

CLICC



AUTOR(ES)

OLGA PATRICIA HERNANDEZ NAVARRO

PRESENTADO A

JHON ALEXANDER GONZALEZ

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

CREACION DE EMPRESAS 2- MODELOS DE INNOVACION

AGUACHICA, COLOMBIA

16 DE NOVIEMBRE DEL 2020




Clicc



@clicc_ser



TABLA DE CONTENIDO

COMPROMISO.....	5
CLICC.....	6
OBJETIVOS	8
Objetivo General:.....	8
Objetivos Específicos:	8
CLAVES PARA EL ÉXITO	9
DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	11
MODELO DE NEGOCIACION	12
MODELO DE NEGOCIOS DE VENTA POR INTERNET- B2B.....	14
2.2.1 ¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido? ..	14
2.2.2 ¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?	14
2.2.3 ¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?.....	15
INNOVACION SOSTENIBLE	16
	16
AGUA.....	16
ENERGIA.....	16
MATERIAS PRIMAS	16

EMISIONES	16
RESIDUOS	16
IDENTIFICAR NUESTRA COMPETENCIA.....	18
ACCIONES A REALIZAR.....	19
ESTRATEGIAS.....	20
ANALISIS DE PORTER.....	21
PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.	21
PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES.....	21
AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.	22
AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES.	22
RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES.	22
MARKETING MIX.....	23
Características del producto.....	23
Núcleo:	23
Calidad:	23
Envase:	23
DISEÑO:.....	24
SERVICIO:	25
PORTAFOLIO.....	25
ESTRATEGIAS DE PRECIO	26

MATRIZ DESARROLLO DE MARCA..... 30

ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL 34

METRICAS CLAVES..... 35

¿Cual es el proceso que se debe seguir para la prestación del servicio?..... 41

COMPROMISO



Yo Olga Patricia Hernández Navarro identificado con C.C 1067031292 estudiante del programa Administración Publica 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. Olga Hernández Navarro.



CLICC

“CLICC their life, CLICC your life.”

Es la creación de una aplicación para la realización de servicios domésticos. CLICC es una empresa que nace de la necesidad de aquellas personas que buscan una forma rápida, segura y eficaz de contratar servicios domésticos de calidad; y de la necesidad de aquellas personas que desempeñan trabajos domésticos de ser contratadas de una forma rápida, segura y sencilla. Es por estas necesidades que CLICC ha creado una plataforma virtual que busca facilitar la contratación de servicios domésticos; fundamentándose en la relación de la oferta y la demanda, para así ofrecer un servicio de beneficio mutuo entre personas que contraten el servicio y las que lo prestan.

CLICC busca incentivar la contratación de servicios domésticos a través de la diversa oferta de precios y los altos estándares de calidad que la empresa ofrece; además de fomentar, incentivar y promover el trabajo de servicios domésticos de calidad a través de una forma fácil y practica para las personas que

desempeñan estos servicios de ser contratadas o de personas que buscan ingresar a desempeñar estos servicios, en un sistema regido por la oferta y la demanda. Además de esto CLICC también busca el establecimiento y crecimiento de una comunidad global en base a su cultura empresarial.

Además, también buscará satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes, a través de la ampliación de su oferta, la creación de ideas innovadoras y alianzas estratégicas; con el fin de tener la mayor comunidad global establecida en torno a la contratación de servicios domésticos.



OBJETIVOS

Objetivo General:

- Facilitar la contratación de servicios domésticos.

Objetivos Específicos:

- Analizar políticas del ministerio de tecnología de la información y las comunicaciones, con el fin de acogerse a normas y reglamentos.

- Capacitar personal involucrado directamente con la aplicación y así mantener calidad certificada.

CLAVES PARA EL ÉXITO

“CLICC” ofrece la contratación de cinco servicios domésticos (Cleaning, Laundry, Ironing, Cooking, Childcare) de manera independiente o conjunta; la empresa ha decidido concentrarse en estos cinco servicios domésticos ya que estos hacen parte fundamental en la vida de la mayoría de personas, y de ahí deriva su nombre.

- *Cleaning*: Servicio de limpieza de hogar por hora.
- *Laundry*: Servicio de lavado de ropa por cantidad de prendas.
- *Ironing*: Servicio de planchado por cantidad de prendas.
- *Cooking*: Servicio de cocina por cantidad de platos.
- *Childcare*: Servicio de cuidado de niños por hora.

CLICC no se limita solamente a una plataforma de contratación de servicios domésticos sino que busca la creación de una comunidad “CLICC” a través de la integración de características sociales en la aplicación, como puntuaciones,

comentarios, avisos, favoritos, etc. Con esto CLICC quiere que tanto las personas que contraten un servicio doméstico como las que se contraten para realizar uno, se sienta parte de algo, que los haga sentir seguros, felices, satisfechos; que los haga sentir en una comunidad que aprecia, respeta y gira entorno a los servicios domésticos.

Tabla 1

DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

¿Cuál es el producto?	Una aplicación para la realización de servicios domésticos.
¿Quién es el cliente potencial?	Todas las personas que buscan dar o recibir servicios domésticos de calidad, mayores de 18 años, y que estén en condiciones, en caso de nuestros demandantes, de pagar por el servicio requerido y posteriormente prestado.
¿Cuál es la necesidad?	Adquirir de forma rápida, segura y eficaz servicios domésticos de calidad.
¿Cómo?	Con la creación de una aplicación para la realización de servicios domésticos.
¿Por qué lo preferirían?	CLICC quiere que tanto las personas que contraten un servicio doméstico como las que se contraten para realizar uno, se sienta parte de algo, que los haga sentir seguros, felices, satisfechos; que los haga sentir en una comunidad que aprecia, respeta y gira entorno a los servicios domésticos. Es por esto que el toque de innovación de CLICC radica en generar a sus clientes un cambio de hábitos, pues solo a un “clic” tendrán el servicio.

Figura 1

MODELO DE NEGOCIACION

Las personas interesadas en CLICC serán todas aquellas con la necesidad de una contratación de servicios ágil y a la mano para resolver problemas del hogar.

CLICC cuenta con la facilidad de adquirir un servicio y de resolver de manera práctica a un solo clic problemáticas del hogar, como lo son el cuidado de los niños, cocinar, planchar ropa o el lavado de la misma.

Es claro que un servicio como lo es CLICC demanda que el mercado segmentado tenga recursos prácticos como un celular, Tablet o computador y por supuesto internet para así poder acceder a la plataforma o aplicación.

La inversión inicial para la creación de la aplicación rondaría entre 50.000 y 100.000 dólares; con un periodo para la creación de la misma entre 4 a 6 meses para la versión 1.0.

CLICC llegara a nuestros clientes a través de una aplicación gratuita para smartphones disponible en las tiendas de App Store y Google Play.

La fuente de ingresos seria el cobro del 30% del total a pagar por cada servicio

CLICC

funciona en torno a un mercado bilateral o two-sided market, en donde es la plataforma que conecta los trabajadores u oferentes de servicios domésticos con los clientes o demandantes de servicios domésticos, generando una red de beneficio mutuo.

CLICC no se limita

solamente a una plataforma de contratación de servicios domésticos sino que busca la creación de una comunidad “*CLICC*” a través de la integración de características sociales en la aplicación. Con esto CLICC quiere que tanto las personas que contraten un servicio doméstico como las que se contraten para realizar uno, se sienta parte de algo.

CLICC busca

hacer alianzas estratégicas con Airbnb, Tripping, agencias de servicios domésticos, escuelas de culinaria e universidades. También busca poder de negociación de los proveedores; que interesados en nuestro proyecto nos ayuden a financiarlo, y asimismo con los clientes; satisfaciendo cada una de sus necesidades, hasta llegar a convertirlos en clientes potenciales.

MODELO DE NEGOCIOS DE VENTA POR INTERNET- B2B

2.2.1 ¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

RTA: La aplicación se dará a conocer en un principio a través de redes sociales como Instagram, Facebook y Twitter; y posteriormente con la creación de alianzas estratégicas con empresas claves de los sectores turístico e inmobiliario, entre otros.

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

RTA: CLICC funciona en torno a un mercado bilateral o two-sided market, en donde es la plataforma que conecta los trabajadores u oferentes de servicios domésticos con los clientes o demandantes de servicios domésticos, generando una red de beneficio mutuo.

Con alternativas que le permitan encontrar la aplicación en las tiendas App Store y Google Play, esta a su vez cuenta con características como:

- Creación de cuentas.
- Personalización de perfiles.
- Puntuación de perfiles.


- Calendario.
- Notificaciones.
- Opciones de pago sin uso de efectivo.
- Favoritos.
- Comentarios.
- Avisos.
- Línea de tiempo.
- Balance de cuenta.

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

RTA: la aplicación cuenta con la opción de pago sin uso de efectivo, ya sea por tarjeta de crédito o E-card, Nequi, Daviplata o demás.

Tabla 2

INNOVACION SOSTENIBLE

	<p>AGUA</p>	<p>ENERGIA</p>	<p>MATERIAS PRIMAS</p>	<p>EMISIONES</p>	<p>RESIDUOS</p>
<p>¿El producto tiene un eco diseño?</p>	<p>CLICC al convertirse en una aplicación a la que acudes a través de tu Smartphone, Tablet o computador, evidencia la no necesidad del agua.</p>	<p>Al momento de la creación de la APP se manejara la energía necesaria que usa un ordenador, por ende el equipo a utilizar será un equipo estándar.</p>	<p>En CLICC el factor humano es nuestra principal materia prima, por ende buscamos el mejor personal mejor calificado para nuestros servicios.</p>	<p>Con CLICC no generaremos emisiones.</p>	<p>Con CLICC y su prestación de servicio no generamos residuos</p>

<p>¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?</p>		<p>El medio que utilizamos para la promoción de nuestros servicios es solo de manera virtual y voz a voz.</p>	<p>Los materiales que utilizamos para las actividades de marketing se basan en el dinamismo de las redes sociales y volantes con papel biodegradable.</p>		
--	--	---	---	--	--

IDENTIFICAR NUESTRA COMPETENCIA

Hoy por hoy en Colombia hay muchas agencias que brindan el servicio de contratación para las labores domésticas, muchas de ellas lo hacen con el fin de ofrecer el servicio a empresas u compañías. CLICC va dirigido a los hogares de los colombianos es por esto que nuestra competencia directa sería “SERV en casa”, empresa dedicada a ofrecer el servicio doméstico por horas, además también se puede encontrar en las tiendas de aplicaciones como es App store y Play store.

Tabla 3

ACCIONES A REALIZAR

Aplicaciones de servicios domesticos	Limpieza	Cuidado	Cocina	Planchado	Lavado
Serv en casa	5	0	0	0	4
Clicc	5	4	4	3	5
	Incremento	Creó	Creó	Creó	Incremento

Figura 2



Figura 3

ESTRATEGIAS



ANALISIS DE PORTER

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

En nuestra idea de negocio los clientes eligen el costo a pagar por el servicio, dependiendo la experiencia y las capacidades de la persona contratar para prestar determinado servicio, se debe tener una amplia oferta, para que así los clientes sientan cubiertas todas sus necesidades y no busquen alternativas para su necesidad.

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES.

Nuestros proveedores serían las personas que ofrecen sus servicios en nuestra idea de negocio, debemos convencerlos que prestar sus servicios con nosotros es mucho mejor que de la manera convencional o de otra manera, ofreciéndole unos beneficios cómo capacitaciones, oportunidades de estudio y cierta estabilidad laboral.

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.

Los productos sustitutos serían las personas que siguen prestando sus servicio de la manera tradicional, o las posibles apps que surgen luego de la creación de nuestra idea de negocio, necesitamos brindar, seguridad y buen servicio a los clientes, así como a los prestadores del servicio y garantizar así nuestro liderazgo en este sector.

AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES.

Es claro que con el pasar de los días la tecnología y el mundo del e-commerce demanda cada vez más actualizaciones es por esto que CLICC se caracterizará por las actualizaciones constante que necesite, no solo en el ámbito promocional o de diseño, sino también en el ámbito de prestación de servicios, ofreciendo así capacitaciones para sus oferentes y caracterizándolos por la excelencia.

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES.

. La rivalidad entre los competidores al comienzo sería casi nula, pues no tenemos referencia de otra app que preste estos servicios, pero si de bolsas de empleo, podemos superar esta rivalidad ofreciendo un mejor servicio, con un personal ideo y altamente calificado.

MARKETING MIX

Características del producto.

Núcleo: como aplicación CLICC cuenta con propiedades físicas y técnicas que le permiten ser apta para el servicio, como lo es el hecho de contar con el sistema software que le permitirá a los usuarios contar con un servicio de calidad garantizado para sus necesidades. CLICC gestionara que el equipo de trabajo encargado de ofrecer el servicio doméstico cuales quiera que sean en los que se hayan registrados se encuentren capacitados para ofrecerle al usuario un excelente servicio.

Calidad: El usuario consumidor de esta aplicación se sentirá parte de una comunidad, pues CLICC valorara tanto su personal laboral como la percepción dada por el cliente que se ha visto beneficiado por los servicios adquiridos.

Envase: CLICC como aplicación muestra un diseño característico para que el usuario solo tenga que acceder a ella a través de su tienda de aplicaciones ya sea APP STORE o PLAY STORE.

DISEÑO: CLICC ha optado por un diseño y una imagen minimalista siguiendo las tendencias actuales en la creación de aplicaciones; descartando los muy comunes diseños skeumórficos y optando por diseños más simples, funcionales y modernos; a través del uso de tonalidades blancas y negras, el uso de la fuente “*Questa*” y la concepción de una UI que deja a un lado la saturación de elementos de pantalla y apuesta por iconos pequeños, intuitivos y multifuncionales.

Figura 4



SERVICIO: El mercado oferente de servicios domésticos vía aplicación en Colombia es muy reducido es por esto que CLICC cuenta con cierta ventaja comparativa, pues aunque existen empresas que cuentan con una prestación de servicio similar, la facilidad de acceder a los servicios y brindar comodidad a la hora de solicitar de manera rápida y acceder a el de inmediato.

PORTAFOLIO

“CLICC” ofrece la contratación de cinco servicios domésticos (Cleaning, Laundry, Ironing, Cooking, Childcare) de manera independiente o conjunta; la empresa ha decidido concentrarse en estos cinco servicios domésticos ya que estos hacen parte fundamental en la vida de la mayoría de personas, y de ahí deriva su nombre.

- *Cleaning:* Servicio de limpieza de hogar por hora.
- *Laundry:* Servicio de lavado de ropa por cantidad de prendas.
- *Ironing:* Servicio de planchado por cantidad de prendas.
- *Cooking:* Servicio de cocina por cantidad de platos.
- *Childcare:* Servicio de cuidado de niños por hora.

ESTRATEGIAS DE PRECIO

CLICC busca hacer alianzas estratégicas con Airbnb, Tripping, agencias de servicios domésticos, escuelas de culinaria e universidades. También busca poder de negociación de los proveedores; que interesados en nuestro proyecto nos ayuden a financiarlo, y asimismo con los clientes; satisfaciendo cada una de sus necesidades, hasta llegar a convertirlos en clientes potenciales.

La inversión inicial para la creación de la aplicación rondaría entre 50.000 y 100.000 dólares; con un periodo para la creación de la misma entre 4 a 6 meses para la versión 1.0. Futuras actualizaciones proyectadas cada 3 meses, mantenimiento de servidores entre otros costos generarían unos costos anuales de 10.000 a 20.000 dólares; y la fuente de ingresos sería el cobro del 30% del total a pagar por cada servicio contratado.

Tabla 3

MARKETING MIX						
ESTRATEGIA	Objetivo	Componente	Quiénes	Cuando	Dónde	Valor
PRODUCTO	Facilitar la contratación de servicios domésticos.	A través de una aplicación	Clientes especializados que brindaran el servicio que desee el cliente en cuanto a temas de servicios domésticos.	Una vez que se abre una cuenta con el capital para realizar la inversión se llevara a cabo todo el proceso de realización de la creación de la aplicación.	Como aplicación de celular, CLICC podrá ofrecer los servicios en toda Colombia, permitiendo que tantos usuarios que	La inversión inicial para la creación de la aplicación rondaría entre 50.000 y 100.000 dólares; con un periodo para la creación de la misma entre 4 a 6 meses para la versión 1.0. Futuras actualizaciones proyectadas cada 3 meses, mantenimiento de servidores entre

					soliciten el servicio puedan acceder en cualquier parte del país, como los que ofrecen el servicio.	otros costos generarían unos costos anuales de 10.000 a 20.000 dólares; y la fuente de ingresos sería el cobro del 30% del total a pagar por cada servicio contratado.
PRECIO	Tener un crecimiento en ventas del 20%. Después de 4 meses creada la aplicación.	A través de pagos en línea como tarjeta de crédito, Nequi o PSE.	A través de los bancos, con los cuales pueden apoyarse.	Cua ndo los usuarios lo soliciten.	A través de las plataformas bancarias	Según la cantidad de hora o platos.

PROMOCION Y COMUNICACION		Mediante	Tanto	Desde	Por	Destinar
	Impactar a una alta comunidad de colombianos interesados en optar por el servicio doméstico.	diante las redes sociales que permitirán llegar a masas interesadas en contar con este servicio.	o el equipo de trabajo como los usuarios que usaran la aplicación.	de el momento en que se crea la aplicación.	or todos los medios sociales y una vez posicionados, generar propuestas audiovisuales que permitan llegar a impactar mas masas.	un 30% de inversión del capital en como damos a conocer el producto nos podría permitir tener una gran captación de masa.

MATRIZ DESARROLLO DE MARCA

Nombre de la idea: CLICC

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer paso: Diagnostico del mercado.	a) Identificación del sector	El segmento de mercado donde oferentes y demandantes colisionen; que en este caso sería: “Todas las personas que buscan una forma rápida, segura y eficaz de contratar servicios domésticos de calidad; y de la necesidad de aquellas personas que desempeñan trabajos domésticos de ser contratadas de una forma rápida, segura y sencilla.
	b) identificar marcas competencia	Como marcas competencias existen todas las empresas que presten el servicio de tercerización de auxiliar de servicios varios para compañías.
	c) soluciones principales y alternativas	Cabe destacar que CLICC es una aplicación a la que pueda tener acceso el colombiano promedio que

		<p>cumple con trabajo de oficina y necesita contratar por hora ciertos servicios domésticos. Es por esto competencia directa aún no tenemos.</p>
	<p>d) tendencias del mercado</p>	<p>El comercio electrónico en Colombia tiene gran aceptación, la penetración del internet va en expansión. Año tras año se puede ver que la gente está haciendo sus compras en línea cada vez más, y este impulso ha venido de la mano de la penetración de la telefonía móvil. CLICC haría un cambio en los hábitos, en el comportamiento de ocio; ya que con la introducción de este mercado a la sociedad, ya no se tendrán que preocupar por algún problema que se les presente en el hogar, porque con un solo 'clic' podrán contactar nuestros servicios y problema solucionado.</p>

	e) Arquetipo de la marca	CLICC podría considerarse con un arquetipo de Mago, puesto se caracteriza por buscar transformar lo ordinario en extraordinario y como aplicación que facilita la contratación de servicios domésticos, genera la sensación de rapidez para con el usuario consumidor.
Segundo paso : Realidad psicológica de la marca.	a) Percepción de las marcas de la competencia	Hoy por hoy en el mercado colombiano se han manejado marcas con entorno a los productos necesitados para la prestación de servicios domésticos, pero no se han enfocado en generar en si una mejor forma de la misma prestación del servicio doméstico.
	b) Identificar variables de neuromarketing	Con un diseño minimalista que maneja CLICC la percepción que se quiere brindar es la de sutileza, para jugar con las emociones del cliente y que perciba la idea de que con más sencillez

		más fácil será acudir a este tipo de producto.
Tercer paso: posicionamiento	a) Identificar top of mind	Solo un “clic” basta.
	b) Identificar top of heart	Aquí se mostrara que tan satisfactorio es para el usuario el resultado una vez que terminan de adquirir nuestros servicios.
Cuarto paso: Realidad Material de la Marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Como realidad material la identidad visual de nuestro servicio le da la idea al usuario que es minimalista y sencilla, practica y constante para que a un solo “clic” de su vida y a un “clic” de tu vida, así lograr más practicidad al usuario solicitante de un servicio doméstico.
Quinto paso: Estrategia de comunicación.	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales.	La aplicación se dará a conocer en un principio a través de redes sociales como Instagram, Facebook y Twitter; y posteriormente con la creación de alianzas estratégicas con empresas claves de los sectores turístico e inmobiliario, entre otros.

ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

CLICC cuenta con su página de web la cual es:

diandramenco.wixsite.com/misitio

Figura 5

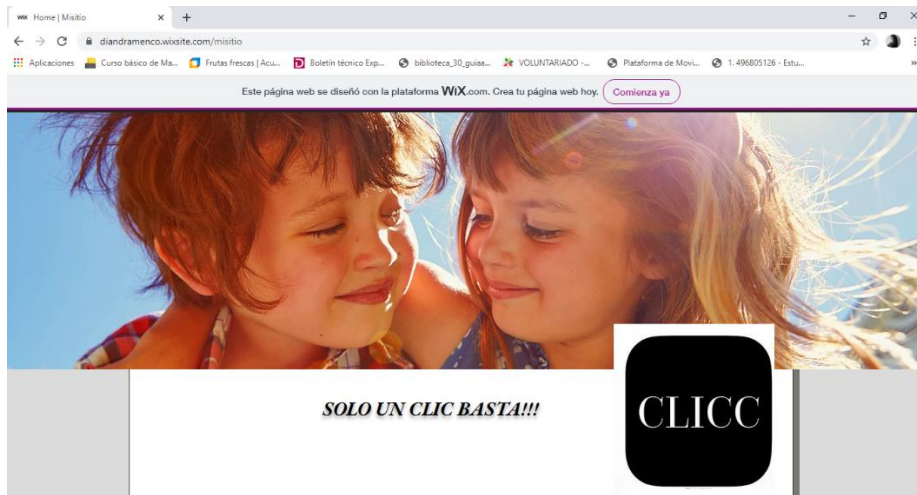


Figura 6

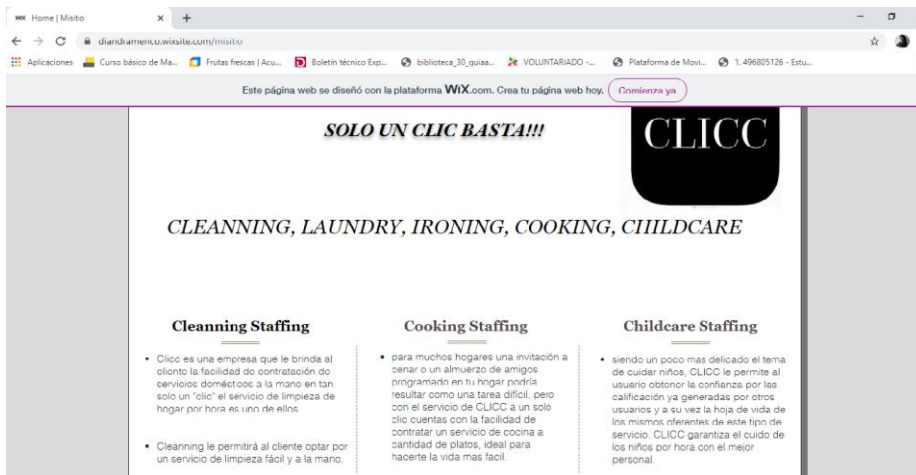


Figura 9

Figura 7



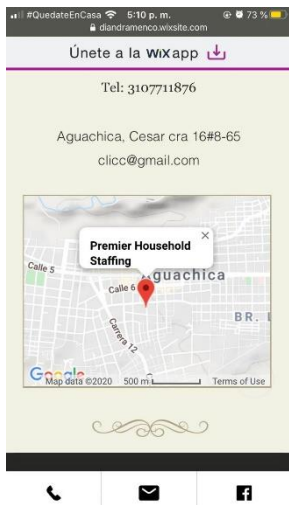
Figura 8



Figure 10



Figura 11



METRICAS CLAVES

Es claro que aún no contamos con unos resultados aceptables puesto no tenemos el alcance aun deseado. Con el pasar de los días y las promociones que se realicen se podrá alcanzar el objetivo planteado.

Figura 12

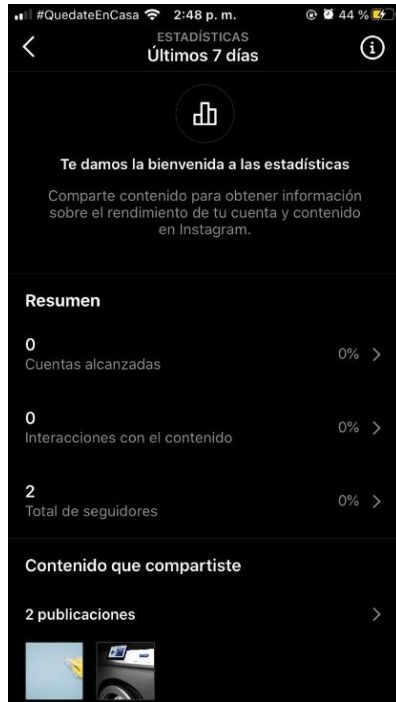


Figura 13



Tabla 4

LOCALIZACION DEL PROYECTO				
TIPO DE ACTIVO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	REQUISITO TECNICO
INFRAESTRUCTURA ADECUACIONES	Estas serían una oficina ubicada en la ciudad de Aguachica que cuente con todo la maquinaria necesaria para desarrollar la app	Una oficina con espacio suficiente para varios computadores.	300.000 cop mensuales	Instalaciones óptimas para la realización del trabajo.
MAQUINARIA Y EQUIPO	Computadores, escritorios, silletería, impresoras.	Para empezar Clicc podría necesitar dos computadores y dos escritorios más dos sillas	Computadores: 1.000.000 C/u Escritorios: 250.000 C/u Sillas:80.000 C/u	Necesitamos que la maquinaria y equipo cuente con la capacidad para realizar los respectivos trabajos de contratación y

				atención del usuario.
EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION	Este equipo será todo aquel que se encargara de todo el tema de manejo de las redes y pautas publicitarias de las aplicación	Basta con dos personas encargadas cada una del manejo de la actualización de la aplicación y las mejoras de la misma y la otra persona puede encargarse de todo el proceso de Marketing.	Salario establecido por los dueños de la aplicación	Personas capaces de manejar todo el tema de software de una aplicación y ademas aquel o aquella que tambien pueda manejar todo el tema de Marketing tanto por redes sociales como pautas publicitarias.
MUEBLE, ENSERES Y OTROS	Mueble seria todo aquellos que haría parte	Basta con un par de sillas y una cafetera	Sillas: 80.000 pesos	Contar en la oficina con las diferentes

	de la oficina física de Clicc	más un horno microonda.	Cafetera: 50.000 pesos Horno microonda: 300.000 pesos	instalaciones para conectar los respectivos electrodo- mesticos.
OTROS (INCULIDOS HERRAMIENTAS)				
GASTOS PRE OPERATIVOS				

Figura 14

Diseño de plano de la Oficina.

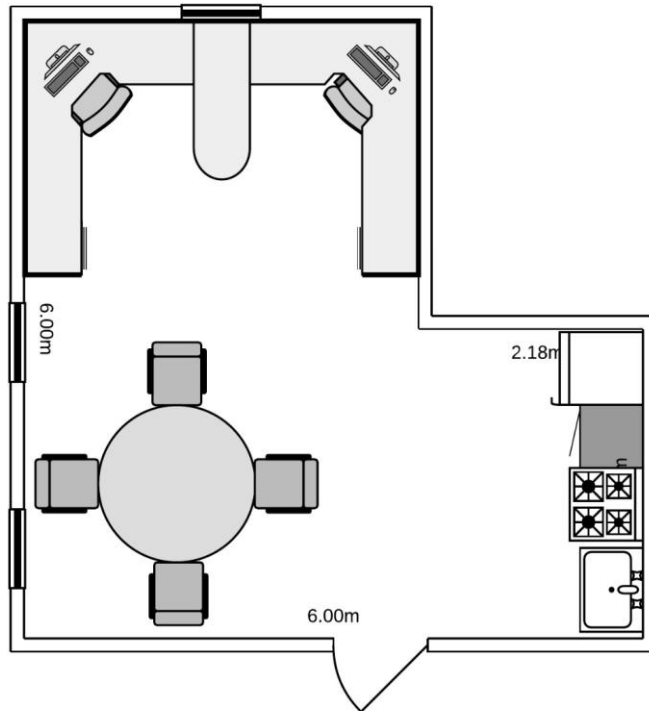


Figura 15

¿Cual es el proceso que se debe seguir para la prestación del servicio?

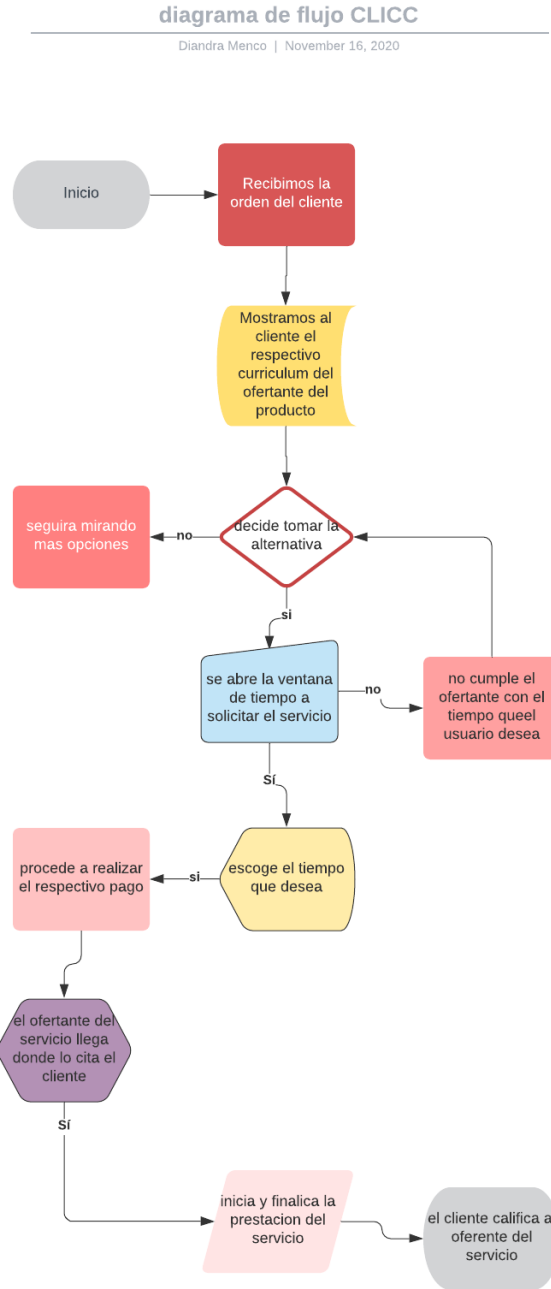


Tabla 5

Servicio: CLICC				
Actividades del proceso	Tiempo estimado de realizacion	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan
Cocina	En la Cocina el Tiempo estimado se determinará según la cantidad de platos y el tipo de comida a preparar.	En la actividad solo estará en manos del cocinero o cocinera y la intervencion del cliente a la hora de escoger el plato.	Solo dos	Solo se utilizaran los celulares para la conexion entre el cliente y el ofertante del producto.
Planchado	El Tiempo estipulado en este caso sera determinado por la cantidad de prendas que tenga el cliente	El cliente de la plataforma y el oferente de la misma que cuenta con esta oferta de servicio.	Solo dos	La Plancha que sera llevada por el oferente, o que a su vez tambien podra ser obtenida en la casa del cliente.

	para disponer del servicio de plancha.			
Cuidado de niños	El Tiempo en el cuidado de los niños sera determinado por el cliente a la hora de elegir el producto y el Tiempo.	La niñera y la o el solicitante del producto.	Solo dos	En este caso solo se dispone de la actitud presta por la niñera a la hora de tomar el cargo impuesto por el cliente.
Lavado de ropa	A su manera el Tiempo en el Lavado de ropa dependera de la cantidad de prendas por lavar	El oferente encargado de prestart el servicio de Lavado de ropa	Solo dos	El insumo necesitado para lavar sera otorgado por el cliente.
Limpieza	El Tiempo en la Limpieza dependera de cuan tan exigente sea esta (correspondientes	En este caso los cargos correspondientes seran el encargado de Limpieza y la	Solo dos	Los insumos necesitados seran llevados a cargo del oferente.

	al grandor de la casa o a los lugares especificos en los cuales limpiar).	dueña o dueño del lugar.		
--	---	--------------------------	--	--

Figure 16

Story Board

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?

WEBGRAFIA

https://lucid.app/lucidchart/ac88cdba-d232-43a9-be00-f3a618ee1af6/edit?page=hVOOiXhyClg_#?folder_id=home&browser=icon

<https://www.questionpro.com/blog/es/que-son-los-objetivos-smart/>

https://lucid.app/lucidchart/313533e2-57f3-43e9-a1ea-de36caa3f616/edit?beaconFlowId=139248036E63AF57&page=0_0#?folder_id=home&browser=icon