



ALIADOS YA! 24/7
Hogar – Medicina - Mensajería

Wendy Liseth Loaiza Prieto & Laura Patricia Rodríguez Naranjo
Agosto 2020.

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior.
Bogotá.
Creación de Empresa 1 50101



Tabla de Contenidos

ii

Introducción	1
Objetivo General.....	3
Objetivos Específicos.....	4
Claves para el éxito.....	5
Capítulo 1 Analiza el sector.....	6
Título 1.1 Problemas, retos, oportunidades o necesidades	6
Título 1.2 Objetivos de desarrollo sostenible	6
Capítulo 2 Valor Compartido.....	7
Capítulo 3 Identifica la oportunidad	8
Título 2 Identificación del problema necesidad o reto.....	9
Título 3 Árboles	10
Capítulo 4 Crea tu idea de negocio.....	13
Capítulo 5 Estrategia de Innovación.....	18
Capítulo 6 Fuerza de la Industria.....	20
Capítulo 7 Segmenta el mercado	28
Capítulo 8 Diseña La Propuesta De Valor.....	35
Título 2 Perfil Del Cliente.....	35
Título 3 Mapa De Valor	36
Capítulo 9 Diseña Tu Producto.....	37
Título 1 Diseño	37
Título 2 Diseño de Concepto	38
Título 3 Diseño en Detalles.....	39
Capítulo 10 Modelo Running Lean Aliados Ya!	44
Prototipo.....	45
Validación de ideas de negocios	45
Capítulo 11 Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	46
Técnica de recolección.....	46
Cuantitativa.....	46
Referencias.....	55



Lista de Tablas

iii

Tabla 1 Criterios de necesidades.....	12
Tabla 2 Autoevaluación de la idea de negocio	15
Tabla 3 Resultados.....	16
Tabla 4 Estructura de la idea de negocio	16
Tabla 5 Porcentaje de Mercados	21
Tabla 6 Aplicaciones Mas Usadas	22
Tabla 7 Categorías	22
Tabla 8 Grafico de Categorías	23
Tabla 9 Características de Oferta.....	26
Tabla 10 Uso de APP en pandemia.....	33
Tabla 11 Necesidades del servicio.....	34

Lista de Imágenes

Imagen 1 Sombrero Blanco	13
Imagen 2 Sombrero Verde	13
Imagen 3 Sombrero Rojo	14
Imagen 4 Sombrero Negro	14
Imagen 5 Sombrero Amarillo	14
Imagen 6 Sombrero Azul	15
Imagen 7 Merqueo	18
Imagen 8 Rappi	19
Imagen 9 Diagrama de Bloque	41
Imagen 10 Cadena De Distribucion	42
Imagen 11 Brochure Aliados Ya!	45
Imagen 8 Rappi	19

Introducción

Este trabajo es elaboradora para dar respuesta a una idea de negocio, la cual va a estar estructurada bajo los parámetros del instructor, garantizando responder las preguntas que se mencionan a continuación:

Buscar cubrir la necesidad de los clientes a los cuales se quiere llegar.

Validar que la idea de negocio cuente con los recursos necesarios para poder prestar el servicio de la mejor manera o si puedo contar con alianzas para los productos o fabricación del mismo. validar que la idea de negocio sea rentable.

Analizando los parámetros y el mercado en tiempo de pandemia se quiso estructura una empresa que contara con toda la tecnología que ha hoy es un auge y es por medio telefónico sin costo alguno, por medio de aplicación gratuita y garantizado la seguridad y mayor confianza posible al cliente

Por lo cual se tomó la decisión de crear una empresa móvil que llegue a la mano del cliente y desde cualquier lugar de la ciudad, esta APP está estructurada para que se preste el servicio de mercado o insumos para su hogar, medicinas y mensajería, avalando que el cliente no presente desplazamiento a ningún lugar exponiéndose a contraer el virus o alguna otra enfermedad que pueda poner en riesgo la vida de él y de los miembros de su familia.

La creación de esta idea también se estructuro por medio de parámetros legales y contando con la iniciativa que el gobierno brinda al desarrollo de aplicaciones tecnológicas que ayudan al crecimiento de la economía según el Ministerio de TIC indica que:

Esta es una iniciativa diseñada desde Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) y su plan Vive Digital para promover y potenciar la creación de negocios a partir del uso de las TIC, poniendo especial interés en el desarrollo de aplicaciones móviles, software y contenidos. (COMUNICACIONES, 2020)

Adicional a esto brindan capacitaciones para el buen manejo de las herramientas y uno de los fines de esta idea de negocio es disminuir el índice de desempleo, como se muestra a continuación

Cuenta con una plataforma web con 80 mil registros. Al mes de diciembre de 2016, 75 mil emprendedores están aprendiendo diferentes habilidades para el desarrollo de sus negocios. 1.300 equipos de emprendedores han validado su idea de negocio. 277 equipos han participado en la fase de crecimiento y consolidación. Se ha generado 1.373 empleos. (COMUNICACIONES, 2020)

Esto también se hace con el fin de poder contar con ingresos que garanticen la creación de la empresa, como se indica en los objetivos por lo cual el gobierno ofrece una alternativa según el programa de las TIC y es aparte del acompañamiento la expansión del mismo como se expone a continuación.

La iniciativa de Apps.co y Contenidos Digitales del MinTIC ofrece acompañamiento y gestión comercial internacional con la marca Colombia Bring It On y el enlace con inversionistas. Actualmente estamos diseñando una nueva etapa de expansión para este momento de avance de las empresas. Con esta metodología de acompañamiento, el MinTIC está creando la 'Nueva Generación de Empresarios Digitales', emprendedores que desde su condición de ciudadanos crean sus empresas y se proyectan internacionalmente (COMUNICACIONES, 2020)

Toda esta información ayuda al desarrollo de la idea de negocio ya que es uno de los pilares más importantes para su excelente desempeño y es uno de los objetivos principales, la documentación del proceso tanto en leyes como la creación de la misma.

Adicional de eso, se estará estudiando en el documentos empresas que también ofrecen el mismo servicio que se desea implementar y evidenciar cuales son las falencias para así mejorar la oferta que se quiere lanzar al mercado, siendo más objetivos y alcanzable con las tragedias expuestas ya que de ellas dependen el dar a conocer la idea de negocio.

Asimismo se quiere ofrecer el árbol de problemas que servirá para aterrizar la idea de negocio y contar con fortalezas que ayuden a lograr los objetivos propuestos, todo esto con el fin de poder proyectar una idea innovadora y logrando complacer la necesidad del cliente que es el objetivo principal, se aclara que al igual el cliente interno tiene la misma importancia ya que es nuestros pilares para tener un servicio más eficiente y eficaz pues que son ellos quienes llevaran a cada hogar el producto deseado o pedido por medio de la plataforma .

A continuación se dará inicio con la idea de negocio, contado con buenas fuentes de referencias, buscando principios que ayuden tanto con el progreso del negocio y conocimiento de aquellas personas que buscan crear una idea similar a la propuesta por este grupo, siempre enfocándose en responder los tres parámetros dictados por el instructor y logrando proponer una compañía rentable tanto económica, disminución desempleo y el cubrimiento de una necesidad de manera aterrizada para la sociedad.



Objetivo General

Diseñar una aplicación que solucione las necesidades de la sociedad en cuanto a desplazamiento e inversión de tiempo, la cual ofrezca un servicio de envíos, que garantice confiabilidad y seguridad en los traslados.

Transformar vidas, solucionar problemas sociales y mejorar la calidad de vida implementando nuevas tecnologías con base en las diferentes investigaciones de mercado.

Objetivos Específicos

1. Analizar las leyes que rigen las aplicaciones móviles para así garantizar la eficacia del producto y durabilidad en el mercado (Servicios Financieros Móviles), llevándolo a cabo en el desarrollo del proyecto.
2. Distinguir empresas que quieren invertir en la idea de negocio con respaldo económico.
3. Identificar los productos de primera necesidad que los clientes potenciales identificarían apenas descargue la aplicación.
4. Reunir los posibles aliados para estructurar mejor el servicio a presentar y así evitar perder algún cliente.

Claves para el éxito

- ✓ Documentarse sobre la idea de negocio.
- ✓ Estrategias de innovación.
- ✓ Alianzas estratégicas.
- ✓ Necesidades primordiales para el cliente potencial.
- ✓ Valores y éticas en los productos y servicio.
- ✓ Calidad de entrega.
- ✓ Información sobre plan de bienestar laboral.
- ✓ Implementación de la APP.
- ✓ Investigación.

Capítulo 1 Analiza el sector

Título 1.1 Problemas, retos, oportunidades o necesidades

- ✓ Nuestro país no está preparado económicamente para afrontar situaciones como la actual pandemia, afectando enormemente a los comerciantes y empresarios.
- ✓ Los estratos bajos hoy en día pasan por la difícil situación de no contar con la comida necesaria para sobrevivir. Por lo que la sociedad aún no está preparada para realizar compras manteniendo los protocolos de bioseguridad.
- ✓ El Desempleo en Colombia subió a 19,8% durante junio del año presente generando que cada vez sea más difícil conseguir un empleo estable e igualitario.

Título 1.2 Objetivos de desarrollo sostenible

- ✓ Para el primer problema relacionado podemos trabajar el ODS 1 “Fin de la Pobreza” abarcando la estabilidad económica de la sociedad.
- ✓ Queremos con nuestro negocio poder trabajar el ODS 2 “Hambre cero” y 3 “Salud y bienestar” llegando a los lugares menos favorecidos con donaciones mejorando la calidad de vida.
- ✓ Teniendo en cuenta las cifras negativas en el desempleo año tras año nos enfocaremos en el ODS 8 “Trabajo decente y crecimiento económico” ofreciendo un trabajo decente y generando crecimiento más laboral con nuestros colaboradores erradicando la desigualdad como lo menciona el ODS 10 “Reducción de las desigualdades”.

Capítulo 2 Valor Compartido

Se debe partir sobre la pregunta ¿qué aporte y solución trae nuestro negocio a la sociedad? Para dar inicio al desarrollo de problemas debemos estudiar las necesidades de nuestro público objetivo e investigar cuales son el pro y contras para poner en practica según investigaciones de empresas competidoras en el mercado. No podemos enfocarnos en solamente qué tantas ganancias se tenga en el sector económico sino también en manejar una responsabilidad social la cual mejore la calidad de nuestro entorno.

Adicional a lo mencionado como compañía es necesario tener una estructura que nos ayude a llevar a cabalidad los enfoques del valor compartido; ya estudiamos las necesidades, ahora debemos enfocarnos en que el producto ofrecido cumpla con estándares de calidad y minimice los riesgos ambientales a los que día a día estamos expuestos, convirtiéndonos de esta manera en un modelo innovador.

Estamos convencidos que en nuestro equipo de trabajo no solo se incluye a nuestros colaboradores sino, a un sin número de proveedores locales que convierten nuestros pilares en una estructura sólida y hacen nuestra colaboración más sencilla.

Capítulo 3 Identifica la oportunidad

POLITICO: Actualmente hay un proyecto de ley para regular la contratación entre las plataformas digitales de entrega y sus colaboradores, esta iniciativa busca regular este tipo de empresas (semana, 2020)

Ley 527 de 1999 art 2 Se reglamenta el acceso y la manera en que se deben usar los mensajes en las plataformas que se utilizan para el comercio. Mintic Ministerio de tecnologías de la información y las comunicaciones)

ECONOMICO: El sector económico es el de plataformas tecnológicas y entregas de mercancías o documentos, en la actualidad este sector se encuentra en auge ya que con la actual situación que vivimos es muy necesario un servicio al alcance de todos, que nos facilite el hecho de cubrir una necesidad como reclamar un medicamento, comprar x producto, entregar algún producto, o incluso el de realizar radicación de documentos, igual aunque termine la pandemia por la que atravesamos este es un servicio que seguirá en tendencia ya que desde antes del covid-19 este tipo de servicio ya era necesario.

SOCIAL: Hoy en día estas plataformas han venido en crecimiento, un ejemplo claro es Rappi según Forbes actualmente cuenta con más de 15 millones de usuarios en Latinoamérica y su tendencia es la de crecer cada cuatro meses. (Linares, 2019)

TECNOLOGICO: La ventaja de ser una plataforma de entregas es que tenemos la alternativa de evolucionar de manera rápida al paso de los días se van descubriendo más formas de prestar un servicio óptimo a nuestro consumidor facilitando su día a día.

ECOLOGICO: Al usar nuestros servicios evitamos que más personas tengan la necesidad de salir a la calle, tomar un bus, un taxi, su carro y trasladarse de un sitio a otro disminuyendo la contaminación. Nuestra idea de negocio pretende usar vehículos que no tengan emisiones de gases contribuyan al medio ambiente y que cuenten con lo requerido por movilidad.

Actualmente en Colombia principalmente rigen las siguientes normas ambientales:

- ✓ Normas ISO 14000
- ✓ Derecho Ambiental
- ✓ Normas Ambientales

LEGAL: A parte de las mencionadas en el sector político y ecológico, aplica la ley que protege el uso de los datos de los usuarios de la aplicación, o mejor llamada POLITICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES Ley 1266 de 2008 y la Ley 1581 de 2012.

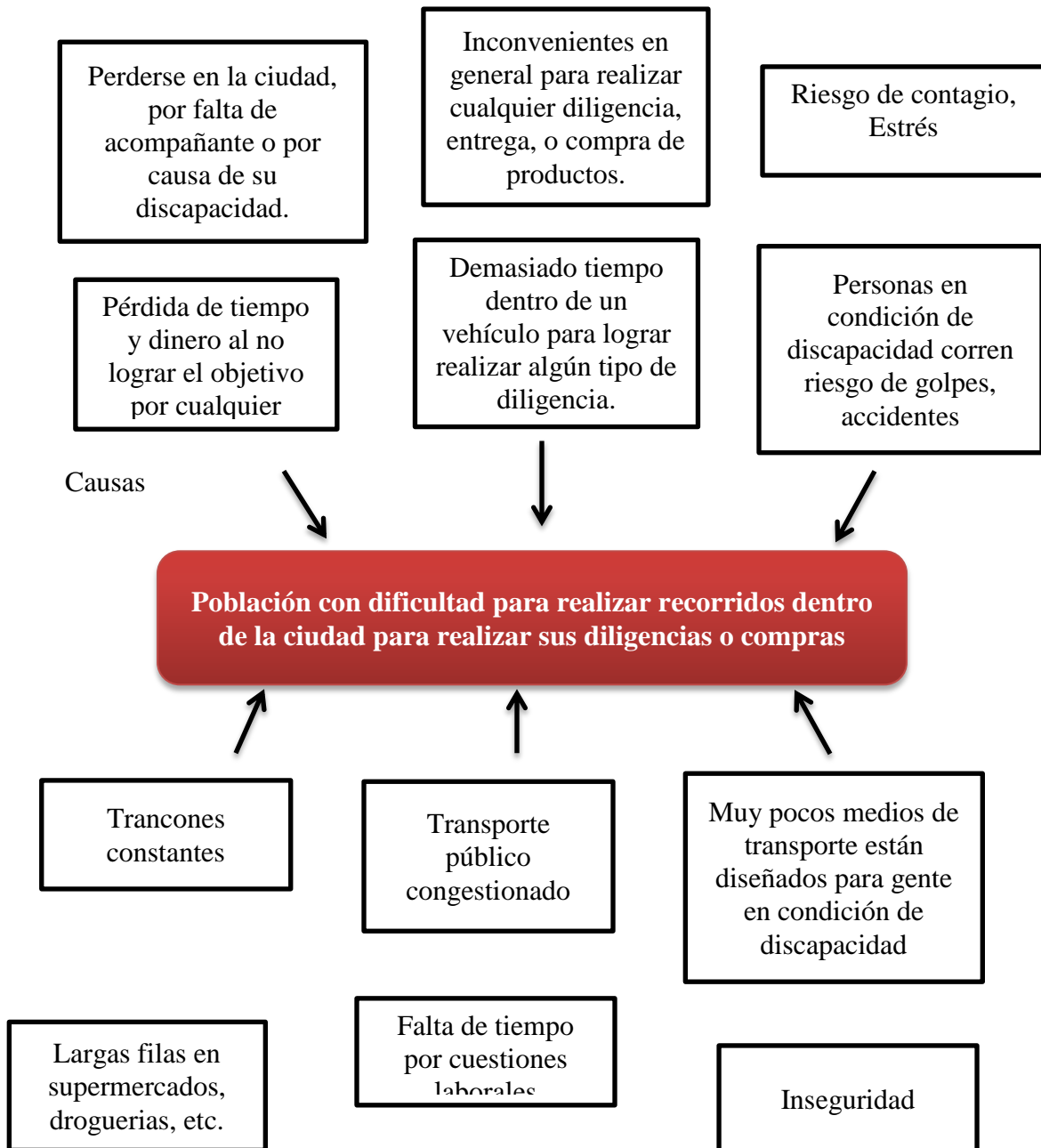
- ✓ Decreto 229 de 1995 donde se reglamentan los tiempos máximos de entrega de las mercancías solicitadas.
- ✓ Dar cumplimiento al protocolo de creación de empresa según el registro mercantil.

Título 2 Identificación del problema necesidad o reto

La necesidad de recoger un paquete, enviar una mercancía, reclamar un medicamento, radicar un documento, hacer una fila extensa, mercar, para la gente en general en la actualidad esto es una dificultad por la contingencia y algo necesario, aun así fuera de este tiempo de crisis son diligencias vitales que a muchas personas se nos dificulta realizar por nuestro modo de vida, ya sea por nuestro horario laboral, el lugar en el que vivimos, alguna discapacidad física o enfermedad, no existe un transporte directo, o simplemente no nos gusta ir a realizar este tipo de actividades.

Título 3 Árboles

Efectos:



Planificar viajes,
escoger la mejor ruta y
cumplir con tiempos de
entrega.

Colocar al alcance de
sus manos los
productos que
necesiten.

Generar más tiempo
libre
Menos estrés y mitigar
el riesgo de contagio al
no usar transporte

Verificar
anticipadamente el
sitio, donde hay
que recoger la

Utilizar transporte
eléctrico que de la
opción de evitar
trancones o acortar
los desplazamientos

Personas en
condición de
discapacidad corren
riesgo de golpes,
accidentes

MEDIO

Evitar permisos
laborales para estos

FIN

**Suplir la necesidad de abastecimiento de las personas y
evitar desplazamientos que al final terminan siendo
absurdos.**

Tabla 1 Criterios de necesidades

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
Conocimiento o experiencia	5	5	4
Asesoramiento de un experto (si se requiere ¿lo tenemos?)	3	2	1
Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas? ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿tenemos acceso a información/datos/cifras, puedo darle alguna solución?)	5	1	1
Tiempo (posible solución)	4	1	1
Costos (Posible solución)	4	1	1
Impacto ¿es trasdental? ¿Representa un desafío para ustedes?	5	5	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema ?	5	4	3
TOTAL	31	19	16

Capítulo 4 Crea tu idea de negocio

Técnica de los seis sombreros - Edward de Bono

Sombrero Blanco



Imagen 1 Sombrero Blanco

Los domicilios y el comercio electrónico en el país han llegado a cifras ascendentes de hasta casi un 30%, según María Fernanda Quiñones, presidenta ejecutiva de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico. El Tiempo

Las empresas que proveen mercancías del sector farmacéutico han aumentado casi el 30% , El Tiempo <https://www.eltiempo.com/colombia/la-salud-de-los-adultos-mayores-un-reto-en-la-pandemia-501624>

La población adulta, con discapacidades, que vivan en sectores lejanos o zona rurales, o simplemente personas que no les guste hacer diligencias, mercado, recoger medicamentos, o cualquier otro tipo de actividad, necesitan una solución a la mano.

Sombrero Verde



Imagen 2 Sombrero Verde

Desarrollar una app que acompañe a la población en todas las necesidades diarias.

Llegar a los hogares de todas las personas desde un niño hasta una persona de la tercera edad.

Desarrollar una actividad siempre cuidando el medio ambiente evitando las emisiones de Dioxido de carbono.

Ser pioneros en mensajería, transporte y entrega de todo lo que las personas necesiten

Sombrero Rojo



Imagen 3 Sombrero Rojo

Llegar a todos los hogares, ayudar a las personas y hacer parte de su vida.

Formar alianzas para ayudar de alguna manera a la población mas vulnerable.

Apoyar a la sociedad con los servicios que prestamos, mas adelante brindar cobertura a nivel nacional.

Generar mas tiempo para que las personas que usen nuestra app puedan compartir con su familia o en ellos mismos

Sombrero Negro



Imagen 4 Sombrero Negro

Bastantes aplicaciones de mensajería, recoge y entrega.

Las personas mayores se rehusan a iniciar a utilizar las apps y los servicios tecnologicos

Es mas dificil entrar a un mercado digital.

La inseguridad que puede causar dejar tu dinero en manos de desconocidos.

Sombrero Amarillo



Imagen 5 Sombrero Amarillo

Cambiar la mentalidad de las personas, incentivarlas al uso de nuestros servicios, descuentos o servicios gratis.

Diseñar una plataforma accesible para todas las personas de cualquier edad.

Usar vehiculos electricos de esta amnera ayudamos al medio ambiente mientras apoyamos a nuestros clients.

Innovar en el mercado con nuestros servicios, lograr que empresas reconocidas quieran ser aliados nuestros

Sombrero Azul



Imagen 6 Sombrero Azul

Desarrollar una plataforma de entregas de serficios farmaceuticos, alimentos, paquetes.

Enfocarnos en satisfacer las necesidades de nuestros clientes y hacerlos nuestra prioridad

Ganar la confianza de los usuarios, servicios responsables, puntuales sin fallas.

Tabla 2 Autoevaluación de la idea de negocio

INTERES/ DISPOSICION/ AFRIMACIONES	ESCALA DE VALORACION				
	F				V
La idea del negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido	1	2	3	4	X
No me incomodaria decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	X
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio	1	2	3	X	5
Considero que en 6 meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	X	5
No TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN	0	0	0	2	2

Tabla 3 Resultados

	A	B	C
Total afirmaciones valoradas en 1	0	1	0
Total afirmaciones valoradas en 2	0	2	0
Total afirmaciones valoradas en 3	0	3	0
Total afirmaciones valoradas en 4	2	4	8
Total afirmaciones valoradas en 5	2	5	10
	PUNTAJE TOTAL		18

Resultado: Es una idea de negocio que realmente nos interesa.

Tabla 4 Estructura de la idea de negocio

Cual es el producto o servicio?	Plataforma de entrega de mercancías farmacéuticas, alimentos, paquetes y envíos
Quien es el cliente potencial?	Aliados ya, esta diseñada para toda la población incluidos adultos mayores o personas en condición de discapacidad
Cual es la necesidad?	Llegar a la puerta de cada hogar los productos que necesiten tan solo con usar el celular.
Como funciona el producto o servicio?	Haces tu solicitud por medio de tu celular/computador, Aliados Ya recogerá y te entregará tu producto.
Porque lo preferirían?	Aliados ya piensa en el medio ambiente, por esto utilizamos vehículos eléctricos que no dañan el medio ambiente, además su desplazamiento en la ciudad es mucho más eficaz

Como podemos

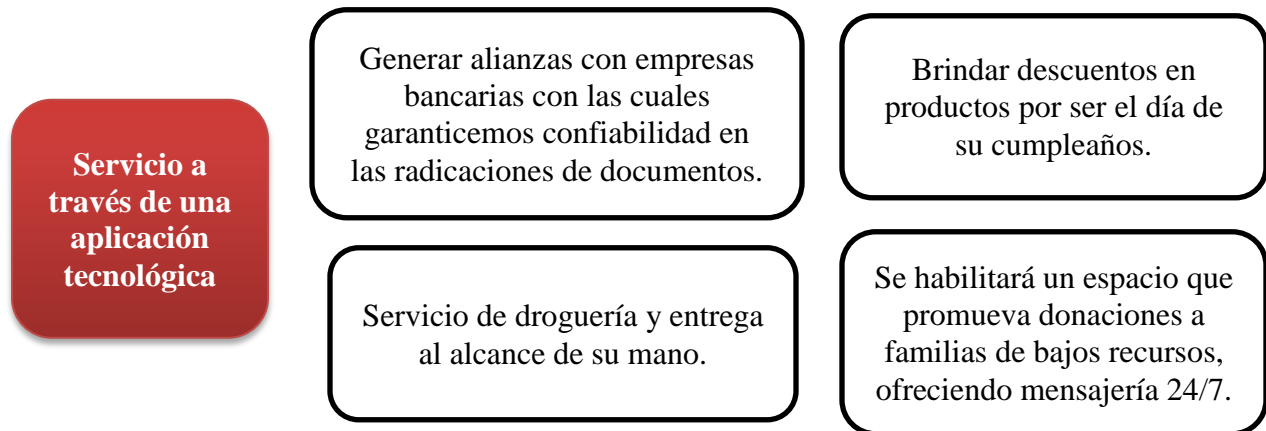


Para



Capítulo 5 Estrategia de Innovación

Alternativas de la idea de negocio



Empresas competidoras en el mercado



Imagen 7 Merqueo

Ha atendido a más de 250.000 personas desde su inicio de operación hace más de dos años. La diferencia de esta plataforma es que es un supermercado digital que cuenta con más de 4.000 productos. En esta, el usuario selecciona los ítems, programa el horario de entrega en su franja de preferencia y selecciona el método de pago deseado. Este puede ser online o contra entrega, con datafono o en efectivo. Fuente



Imagen 8 Rappi

“La app que lidera este segmento en descargas, sus usuarios tienen acceso a más de 50.000 productos y servicios, así como también alianzas con varios supermercados de gran superficie como es el caso de Éxito, Carulla y Price Smart.”
Fuente especificada no válida.

Conclusiones:

Hoy en día las compras se han transformado de ser consumidoras de tiempo a facilidad y rapidez al alcance de una herramienta tecnológica.

Cada vez hay más aplicaciones con variedad de servicios y productos.

Estas aplicaciones están diseñadas a solucionar la necesidad de obtener un bien o producto determinado en el momento justo.

Aun no se ha diseñado una app que brinde mensajería 24/7.

Es necesario pensar en el porcentaje de la población desempleada generando una oportunidad laboral, siendo parte del equipo de trabajo de la app.

Idea más prometedora e innovadora (descripción):

Mensajería 24/7: La idea de negocio abarca la venta de productos para el hogar (mercado-materiales) y servicio de droguería con el PLUS de Mensajería 24/7. Se quiere brindar es la entrega de productos a la mano en el momento justo, ofrecer un servicio general sobre los mensajeros directos tales como radicaciones de documentos, envió de paquetes, reclamaciones de medicamentos entre otros, siendo la primera APP que ofrezca una empleo a quienes aún no cuentan con su experiencia laboral, abriendo nuevas oportunidades de crecimiento en la compañía y sobre todo un servicio de calidad y disponibilidad las 24 horas de domingo a domingo.

Capítulo 6 Fuerza de la Industria

A) Contextualización de la empresa:

Aliados ya!

Actividad económica 6201 Actividades de desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas)

Actividad económica secundaria 5320 Actividades de mensajería

Microempresa prestadora de servicios ingresos inferiores a 32988 UVT.

Ubicación centro de Bogotá, barrio la Candelaria.

B) Análisis de la demanda:

¿Cómo es la personalidad de mis usuarios?

Son personas entre 15 y 70 años de edad, estratos 2, 3 y 4, con necesidades desde lo más básico un almuerzo, un desayuno, un detalle, una compra, un medicamento hasta lo más complejo un repuesto, una herramienta o inclusive un favor.

¿Cómo se comportan?

La motivación de comprar por medio de plataformas en la actualidad es alta, ya que por el sedentarismo en el que se vive y lo complejo que es el utilizar un medio de transporte en la actualidad se opta por pedir domicilios o hacer compras por medio del celular el cual siempre está a la mano y es bastante fácil de manejar.

¿Cuál es el tamaño del mercado?

La Candelaria está ubicado en pleno centro de la ciudad, rodeado de muchos lugares históricos, restaurantes famosos, es considerada una de los principales lugares turísticos de la ciudad, según la página de la alcaldía de Bogotá, sus habitantes son alrededor 22400 habitantes, censo de 2007 <https://bogota.gov.co/mi-ciudad/localidades/la-candelaria> , en su mayoría adultos entre 25 y 29 años de edad.

¿Habrá espacio para mi idea de negocio?

Si, hoy en día se necesita variedad en la forma en que se están prestando este tipo de servicios, innovamos con la agilidad en que entregamos lo que requieren los clientes, además que son servicios más personalizados, siempre orientados a llenar la necesidad de nuestros usuarios, la innovación siempre será bien recibida en todo tipo de mercado.

C) Análisis de la oferta:

¿Cuáles son sus estrategias?

- ✓ Aliados Ya! Será la mano derecha de sus usuarios, siempre al alcance del público, dispuestos a llenar las necesidades y cumplir sus antojos o gustos sin necesidad de que salgan de casa.
- ✓ Planeamos día a día buscar alianzas para que podamos llevar a cada uno de los hogares siempre productos y servicios nuevos.
- ✓ Precios accequibles a todos los usuarios.
- ✓ Tiempos de entrega más cortos en comparación con nuestra competencia.

¿A qué porcentaje del mercado llega cada uno?

Durante la pandemia según la Republica <https://www.larepublica.co/internet-economy/estas-son-las-aplicaciones-de-domicilios-mas-usadas-en-medio-de-las-cuarentenas-3035947> el aumento en la demanda y uso de estas apps fue evidente, según una medición de Mobimetrics.co aplicada a 600 en el mes de julio de 2020 a consumidores arrojó los siguientes resultados:

Tabla 5 Porcentaje de Mercados

APLICACIÓN	USO
RAPPI	61%
DOMICILIOS	26%
NINGUNA	26%
IFOOD	17%

UBER EATS	12%
MERQUEO	10%

Tabla 6 Aplicaciones Mas Usadas

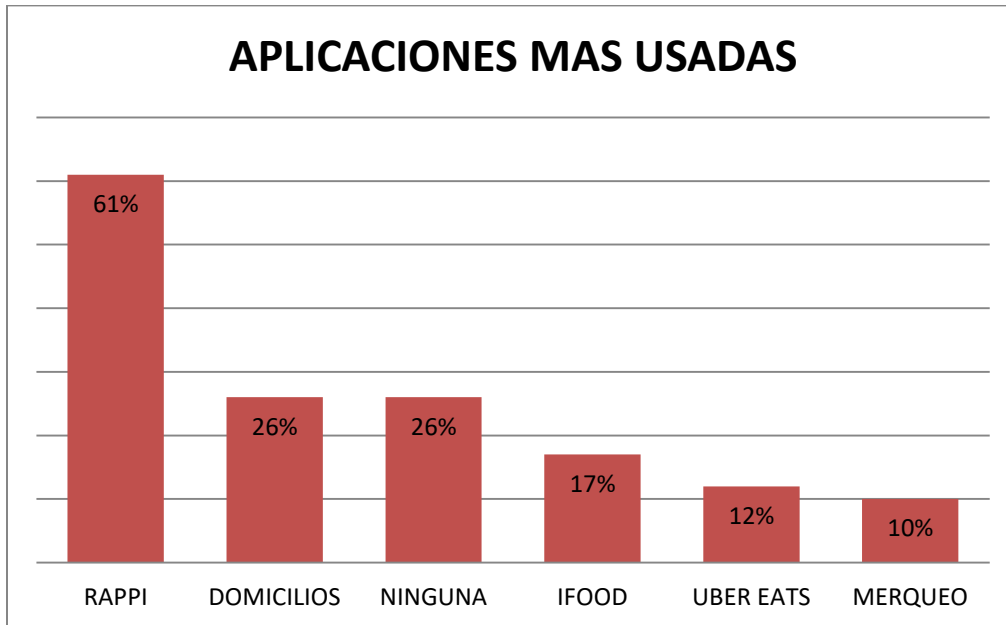
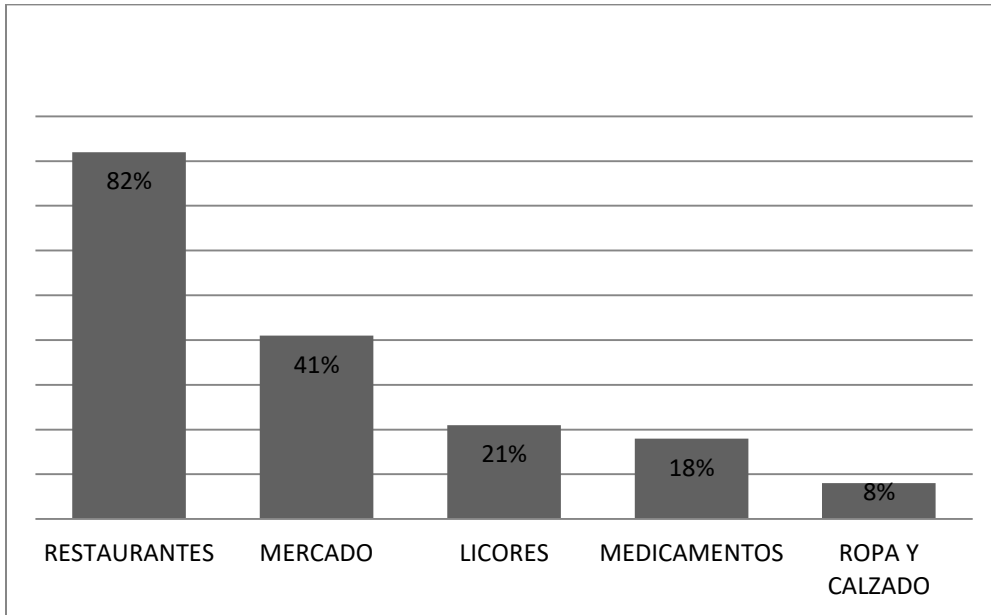


Tabla 7 Categorías

CATEGORIAS	
RESTAURANTES	82%
MERCADO	41%
LICORES	21%
MEDICAMENTOS	18%
ROPA Y CALZADO	8%

Tabla 8 Grafico de Categorias



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

El principal impacto que han generado estos aplicativos de servicios de entrega es su crecimiento tan constante y alto, según Forbes

El crecimiento de Rappi es del 25% mensual y cuenta con 50.000 aliados en toda Latinoamérica, el principal enfoque de Aliados Ya! Seria el de conseguir un crecimiento similar al que han tenido este tipo de empresas en los últimos años. (Forbex, 2020)

Otro plus con el que cuenta Rappi es su amplio portafolio de servicios, que aunque no son tan conocidos y usados, marcan la diferencia, ejemplo el lavado de carros a domicilio sin uso de agua, servicio de manicure, servicios de plomería, moda, y los que ya conocemos grandes superficies y restaurantes.

¿Cómo espera competir? ¿Cómo espera hacerlo mejor?

Es fundamental crear Alianzas con empresas grandes medianas y pequeñas para empezar poco a poco ir aumentando nuestro portafolio de servicios y así más personas quieran usar nuestra plataforma.

El uso de vehículos eléctricos nos da una ventaja frente a las típicas bicicletas que usan en su mayoría las demás aplicaciones, por un lado nos asegura ser más ágiles en nuestras entregas y por el otro cuidamos el medio ambiente.

El pago de seguridad social y salarios según lo estipula el ministerio de trabajo a nuestros colaboradores, estamos generando empleos dignos y se esperan que mes a mes se generen más vacantes.

¿Qué competencia indirecta afrontará, y que bienes sustitutos existen en el mercado?

Competencia indirecta los servicios propios de mensajería y entrega que puedan ofrecer los almacenes de cadenas, restaurantes, grandes superficies o tiendas de barrio, farmacias, tiendas de ropa.

¿Cuáles son las barreras de acceso?

Estos tipos de servicio han sido muy señalados por la manera en que se le paga a sus colaboradores (quienes hacen las entregas), mientras ellos exigen un pago con todas las prestaciones de ley, estas aplicaciones replican que no ellos no son empleados si no que también hacen parte de sus usuarios a los cuales les brindan la oportunidad de tener ingresos complementarios.

La calidad de servicio ya que se han presentado varios inconvenientes acerca de como llegan los productos a su destino, estos hechos producen un señalamiento y una negativa para el uso de estas aplicaciones y más aun cuando se trata de una app nueva.

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

Nuestra competencia directa hoy en día principalmente es Domicilios y Rappi empresas Colombiana cuyos fuertes son restaurantes, supermercados y tiendas.

Otras empresas que compartimos la misma oferta es Uber, Mensajeros Urbanos, Domicilios, Merqueo, ifood.

Domicilios lidera y su valor agregado es que las personas que mas descargan y utilizan sus servicios son las personas entre 50 y 70 años, lo cual se convierte en un reto para las demás aplicaciones. (Espinosa, 2018)

¿Cuántas empresas existen?

“Según el MinTic existen alrededor de 190 empresas registradas como operadores logísticos y de transporte, servicios que son similares a los que ofrecemos, nuestra diferencia es que es un servicio más ágil y personalizado”. (MInTic, 2014)

“Según la revista Dinero la empresa más importante de mensajería, la que más recibe ingresos es Servientrega” (Dinero.com, 2018)

Puntos fuertes, servicio orientado a la atención al cliente, entrega de productos en perfecto estado, entregas ágiles, protección al medio ambiente, empleados con seguridad social y sueldos dignos.

¿Cuáles son sus puntos fuertes y sus puntos débiles?

Puntos débiles: poca trayectoria y reconocimiento en el mercado, algunos de nuestros competidores ya han incursionado en otros países.

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

Somos una plataforma tecnológica por lo tanto estar al día con los avances tecnológicos y actualizaciones es vital, contamos con un ingeniero de sistemas dedicado a la programación y manejo de nuestra app, de igual manera trabajamos con un Web Master dedicado al contenido de nuestras redes sociales y la presentación grafica de la plataforma.

¿Existen amenazas de nuevos bienes entrantes en el sector?

La economía digital nos muestra como a través de los últimos años las empresas e industrias se han transformado e innovado por medio de plataformas, almacenes de cadena, tiendas de ropa, farmacias, grandes superficies, por lo tanto, será constante que

cada vez mas empresas quieren involucrarse con el despacho y entrega de todos los productos que estas ofrecen.

Características de la oferta:

Tabla 9 Caracteristicas de Oferta

NOMBRE COMPETIDOR	PRODUCTO	PRECIO	SERVICIO	UBICACION
Rappi	Plataforma de servicios	3.700 PROM	Restaurante, mercados, otros	Colombia Latinoamérica
Uber eats	Plataforma de servicios	10% por pedido depende tamaño	Restaurante	Colombia 13 países
Mensajeros urbanos	Plataforma de servicios	Cobran por kilometraje	Mensajería	Bogotá

(Ayuda, 2020) , (Eats, 2020), (Urbanos, 2020)

D) Análisis de la comercialización y de los proveedores:

Adquirir los vehículos eléctricos

Renault Twizy

\$39.990.000

Renault cuenta con varios concesionarios en la ciudad de Bogotá, con mas de 10 años en el manejo de autos eléctricos.

Fabricado desde 2009

**Bicicleta eléctrica Starker sport 2.0**

3.450.000

Patineta eléctrica

2.899.000

Starker S1

Starker es una empresa líder en movilidad eléctrica aliados de auteco, cuentas con más de 75 años de experiencia en vehículos.

Bicicleta eléctrica Starker sport 2.0

3.450.000.

Neveras para transporte de alimentos

Wheeled 52 litros

149.900

Homecenter

Escogemos nuestros proveedores de vehículos basados en la calidad de estos, la vida útil del vehículo y de la batería, los ciclos de carga, velocidades que manejan, escogemos Auteco porque brindan adicional aseguramiento para este tipo de vehículos.

En cuanto a las neveras se compran en almacenes Homecenter ofrece calidad, garantía y es una de las marcas más vendidas por este almacén.

Se espera que al empezar a crecer en el negocio se sigan adquiriendo más insumos y al comprar al por mayor podríamos generar alianzas o descuentos. Nuestros proveedores como se mencionaban son empresas de años de trayecto y reconocimiento a nivel nacional.

Capítulo 7 Segmenta el mercado

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

1. Optimiza el tiempo de las personas
2. Agilidad en trámites
3. Evita el aumento de contagios en tiempo de pandemia
4. Seguridad en los trámites
5. Ahorro de dinero
6. Descongestiona el servicio publico
7. Reduce el número de vehículos en las vías
8. Permite pasar más tiempo con la familia
9. Genera empleo
10. Facilidad al adquirir un servicio
11. Controla las preocupaciones
12. Evita a exposición a la inseguridad
13. Facilidad en el acceso del servicio
14. Satisfacción a sus requerimientos
15. Atención 24/7

2. Realice el ejercicio Buyer Persona que se encuentra en la guía:



<p>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Por la situación actual su mayor miedo es salir y estar en un lugar donde pueda contraer el virus. • Ella se frustra cuando no puede cumplir con sus responsabilidades a tiempo, como el pago oportuno de servicios. • El uso del transporte público y las largas filas que se dan para ingresar a algún establecimiento le genera ansiedad y estrés.
<p>Desea, necesita, anhela y sueña</p>	<p>Su mayor sueño es poder viajar fuera del país y para ello necesita ahorrar dinero y tiempo para realizar todo los tramites que con ello leva. Anhela poder tener todo al alcance de sus manos.</p>
<p>Demográficos y geográficos.</p>	<p>Edad: 30 Sexo: Femenino Clase social: Media ¿Dónde vive?: Bogotá</p>
<p>¿Qué están tratando de hacer y porqué es importante para ellos?</p>	<p>Está ahorrando para su más grande sueño, por lo que actualmente trabaja con dedicación, lee contantemente y procura practicar su inglés.</p>
<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p>	<p>Ahorrando, estudiando, acomodando su entorno, su barrera es la falta de dinero.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Trabaja duro, cuanto más trabajos más difícil será rendirte. • Utiliza la imaginación para inspirarte y lograr lo inalcanzable. • Date el mayor placer de la vida haciendo lo que la gente dijo que nunca ibas a poder hacer.

<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Es amante a los animales en especial a los gatos y cuida mucho de ellos adquiriendo productos para su bienestar.</p>
--	---

3. Describa lo siguiente:

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

La idea de negocio está proyectada para un público B2C dentro la etapa pre adulta. Debido a que es población que hace uso constante de la tecnología y generalmente experimentan para identificar si es recomendable o no. Cabe aclarar que esto no quiere decir que se deje de lado el restante del público que desea hacer uso de la APP.

b. Que valores destacan a su cliente ideal?. Escriba mínimo 5

- Lealtad
- Responsabilidad
- Esfuerzo
- Ética
- Sentido de pertenencia

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

Se relaciona con sus familiares y amigos. En los días antes del COVID le gustaba departir en su casa por lo que siempre hacia pedidos de comida para compartir, en los días de descanso prefería ejercitarse, cuidar de sus animales y de sí mismo. Actualmente por la pandemia trabaja en casa por lo que le impide salir constantemente a realizar compras o diligencias personales como los pagos de servicios y tarjetas, lo que siempre ha sido frustrante ya que no cuenta con el tiempo suficiente.

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

- Estar al día con los servicios públicos
- Asistir a controles médicos y adquirir las medicinas

- Cuidar su alimentación
- Cuidar de sus mascotas

4. Tome las bondades descritas en el numeral 1 y explique cómo se ajustan a su cliente ideal descrito en el numeral dos, teniendo muy en cuenta sus anotaciones del numeral 3.

1. Optimiza el tiempo de las personas: Le permite invertir más tiempo para sí misma.
2. Agilidad en trámites: Le genera paz el estar al día en las fechas estipuladas para los trámites legales.
3. Evita el aumento de contagios en tiempo de pandemia: Esta más tranquila puesto que no está expuesta a enfermarse y no poder trabajar o realizar sus hobbies.
4. Seguridad en los trámites: Siente que puede delegarle sus diligencias personales a una app de confianza.
5. Ahorro de dinero: Logrará ahorrar dinero para su viaje soñado e incluso para poder invertirlo en otras necesidades urgentes.
6. Descongestiona el servicio público: Sera una persona menos dentro del sistema público.
7. Reduce el número de vehículos en las vías: No debe solicitar carro por lo tanto evita el tráfico.
8. Permite pasar más tiempo con la familia: El tiempo que usa para salir de casa, el tráfico y el realizar filas lo invierte en pasar más tiempo con su familia y compartir como le gusta.
9. Genera empleo: En caso tal de contar con los requisitos puede obtener trabajo la app de servicios.
10. Facilidad al adquirir un servicio: Desde la app puede hacer solicitud de entrega de medicinas, transporte a donde ella quiera, pedir alimentos, solicitar lo que requiera para sus mascotas entre otras.
11. Controla las preocupaciones: No estará ansiosa en organizar su tiempo o incluso pedir permisos en su trabajo para realizar estos trámites.
12. Evita a exposición a la inseguridad: Siempre que se sale de la casa se está expuesto a robos por lo que el hacer uso de la app le permitirá estar más seguro en casa o en su lugar de confianza.
13. Facilidad en el acceso del servicio: Puede ingresar por cualquier dispositivo con red de internet para usar la app.
14. Satisfacción a sus requerimientos: Esto le permitirá estar al día con ellos y no aplazarlos cada que tenga tiempo.

15. Atención 24/7: En cualquier momento del día le permitirá hacer uso de la app, cuando requiera de algún domicilio de comida, o incluso si necesita de medicina por emergencia.

Ahora ya conoce a su cliente y sabe cómo su producto puede suplir la o las necesidades del mismo.

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

- Mercado
- Rappi

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

La población total de personas se encuentra entre empleados en edades de 21 a 40 años.

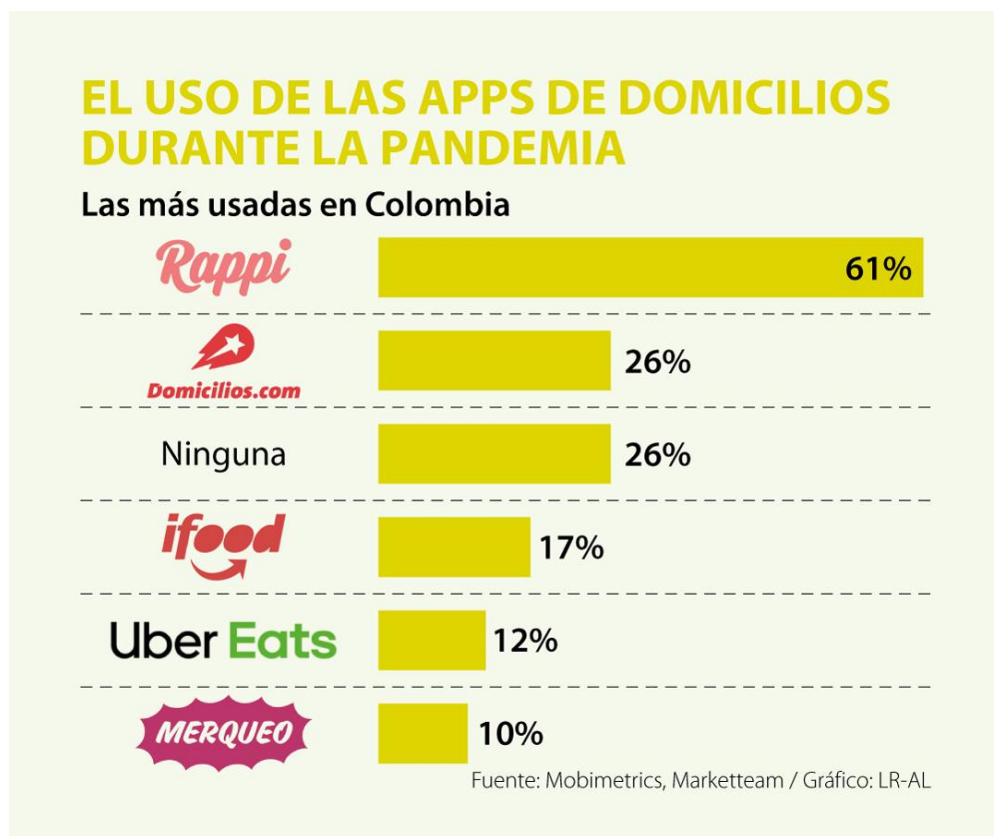
3. Cuantas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo.

De 10 personas 9 de ellas deben suplir sus necesidades más urgentes con un servicio igual o similar a la idea de negocio de este proyecto.

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

Según una reciente medición de Mobimetrics.co, Rappi, Domicilios.co, ifood y Uber Eats son las apps más utilizadas por los consumidores. La llegada de la pandemia a Colombia y la estipulación de aislamientos obligatorios generó un reto para las aplicaciones de domicilios debido al aumento en la demanda de usuarios, que ahora compran sus productos a través de esta vía. (Amaya, 2020)

Tabla 10 Uso de APP en pandemia



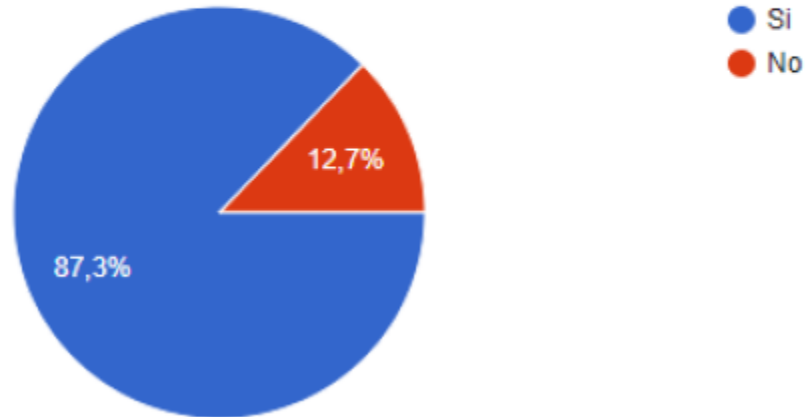
5. Cuantas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto

En una encuesta realizada a 102 personas nos afirma que el 87% de ellos suplen sus necesidades con el servicio ofrecido.

Tabla 11 Necesidades del servicio

¿Nuestro producto satisface tus necesidades?

102 respuestas



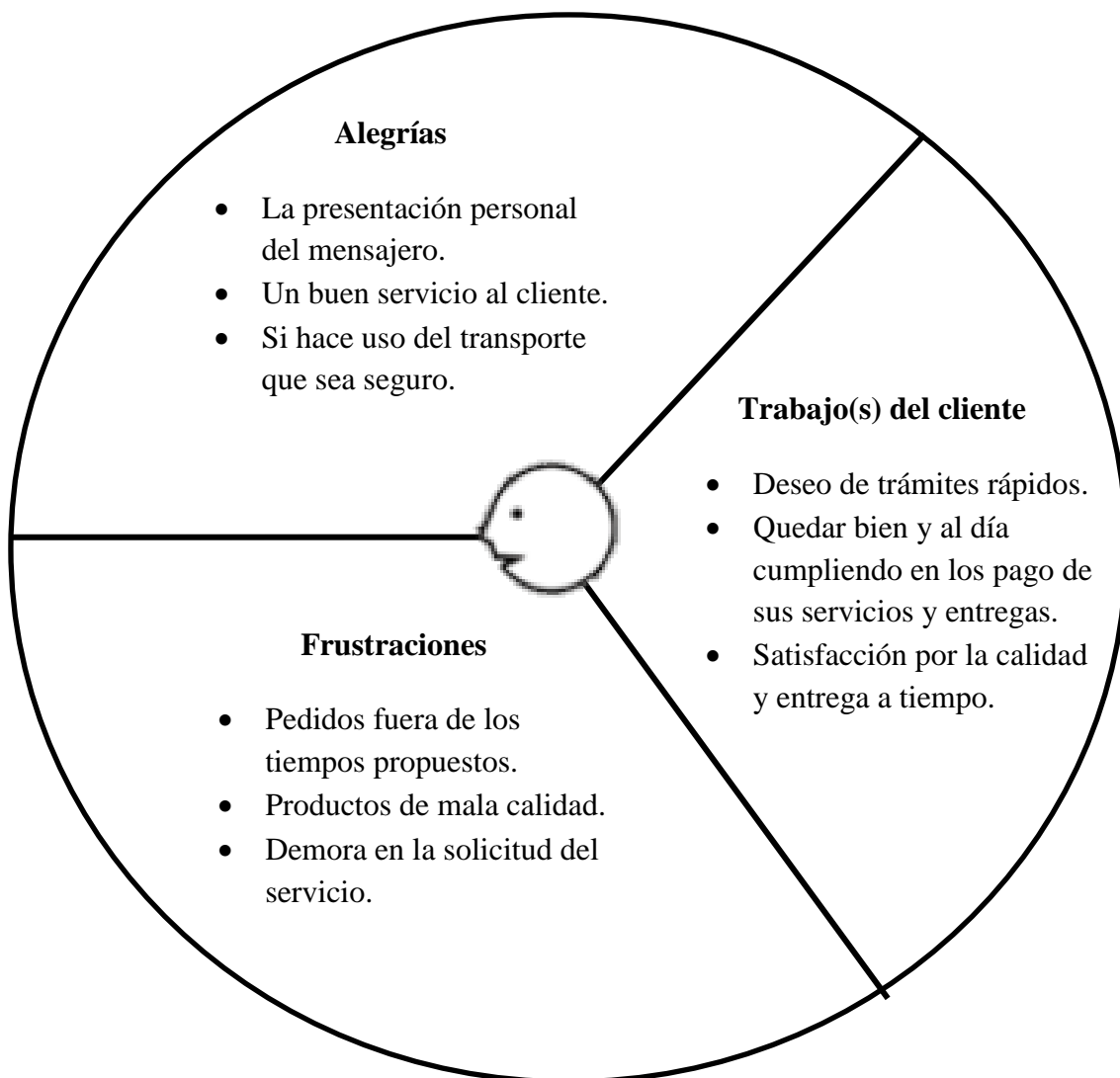
Capítulo 8 Diseña La Propuesta De Valor

Desarrolla 1 perfil del cliente (circulo) y el mapa de valor (cuadrado) con ayuda de las siguientes guías. Para este ejercicio utiliza el formato de Propuesta de valor.

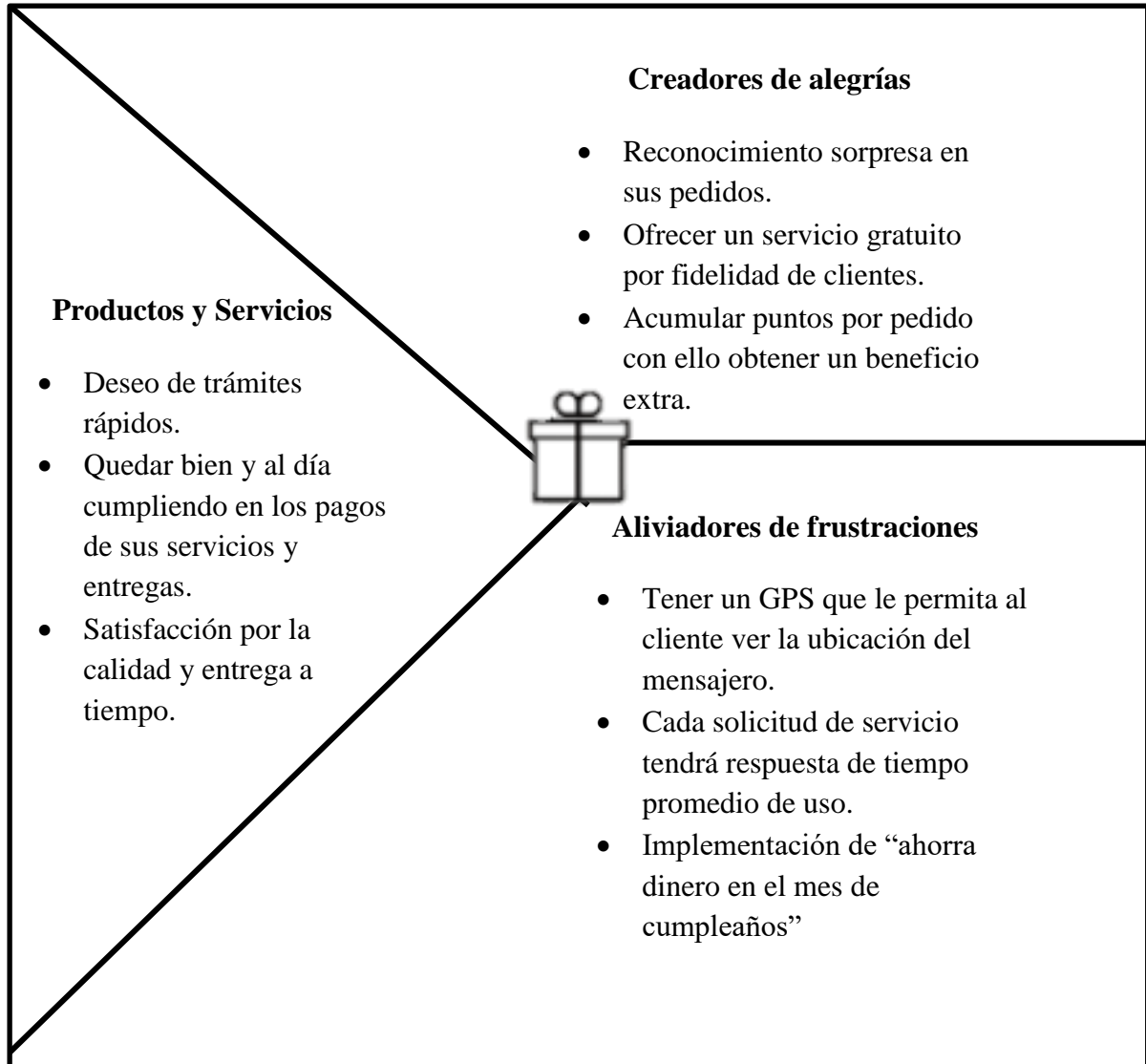
Trabajos de cliente

Los trabajos del cliente describen aquello que las personas intentan resolver en sus vidas laborales y/o personales.

Título 2 Perfil Del Cliente



Titulo 3 Mapa De Valor



Declaración de la propuesta de valor

“Somos Una APP que facilita tus solicitudes de realizar trámites las 24 horas del día, permitiéndote ahorrar dinero y tiempo generándote confianza y compromiso. No dejamos de lado tus necesidades de hogar por ello contamos con un personal capacitado con calidad humana para tus servicios.”

Capítulo 9 Diseña Tu Producto

Titulo 1 Diseño

Ley TIC Ley de modernización del sector tecnológico e informativo, determina el marco general sobre el cual se regirá el sector de las TIC, derechos y deberes de los usuarios de las tecnologías.

Semana. (18 de Octubre de 2020). Semana. Obtenido de Semana:

<https://www.semana.com/tecnologia/articulo/ley-tic-todavia-hay-cabos-sueltos/630807/>

Ley 1978 Modernización del sector TIC, ampliación del uso del internet a nivel de toda Colombia, lo que dará mayor garantía a los sectores financieros que utilización las tecnologías como base de su negocio.

Ministerio de teconologias de la informacion y la comunicaicon, (2019). Micrositios.

Obtenido de Semana: https://micrositios.mintic.gov.co/ley_tic/

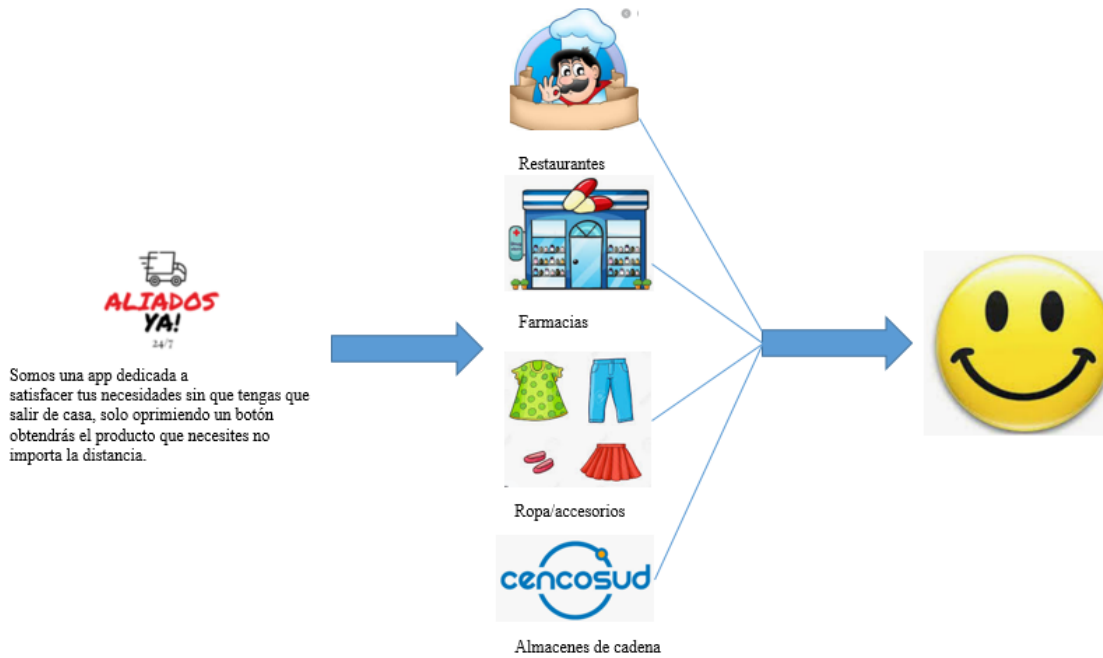
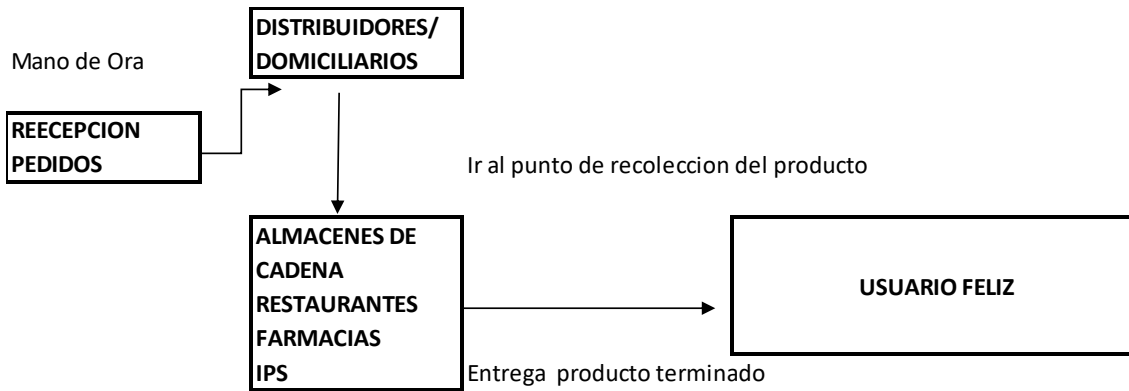
Ley 1581 de 2012 Esta ley dicta disposiciones generales para la prote4ccion de datos personales. Al ser una aplicación manejamos toda la información de los clientes y de nuestros empleados.

Ley 527 de 1999 Por medio de esta ley se estableció el reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos del comercio electrónico, se establecen las entidades de certificación.

Título 2 Diseño de Concepto

MATERIALES	CONCEPTO
Nevera NV042	Transporte alimentos y medicamentos, tamaño mediano, pequeño y grande.
Maletín de transporte	Morrall para el transporte de mercancía, tamaño pequeño, mediano y grande
Renault Zoe	Vehiculo eléctrico
LX04 adult electric motorcycle	Moto eléctrica para adultos
Samsung J4	Celular básico para los domiciliarios
Smansung 28051401	Computadores para el control del despacho
Starker t flex pro	Bicicleta eléctrica

Titulo 3 Diseño en Detalles



Determinar los costos de producción y venta

Tabla 13 Costos de entrega

Se refleja el costo por kilómetro de cada uno de los vehículos que vamos a utilizar.

<p>KILOMETRO EN BICICLETA</p>	<p>Con Una Carga La Bicicleta Anda 45 Km, el ciclo de vida de la batería son 3000 recargas (Valor batería 1.000.000 pesos) $1000000/3000=333$ pesos cada recarga. $333/45=7$</p>	<p>Cada carga de batería gasta 250 wh en el lugar donde se realiza la carga de las baterías el valor de cada wh es de \$496 pesos. $250*496/1000=124$ pesos</p>
<p>1</p>	<p>7 pesos la recarga</p>	<p>124 pesos energía electrica</p>
<p>KILOMETRO EN MOTO ELECTRICA</p>	<p>Con Una Carga La moto Anda 45 Km, el ciclo de vida de la batería son 3000 recargas (Valor batería 2.000.000 pesos)</p>	<p>Cada carga de batería gasta 500 wh en el lugar donde se realiza la carga de las baterías el valor de cada wh es de \$496 pesos.</p>
<p>1</p>	<p>14</p>	<p>248 pesos de energia</p>
<p>KILOMETRO EN AUTO ELECTRICA</p>	<p>Con Una Carga La moto Anda 100 Km, el ciclo de vida de la batería son 3000 recargas (Valor batería 5.000.000</p>	<p>Cada carga de batería gasta 1000 wh en el lugar donde se realiza la carga de las baterías el</p>

	pesos)	valor de cada wh es de \$496 pesos.
1	16	496

Auteco,Starker.(2020). Auteco Movility. Bogotá,

autecomobility.com.ttps://www.autecomobility.com/starker-

ab?utm_expid=.IRLWnJIGRyyHp7EVU3Sbbg.1&utm_referrer=

Titulo 4 Validación y Verificación

- Indicadores de calidad previos a lanzar el servicio:
- Alcance, Que distancias estamos dispuestos a recorrer desde un punto a otro.
- Acceso, Consulta de nuestros servicios en línea, puntos de acceso, nivel de conectividad.
- Compra, Nivel de satisfacción con la experiencia del servicio que se quiere prestar.
- Pago, métodos de pago.
- Logística, Posibles dificultades y problemas en la entrega de los productos,
- Postventa, establecer evaluación post venta de los servicios prestados.
- Tiempos de entrega, establecer tiempos de entrega para cumplir con los objetivos.
- Conocimiento del personal, ofrecer capacitaciones constantes a nuestros domiciliarios para su constante actualización.
- Rutas programadas, establecer rutas viables para mejorar los tiempos.



- Publicidad y crecimiento, usar las diferentes opciones de publicidad, medir el posible crecimiento de la empresa.

Descarga nuestra App

Elige tu servicio

Diligencia tus datos

Nombres
Celular
Correo
Dirección

Enviar

Sus datos personales han sido y están siendo tratados conforme con nuestra Política de Tratamiento de Datos Personales. Para mayor información podrá consultar nuestra política en la página web: Política de Privacidad

Términos de uso

Ley de Protección de Datos Personales: "La autorización suministrada en el presente formulario faculta a Deloitte para que dé a sus datos aquí recopilados el tratamiento señalado en la "Política de Privacidad para el Tratamiento de Datos Personales" de Deloitte, el cual incluye, entre otros, el envío de información promocional, así como la invitación a eventos. El titular de los datos podrá, en cualquier momento, solicitar que la información sea modificada, actualizada o retirada de las bases de datos de Deloitte."

Realiza tu pago

pse

XXXXX-XXXXX-XXXXX-XXXXX
XXXXXX XXXXXXXX

\$

EMPAQUE	Adicional al empaque original, van recubiertos con un empaque con nuestro logo, estos productos se colocan en las respectivas neveras las cuales le dan seguridad y evitan maltrato en el recorrido
---------	---

MEDIOS DE ENTEGA	Al contar con autos eléctricos, podemos distribuir las entregas según su nivel de fragilidad, así se garantiza que el producto llegue en perfectas condiciones.
ENTREGA	La entrega se realiza con todos los protocolos de bioseguridad, en la menor brevedad posibles y e perfecto estado.

Capítulo 10 Modelo Running Lean Aliados Ya!

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja Especial	Segmento de clientes
<p>Es la necesidad de adquirir servicios y productos de la manera más segura, eficaz y rápida, con la tranquilidad de recibir lo que se necesita en perfectas condiciones, evitar viajes innecesarios largos y ahorrar tiempo</p>	<p>Diseñar una aplicación con servicios integrados de restaurantes, farmacias, tiendas ropa, accesorios, tecnología, etc, para que el cliente solo pida y aliados ya se encarga de llevarlo a la puerta de su casa</p>	<p>Somos una empresa amigable con el medio ambiente, entregamos los productos en perfectas condiciones gracias a las neveras en que las transportamos Satisfacemos tus necesidades desde llevar tu alimento favorito hasta recoger ese medicamento que tanto necesitas</p>	<p>Aun solo clic de distancia esta lo que necesitas, en perfectas condiciones y ayudando al medio ambiente.</p>	<p>Personas en edad Pre adulta, habitantes o trabajadores en la localidad Santa fe y Candelaria, la app está diseñada para ser manejada con facilidad.</p>
	<p>Métricas Clave Registro de clientes que adquieren la app. Número de envíos realizados al día. Crecimiento en solicitudes en localidades diferentes a la inicialmente establecidas.</p>		<p>Canales Físicos Bicicletas y Scooter eléctricas Autos eléctricos Motos eléctricas</p>	
<p>Estructura de costos Gastos Fijos Arriendo, Nomina, Servicios Gastos por marketing Impuestos Empaques con logo Gastos Variables Mantenimiento vehículos Mantenimiento de neveras Eventualidades con los vehículos Gastos de papelería</p>		<p>Fuentes de ingresos Recibimos ingresos al entregar a cada hogar eso que tanto necesitan. Ingresos Dinámicos ya que los clientes pagan de acuerdo a lo que pidan y la distancia que se recorra. El pago se realiza una vez se solicite el servicio.</p>		



Titulo 2 Prototipo

[aliados ya.mp4](#)

Renderforest. (2013). Digital Media Agency Pack. 2020, de renderforest Sitio web: <https://www.renderforest.com/es/watch-37840770?>

Titulo 3 Validación de ideas de negocios

El objetivo de la investigación es conocer en un grupo de personas, de 18 años en adelante que preferencias tiene a la hora de usar una aplicación, para que las usa, como maneja sus tiempos a la hora de hacer alguna diligencia, que gastos tiene al realizarlas. Por medio de esta encuesta encontraremos información detallada y así tener un conocimiento más profundo acerca del uso de aplicaciones de servicios.

El tipo de investigación es cuantitativa se conocerán índices de uso y preferencias, se verificarán conclusiones como determinar en qué promedio de edad se usa más este tipo de plataformas, qué muestra o población sería más beneficiada con estos servicios, cuántas personas están interesadas en su uso.

Se realizará una encuesta a una muestra de 103 personas, de diferente rango de edad.

Capítulo 11 Técnicas e instrumentos de recolección de información

Técnica de recolección

“Según un estudio realizado por la división Insights de Kantar, durante un mes, nueve de cada 10 colombianos piden un domicilio y cada usuario lo solicita 4,5 veces en promedio durante el mismo periodo” (María Alejandra Ruiz Rico, 2020)

Cuantitativa

Se llevó a cabo un cuestionario con preguntas diseñadas específicamente para nuestro público objetivo con la finalidad de conocer mediante datos exactos los gustos, cambios, ideas que se puedan aplicar a nuestra idea de negocio.

Encuesta - Análisis

De 103 encuestas realizadas se analiza lo siguiente:

El producto expuesto fue calificado por el 61.8 % de mujeres lo que traduce que en el entorno social hay más mujeres interesadas en dar su punto de vista a un nuevo proyecto.

Género

102 respuestas

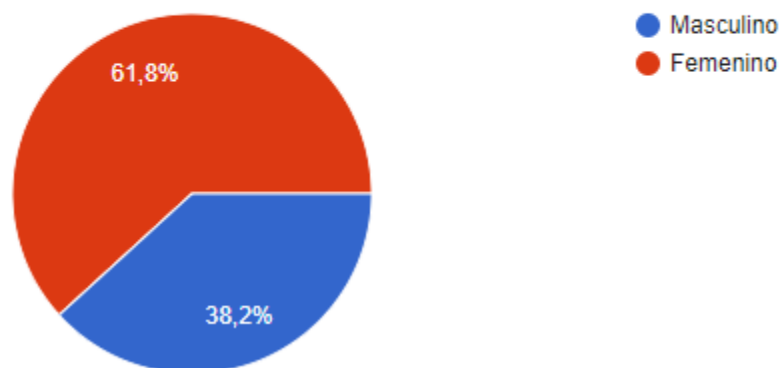


Ilustración 15 Género

Las observaciones y opiniones de los encuestados están dentro un rango de edad entre 21 a 31 años lo que pesa un 55,9% seguido del 19,6% entre 31 a 41.

Edad

102 respuestas

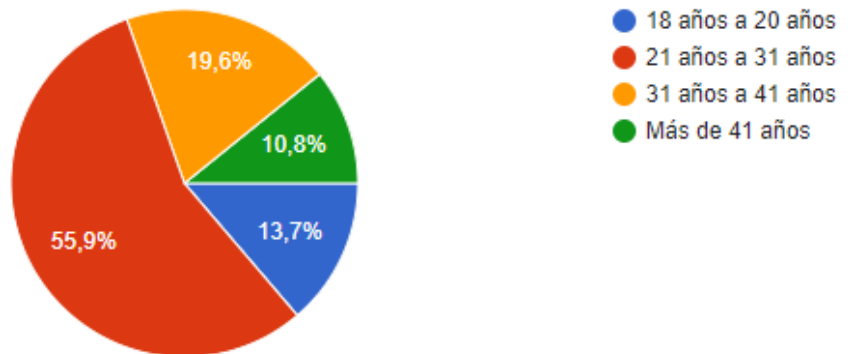


Ilustración 2 Edad

La idea de negocio estará diseñada para un % de población con situación laboral empleada.

Ocupación

102 respuestas

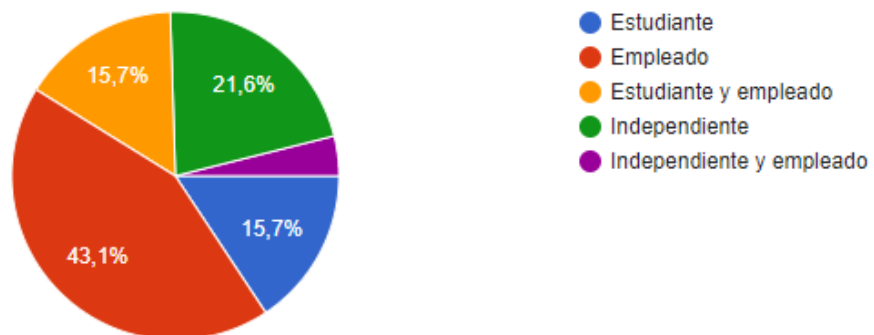


Ilustración 3 Ocupación

1. El 85,1% del público objetivo usa aplicaciones móviles, lo que traduce que la idea de negocio está dentro de lo más buscado.

¿Usas aplicaciones móviles?

101 respuestas

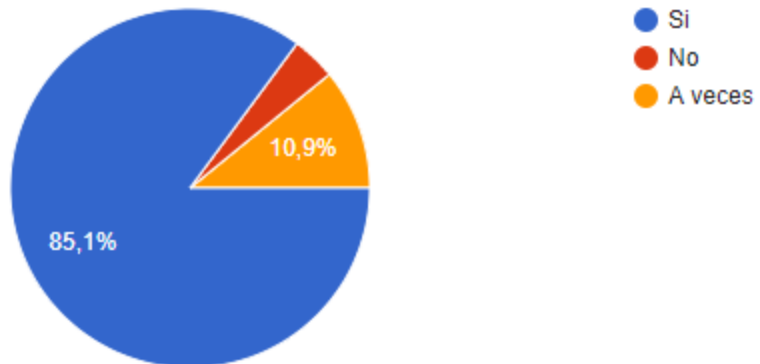


Ilustración 4 Aplicaciones móviles

2. Entre las app más usadas están las bancarias y servicios de transporte que es una parte asociada a la propuesta de negocio.

¿Qué tipo de APP usas?

97 respuestas

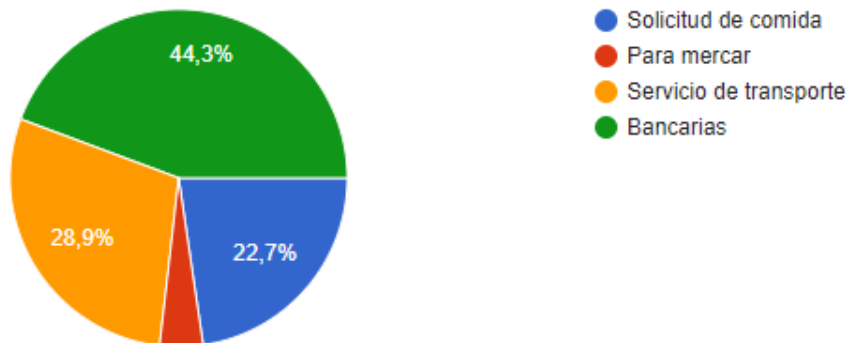


Ilustración 5 Tipos de APP

3. El 57,8% de las personas encuestadas no cuentan con el tiempo suficiente para salir a radicar documentos.

Cuando requieres radicar documentos, pagar servicios o realizar envíos. ¿Qué haces?

102 respuestas



Ilustración 6 Tiempo para radicar documentos

4. Aunque el 35,3% de las personas cuentan con transporte particular para realizar sus respectivas diligencias, hay un 49,1% que hace uso del transporte público para ello, lo que claramente es dinero y tiempo que se debe invertir.

Para salir de casa a realizar diligencias ¿qué transporte usas?

102 respuestas

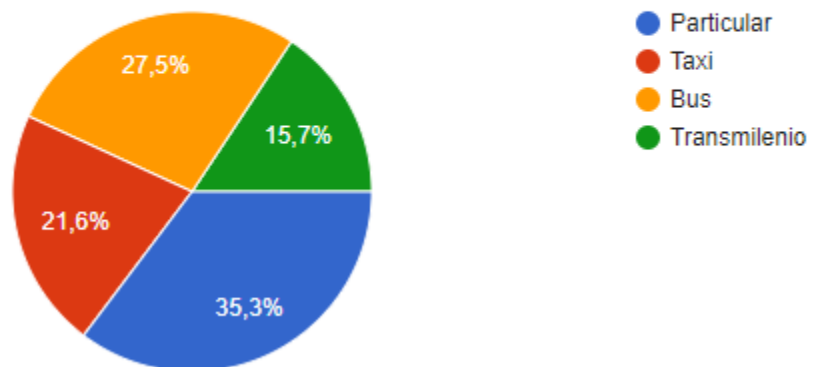


Ilustración 7 Transporte usado

5. El personal objetivo indica que demora entre 1 y 2 horas para salir por lo que el proyecto de negocio en mención les ayudara a que ese tiempo lo puedan invertir en tiempo personal.

¿Cuánto tiempo demoras en realizar las diligencias del hogar?

102 respuestas

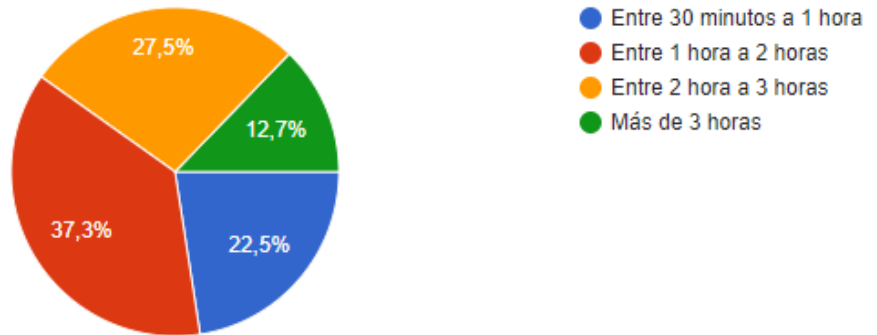


Ilustración 8 Tiempo invertido para diligencias del hogar

6. Aunque la idea de negocio tiene un costo para su servicio esto le podría ayudar a la sociedad a que por medio de ofertas y de una calidad de servicio pueda invertir a plenitud incluso menos de lo que invierte generando ahorros para el hogar

¿Cuánto dinero gastas en realizar tus vueltas personales y del hogar?

102 respuestas

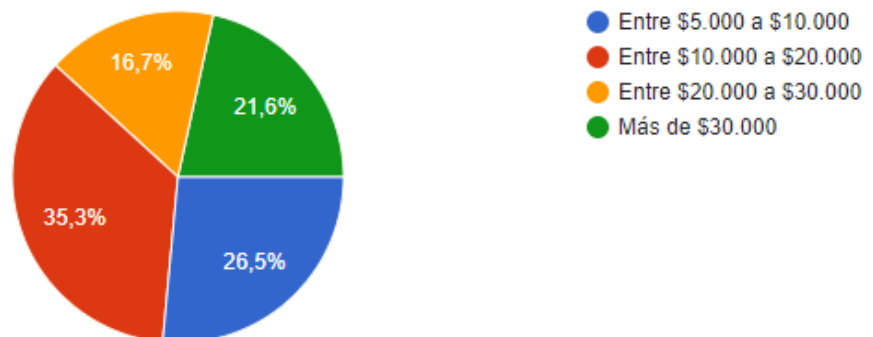


Ilustración 9 Dinero invertido

7. El 83,3% está de acuerdo en la creación de una APP de mensajería las 24 horas del día.

¿Estarías interesado en una APP de mensajería 24/7?

102 respuestas

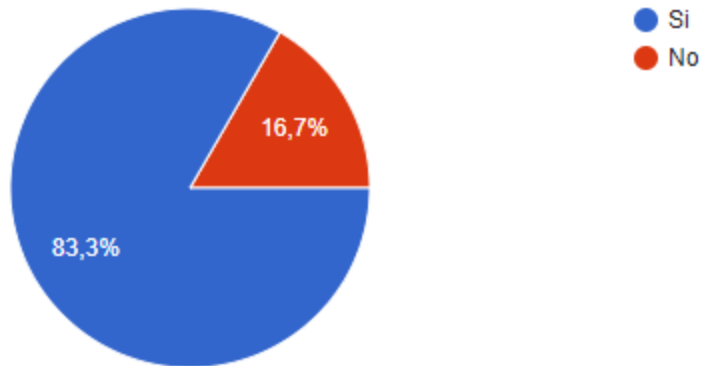


Ilustración 10 Aprobación de APP

8. Según el grafico se puede evidenciar que el 58,8% no tenía conocimiento de este servicio, sin embargo un % casi cercano ha mencionado que si conocía algo así en el mercado.

¿Habías escuchado sobre este servicio anteriormente?

102 respuestas

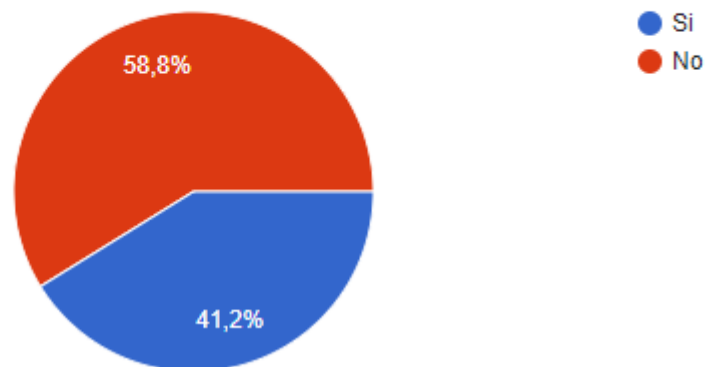


Ilustración 11 Servicio de mensajería

9. Dentro de las opciones se deja la opción de otro con un 41,6% de elegido y no se generó una nueva pregunta de cuál sería ese servicio que le gustaría que esta APP ofreciera, ya que las otras opciones expuestas no fueron atractivas para las personas que participaron en la encuesta.

¿Qué te gustaría que nuestro servicio ofreciera?

101 respuestas

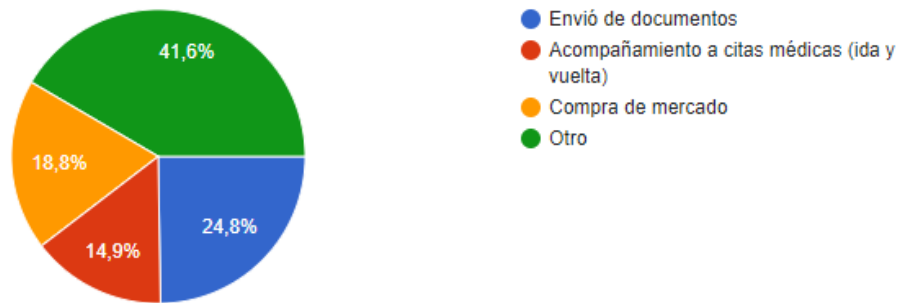


Ilustración 12 Nuevo servicio

10. La creación del slogan de la empresa fue el adecuado y aprobado.

¿El slogan de nuestro servicio lo reconocerías con facilidad?

102 respuestas

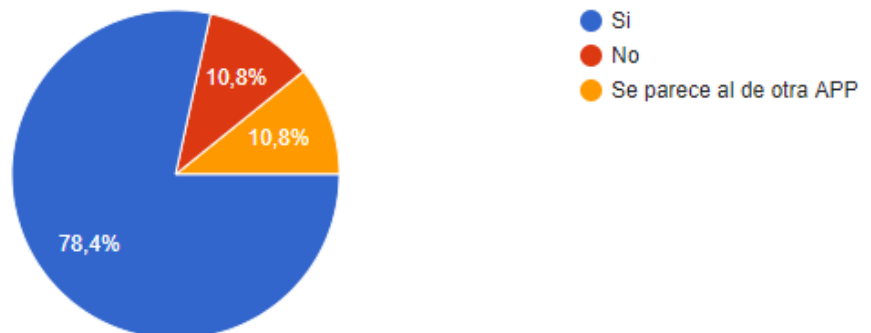


Ilustración 13 Slogan

11. El 66.3% esta de acuerdo en que el valor mínimo invertido en un servicio de mensajería sería de \$10.000, y aunque esto puede ser posible es necesario indicar los tiempos de demora debido al trafico.

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un servicio de mensajería?

101 respuestas

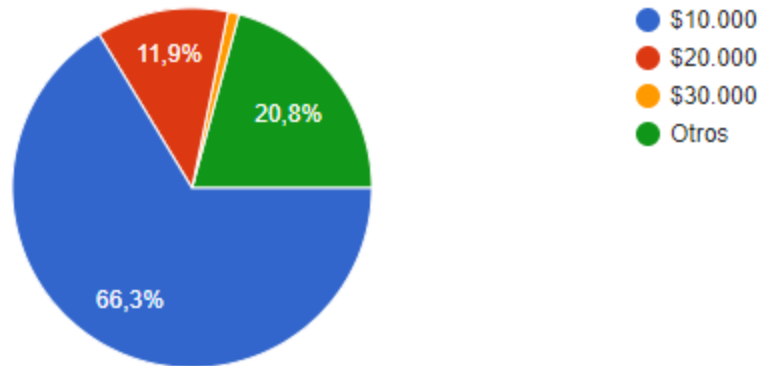


Ilustración 14 Presupuesto de servicio de mensajería

12. Es evidente que el personal encuestado si estaría dispuesto hacer uso de la idea de negocio.

Si nuestra APP estuviera en el mercado, ¿harías uso de ella?

102 respuestas

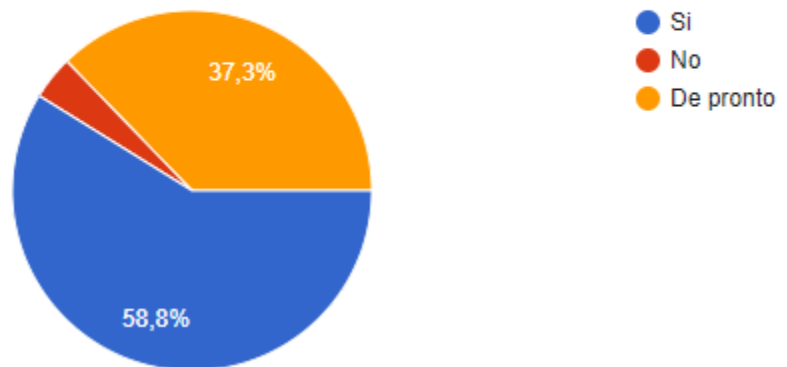


Ilustración 15 Uso de la nueva APP

13. El 87.3% informa estar de acuerdo en que el producto ofrecido satisface sus necesidades.

¿Nuestro producto satisface tus necesidades?

102 respuestas

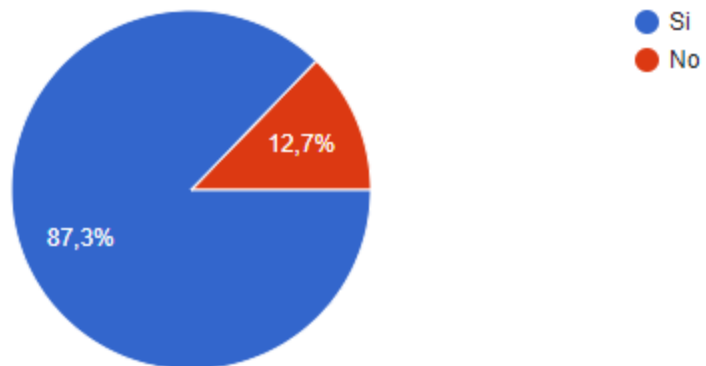


Ilustración 16 Necesidades

Referencias

- Amaya, J. S. (25 de 07 de 2020). <https://www.larepublica.co/internet-economy/estas-son-las-aplicaciones-de-domicilios-mas-usadas-en-medio-de-las-cuarentenas-3035947>. Obtenido de <https://www.larepublica.co/internet-economy/estas-son-las-aplicaciones-de-domicilios-mas-usadas-en-medio-de-las-cuarentenas-3035947>: <https://www.larepublica.co/internet-economy/estas-son-las-aplicaciones-de-domicilios-mas-usadas-en-medio-de-las-cuarentenas-3035947>
- Ayuda, U. (20 de Septiembre de 2020). Uber Ayuda. Obtenido de Uber Ayuda: <https://help.uber.com/es/ubereats/article/cu%C3%A1nto-cuesta>
- COMUNICACIONES, M. D. (07 de Septiembre de 2020). COMUNICACIONES, M. D. . MINTIC. Obtenido de MINTIC.: Obtenido de <https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Iniciativas/Aplicaciones/Impulso-al-desarrollo-de-aplicaciones-moviles-APPS-CO/>
- Dinero.com. (07 de Mayo de 2018). Dinero.com. Obtenido de Dinero.com: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/cifras-del-sector-de-correo-y-mensajeria-en-colombia/259833>,
- Eats, U. (20 de Septiembre de 2020). Uber Eats for Restaurante. Obtenido de Uber Eats for Restaurante: <https://restaurants.ubereats.com/us/es/pricing/>
- Espinosa, L. M. (1 de Octubre de 2018). LR la republica. Obtenido de LR la republica: <https://www.larepublica.co/consumo/domicilioscom-y-rappi-lideran-negocio-de-apps-2777219>
- Forbex, C. (18 de Febrero de 2020). RED FORBES . Obtenido de RED FORBES: <https://forbes.co/2020/02/18/red-forbes/rappi-el-unicornio-colombiano-que-impacta-millones-de-vidas/#:~:text=Un%20emprendimiento%20de%20alto%20impacto,perfecto%20para%20dinamizar%20sus%20negocios>
- Linares, I. L. (03 de Octubre de 2019). Mexico Forbes. Obtenido de Mexico Forbes: <https://www.forbes.com.mx/de-la-mano-de-sus-usuarios-rappi-quiere-ser-la-primera-superapp-de-latinoamerica/>

MInTic. (Septiembre de 2014). MInTic. Obtenido de MInTic:

https://mintic.gov.co/portal/604/articles-5541_archivo_pdf_operadores_registrados_septiembre_2014.pdf

semana, R. (20 de Octubre de 2020). Revista semana. Obtenido de Revista semana:

<https://www.semana.com/tecnologia/novedades/articulo/proyecto-de-ley-para-contratacion-en-uber-y-rappi--noticias-colombia-hoy/688493>

Urbanos, M. (20 de Septiembre de 2020). Mensajeros Urbanos. Obtenido de Mensajeros

Urbanos: <https://mensajerosurbanos.com/cotizador>

Auteco,Starker.(2020). Auteco Movility. Bogotá,

[autecomobility.com.ttps://www.autecomobility.com/starker-ab?utm_expId=.IRLWnJIGRyyHp7EVU3Sbbg.1&utm_referrer=](https://www.autecomobility.com/starker-ab?utm_expId=.IRLWnJIGRyyHp7EVU3Sbbg.1&utm_referrer=)

Semana. (18 de Octubre de 2020). Semana. Obtenido de Semana:

<https://www.semana.com/tecnologia/articulo/ley-tic-todavia-hay-cabos-sueltos/630807/>

Ministerio de teconologias de la informacion y la comunicaicon, (2019). Micrositios.

Obtenido de Semana: https://micrositios.mintic.gov.co/ley_tic/

Renderforest. (2013). Digital Media Agency Pack. 2020, de renderforest Sitio web:

<https://www.renderforest.com/es/watch-37840770?>