



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE ESCASOS RECURSOS DEL
MUNICIPIO DE IPIALES

Yenifer Chacua, Yesica Guerrero y Héctor Tulcán

Creación de Empresas 1 – Modelo de Innovación

Facultad Administración de Empresas Corporación Unificada de Educación Superior

“CUN”



Notas del Autor

Yenifer Chacua, Facultad de Administración de Empresas, Corporación Unificada de Educación Superior “CUN” Ipiales – Nariño; Yesica Guerrero, Facultad de Administración de Empresas, Corporación Unificada de Educación Superior “CUN” Ipiales – Nariño y Héctor Tulcán, Facultad de Administración de Empresas, Corporación Unificada de Educación Superior “CUN” Ipiales – Nariño.

Cualquier mensaje con respecto a este proyecto debe ser enviado al Departamento de

Creación de Empresas 1 – Modelo de Innovación

Facultad Administración de Empresas Corporación Unificada de Educación Superior

“CUN”; Contacto: notificaciones@cun.edu.co.

COMPROMISOS DE LOS AUTORES

Yo (Yenifer Yoana Chacua Perenguez) identificado con CC. (1085949156)

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. 

Yo (Yesica Paola guerrero días) identificado con CC. (1085937112)

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. 

Yo (Héctor Armando Tulcán Lara) identificado con CC. (1004549235)

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. 

RESUMEN

EL acceso a internet en Colombia tiene aún muchas dificultades, económicas de infraestructura y de gestión, estos flagelos son más notorios en las comunidades de escasos recursos, ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE ESCASOS RECURSOS DEL MUNICIPIO DE IPIALES en es una iniciativa que surgió para dar una solución económica y escalable respecto al acceso a internet principalmente en estas comunidades, aunque aplicable en todos los espacios, consiste en integrar soluciones tecnológicas que permitan a las personas revender el servicio de una forma muy efectiva y sin conocimiento previo. Esto permite una alta aceptación en cuanto a instalación se refiere.

Se deja una red wifi abierta que se emite por una antena, ya pensada para tal fin, la antena se instala en la casa de la persona (socio) que nos ayuda a realizar la venta del servicio, cuando las personas se conectan a la red wifi, son notificadas por una página que les indica el funcionamiento del servicio, los precios son muy económicos si contamos que se tiene navegación ilimitada, este es un factor diferencial pues los datos móviles no tienen transferencia ilimitada y esto condiciona el uso solamente a mensajería y no a videos o descargas, navegación y otras aplicaciones

Cuando la persona se entera (pues se conectó a la red) entonces acude a comprar un vale (voucher o código) al lugar que le indica la página, que será donde nuestro socio tiene la venta, a continuación, digita el código en la página y automáticamente se activa el servicio de internet durante el tiempo que se adquirió una vez se vence este tiempo el sistema lo desconecta, solicitando un código nuevamente la compra.

Claves Para el Éxito

- **Enfocarse en el cliente:** Una empresa exitosa siempre tiene como principal objetivo satisfacer las necesidades (reales o latentes) de sus consumidores. En este caso llevar siempre un buen servicio a los usuarios



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

- **control en los procesos.** Brindar calidad rentabilidad a nuestros clientes. Las mejores empresas saben que es clave reducir costos y aumentar la productividad para ser más competitivos y ofrecer precios justos en el mercado sin perder la calidad. Debido a esto, tienen indicadores y métodos de los procesos; saben dónde hay áreas de oportunidad y cuáles son sus fortalezas.
- **Cuida a su gente.** Estar dispuestos ayudar a nuestros empleados de acuerdo con sus necesidades. Toda empresa exitosa sabe que la principal diferencia con la competencia está en su capital humano. Por lo tanto, constantemente ofrece a sus empleados oportunidades de desarrollo, esquemas que los impulsen a colaborar y tener un equilibrio con su vida personal, técnicas para mantenerlos motivados y compensaciones justas.



INTRODUCCIÓN

Internet es un medio para todo, que interactúa con el conjunto de la sociedad y, de hecho, a pesar de ser tan reciente, en su forma; Internet se construye, más o menos, en los últimos treinta y un años, a partir de 1969; aunque realmente, tal y como la gente lo entiende ahora, se constituye en 1994, a partir de la existencia de un browser, del world wide web) no hace falta explicarlo, porque ya sabemos qué es Internet.

En su escrito, Sambuli reconoce que la inversión en el acceso universal a las TIC es necesaria para impulsar el progreso de las prioridades mundiales, en particular, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), cuyo objetivo número 9 incluye «el acceso universal a las nuevas tecnologías, al menos en los países menos desarrollados, en 2020».

Sin embargo, el objetivo dista mucho de ser cumplido, ya que, según datos de la fundación, un total de Las nuevas tecnologías enfatizan las desigualdades que existen en la sociedad a nivel mundial 3.900 millones de personas no tienen acceso a internet, casi la mitad de la población mundial, de las cuales la mayoría residen en el hemisferio sur, y 2.000 millones son mujeres. Además, nueve de cada diez jóvenes sin acceso a la Red viven en África, Asia o en la región del Pacífico.

En Colombia el 61,4% de los hogares tienen acceso a internet cifras al mes de abril 2018; a pesar de lo anterior se han creado programas de apoyo gubernamentales que requieren el uso de las herramientas de la nueva tecnología que para poder acceder a los mismos, como es el programa pilo paga, fondo emprender, subsidios, entre muchos más y que para las comunidades que carecen del servicio de internet y herramientas tecnológicas les ha sido difícil y casi imposible de aprovechar estas oportunidades por el solo hecho de que solo toman el conocimiento adquirido en las instituciones de educación media

De acuerdo al DANE (2019), el Departamento de Nariño es uno de los treinta y dos departamentos que, forman la República de Colombia. Su capital es San Juan de Pasto. Está

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

ubicado en el extremo suroeste del país, en las regiones andina y pacífica, limitando al norte con Cauca, al este con Putumayo, al sur con la República de Ecuador y al oeste con el océano Pacífico. Con unos 1.854.546 habitantes distribuidos en 64 municipios y 5 subregiones, donde sus habitantes corresponden a los estratos 0, 1 y 2, en su mayoría y un bajo porcentaje a los estratos 3 y 4. La mayoría de la población aún vive en el área rural. El 43% reside en las cabeceras municipales, el 57% en el resto del departamento. La población, según condición de actividad, está distribuida en: 51% "económicamente activa", 20% estudiantes, 24% oficios del hogar, 1% jubilados y pensionados y el 4% en otra situación. De la población económicamente activa, el 56 % trabaja en el sector rural; el 53% son asalariados y el 32% trabajadores por cuenta propia. Nariño es el departamento más poblado, presenta una geografía diversa y clima variado según las altitudes: caluroso en la planicie del Pacífico y frío en la parte montañosa, donde vive la mayor parte de la población.

En nuestro departamento existen diversas empresas de telecomunicaciones que ofrecen el servicio de internet y el acceso a las herramientas de las tecnologías de la información, tanto las multinacionales entre Movistar, Claro, Tigo, Azteca comunicaciones, Intercom, Internexa, Hughes Net, Media commers, su red Colombia y a nivel sur occidente y departamental, como Sistemas Palacios, Doble Clic, IP Technologies,...las que en un mínimo porcentaje brindan el servicio solo al sector Urbano dejando en su mayoría aisladas a las familias de los corregimientos y veredas sin este valioso e importante servicio; esto sin registrar aquellas diversas personas que brindan este servicio de manera informal.



OBJETIVOS

Objetivo General

- Proveer el servicio de internet personal a las comunidades de los estratos 0, 1 y 2 del municipio de Ipiales, corregimientos y veredas

Objetivos Específicos

- Implementar zonas wifi en las diferentes zonas rurales y urbanas del municipio de Ipiales.
- Poner en práctica la parte técnica, financiera y administrativa antes de dar inicio al desarrollo de su objeto social mediante la realización de un estudio de mercado en los sectores y las comunidades.
- Satisfacer necesidades de clientes promoviendo cada día nuevas alternativas de comunicación y consumo.





TABLA DE CONTENIDO

COMPROMISOS DE LOS AUTORES	2
RESUMEN	3
INTRODUCCIÓN	5
OBJETIVOS	7
Objetivo General	7
Objetivos Específicos.....	7
1. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y CONTEXTO DE LA IDEA DE NEGOCIO	11
1.1. Objetivos de Desarrollo Sostenible.....	11
1.2. Teoría del Valor Compartido	12
1.3. Tecnologías Disruptivas.....	12
1.4. Análisis del Sector Económico	12
2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDAD, RETO U OPORTUNIDAD 17	
2.1. Árbol de Problemas y Objetivos	18
3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	19
4. INNOVACIÓN	22
5. FUERZAS DE LA INDUSTRIA	24
5.1. Contextualización de la empresa.....	24
5.2. Análisis de la Demanda:.....	24
5.3. Análisis de la Oferta.....	26



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

5.4. análisis de la comercialización	29
5.5. Análisis de los Proveedores	30
6. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	31
7. PROPUESTA DE VALOR DE WIFI TICKET	33
7.1. Perfil del Cliente (trabajo del cliente)	34
7.2. Perfil Cliente (Frustraciones del Cliente).....	35
7.3. Perfil Cliente (Alegrías del Cliente).....	36
7.4. Perfil Cliente (aliviadores de frustraciones).....	37
7.5. Perfil Cliente (generadores de Alegrías)	38
7.6. Productos y Servicios.....	39
8. DISEÑO Y CONCEPTO.....	40
8.1. Ficha Técnica	42
8.2. Ciclo de Vida (Wifi Ticket)	47
9. PRECIO DE VENTA:	49
10. PROTOTIPO.....	53
11. MODELO RUNNING LEAN	58
11.1. Lienzo Lean Canvas.....	58
12.VALIDACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO Y OBJETIVOS DE LA	
INVESTIGACIÓN.....	61
12.1 Determinar el Tipo de Investigación a Realizar (Cualitativa o Cuantitativa).	62



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

12.2 Tamaño de la muestra	62
13. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	63
14. LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES	74
15. BIBLIOGRAFIA.....	76

WIFI TICKET



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

Durante esta pandemia se ha incrementado una fuerte demanda del servicio de conexión a internet por motivo de la virtualidad, tanto en los centros educativos como en los sectores

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

empresariales, y usuarios de escasos recursos en este caso estratos 0 y 1; Las principales empresas son limitadas y gracias a esta demanda de internet podemos implementar una nueva prestación de servicio puesto que es solicitado por muchos usuarios de este sector.

Según Min Tic a 2019 el 50% de los colombianos no tienen acceso a internet. Estamos ante una problemática socioeconómica, en algunos sectores del municipio de Ipiales de bajos recursos, a esto sumarle la contingencia por la covid 19, ha permitido crecer con la iniciativa “WIFI TICKET”

La prestación del servicio comercial es muy costosa como por ejemplo las recargas que nos brindan las diferentes empresas asociadas, nos genera falta de comunicación ya que este servicio es limitado por qué no se pueden comunicar con los docentes, jefes, familiares, grupos sociales etc. Y no disfrutar de un buen servicio.

Por esto hemos decidido implementar una nueva presentación económica para la venta de internet en este caso sería la distribución y venta por códigos que entregan internet ilimitado y con facilidad de pago en las zonas de cobertura, puesto que para nuestros clientes es más rentable comprar este servicio brindando una mejor calidad, ya sea por horas días o mes, además hemos analizado que usuarios de estratos bajos aproximadamente un 20% de la población no tienen la capacidad de pagar altos costos en las facturas.

1.1. Objetivos de Desarrollo Sostenible

Ciudades y comunidades sostenibles

Está relacionado en base a la rentabilidad y sostenibilidad del servicio colocando en práctica la economía de los usuarios, además brinda la oportunidad de acceder a nuestro servicio de una manera fácil, seguro, manejable y disponible para la comunidad.

1.2. Teoría del Valor Compartido

El objetivo es que el proveedor incremente su productividad y que este aumento permita incrementar beneficios a la empresa. Lo más importante que una empresa puede hacer por la

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

sociedad es contribuir a la prosperidad y desarrollo económico.

En nuestra empresa Tenemos socios potenciales para el manejo y cuidado de los equipos; el proceso de cada una de las instalaciones de cada sector ayuda brindar una mejor calidad de servicio y extendernos a varios lugares del sector, de esta manera ayudamos a dar una de las soluciones rentables de nuestros clientes, de esta manera potencializamos nuestra cadena de valor.

1.3. Tecnologías Disruptivas

Mejora en la realización de las tareas

Las tareas que antes se realizaban con una máquina de escribir ahora se realizan con el ordenador, dejando obsoletas a las primeras. El ordenador permite realizar las tareas mecanográficas de manera sencilla y sin errores.

Mejor servicio y ofertas a los clientes

Se puede llegar a mercados que hasta la fecha eran inalcanzables realizando el servicio en mejores condiciones para los clientes.

La tecnología disruptiva constituye una gran oportunidad para las empresas, ya que les permite llegar hasta mercados que eran imposibles hasta hace poco. La innovación disruptiva se convierte en una necesidad para las empresas para continuar mejorando y seguir siendo competitivas.

1.4. Análisis del Sector Económico

✓ Político

¿los tratados de libre comercio que beneficia mi proyecto son?

Las economías mundiales han buscado de tiempo atrás realizar acuerdos para el intercambio comercial, buscando eliminar las barreras técnicas al libre comercio. Colombia está en negociaciones para un Tratado de Libre Comercio —TLC— con Estados Unidos. Uno de los temas de discusión son las Telecomunicaciones, industria con importantes

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

externalidades positivas al desempeño económico. Los actores del sector buscan que el acuerdo garantice condiciones de equidad competitiva frente a nuevos agentes y tecnologías: costos regulatorios, equidad fiscal, entre otras; de manera que la industria cuente con herramientas para competir con altura y sean los usuarios quienes finalmente se beneficien de la competencia.

¿Mi proyecto tiene IVA?

El servicio de internet prestado a los suscriptores residenciales del estrato tres se encuentra excluido de IVA, mientras que el prestado a los usuarios residenciales de los estratos 1 y 2 está exento de dicho impuesto, el servicio a usuarios comerciales se encuentra gravado al 19 %.

A grandes rasgos, la afectación más grande con esta medida es que el IVA (el valor agregado a un producto) pasó de un 16% a un 19%, perjudicando la venta de dispositivos tecnológicos como los celulares, computadores portátiles y de escritorio, tabletas, etc. En la compra de equipos se paga el impuesto por producto. Los expertos saben que la nueva reforma tributaria “perjudica significativamente el progreso tecnológico del país”, por esa razón el ministro de TIC David Luna, sugirió un debate donde se discuta la problemática que trajo la medida.

¿Hay alguna legislación que tenga que ver con mi proyecto?

la legislación de min tic la Tecnología y la Innovación en el país, en alianza con el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, busca con esta convocatoria diseñar, formular y desarrollar la Estrategia para la Creación de un Tanque de Pensamiento en TIC. la cámara de comercio. La Comisión de Regulación de Comunicaciones, CRC (anteriormente la CRT, Comisión de Regulación de Telecomunicaciones) es un ente regulatorio que promueve la competencia y regula el mercado de las redes y los servicios de comunicaciones en Colombia.

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

Es una Unidad Administrativa Especial, con independencia administrativa, técnica y patrimonial, sin personería jurídica adscrita al Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones. Se creó a partir de la ley 142/92, y reformada en sus funciones con la ley 1341/09

¿Cuáles son las normas de calidad para la prestación del servicio?

Ventajas para los consumidores Posibilidad de navegación ilimitada a la misma velocidad inicial Internet a bajo costo y de buena velocidad, navegación en su celular o portátil en una zona relativamente amplia de acuerdo con la inversión inicial, nuestra y de nuestro socio

Ventajas para nuestros socios: Cobros por publicidad en algunas ocasiones (la que aparecería en la página) El espacio requerido es muy reducido No necesita ningún tipo de conocimiento previo, pues los vales (Boucher, códigos) se venden como cualquier producto.

✓ Económico

¿cuál es mi sector económico?

Telecomunicaciones, Cuando se habla del sector de las telecomunicaciones cada día es más difícil diferenciar el objeto que se encuentra detrás de este concepto. La delimitación conceptual se hace por momentos difusa debido a que este sector se encuentra inmerso en uno de los campos más dinámicos de la sociedad actual como es todo lo relacionado con las tecnologías para la información, concepto en el que se engloban todas aquellas actividades económicas y sociales que tienen que ver con el uso e intercambio de información.

¿Cómo va creciendo el sector en Colombia?

El internet es un servicio de primera necesidad por lo tanto la prestación del servicio tiene un crecimiento exponencial.

Colombia cuenta con una cobertura universal (100%) en materia de acceso por parte de las redes de telecomunicaciones tanto fijas como móviles. De otra parte, la mayor utilización de las capacidades instaladas tanto nacionales como internaciones en las redes de transporte de

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

datos se considera resultado de las dinámicas de la oferta de los proveedores de redes y servicios, como de sus requerimientos mayor capacidad.

Probablemente la respuesta esté en que todavía no existe una cultura de compra online. O tal vez en que la oferta aún no satisface las necesidades de los consumidores.

¿Cuáles son los índices de precio?

Se encuentran costos muy accesibles a los usuarios códigos desde 500 pesos 1 hora, hasta 15'000 mensuales. Tenemos alrededor de 1500 cupones de diferentes intervalos de tiempo (1 hora, 24 horas, 1 semana y mes) vendidos.

¿Qué entidades pueden financiar el proyecto?

Banco interamericano de desarrollo, concursos.

el propósito de financiar proyectos viables de desarrollo económico, social e institucional y promover la integración comercial regional en el área de América Latina y el Caribe. Es la institución financiera de desarrollo regional más grande de este tipo y su origen se remonta a la Conferencia Interamericana de 1890.

Su objetivo central es reducir la pobreza en Latinoamérica y El Caribe y fomentar un crecimiento sostenible y duradero. En la actualidad el BID es el banco regional de desarrollo más grande a nivel mundial y ha servido como modelo para otras instituciones similares a nivel regional y subregional

✓ Social

¿cuál es la cifra de la tendencia?

Hemos obtenido una rentabilidad del 8% sobre el capital inicial

Tenemos alrededor de 15 personas conectadas diariamente en cada una de las zonas wifi lo que nos representa alrededor de 15000 cupones de diferentes intervalos de tiempo (1 hora, 24 horas, 1 semana) vendidos durante el año anterior

Los testimonios están en formato video, hablan específicamente del desplazamiento

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

intermunicipal y las consultas estudiantiles, adicionalmente se tiene un impacto muy alto en modalidad de estudio virtual, pues las personas pueden ahora estudiar desde su casa

¿Cómo accede las personas al servicio?

El internet es inalámbrico de tal manera que se deja una red wifi abierta que se emite por una antena, ya pensada para tal fin, la antena se instala en la casa de la persona (socio) que nos ayuda a realizar la venta del servicio, cuando las personas se conectan a la red wifi, son notificadas por una página que les indica el funcionamiento del servicio.

✓ Tecnológico

¿qué avances tecnológicos hay en materia de la idea de negocio?

La realidad virtual comenzará a introducirse en nuestras casas del futuro. Tendremos a nuestra disposición, nuevas formas de ocio. Conciertos en vivo, relax en zonas difíciles de alcanzar en unos minutos. Imagina estar en varios segundos en una isla desierta escuchando la playa y descansando.

Programas avanzados de entrenamiento del cerebro y de aprendizaje, serán algo normal. De hecho, hay startup que ya tienen soluciones para un aprendizaje ultrarrápido.

Ecológico

¿hay productos relacionados a la idea de negocio que cuide el medio ambiente?

La tecnología ambiental, o tecnología verde es la que se utiliza para cuidar al medio ambiente; es la aplicación de la ciencia ambiental para conservar el ambiente natural y los recursos para de esta manera frenar los impactos negativos de la involucración de los seres humanos. El desarrollo sostenible a su vez es el núcleo de las tecnologías ambientales, por esta razón es que en la actualidad se han implementado este tipo de recursos para proteger y preservar la naturaleza.

Entre las principales aplicaciones de protección al medio ambiente se encuentra el reciclaje o purificación de agua, tratamiento de gases, manejos de desechos sólidos y energía

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

renovable. Varias de estas tecnologías ayudan directamente a la conservación de energía ya que son otra parte importante en el medio ambiente y crean menos problemas para el ambiente que las fuentes tradicionales como el carbón o el petróleo

✓ Legal

¿qué leyes existen?

Deben inscribirse y quedar incorporados en el Registro los proveedores de redes y de servicios de telecomunicaciones, los titulares de permisos para el uso de recursos escasos, indicando sus socios, quienes también deberán cumplir con esta obligación incluyendo y actualizando la información, cuando haya lugar.

La no inscripción en el Registro de TIC acarrea las sanciones a que haya lugar, de conformidad con lo establecido en la Ley 1341 de 2009 o la que la modifique, adicione o sustituya.

2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDAD, RETO U

OPORTUNIDAD

critério	Problema 1	Problema 2	Problema 3
Conocimiento o experiencia	Dificultad para el acceso a internet en sectores de bajos recursos.	Zonas alejadas, poca conectividad del servicio.	Proveedores del servicio, costoso y limitado.
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	5	4	5



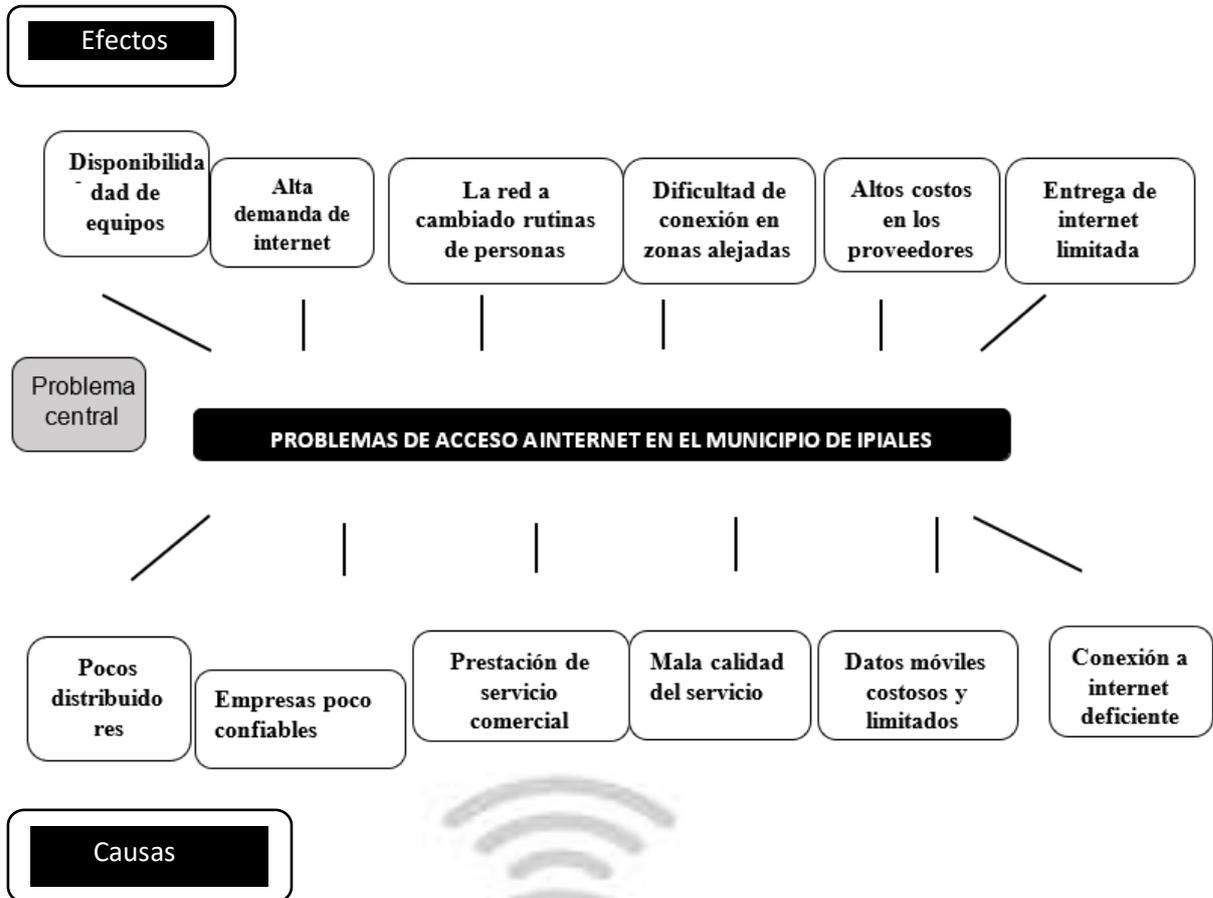
ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

Alcance (técnico ¿tenemos la herramienta?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/datos/cifras, ¿puedo darle alguna solución?)	5	5	4
Tiempo (posible solución)	5	4	3
Costos (posible solución)	5	4	4
Impacto ¿es trascendental? ¿representa un desafío para ustedes?	4	5	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5	5	4
TOTAL	29	27	25



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

2.1. Árbol de Problemas y Objetivos

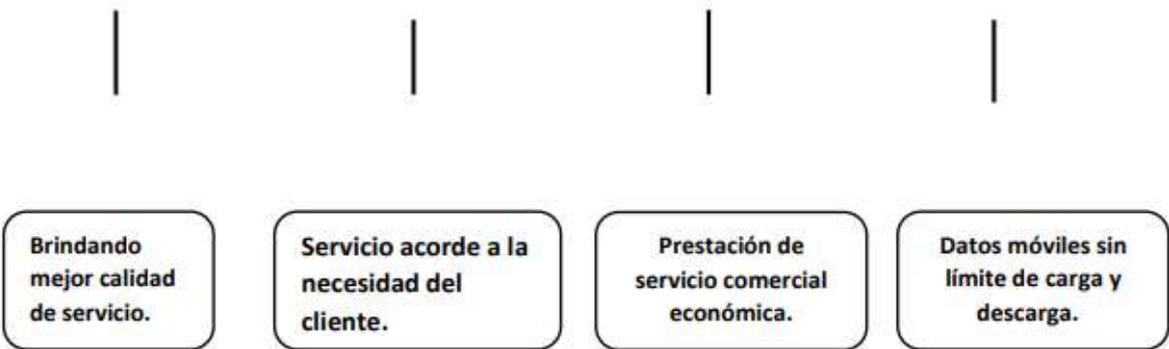
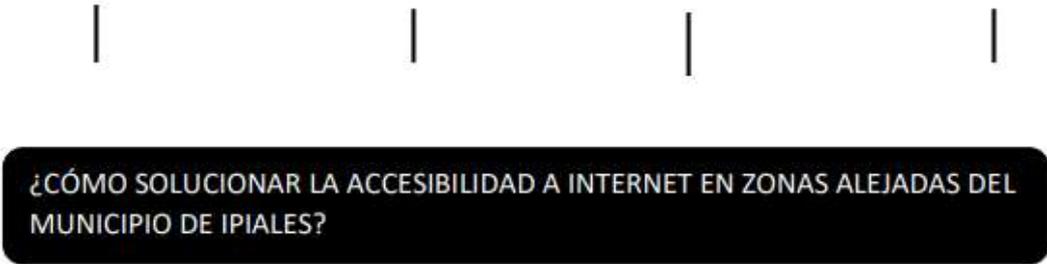
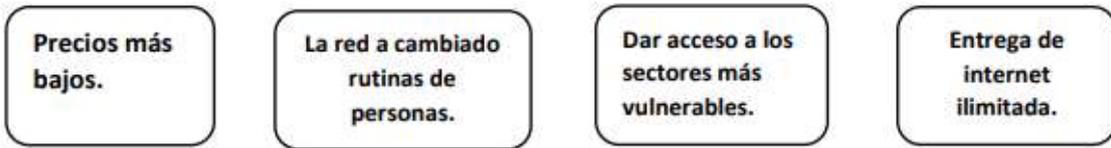


Problema central: dificultad en acceso a internet en sectores de escasos recursos en el municipio de Ipiales

pregunta problema: ¿cómo solucionar la accesibilidad a internet en zonas alejadas del municipio de Ipiales?



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES



3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

<p>¿Cuál es el producto o servicio?</p>	<p>Servicio de internet, servicio es de alta velocidad y sin límite de transferencia, llevamos una solución económica y de alta calidad hasta donde otros operadores no llegan, nuestros precios son realmente competitivos, y pensamos siempre en el desarrollo de nuestros clientes.</p>
---	--



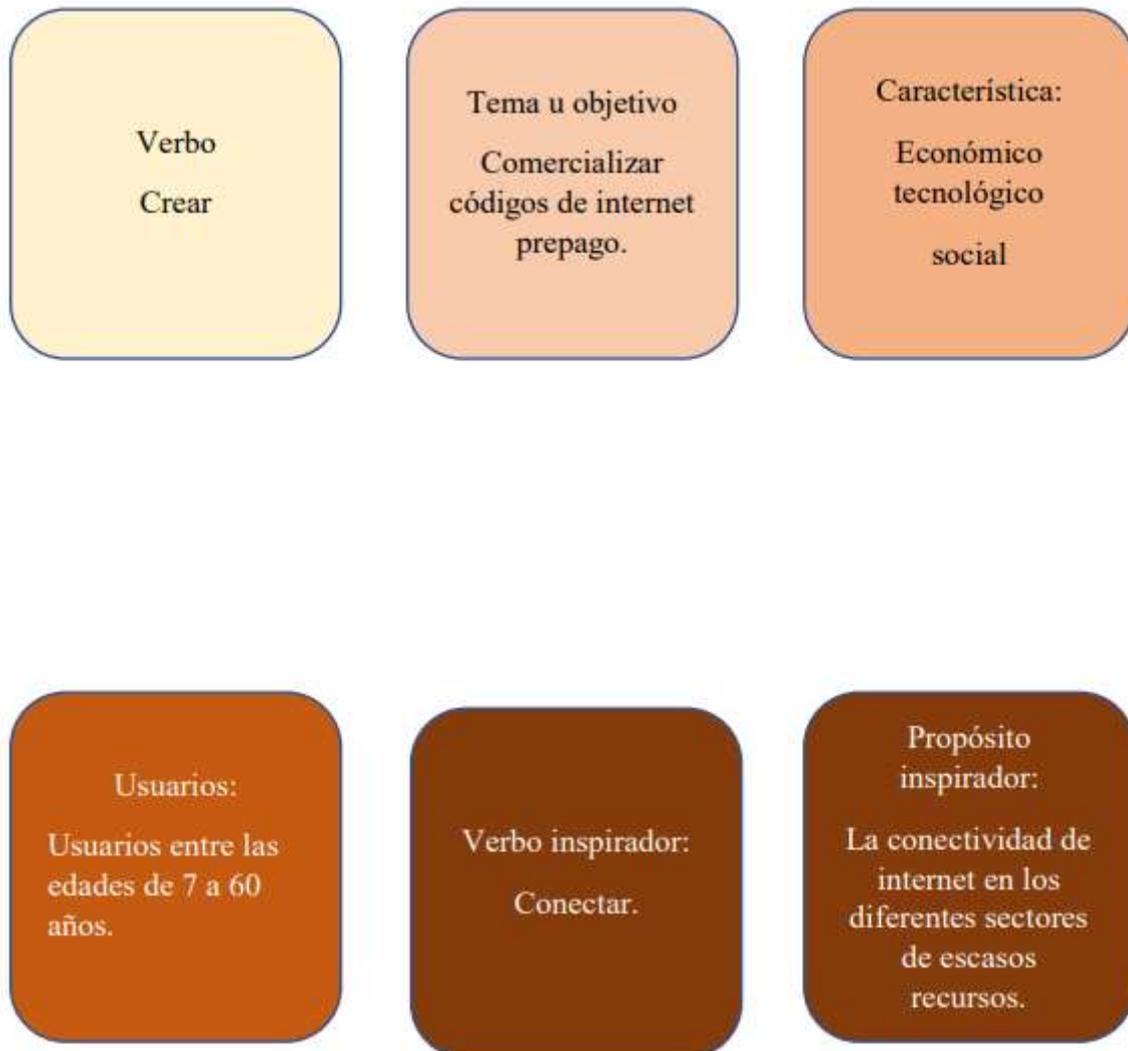
ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

<p>¿Quién es el cliente poencial?</p>	<p>Cientes entre 14 y 50 años, con baja Capacidad Adquisitiva (económicamente), viven sectores de las ciudades que mayoritariamente están en la periferia (vendedores ambulantes, madre cabeza de familia, estudiantes), o en zonas rurales que viven mayoritariamente del campo, agricultores cebolla, papa, café</p>
<p>¿Cuál es la necesidad?</p>	<p>Resolvemos directamente la problemática de acceso a internet en comunidades urbanas de escasos recursos</p>
	<p>nuestro servicio es de alta velocidad y sin límite de transferencia.</p>
<p>¿Cómo?</p>	<p>El internet es inalámbrico de manera Se deja una red wifi-abierta que se emite por una antena, ya pensada para tal fin, la antena se instala en la casa de la persona (socio) que nos ayuda a realizar la venta del servicio, cuando las personas se conectan a la red wifi, son notificadas por una página que les indica el funcionamiento del servicio.</p>
<p>¿Por qué lo preferirían?</p>	<p>creemos que esta iniciativa impulsa el desarrollo pues con el acceso a las bondades del internet, estas comunidades impulsan su desarrollo sostenible al igual que su precio es muy económico</p>



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

Gráfico 1.



4. INNOVACIÓN

Alternativas o estrategias para mi idea de negocio:

- Venta de publicidad.
- Pruebas gratis a cambio de publicidad.
- Venta de suministros con socios estratégicos.
- Marketing digital.

Empresas que brindan solución al mismo problema

HUGHES NET

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

¿Qué es Hughes Net?

Utilizando la más avanzada red de satélites del mundo, Hughes Net ofrece Internet satelital de alta velocidad con conexión estable, rápida y con la garantía de la velocidad contratada.

Con convenio de Facebook conectan con internet satelital a un precio mayor al nuestro 2000/hora; además es limitado en descarga.

variable	Descripción de la innovación
Producto o servicio	Servicio de internet, servicio es de alta velocidad y sin límite de transferencia, llevamos una solución económica y de alta calidad hasta donde otros operadores no llegan, nuestros precios son realmente competitivos, y pensamos siempre en el desarrollo de nuestros clientes.
Mercadeo	Wifi desde 500 pesos por hora, sin límite de carga y descarga.
proceso	El internet es inalámbrico de manera Se deja una red wifi-abierta que se emite por una antena, ya pensada para tal fin, la antena se instala en la casa de la persona (socio) que nos ayuda a realizar la venta del servicio.

CONCLUSIONES

- Con todo lo expuesto, puedo llegar a la conclusión de que el internet es un recurso tecnológico sumamente importante que viene a modificar completamente los métodos de comunicación, investigación y conocimientos.
- También es un medio que utilizamos diariamente todos los seres humanos en cualquier parte del mundo.

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

- Se utiliza en todos los ámbitos de la vida diaria, por ejemplo, en el campo informativo es muy efectivo, es muy útil de la misma forma en el ámbito educativo, en el comercio y en la comunicación.
- También podemos concluir que el internet vino a revolucionar nuestra forma de vida, siendo muy rápido, además permitiéndonos así ahorrar tiempo, dinero y esfuerzo.

5. FUERZAS DE LA INDUSTRIA

El internet es la principal necesidad para el desarrollo de las TIC, por lo tanto, la implementación de zonas wifi permitirá el acceso directo a todas las ventajas que conlleva la conectividad. Por lo tanto, las telecomunicaciones son una excelente alternativa de negocio. Además, el modelo de negocio permite una alta escalabilidad.

5.1. Contextualización de la empresa

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE ESCASOS RECURSOS DEL MUNICIPIO DE IPIALES “WIFI TICKET”

La actividad económica se basa en venta de internet por tickets de manera wifi; la forma de venta es por tiempo limitado dependiendo el valor de la compra donde el acceso mínimo es \$ 500 pesos colombianos por una hora de internet. Y dependiendo del tiempo que requiera el usuario para conectarse a nuestro servicio.

5.2. Análisis de la Demanda:

Influencias internas: el personal técnico y profesional para la implementación de zonas wifi es un recurso limitado.

Influencias externas: el mundo de hoy necesita de conectividad por lo tanto el mercado es creciente exponencialmente, sin embargo, a medida que vaya creciendo puede ser que aparezca una empresa competitiva donde afecte las ganancias o el crecimiento de nuestra idea, por otra parte, al realizar un modelo de negocio que permita generar ganancias a

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

nuestros socios minoritarios wifi tickets crecerá sin ningún inconveniente.

¿Cómo es la personalidad de mis usuarios?

Corresponden a los estratos 0, 1 y 2, en su mayoría y un bajo porcentaje a los estratos 3 y 4 y su comportamiento es conocimiento a nivel nacional, los habitantes de este Departamento y municipios han estado dominados por el narcotráfico, la guerrilla, el paramilitarismo y la delincuencia común organizada, factores que han logrado mantener gran influencia en la problemática social, familiar y personal lo que ha conllevado a que el Estado y las organizaciones los tengan en la mira como sectores de “ZONA ROJA”.

Cada uno de nuestros clientes tiene su personalidad, de esta manera nos encontramos diferentes usuarios que son muy agradecidos, además de eso nos gusta mucho trabajar con personas del sector agropecuario puesto que nos encontramos con gente humilde, trabajadora y que le gusta progresar y salir delante de alguna u otra forma a pesar de que el 50% de la población entre los 50 años en adelante tiene incompleto su nivel de escolaridad, esta pequeña población son personas que son muy respetuosas; además son muy amables y colaboradores.

¿Cómo se comportan?

siempre nos atienden con amabilidad respeto y aprecio, además a los usuarios que les brindamos nuestro servicio de internet, son muy satisfechos ya que pocos distribuidores ofrecen el mismo servicio.

¿Cuáles son sus creencias?

Wifi tickets, es una idea innovadora necesaria para combatir la brecha digital en zonas rurales del municipio de Ipiales por lo tanto existen buenas expectativas de crecimiento y desarrollo.

¿Cuál es el tamaño del mercado?

El mercado está basado en poblaciones que puedan manejar o pretendan obtener por lo

menos un dispositivo Smartphone donde los usuarios están en edades aproximadamente hasta los 50 años.

¿habrá espacio para mi idea de negocio?

La brecha digital nos afana en el acercamiento de las personas a información al instante por lo tanto wifi tickets permite disminuir este porcentaje de no acceso de internet

5.3. Análisis de la Oferta

¿quién más está haciendo lo mismo que usted está intentando hacer?

Algunas salas de internet realizan la venta de wifi de una manera empírica venden wifi por horas cambiando la contraseña de su router de esta forma hace que la logística para este servicio sea complicada y poco eficiente.

¿Cuántas empresas existen?

En México existe varios lugares donde se presta este servicio de venta de códigos de internet ilimitado por esto hemos optado por emprender con esta idea en el municipio de Ipiales. En cámara de comercio del municipio no se registra ninguna empresa que preste este servicio de tal manera que hemos decidido optar por implementar esta iniciativa.

¿Cuáles son sus estrategias?

No poseen estrategias de mercadeo ya que no tienen una estrategia para el crecimiento adecuado y se limitan al área que tiene su establecimiento, sin innovar en tecnología.

¿A qué porcentaje del mercado llega cada uno?

A 2019 según Min Tic el 50% de la población colombiana no posee servicio de internet, sin embargo, las salas de internet que ofrecen la venta de wifi no llegan al 10% del mercado que podría existir.

¿Cuáles son sus puntos fuertes y sus puntos débiles?

La ventaja que poseen es que ya tienen clientela que se dirige a sus computadores o a compras de accesorios por lo tanto esa trayectoria ayuda a su dinámica comercial Movistar

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

punto fuerte: no necesitan mayor rendimiento en la red local, ya que no tendrán dos aparatos conectados sino uno sólo.

Punto débil: El punto débil más importante es si Movistar decide limitar la funcionalidad del router y no permite ponerlo en modo opuesto, ya que significaría el fin de los routers neutros.

¿Qué pueden aprender de la manera en que hacen negocios, de sus enfoques en cuanto a precios, publicidad, y marketing general?

La innovación en todos los puntos de vista de venta es necesaria en cualquier negocio, podrían estudiar y mejorar la venta del servicio, además usar estrategias de marketing como pautas en internet, páginas en redes sociales entre otros servicios de herramientas TICS

Brindar el servicio de internet inalámbrico residencial y mediante códigos a las comunidades del municipio Ipiales sus veredas y corregimientos con una visión y cultura diferente a las ya existentes en Colombia, donde no se tome al cliente como un objeto del crecimiento económico de la empresa sino como parte de ella para un beneficio común de todos quienes la integran.

¿Cómo espera competir?

Tenemos un enfoque directo al usuario, brindando servicio de calidad a un precio justo y con una amplia cobertura

Mediante la estrategia del sistema voz a voz, y ser una empresa reconocida como una de las más importantes a nivel Departamental, desarrollando nuestras actividades con la mejor vocación y esmero, apuntando a la excelencia en la certificación de procesos y

acreditación de calidad, con un equipo humano competente para la implementación de la nueva tecnología en comunicaciones y redes inalámbricas.

¿Cómo espera hacerlo mejor?

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

Nuestra empresa está enfocada en la facilidad y comodidad del cliente por esto implementamos la venta de códigos de internet ilimitado esta es una de las características que nos diferencian y nuestros clientes nos prefieren; porque cuando un usuario hace una recarga con paquete de datos dura poco tiempo y con tiempo limitado para ciertas aplicaciones.

Esperamos en un tiempo determinado ser una de las empresas certificadas y calificada de calidad brindando unas soluciones sostenibles para la población con la que estamos trabajando.

¿Qué competencia indirecta afrontara, por ejemplo, ventas en internet, centros comerciales o importaciones internacionales?

Las empresas que generaran mayor competencia son TIGO CLARO Y MOVISTAR generando ingreso a la idea de negocio de brindar el servicio de internet inalámbrico ya que estas empresas no brindan cobertura en las veredas lejanas y en algunos corregimientos generando espacio de creación de nuestra empresa.

¿Cómo se mantendrá al día en la tecnología y las tendencias cambiantes que pudieran afectar a su negocio en el futuro?

La manera más fácil de sostenernos como empresa son nuestros clientes potenciales, de esta manera nosotros podemos implementar de una manera más eficaz y segura la

conectividad con megas de acuerdo a la petición del cliente y por supuesto nuestro internet siempre tendrá la seguridad y eficacia para conectarse los clientes.

Nombre del competidor	producto	precio	Servicio (ventaja competitiva)	Ubicación
Red Claro	Router	77.900	Wifi inalámbrico y Alámbrico	



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

Red Movistar	Router Modem	89.900	Wifi más telefonía móvil	
Red Tigo	Router Modem	74.900	3 meses de cortesía	

Como una organización prestadora de servicios tecnológicos con calidad y reconocimiento social mediante la aplicación de valores Para lograrlo contamos con recursos: Humanos, físicos y financieros, los que se constituyen en garantía primordial para consolidar y justificar nuestra filosofía.

5.4. análisis de la comercialización

¿Cómo es el producto de nuestro competidor?

La disponibilidad de los servicios de movistar que integran la oferta está sujeta a las condiciones técnicas necesarias que se verifican al momento de la instalación. Adicional al servicio de internet fijo que requieran, el modem que entregan le permite crea una red local o zona Wifi al interior de la casa, para que lo administren y puedan conectar varios dispositivos de pendiendo el plan que hayan adquirido.

¿En qué consiste?

en adquirir más clientes por medio de obsequios de megas y al adquirir un plan les generan la cuota de pago después de un mes de uso

¿Cuánto vale?

Planes movistar

internet +	internet +	trío - 300
------------	------------	------------

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

telefonía 6 megas de internet	telefonía 10 megas de internet	megas de internet
55.7107mes	81.900/mes	202.9007mes

¿Qué valores añadidos tiene?

Los clientes que contraten los planes movistar de Dúo fibra de hasta 100M obtendrán 50M adicionales, 150M obtendrán 50M adicionales y 200M obtendrán 100M adicionales podrán disfrutar de este beneficio durante 3 valor que agrega movistar son regalar megas hasta lograr enganchar al cliente.

5.5. Análisis de los Proveedores

La industria de Internet se caracteriza por prestar servicios de interconexión a través de redes que conectan procesadores (computadoras, palms, móviles), utilizando protocolos de Internet (IP por sus siglas en ingles), los cuales permiten que redes físicas heterogéneas (cobre, fibra óptica, inalámbricas) funcionen como una red lógica única. En la última década, el desarrollo de Internet ha transformado el sector de telecomunicaciones a nivel mundial, y se esperan más cambios en la medida que la digitalización de contenidos continúe avanzando, acompañado de redes que soportan el traslado de más información, y con procesadores más veloces. En los últimos años la cantidad suscriptores de Internet conmutado ha disminuido considerablemente, esto es por la disponibilidad de nuevos servicios que resulta de mejor calidad y a tarifas competitivas. la tendencia que han tenido los suscriptores de internet en los últimos 5 años, se puede identificar la comparación de un enlace conmutado frente a uno dedicado, es decir cómo ha ido cambiando el usuario con este tipo de tecnología, dando de baja por completo el primero y creciendo de gran manera el enlace dedicado.



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

6. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

	<p>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades.</p> <p>Su miedo es no poder seguir sus estudios de manera virtual ya que es la única que está adaptada en el momento.</p> <p>Su frustración y ansiedad es no tener fácil acceso a una red wifi</p>	<p>Desea, necesita, anhela y sueña.</p> <p>Desea cambiar de cargo por eso necesita terminar su último semestre de contaduría. Por lo que el acceso a internet le beneficiaría para poder terminar su universidad y ejercer cargo mas alto</p>
<p>Dayana Díaz Edad 23 años</p> <p>Extracto medio colombiana</p> <p>Vive en Ipiales</p> <p>en el corregimiento Yaramal</p>	<p>Estudia contaduría Trabaja en un banco Como cajera que esta ubicado en la vereda Puerres donde el acceso de internet es de muy baja calidad</p>	<p>Anhela especializarse en su carrera por que sueña tener una firma de contadores ya que</p>
<p>Demográficos y geográfico</p> <p>El aspecto demográfico es buscar acceder el acceso a una empresa de red wifi que le brinde llegar hasta su corregimiento</p>	<p>¿Qué están tratando de hacer y porqué es importante para ellos?</p> <p>Es importante ya que por medio de su estudio genera estabilidad económica y mejor futuro</p>	<p>¿Como alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Alcanzara sus metas terminando de estudiar y conseguir el cargo deseado</p> <p>Las barreras que se le presentan es la falta de</p>



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

		accesibilidad a una red wifi
Frases que mejor describen sus experiencias	Motivacion, responsabilidades retos.	
¿Existen otros factores que Deberíamos tener en cuenta?	Aficiones, decisiones influencias.	

¿dónde encuentra personas similares a su cliente ideal?

En los hogares donde tienen hijos de edades desde los 7 a 18 años que se encuentran cursando los estudios de educación básica primaria y educación media como una herramienta tecnológica de gran ayuda para el desarrollo de sus actividades académicas y a personas con anhelo superación que deseen capacitarse y emprender

¿Qué valores destacan al cliente ideal?

- Confiabilidad
- Compromiso
- Satisfacción de servicio
- Actitud positiva
- Empatía

¿Su entorno?

es el viven de pequeños negocios, empleos a término fijo, la agricultura, la ganadería y el jornal es por eso que estas comunidades manejan los productos y los servicios basados en la calidad y el precio; por ello busca conocer en profundidad los productos o servicios que le ofertan para poder contratar uno que, en realidad, satisfaga sus necesidades, optando por



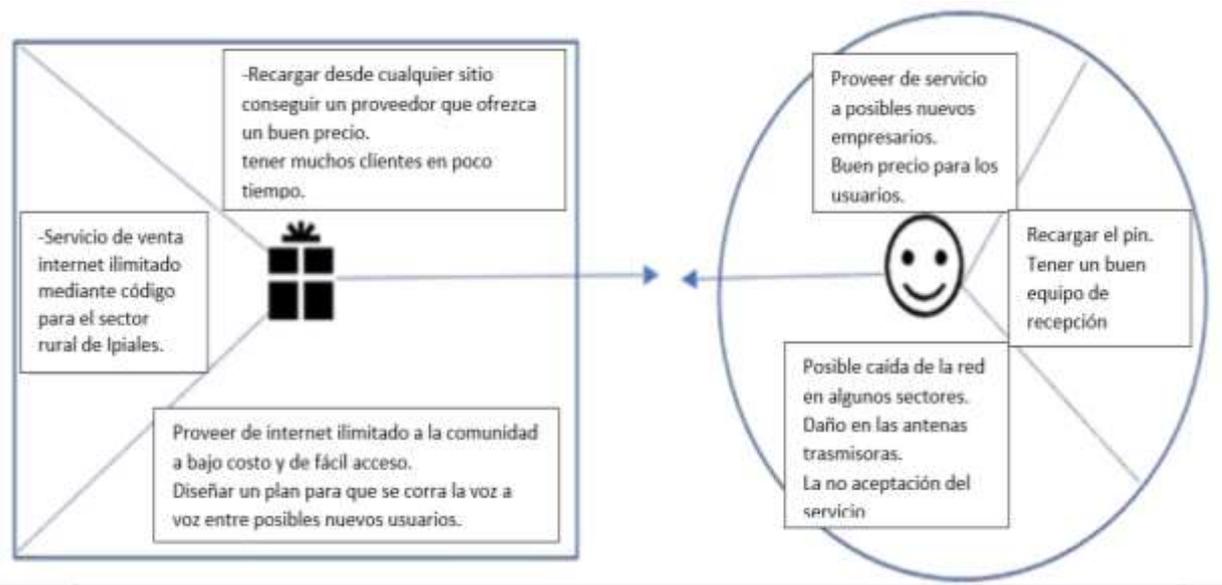
ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

adquirir una red wifi para mejorar el Axeso al estudio ya sea la primaria, secundaria y la mayor de sus prioridades son los que están cursando sus carreras universitarias.

¿Las bondades que se ajustan al cliente?

por primera oportunidad como parte de dar a conocer el servicio, sus características y costos, realizar una publicidad por medio de volantes, afiches, radio, televisión y visitas a las instituciones educativas, empresas y hogares con el objetivo de que las familias conozcan de la existencia de esta nueva empresa y su servicio que hará parte de la comunidad.

7. PROPUESTA DE VALOR DE WIFI TICKET



Esta es, sin duda, una oportunidad para satisfacer las necesidades de conectividad de los Ipialeños y moradores aledaños a la cabecera municipal, en especial, las de aquellos que viven en zonas de difícil acceso a donde la fibra óptica y la conexión tradicional no llegan.

Esto ha hecho que el nivel de conectividad a la red se haya disparado al 38,8 por ciento durante la pandemia, según la Comisión de Regulación de Comunicaciones de Colombia, pocas herramientas como internet, han cobrado un protagonismo tan relevante en medio de la actual coyuntura, en la que estudiar, trabajar, hacer mercado, ejercicio y hasta compartir en familia se tiene que hacer de forma virtual.

Si hemos descubierto algo con esta pandemia ha sido la necesidad de conectarse, no solo la gente en sus hogares sino las compañías y el propio gobierno. El saber qué pasa en los lugares más apartados se ha vuelto crítico para un gobierno en momentos en que la movilidad está restringida, se necesita información en tiempo real. En marzo tuvimos un crecimiento de más del doble de las órdenes de trabajo y fuimos capaces de instalar y solventar las necesidades y el crecimiento de la capacidad porque la conectividad satelital tiene el beneficio de que cubre todo el país.

Basados en esto nuestra propuesta de valor es la siguiente:

Nuestra empresa tiene como objetivo conectar el campo y llevar soluciones de internet satelital y a bajo costo a las zonas más apartadas de la cabecera municipal de Ipiales nuestro producto va ser muy bien recibido por el mercado, especialmente aquellos clientes que no tienen cobertura o que es muy deficiente, por eso el objetivo de nuestra empresa es llegar a muchos hogares de escasos recursos y generar confianza entre las personas y clientes potenciales, pero definitivamente nuestro producto es mejor recibido en las zonas rurales o suburbanas donde no tienen servicio o el acceso es muy limitado.

7.1. Perfil del Cliente (trabajo del cliente)

Dentro de las tareas o trabajos de nuestros clientes WIFI TICKET se describen aquellas actividades que los clientes intentan resolver en su vida laboral o personal. Podrían ser los trabajos que quieren terminar, los problemas que quieren solucionar o las necesidades que intentan satisfacer Asegurando esto podemos adoptar la perspectiva del cliente.

- Tareas funcionales: tareas en las que tus clientes intentan realizar algo específico o, dicho de forma más general, solucionar un problema. En el caso de nuestra empresa, en el ámbito doméstico, nuestros clientes quizá quieran realizar un escrito y posteriormente enviarlo algún sitio, intentar vender algún electrodoméstico de segunda mano lo pueden realizar de manera online o, en el ámbito profesional, redactar un informe relacionado a la

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

industria agraria financiera o ayudar a sus propios clientes a conseguir determinados objetivos.

- **Tareas sociales:** estas son aquellas en las que tus clientes quieren quedar bien, ganar poder o estatus. Son tareas relacionadas con cómo quieren que los perciban los demás. En nuestro caso como empresa nuestros clientes pueden interesarse mucho por su aspecto físico y quizá quieran ayudándonos por el uso de la moda la compra y adquisición de cosas personales ropa marroquinería y demás o deseen ser considerados competentes en su entorno profesional empezando un estudio técnico o tecnológico online.
- **Tareas personales o emocionales:** son las tareas en las que nuestras clientes buscan alcanzar un estado emocional específico, como mejorar su calidad de vida, estar tranquilos con las inversiones que realizan o tener la sensación de seguridad en su puesto de trabajo para este caso nuestra empresa ofrece varios canales de comunicación ofreciendo también en la parte emocional el acceso a las infinitas redes sociales así como también la experiencia personal de conseguir amigos compañeros incluso una vida social y personal permanente esto lo ofrece internet.

7.2. Perfil Cliente (Frustraciones del Cliente)

Las frustraciones describen todo aquello que molesta a nuestros clientes antes, durante y después de intentar resolver una tarea o, simplemente, lo que les impide resolverla. También están relacionadas con los riesgos, es decir, los potenciales resultados negativos que podrían presentarse si se resuelve mal una tarea o directamente no se resuelve.

Para nuestros clientes podemos identificar tres tipos de frustraciones y lo severas que pueden ser características, problemas y resultados no deseados:

- Las frustraciones son funcionales para nuestro caso puede ocurrir que nuestro servicio no funcione en algunas zonas del campo o lo haga de manera deficiente, sociales como por ejemplo quedo mal la instalación en algunos equipos de cómputo o Smart También

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

pueden conllevar sensaciones no deseadas en este caso definitivamente la señal es super mala no sé porque gaste dinero en esta recarga.

- **Obstáculos.** Uno de los más grandes es el poder de convencimiento para agregar nuevos suscriptores ya que no solo la mercadotecnia puede atraer los clientes si no también y que los clientes crean en nosotros hay una alta desconfianza con referente a estos servicios nuevos.
- **Riesgos,** son muy altos si nuestros clientes en definitiva consideran que el servicio es malo correríamos un gran riesgo perderíamos mucha credibilidad.

Para el cliente, una frustración puede ser extrema o moderada, de modo similar a que las tareas pueden ser importantes o insignificantes.

En el momento que comprendemos exactamente cómo medir la intensidad de las frustraciones, podemos diseñar mejores aliviadores de frustraciones en la nuestra propuesta de valor.

7.3. Perfil Cliente (Alegrías del Cliente)

Dentro de las alegrías que nuestros clientes pueden describir, son los resultados y beneficios que quieren respecto a nuestra empresa Algunas de estas alegrías son necesarias, esperadas, deseadas, y otras serían para ellos una sorpresa:

Alegrías necesarias. Se trata de alegrías sin las cuales nuestro servicio no funcionaría. Por ejemplo, la expectativa más básica que tienen respecto a nuestro servicio en este caso no presentar internet al momento de conectar su red o comprar su paquete.

Alegrías esperadas. Son alegrías relativamente básicas que esperamos de una solución, incluso cuando podría funcionar sin ellas. En nuestra empresa mejoramos día a día la manera en la cual prestamos y damos solución a la necesidad de comunicación de nuestros campesinos y personas del área rural y esperamos que el servicio sea de su agrado.

Alegrías deseadas. Son las que van más allá de lo que esperamos de una solución, pero que

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

nos encantaría tener si pudiéramos. Suelen ser alegrías que los clientes mencionarían si les preguntaras. En nuestro caso nuestra red es compatible con todos los equipos móviles tipo Smart de la actualidad a excepción de lo que reciben la señal 2g y es fácil y muy económico de utilizar.

Un potencial de alegría para nuestros clientes como también un valor agregado de nuestro servicio viene siendo la calidad del internet y su conectividad ilimitada a un precio muy accesible eso hace parte de nuestra propuesta de valor positiva que podemos poner en marcha desde el primer día en que nuestros usuarios adquieren el servicio.

7.4. Perfil Cliente (aliviadores de frustraciones)

La tecnología de Internet satelital por medio de pago ticket es la que permite la conexión de los lugares con difícil acceso de conectividad del municipio de Ipiales y veredas aledañas con la red municipal de computadores Veredas aisladas, dependen de esta conexión para su comunicación y, no obstante, la alta tecnología involucrada el proceso es bastante simple.

Mediante el concepto de compra de gigas de internet o ticket, se posibilita que la persona pueda por ejemplo socializar una presentación de PowerPoint desde cualquier lugar donde este o puede mirar una película en Netflix sentado en la silla desde su smartphone, esto facilita la manera en la cual nuestro cliente tiene una mejor calidad de vida.

Ayuda a la practicidad y comodidad en la manipulación de dispositivos electrónicos y de cómputo, haciendo más amigable la experiencia del uso de redes inalámbricas.

Nuestros usuarios pueden manejar el mundo digital y no cohibirse de actividades que solo se realizan por internet.

Nuestros usuarios pueden jugar videojuegos en tiempo real Igualmente acceder a redes sociales

Generar ahorros en tiempo, dinero o esfuerzo.

Brindamos la oportunidad de mejorar el servicio considerado como de bajo rendimiento,

es el caso de los paquetes de datos de la competencia introduciendo novedades, mejor rendimiento y calidad, o eliminando obstáculos que impiden al cliente limitar el uso de la red.

7.5. Perfil Cliente (generadores de Alegrías)

Basados en un plano psicosocial emocional de las personas nuestro servicio incurre en mucho en la vida actual, se puede decir que Internet ha revolucionado muchos ámbitos y especialmente el de las comunicaciones de una manera radical hasta el punto de llegar a convertirse en un medio global de comunicación hoy día cotidiano en nuestras vidas. Lo utilizamos para casi todo, desde compartir un momento con un amigo enviando una foto a través de mensajería instantánea hasta pedir un domicilio que esta de moda con la actual situación de pandemia o comprar un televisor. Antes, si queríamos leer un periódico debíamos comprar un periódico Hoy, con un solo clic no solo podemos leer nuestro periódico local, sino también el periódico de cualquier parte del mundo, con una actualización permanente de contenidos.

Esta es una premisa que usamos para el enganche de los posibles clientes potenciales Internet ha evolucionado muchísimo desde su creación, es por eso que en la actualidad podemos disponer de redes que nos pueden hacer llegar el servicio a nuestros dispositivos ese es un generador de alegría que nosotros podemos darles a nuestros clientes

La comunicación al 100% hablamos de satisfacer todas las necesidades de nuestros clientes audio y video, presentaciones en vivo y en directo estar informado de todas las actualidades del mundo compartir con gente o seres queridos que estén lejos de nosotros esto genera mucha felicidad a las personas que van a usar nuestros servicios.

Si nos basamos en un público objetivo hablando de los llamados gamers ellos buscan una estabilidad en la red, hoy por hoy estos juegos son tan adictivos que la juventud quiere estar en línea todo el tiempo nosotros generamos esa satisfacción esta alegría para estos jóvenes posibles clientes potenciales de nuestro servicio.

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

7.6. Productos y Servicios

La venta de nuestro servicio digital puede ser una de las empresas comerciales más gratificantes si tienes un buen servicio para que nuestro servicio sea digital, debe estar disponible en un formato intangible, en nuestro municipio, donde no se tome al cliente como un objeto del crecimiento económico de nuestra empresa sino como parte de ella para un beneficio común de todos quienes la integran. Nuestro servicio está encaminado a jóvenes que adelantan sus estudios de primaria, media, técnica, tecnológica y profesional ya que el internet es una herramienta de vital importancia para el desarrollo de consultas e investigaciones; además para las personas de negocios de la comunidad que a diario requieren el uso de las nuevas tecnologías para canalizar de forma oportuna y eficiente las transacciones por los medios electrónicos.

Somos conocedores que la mayoría de las empresas que ofertan estos servicios solo buscan crecer económicamente sin demostrar el mínimo interés por el bienestar social con su visión de servicio social, su calidad y bajo costo en la prestación del servicio, hará que los ciudadanos formen parte coyuntural de la organización y se mantenga la fidelidad en el uso de este importante servicio

Teniendo en cuenta las categorías del servicio y su clasificación hemos tomado unos referentes acordes al alcance de acuerdo al tipo de usuarios a manejar reconocidos como clientes potenciales quienes harán uso de este servicio, así:

Valor mensual del servicio internet empresarial plan 10 MB \$70.000

Valor mensual del servicio internet residencial plan 5 MB \$45.000

Valor servicio de internet por el sistema de códigos personales 48 horas 1,5 M\$2.000

Valores netos que los usuarios cancelarán sin recargos ni cláusulas de permanencia, estrategia que aplican la mayoría de las empresas para asegurar un capital previo y atar a los usuarios como parte del patrimonio empresarial.

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

La explotación, mantenimiento o facilitación del acceso a servicios de transmisión de voz, datos, texto, sonido y video utilizando infraestructura de telecomunicaciones inalámbrica, esto con lleva a una fácil adquisición del servicio, así como también de manera dependiente cada usuario podrá decidir el monto la cantidad y el tiempo que quiere tener el servicio hablamos de un servicio ilimitado a bajo costo.

Con el fin de limitarse a brindar solamente aquello que los usuarios Ideales están buscando nuestra propuesta de valor es muy complaciente respecto a este tema.

PROPUESTA DE VALOR DE WIFI TICKET EN UNA SOLA FRASE:

“INTERNET ILIMITADO EN UN SOLO CODIGO”

8. DISEÑO Y CONCEPTO.

Con miras a lograr dar cumplimiento al objetivo propuesto, hemos diseñado un esquema organizativo y financiero previendo los recursos, dispositivos, espacios y herramientas necesarias para tal fin, de la siguiente manera:

- La creación de una estación con los elementos necesarios en cada zona donde se ha tomado como punto estratégico para captar la señal que nos brindará INTERNEXA desde Bogotá mediante canal dedicado con alta frecuencia con capacidad para 1.500 usuarios con una torre construida con normas de calidad certificada y donde se ubicará 2 Antenas rocket M5 AC lite con dish 34 para el punto A y el punto B, 3 Antenas Sectoriales Blindadas De 90° Ap-5ac-90-hd y 2 Bullet-m5-hp Al Aire Libre 802.11 N M5hp, donde funcionará la estación principal que será la encargada de transmitir la señal a un punto B que estará ubicado en la zona de estudio
- Una vez organizadas las estaciones se tomarán dispositivos de menor alcance en los sectores aledaños de cada sector para distribuir la señal hacia las veredas y los hogares cercanos a las estaciones, así:

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

- 3 Antenas Sectoriales Blindadas De 90° Ap-5ac-90-hd, 3 Antenas, Sectoriales ubiquiti M5 120° 5 Ghz, 3 switches capa3 3com 24 puertos de nivel 3 con 4 puertos, dos baterías y un regulador de corriente destinados para cada zona con el fin de organizar una subestación que provea el servicio
- Una vez ya organizadas las estaciones y las sub estaciones se procederá a llegar la señal a cada hogar donde soliciten el servicio de internet con el plan que cada usuario elija y para ello dispondremos de 2 Antenas ubiquiti Sectorial M5 120° 5 Ghz, un Router Tenda Ac1200 Mbps Ac6 Wifi Rompemuros 2.4/5 Ghz por cada usuario; esto será la tarea de los técnicos para atender de forma permanente a los usuarios que soliciten el servicio en las veredas y sectores que requieran el servicio.
- Para la atención a los clientes tanto para las inscripciones, pagos, quejas, reclamos y otras solicitudes, se ha previsto organizar una oficina en Las Cabeceras del Municipio, dotadas con los muebles y equipos necesarios para el funcionamiento normal requerido, así: Un computador, una impresora, dos escritorios, 10 sillas, un archivador y un estante, y otros herramientas básicas para la implementación del servicio, un celular con recarga y su sistema de seguridad mediante cámaras IP de alta resolución conectadas directamente al celular de cada uno de los administrativos, además un sistema de facturación SIGENTA para el control contable y financiero de la organización. En estos lugares se asignará como espacio especial para reposar los libros reglamentarios y todos los documentos que paso a paso vaya acumulando la organización

En cada sede u oficina se asignará una persona con las funciones secretariales y de recepción para brindar la atención oportuna a los usuarios y comunidad en general en las diferentes consultas y solicitudes que puedan realizar.



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

8.1. Ficha Técnica

WIFI TICKET				
PRESUPUESTO DE CAPITAL INICIAL				
INVENTARIO			70.520.368	V/unit
<i>Antena sectorial ubiquiti LAP-120 LB AC de 19dBi, 25dBm 5GHz. Airmax, 120°</i>	451.000	30	13.530.000	
Nano bean nb-m5 de 19 dBi	341.000	90	30.690.000	341.000
Router board de 10 puertos 2011	524.000	10	5.240.000	
Router Tenda N300 de dos antenas	60.000	90	5.400.000	60.000
switch de 8 puertos	35.000	30	1.050.000	
POE de 24V 0,5 ^a	35.000	90	3.150.000	35.000
torre Metálica de 4 metros para antenas sectoriales de Edificios	320.000	10	3.200.000	
Tubo metálico galvanizado de 2 pulgadas por 6 metros	40.000	30	1.200.000	13.333
Ponchadora Profesional Rj45 Rj11 Ref Hy373m	64.800	2	129.600	



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

Probador De Cable Rastreador De Red Lan Rj45 Rj11 Ethernet	24.900	2	49.800	
Pinza Amperimétrica UT204A	250.000	2	500.000	
Metro o Medidor De Distancia Con Láser De 30 Pies Stanley	112.550	2	225.100	
Cortafrio Stanley Diagonal Profesional 8 84622	49.513	2	99.026	
Alicate Electricista Amarillo #8 Stanley 84-056	30.161	2	60.322	
PINZA PELACABLE 9-1/2 MULTIUSOS STANLEY 84223	17.400	2	34.800	
Juego De 4 Destornilladores Pro Punta Pala Y Cruz Stanley	41.300	2	82.600	10.325
Martillo Con Cabo Fibra Vidrio 16 Oz Stanley 51-071	36.200	2	72.400	
Remachadora Trabajo Pesado Profesional Stanley 69-800 (imp)	54.670	2	109.340	
Binoculares De Gran Aumento Xuexue 10x42 Gran Visión Noctu	405.050	2	810.100	
Escalera Tijera Alum. Tll 8 Peldaños	292.500	2	585.000	
Escalera 4 pasos Tipo III Tijera Aluminio	135.000	2	270.000	



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

Escalera Tipo I Extensión Dieléctrica 24 Peldaños / 7.4 Mts	812.000	1	812.000	
Caja De Herramientas 24 Pulgadas Stanley	120.000	2	240.000	
Tornillo 6 mm x 1 ¼" Drywall x500und	14.900	4	59.600	30
Chazo Plástico Polipropileno De Impacto 1/4 - 1.000 Unid	19.200	4	76.800	19
Amarre Amarra Corredilla Plástica 200mm Blanco Negro 100u	5.500	4	22.000	55
Cable eléctrico duplex calibre 2*10 nacional x 100	130.000	4	520.000	1.300
Cinta aislante NITO x 10 de 15 metros	24.000	4	96.000	160
gampas plásticas cuadrada de 2mm x 20mm con clavo x 50 unidades	1.300	10	13.000	26
Cinta Adhesiva De Doble Cara 5mm 50 Metros 3m 9448 Negro	70.000	1	70.000	14
Conector De Red Rj45 Blindado Categoría 6 X 100 Unidades	54.900	4	219.600	549
Cable Utp Categoría 6 Exterior Rollo X 305 Metros	166.000	4	664.000	544
Cable Utp Categoría 6 interior Rollo X 305 Metros	144.000	4	576.000	472



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

Taladro Percutor + Atornillador + Set Brocas Black + Decker	159.900	2	319.800	
Juego De Brocas De Titanio Tooluxe 101711 De 13 Piezas, Acer	114.000	2	228.000	8.769
Juegos De Brocas Para Madera + Concreto+ Fierro	14.900	2	29.800	
Juego De Brocas Bosch X8 Piezas Brocas Impacto Concreto Ea	42.840	2	85.680	5.355

PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO			3.190.000	
EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION			2.970.000	
Computador De Mesa Corei7 I7 Ci7 Sept 1tb 4gb Aoc 19.5 Pc	1.000.000	1	1.000.000	
Radio Motorola RVA 50 Análogo UHF, 8ch, 450-470 Mhz, 2w.	560.000	2	1.120.000	
Impresora EPSON ECOTANK L575 Multifuncional	850.000	1	<u>850.000</u>	
EQUIPO DE OFICINA			220.000	
Mesa para computador	70.000	1	70.000	



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

Sillas individuales	15.000	10	<u>150.000</u>	
EFFECTIVO			45.227.991	

Conclusión

La búsqueda de propuestas de valor que coincidan con tareas, frustraciones y alegrías de nuestros clientes es un constante ir y venir entre diseñar y probar experimentos, prototipos y pilotos. Más que secuencial, el proceso es repetitivo. El objetivo que hay detrás del modelo descrito es probar ideas lo más rápido posible para aprender, crear diseños mejores y volver a probar. Un buen proceso de experimentación genera datos de lo que funciona y lo que no, También nos permitirá adaptar y cambiar las propuestas anteriormente mencionadas y reducir el riesgo y la incertidumbre de manera sistemática es bueno equilibrar aprendizaje y visión Integrar los resultados de las pruebas sin darle la espalda a tu visión.

Primero hay que comprender a los clientes Hacer pruebas de las tareas, frustraciones y alegrías del cliente antes de probar lo que podrías ofrecerles.

Es bueno que se pueda medir, Las buenas pruebas contribuyen al aprendizaje que se puede medir y te proporciona información que se puede aplicar.

Tenemos que aceptar que no todos los hechos son iguales Puede que nuestros clientes potenciales te digan una cosa y luego hagan otra. Considera el grado de fiabilidad de tus datos.

Probar el doble de veces las decisiones irreversibles hay que asegurarse de que las decisiones que tienen un

impacto irreversible estén especialmente bien fundamentadas.

8.2. Ciclo de Vida (Wifi Ticket)

INTRODUCCIÓN

Nuestro servicio de internet acaba de nacer y tenemos que lanzarlo al mercado junto con otros productos y servicios que ya cuentan con un posicionamiento y clientes fidelizados. En este momento el nivel de ventas es muy bajo y además arrastramos un coste y esfuerzo muy alto. Nuestro producto todavía no es conocido por este motivo, lo primero o lo ideal que vamos a hacer es utilizar una estrategia de publicidad informativa y masiva, es decir presentar a nuestro cliente objetivo nuestras cualidades y que necesidades satisfacemos, así como también los beneficios y las diferencias frente a la competencia para poco a poco abrirnos camino en el mundo comercial.

Crecimiento

En este paso en la fase de introducción a la de crecimiento es una tarea complicada y difícil que vamos a pasar como empresa, nos puede desmotivar e incluso podemos llegar a verla como inalcanzable. Pero no debemos desanimarnos, porque con esfuerzo y las estrategias adecuadas trazaremos el camino que nos llevará hasta las ventas que en esta etapa empezarán a crecer. Ahora, que ya tenemos una cartera de clientes creada y fidelizada es momento de diferenciarse de nuestra competencia y mostrar al público al que nos dirigimos que lo que nosotros ofrecemos es lo mejor gracias a nuestra estrategia innovadora que es un internet sin ataduras e ilimitado así formaremos nuestra imagen corporativa frente a las personas, Una buena estrategia sería la de utilizar publicidad persuasiva, que se trata de convencer a nuestro futuro cliente de que nuestro producto o servicio es lo mejor que puede encontrar en el mercado, de esta forma además de tener a nuestros clientes ya fidelizados conseguiremos captar a aquellos que estaban indecisos entre nosotros y nuestra competencia. Por ejemplo, pasar el voz a voz de nuestro servicio entre las personas de la vereda donde vamos a instalar.

Madurez

Estamos seguros de llegar a esta etapa aquí nuestro servicio de internet ya está posicionado, hemos alcanzado el pico más alto de ventas y es muy difícil que podamos superarlo. En esta etapa el servicio y sus ventas se mantienen estables y puede sobrevivir en este modo durante algún tiempo. Un ejemplo de mantener esta dicha madurez es el marketing como publicidad recordatoria haríamos panfletos pasacalles y también colocaríamos cuñas en la radio para atraer más usuarios a nuestra empresa. Nuestros usuarios ya nos conocen, ya saben que necesidades cubrimos y que calidad tenemos, solo tenemos que recordarles que seguimos ahí y estamos prestos para servirle.

Declive

El servicio de internet por muy exitosos que haya sido tiene su final y tenemos que estar preparados para el momento no es esa la idea, pero en muchas empresas se ha presentado. Las ventas caen y nuestro servicio está obsoleto y deja de cubrir unas necesidades o simplemente a nuestro consumidor le han surgido unas nuevas. Una estrategia de marketing para enfrentarnos a esta situación y evitar así la retirada del servicio del mercado es, por ejemplo: Analizando los cambios que se dan en el mercado y adaptándonos a lo que el consumidor pide. De esta forma podemos sustituir nuestro servicio, sin tener que empezar de nuevo desde la etapa de introducción en nuestra empresa podemos colocar antenas de recepción para que la señal no se caiga y este más estable.

Definición Estratégica

- LEY 550 DE 1999

Establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial, la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas, lograr el desarrollo armónico de las regiones y se dictan disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley.

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

- LEY 789 DE 2002

Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del CÓDIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO.

- LEY 1014 DE 2006

Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia. CORTE CONSTITUCIONAL DE COLOMBIA

- SENTENCIA C-392 DE 2007

La Sala Plena de la Corte Constitucional, en cumplimiento de sus atribuciones, respaldó la creación de microempresas bajo el régimen de Empresas Unipersonales, contemplada en el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006 “Ley de Fomento al Emprendimiento”. De acuerdo con la Sentencia en mención, las empresas que se creen a partir de la entrada en vigencia de dicha ley que tengan hasta 10 empleados y menos de 500 smmlv se constituyen y vigilan como Empresas Unipersonales.

- SENTENCIA C-448 DEL 3 DE MAYO DE 2005

Demanda de inconstitucionalidad contra la expresión “con concepto previo favorable de la Dirección de Apoyo Fiscal del Ministerio de Hacienda”, contenida en el artículo 21 de la Ley 905 de 2004 “por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones”. El demandante afirma que las expresiones acusadas vulneran los artículos 1º, 287 y 294 de la Constitución Política. Lo anterior, en procura de estimular la creación y subsistencia de las mipyme.

9. PRECIO DE VENTA:

WIFI TICKET, Es una empresa creada con fin social comunitario donde el mejor anhelo es que las comunidades de estratos 0, 1 y 2 del municipio de Ipiales y zonas rurales veredas,

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

tomen el hábito de la investigación y se motiven a encaminarse tanto la generación presente como las venideras en el mundo del conocimiento mediante la utilización de las herramientas de la nueva tecnología. Por ello, su principal objetivo inicial es Diseñar, configurar y crear un wisp “proveedor de servicio de internet inalámbrico” en la modalidad empresarial y residencial para el municipio de Ipiales y zonas rurales y veredas con todas las normas técnicas, legales y de calidad para lograr brindar el servicio de internet a las familias donde otras empresas no han hecho presencia manteniendo un constante desarrollo con la aplicación de la tecnología 4G, la industria 4.0 y con proyección a la tecnología 5G para garantizar la permanencia en el servicio y la sostenibilidad económica y técnica empresarial a nivel local, regional y Nacional.

Es así que se brindará la oportunidad de adquirir planes desde \$45.000 de nivel residencial y desde \$70.000 de nivel empresarial y además como algo novedoso que se aplicará con mayor agilidad y economía es el sistema de códigos de 2.4 MGHZ para celulares con 1,5 MB para aquellos que por algunas razones no deseen adquirir uno de los planes antes mencionados por un valor desde \$500 la hora y \$1.000 el día.

Teniendo en cuenta las categorías del servicio y su clasificación hemos tomado unos referentes acordes al alcance de los segmentos de mercado reconocidos como clientes potenciales quienes harán uso de este servicio, así:

Valor mensual del servicio internet empresarial plan 10 MB \$70.000

Valor mensual del servicio internet residencial plan 5 MB \$45.000

Valor servicio de internet por el sistema de códigos personales 48 horas 1,5 MB

\$2.000

Validación y Calidad

1. Considerando que no se establecen indicadores para medir la congestión en la red de acceso para redes fijas cableadas, pero que es necesario que la regulación defina condiciones

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

para verificar la calidad en tales redes, a efectos de evitar la aparición y solución no oportuna de cuellos de botella en redes fijas.

2. Se hace necesario establecer una obligación orientada a la existencia de procedimientos para medir y gestionar la congestión en red de acceso, y presentar los planes que tienen para solucionar las situaciones de congestión se propone una obligación para tal fin.

3. Se plantea que cada proveedor desarrolle un procedimiento para medir la congestión para los diferentes elementos de red que conforman su red de acceso, tales como equipos terminales de acceso, nodos o estaciones terrenas.

4. Implementar una metodología de medición de tráfico en la hora pico para cada uno de los elementos de red de acceso, indicando la forma como se definirá dicha hora pico, y los elementos fuente de la información, los valores umbrales para determinar que los elementos de red están llegando a un punto de su capacidad que hacen necesaria la realización de labores de ampliación y/o segmentación de la red, así como los valores límite de su capacidad para mantener un determinado grado de servicio.

5. Se cuantifica la cantidad de casas soportadas o la cantidad estimada de usuarios soportados según el perfil de tráfico promedio para tecnologías inalámbricas terrestres. Capacidad máxima de tráfico en Mbps. Capacidad usada en hora pico de acuerdo con la metodología de medición definida por el proveedor Cantidad de casas en servicio soportadas por el nodo o la cantidad estimada de usuarios en servicio según el perfil de tráfico promedio para tecnologías inalámbricas terrestres.

Producción:

La fase en la que se encuentra nuestra empresa y servicio es:

Introducción

Nuestro servicio de internet acaba de nacer y tenemos que lanzarlo al mercado junto con otros productos y servicios que ya cuentan con un posicionamiento y clientes fidelizados. En

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

este momento el nivel de ventas es muy bajo y además arrastramos un coste y esfuerzo muy alto. Nuestro producto todavía no es conocido por este motivo, lo primero o lo ideal que vamos a hacer es utilizar una estrategia de publicidad informativa y masiva, es decir presentar a nuestro cliente objetivo nuestras cualidades y que necesidades satisfacemos, así como también los beneficios y las diferencias frente a la competencia para poco a poco abrimos camino en el mundo comercial.

Conclusiones

- Nuestra idea de proyecto brinda accesibilidad, facilidad y la mejor experiencia wifi a todo tipo de comunidades.
- Nuestro modelo de negocio permite vender publicidad a nuestros socios mayoritarios haciendo que el usuario final pueda acceder gratis al servicio de internet mirando una respectiva publicidad.
- Nuestros socios minoritarios puedan implementar servicios complementarios al internet; ejemplo impresiones, fotocopias, consultas etc. Haciendo que su rentabilidad sea mayor.
- Con el servicio de internet con este servicio podemos brindar el servicio de marketing digital llevado la conectividad a otro nivel, brindando posibilidades de crecimiento exponencial a pequeños negocios.
- Para nosotros es muy importante conocer y saber gestionar cada etapa en la que se encuentra nuestro servicio, ya que las decisiones a tomar en cada una, varían y son diferentes. Por tanto, es vital llevar a cabo acciones adecuadas a cada circunstancia, para lograr superar los desafíos que se plantean en cada etapa del ciclo. Las estrategias de marketing de nuestra empresa deben adaptarse a las fluctuaciones que sufren los diferentes servicios en el tiempo, para poder optimizar de la mejor manera posible la toma de decisiones. Identificar en qué etapa se encuentra el servicio nos ayuda a definir la

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

estrategia y poder potenciar los esfuerzos de marketing ya que de esto depende la supervivencia de nuestra empresa.

10. PROTOTIPO

Características del producto o servicio

Llevamos una solución económica y de alta calidad hasta donde otros operadores no llegan, nuestros precios son realmente competitivos, y pensamos siempre en el desarrollo de los nuestros clientes.

El internet es inalámbrico de manera Se deja una red wifi-abierta que se emite por una antena unifi Ac Mesh poe Uap-ac-m Ubiquiti Unifi802.11ac Mesh Indoor/outdoor 2.4/5gh ya pensada para tal fin, la antena se instala en la casa de la persona (socio) que nos ayuda a realizar la venta del servicio, cuando las personas se conectan a la red wifi, son notificadas por una página que les indica el funcionamiento del servicio.

Para brindar nuestro servicio necesitamos proveer el siguiente equipo.

Antena unifi Ac Mesh poe

Resolvemos directamente la problemática de acceso a internet en comunidades rurales y urbanas de escasos recursos nuestro servicio es de alta velocidad y sin límite de transferencia, llevamos una solución económica y de alta calidad hasta donde otros operadores no llegan, nuestros precios son realmente competitivos, y pensamos siempre en el desarrollo del campo colombiano

Servicio de internet, servicio es de alta velocidad y sin límite de transferencia.

Como va a interactuar el cliente con el prototipo

Como acceder:

Entramos a la red wi-fi abierta que nos dice conectándote, posteriormente iniciamos desde nuestro dispositivo móvil en la que nos aparecerá la siguiente pantalla.



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES



Nos mostrara estas pantallas donde nos muestra las características de cada una de las opciones podrás escoger la que tu quieras, una vez escogido el tiempo deseado solicitaras un código en cualquier punto de venta, ingresas el código en la parte que dice (ingrese su código aquí) una vez ingresado automáticamente podrás disfrutar del servicio.

PRECIOS DE TICKET POR TIEMPO

- Conectate a Internet sin limite de datos en descargas. Conexion limita por tiempo.
- Asegurese de tener una buena señal de WiFi para tener una conexión estable
- Para mayor información sobre nuestro servicio, por favor haga clic: [AQUI](#)

TICKET POR 1 HORA	TICKET POR 2 HORAS	TICKET POR 1 DIA
Subida: 2 Mbps Descarga: 2 Mbps	Subida: 2 Mbps Descarga: 2 Mbps	Subida: 2 Mbps Descarga: 2 Mbps
Datos Ilimitados Tiempo Seguido	Datos Ilimitados Tiempo Seguido	Datos Ilimitados Tiempo Continuo
\$500	\$1000	\$2000
Vigencia: 5 días	Vigencia: 5 días	Vigencia: 5 día

Evidencia del prototipo:

Como lo habíamos mencionado nuestro prototipo se encuentra diseñado de la siguiente manera, tenemos una antena en un punto estratégico en este caso la casa de un socio; o un poste en donde se instala la antena ya configurada; posteriormente se realizan los código o Boucher de los diferentes tiempos establecidos y automáticamente se conecta en los sectores



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

que tengan cobertura.



Como creamos nuestro código o pin de internet

admin@74:4D:28:C3:73:46 (MikroTik) - WinBox v6.42.12 on hEX (mmips)

Session Settings Dashboard

Safe Mode Session: 74:4D:28:C3:73:46

Hotspot

Server	Name	Address	MAC Address	Profile	Uptime
vc-507-09.14.20-1dia	all	1dgwv482		1 Dia (Segu...	00:00:00
vc-507-09.14.20-1dia	all	1dwyp995		1 Dia (Segu...	00:00:00
vc-507-09.14.20-1dia	all	1dtuf936		1 Dia (Segu...	00:00:00
up-965-09.14.20-	all	prsj		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2dsbu525		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2dsms434		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2drvb758		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2dluch427		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2dvhg798		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2digi768		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2dgcw624		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2divf575		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2dlubs548		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2drvw854		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2dhvr727		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2didc325		2 Dias (Seg...	00:00:00
vc-490-09.14.20-2dias	all	2dvrh368		2 Dias (Seg...	00:00:00



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

New Hotspot User

General Limits Statistics

Server: all

Name: user2

Password:

Address:

MAC Address:

Profile: default

Routes:

Email:

OK

Cancel

Apply

Disable

Comment

Copy

Remove

Reset Counters

Reset All Counters

enabled

New Hotspot User

General Limits Statistics

Server: all

Name: ELLIZA

Password: *****

Address:

MAC Address:

Profile: 1 Dia (Seguido)

Routes: 1 Hora (Seguido)
2 Dias (Seguido)

Email: 2 Horas (Seguido)
7 dias (Seguido)
30dias(seguido)
default

OK

Cancel

Apply

Disable

Comment

Copy

Remove

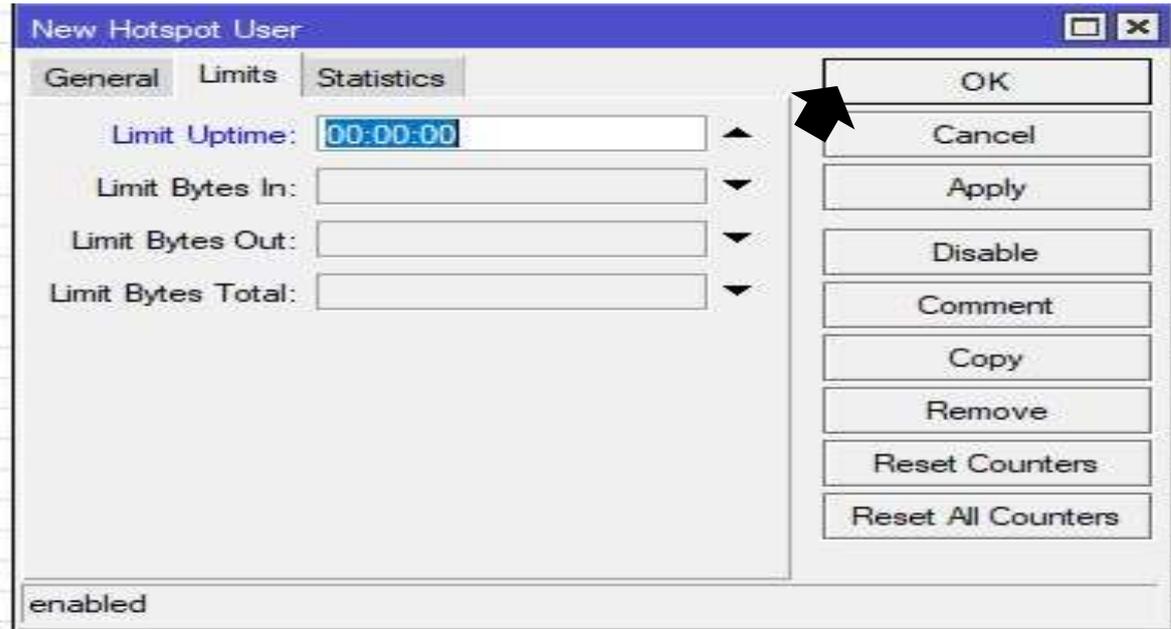
Reset Counters

Reset All Counters

enabled



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES



New Hotspot User

General Limits Statistics

Limit Uptime: 00:00:00

Limit Bytes In: []

Limit Bytes Out: []

Limit Bytes Total: []

enabled

OK
Cancel
Apply
Disable
Comment
Copy
Remove
Reset Counters
Reset All Counters

vc-585-10.13.20-13/10/2020	all	1hgin262			default	01:00:00
vc-585-10.13.20-13/10/2020	all	1hhpb477			default	01:00:00
	all	SANDRA			30dias(seg...	7d 22:04:05
	all	DANILOGBPC1			default	1d 22:36:49
	all	JUANG1			default	00:00:00
vc-228-10.29.20-DANILO	all	1htfa325			1 Hora (Se...	00:00:00
vc-228-10.29.20-DANILO	all	1hst362			1 Hora (Se...	00:00:00
vc-228-10.29.20-DANILO	all	1havb848			1 Hora (Se...	00:00:00
vc-228-10.29.20-DANILO	all	1hmcw974			1 Hora (Se...	00:00:00
vc-228-10.29.20-DANILO	all	1htjx598			1 Hora (Se...	00:00:00
	all	vale			default	19:39:53
	all	DIANA			default	00:00:00
	all	DIANA1			default	00:00:00
	all	PLMGRE			2 Dias (Seg...	00:00:00
	all	RUBY			30dias(seg...	3d 12:40:19
	all	JOHANA			default	1d 01:35:36
	all	LUIS			30dias(seg...	21:33:36
	all	CELULAR			default	00:00:00
	all	ELIZA			default	00:00:00

- VIDEO DEL PROTOTIPO DE COMO ADQUIRIR UN PIN PARA EL ACCESO A INTERNET

<https://youtu.be/vfsA6lnb7M0>

- VIDEO DEL PROTOTIPO DE COMO INGRESAR A GENERAR UN PIN EN PAGINA WEB WIFI TICKET

<https://youtu.be/I1n6LYzOMiw>



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA	VENTAJA ESPECIAL	SEGMENTO DE CLIENTES
<p>Dificultad para el acceso de internet en sectores de bajos recursos. Zonas alejadas poca conectividad del servicio. Proveedores del servicio costoso y limitado</p> <p>ALTERNATIVAS</p> <p>Recargas móviles</p> <p>Compra de paquetes de datos.</p>	<p>Posibilidad de navegación ilimitada a la misma velocidad inicial</p> <p>Internet a bajo costo y de buena velocidad, navegación en su celular o portátil.</p> <p>Servicio acorde a la necesidad del cliente.</p>	<p>Tener acceso a internet, Implementando zonas wifi en las diferentes zonas rurales y urbanas de la ciudad de Ipiales</p>	<p>Ofertas en costos muy accesibles a los usuarios códigos desde 500 pesos 1 hora, hasta 15'000 mensuales. Tenemos alrededor de 1500 cupones de diferentes intervalos de tiempo (1 hora, 24 horas, 1 semana y mes)</p>	<p>Personas que presentan baja Capacidad Adquisitiva.</p> <p>EARLY ADONTERS</p>
<p>Transportarse a una sala de internet.</p>	<p>MÉTRICAS CLAVE</p> <p>Incremento de nuevos clientes Ampliación de zonas Recurrencia clientes</p>		<p>CANALES</p> <p>Sistema voz a voz Publicidad. Volantes Afiches Radio</p>	<p>Personas entre 14 y 50 años, madres cabeza de familia, estudiantes que viven en sectores rurales de la ciudad</p>
<p>ESTRUCTURA DE CORTES</p> <p>Salarios, producto,marquetink, oficinas, transporte</p>		<p>FLUJO DE INGRESOS</p> <p>Se maneja por medio de una antena dejando una red wifi abierta, obtienen un codigo para adquirir el servicio a precios muy economicos.</p>		

11. MODELO RUNNING LEAN

11.1. Lienzo Lean Canvas

1. Segmento de clientes

Brindar el servicio de internet inalámbrico empresarial, residencial, mediante códigos a las comunidades del municipio de Ipiales con una visión y cultura diferente a las ya

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

existentes en Colombia y en especial las que de forma rudimentaria lo ofertan en el municipio, donde no se tome al cliente como un objeto del crecimiento económico de la empresa sino como parte de ella para un beneficio común de todos quienes la integran.

2. Problema

Puesto que las empresas que brindan acceso a internet inalámbrico no generan cobertura en las veredas lejanas y en algunos corregimientos estos presentan estos problemas.

- Dificultad para el acceso de internet en sectores de bajos recursos.
- Zonas alejadas poca conectividad del servicio.
- Proveedores del servicio costoso y limitado

Nosotros Llevamos una solución económica y de alta calidad pensando siempre en el desarrollo de nuestros clientes.

Categorizando como cliente potencial a: Clientes entre 14 y 50 años, con baja Capacidad Adquisitiva (económicamente), que viven en los sectores apartados de la ciudad como vendedores ambulantes, madre cabeza de familia y estudiantes.

3. Proposición de Valor Única

Internet es la principal necesidad para el desarrollo implementando zonas wifi que permitirá el acceso directo a todas las ventajas que conlleva la conectividad, llevando una solución económica y de alta calidad

4. Solución

Generando venta de internet por tickets de manera wifi; la forma de venta es por tiempo limitado dependiendo el valor de la compra donde el acceso mínimo es \$ 500 pesos colombianos por una hora de internet. Y dependiendo del tiempo que requiera el usuario para conectarse a nuestro servicio.

5. Canales

La manera de hacer llegar mi producto a los clientes será mediante

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

- Sistema voz a voz
- Publicidad.
- Volantes
- Afiches
- Radio

con el objetivo de que las familias conozcan de la existencia de esta nueva empresa y su servicio que hará parte de la comunidad.

Además, dispondremos de atención telefónica y ubicará sus oficinas en dos sectores apropiados donde sus clientes puedan acudir a realizar sus pagos y a realizar las solicitudes diversas cuando lo requieran con miras a mantener la cercanía, credibilidad con los usuarios y calidad en el servicio mediante las respuestas y soluciones oportunas a sus peticiones.

6. Flujo de Ingresos

Los ingresos vendrán por la venta de internet por tickets de manera wifi por medio de una antena dejando una red wifi abierta, obtienen un código para adquirir el servicio a precios muy económicos.

7. Estructura de Cortes

En este caso, el coste asociado al proyecto será, por actividad comercial, mantenimiento de las instalaciones, plan de márketing los impuestos, que tenga que pagar por las oficinas en donde van a realizar los pagos, reclamos y distribución del mismo servicio al igual que los salarios de los colaboradores de la instalación de antenas en el sector.

8. Métricas Clave

La métrica clave es algo que debería ir variando conforme vaya avanzando la empresa. Inicialmente, como dotar de un medio tecnológico (sistema de códigos) por el cual las pequeñas empresas del sector puedan interconectar sus oficinas y sucursales, reducir los costos que las personas, familias y empresas gastan en el pago de este servicio, permitir el

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

desarrollo de la educación de esa manera nos fijaríamos en la velocidad de captación de nuevos clientes y también en la recurrencia de esos clientes.

Para ello, el tráfico de acceder a un sistema de internet inalámbrico (wifi) es un parámetro sobre el que es necesario actuar con eficacia.

9. Ventaja Especial

La ventaja especial sería la posibilidad de ofrecer códigos desde 500 pesos por una 1 hora dependiendo del valor de compra que el cliente necesite , realizando una mejora al acceso a internet generando costos bajos para poder adquirir el servicio brindando así una efectividad en el servicio prestado por nuestra empresa

12.VALIDACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

- El objetivo general de este proyecto es el análisis del diseño e implementación de un proveedor de servicios de internet inalámbrico (WISP) en la zona urbana y área rural del municipio de Ipiales este tiene un tiempo estimado de implementación para el año 2021 entre los meses de enero a abril del mismo año.
- WIFI TICKET se crea con la necesidad de suplir diversas necesidades como actualizar las bibliotecas en el sector, permitir la comunicación a través del Internet, incrementar la información socio cultural del sector presente en la red.
- Aplicar una sala de videoconferencias y sistema de códigos por el cual las pequeñas empresas del sector puedan interconectar sus oficinas y sucursales.
- Validar los costos que las personas, familias y empresas gastan en el pago de este servicio para permitir el desarrollo de la educación dotando de herramientas tecnológicas modernas y acordes a las utilizadas en las principales ciudades del país por medio de la web.

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

- Proponer el servicio de internet inalámbrico a un bajo costo a las comunidades del municipio de Ipiales y sus áreas aledañas veredas y en las zonas aisladas y vulnerables donde las empresas de Reconocimiento Nacional no han llegado. Esto se puede lograr mediante la aplicación de alianzas estratégicas siguiendo los lineamientos de acuerdo a las leyes colombianas en la materia con la mejor garantía de legitimidad, honestidad, responsabilidad y cumplimiento.

12.1 Determinar el Tipo de Investigación a Realizar (Cualitativa o Cuantitativa).

El principal instrumento cuantitativo y metodológico a utilizar es la elaboración de un formulario de encuesta, a los posibles usuarios con diferentes cualidades en cuanto a edad, género ocupación etc hablamos de personas del común situadas en el área municipal y rural de Ipiales. El cuestionario se realizó de manera y digital por cuestiones sanitarias, nuestra encuesta fue aplicada a 42 personas o posibles usuarios, teniendo en cuenta que el cuestionario contiene 16 preguntas con opciones de respuesta múltiple. El modo de aplicación de la encuesta, se realizó dirigiéndonos a la plataforma digital de Google drive realizando un cuestionario digital acercándonos a varias personas o posibles usuarios se les envió mediante WhatsApp, para realizar la encuesta de calidad de información y así evaluar un diagnóstico claro y conciso de cómo se encuentra el servicio en la actualidad de internet en diferentes zonas del municipio posteriormente de haber diligenciado cada una de las encuestas se realiza el conteo para determinar los resultados obtenidos para tabulación de datos y análisis de todas las respuestas brindadas por el usuario o (encuestados).

12.2 Tamaño de la muestra

Para seleccionar nuestra muestra realizamos un muestreo por zonas también consideramos el nivel de probabilidad, Es ideal cuando se desea que las encuestas se apliquen en áreas representativas del fenómeno a estudiar en este caso es la implementación y recepción del servicio que vamos a ofrecer, en un área determinada esta zona fue algunos barrios y veredas

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

del municipio de Ipiales se procede por etapas de la siguiente forma:

- Primera etapa: selección de barrios y veredas en diferentes puntos cardinales de la ciudad en un mapa de Ipiales y el área rural se necesitó un plano.
- Segunda etapa: selección de hogares posteriormente se deben eliminar del plano las manzanas no destinadas a casa habitación: como parques, iglesias, tiendas e industrias.
- Tercera etapa: selección de personas en el hogar a realizar la encuesta en este caso cualquier persona mayor de edad
- Una vez realizados estos pasos se encuentra un número promedio de personas a enviarles el cuestionario de la encuesta que en nuestro caso fueron 42 personas.

Existen varios criterios estadísticos a evaluar en este caso para poder establecer el tamaño de nuestra muestra en principio pueden ser criterios probabilísticos o no probabilísticos de acuerdo al nivel de posibilidades que cada uno de los elementos tiene, de participar en la muestra, dentro de un universo de trabajo dado. Basados en este hecho realizamos la encuesta con los resultados que veremos a continuación.

13. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

ENCUESTA

CONECTÁNDOSE CON WIFI- TIKET

IMPLEMENTACIÓN DE UN NUEVO SERVICIO

Estamos implementado una nueva estrategia para vender internet, en los sectores más lejanos de nuestro municipio de Ipiales; para ello necesitamos de tu aporte y que respondas las siguientes preguntas.

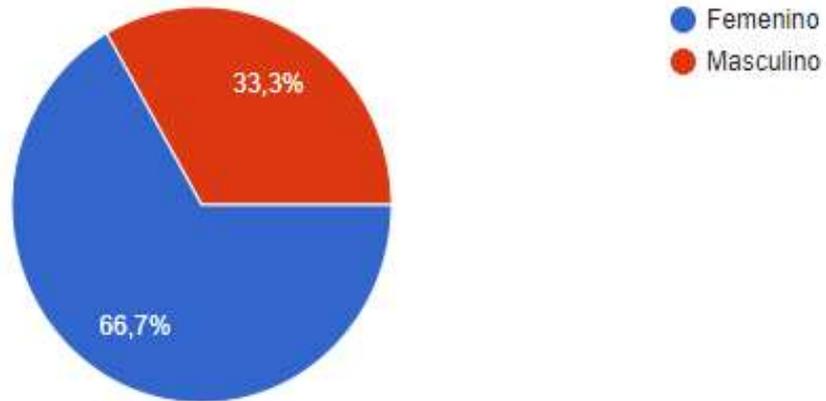
Genero

Femenino	(28)
Masculino	(14)



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

42 respuestas

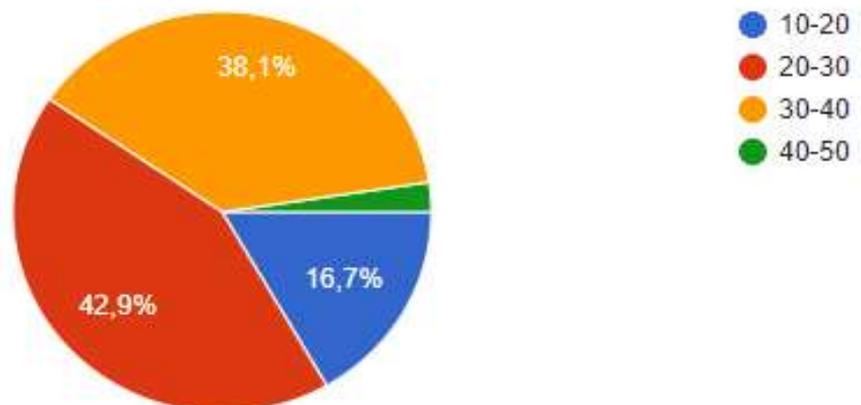


Análisis: de acuerdo con la información obtenida en nuestra encuesta observamos que el 66,7% de los participantes son mujeres, llegando a una conclusión de que en los resultados generales son las principales en utilizar esta herramienta ya sea para el uso laboral, estudios académicos o redes sociales.

Edad

10-20	(7)
20-30	(18)
30-40	(16)
40-50	(1)

42 respuestas



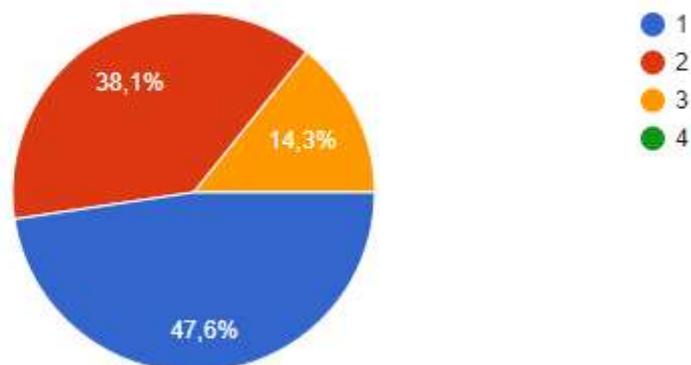
ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

Análisis: observamos que el promedio de edades para utilizar este medio de se encuentra mayoritariamente entre los 20 a 40 años, debido a que entre este rango de edades ya nos encontramos con mayores de edad que utilizan este servicio para cualquier utilidad como es laboral o académico y que además hacen uso responsable del mismo.

Estrato

1	(20)
2	(16)
3	(6)
4	(0)

42 respuestas



Análisis: podemos analizar que los estratos mas bajos son los que mas acceden y necesitan el servicio, el 47,6% de los encuestados pertenecen al estrato 1; analizando también que parte de la población encuestada no accede a este servicio o no tiene la facilidad de acceso.

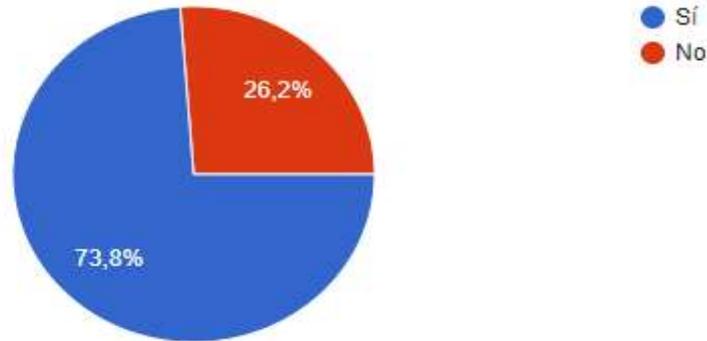
¿Usted cuenta con servicio de internet?

SI	(31)
NO	(11)



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

42 respuestas

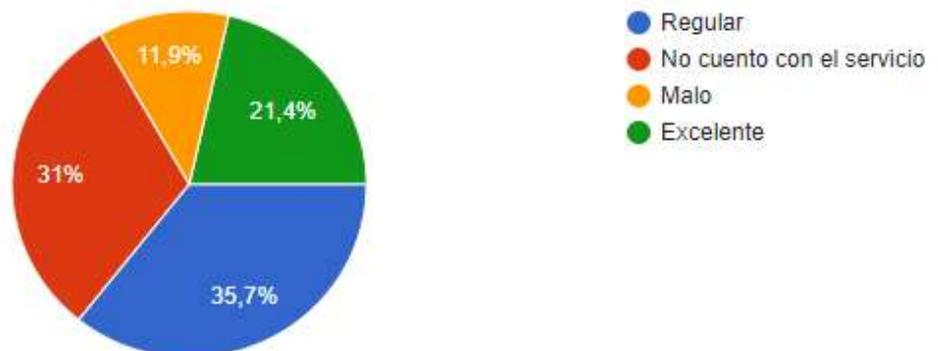


Análisis: en esta parte deducimos que la mayoría de personal si optan por el servicio de internet concluyendo que un porcentaje de las mismas personas se conectan a través de datos móviles y un 26,2% no cuenta con el servicio, únicamente a través de datos móviles.

¿Cómo es el servicio de internet En su hogar o establecimiento comercial?

Regular	(15)
No cuento con el servicio	(13)
Malo	(5)
Excelente	(9)

42 respuestas



Análisis: en nuestra investigación para nosotros es muy importante la sinceridad de los encuestados y esta pregunta es muy importante para nosotros poder observar la calidad de



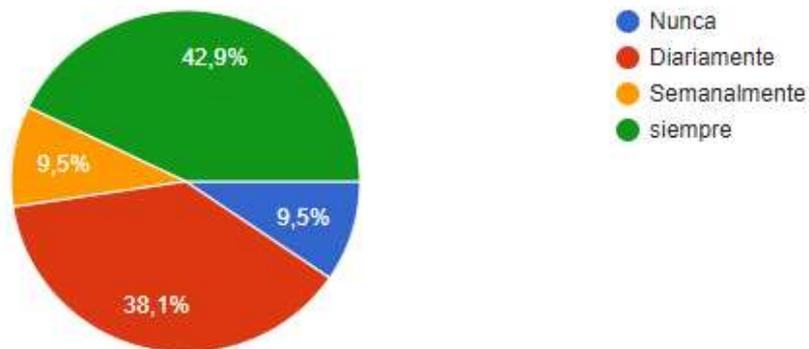
ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

internet que tienen nuestros encuestados, llegando a la conclusión de 78.6% presenta irregularidades con el servicio ya sea que no cuenta con el servicio o el internet es de mala calidad.

¿Con que frecuencia utiliza el servicio de internet?

Nunca	(4)
Diariamente	(16)
Semanalmente	(4)
Siempre	(18)

42 respuestas



Análisis: además de relacionar las anteriores preguntas nos damos cuenta de que el internet es indispensable para todas las áreas de trabajo y a la vez se convierte en una de las herramientas más importantes de nuestra rutina, por lo general para nuestros encuestados el uso de internet es indispensable por lo que el 81% de los encuestados siempre utilizan el servicio.

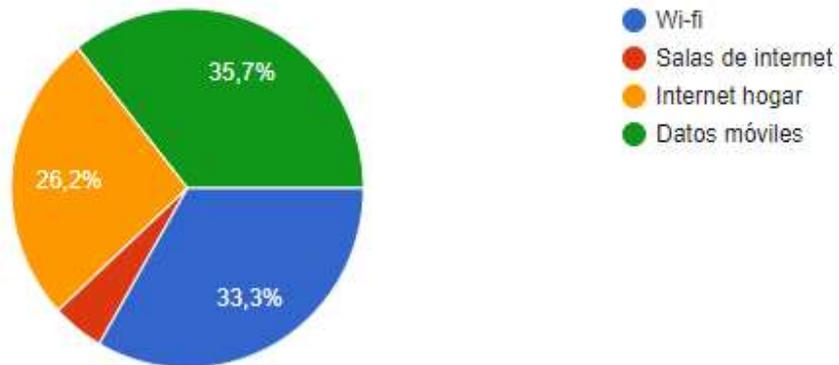
¿Dónde te conectas a internet?

Wi-fi	(14)
Salas de internet	(2)
Internet hogar	(11)
Datos móviles	(15)



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

42 respuestas

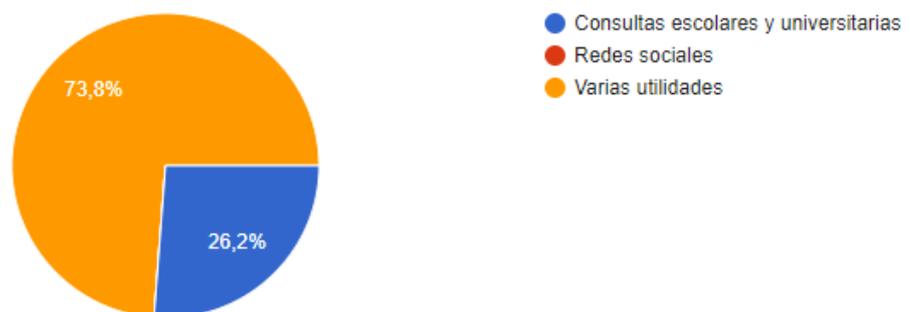


Análisis: observando que tenemos un promedio en las respuestas el 69% de los encuestados tiene dificultad para acceder de una manera segura y con internet ilimitado por lo tanto los datos son limitados y en zonas alejadas no cuentan con buena señal de internet.

¿Qué uso le das a internet?

Consultas escolares y universitarias	(11)
Redes sociales	(0)
Varias utilidades	(31)

42 respuestas



Análisis: El uso diario de Internet se realiza en gran parte de los encuestados para educación y varias utilidades; por lo tanto, es necesario mantener un adecuado servicio en los hogares encuestados.

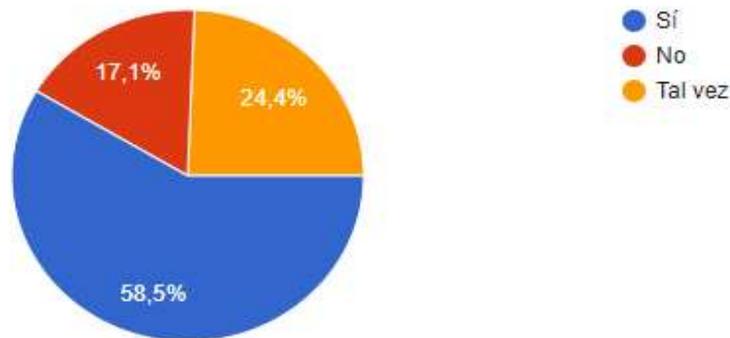


ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

¿Hay proveedores en su localidad?

Si	(24)
No	(7)
Tal vez	(10)

41 respuestas

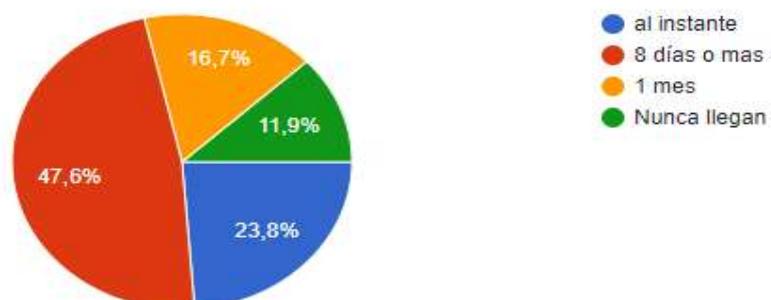


Análisis: Los proveedores existentes en los hogares encuestados son varios, pero no hay buena conectividad. Por lo tanto, no existen alternativas para conectarse con el servicio de internet seguro y garantizado. Sin embargo, la existencia de un nuevo proveedor mejoraría la calidad tanto por competencia o por calidad.

¿En cuánto tiempo van a instalar internet a su casa después de su solicitud?

Al instante	(10)
8 días o mas	(20)
1 mes	(7)
Nunca llegan	(5)

42 respuestas





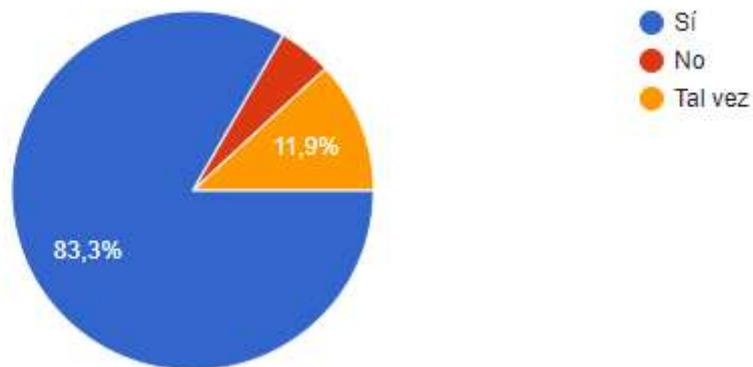
ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

Análisis: En los hogares encuestados se entiende que existen redes distribuidas de conectividad por lo tanto la instalación tarda demasiado, sin embargo, hay zonas donde no existen estas redes de distribución y ahí se tardarían en su instalación, pero con la llegada de un nuevo proveedor hay más facilidad para conectarse.

¿Te gustaría acceder a internet ilimitado desde \$500 en tu localidad?

Si	(35)
No	(2)
Tal vez	(5)

42 respuestas



Análisis: la muestra encuestada sugiere que la efectividad del servicio por PINES de internet sería acogida por la comunidad en un 95% por lo tanto, la idea es aceptada poblacionalmente.

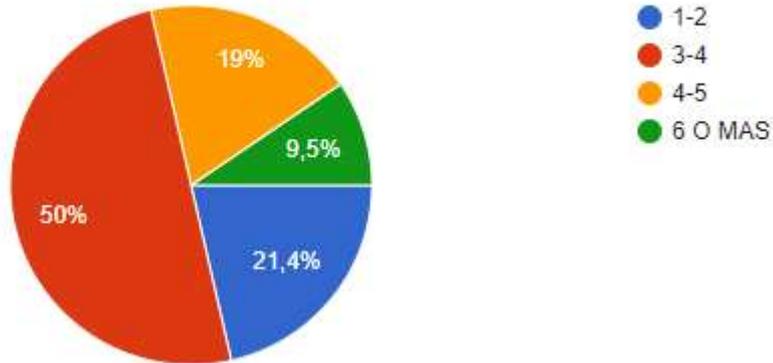
¿En tu hogar para cuantas personas es uso necesario el servicio de internet?

1-2	(9)
3-4	(21)
4-5	(8)
6 o mas	(4)



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

42 respuestas

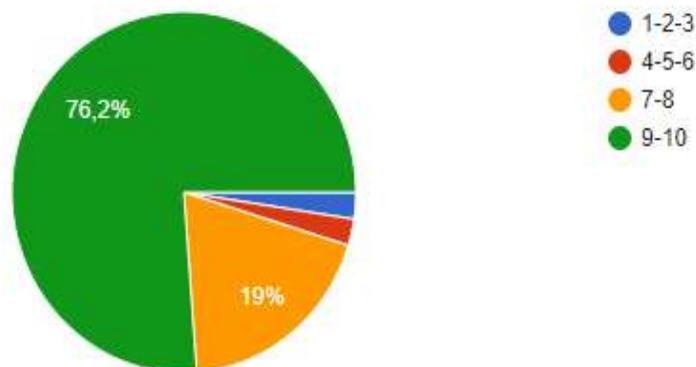


Análisis: Alrededor del 50% de los encuestados en sus hogares son entre 3 y 4 personas, sin embargo, la velocidad contratada se reparte entre estos usuarios por lo tanto la experiencia wifi no es la esperada.

¿Qué tan indispensable es el servicio de internet para ti? (califica del 1 al 10; donde 1 es Nulo y 10 muy necesario?)

1-2-3	(1)
4-5-6	(1)
7-8	(8)
9-10	(32)

42 respuestas



Análisis: La conectividad es uno de los grandes retos del presente y futuro por lo tanto es de carácter obligatorio mantenerse conectado; analizando la población, a pesar de que no



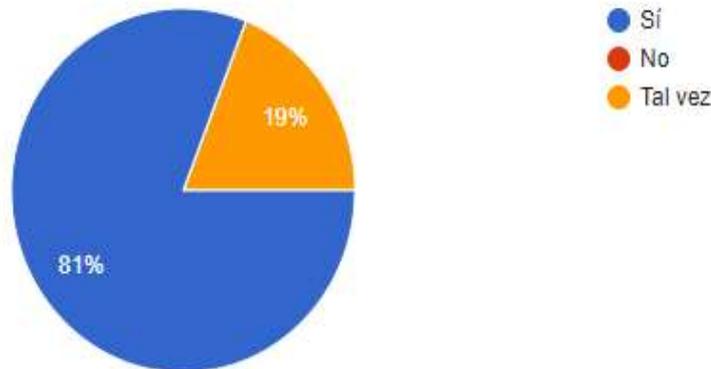
ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

cuentan con un buen servicio para el 76,2% es una de las herramientas más importantes del uso diario.

¿Estaría dispuesto a cambiar de proveedor para recibir un mejor servicio tanto económico, como seguro?

si	(34)
No	(8)
Tal vez	(0)

42 respuestas



Análisis: La mayoría de la población encuestada está dispuesta a cambiarse de proveedor de servicio, puesto que la mayoría de los encuestados se encuentra inconforme con el servicio que le brindan el resto de los proveedores. De tal manera que nuestra idea de negocio si cumple con mejores expectativas de conectividad.

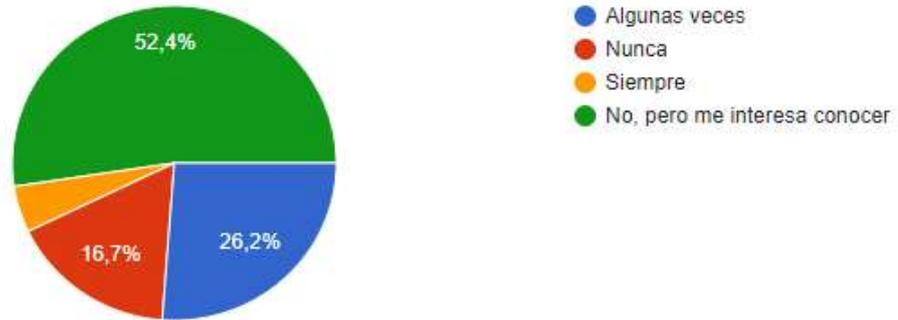
¿Ha escuchado sobre nuestra idea de negocio cuya finalidad es vender internet ilimitado por códigos?

Algunas veces	(11)
nunca	(7)
siempre	(2)
No, pero me interesa conocer	(22)



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

42 respuestas

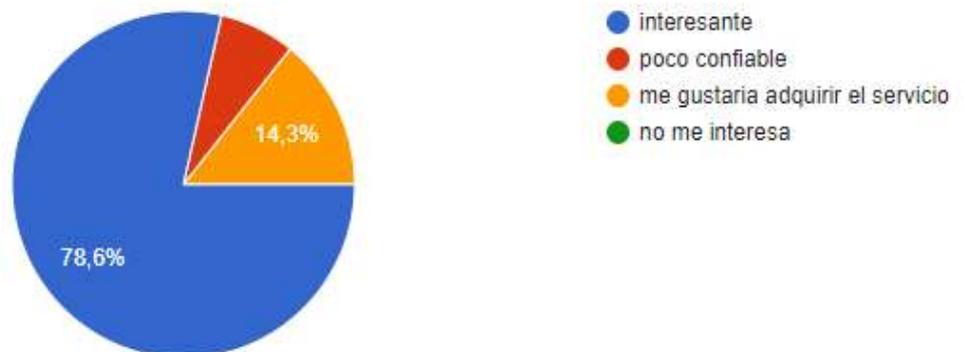


Análisis: más de la mitad de nuestros encuestados están dispuestos a conocer nuestro servicio y nosotros estamos más que dispuestos a brindar y dar a conocer nuestra nueva idea de negocio que tiene por objetivo una estrategia de venta de internet ilimitado.

¿Qué opina usted sobre una nueva estrategia para la venta de internet, la cual se efectúa por un Código?

Interesante	(33)
Poco confiable	(3)
Me gustaría adquirir el servicio	(6)
No me interesa	(0)

42 respuestas



Análisis: el 78% de encuestados le parece interesante y confiable, además algunos encuestados desean adquirir el servicio, creemos que nuestra idea es clara y oportuna para el servicio de la comunidad y que la misma se sienta satisfecha y segura con el servicio.

CONCLUSIÓN GENERAL

Como conclusión general podemos deducir que el 70% de las personas encuestadas aparte de que la gran mayoría son mujeres y de recursos limitados acceden al servicio de internet pero con dificultades de señal, algunas personas con datos móviles limitados o incluso personas que no tiene acceso a este servicio; por lo tanto hemos decidido ampliar nuestra cobertura para códigos de internet ilimitado definiendo que hay una alta demanda en la solicitud del servicio y que además el 80% de los mismos estarían dispuestos a cambiarse de proveedor para obtener un mejor servicio. De esta manera hemos diseñado unas ventajas para nuestros encuestados.

Ventajas para los consumidores Posibilidad de navegación ilimitada a la misma velocidad inicial Internet a bajo costo y de buena velocidad, navegación en su celular o portátil en una zona relativamente amplia de acuerdo con la inversión inicial, nuestra y de nuestro socio

Ventajas para nuestros socios: Cobros por publicidad en algunas ocasiones (la que aparecería en la página) El espacio requerido es muy reducido No necesita ningún tipo de conocimiento previo, pues los vales (vouchers, codigos) se venden como cualquier producto Una idea de negocio rentable y con bajo costo inicial y de operación, al tiempo que impulsan el desarrollo de su comunidad pues el internet hoy es herramienta de desarrollo y de alta necesidad.

14. LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES

- En este proyecto investigativo el conocimiento adquirido es bastante satisfactorio la experiencia en los proyectos en los que se ha participado con anterioridad esta experiencia sobre dirección refleja información sobre éxitos o sobre fracasos para nosotros como estudiantes este conocimiento sobre lo ocurrido en proyectos anteriores debe ser reflejada adecuadamente para ser utilizado en proyectos futuros.

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

- Hemos aprendido a tomar decisiones en situaciones conflictivas que nos encontremos en camino esto hace que se reduzca la incertidumbre y mejora el tiempo de respuesta ante situaciones similares a las que se tuvo que enfrentar nuestro equipo de trabajo para realizar este proyecto.
- Hemos aprendido una valiosa herramienta de uso y mejora para la planeación de Proyectos futuros, evitar cometer errores anteriores y por lo tanto disminuir los riesgos de fracaso esto nos ayuda a detectar oportunidades de mejora.
- La lección aprendida en los Procesos y la organización de nuestro proyecto conformaron la base para mejorar las prácticas organizacionales contribuyendo a desarrollar nuevos y mejores procedimientos de trabajo tales como trabajo en equipo y desarrollo profesional.
- Aprendimos también primero a ser constructivos en caso de identificar problemas, identificar el problema mas no al culpable nos centramos tanto en los éxitos como en los fracasos de ambos se aprende de igual forma.

Recomendaciones

- Teniendo en cuenta el entorno en el que vivimos y la competencia debemos considerar algunas opciones de marketing de la actualidad para la implementación de nuestro proyecto para darle solución a los problemas de mercadeo exterior también porque nuestro servicio se encuentra en un entorno bastante competitivo.
- Si se siguen las indicaciones propuestas en este proyecto ayudara para contribuir a un mejor desempeño e incrementar la eficiencia y la eficacia en el negocio propuesto y por tanto mejorara la calidad del servicio y la organización del mismo.
- El uso de una página WEB para el desarrollo y obtención de los códigos de acceso al servicio promueve el acercamiento a clientes y se trata de un medio publicitario con costos bastante bajos que permiten generar información valiosa para la empresa como lo son bases de datos de clientes.

ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

- A través de la implementación del sistema remoto se puede seguir el manejo el funcionamiento de la empresa, desde cualquier punto fuera de la empresa es decir si el administrador operador se encuentra en alguna otra ciudad, puede revisar los reportes diarios de la empresa en su correo electrónico es la facilidad que nos ofrece la tecnología.
- Junto con un control de inventarios del software ya adquirido se ofrecerá una visión más exacta de la caja y todos los movimientos de dinero en la empresa, pudiendo realizar algún plan financiero debido a que ya se tiene un soporte más formal de los recursos de la empresa y se conoce con exactitud cómo se desarrollan las finanzas de la misma.

15. BIBLIOGRAFIA

<https://si.ua.es/es/documentos/documentacion/pdf-s/mozilla1-pdf.pdf>

[https://www.burgosconecta.es/tecnologia/internet/falta-acceso-internet-](https://www.burgosconecta.es/tecnologia/internet/falta-acceso-internet-20190115191449-ntrc.html)

[20190115191449-ntrc.html](https://www.burgosconecta.es/tecnologia/internet/falta-acceso-internet-20190115191449-ntrc.html)

<https://www.redalyc.org/pdf/1995/199520736012.pdf>

<https://www.entrepreneur.com/article/267029>

<https://www.ticbeat.com/tecnologias/radiografia-del-uso-de-internet-en-europainfografia/>

[https://books.google.com.co/books?id=UE_Snss9muQC&printsec=frontcover&hl](https://books.google.com.co/books?id=UE_Snss9muQC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)

[=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.co/books?id=UE_Snss9muQC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)

<https://www.apd.es/tecnologia-disruptiva-ejemplos-actuales-historico>

<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/cities/>

https://mintic.gov.co/portal/604/articles-8580_PDF_Ley_1341.pdf

<https://www.ofertia.com.co/ipiales/claro/catalogos-r-15699>

<https://rockcontent.com/es/blog/segmentacion-de-clientes/>



ADAPTACIÓN DE INTERNET EN ZONAS DE IPIALES

<https://retos-directivos.eae.es/>

<https://modelocanvas.net/>

[https://sites.google.com/https://books.google.com.co/books?id=UE_Snss9muQC&printsec=fr](https://sites.google.com/https://books.google.com.co/books?id=UE_Snss9muQC&printsec=frontcover&hl=es&so)
[ontcover&hl=es&so](https://sites.google.com/https://books.google.com.co/books?id=UE_Snss9muQC&printsec=frontcover&hl=es&so)

[urce=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.co/books?id=UE_Snss9muQC&printsec=frontcover&hl=es&so)

<https://milagrosruizbarroeta.com/ciclo-de-vida-de-productos-y-servicios/>

<https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/normativa/>

[https://www.crcm.gov.co/recursos_user/2016/Actividades_regulatorias/nuevo_reg_cal](https://www.crcm.gov.co/recursos_user/2016/Actividades_regulatorias/nuevo_reg_calidad/Documento_Soporte_15-06-2016.pdf)
[idad/Documento_Soporte_15-06-2016.pdf](https://www.crcm.gov.co/recursos_user/2016/Actividades_regulatorias/nuevo_reg_calidad/Documento_Soporte_15-06-2016.pdf)

WiFi TICKET

