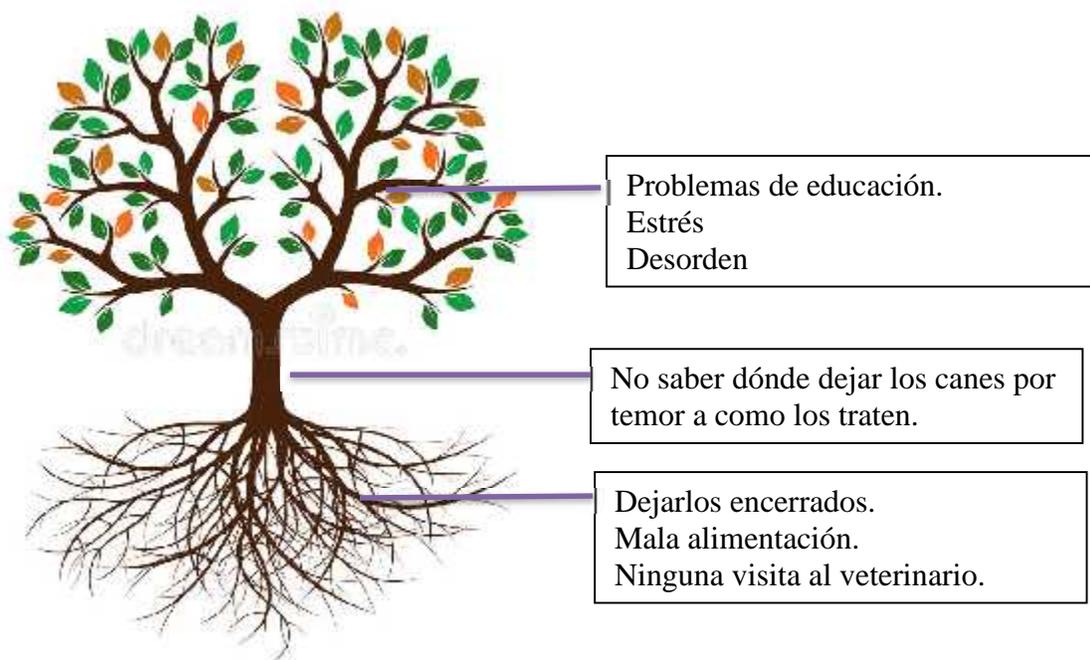


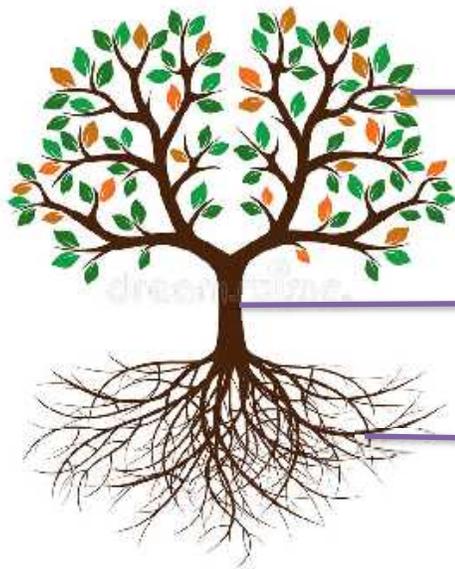


PREGUNTA CENTRAL: No saber dónde dejarlos por temor a como los traten.

PREGUNTA PROBLEMA: ¿Cómo lograr que las personas confíen en nuestra empresa y dejen a su canino al cuidado de nosotros?

ARBOL DE OBJETIVOS:





Bienestar para los canes.  
Medico las 24 horas.  
Can feliz.

Huellitas de amor de brinda la confianza para que tu can se sienta como en casa.

Atención las 24 horas.  
Alimentación sana.  
Educación buena.  
El mejor cuidado para tu can.

### 3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO:

#### ❖ LLUVIA DE IDEAS:

- Servicio integral para las macotas.
- Intercambio de conocimientos y servicios
- Rutas adecuadas para los caninos.

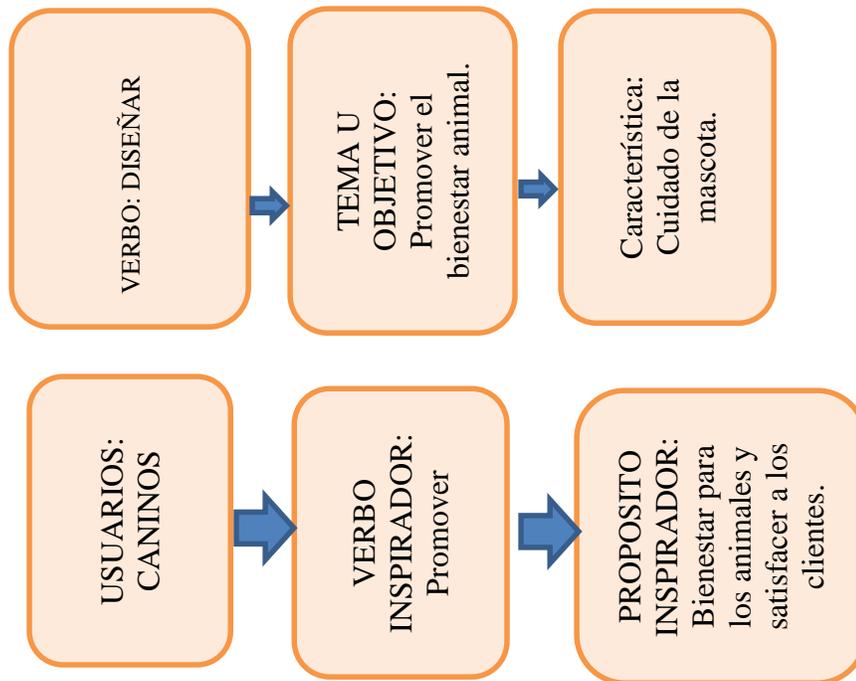
#### ❖ Estructura de negocio:

¿Cuál es el producto o servicio?	Guardería canina, cuidado oportuno con el personal capacitado.
¿Quién es el cliente potencial?	Personas que no tienen tiempo para dedicar a su mascota.



¿Cuál es la necesidad?	Las personas no se tengan que preocupar por el cuidado de sus mascotas.
¿Cómo?	Diseñar un proceso que sea lo suficiente llamativo para que las personas no dejen solos a sus canes.
¿Por qué lo preferirán?	Los costos son además de esto se va a contar con un llavero de rastreo así los amos pueden ver a sus canes en cualquier momento.

❖ Idea de negocio estructurada:





## 4.INNOVACIÓN

❖ Innovación en procesos:

La guardería contara con cámaras en cada espacio lo cual permitirá que el cliente observe a su mascota cuando lo desee.

❖ Innovación en servicio:

Brindar servicio de cuidado a los perritos con una enseñanza básica, actividades control médico.

❖ Innovación en canales:

Crear diferentes canales tecnológicos como redes sociales que permitan dar una visión del servicio prestado, para que la empresa sea reconocida.

❖ Innovación en producto: En esta estrategia sería el innovar las actividades, controles, atención especializada servicio de 24/7.



## 5.FUERZAS DE LA INDUSTRIA

### ❖ CONTEXTUALIZACIÓN DE LA EMPRESA

**Nombre:** Huellitas de amor

**Actividad económica:** Comercial

**Tamaño:** Mediana Empresa

### ❖ ANÁLISIS DE LA DEMANDA

#### INFLUENCIAS

INFLUENCIAS INTERNAS	INFLUENCIAS EXTERNAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cultura organizacional Depende de la armonía y la cultura que se tenga dentro de la empresa.</li> <li>- Recursos humanos Tendremos el mejor equipo de trabajo para dar las mejores condiciones dentro de la actividad. Desde contar con 3 veterinarios expertos en el manejo de caninos.</li> <li>- Personal idóneo para la atención al cliente.</li> <li>- Contaremos con 4 peluqueros profesionales</li> <li>- Instalaciones apropiadas para la comodidad animal</li> <li>- Manejaremos precios módicos para quedarnos en el rango de competencia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Económico Es un tiempo donde todos estamos afectados económicamente, pero nuestros refuerzan esa parte tan difícil que hemos pasado con distintas maneras y alternativas de pago.</li> <li>- Político y legal Son muchas leyes que rigen este tipo de actividad económica por ende debemos tener un desempeño adecuado de las actividades por lo que debemos tener la información de las regulaciones.</li> <li>- Natural En el entorno natural debemos tener en cuenta la locación, tendremos un servicio de domicilio por ende esta</li> </ul>



<ul style="list-style-type: none"><li>- Nuestra tecnología va desde herramientas para la buena práctica, hasta apps que desarrollen una interacción con el usuario: Citas, Reserva, Atención veterinaria, Recogida en domicilios, Pagos electrónicos.</li></ul>	<p>ubicación debe ser central y de fácil acceso.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Socio cultural</li></ul> <p>Por motivos comerciales estaremos ubicados en zona de bastante concurrencia de animales y aunque sean animales de casa en Colombia existe una gran cantidad de animales abandonados. Esta empresa tendrá su responsabilidad y su valor social para con estos animales abandonados.</p>
---	---

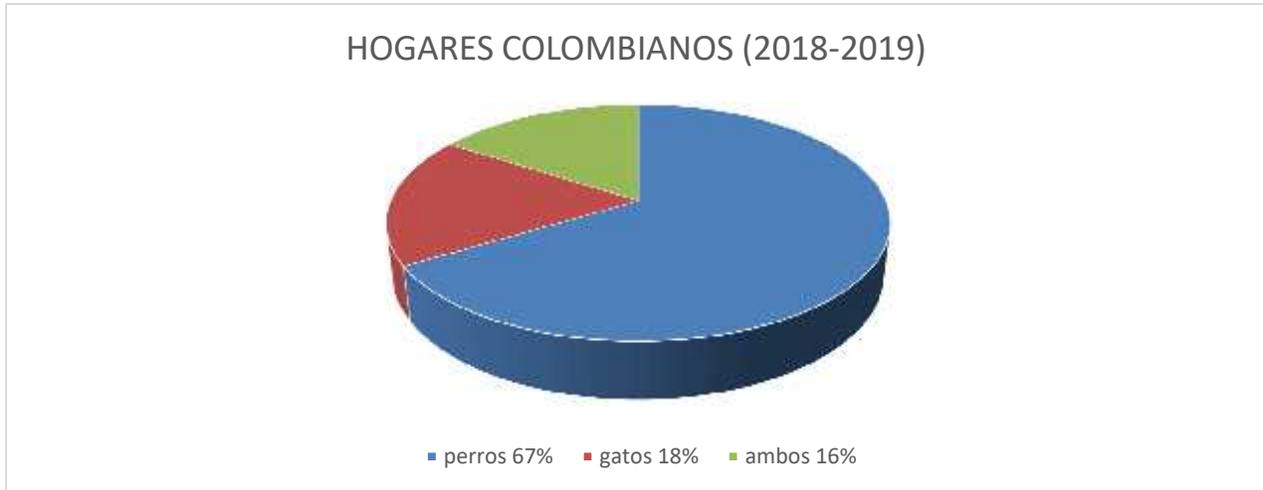
Mis usuarios son todos aquellos dueños de animales que de una u otra manera tienen la facilidad para darle un servicio externo en caso de que no puedan acompañarlos en un momento de viajes, de trabajo, de salidas de emergencia, para diversión de los animales, hasta para aquella compañía de salir a pasear y hacer sus necesidades.

Normalmente nuestros clientes son clase media y alta, laborantes, ocupados. Las llamadas más comunes en este tipo de negocios son para cuidados caninos, o para un día de spa, o literalmente para la guardería (enseñanzas y juegos).



Nuestro nicho lo clasificamos por familias, según *la firma de consultoría Kantar World*

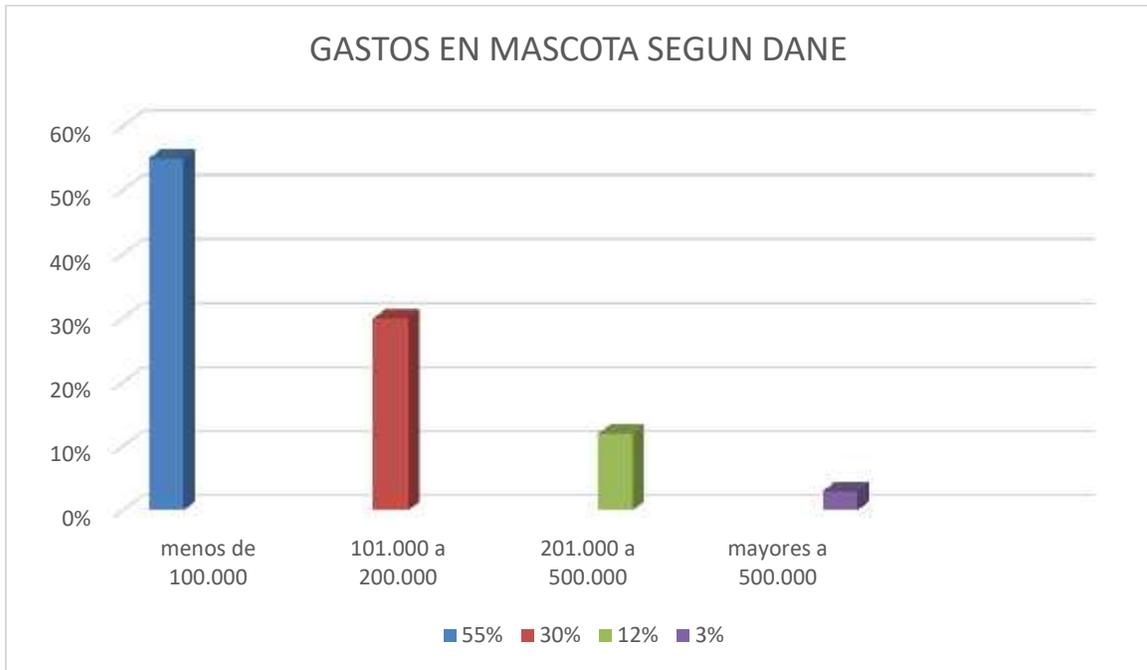
*Panel* en un post en *la revista dinero* en Colombia:



## CUOTA DE MERCADO

Nuestra cuota de mercado es aproximada ya que según nuestros estudios de mercado y con antecedentes de mercado podemos deducir, que no todos los comercios parecidos al nuestro ofrecen los productos y estándares que estamos ofreciendo, porque si un comercio es Veterinaria o clínica veterinaria, o peluquería, o lugar abierto para descanso. Nosotros tenemos todos estos productos en uno aparte de la atención especializada y social de su animal, más el aprendizaje que se le ofrece.

Como base en estos hemos ponderado nuestro servicio con un 10% de diferencia a los demás. *Colombia se ubica en el cuarto lugar en Latinoamérica en cuanto al consumo de productos para mascotas, después de Brasil, México y Chile.*



*Fuente: ODEB - Secretaria de Desarrollo Económico.*

#### ❖ ANALISIS DE LA OFERTA

<b>NOMBRE</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIO</b>	<b>SERVICIO O VENTAJA</b>	<b>UBICACION</b>
Hogar K9	Guardería	Entre 100.000 a 200.000	Peluquería gratis	Turbaco rural
Perro lindo	Guardería	Entre 100.000 a 300.000	Hospitalización	Nacional
Club canino Peludos	Club canino	Entre 100.000 a 300.000	Transporte puerta a puerta	Chía
123 My Dog	Guardería	Entre 100.000 a 300.000	Transporte puerta a puerta	Vía Siberia - Tenjo



En la primera opción “K9” solo tiene una sucursal en la costa, implementa la peluquería gratis por la obtención del servicio de guardería. Su porcentaje de mercado no sobrepasaba el 15%.

Un punto fuerte es la peluquería puesto que el cliente se ahorraría ese “gasto” y si entre comilla porque una desventaja es que el final si esta cobrado en el servicio. Mientras nosotros ofrecemos el servicio de guardería solamente en 70.000 pesos colombianos una motilada en nuestra peluquería está en 30.000 en realidad está dentro de los lineamientos de cobro pero su publicidad coloca como “Obsequio.”

Nuestra empresa lo hará de mejor manera dejándole claro al cliente que si es un regalo de verdad. No obstante nuestra línea de atención al cliente se prepara para recibir a un perruno, lo cual indica que al pasar de la puerta usted está obteniendo el servicio completo.

- El cliente se desentiende de su animal confiando que esta en buenas.
- Cuando lo vuelve a recibir percibirá un olor a baño especial.
- Con un corte de la peluquería adecuado para cada animal.
- Con unos dientes limpios y desestresado en nuestra área de diversión.

Aprendemos de nuestra competencia que realizan servicio de transporte puerta a prestar y otros servicios adicionales.

Nuestra frase icónica que se quedara en sus mentes:

*“DEJALO EN BUENAS MANOS, NOSOTROS NOS ENCARGAMOS”*

Como es un servicio netamente presencial, físico, tangible no tendremos problemas con ventas por internet. Aparte que la tecnología que si estará de la mano de nosotros en el área común de la guardería estarán instauradas cámaras que emitirán por nuestras apps que usted como cliente, su usuario y contraseña podrá ingresar y visualizar el estado de su animal.

#### ❖ ANALISIS DE LA COMERCIALIZACION

Anteriormente se analizaba el contexto de lo que ofrecen los competidores, algo básico, algo de lo mismo.

Consiste en recibir al canino y hacerles la revisión en salud que todo marche bien.



Luego proceden a los servicios básico: Peluquería y limpieza.

Procede el canino a descansar.

Esto tiene un valor promedio entre los 100.000 y los 200.000 pesos colombianos, con el valor añadido de cuidar a tu canino.

Los servicios de adiestramiento que ofrecen, transporte puerta a puerta, servicios VIP, son ventajas que ellos tienen además de que ya conocen del producto y saben como manejarlo.

#### ❖ ANALISIS DE PROVEEDORES

Huellitas de amor esta encargada de suministros de alimentos y accesorios para pequeños y grandes animales.

La ventaja de la empresa es que podemos manejar cartera alta así nos facilita pedir lo que necesitemos y no los limitamos. Una desventaja es que esta solo en la costa y no en todo el territorio nacional, por ende, nace un nuevo proveedor.

Servientrega SA empresa encargada de envíos y paquetes en todo el territorio nacional.

La gran ventaja que podríamos manejar con Servientrega es el orden de recogida una vez establecemos todo el insumo que necesitamos. Se programa semanal un paquete grande que enlacemos con nuestro software de inventario.

Para la alimentación de nuestros canes contrariamos con grandes empresas como PURINA-ITALCOL-- Alimentos Polar Colombia S.A.S., se puede hacer campañas con veterinarias para que se unan con nosotros como Clínica RAZA ya que la salud para los canes es primordial que estén sanos y fuertes y muchas clínicas más se puede crear alianzas entre todos y crear un empresa grande.

## 6.SEGMENTACION DEL MERCADO

Sabemos que publico nos vamos a dirigir es un estrato medio – alto porque según el estudio de mercado son las personas que tienden a gastar en servicios extras para sus mascotas, aparte del nivel socio económico que les permite llegar a cumplir las necesidades de las mascotas en términos profesionales. Por ende, hablamos de barrios con la capacidad para el



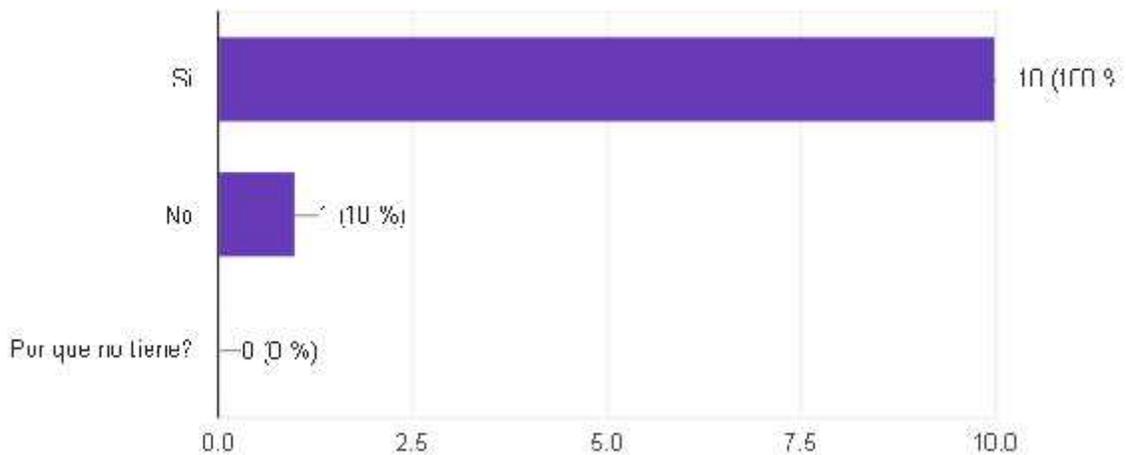
mismo normalmente al norte de nuestra capital donde tendríamos nuestra primera construcción.

Sabemos muchas cosas por nuestra pequeña investigación preliminar, pero ¿qué nos dice la gente?

A continuación, presentaremos una encuesta breve con 10 personas de un sector donde nuestro nicho está ubicado.

### Cuenta con mascotas en casa?

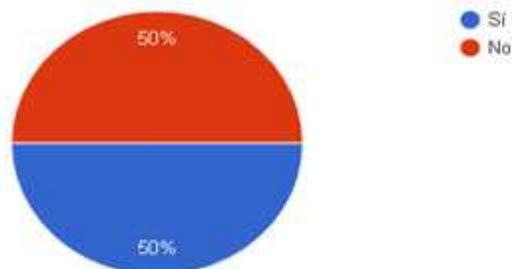
10 respuestas



En la gráfica número 1 encontramos que el 100% de los encuestados tiene mascota.

### Cuenta su mascota con servicio de guarderia?

10 respuestas

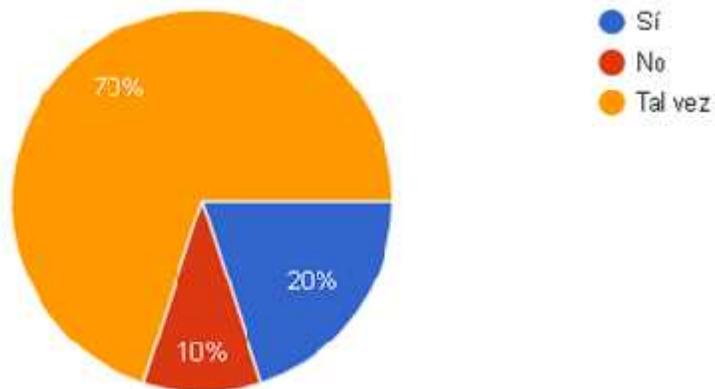




Teniendo en cuenta la segunda grafica un 50% de los encuestados nos indican que si cuentan con guardería canina y el otro 50% nos indican que no por el miedo a que maltraten a su can.

### Esta dispuesto a pagar un servicio quincenal de guarderia?

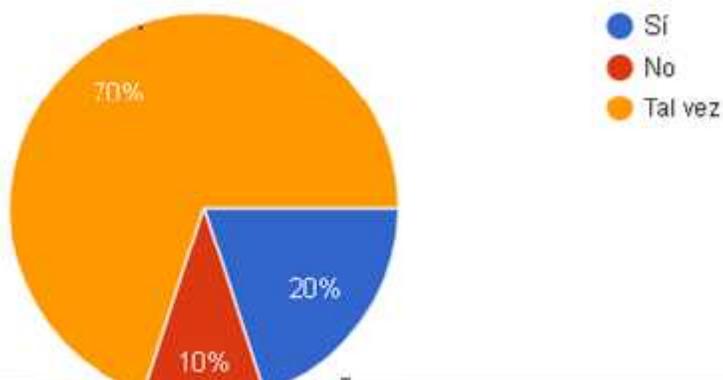
10 respuestas



Analizando la grafica 3 el 70% de los encuestados nos dicen que tal vez accederían al servicio prestado por una guardería pagando quincenal, un 20 % nos dice que si está de acuerdo con este servicio ya que quieren a sus perros y por últimos un 10% nos indica que no esta de acuerdo.

### Cuando viaja le gustaria dejar su mascota en una guarderia?

10 respuestas

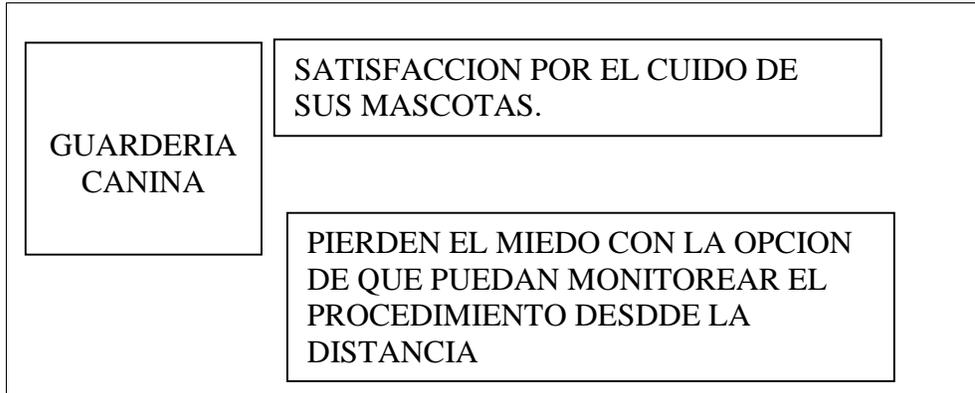


Por ultimo los encuestados nos dicen que con un 70% tal vez dejarían a sus canes en guardería por el cuidado que les brinda, un 20% dicen que si ya que realizan viajes constantes y los perros no se pueden quedar solos en la casa y un 10 % dice que no ya que los dejan con familiares o vecinos al cuidado.



	<p>-Inseguridad de dejar a su mascota en manos de otros</p> <p>-Se frustra si no ve el procedimiento que se hace con su mascota</p> <p>-Se le produce ansiedad al cliente al ver que se aleja dejando su amigo preferido</p>	<p>-Desea que el trato en la empresa a su mascota sea el ideal.</p> <p>- Necesitan que la traten y la cuiden como si fuese ella misma</p> <p>-Necesita que se le suplan todas las necesidades</p> <p>-Anhela regresar</p> <p>- Sueña con que todo marche bien.</p>
<p>ZONA DEMOGRAFICA Y GEOGRAFICA</p> <p>Es de la zona caribe e interior del país</p>	<p>-Tratan de dejar su mascota en manos de profesionales mientras salen del país hacen diligencias o rutinas animales</p>	<p>En este negocio hay más demandas que ofertas</p> <p>-Entramos al sector de las guarderías para suplir ese hueco y cumplirle sus necesidades</p>
<p>FRASES</p>	<p>Maltrato a mi perro. No le dan de comer.</p>	
<p>OTROS FACTORES</p>	<p>NO</p>	

### 7.PROPUESTA DE VALOR:



8.DISEÑO DEL PRODUCTO:

❖ FICHA TÉCNICA:

Nombre:	HUELLITAS DE AMOR
Composición del producto	Líneas de servicio: 3156284516—3016815511



Normas de calidad	-Ley 1774 de 2016 – Ley de Protección Animal
Presentaciones comerciales	Se pueden realizar descuentos en los servicios ya sea cuidado, baño aseo, también combos.
Tipo de empaque	Se manejarán canales de información como Facebook- Instagram - WhatsApp
Material de empaque	Publicidad por los medios mencionados.
Vida útil	Por cada can se manejará garantías como médico veterinario domiciliario cuando el can se encuentre enfermo.
Servicios adicionales	Ningunos de los domicilios que se realicen se cobran, diseño de un pequeño espacio parque recreativo,
ELABORO	Jonathan Andrés Hernández Pacheco - Karen Sayana Castro Molano
REVISO	
APROBO	

#### ❖ CICLO DE VIDA:

En marketing, el ciclo de vida de un producto se entiende como el conjunto de etapas por las que pasa un producto desde su introducción en el mercado hasta su retirada.

El concepto de ciclo de vida de un producto surge de la analogía entre la evolución de los seres vivos y la de los productos, ya que ambos pasan por diferentes etapas a lo largo de su existencia.





**Introducción concepto:** En la etapa de introducción, después de elaborar el plan de marketing, el producto es lanzado por primera vez al mercado, nos encontramos ante una primera etapa llena de incertidumbre y de riesgo. Además, es la etapa del ciclo de vida de un producto que conlleva un mayor coste, ya que se produce el primer acercamiento del producto al consumidor en el que se contempla tanto los estudios de mercado previos y el desarrollo del propio producto, como la inversión en campañas de comunicación y acciones de marketing promocional.

**Introducción:** En esta primera etapa lanzaremos por primera vez nuestro servicio HUELLITAS DE AMOR evaluaremos el comportamiento de la misma en el mercado, y así lograr nuestro objetivo.

**Crecimiento:** En la fase de crecimiento, el producto se posiciona en el segmento definido, y comienza a ser aceptado por los consumidores. Esto provoca que las ventas y por tanto los beneficios vayan *in crescendo*.

Normalmente, el aumento de los beneficios se produce debido a que los costes de fabricación se reducen bien por las economías de escala o bien por la adquisición de experiencia en la fabricación.

**Crecimiento:** HUELLITAS DE AMOR se empezará a conocer por los diferentes clientes, y esperamos que los usuarios empiecen a crecer, también queremos empezar a mostrar por los canales digitales nuestro producto para el incremento el servicio. Puede que ya en el mercado existe competencia directa pero nuestro servicio se va a diferenciar por el trato brindado a los canes

**Madurez:** La etapa de madurez se produce cuando el producto ha alcanzado la cima en cuanto a cuota de mercado. Esta etapa, la tercera del ciclo de vida de un producto, suele tener una duración más amplia que el resto.

Las ventas siguen aumentando, pero a un ritmo más lento y decreciente, hasta que llega el punto que se estabilizan y posteriormente comienzan a detenerse.

**Madurez:** En esta etapa ya tenemos que tener la capacidad de resistir cualquier crisis que se presente. Nuestro servicio tiene que seguir posicionado en el primer lugar para que seamos la primera opción de los clientes, para poder crecer y manejar nuevas propuestas.

**Declive:** Ninguna empresa quiere llegar a la fase de declive, puesto que se trata de la última etapa del ciclo de vida de un producto. Las ventas comienzan a disminuir gradualmente debido a que el producto ha sido sustituido por otras opciones más atractivas para los consumidores.

**Declive:** HUELLITAS DE AMOR no quiere llegar a esta etapa, no queremos que nuestro servicio sea reemplazado por la competencia. Por eso manejaremos estrategias comerciales para siempre estar posicionado y no llegar al olvido, y de la mano poder crear nuevos proyectos innovadores para el mercado actual.

## 9. PRECIO DE VENTA



Manejaremos un precio conveniente para dar inicio, por eso primero definiremos los costos como infraestructura y demás a continuación lo representamos de la siguiente manera:

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>PRECIO</b>
Arriendo	\$500.000
Médicos veterinarios	\$1.000.000
auxiliares	\$900.000
Alimentación un bulto	\$50.000
aseo	\$60.000
<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>	<b>\$2.510.000</b>

Calculamos el precio de venta:

$$\text{PV: } \frac{2.510.000}{1-60\%} = \$ 1.004.000$$

## 10.PROTOTIPO



# HUELLITAS DE AMOR

Guardería canina



ALIMENTACIÓN SANA Y CORRECTA



CUIDADO ESPECIALIZADO PARA TU CAN



ASEO A TU CAN



EDUCACIÓN ADECUADA PARA TU PERRO

ESTE SERÍA UN PROTOTIPO DE NUESTRA INFRAESTRUCTURA



huellitas de amor  
210286117  
210286114  
Facebook: huellitasdeamor  
Instagram: @huellitas



## 11. MODELO RUNNING LEAN

<b>Problema:</b>  Ayudar a las personas que tienen un canino en su hogar para cuidarlos.	<b>Solución:</b>  Nuestra guardería canina brinda el mejor cuidado para nuestros amigos perrunos, contando con un excelente espacio y ambiente, trabajando los 7 días de la semana las 24 horas.	<b>Propuesta de Valor única:</b>  Ser una excelente empresa siendo la principal guardería donde puedes dejar a tus canes con un especial monitoreo.	<b>Ventaja injusta:</b>  Nuestra guardería contará con cuidado especial, se brindará servicio de alimentación, aseo, médicos especializados.	<b>Segmento de clientes:</b>  Todos los clientes son bienvenidos ya sea que cuenten con una o varias personas en especial aquellas personas que viajan o por motivos no pueden cuidar al can todo el día.
	<b>Métricas Clave:</b>  Alimentación adecuada. Excelente educación Médicos prestando servicio de 24/7.		<b>Canales:</b>  Nos acercaremos a los clientes por medio de las redes sociales donde se podrá visualizar la información más afondo sobre nuestros servicios.	
<b>Estructura de costos:</b> Sueldo de los trabajadores Alimentación de los canes Inversión toda la inmobiliaria		<b>Fuentes de ingresos:</b> Los clientes cancelan por medio efectivo o con tarjeta de crédito además de esto si solicitan un servicio adicional este se cargara a la cuenta.		



## 12. VALIDACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO:

### ❖ OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN:

Nuestro objetivo de investigación es llegar a conocer la necesidad que tienen el cliente. Ayudarlos a conocer nuestros servicios que se basa en el mejor trato para los caninos, a través de las entrevistas realizadas nos indican que el servicio brindado por huellitas de amor es bueno, que es una empresa interesante porque además de ayudar a las personas con cuidado a sus canes también se considera el hecho de ayudar a los animalitos que no tienen un hogar.

### ❖ TIPO DE INVESTIGACIÓN:

Estudio cualitativo, realizamos una serie de encuestas donde primero les hablamos un poco de nuestro proyecto, los clientes nos brindaron su punto de vista ante el negocio.

### ❖ FORMULARIO DE LA ENCUESTA:

Realizamos 3 preguntas de suma importancia a 5 personas.

- ¿Qué tipo de servicio le gustaría añadir a nuestra guardería?
- ¿Cuándo sale de casa deja a su can solo?
- ¿Dejaría a su can en nuestra guardería?

### ❖ TAMAÑO DE LA MUESTRA:

Con el permiso de las personas encuestadas nos dieron acceso a escribir sus nombres y el de sus canes.

- Paola Gutiérrez—Nombre mascota: Sally—Raza: Criolla.

El servicio de su guardería es muy completo, no conozco entidades que presten todos estos servicios.

Cuando salgo de casa ya que por mi profesión ligo por un mes o dos meses, si dejo sola a mi perrita, mi vecina es la que le da de comer. Pero esto me preocupa porque esta solita la mayoría de tiempo en la casa y pues siendo sincera ella no se alimenta bien.



Si dejaría a mi bebé en su guardería ya que tiene muchos servicios adecuados para que ella no se sienta solita.

- Lina Pineda Nombre mascota: Floky—Raza: Cocker  
No conozco mucho del tema de las guarderías, tendría que investigar para saber si se puede añadir otro servicio o mejorar algo.  
A pesar de que no salgo mucho porque trabajo desde casa  
Si dejaría a mi perro con ustedes tienen una idea de negocio muy buena. Me gusta los servicios.
- Alba Camargo Nombre mascota: Guardian—Raza: Pastor Alemán  
Para mi el trabajo que piensan realizar con nuestros animalitos es muy bueno además que con esto ayudan a los que no tienen un hogar.  
Salgo en ocasiones, pero si me gustaría dejar a guardián con sus médicos y su personal profesional.
- Jairo Dallos Nombre mascota: Luna —Raza: Pincher.  
Su empresa me llama la atención porque puedo estar pendiente de luna desde mi trabajo si viajo y demás me llama mucho la atención como se manejará ese tema. Un servicio VIP.  
Si, salgo seguido de mi casa por una o dos semanas y muy rara vez puedo llevar a luna conmigo se la dejo al cuidado de mi hermana o un amigo.  
Sería una opción dejar a luna siempre y cuando el costo no incremente o a los clientes fijos nos den un pase VIP
- Carlos Rocha Nombre mascota: Zeus—Raza: Golden Retriever.  
No complementaria otro servicio siento que lo tienen todo.  
No salgo de casa siempre estoy con él.  
Si lo dejaría en su guardería, no se que pueda pasar y que por algún motivo me tenga que ir lo dejaría con ustedes, pero aparte lo puedo llevar a que lo revisen o le hagan su aseo.

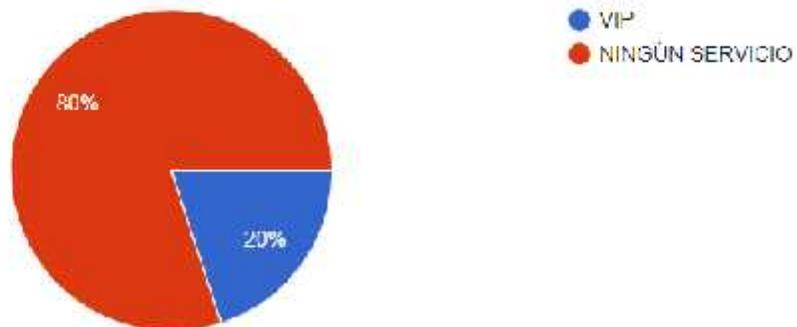


### 13. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN:

Análisis de las encuestas realizadas:

Qué tipo de servicio le gustaría añadir a nuestra guardería?

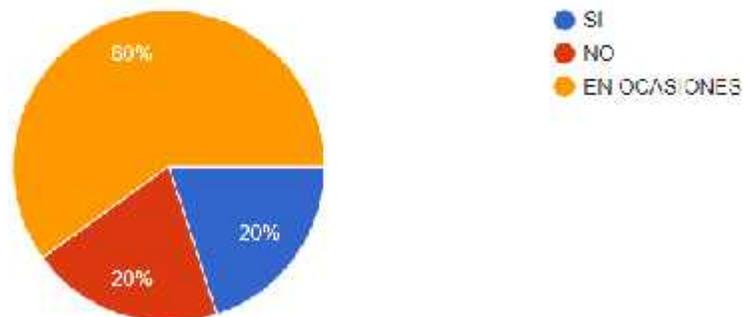
5 respuestas



A pesar de que solo realizamos la encuesta a 5 personas por el tema de salud a nivel nacional, nos llama la atención que están muy contentos con nuestro proyecto, nos dicen que es muy completo.

Cuándo sale de casa deja a su can solo?

5 respuestas

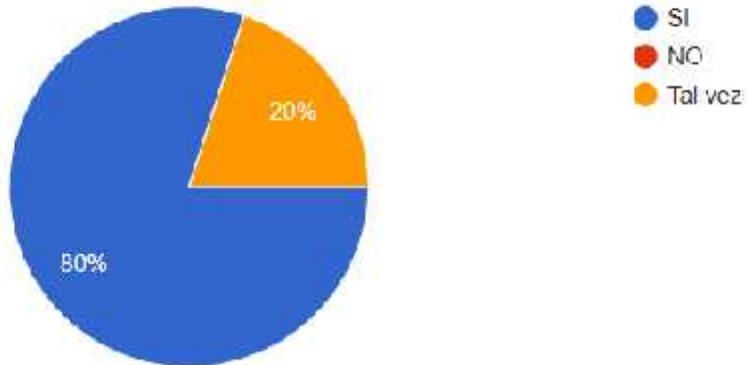




En esta grafica analizamos que la mayoría deja a sus canes en ocasiones solos y esto los hace pensar que no comen bien, que dañan los muebles. Necesitan de personal adecuado para el cuidado de sus amigos perrunos.

Dejaría a su can en nuestra guardería?

5 respuestas



Nos agrada la idea de que las personas encuestadas confían en nuestro proyecto. Nos aseguran que tendremos una acogida ya que son muchas las personas de que necesitan guarderías con los servicios ofertados



#### 14. LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES:

- ❖ Este proyecto nos ayudo a formular cada parte de lo que seria una maravillosa empresa, a través de toda la información recopilada por los docentes, nos sentimos a gusto con nuestro trabajo no fue fácil, pero logramos nuestro objetivo llegar a la parte final.
- ❖ A nuestro proyecto le falta muchas mejoras, pero si se sigue con esta idea sería un gran proyecto que para futuro se pueda convertir tal vez en un hecho. Pensar en los competidores ya que ellos ya tienen un poco de conocimiento del tema mientras huellitas de amor aun no se a lanzado al mundo.
- ❖ Como recomendación debemos llamar mucho la atención para que cada día esta familia crezca, seguir promoviendo el cuidado de no solo los perritos sino de todo ese animal que son maltratados.



## 15. REFERENCIAS

Colombiana, C. C. (s.f.). *Legislación Colombiana*. <https://www.depelos.co/blog/legislacion-y-bienestar-animal/>.

[http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/123456789/1516/1/2014\\_Cama-Cuzcano\\_Guarderia-interactiva-canina.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/123456789/1516/1/2014_Cama-Cuzcano_Guarderia-interactiva-canina.pdf)

<https://robertoepinosa.es/2018/11/04/ciclo-de-vida-de-un-producto>

[https://www.canva.com/design/DAELAIPZy\\_A/XEzVccWHpVAR5dr7Y-DXoA/edit?category=tACFahzNhT4](https://www.canva.com/design/DAELAIPZy_A/XEzVccWHpVAR5dr7Y-DXoA/edit?category=tACFahzNhT4)

<http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/comercio-al-por-menor-industria-servicios/la-economia-alrededor-de-las-mascotas-en-bogota>