



CONSTRUECO POLIMEROS REUTILIZABLES

Walter Uriel Marín urbano

Martha Liliana Camacho Cruz

Redes

https://www.facebook.com/Construeco-102579541651345/?modal=admin_todo_tour

<https://www.instagram.com/construecoe/>

Corporación Unificada de Educación Superior CUN

Ingeniería de Sistemas

Creación de empresas 2

Bogotá D.C

2020

Contenido

Compromisos del Autor	5
INTRODUCCION.....	6
OBJETIVO GENERAL	7
OBJETIVOS ESPECIFICOS	7
CLAVES PARA EL EXITO	8
Proyección visual.....	8
Atención a los usuarios.....	8
Facilidad en la gestión de los procesos.....	8
Publicidad.....	8
Sensación de pertenecía.....	9
DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO	10
MODELO DE NEGOCIO.....	13
Segmento	13
COSTE Y PRECIO	13
RECURSOS	14
FIDELIDAD.....	14
CADENA	15

INNOVACION SOSTENIBLE.....	16
ESTRATEGIA DE OCEANO AZUL:.....	18
ANALISIS DE LA CURVA DE VALOR	18
Matriz Eric	20
ESTRATEGIA OSCEANO AZUL:.....	21
FUERZAS POTER.....	23
Marketing Mix.....	26
Estrategias de Productos para clientes:.....	26
Portafolio	26
Estrategias de Precios	27
Estrategias de Distribución.....	27
Estrategias de Comunicación.....	27
Tabla 1 Marketing Mix.....	28
Desarrollo de la Marca.	29
Logo.....	31
Marketing Digital	31
Estrategia de Marketing Digital.....	31
Métricas Clave.....	32

Construcción polímeros reutilizables

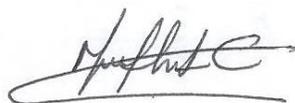
Resultados y discusión.	36
Localización del proyecto:.....	36
METRICAS	37
Lanzamiento del producto mínimo viable	42
CONCLUSIONES	44
Referencias	45
Apéndice	46
Vita	46

Compromisos del Autor

Yo Walter Uriel marin urbano identificado con CC 1012343518, estudiante del programa de ingeniera de sistemas, declaro que: El contenido el 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 cuentas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales practicas



Yo Martha Liliana Camacho identificado con CC 1069584123, estudiante del programa de ingeniera de sistemas, declaro que: El contenido el 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 cuentas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales.



INTRODUCCION

las llantas usadas a pesar de que no son consideradas en Colombia como residuos peligrosos, anualmente en este país se desechan 61 mil toneladas, muchas de estas las arrojan a los ríos, zonas deshabitadas o quedan a la deriva en la vía, por ejemplo en Bogotá un parque automotor en el 2018 generaba alrededor de 2,059,555 llantas al año, deduciendo que estas llantas deben ser reemplazadas por otras en un periodo de tiempo que promedia los 7 años, y que por lo general solo el 12% son recicladas, damos cuenta de un problema ambiental bastante serio, que a pesar de ser que están son utilizadas muchas veces como combustible quemándolas, causa daño a la atmosfera, y a las zonas hídricas contaminándolas con líquidos livianos, produciendo así muchas enfermedades en la biodiversidad aledaña a sus depósitos entre ellas a la vida humana.

Mirando esta problemática que a la larga empeorara, hemos decidido tratar de alivianarla y si fuera posible lograr eliminarla; observando la tecnología que actualmente poseemos, la cual permite la rápida rompe las barreras de la comunicación y de los espacios, la tomamos y creamos una aplicación que permite poner en contacto a los dueños de vehículos, bodegas o depósitos de llantas con las empresas que reutilizan estos polímeros para el sector de la construcción.

Estas llantas usadas contienen, acero, cauchos y fibra puede ser descompuestos y reutilizados como materia prima para la fabricación de suelos, parques deportivos, zapatos, ladrillos para la construcción y de más, el sector de la construcción se beneficia bastante de este tipo de materias primas

De esta manera convertimos un problema ambiental en una nueva forma de darle vida a la ciudad. Trasformado un problema en una solución.

OBJETIVO GENERAL

Crear una aplicación, la cual permita poner en contacto a las empresas que se dediquen a la reutilización de polímeros con las entidades y particulares que posean grandes cantidades de llantas, para que, en lugar de deshacerse de ellas tirándolas o quemándolas simplemente se les pueda dar una nueva utilidad mitigando así los efectos nocivos que estas causan en el ambiente.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Lograr realizar una página web con toda la información sobre nuestros servicios
- Crear y gestionar redes sociales para la publicidad.
- Lograr visibilidad de nuestros servicios a través de publicidad en el web, haciendo que nuestra aplicación pueda llegar a todas las empresas y usuarios particulares que lo necesiten.
- Hacer uso de las tecnologías web, para el desarrollo de la aplicación en la internet
- Vincular nuestra aplicación a nuestra página principal para que los usuarios puedan, tanto enterarse plenamente de nuestros servicios, como también puedan realizar las operaciones necesarias para concretar los intercambios entre las empresas que requieren las llantas y las personas o entidades que las poseen
- Construir una aplicación móvil que se dé más fácil acceso para cualquier usuario
- Empezar a generar un impacto positivo en le ambiente por medio de nuestros servicios
- Lograr posicionarnos a nivel nacional como una de las empresas mas importantes en este sector

CLAVES PARA EL EXITO

Proyección visual

La estética de nuestra publicidad debe ser acorde a la temática que manejamos, el modelado visual debe entregar fácilmente información sobre las ideas, mensajes que queremos enviar, de esta manera el público captará más fácil nuestro mensaje, así mismo se darán una imagen de nosotros y nuestros servicios como empresa queremos ser fácil de recordar.

Atención a los usuarios

Toda atención a cualquier usuario deber estar cimentada, sobre el buen tacto y la amabilidad, se mantendrá personal que esté atento y capacitado a responder cualquier interrogante por el medio que el usuario elija contactarnos.

Facilidad en la gestión de los procesos

Nuestra aplicación y página web será intuitiva y amigable con el usuario, dándole extrema prioridad a que el usuario pueda movilizarse y logre fácilmente sus objetivos en nuestros sistemas sin ninguna dificultad.

Publicidad

Se hará uso de publicidad pagada, a través de redes sociales para alcanzar al público más interesado, como lo son empresas de construcción y reutilización de polímeros, dueños de automóviles motos etc.

Construcción de polímeros reutilizables

Sensación de pertenencia

Trataremos de que nuestra información al público los haga conscientes de que pueden disminuir la problemática ambiental, dejando sus llantas usadas a las empresas por medio de nuestros servicios.

Construico polímeros reutilizables

DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

¿Cuál es el producto o servicio?

Ofrecer una conexión comunicación entre las empresas que reutiliza estos polímeros y aquellas entidades y particulares que posean una cantidad de llantas usadas



¿Quién es el cliente potencial?

Empresas dedicadas a la y reutilización de polímeros en el sector de la construcción



¿Cuál es la necesidad?

Mitigar una creciente problemática ambiental, las llantas usadas que actualmente se desechan en 61 mil toneladas al año y esta debe ser contenida.

Construico polímeros reutilizables



¿Cómo?

Estableciendo una conexión entre las bodegas de almacenaje y las empresas dedicadas a la reutilización de polímeros para el sector de la construcción, sirviendo como puente de conexión a través de la tecnología específicamente el desarrollo de una aplicación.



¿Por qué lo preferirán?

Queremos lograr una mas rápida efectiva comunicación entre las personas que desean dar sus llantas gastadas y las empresas que las necesitan para su reutilización, sin el inconveniente de ser incapaces de saber que hacer exactamente, puesto que con el uso de un aplicativo todo se hará de manera rápida y sencilla

Construcción polímeros reutilizables



MODELO DE NEGOCIO

Segmento:

¿Quiénes son los clientes?

Los clientes potenciales serían personas y empresas, en el caso de las personas serían las que quieren liberarse de las llantas usadas y en el caso de las empresas aquellas que reutilicen estas como polímeros para construcción

¿Cuál es la propuesta de valor?

Para aumentar la demanda de los clientes y posibles cliente se hará con el uso de la tecnología, la cual nos permitirá que desde sus teléfonos móviles con acceso a internet y desde cualquier computador en el caso de los clientes contactar con las empresas que requieren este tipo de llantas.

¿Cuáles son los recursos y procesos necesarios?

La arquitectura del servicio es: un usuario con llantas gastadas se une a la app e informa la ubicación, de acuerdo a la cantidad se realiza una cotización del valor de las llantas y se establece una cita para que sean enviadas al centro de acopio, luego de cierta cantidad desde el centro de copio se pondrá en contacto con la empresa de carreteras y por último las llantas serán usadas en distintos procesos los cuales le permiten darle uso en la construcción.

COSTE Y PRECIO

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

Construico polímeros reutilizables

Los costos propuestos serian una ganancia para el usuario primario ya que después de usar las llantas no se piensa ganar nada y solo desechar, en cuanto a la empresa el costo sería trabajo ya que las llantas no son una materia prima para la creación de distintos materiales, y directamente reconvertidos en productos nuevos para construcción, en algunos casos aceite pisos y de más.

¿Cómo se entrega la propuesta de valor?

La entrega de valor se daría por medio de una app donde se facilitaría tanto para el usuario inicial hasta el recurso final, mediante interventoría.

¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiación?

La generación de ingresos y financiación se realizan desde la app, por la comisión de las empresas y usuarios contactados, también con donaciones a través de la misma app, por parte de cualquiera que desee mantener vivo este servicio.

RECURSOS

¿Como se puede ser sostenible?

Este proyecto es sostenible ya que se le está dando un segundo uso a las llantas, estas se producen masivamente en las ciudades y siempre hará falta en que poderlas reutilizar, la necesidad de evitar daño ambiental y la utilización de automóviles, siempre mantendrá en pie este tipo de iniciativas.

FIDELIDAD

¿Como se puede generar relaciones con los clientes?

La app es un método fácil para la captación de clientes ya que es fácil de usar y en el mercado no hay mucha competencia ofreciendo este servicio

Construico polímeros reutilizables

CADENA

¿Qué alianzas estratégicas se pueden generar?

La principal alianza sería entre los consorcios para la reutilización de polímeros y los centros de acopio de llantas.

¿Cuál es su modelo de venta por internet?

RTA: Economía colaborativa o intermediación

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

A través de publicidad en redes sociales, consiguiendo los primeros clientes y a través de la aplicación se les da un incentivo en ofertas por alcanzar un techo en publicidad, como sería compartir nuestras publicaciones cierta cantidad de veces en sus redes.

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

El precio de las llantas dependerá de cada uno de los centros de acopio, ubicación, cantidad de llantas y si requiere servicio de envío. Principalmente se les pide una cantidad de aproximadamente 10 llantas para que puedan hacer uso del servicio como cuota mínima

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

Teniendo en cuenta que solo seremos intermediarios el pago lo realizará el consorcio de polímeros o centro de acopio, el pago se realizará a través de consignación bancaria y giros, o se dispondrá una opción si desea donar el dinero pagado

INNOVACION SOSTENIBLE

	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Producto o servicio	<p>De acuerdo a numerosos estudios los restos de llantas son los que más contaminan el océano, con la reutilización de las llantas se puede disminuir significativamente esta contaminación.</p>	<p>Si reduce el consumo de energía ya que cuando las llantas no tienen un segundo uso las empresas las queman generando mayor uso de energía y contaminación al medio ambiente</p>	<p>Se aumentan los insumes para la creación de las distintos materiales y productos para la construcción ya que se le puede sacar, caucho acero y fibra textil. Con estos se pueden hacer desde zapatos hasta ladrillos.</p>	<p>Las emisiones se reducirán considerablemente teniendo en cuenta la cantidad de gases que se generan cuando una llanta se expone al medio ambiente adicional que dura 1000 años para degradarse evitando la contaminación de ríos y las enfermedades.</p>	<p>Si partimos de que la el tema principal del proyecto es el uso de un residuo como las llantas usadas sean parte de la materia prima de un recurso, estamos dando todo el uso a un residuo que ya solo estaba destinado como desecho</p>
¿El producto tiene diseño ecológico?	<p>El proyecto como tal no tiene eco diseño porque no es un producto sino un servicio</p>				

Construcción de polímeros reutilizables

Marketing					
¿realiza algún tipo de campaña ecológica?	Si, debido a que el proyecto es sostenible para el medio ambiente toda la campaña está enfocada en cuidar el medio ambiente y residuos	¿Qué medios de transporte utiliza?	Los medios de transporte que se usan son los proporcionados por el centro de acopio, ya sean camiones o transporte pesado teniendo en cuenta el producto es pesado	¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing?	La publicidad principal será a través de redes sociales y a través de recomendaciones sugeridas a los usuarios por la aplicación.

ESTRATEGIA DE OCEANO AZUL:

Redefinir las fronteras del mercado para ampliarlas

Para la implementación del océano azul y de las 6 estrategias que este plantea hemos apelado a algunas que nos beneficiaran o ampliaran en el mercado.

- Orientación funcional emocional:

Se decide que se debe enfocar esfuerzos, en relacionar la actividad de la empresa con el beneficio del planeta, de tal manera que cause la impresión que está influenciando en un sentido positivo y muy general el medio ambiente.

De esta manera no solo tendremos más apoyo de nuestros clientes si no de la ciudadanía por empatía.

- Vía por alcance de la oferta de productos o servicios:

No solo se puede alcanzar al vendedor por la oferta de productos de construcción, sino también a través de otros servicios, como lo pueden ser juguetes, reutilizando una mayor cantidad de productos reciclables, más allá de las llantas.

ANALISIS DE LA CURVA DE VALOR

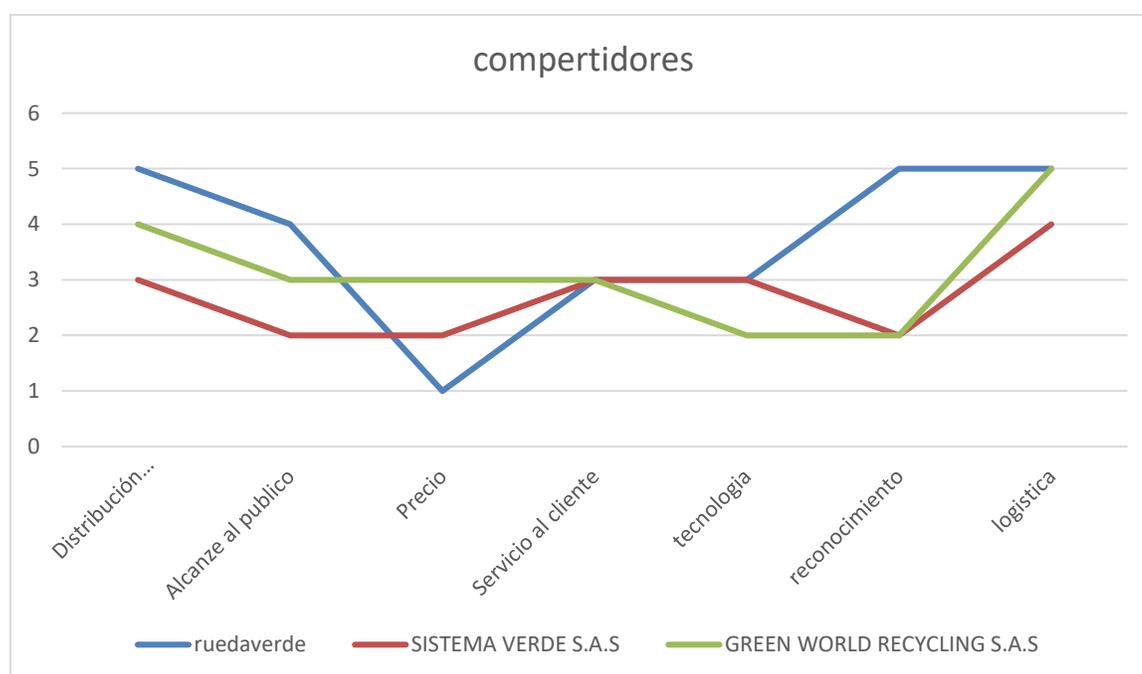
Rueda verde S.A: es una empresa que lleva mucho tiempo en el mercado se han consolidado como una de las más importantes en Colombia, en cuanto a la recolección de llantas en todo el territorio nacional,

SISTEMA VERDE S.A.S: también con mucho tiempo y poco posicionamiento de la marca, tiene poco reconocimiento.

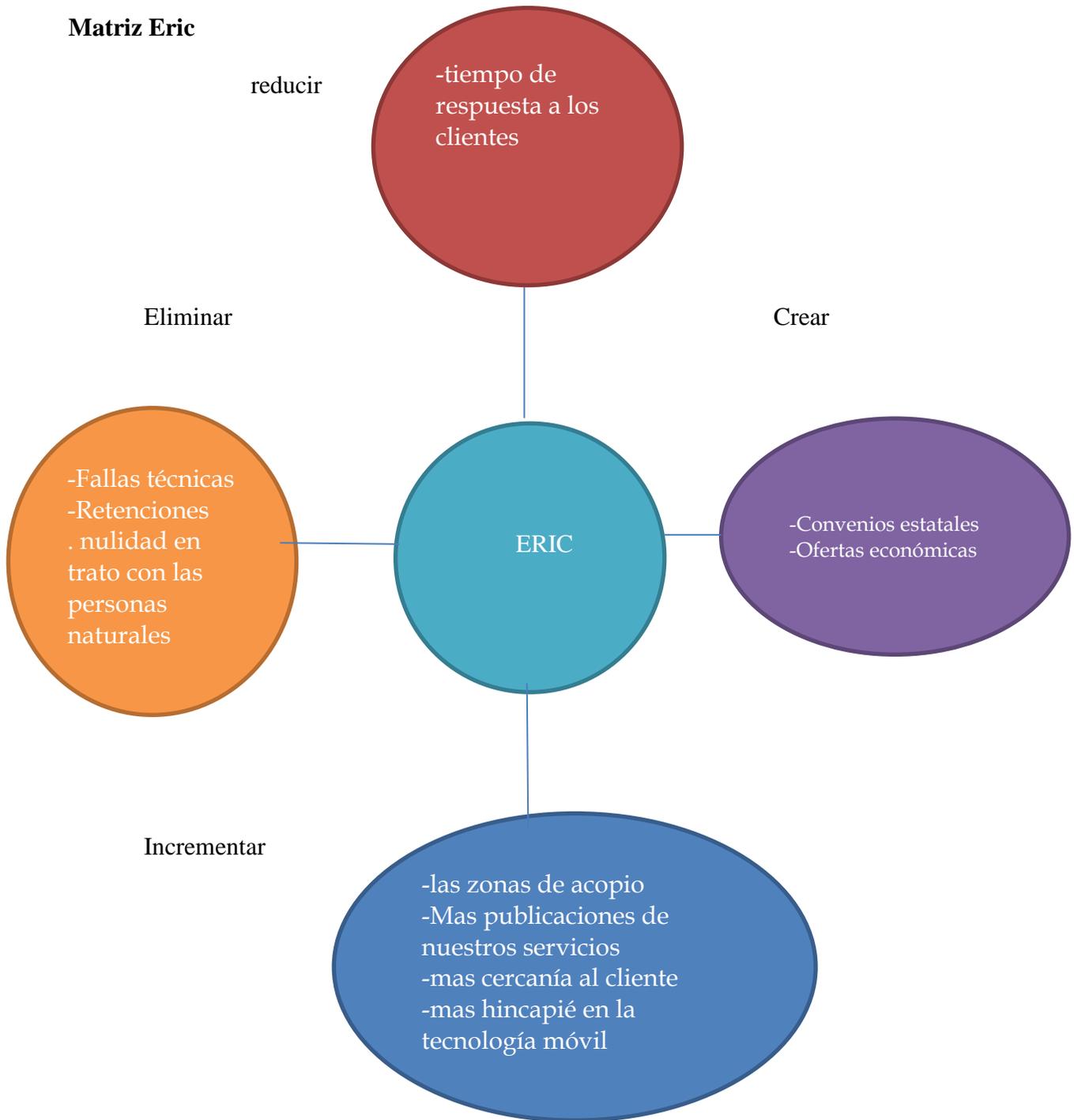
Construico polímeros reutilizables

GREEN WORLD RECYCLING S.A.S se dedica a la recuperación de materiales a pesar de llevar bastante tiempo no posee un reconocimiento fuerte.

Variable s	Distribución geográfica	Alcance al publico	precios	Servicio al cliente	tecnología	reconoci miento	logística
<u>rueda verde</u>	5	4	1	3	3	5	5
SISTEM A VERDE S.A.S	3	2	2	3	2	2	4
GREEN WORL D RECYC LING S.A.S	4	3	3	3	2	2	5



Matriz Eric



ESTRATEGIA OSCEANO AZUL:**Crear:**

Dado a que nuestra competencia por lo general tiende a tener un grado alto de apoyo estatal nos vemos en la obligación de tratar formarlos, de esta manera podemos ponernos más a la par de la competencia.

Las ofertas económicas impulsarían no solamente a que aquellas personas que disponen de llantas usadas se motiven más para tratar de recolectarlas y entregarlas a las empresas que las usas para su reutilización, sino que también se volvería una forma de sostenimiento económico de bajo nivel para algunas personas.

Vemos que la mayor parte de nuestra competencia hacen poco énfasis en el pago de este tipo de residuos, podríamos tomar ventaja si mejoramos la cantidad de valor económico que se le da.

Reducir:

Al reducir los tiempos de respuesta de los clientes, estos se inclinarán a usar nuestros servicios por el plus que trae a su uso del tiempo y los beneficios esperados.

Incrementar

Las publicaciones son una forma de hacernos conocer, a través de las redes sociales, están será una forma de posicionarnos como marca y darnos renacimiento para ser más requeridos por los futuros clientes.

Si incrementamos las zonas de acopio a través de algunos acuerdos con las empresas que reutilizan las llantas, podremos ampliar nuestro reconocimiento como marca en cuanto a preferencia.

Construico polímeros reutilizables

Si constantemente estamos tratando de darle las mejores opciones al cliente, y de ser mucho mas atento con sus intereses generales podemos llegar a entenderlo a una mayor profundidad, esto con los datos que ellos mismo nos dan.

Hoy en día existen tecnologías que nos permiten medir las variables en cualquier campo, tales como data science y big data, estas las podríamos tratar de utilizar con los datos recogidos de nuestra aplicación, para así entender mas el cliente y los movimiento del mercado adelantándonos a la competencia.

La competencia no tiene un buen uso de la tecnología seria una gran ayuda para posicionarnos en el mercado.

Eliminar:

Si eliminamos las fallas técnicas tendremos las ventajas, hacia nuestros competidores puesto que nuestra aplicación estará funcional 24/7. De lo contrario representaría un debilitamiento en la competencia por ser una de las empresas más punteras en este campo a nivel nacional.

Las retenciones son un estancamiento, por ende, se les debe dar prioridad atención, siendo que manejamos una aplicación estas retenciones se reflejarían en gastos

Las personas particulares o naturales no tienen un especial interés por hacer de las llantas usadas una forma de negocio, y en especial las empresas no contactan directamente con ellas, nosotros podríamos cambiar esto impulsado a las personas a participar activamente, con incentivos económico

FUERZAS POTER



Estudio de caso fuerzas Porter**Poder de negociación de los clientes:**

Debido a la gran cantidad de llantas usadas que se generan, las empresas que reutilizan estos materiales no se ven preocupadas por no poseer un proveedor para conseguirlas, entonces podemos deducir que el poder de negociación de los clientes es alto, tanto las empresas que usan estas llantas como insumos, como las que se dedican al almacenaje tienen mucha capacidad para elegir con quien hacer sus negocios.

Poder de negociación de los proveedores:

Los proveedores de llantas en un sector donde hay demasiada cantidad de llantas, son muchos. Podemos deducir acá que el poder de negociación de los proveedores es bajo, debido a que se pueden encontrar muchos proveedores fácilmente.

Productos sustitutos:

Este sector realiza la mayor parte de sus actividades de manera tradicional, con el auge de la tecnología fácilmente se podría realizar un sistema que sobrecoja toda la actividad de recolección y distribución, pero por el momento no ha ninguno, por lo tanto la amenaza es alta.

Nuevos entrantes:

Estamos viendo un gran auge de empresas en este momento, que quieren y pueden adentrarse en este sector, si cumplen con la capacidad de cubrir todas las demandas de los clientes.

Por lo tanto la amenaza es media

Competencia entre las empresas:

Construcción de polímeros reutilizables

Las empresas que compiten, lo hacen por tener una capacidad de abastecimiento a los clientes, pero mirando la cantidad de empresas que lo hacen, nos damos de cuenta que no son muchas, pues estas están también preocupadas por mantener este tipo de desechos fuera de ecosistemas en los que pueden ser perjudiciales, ya existe una fidelización de los clientes con estas empresas por ende el nivel de competencia es medio.

Estrategias:

Debido a que la competencia puede hacerse fuerte con el tiempo y que este sector maneja de manera muy tradicional sus procesos, podemos hacer uso de la tecnología para hacerles frente y para eso está nuestra aplicación,

Considerando que está en crecimiento este mercado podemos fidelizar clientes en poco tiempo si tomamos las ventajas publicitarias que nuestros competidores no poseen.

Marketing Mix

Estrategias de Productos para clientes:

Plataforma peer to peer para la comercialización de llantas usadas, en donde el vendedor o comprador entra verifica ofertas, cantidad y realizan el pago en línea. La estrategia de e basa en disminuir el porcentaje con el que se queda Construeco que normalmente es del 10%, pero en días de promociones se disminuiría un 7%.

Portafolio

El portafolio se encuentra en la siguiente imagen creada en canvas y también en la página web del proyecto: <https://burningdawn.wixsite.com/construeco>



¹ Portafolio proyecto, brochure creado en Canvas, fuente propia

Estrategias de Precios

En la estrategia de Precios Construenco se gana un 10% por la transacción y negocio realizado:

0 a 50 Llantas \$30000 La empresa de queda con \$3000

51 a 99 Llantas \$30000 La empresa se queda con 3000

Por volúmenes Mayor o igual a 100 Llantas el Vendedor y comprador negocian el precio, pero

Construenco se queda con el 10%% de lo pactado

Estrategias de Distribución

Para este paso no aplica una estrategia de distribución ya que al ser una empresa de modelo digital y peer to el vendedor y comprador acuerdan el medio de transporte y la entrega en el punto de recolección.

Estrategias de Comunicación

La Estrategia de comunicación que se usará al ser una empresa peer to peer y de marketing digital será toda la tendencia de mercado digital en cuanto al cuidado del medio ambiente como, reciclaje, reutilizar, reducir, sostenibilidad, ecología y sello verde etc.

Tabla 1 Marketing Mix

MARKETING MIX						
ESTRATEGIA	Objetivo Smart	Como (Describe como llegara al objetivo)	Quien (Con qué medios o persona se apoyará)	Cuando (tenga presente la fecha)	Donde (Defina específicamente el lugar donde lo realizará)	Valor (Aproximación al costo)
PRODUCTO	Servicio de plataforma peer to peer con más 1000 seguidores en el primer año	Aumentar vistas (50%) y publicaciones en la página para lograr un mayor alcance a clientes . 1000 transacciones en el 1er año	Se contratará un administrador de redes sociales que cobra 50000 la hora y se utilizará a 3 horas a la semana	Según el trabajo y proyecciones para el 20 de junio del 2021 ya que se requiere mayor trabajo en plataformas	Se iniciará en Bogotá por ser la capital y tener mayor cantidad de parque automotor.	Por Cada transacción realizada a Construico se queda con el 10% de las llantas vendidas.
PRECIO	\$5000000	4000000	\$7800000	10000000	3000000	150000
PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN	Marketing digital en redes	Campañas en redes	Por medio de	Redes sociales, Pagina y	Redes sociales, Pagina y	2 campañas

Construenco polímeros reutilizables

NICACI ÓN	sociales con 50% de publicacion es en 1 1 año	sociales con 5 publica ciones semana les	campañ a en red social y pagina	Aplicación	Aplicaci ón	mensual es de las promoci ones
--------------	--	---	--	------------	----------------	---

Desarrollo de la Marca.²Tabla 2 – Desarrollo de la Marca

Matriz de Desarrollo de Marca		
Nombre de la idea:	Construenco	
Pasos	Objetivos	Resultados
Primer Paso: Diagnostico del Mercado	Identificación del Sector	Sector Secundario de la construcción, medio ambiente
	Identificar marcas en competencia	Mundo Limpio, Rueda Verde, Reciclair.
	Soluciones principales y alternativas	Reciclaje de neumáticos, no solo para transformación en uso industrial sino que también uso de la llanta en utilidades que solo requiere pintar o cortes ejemplo materas, parques.
	Tendencia del mercado	Reciclar, reusar y reducir. Bajos costos, cuidado del medio ambiente
	Arquetipo del Mercado	Protección y cuidado del medioambiente.
Segundo Paso: Realidad psicológica de la	Percepción de la marca de la competencia	Creativa, posición en el mercado.

² Tabla 2, Desarrollo de la marca, fuente propia

Marca	Identificar Variables de Neuromarketing	 <p>Color Gris Oscuro: Representa el color de las llantas</p> <p>Construcción: Esta imagen representa la empresa ya que los materiales serán materia</p> <p>Color Verde: Representa el cuidado del medio ambiente</p>
Tercer Paso: Posicionamiento	Identificar Top of mind	Referente para el cuidado del medio ambiente y aprovechamiento de recursos
	Identificar Top of Heart	Tener Posicionamiento de marca para que en un futuro sean más las empresas que utilicen reutilicen llantas para disminuir las fuentes de contaminación.
Cuarto Paso: Realidad, Material de la Marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Promover el reciclaje de llantas mediante plataformas tecnológicas como redes sociales, apps, siendo un puente entre los clientes y las empresas.
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	<p>Se realizarán publicación por medio de Instagram y Facebook ofreciendo la app, para que las personas o depósitos que tengan llantas nos contacten</p> <p>Instagram: https://www.instagram.com/construecoe/</p> <p>Facebook: https://www.facebook.com/Construeco-102579541651345/?modal=admin todo tour</p> <p>página: https://burningdawn.wixsite.com/construeco</p>

Logo.**Marketing Digital**

Página creada en Wix: <https://burningdawn.wixsite.com/construenco>.

Estrategia de Marketing Digital.

REUTILIZACIÓN DE LLANTAS



Sin Desperdicios

Mas de un millón de llantas son desechadas en Bogota según fuente del periódico el tiempo el 18 de Mayo del 2018



Ayudas al medio ambiente desde tu telefono

Por medio de nuestra App y pagina podrás contactarnos para agendar la recolección de neumáticos y que luego tengan otra utilidad



Disminución de Contaminación

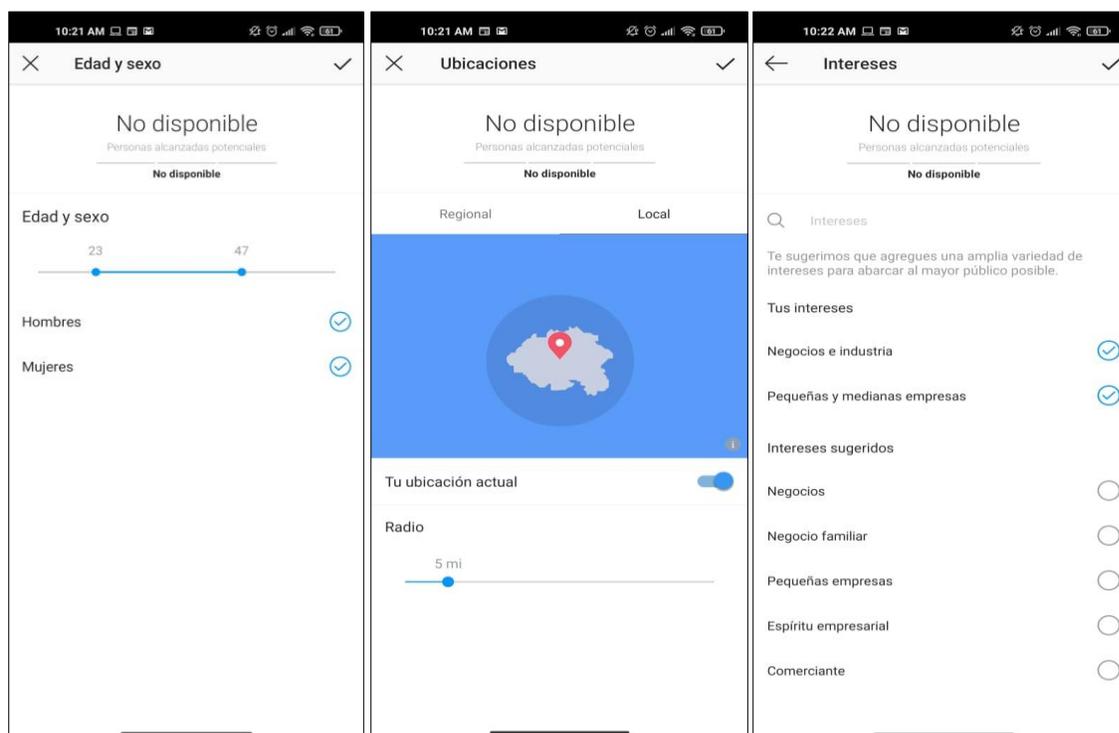
Se reducirá la contaminación atmosférica ya que según informe de la OMS publicado por la ANDI esto causa mas de 1.8 millones de muertes prematuras

Página Instagram: <https://www.instagram.com/construenco/>

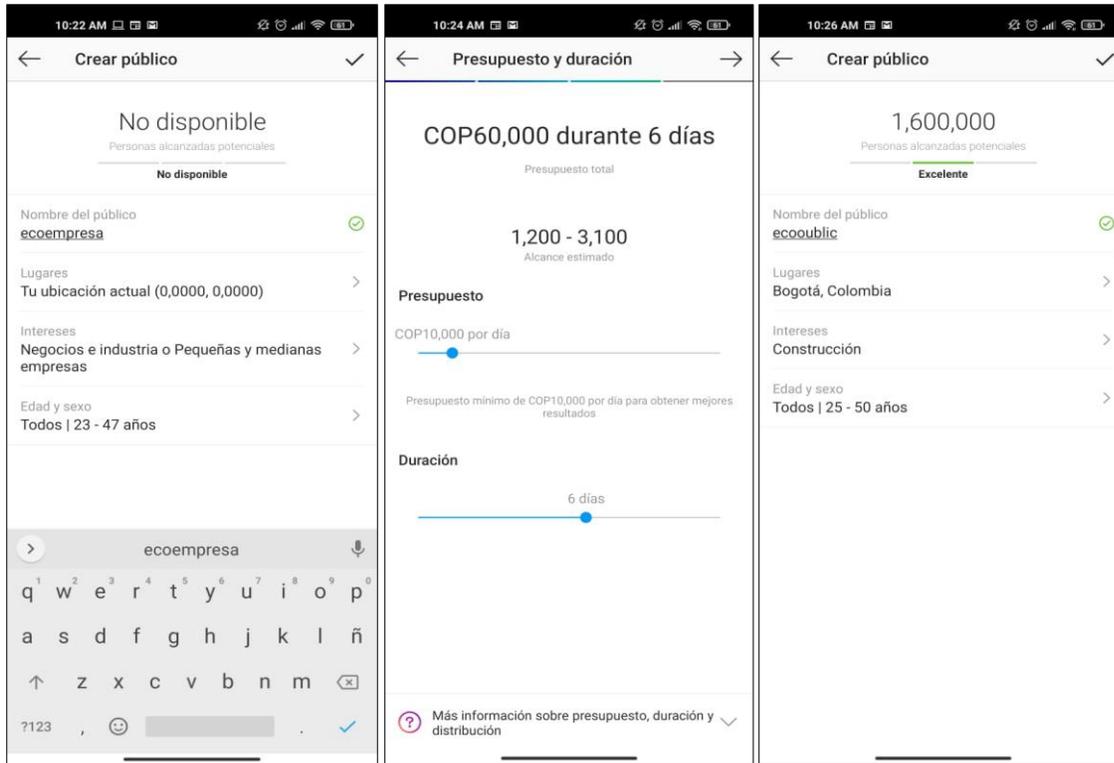
Página Facebook: https://www.facebook.com/Construenco-102579541651345/?modal=admin_todo_tour

Métricas Clave.

CAC: \$60.000 Costo de la Publicación por 6 días / Número de Personas Alcanzadas 1600000 = 0.0375 por persona en publicación.



Construico polímeros reutilizables



Construico polímeros reutilizables

The image displays three sequential screenshots of an Instagram advertising interface. The first screenshot shows the 'Público' (Audience) selection screen with three options: 'Automático', 'ecoouublic', and 'Crear el tuyo'. The second and third screenshots show the 'Presupuesto y duración' (Budget and duration) configuration screen, where the budget is set to COP60,000 for 6 days, resulting in an estimated reach of 11,000 - 28,000. The budget is set to COP10,000 per day, and the duration is 6 days. A note indicates that a minimum budget of COP10,000 per day is required for better results.

Screenshot 1: Selección del público objetivo

10:26 AM

← Público →

Selecciona el público objetivo

Automático
Instagram se dirigirá a personas similares a tus seguidores

ecoouublic
Hombres y mujeres, 25-50 años
Bogotá
Intereses: Construcción
[editar](#)

Crear el tuyo
Ingresa manualmente las opciones de segmentación

Descubre cómo llegar a las personas adecuadas

Screenshot 2: Presupuesto y duración

10:26 AM

← Presupuesto y duración →

COP60,000 durante 6 días
Presupuesto total

11,000 - 28,000
Alcance estimado

Presupuesto
COP10,000 por día

Presupuesto mínimo de COP10,000 por día para obtener mejores resultados

Duración
6 días

Más información sobre presupuesto, duración y distribución

Screenshot 3: Presupuesto y duración

10:26 AM

← Presupuesto y duración →

COP60,000 durante 6 días
Presupuesto total

11,000 - 28,000
Alcance estimado

Presupuesto
COP10,000 por día

Presupuesto mínimo de COP10,000 por día para obtener mejores resultados

Duración
6 días

Más información sobre presupuesto, duración y distribución

Construenco polímeros reutilizables

Mailchimp

\$15000 /300 correos (personas) =50 pesos por persona

us2.admin.mailchimp.com/campaigns/edit?id=3557872

Preview mode

Desktop Mobile Inbox



Es Hora de hacer mas por el medio Ambiente.

Construenco nace de la necesidad de darle un segundo uso a todas aquellas llantas que tenemos guardados en la casa, en depósitos y basureros. Sabias que gran cantidad de parques y carreteras se construyen con materiales a partir de las llantas que han sido usadas

Nosotros somos los intermediarios para que se recojan todas las llantas que ya no usas y las reciban las empresas que las necesitan para darle un segundo uso.



Header Info

Enable live merge tag info

To: Recipient's email address

From:

Subject:

Preview Text:

Feedback

Activar Windows

us2.admin.mailchimp.com/campaigns/edit?id=3557872

Preview mode

Desktop Mobile Inbox

materiales a partir de las llantas que han sido usadas

Nosotros somos los intermediarios para que se recojan todas las llantas que ya no usas y las reciban las empresas que las necesitan para darle un segundo uso.



Sin Respaldo
Mas de un millón de llantas son desahucadas en Bogotá según fuentes del gobierno el tiempo el 10 de Mayo del 2008

Aplicación al medio ambiente
Por medio de nuestra App y pagamos por las llantas para que se recojan y que luego tengan otro utilidad.

Disminución de Contaminación
Se reduce la contaminación atmosférica se que según estudios de la ONU, reduciendo por lo menos 100 millones más de 1.6 millones de toneladas por año.

Header Info

Enable live merge tag info

To: Recipient's email address

From:

Subject:

Preview Text:

Feedback

Resultados y discusión.

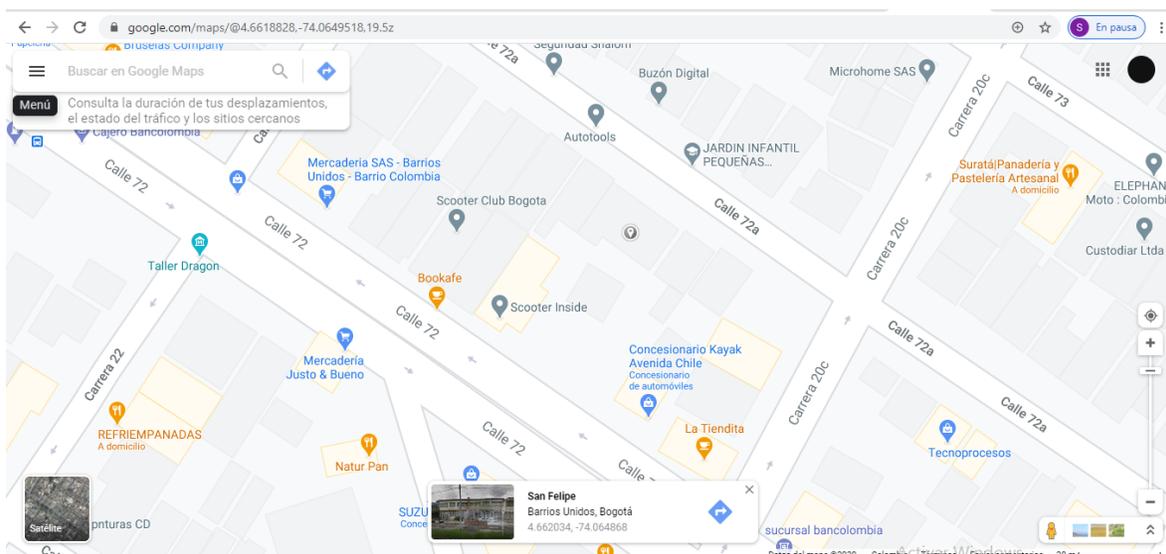
Luego de analizar el plan de trabajo y marketing a realizar y teniendo en cuenta la era digital en las que nos encontramos y el boom de las redes sociales sabemos que es una de las fuentes más importantes para generar ingresos por su capacidad de conexión, inmediatez y a alcance a personas.

Localización del proyecto:

La oficina se encontrará ubicada en una de las casas de los fundadores de la empresa en un habitación destinada y adecuada como oficina, no se pagará servicios de arrendamiento ni de servicios por el concepto del espacio.

Localización,

Barrio San Felipe, Localidad Barrios Unidos



METRICAS

1

ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO				
Requerimientos Técnicos				
Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	Oficina	1	0	
Maquinaria y Equipo	N/A	N/A	N/A	N/A
Equipo de comunicación y computación	Computador Todo en Uno	1	2199999	PROCESADOR AMD Ryzen 3 3250U SISTEMA OPERATIVO: Windows MEMORIA RAM 4 GB CAPACIDAD DEL DISCO DURO DEL COMPUTADOR 1TB CAPACIDAD DEL DISCO ESTADO SOLIDO DEL COMPUTADOR 256GB FUNCIONALIDADES Camara WEB Integrada PULGADAS 24 Pulgadas RESOLUCIÓN PANTALLA FULL HD CONECTIVIDAD BLUETOOTH, HDMI, USB, WIFI
	Impresora	1	949000	* Función: Copiadora, Escáner * Velocidad de Impresión: 20 ppm blanco y negro * Resolución impresión Blanco y negro: 600 x 600 dpi * Conectividad: Puerto USB 2.0, WIFI Incluye Cable Usb - Es compatible con Mac
	Teléfono Inalámbrico Motorola Ident M700 Rojo	1	139900	Tecnología:DECT 6.0 Sistema contestador:NO Identificador de llamada:SI Líneas:1:Altavoz:NO Otros:Alarma desp, pantalla iluminada, identificador, directorio para 20 números
Muebles y Enseres y otros	Escritorio de en L	1	429900	Ancho: 170,5 centímetros Largo: 145 centímetros Alto: 88 centímetros
	Silla Escritorio	1	149900	Tipo: Sillas de escritorio Ancho: 60 centímetros
	Archivador	1	379900	Fondo: 46.8 centímetros Medidas: 130x48x46.8cm Características Archivador de 4 gavetas con correderas y manijas metálicas, cuenta con una cerradura. Fabricado en MDP con recubrimiento melamínico color wengue. Número de cajones: 4 Ancho: 48 centímetros Alto: 130 centímetros Color: Wengue
Otros (incluido herramientas)	Papeleria (Resma de Papel, esfereos, sharpie)	6	76000	4 Resma de Papel Blanco Tamaño Carta, 1 Caja de Esferos Negro y Caja de Sharpie
	Licencias, Office y Windows	0	0	No se coloca precio ya que el computador adquirido ya viene con las licencias por un año
Gastos pre- operativos	Costitución			
	Apertura			
	Registro			

2

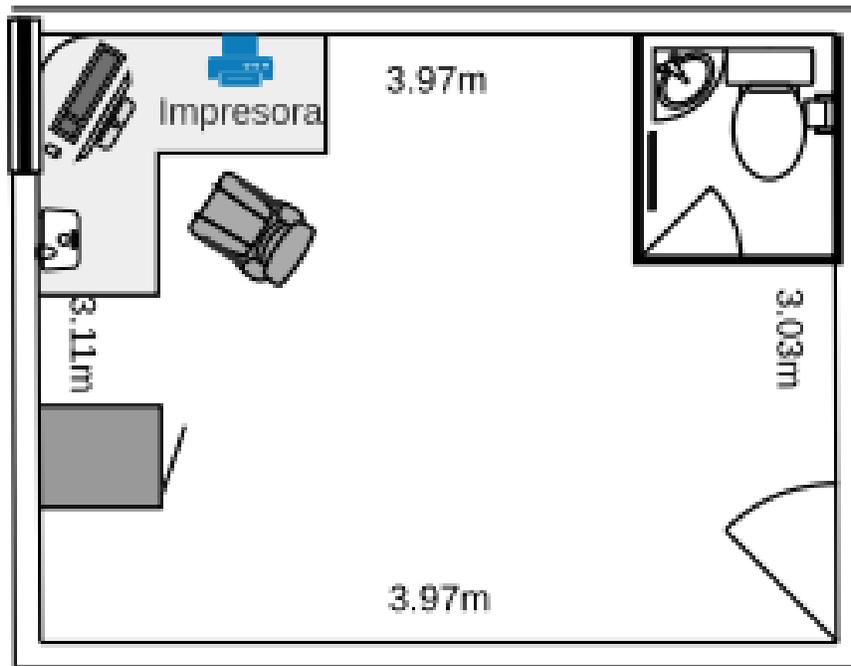
Metodo de Escalación	ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, , unidades x año)	25
	Capacidad anual de funcionamiento de PC	1,920
	Capacidad mensual	160
	Nº de días de operación (25 días)	7,500
	Horas de producción	300.0

IMPORTANTE

Tenga en cuenta la especificación técnica y unidades de producción establecidas para los equipos por el mercado y el condicionante de las NIIF. Adicionalmente es importante resaltar que para la estimación de la capacidad diseñada de producción la línea de tiempo es de 5 años.

Plano de Planta de Oficina

liliana | November 14, 2020

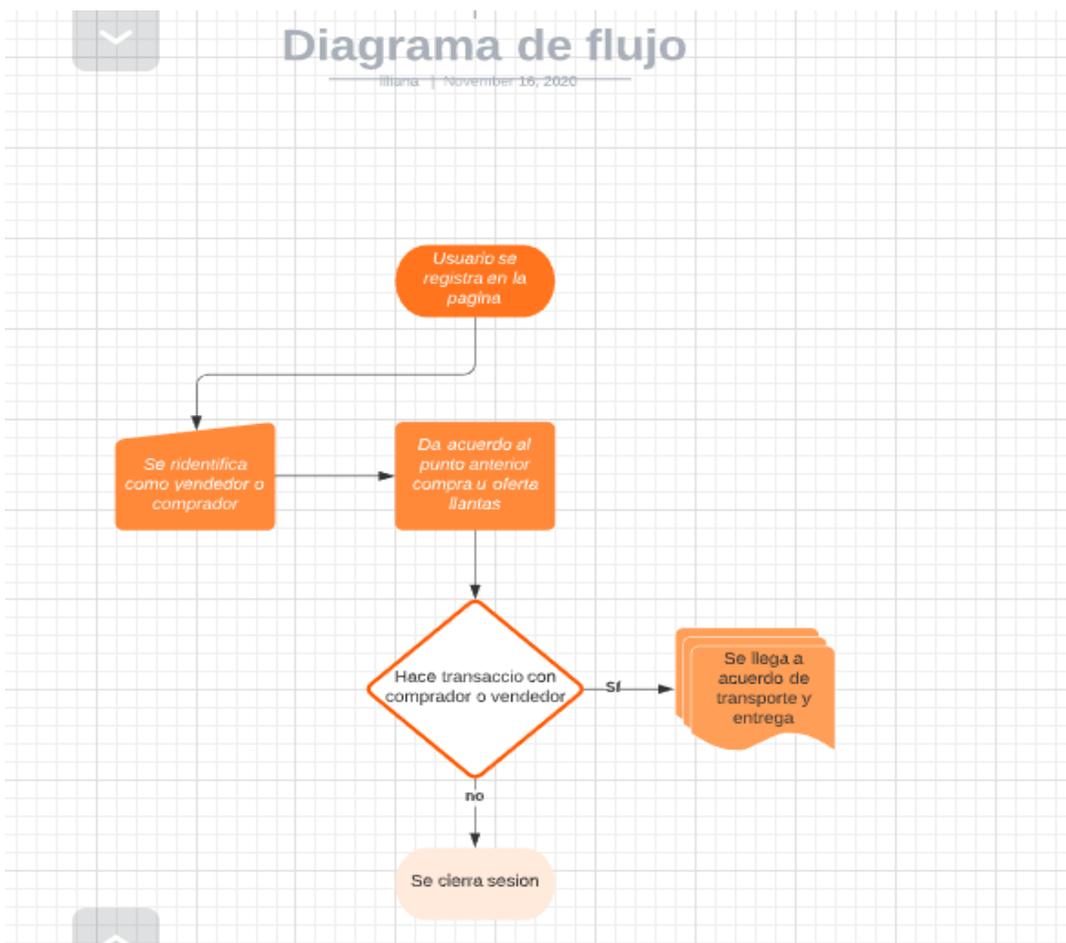


Plano de oficina autoría propia

Construico polímeros reutilizables

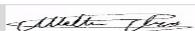
¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la prestación del Servicio?

El comprador o vendedor se registra en la plataforma y se identifica de acuerdo a su rol, si es vendedor publica las unidades, ubicación y estado de las mismas para recibir ofertas, pero si es comprador valida las publicaciones y ofertas existentes, si las dos partes están de acuerdo realizan transacción para luego definir fecha de entrega y los medios.

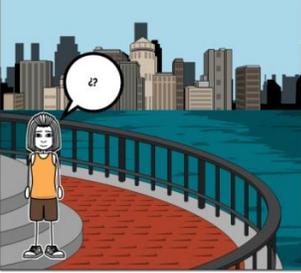


Construccion polímeros reutilizables

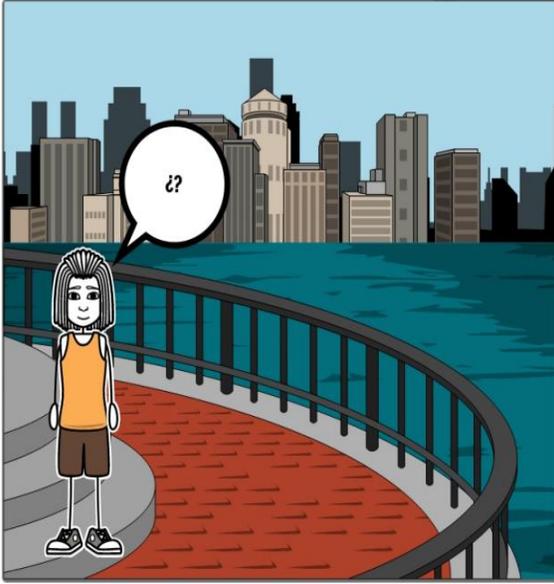
Bien/Servicio				
Unidades a Producir				
Actividad del Proceso	Tiempo Estimado de Realizacion (Minutos /Horas)	Cargos que Participan en la Actividad	Cantidad de Productos / Unidad de Tiempo	Equipos y Maquinas que se utilizan. Capacidad de produccion por maquina (Cantidad de Producto / Unidad de Tiempo)
Desarrollo de la aplicación	12 horas	Administrador de la plataforma	1	1 Computador, 12 Horas
Mantenimiento plataforma	30 min cada 30 dias	Administrador de la plataforma	1	1 Computador, 30 minutos
Verificacion de las transacciones realizadas	1 Hora al dia	Administrador de la plataforma	1	1 Computador, 60 minutos

	CONSTRUECO		
	CODIGO	VERSIÓN	FECHA
FICHA TECNICA DEL SERVICIO			
A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)			
Ser intermediario en la compra venta de llantas usadas			
B. OBJETIVO			
Disminuir los niveles de contaminación permitiendo que empresas adquieran llantas usadas como base para la elaboración de otros productos			
C. METODOLOGIA			
Desde pagina y redes sociales			
D. DESCRIPCIÓN GENERAL			
A través de una pagina y redes sociales servir de intermediario para que personas y empresas logren vender llantas usadas con el fin de darles un segundo uso como en la elaboración de tapetes para parque, pavimento etc			
D. DURACION			
La transaccion no tiene una hora aproximada ya que depende de los acuerdos a los que lleguen el vendedor y el cliente			
E. ENTREGABLES			
No se van a realizar entregables ya que consta de una transaccion en la que cliente y vendedor se ponen de acuerdo para realizar un negocio			
G. PERFIL DEL CLIENTE			
Personas u empresas con necesidad ed adquirir y vender llantas usadas			
G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO			
Ingeniero en sistemas con experiencia en desarrollo de software, tiempo de trabajo por horas, tipo de contracion freelance, Pago por Horas 60000			
Firma del responsable del servicio:		REPRESENTANTE LEGAL	
Nombre del Responsable del servicio	Walter Marin	Firma:	

Lanzamiento del producto mínimo viable

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
			
<p>como tratar de alcanzar mayor visibilidad e interes de las empresas de nuestros servicios</p>	<p>las empresas que se dedican a la construcción, y a la reutilización de polímeros,</p>	<p>mejorando la calidad de nuestras publicaciones y realizando inversiones de mayor costo en publicidad por internet</p>	<p>montar un capital de inversión, y conseguir los primeros clientes para los testimonios de nuestras publicaciones</p>

¿Que problema estas tratando de resolver?



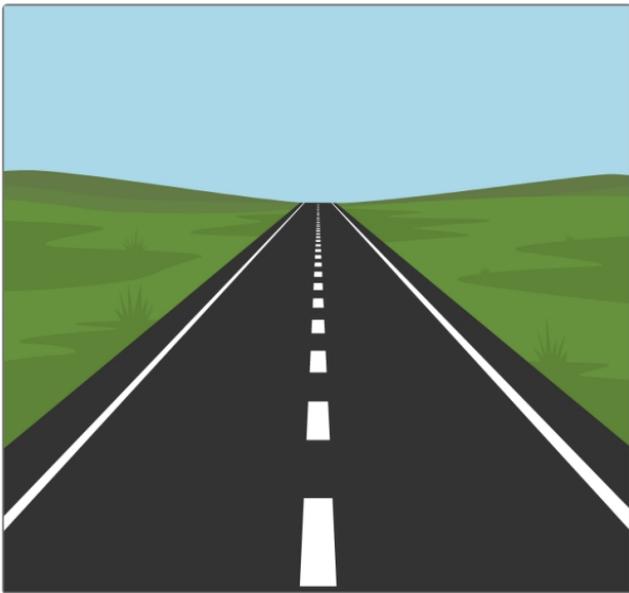
como tratar de alcanzar mayor visibilidad e interes de las empresas de nuestros servicios

¿Quién es tu público objetivo?



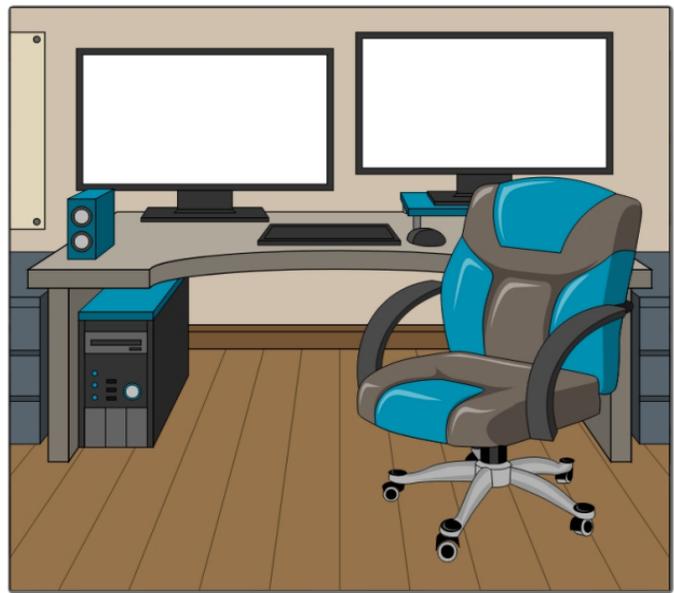
las empresas que se dedican a la construcción, y a la reutilización de polímeros,

Cuál es el primer paso?



montar un capital de inversión, y conseguir los primeros clientes para los testimonios de nuestras publicaciones

¿Cómo resolverás este problema?



mejorando la calidad de nuestras publicaciones y realizando inversiones de mayor costo en publicidad por internet

CONCLUSIONES

Conclusiones En el presente trabajo desarrollado podemos concluir que los desechos pueden ser parte fundamental para realizar otro proyecto, lo que nosotros llamamos basura cada día está contaminando más el planeta y generando millones de residuos, debemos actuar de manera responsable haciendo que las cosas que ya no usamos sirvan en otros procesos evitando así el consumismo.

Referencias

- alvarolopezherrera. (s.f.). *alvarolopezherrera.com*. Obtenido de ¿Qué es el Top of Mind? 5 ejemplos prácticos para entenderlo: <https://alvarolopezherrera.com/que-es-el-top-of-mind-ejemplos/>
- aventaja. (19 de mayo de 2016). *6 Ejemplos Objetivos SMART para tu empresa*. Obtenido de blog.aventaja.com: <http://blog.aventaja.com/6-ejemplos-objetivos-smart-para-tu-empresa>
- Dinero. (17 de 12 de 2017). *Para las llantas usadas sí hay una vida después de la muerte*. Obtenido de [dinero.com](https://www.dinero.com): <https://www.dinero.com/internacional/articulo/centroamerica-se-prepara-para-la-arremetida-de-un-nuevo-huracan/306846>
- ean, u. (s.f.). *repository.ean.edu.co*. Obtenido de Creación de una empresa dedicada al reciclaje de llantas a través de su trituración: <https://repository.ean.edu.co/handle/10882/2513>
- MINAMBIENTE. (s.f.). *www.minambiente.gov.co*. Obtenido de Llantas Usadas: <https://www.minambiente.gov.co/index.php/asuntos-ambientales-sectorial-y-urbana/programas-posconsumo-existentes/llantas-usadas>
- unimilitar. (s.f.). *repository.unimilitar.edu.co*. Obtenido de Problemática y reciclaje de llantas: experiencia exitosa en la problemática y reciclaje de llantas en el municipio de Apulo: <https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/15647>

Apéndice

Los instrumentos de investigación usados en su mayoría fueron los materiales de las temáticas contenidas en el curso desde la 1 hasta la 13

También se usó las tutorías de los profesores.

Vita

Martha Liliana Camacho y Walter Marín estudiantes de ingeniería en sistemas y residentes de la ciudad de Bogotá Colombia.

