



HOLA

Colombia



COMPROMISOS DEL AUTOR

Nadia Isabel Guerra Castillo identificada con cedula de ciudadanía No. 1082853890 y Angélica Jiménez Sampayo identificada con cedula de ciudadanía No. 1082905655 del programa ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS declaramos que:

El presente documento es un trabajo personal ya que es una empresa familiar que estamos organizando en compañía de mi esposo Rodrigo Llanos, mi cuñado Fernando Llanos, Angélica Jiménez y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos 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.

HOLA
Colombia

Firma

Nadia Guerra Castillo

Firma

Angélica Jiménez Sampayo

PRESENTACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

RESUMEN EJECUTIVO

HOLA COLOMBIA es un directorio empresarial que funciona a través de una aplicación móvil descargable de manera gratuita en todo tipo de smartthphone, pretende vincular empresas de todos los sectores económicos tales como restaurantes, hoteles, diversión, supermercados, establecimientos de comercio, de moda, de belleza, farmacias, tecnología, etc, con el fin de que las empresas puedan publicar los productos y/o servicios que ofrece, mostrar sus datos de contacto, redes sociales, mostrar su ubicación geográfica a través de un GPS con que cuenta la aplicación para que las personas puedan llegar más fácil y también pueden publicar en tiempo real las ofertas y promociones exclusivas que ofrecen para todos los consumidores asociados a **HOLA COLOMBIA**.

En cuanto a los consumidores **HOLA COLOMBIA** ofrecerá unas membresías virtuales con un costo anual, las cuales le servirán para acceder a todas las ofertas y beneficios exclusivos que los establecimientos ponen a disposición de todos los asociados a través de la membresía.

De esta forma se busca crear una gran masa de vinculados a la APP (empresas y personas), que puedan consultarla a diario y mirar todas las ofertas de interés, verificar por ejemplo las últimas noticias más importantes del mundo, un playlist de diferentes artistas, con el

fin de incentivar el tráfico de usuarios en la aplicación y convertirla en un potencial para ofrecer pautas publicitarias a las empresas.

De esta forma se garantiza al consumidor una excelente experiencia de compra con los mejores descuentos y a las empresas un importante aumento de las ventas y posicionamiento del mercado.

HOLA COLOMBIA iniciará en las ciudades de Santa marta y Cartagena, dándoles así a sus asociados una diversidad de posibilidades de comprar con descuentos todo lo que necesitan y con la misma membresía en estas dos ciudades.



PRESENTACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

INTRODUCCIÓN

Somos un equipo de profesionales que buscamos ser parte fundamental del crecimiento económico del país, construyendo una relación directa entre compradores y vendedores, incentivando la búsqueda de nuevas opciones en la región caribe.

La importancia de esta idea de negocio radica en lo innovadora de su propuesta, garantizando al consumidor comprar con descuentos lo que normalmente son sus necesidades de compra en el mes, por tal razón **HOLA COLOMBIA** busca realizar convenios con establecimientos de comercio de todos los sectores económicos y que principalmente hagan parte de la canasta familiar (Ejemplo: mercado, gasolina, diversión, restaurantes, salones de belleza, transporte, turismo, etc.) y que el beneficio para sus asociados sea tangible desde el primer momento de iniciar la experiencia como socio de **HOLA COLOMBIA**.



OBJETIVO GENERAL

Diseñar una Aplicación móvil para entregar membresías virtuales con un costo anual, que ofrezca servicios de información de las ofertas y beneficios exclusivos que los establecimientos ponen a disposición de todos los asociados a través de la membresía.



CLAVES PARA EL ÉXITO

CLIENTE OBJETIVO CONVENIOS EMPRESARIALES

Masas: empresas – Establecimientos de comercio.

Nicho de mercado: principalmente establecimientos de comercio que hagan parte de la canasta familiar o que ofrecen los productos o bienes y servicios que las personas más necesitan o desean, en este caso serían, restaurantes, mercados, farmacias, ropa estaciones de gasolina, diversión, transporte, turismo, etc.

Segmentado: establecimientos de comercio con una ideología moderna, teniendo en cuenta que según estudios realizados la publicidad hoy en día más efectiva y económica es la publicidad online.



CLIENTE OBJETIVO MEMBRESÍAS

Masas: personas naturales y empresas.

Nicho de Mercado: personas de 18 años en adelante que tengan ingresos por alguna actividad económica que ejerzan, que tengan cierto poder adquisitivo.

Segmentado: personas de 18 años en adelante que les cuenten con ingresos para realizar el pago por la utilización de la aplicación.

INNOVACIÓN

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

¿Cuál es el producto o servicio?

HOLA COLOMBIA plataforma digital que busca crear una interacción directa entre consumidores y empresas apoyando

¿Quién es el cliente potencial?

Empresas y consumidores interesados en adquirir una membresía virtual con un costo anual.

¿Cuál es la necesidad?

Acceder a todas las ofertas y beneficios exclusivos que los establecimientos ponen a disposición de todos los asociados a través de la membresía

¿Cómo?

Mediante la utilización de la App **HOLA COLOMBIA**, se mostrarán sus datos de contacto, redes sociales, mostrar su ubicación geográfica a través de un GPS con que cuenta la aplicación para que las personas puedan llegar más fácil y también pueden publicar en tiempo real las ofertas y promociones exclusivas que ofrecen para todos los consumidores asociados a la App.

¿Por qué lo preferirán?

Porque ofrece comodidad y seguridad para realizar compras según las ofertas y promociones que realicen las empresas afiliadas a la App.



2. MODELO DE NEGOCIO

¿Quiénes son los clientes?

Masas: empresas – Establecimientos de comercio. Nicho de mercado: principalmente establecimientos de comercio que hagan parte de la canasta familiar o que ofrecen los productos o bienes y servicios que las personas más necesitan o desean, en este caso serían, restaurantes, mercados, farmacias, ropa estaciones de gasolina, diversión, transporte, turismo, etc

Masas: personas naturales y empresas. Nicho de Mercado: personas de 18 años en adelante que tengan ingresos por alguna actividad económica que ejerzan, que tengan cierto poder adquisitivo.

¿Cuál es la propuesta de valor?

La idea principal del negocio nace de la necesidad de innovar a través una metodología que busca crear una estrecha relación e interacción entre compradores y empresas, brindar un abanico de posibilidades para los consumidores de acuerdo a su deseo de compra y las empresas llegar a más personas a través de esta plataforma e incrementar sus ventas.

Las empresas aparecerán en el directorio empresarial de la APP, podrán pautar en ella a través de los diferentes banners publicitarios disponibles en la aplicación, coloquen una breve descripción de los productos y servicios que ofrecen, inclusive de montar una galería de 3 o 4 fotos mostrando al público lo que ofrecen, un mapa GPS de cómo llegar al lugar, además cada empresa cuenta con un espacio donde pueden montar las ofertas que tienen para los asociados.

Las personas naturales que se conviertan en asociados a través de la compra de las membresías podrán comprar con descuentos en las ciudades donde HOLA COLOMBIA tenga presencia y su costo anual será el primer año de \$ 70.000.

¿Cuáles son recursos y procesos necesarios?

En este proyecto se intentará utilizar una arquitectura del sistema similar al paradigma MVC donde se separa los datos de la aplicación, la interfaz de usuario y la lógica de negocio en distintos módulos con el fin de hacer más fácil el desarrollo y futuras actualizaciones. El servicio web esta siempre disponible para recibir peticiones de usuarios, tanto de registro como de login. Esté se encargará de procesar dichas peticiones y generar la respuesta apropiada.

El servidor puede atender miles de peticiones por segundo, gracias al servicio de Google, al igual que la base de datos en Hostinger. La latencia de la comunicación en condiciones normales está por debajo de los 10 milisegundos.

¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?

A partir de las Investigaciones de mercados, se concluye que:

- Para las empresas, se realizará un cobro de comisión del 3%, a partir de las ventas generadas por la aplicación.
- Para los usuarios, se manejan dos modelos:

Premium: Los usuarios por registrarse accederán a toda la información de la aplicación.

Membresía: \$ 11.000 mensuales, por obtener alarmas de promociones, podrán separar en los almacenes las prendas que desean y recibirán el servicio de Personal Shopper Online.

¿Cómo puede ser sostenible?

Actualmente el mundo atraviesa quizás por la crisis económica más importante de la historia, pues a causa de la pandemia por el coronavirus muchas de las empresas han tenido que cerrar en su totalidad, otras han visto una reducción total, hoy en muchos establecimientos de comercio están viéndose amenazados con una posible extinción, dadas las circunstancias **HOLA COLOMBIA** tiene una oportunidad de oro para ser el principal aliado de las empresas en este proceso de reinvención buscando mantener o incrementar sus ventas y el posicionamiento en el mercado, por otra parte muchas personas a raíz de esta situación han visto una reducción de su salario, otras tienen el contrato suspendido mientras la situación se normaliza y otras personas se han quedado definitivamente sin empleos, por lo tanto es también una gran oportunidad porque el poder adquisitivo de muchas personas ha disminuido y un incentivo para ellos poder acceder con ofertas, beneficios y descuentos los productos de su interés.

¿Cuál es su modelo de venta por internet?

La elaboración de brouchure y presentaciones digitales para utilizarlas al momento de presentarle la propuesta a las empresas, exponiendo todas las Características y virtudes Del servicio. También por redes sociales Facebook, Instagram...

¿Cómo aceptará sus clientes según el modelo de ventas por internet escogido?

Hoy en día cada vez más son indispensables las herramientas tecnológicas, hoy todas las personas tienen un smarthphone en el que se puede descargar una APP como la nuestra y las empresas han entendido también que el mundo está cambiando, que cada vez debe ajustarse a las nuevas de hacer las cosas y el entorno exige que los modelos de negocios de todas las empresas se adapten a nuevas tecnologías.

¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por internet escogido?

La idea inicialmente para vender membresías es que se hayan cerrado por los menos 100 convenios con empresas de todos los sectores económicos para que los que potenciales compradores de membresías vean los beneficios a los que pueden acceder, lo atractivo de tener una membresía **HOLA COLOMBIA** y de esta manera el poder de negociación será alto.

¿Cómo cerrara la venta por internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

En las empresas se utiliza método de pago de acuerdo al contrato ya sea por PSE o en transferencias a la cuenta de la empresarial.

Para los que deseen la membresía al entrar a la APP en el inicio abra la opción de compra del paquete.



3. INNOVACIÓN SOSTENIBLE

	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Producto o servicio ¿el producto tiene un ecodiseño?	No Aplica	Nuestro producto se utiliza 100% con energía se utilizan en el computador, celular y tablet	Insumos (papelería y equipos tecnológicos), la aplicación plataforma virtual	No Aplica	Papeles
Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?		Es una App que se maneja por medio internet	A través de plataformas sociales, activaremos HOLA COLOMBIA		

4. ESTRATEGIA DEL OCÉANO AZUL

VARIABLES	App confiables	Tipos de clientes Empresas y Consumidores	Ventas virtuales	Promociones	Numero de empresas afiliadas	Precio
HOLA COLOMBIA	5	5	5	5	3	4
POCKAPP	5	5	5	5	5	5
	Mantiene	Mantiene	Mantiene	Mantiene	Disminuye	Disminuye



CINCO FUERZAS DE PORTER

Amenaza de Productos Sustitutos: que las personas se limiten a comprar con las ofertas que cada establecimiento ofrece directamente a sus clientes, otra sería que las empresas prefieran otro tipo de directorio empresarial u otro canal tv, radio, prensa, etc, para dar a conocer sus productos y/o servicios.

Amenazas de los nuevos competidores entrantes: es una empresa con un modelo de negocio innovador, sin embargo, una amenaza importante sería que alguna empresa con músculo financiero importante pueda copiar este modelo de negocios y puedan invertir en mayor tecnología y personal.

Poder de negociación de los proveedores: considerando inicialmente mis proveedores a las empresas que harán convenios para que puedan ofrecer beneficios exclusivos a los consumidores con membresías, es de aclarar que inicialmente el poder de negociación es bajo puesto que aún no hay membresías activas (consumidores) y pueden pensar que es una empresa que está naciendo y que su futuro pueda ser incierto, sin embargo en la medida que coloquen membresías y se consigan un número importante de ellas activas será mucho más importante para las empresas pertenecer a este directorio porque verán una gran cantidad de personas potencialmente compradores a los que pueden hacer llegar un mensaje a través de pautas publicitarias o simplemente aparecer en el directorio empresarial.

Poder de negociación de los clientes: la idea inicialmente para vender membresías es que se hayan cerrado por los menos 100 convenios con empresas de todos los sectores económicos para que los que potenciales compradores de membresías vean los beneficios a los que pueden acceder, lo atractivo de tener una membresía HOLA COLOMBIA y de esta manera el poder de negociación será alto.

Rivalidad entre las Empresas: hoy en día la rivalidad es muy mínima, puesto que no existe empresa con un modelo de negocio similar, sin embargo, ya empiezan a salir aplicaciones con modelos un poco similar.



ESTRATEGIA DE PRODUCTO PARA CLIENTES

HOLA COLOMBIA es una aplicación móvil descargable de manera gratuita en todo tipo de smartphphone, pretende vincular empresas de todos los sectores económicos tales como restaurantes, hoteles, diversión, supermercados, establecimientos de comercio, de moda, de belleza, farmacias, tecnología, etc, con el fin de que las empresas puedan publicar los productos y/o servicios que ofrece, mostrar sus datos de contacto, redes sociales, mostrar su ubicación geográfica a través de un GPS con que cuenta la aplicación para que las personas puedan llegar más fácil y también pueden publicar en tiempo real las ofertas y promociones exclusivas que ofrecen para todos los consumidores asociados a HOLA COLOMBIA.



PORTAFOLIO



Bienvenido

Encuentra todo lo que buscas en la ciudad que deseas

HOLA Colombia



MEMBRESIA

Persona natural con edad entre 18 y 60 años, que les guste realizar todas sus compras por medios **on line**.



INSCRIPCION EMPRESAS

Vinculación de establecimientos de comercio tales como restaurantes, hoteles, restaurantes, supermercados, establecimientos de mora, belleza, farmacia, etc.



PAUTAR

Publicidad de los productos y servicios de las empresas, dando a conocer sus datos de contacto, redes sociales, su ubicación geográfica a través de un GPS.

ESTRATEGIA DE PRECIOS

Costo de Producción

Costo Unitario de materiales \$100.000

Costo Unitario mano de obra \$45.000

Costo Unitario de CIF \$15.000

COSTO TOTAL UNITARIO \$160.000



HOLA
Colombia

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

HOLA COLOMBIA, es un canal de Marketing directo debido a que su servicio es vendido directamente a la persona natural y a la Empresa sin intermediarios, utiliza un sistema de GPS que permite saber en tiempo real la geolocalización de sus usuarios y si poder entregarle las promociones exclusivas que ofrecen para todos los asociados.



HOLA
Colombia



ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

HOLA COLOMBIA es un modelo de venta directa por internet, cuenta con una página WEB con estrategia de contenido en Instagram y Facebook, diseñada para usuarios entre 18 y 60 años.

HOLA
Colombia

MARKETING MIX

Estrategia	Objetivo	Como	Quien	Cuando	Donde	Valor
Smart						
Producto	Aumentar el número de inscripciones de Empresas en el sitio WEB a un 25% en los próximos 2 meses, para aumentar el directorio con nuevos clientes.	Realizando visitas a las Empresas mostrando nuestro catálogo de servicio.	Va ser realizado por nuestro Ejecutivo de Venta.	Se realizara en un tiempo de 2 meses.	En las ciudades de Santa Marta y Cartagena.	\$9.600.000
Precio	Realizar un descuento del valor de	Utilizando email-marketing.	Dpto de Publicidad .	En el mes de Enero.	Santa Marta y Cartagena	\$400.000

	la renovación de la inscripción en un 20% para las primeras 20 empresas en el mes de Enero 2021.				a.	
Promoción y comunicación	Por la inscripción de un referido obtendrá un descuento del 20% en la publicidad que requiera en el mes de diciembre.	Utilizando nuestros sitios WEB, Facebook e Instagram.	Dpto. de Publicidad.	En el mes de diciembre.	Santa Marta y Cartagena.	\$400.000

MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

NOMBRE DE LA MARCA:	HOLA COLOMBIA	
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
1er. Paso: Diagnostico del mercado	A. Identificación del sector	Directorio digital empresarial (restaurantes, hoteles, diversión, supermercados, establecimientos de comercio, de moda, de belleza, farmacias)
	B. Identificar marca en competencia	PockApp
	C. Soluciones principales y alternativas	Tiene cerca de 100 comercios afiliados y apenas estan empezando
	D. Tendencias del mercado	Busqueda de ofertas, descuentos y promociones
	E. Arquetipo de la marca	Explorador, cotidiano, sabio y creador
2do. Paso: Realidad psicológica de la marca	A. Percepción de las marcas de la competencia	Maneja una de las mejores tienda de comercio recopilando las ofertas y promociones
	B. Identificar variables del neuromarketing	ofrece una escuela de negocio para todos los socios afiliados
3er. Paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of Mind	De acuerdo a los comentarios de las publicaciones, la marca es identificada por los descuentos que brindan los asociados
	B. Identificar Top of heart	
4to. Paso: Realidad de la Marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Estrecha relación e interacción entre compradores y empresas, brindar un abánico de posibilidades para los consumidores de acuerdo a su deseo de compra y las empresas llegar a más personas a través de esta plataforma e incrementar sus ventas
5to. Paso: Estrategia de Comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado , que estén ligadas a la mediación tecnológica y de las redes sociales	Logo realizado en WIX 

ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

Bienvenido
Encuentra todo lo que buscas en la ciudad que desees

HOLA
Colombia

HOLA
Colombia

Hola Colombia
@holacolombiaoficial · Página de app

Contactarnos
api.whatsapp.com

Inicio Opiniones Videos Fotos Más

Me gusta Mensaje

Información Ver todo

Hola Colombia: en el mejor tono azul podrías encontrar todo lo que necesitas para hacer tu vida más fácil, pautar y ser miembro te hará comprar con excelentes descuentos

54 personas les gusta esto

58 personas siguen esto

<http://api.whatsapp.com/send?phone=573012023231>

3012023231

Enviar mensaje

info.holacolombia@gmail.com

Página de app

Sugerir cambios
¿Es el número de teléfono correcto de esta página?

3012023231

Sí No lo sé No

Crear publicación

Foto/video Estoy aquí Etiquetar amigos

Hola Colombia
18 de agosto de 2018 ·

Nos alegra saber que #MuyPronto serás feliz con nuestra aplicación!
#HolaColombia #Aplicación #Descuentos #Colombia #Pauta #Posicionamiento #Referencia

HOLA
Colombia

<https://www.facebook.com/holacolombiaoficial/>

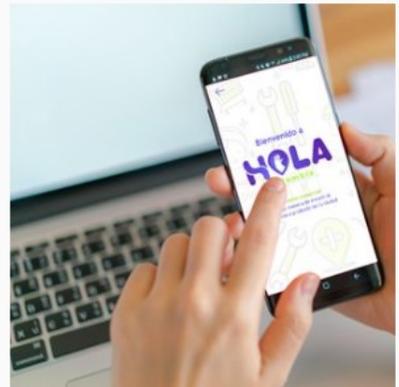


holacolombiaoficial [Seguir](#)

29 publicaciones 873 seguidores 2.120 seguidos

Hola Colombia
#HolaColombia aplicación donde encontrarás lo que necesitas para hacer tu vida fácil. Pautar y ser miembro te hará comprar con excelentes descuentos

PUBLICACIONES ETIQUETADAS



<https://instagram.com/holacolombiaoficial?igshid=rlpww5fyrnlo>



ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

1. Campañas creativas

8:09
acompañarnos en las fiestas de... más
28 de julio de 2018 · Ver traducción
holacolombiaoficial Colombia

ASÍ TE SENTIRÁS

8:13
tu marca no será más de lo mismo, con... más
6 de agosto de 2018 · Ver traducción
holacolombiaoficial

TU CUANDO DESCARGUES NUESTRA APLICACIÓN

208 reproducciones · Les gusta a juliallanosoto y fernandollanosoto holacolombiaoficial Con #HolaColombia encontrarás la mejor #ComidaRápida y con descuento #AsiDeFácil #MuyPronto #VamosAvanzando #Aplicación #Pautas #Descuentos #Posicionamiento
Ver 1 comentario
11 de agosto de 2018 · Ver traducción
holacolombiaoficial Colombia

109 reproducciones · Les gusta a juliallanosoto y nativa_santamarta holacolombiaoficial #MuyPronto serás feliz usando nuestra aplicación en donde encont... más
Ver 1 comentario
27 de julio de 2018 · Ver traducción

403 reproducciones · Les gusta a juliallanosoto y fernandollanosoto holacolombiaoficial Cuando tengas nuestra aplicación #HolaColombia en tu celular s... más
Ver los 2 comentarios
4 de agosto de 2018 · Ver traducción

8:12
7 de agosto de 2018 · Ver traducción
holacolombiaoficial

EVOLUCIONA TU PUBLICIDAD CON

#MuyPronto

90 reproducciones · Le gusta a juliallanosoto holacolombiaoficial #MuyPronto la publicidad de tu marca no será más de lo mismo, con... más
6 de agosto de 2018 · Ver traducción
holacolombiaoficial

Colombia

2. Historia

HOLA COLOMBIA es una empresa familiar colombiana, fue creada en el año 2018 nace con el fin de mejorar y ofrecer mayor facilidad en las compras creando un directorio digital empresarial.

La iniciativa surge de Fernando Llanos Estudiante de Administración atraído por la evolución digital ofreciendo oportunidad de negocio en la Región Caribe, aplicando las nuevas tendencias y tecnologías siempre a la vanguardia del diseño y con nuestra política de mejoramiento continuo, seguimos implementando y avanzando en políticas de calidad, accesibilidad y usabilidad de nuestros sitios.



LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Actualmente no se encuentra con un establecimiento comercial abierto al público debido a que el proyecto lleva poco tiempo, mientras se logra esto, la distribución del producto y servicio se realizara a través de las redes sociales y el servicio ventas en los establecimientos con previa cita.

La producción se lleva a cabo en Santa Marta MZ D1 Casa 11 Concepción 3 y Cartagena Pie de la Popa CL 29 D 20 24. 12. Los domicilios cuentan con la adecuación necesaria para el funcionamiento de la empresa



HOLA
Colombia

1

ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

Requerimientos Técnicos

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
	Lote	0	0	0
Infraestructura – Adecuaciones	Adecuación de áreas de operación (cuarto de maquina, producción, empaque, bodega, inventario.. Etc)	1	\$1.000.000,00	oficina
Maquinaria y Equipo	Servidores	1	\$3.900.000,00	Servidor Dell T140 Power Edge Intel Xeon E-2224. 16GB RAM
	Celulares	2	\$1.200.000,00	Celular Motorola One Fusion Plus 128GB
			0	0
			0	0
Equipo de comunicación y computación				Procesador Core i3 o Core i5 (preferible séptima generación) Memoria RAM de 4 GB a 8 GB Disco duro de 500 GB o superior Pantalla de entre 13" a 15" (Mientras más grande la pantalla, mayor será el peso del equipo en el caso de una laptop) Batería con duración de 10 horas (en el caso de una laptop) Entradas USB 3.0, multilector de tarjetas, USB-C o Thunderbolt
	Computador de mesa	2	\$1.500.000,00	
	Impresora	1	\$900.000,00	Multifuncional (impresora, fotocopidora y escaner)
	Telefono de mesa	2	\$279.900,00	Modelo: KX-TGC352LAB Tipo: Telefonos Inalambricos Ancho: 17cm Largo: 11cm Alto: 18cm
Muebles y Enseres y otros	Escritorio de en L	2	\$399.900,00	Modelo: Star Tipo: Escritorios
	muebles de sala de estar	1	\$600.000,00	Acogedor
	silla tipo escritorio	2	\$270.000,00	Silla ergonomica
	Archivador	1	\$300.000,00	
Otros (incluido herramientas)				
Gastos pre- operativos	Costitución	1	\$166.000,00	
	Apertura	1	\$3.600.000,00	
	Registro			

Metodo de Escalación

ASPECTOS / VARIABLES VALORES

Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	4.320
Capacidad anual	18.662.400
Capacidad mensual	622.080
Nº de días de operación (30 días)	1.555.200
Horas de producción	51.840,0

PLANTA DE PRODUCCIÓN

2

FICHA TECNICA DEL SERVICIO

A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)

HOLA COLOMBIA se puede definir como una plataforma digital que busca crear una interacción directa entre consumidores y empresas apoyando y acompañando a las empresas a sobreponerse y reinventarse ante la crisis actual económica mundial y de esta manera lograr un renacimiento y una figuración de alto nivel en el mercado local.

B. OBJETIVO

Diseñar una Aplicación móvil para entregar membresías virtuales con un costo anual, que ofrezca servicios de información de las ofertas y beneficios exclusivos que los establecimientos ponen a disposición de todos los asociados a través de la membresía.

C. METODOLOGIA

HOLA COLOMBIA ofrecerá unas membresías virtuales con un costo anual, las cuales le servirán para acceder a todas las ofertas y beneficios exclusivos que los establecimientos ponen a disposición de todos los asociados a través de la membresía.

De esta forma se busca crear una gran masa de vinculados a la APP (empresas y personas), que puedan consultarla a diario y mirar todas las ofertas de interés, verificar por ejemplo las últimas noticias más importantes del mundo, un playlist de diferentes artistas, con el fin de incentivar el tráfico de usuarios en la aplicación y convertirla en un potencial para ofrecer pautas publicitarias a las empresas.

D. DESCRIPCIÓN GENERAL

Diseñar una Aplicación móvil para entregar membresías virtuales con un costo anual, que ofrezca servicios de información de las ofertas y beneficios exclusivos que los establecimientos ponen a disposición de todos los asociados a través de la membresía.

D. DURACION

Un año

E. ENTREGABLES

HOLA COLOMBIA, es un canal de Marketing directo debido a que su servicio es vendido directamente a la persona natural y a la Empresa sin intermediarios, utiliza un sistema de GPS que permite saber en tiempo real la geolocalización de sus usuarios y si poder entregarle las promociones exclusivas que ofrecen para todos los asociados.

G. PERFIL DEL CLIENTE

Masas: personas naturales y empresas.

Nicho de Mercado: personas de 18 años en adelante que tengan ingresos por alguna actividad económica que ejerzan, que tengan cierto poder adquisitivo.

Segmentado: personas de 18 años en adelante que les cuenten con ingresos para realizar el pago por la utilización de la aplicación.

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO



Firma del responsable
del servicio:

JEFE DE PRODUCCION

Nombre del Responsable
del servicio

ADIA GUERRA Y ANGELICA JIMENEZ

Firma: