



**Foxy computers**

Nicolas Cadena Upegui

Juan Camilo Figueredo montaña

Instagram: foxycomputers

Yo Juan Camilo Figueredo Montaña identificado con C.C 1000591869 estudiante del programa TÉCNICA PROFESIONAL EN SOPORTE DE SISTEMAS E INFORMÁTICA 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.



Juan Camilo Figueredo Montaña

Yo Nicolas Cadena Upegui identificado con C.C 1001314965 estudiante del programa TÉCNICA PROFESIONAL EN SOPORTE DE SISTEMAS E INFORMÁTICA 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.



Nicolas Cadena Upegui

## Tabla de contenido

|   |    |
|---|----|
| Introducción .....  | 7  |
| Objetivos .....   | 8  |
| Problemáticas y retos .....                                 | 8  |
| Claves para el éxito .....                                  | 9  |
| Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio ..... | 9  |
| Objetivo de desarrollo sostenible .....                     | 10 |
| Teoría de valor compartido .....                            | 10 |
| PESTEL .....  | 11 |
| Creación de una idea de negocios .....                      | 16 |
| Estructura de la idea .....                                 | 17 |
| ¿Qué es innovación? .....                                   | 19 |
| Clasificación: .....  | 19 |
| Estrategias de innovación .....                             | 20 |
| Alternativas a la idea de negocio .....                     | 20 |
| Competencia .....   | 20 |
| Alternativas de negocio frente a la competencia .....       | 22 |
| Idea más prometedora .....                                  | 22 |
| Contextualización de la empresa .....                       | 23 |

|  |           |
|--|-----------|
| • Nombre de la empresa: .....  | 23        |
| • Actividad económica: .....   | 23        |
| • Tamaño: .....  | 23        |
| • Ubicación: .....   | 23        |
| Análisis de la demanda .....   | 23        |
| Análisis de la oferta .....  | 24        |
| Análisis de la comercialización y de los proveedores .....   | 27        |
| Segmentación del mercado .....   | 27        |
| Bondades de nuestros productos y servicios.....  | 27        |
| Buyer persona .....  | 28        |
| Cliente Ideal .....  | 28        |
| ¿Dónde se encontrarían personas similares a nuestro cliente ideal? .....   | 29        |
| Valores del cliente ideal.....   | 29        |
| Necesidades urgentes del cliente ideal.....  | 29        |
| Clientes potenciales .....   | 30        |
| <b>¿Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo?.....</b> | <b>30</b> |
| <b>¿Cuántas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo?.....</b>        | <b>30</b> |

|  |    |
|--|----|
| <b>¿Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto?</b>          | 30 |
| <b>¿Cuántas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto?</b> | 30 |
| Perfil del cliente   | 31 |
| Trabajo del cliente  | 31 |
| Frustraciones  | 31 |
| Felicidades  | 32 |
| Mapa de valor  | 33 |
| Productos y servicios  | 33 |
| Aliviadores de frustraciones   | 33 |
| Generadores de alegrías  | 35 |
| Declaración de la propuesta de valor   | 36 |
| leyes:   | 36 |
| Ley general de sociedad Mercantiles:   | 36 |
| Ley 527 de 1999:   | 36 |
| Ley 590 de 2000:   | 36 |
| Ley 1143 de 2007:  | 37 |
| Ley 1273 de 2009:  | 37 |
| Ley 1341 de 2009:  | 37 |

|  |    |
|--|----|
| Materiales.....                        | 37 |
| Maquinaria y herramienta.....          | 37 |
| Diagramas de bloques de servicios..... | 38 |
| Diagrama de distribución:.....         | 39 |
| Indicadores de calidad .....           | 40 |
| Bruchere.....                          | 42 |
| Ficha técnica del producto .....       | 43 |
| Ciclo de vida .....                    | 43 |
| Referencias.....                       | 54 |

#### Lista de tablas

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| Tabla 1 PESTEL .....               | 11 |
| Tabla 2 .....                      | 12 |
| Tabla 3 Valoracion.....            | 16 |
| Tabla 4 total de valoración.....   | 16 |
| Tabla 5 Estructura de la idea..... | 17 |
| Tabla 6 Empresas.....              | 26 |
| Tabla 7 Costo de producción .....  | 40 |
| Tabla 8 Precio de venta.....       | 40 |
| Tabla 9 Ficha técnica .....        | 43 |

#### Lista de figuras

|   |    |
|---|----|
| Ilustración 1 Foxy computers .....  | 8  |
| Ilustración 2 Arbol de problemas.....   | 14 |
| Ilustración 3 Arbol de soluciones .....                                       | 15 |
| Ilustración 4 Infoshop “Imagen tomada de la tienda virtual de infoshop” ..... | 24 |
| Ilustración 5 Lista de precios de Infshop.....                                | 25 |
| Ilustración 6 Diagrama de bloques venta.....                                  | 38 |
| Ilustración 7 diagrama de bloques servicio.....                               | 38 |
| Ilustración 8 diagrama de distribución venta.....                             | 39 |
| Ilustración 9 diagrama de distribución servicio técnico .....                 | 39 |
| Ilustración 10 Bruchere.....  | 42 |

## Introducción

Somos una empresa que está orientada a la venta y compra de componentes o aparatos electrónicos, además de ofrecer el servicio de mantenimiento de los computadores. La empresa se conformó con la finalidad de ofrecer una serie de servicios tanto al momento de desechar componentes electrónicos como ofrecer un servicio de mantenimiento de computadores el cual sea confiable.



*Ilustración 1 Foxy computers*

## Objetivos

- Ofrecer una opción al momento de desechar componentes o aparatos electrónicos de una manera segura y dar a conocer esta opción más responsable al público.
- Ser una empresa en la cual las personas tengan confianza al momento de compra o venta de componentes electrónicos y al mantenimiento de sus computadores.
- Que la empresa sea accesible por plataformas web como lo pueden ser Google play, App Store, etc.

## Problemáticas y retos

- La desconfianza de las personas frente a la adquisición de productos ya usados.
- La poca información que tiene las personas al momento de desechar los diferentes componentes electrónicos.
- Que la empresa sea reconocida por su calidad y por la honestidad.

La manera en la que puede solucionar alguna problemática a nivel económico y ambiental es que la empresa puede comprar componentes electrónicos a las personas que ya no lo necesitan y la misma compañía puede reparar los componentes estropeados, en caso de los computadores, reutilizar los componentes funcionales para armar nuevos equipos y

venderlos, o en caso de que no halla manera de recuperarlo, se le dará a una empresa especializada en el reciclaje de los componentes electrónicos, al mismo tiempo se venderá los computadores ya funcionales a un módico precio; además de ofrecer el servicio de manteniendo de computadores seguro y confiable al público.

### Claves para el éxito

La clave de éxito de la empresa será el poder vender estos aparatos o componentes electrónicos o nuestros servicios a la gente desde la comodidad de un smartphone o PC con una app o página web con una interfaz sencilla e intuitiva para que al momento de que un cliente ingrese, no tenga gran dificultad en encontrar lo que le interesa, aparte de que podrán tener la seguridad de comprar estos dispositivos usados sin ningún tipo de riesgo que podría traer la compra y venta de dispositivos usados y tener opciones viables de compra para gente de bajos recursos.

### Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

- Tomando como ejemplo la ciudad de Bogotá D.C. se puede ver que, aparte de lugares como el centro de Bogotá o en los alrededores de Unilago, el costo de los componentes o aparatos electrónicos usados puede ser bastante elevado en muchos lugares (en especial en estratos bajos), donde un ordenador podría estar valiendo el doble (o más en algunos lugares) que en otros sitios.
- La inseguridad que tiene algunas personas al comprar artículos usados.
- Ausencia de apps que puedan facilitar a la gente el poder pedir una reparación de algún aparato a domicilio

- Con la salida de componentes y aparatos más potentes o eficientes, otros comienzan a quedar obsoletos pero que aún sirven o después de alguna actualización de hardware, el componente reemplazado termina almacenado en algún lugar sin ningún uso o desechado, generando demasiada basura electrónica que puede terminar dañando gravemente al medio ambiente con elementos como baterías.

### Objetivo de desarrollo sostenible

- El objetivo de desarrollo sostenible es la producción y consumo responsable enfocado a los componentes electrónicos ya que, en lo que sea posible, se utilizarán la mayoría de componentes en buen estado o reparables.
- Reducción de las desigualdades gracias a que la empresa hará todo lo posible para tener equipos económicos para que la gente de bajos recursos pueda tener la oportunidad de tener un computador.

### Teoría de valor compartido

- La teoría del valor compartido podría aportar en el hecho de que podremos satisfacer a más familias a poder tener aparatos electrónicos de calidad a bajo coste además de colaborar con otros locales o plataformas para poder ampliar el abanico de opciones a ofrecer a nuestros clientes.

## PESTEL

Tabla 1 PESTEL

| FACRORES<br>EXTERNOS | Descripción de la situación  |
|----------------------|--|
| Políticos            | Programa nacional en tecnologías de la información y la comunicación TIC y la aplicación del IVA en componentes nuevos.  |
| Económicos           | Hay un crecimiento en el sector económico de las tiendas virtuales debido a la pandemia y al aumento de accesibilidad de internet a la gente, pero habría Escasez e inflación de precios de los componentes y podría financiarse por medio de un banco |
| Sociales             | Hombres y mujeres de entre 25 a 40 años de clase baja y media baja con estilo de vida “Do It Yourself” que viven en el sur de Bogotá en zonas de alta natalidad  |
| Tecnológicos         | Masificación de los teléfonos inteligentes La baja accesibilidad de medios electrónicos a la gente.  |
| Legales              | Ley 1581 sobre protección de datos personales<br>Ley 1480 de 2011 y Ley 1672 del 2013  |
| Ecológicos           | Brindar conciencia ecológica y disminución de la basura electrónica siendo regulada por la ley 1672 del 2013 para residuos de aparatos eléctricos y electrónicos, pero ser uno de los países más afectados por la basura electrónica.                  |

### Problemáticas y retos

- La desconfianza de las personas frente a la adquisición de productos ya usados.
- La poca información que tiene las personas al momento de desechar los diferentes componentes electrónicos.
- Que la empresa sea reconocida por su calidad y por la honestidad.

El problema que más afecta a los clientes es al momento de desechar el los componentes electrónicos ya que estos mismo se tiene cierta manera de reciclarlos y común mente las personas o no están al tanto de esto o no les importa

Tabla 2

| Criterio  | La desconfianza de las personas frente a la adquisición de productos ya usados. |
|---|---|
| Conocimiento o Experiencia  | 4   |
| Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)  | 5   |
| Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿tenemos acceso o información/datos/cifras, ¿puedo darle alguna solución?) | 3   |
| Tiempo (posible solución)   | 4   |
| Costos (posible solución)   | 3   |

|   |    |
|---|----|
| Impacto ¿es trascendental? ¿representa un desafío para ustedes? | 2  |
| ¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?    | 5  |
| TOTAL   | 26 |

Los dispositivos electrónicos son elementos que generalmente tienen una vida útil muy corta, sobre todo dispositivos como celulares, computadores de escritorio y portátiles ya que cada año van saliendo tecnologías más potentes, eficientes o atractivas para muchos clientes, dejando los viejos dispositivos abandonados o desechados al igual que los dispositivos dañados así se puedan reparar o sacar partes.

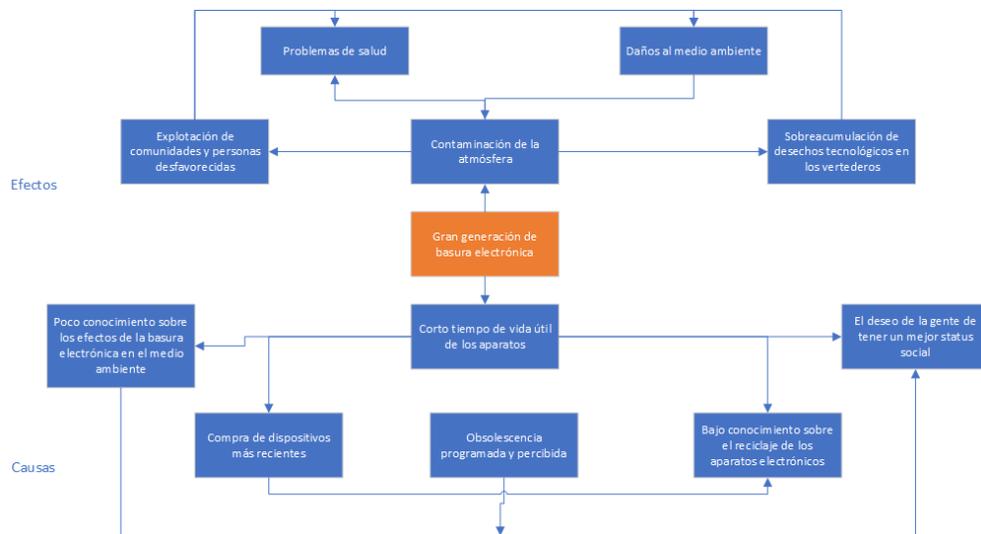
Estos dispositivos generalmente contienen compuestos que pueden dañar al medio ambiente, en especial las baterías de ion de Litio, añadiendo el hecho de que mucha gente desecha aparatos tanto dañados como obsoletos, se está generando demasiada basura electrónica. Kitsara (2014) afirma: “Según la iniciativa “Solución del Problema de los Desechos de Equipo Eléctrico y Electrónico” (StEP), encabezada por las Naciones Unidas, se estima que, antes de que finalice 2017, el volumen anual de desechos electrónicos habrá aumentado cerca de un 33%, hasta alcanzar 65,4 millones de toneladas, lo que equivale a 11 veces al peso de la Gran Pirámide de Guiza”.

Los involucrados sería la gente de bajos recursos, vive cerca de los vertederos y la gente que trata esta basura electrónica.

Para la gente de bajos recursos se estaría desperdiciando algunos aparatos que les podría ser de utilidad, pero no pueden adquirir debido a su bajo salario, los que viven cerca de los vertederos ya que parte de esas partículas maliciosas que expulsan los componentes electrónicos y a los trabajadores que tratan esos desechos ya que son los más propensos a ser afectados por esas partículas.

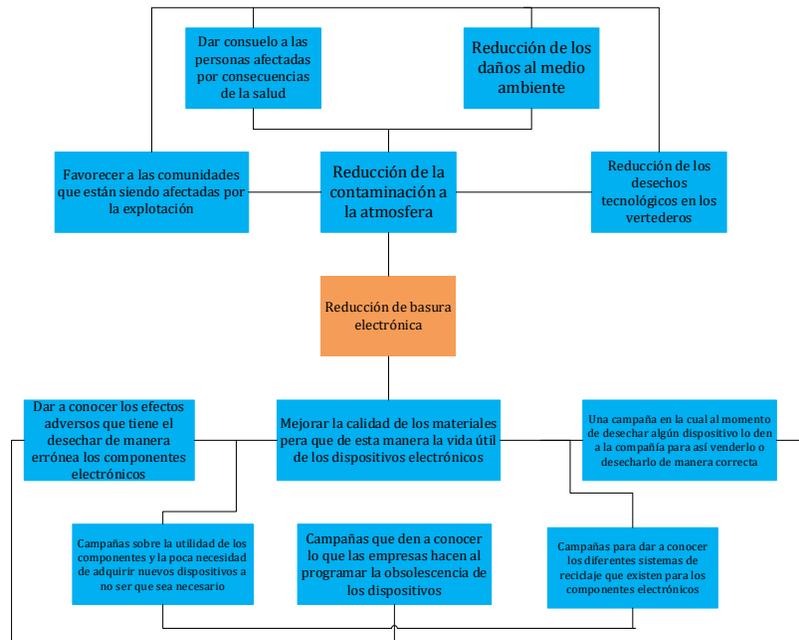
El problema central se enfocaría en el gran aumento de la basura electrónica que contiene materiales tóxicos que reaccionarían con el sol o el aire y terminarían contaminando la atmósfera perjudicando al medio ambiente y a los humanos.

Las relaciones de causa-efecto sería el hecho de que se está acumulando demasiada basura electrónica.



*Ilustración 2 Arbol de problemas*

## ¿Cómo reducir la producción de los desechos electrónicos?



*Ilustración 3 Arbol de soluciones*

## Creación de una idea de negocios

Tabla 3 Valoración

| INTERES/DISPOSICION<br>AFIRMACIONES   | ESCALA DE VALORACION |   |   |   |   |
|---|----------------------|---|---|---|---|
|   | F                    |   |   |   | V |
| La idea de negocio se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer                 | 1                    | 2 | 3 | 4 | 5 |
| No me incomoda decir a otros que me dedico a esta actividad                       | 1                    | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Estoy dispuesto a dedicar mi tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio | 1                    | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Considero que en seis meses puedo tendre el negocio funcionando                   | 1                    | 2 | 3 | 4 | 5 |
| NUMERO TOTAL DE AFIRMACIONES  | 0                    | 1 | 2 | 1 | 0 |

*Nota 1 El diseño de tabla fue elaborado por Jonathan Moreno R/ Coordinador del servicio de atención al emprendedor*

Tabla 4 total de valoración

|                                       | A | B | C         |
|---------------------------------------|---|---|-----------|
| Total de afirmaciones valoradas en 1: | 0 | 1 | 0         |
| Total de afirmaciones valoradas en 2: | 1 | 2 | 2         |
| Total de afirmaciones valoradas en 3: | 2 | 3 | 6         |
| Total de afirmaciones valoradas en 4: | 1 | 4 | 4         |
| Total de afirmaciones valoradas en 5: | 0 | 5 | 0         |
| <b>TOTAL</b>                          |   |   | <b>12</b> |

En los anteriores cuadros se evaluaba el interés y la disposición que tenía el emprendedor en el negocio que se está formando con unas sencillas preguntas respondiendo en una escala del 1 al 5.

En la valoración realizada se puede ver que la idea de negocio se ajusta a lo que siempre quiso hacer de forma regular, al emprendedor no le molesta la actividad de emprender, no tiene pensado dedicar demasiado tiempo al negocio y no está seguro si en un semestre el negocio entraría en funcionamiento.

Según los resultados, el emprendedor no está demasiado interesado en poner en marcha su negocio pero tampoco va a abandonar.

### Estructura de la idea

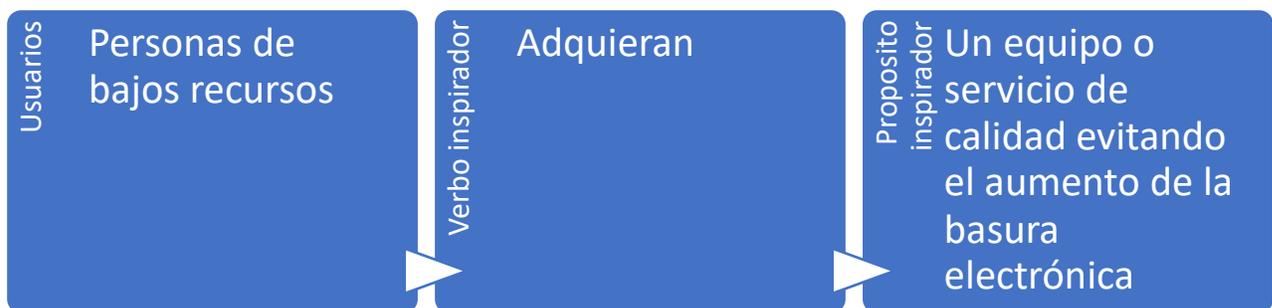
|   |   |
|---|---|
| ¿Cuál es el producto o servicio?        | Servicio de mantenimiento de computadores y desecho o reciclaje de componentes electrónicos   |
| ¿Quién es el cliente potencial?         | Cualquier persona que tenga un dispositivo móvil o un ordenador personal  |
| ¿Cuál es la necesidad?                  | Poder tener un computador en óptimas condiciones y el poder desechar componentes electrónicos   |
| ¿Cómo funciona el producto el servicio? | Diseñando una plataforma digital donde el cliente puede pedir el tipo y cantidad de equipos que desea a distancia de forma sencilla, confiable, segura y rápida |
| ¿Por qué lo preferirían?                | Por ofrecer productos confiables a buen precio, con un servicio de calidad siempre dispuesto a ayudar   |

*Tabla 5 Estructura de la idea*

¿Cómo podremos



Para que los...



Conclusión

La idea de negocio de la empresa es brindarle a nuestros clientes un equipo de cómputo con el cual puedan hacer sus necesidades de forma apropiada a bajo coste y bajo impacto ambiental desde cualquier lugar con accesibilidad a internet.

## Innovación

### ¿Qué es innovación?

Se refiere a la modificación de elementos ya existentes con la finalidad de mejorarlos, también existe la posibilidad de implementar nuevos elementos.

#### Clasificación:

- **Innovación técnica:** Es la implementación de nuevas ideas y mejoras las cuales nacen de los conocimientos prácticos y relaciones con un proceso de producción esto se refiere al menor costo de producción y menores tiempos de producción, así como incrementar la seguridad durante el proceso de producción.
- **Innovación de servicios:** Se enfoca a las actividades o beneficios tangibles que no resultan en la posesión de algo material sino más bien en una experiencia que tiene un cliente con una empresa.
- **Innovación social:** Un conjunto de soluciones a nivel ambiental o social, esto puede dar a una gran cantidad de definiciones y alcance con las cuales pueden dar diferentes interpretaciones o enfoques metodológicos; este se puede confundir con emprendimiento social pero la innovación no se enfoca al desarrollo del emprendimiento.
- **Innovación tecnológica:** Es la creación de nuevos productos o servicios los cuales están remplazando a las tecnologías antiguas, estos mismos intentan actualizar y mejorarlos en un ciclo constante.
- **Innovación del diseño**

## Estrategias de innovación

Define la dirección de los proyectos, es un vínculo fundamental entre los esfuerzos de desarrollo de nuevos productos y su estrategia comercial; esta misma es un proceso de desarrollo es igual de importante que la misma idea.

### Alternativas a la idea de negocio

- Ofrecer una plataforma digital donde se pueda comprar y vender Computadores, electrodomésticos, y repuestos usados supervisados por la empresa junto con distintos servicios de mantenimiento a este tipo de dispositivos.
- Ofrecer una serie de servicios a personas y empresas por medio de una plataforma digital y a domicilio.
- Generar una alianza entre varios locales o empresas creando una especie de centro comercial virtual enfocado a la tecnología donde el usuario pueda fácilmente comprar sus artículos de forma rápida y segura.
- Dar asesoría a personas y empresas sobre la instalación o armado de computadores y ofrecer un servicio de ensamblado de ordenadores al gusto y mantenimiento por medios digitales

### Competencia

- Sitec SAS: Es una empresa que está dedicada a la importación comercialización y distribución masiva de productos informáticos, nuevos y usados, ofreciendo servicio técnico, mantenimiento de equipos y sistemas informáticos, consultoría, protección de datos. Dando soluciones a empresas, profesionales y usuarios particulares en todo el territorio nacional. Brindando precios bajos y

competitivos del mercado dando la posibilidad a todas las personas de adquirir un equipo de excelente calidad. (Sitec, s.f.)

- OLX: Es una plataforma digital donde la gente puede vender, comprar o intercambiar servicios y artículos usados o nuevos desde un ordenador o dispositivo móvil.
- MercadoLibre: Es una empresa que, a través de un ecosistema compuesto por Mercado Pago, Mercado Shops, Mercado Libre Publicidad y Mercado Envíos, ofrece soluciones para que tanto individuos como empresas puedan comprar, vender, anunciar, enviar y pagar por bienes y servicios por Internet.  
(MercadoLibre, 2020)
- Sescol: Ofrece computadores y servidores nuevos y usados, sistemas POS, licencias de software, servicios de mantenimiento preventivo, formateo con o sin backup y recuperación de datos a través de una página web.
- Bloomtech SAS: Es una plataforma digital que ofrece ordenadores usados y nuevos, servidores, impresoras, licencia de software y dispositivos de red en una página web.
- Celucambio: Celucambio.com es la primera tienda en Colombia especializada en la compra y venta de celulares seminuevos con garantía, 100% legales y con factura de venta legal, donde también reparan celulares en mal estado dejándolos en buen estado. (Celucambio, s.f.)
- AliExpress: Es una plataforma digital donde varias tiendas de algunas partes del mundo (la mayoría de China) ofrecen sus productos a personas de otros países a bajos costos y en la mayoría de ocasiones con envío gratuito.

## Alternativas de negocio frente a la competencia

Nuestra idea de negocio tiene demasiadas similitudes con la competencia en algunas características como ser una plataforma virtual de compra y venta de dispositivos o partes usadas, reacondicionamiento de dispositivos electrónicos en mal estado y ofrecer servicios de mantenimiento a través de la misma, con la diferencia de que será la empresa la que siempre está verificando si el producto está en buen estado y si es exactamente lo que solicitó el cliente además de que la plataforma se diseñará de forma de que la puedan usar personas expertas o inexpertas en la tecnología ofreciendo una experiencia sencilla y completa.

### Idea más prometedora

Generar una alianza entre varios locales o empresas creando una especie de centro comercial virtual o Marketplace enfocado a la tecnología donde el usuario pueda fácilmente comprar sus artículos de forma rápida y segura.

El funcionamiento de esta idea de negocio es contactar a establecimientos locales y empresas las cuales presten un servicio enfocado a la tecnología y crear una aplicación una página web en la cual se muestre los diferentes servicios que ofrecen las empresas formando una especie de Marketplace online, en este mismo la idea es que los usuarios puedan comprar artículos tecnológicos de manera fácil, segura y rápida para que de esta manera todos los negocios que conforman el Marketplace se pueden beneficiar.

Además de que nuestra empresa se encargaría de verificar si la empresa que desea tener los servicios del Marketplace es real y si no tiene pensado realizar prácticas que perjudicarían a nuestros usuarios, generando así confianza entre el cliente y la empresa,

además de que la plataforma va a ser fácil de usar para las personas menos adentradas a la tecnología y completa para las personas que desean un equipo con componentes específicos.

### Contextualización de la empresa

- Nombre de la empresa: Foxy computers
- Actividad económica: La venta y compra de componentes electrónicos, el mantenimiento de computadores.
- Tamaño: Pequeña
- Ubicación: Falta por definir

### Análisis de la demanda

La personalidad de los potenciales clientes es la de una persona con la idea de comprar algún componente para construir, mejorar una computadora; también con la opción de querer un asesoramiento o un mantenimiento en de un computador.

Este mercado tiene un gran tamaño ya que este se enfoca en la venta de tecnología esto claramente incluye celulares, computadores pre armados, partes de computadores como los son procesadores, MB, GPU, RAM, almacenamiento, chasis, fuente de poder, pantallas, teclados, mouse, portátiles, etc. Los diferentes componentes cuestan cierta cantidad esto se basa en el propio producto es decir que cada componente dependiendo de la calidad,

material, certificaciones, generación a la que pertenece el producto etc. Básicamente se divide en gama baja, media y alta de esta manera los precios aumentan o disminuyen.

Como no todas las personas se pueden dar el lujo de adquirir un componente electrónico nuestra tienda desea que cualquier persona pueda adquirir un computador a un precio justo y asequible por lo que nuestro negocio si puede prosperar en esta área.

## Análisis de la oferta

En esta área hay demasiadas empresas que compiten en el sector tecnológico, la gran mayoría de estas empresas ofrecen una serie de productos relacionados al PC en la cual el usuario escoge los productos que quiere y la pagina hace un total de la compra o en el caso hay una lista de precios de los diferentes productos que tienen con sus respectivos precios y el usuario puede acercarse a la tienda y hacer su compra.

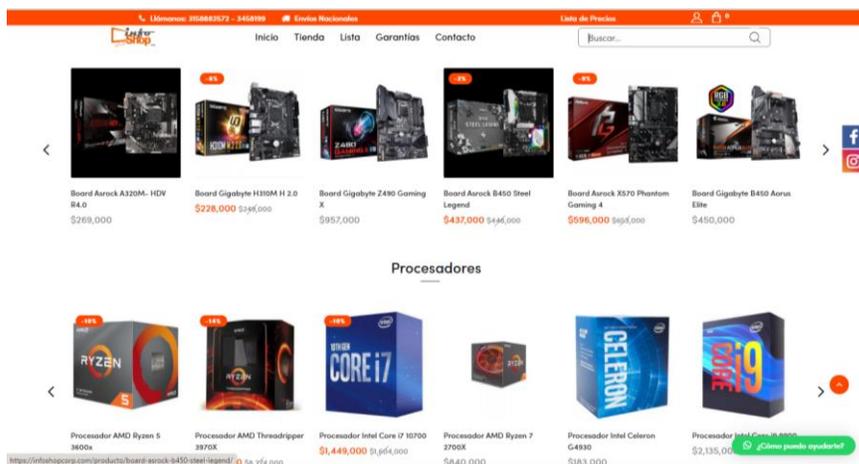


Ilustración 4 Infoshop “Imagen tomada de la tienda virtual de infoshop”

The screenshot shows a web browser displaying the 'Lista de Precios' (Price List) page of Infshop. The page features a search bar at the top and a navigation menu with 'Inicio', 'Tienda', 'Lista', 'Garantias', and 'Contacto'. The main content is a large table with multiple columns, including 'COD', 'DESCRIPCIÓN', 'VALOR', 'COD', 'DESCRIPCIÓN', 'VALOR', 'COD', 'DESCRIPCIÓN', and 'VALOR'. The table lists various computer parts such as RAM modules (e.g., 'BOARD LGA1151 8GB GENERACION'), hard drives (e.g., 'DISKARETTE 8TB'), and power supplies (e.g., 'DISKARETTE 850W'). The prices are listed in a column labeled 'VALOR'. The browser's address bar shows 'infshopcorp.com/lista-de-precios/'.

Ilustración 5 Lista de precios de Infshop

Este tipo de empresas llegan a todas las personas que tengan acceso al internet o quien tenga interés en el tema de los computadores.

Las ventajas de este tipo de negocios es que hay muchas personas las cuales requieren un computador con ciertas especificaciones o con un propósito como lo es jugar y trabajar o los dos o para algunas personas que quieren solo comprar ciertas partes para mejorar sus computadores además de las diferentes opciones que hay en el mercado; el problema de este tipo de empresas es que los productos tienden hacer muy caros para la gran mayoría de las personas, las diferentes estafas que puede haber a las personas que compra por primera vez y el hecho de que este mercado se estén actualizando constantemente con lo cual sacan productos nuevos a un mayor costo.

Para afrontar la competencia se tiene que comenzar con las APP para facilitar el acceso de nuestros productos a los futuros clientes además de crear una serie de propuestas en la cual se ofrezca el producto en cuestión a un precio inferior al de nuestra competencia siempre y cuando esto sea rentable ya que esto depende del precio, cantidad y de la marca

al que estemos importando, además de que se tiene que realizar una serie de campañas que promocionen nuestra tienda con algún sorteo o que nuestra empresa aparezca en alguna red social o crear un canal en el cual se muestre como se arma un pc, se repara algo, etc.

Además de ganarnos la confianza de las personas ya que gran parte de las personas tiene una gran confianza con la mayoría de las otras empresas o estas misma son muy reconocidas a nivel mundial por lo cual nuestra compañía se puede ver opacada en ese sentido además que muchas empresas que crear estos componentes electrónicos ya están familiarizadas con empresas más conocidas y no se quieran involucrar con un empresa que apenas está empezando en esta área del mercado porque esto significaría un perdida de sus productos.

Para mantenerlos al día en este sector se puede comunicar las empresas o en las propias redes sociales de las empresas, canales de divulgación o foros en los cuales se divulguen de noticias sobre el sector tecnológico.

| Nombre        | servicio  | precio  | ventaja                                | Ubicación      |
|---------------|---|---------|--|----------------|
| MercadoLibre  | Venta y compra de computadores, y servicio de mantenimiento | 700.000 | Tiene mayor renombre y es el mas usado | Latino america |
| Bloomtech SAS | Venta y compra de computadores, y servicio de mantenimiento | 830.000 | Es mas conocido                        | Bogota D.C     |
| Sescol        | Venta y compra de computadores, y servicio de mantenimiento | 750.000 | Es mas conocido                        | Colombia       |

*Tabla 6 Empresas*

## Análisis de la comercialización y de los proveedores

Algunos de nuestros proveedores pueden ser Cooler master, Cosair, Redragon, XPG, Nvidia, Logitech, Lenovo, etc. Básicamente estos mismos se utilizados por todas las empresas de este tipo por son los únicos que hay que crear los componentes electrónicos y para poder distribuirlo son por canales virtuales como anteriormente se ha mencionado y por medio físico siempre y cuando el cliente viva en el país

## Segmentación del mercado

### Bondades de nuestros productos y servicios

1. Confiabilidad en nuestros productos y servicios
2. Bajos costes
3. Garantía en nuestros productos
4. Buena atención al cliente
5. Fácil accesibilidad
6. Asesoramiento a personas sobre algunos temas tecnológicos
7. Entregas a cualquier ciudad del país
8. Interfaz de la app fácil de usar para cualquier persona
9. Computadores completamente personalizables
10. Amigable con el medio ambiente
11. Buen servicio postventa
12. Rendimiento garantizado en nuestros productos
13. Honestidad de los trabajadores
14. Asistencia virtual y presencial

## Buyer persona

|   |  |   |
|---|--|---|
|    | <p>El producto no sea entregado<br/>         Productos de segunda mano de mala calidad<br/>         Técnicos deshonestos<br/>         Miedo de comprar algún artículo robado</p> | <p>Desea tener la confianza de que el artículo que está comprando sea confiable.<br/>         Necesita un aparato que sea capaz de suplir sus necesidades sin problemas y a un buen precio<br/>         Anhela ayudar a reducir el impacto ambiental evitando que algunos aparatos funcionales vayan directamente a la basura a pesar de ser funcionales.<br/>         Sueña con un futuro mejor para sus hijos y piensa en reducir la contaminación y recursos que necesita para que sus hijos tengan un medio ambiente saludable.</p> |
| <p>Hombre de 40 años casado con hijos que vive en el barrio de Bosa Gonzalo Jiménez de Quezada en un hogar de estrato 2</p>   | <p>Porque es la posibilidad que tienen de adquirir un equipo a un buen coste, de forma confiable y legal,</p>  | <p>Sus metas las alcanza solucionando los problemas que hay en medio y trabajando duro. Sus barreras son los bajos recursos económicos y el poco tiempo libre que tiene</p>   |
| <p>Los obstáculos son esas cosas espantosas que ves cuando quitas la vista de tus metas, el hombre trabajador saca provecho hasta de lo inútil, si amas tu vida empieza por amar la del planeta, Un buen padre vale más que una escuela con cien maestros</p> |  |   |
| <p>Es una persona amable y comprensiva, inexperto en temas informáticos y siempre busca la forma en la que los aparatos que ya no usa puedan ser de utilidad para otros o se pueda adaptar a otra necesidad omitiendo la opción de desecharlo</p>             |  |   |

## Cliente Ideal

Sería una persona masculina de entre 18-50 años de familia numerosa de nido completo con hijos dependientes de todas las razas con la necesidad de tener un equipo electrónico para sus estudios o el de sus familiares a bajo costo que vivan en Bogotá o ciudades aledañas, de clase social baja y media que tenga la necesidad de trabajar desde el hogar usando el producto por un largo tiempo, confiado en que la empresa siempre le estará ofreciendo productos y servicios de calidad.

¿Dónde se encontrarían personas similares a nuestro cliente ideal?

Se encontraría en estratos bajos y medios con acceso a internet, especialmente en localidades como Bosa, Kennedy, Ciudad Bolívar y el municipio de Soacha.

### Valores del cliente ideal

1. Empatía
2. Apoyo
3. Confiabilidad
4. Valor
5. Pensamiento sostenible y ecológico
6. Humildad
7. Lealtad

### Necesidades urgentes del cliente ideal

Por la problemática actual del Covid-19, muchas personas necesitan un ordenador ya sea para trabajar o estudiar a un bajo coste y que posea la potencia suficiente para poder realizar sus necesidades sin problemas, también hay gente que quiere actualizar o reparar sus viejos equipos para que ellos o sus familiares puedan estudiar o trabajar de forma remota sin tomar el riesgo de tener que salir de casa y de tener la posibilidad de que el técnico contratado sea deshonesto.

Las bondades de la empresa se pueden aplicar en el hecho de que le puede brindar una buena atención, resolviéndole todas las dudas que tenga, ofreciéndole un producto usado confiable donde sus hijos puedan hacer sus estudios y él pueda trabajar tranquilamente donde, en caso de que tenga algún problema con el equipo pueda solucionarlo con la

empresa sin ningún lío. También podrá vender los artículos que él ya no use, generándole un ingreso que puede servirle más adelante y puede tener la confianza de que el aparato ofrecido no sea desperdiciado y alguien más lo pueda usar o pueda ser desechado de forma correcta sin hacerle daño al medio ambiente.

### Clientes potenciales

**¿Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo?**

Personas de bajos recursos o poco dinero ahorrado para un equipo de cómputo, personas con la necesidad urgente de pedir un servicio de mantenimiento a domicilio y negocios enfocados en la reparación y venta de aparatos electrónicos usados o chatarreras

**¿Cuántas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo?**

Entre cien mil a trescientos mil personas y 20 negocios

**¿Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto?**

Entre diez mil a veinticinco mil personas y 15 negocios

**¿Cuántas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto?**

Entre quinientos a dos mil personas y 3 negocios

## Perfil del cliente

### Trabajo del cliente

¿Qué tareas intentan realizar mis clientes en su vida laboral o personal?

- Nuestros clientes intentan trabajar y dejar a sus hijos estudiando de forma remota debido a la problemática actual y también poder entretenerse de forma económica

¿Qué problemas creo que tiene mis clientes de los que tal vez ni siquiera estén al tanto?

- Administración de su tiempo libre, hábitos alimenticios y deudas

¿Qué necesidades emocionales están tratando de satisfacer tus clientes?

- El cliente tiene la necesidad emocional de ser respetado, comprendido, entendido, escuchado, seguro de sí mismo y satisfecho

### Frustraciones

¿Cómo definen mis clientes demasiado costoso? ¿Mucho tiempo, demasiado dinero o requiere esfuerzo sostenido?

- Nuestros clientes considerarían algo costoso algo que pueda valer más de millón quinientos y algo que requiera mucho tiempo

¿Qué hace que mis clientes se sientan mal?

- Cuando las cosas no salen planeadas, no tienen suficiente tiempo libre y cuando no les alcanza el dinero para poder comprar lo que desean o necesitan.

¿Cuáles son las principales dificultades y desafíos que tienen mis clientes?

- Poder conseguir un sueldo decente, ascender de puesto en su empresa y obtener mejores condiciones para vivir

¿Qué le preocupa a mis clientes?

- A nuestros clientes les preocupa el hecho de que se les hurte sus propiedades, el hecho de que cuando compran un artículo, este no llegue o que el producto comprado sea de mala calidad o tenga un sobrecoste, que algo malo les suceda a sus familiares y puedan perder su empleo

Felicidades

¿Qué ahorro haría felices a mis clientes? ¿Tiempo, dinero y esfuerzo?

- A nuestros clientes les haría más feliz ahorrar tiempo para poder usarlo en el ocio o algo más importante y poder ahorrar dinero para poder comprar lo que desea más adelante.

¿Qué niveles de calidad esperan, y que desearían más o menos?

- Esperarían niveles de calidad altos y desearían tener confianza en que el producto no vaya a fallar y donde el servicio sea óptimo.

¿Qué le facilitaría la vida a mis clientes?

- Poder enviar el pago de viajes a un local o tener la ardua tarea de tener que buscar un técnico confiable y también se le facilitaría el poder deshacerse de viejos aparatos que no necesitan y poder ganar algo de dinero con ello

¿Cómo miden mis clientes el éxito y el fracaso?

- Nuestros clientes medirían el éxito al poder tener aquello que más anhelaban como un diploma, un empleo estable y bien pagado y tener un producto con el que puedan disfrutar de forma tranquila y medirían el fracaso al no poder completar sus estudios, tener que conformarse con lo poco que tienen y no poder vivir felices.

## Mapa de valor

Productos y servicios

¿Qué capacidades, recursos y habilidades tienes o puedes conseguir para el desarrollo de tus nuevos productos y servicios?

- Los recursos que se pueden conseguir serían algunos equipos de cómputo y conocimientos en programación para poder ir desarrollando y manteniendo la app, además de conocimientos en mantenimiento de ordenadores y electrónica y algunas partes para poder ensamblar algunos equipos o reparar otros.

Aliviadores de frustraciones

¿Genera ahorros de dinero, tiempo y esfuerzo?

- Nuestro negocio generaría un ahorro de dinero debido a que nuestros productos tienen un coste accesible presentando varias gamas de acuerdo al presupuesto del cliente, también se ahorraría tiempo ya que no hay necesidad de usarlo en largos viajes, sino que sencillamente podría adquirir un producto desde unos pocos clicks ahorrando también esfuerzo.

¿Hacer que mis usuarios se sientan mejor?

- Nuestros clientes se sentirían mejor ya que no tienen que preocuparse por si el producto después vaya a producir problemas cuya reparación saldría costosa y también podrían generar ingresos extra vendiendo sus artículos y así liberar espacio en sus hogares

¿Pone fin a las dificultades y retos con los que se encuentran mis usuarios?

- No pondría fin a los retos y dificultades, pero sí ayudaría a superarlos.

¿Elimina un riesgo que les asusta?

- Eliminaría el riesgo de perder empleo al poder tener la posibilidad de adaptarse a plataformas virtuales, el riesgo de salir hurtado ya que la empresa se asegurará de que los empleados no cometan crímenes y se le brindará productos de calidad a un precio justo

¿Limita o erradica errores habituales que cometen?

- Limita los errores de conseguir productos de dudosa calidad y poco confiables a un coste poco justo

¿Elimina barreras que hacen que los usuarios no adopten el producto o servicio?

- Elimina barreras que hacen que los usuarios no adopten nuestros productos y servicios ya que se le brindará una buena atención al cliente y se buscará la forma correcta de solucionar sus dudas y problemas generando confiabilidad en nuestra empresa.

## Generadores de alegrías

¿Crear ahorros que satisfagan a tus usuarios?

- Generan ahorros que pueden suplir la necesidad de nuestros clientes brindándoles una herramienta en buenas condiciones y a un buen coste sin realizar mucho esfuerzo buscando opciones confiables y que toma poco tiempo de usar.

¿Producir resultados que tus usuarios esperan o que superan sus expectativas?

- Producirán resultados que nuestros usuarios esperaban.

¿Facilitar el trabajo o la vida de tus usuarios?

- Facilitará el trabajo de nuestros usuarios al brindarles una herramienta que simplifica tareas complicadas o largas de hacer sin un sistema automatizado aparte de que en la actualidad cada vez más es necesario para la gente tener algún dispositivo electrónico ya sea computador, portátil, teléfono inteligente o tableta y se le brindará al cliente un dispositivo de acuerdo a sus necesidades y presupuesto.

¿Hace algo específico que tus usuarios están buscando?

- Sí ya que, gracias a nuestros productos, nuestros clientes podrán trabajar desde casa, sus familiares podrán estudiar y realizar sus tareas escolares además de poder entretenerse con el mundo digital.

¿Cumple un deseo que tus usuarios sueñan?

- No cumpliría los sueños de los clientes, pero sí ayudaría a cumplirlos ya que, reciclando un componente electrónico, se evita la acumulación de basura electrónica y se reduce de forma significativa el daño al medio ambiente

¿Producir resultados positivos que coincidan con el éxito de tus usuarios?

- Puede producir resultados positivos ya que es una herramienta que ayuda a cumplir sus objetivos.

### Declaración de la propuesta de valor

Ampliando la productividad de la gente al menor coste y la mejor calidad.

leyes:

Ley general de sociedad Mercantiles:

Son personas jurídicas de derecho privado las cuales están divididas en sociedades personificadas (personalidad jurídica), las cuales deben ser reconocidas por un registro público dispuesto por el gobierno para empresas mercantiles.

Ley 527 de 1999:

Se define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y las firmas digitales y se establecen entidades de certificación y se dictan otras disposiciones “Comercio electrónico”.

Ley 590 de 2000:

Disposiciones para promover el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas.

Ley 1143 de 2007:

Acuerdo de promoción comercial entre la república Colombiana y los Estados Unidos de América “comercio electrónico”.

Ley 1273 de 2009:

Generación de un nuevo bien jurídico denominado como “de la protección de la información y los datos”, y preservan íntegramente los sistemas que utilicen las tecnologías de la información y la comunicación entre disposiciones.

Ley 1341 de 2009:

Definen los principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las tecnologías de información y las comunicaciones (TIC).

## Materiales

- Ordenadores, portátil, tablets
- Impresoras, escáneres, cámaras web y dispositivos de almacenamiento de datos
- Cables, discos externos
- Papel, cartucho tóner
- Libros informáticos
- Programas informáticos

## Maquinaria y herramienta

- |                        |                             |
|------------------------|-----------------------------|
| • Destornillador       | • Sistemas operativos       |
| • Pinzas               | • Multímetro                |
| • Alcohol isopropílico | • Pasta térmica             |
| • Pulsera antiestática | • Guantes                   |
| • Aire comprimido      | • Brocha de pelo de camello |
| • Cinchos              | • Borrador                  |
| • Bolsas de plástico   | • Pendrive                  |
| • Soldador             | • Hisopo                    |
| • Servidor             |                             |

## Diagramas de bloques de servicios

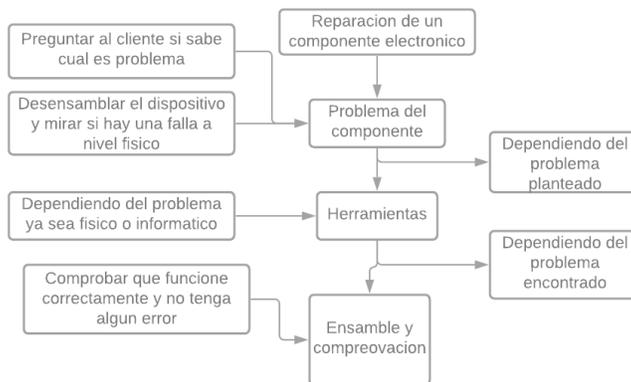


Ilustración 6 Diagrama de bloques venta

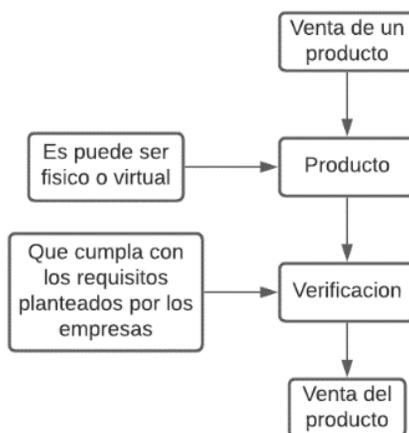
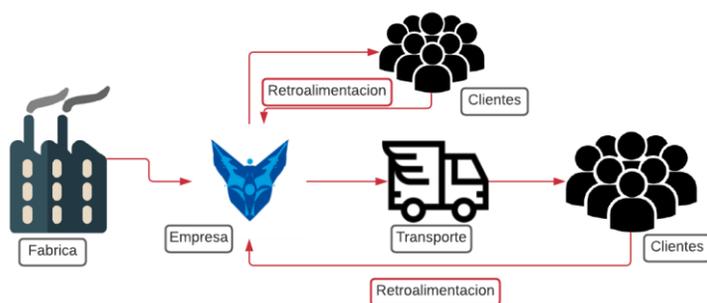


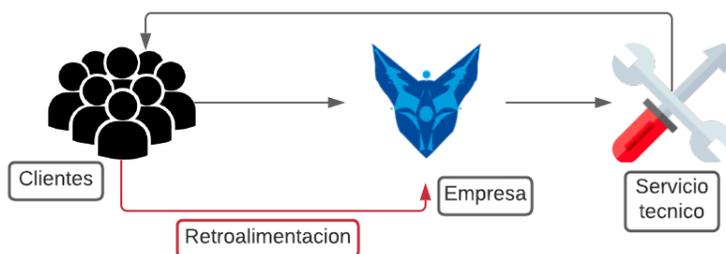
Ilustración 7 diagrama de bloques servicio

## Diagrama de distribución:



*Ilustración 8 diagrama de distribución venta*

Cuando una empresa a la cual estemos afiliados le compramos un componente electrónico le podemos vender a algún cliente tanto físicamente como virtual, en caso de que sea virtual se transporta el producto ya comprado hasta la dirección dada por el cliente y si es físico el cliente se puede llevar el producto desde la tienda.



*Ilustración 9 diagrama de distribución servicio técnico*

En el caso de una reparación el cliente tiene que llevar el producto que se desea reparar hasta las instalaciones de la empresa y el empleado dependiendo del problema puede devolverle el equipo ya reparado o darle la opción de venir a recogerlo cuando ya este reparado.

Tabla de Costo de producción:

| C. Primo      | G. Indirectos | C. Produccion | Descripción                     |
|---------------|---------------|---------------|---------------------------------|
| \$ 200.000,00 | \$ 10.000,00  | \$ 210.000,00 | Tarjeta madre MSI H61M P20      |
| \$ 450.000,00 | \$ 10.000,00  | \$ 460.000,00 | Tarjeta de video Radeon RX 470  |
| \$ 137.450,00 | \$ 25.300,00  | \$ 162.750,00 | Procesador Intel Xeon 1240      |
| \$ 229.350,00 | \$ 7.650,00   | \$ 237.000,00 | Memoria RAM 2x8GB DDR3 1600 MHz |
| \$ 260.000,00 | \$ 10.000,00  | \$ 270.000,00 | Chasis Thermaltake View 22      |
| \$ 269.000,00 | \$ 10.000,00  | \$ 279.000,00 | Corsair 650W 80+ Bronze         |
| \$ 248.000,00 | \$ 10.000,00  | \$ 258.000,00 | SSD 480 GB                      |

*Tabla 7 Costo de producción*

La manera en la que se calcula el C. Producción es con “Coste primo” + “Gastos indirectos”; el costo primo se calcula con la materia prima y la mano de obra.

Tabla de precio de venta:

| C. total        | Utilidad del 12% | Precio de venta |
|-----------------|------------------|-----------------|
| \$ 1.876.000,00 | 12%              | \$ 2.101.120,00 |

*Tabla 8 Precio de venta*

La manera en la cual se calcula el Precio de venta es “coste total” + “% de utilidad”; el costo de producción se calcula con el “costo de producción” + “los gastos de operación”.

## Indicadores de calidad

### 1. Integridad

Es que el producto no esté alterado físicamente, el producto puede ser comparado con otras entidades válidas que existan en la base de datos.

### 2. Presentación

Que el producto se vea igual que en la página web tanto como de la compañía como la del fabricante.

3. Consumo eléctrico

Un consumo eléctrico eficiente del producto en caso que sea necesario.

4. Calidad de materiales

Que los materiales con los que esta echo o con los que se reparó el componente estén certificados y sean de confianza.

5. Certificación de protección eléctrica

Que el producto en caso de una bajada eléctrica no se estropee y se sepa con seguridad que seguirá funcionando de manera correcta.

6. Certificación de eficiencia energética

En caso que se desee adquirir una fuente de poder o reparar una la eficiencia eléctrica se aceptable como lo pueden ser (80 plus, 80 plus wite, etc o A, B, C, D, etc).

7. Que el producto este completamente sellado

Que el componente en caso de adquirirlo este completamente sellado y el sello no esté dañado o este fue manipulado.

8. Código QR

Un código QR con el cual en caso de ser escaneado muestre la información que el mismo esta almacenado sobre el producto.

9. Código 1d

Para reconocer el producto de manera global.

10. Garantía

Para asegurar que en el caso de que no se cumpla lo establecido se protegerán los derechos para minimizar cualquier perjuicio.

## Bruchere



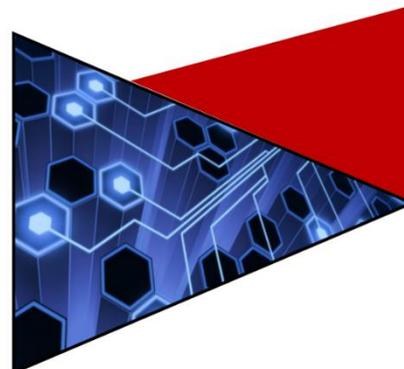
**S**omos una empresa que está orientada a la venta y compra de componentes o aparatos electrónicos, además de ofrecer el servicio de mantenimiento de los computadores. La empresa se conformó con la finalidad de ofrecer una serie de servicios tanto al momento de desechar componentes electrónicos como ofrecer un servicio de mantenimiento de computadores el cual sea confiable.

### Venta y compra de componentes

Nuestra empresa esta enfocada a la venta de componentes como lo pueden ser ordenadores, tabletas, portátiles, etc.

También se ofrece la opción de la compra de los componentes.

Nuestra empresa tiene como objetivo ser una de las mas grades compañías en el sector de la informática y computación



### Servicio técnico

La empresa ofrece el servicio de reparar los equipos de los clientes además de ofrecer una serie de certificaciones y una garantía cuando los componentes ya se comprobaron y se tienen constancia de que tipo de arreglo se tuvo que hacer al equipo.

### Contacto

Instagram: foxycomputers

*Ilustración 10 Bruchere*

## Ficha técnica del producto

| Ficha tecnica                          |   |
|--|---|
| Nombre del producto                    | The Minecrafter   |
| Necesidades y expectativas del cliente | Alto rendimiento en tarea basicas   |
|  | Buen rendimiento en juegos  |
|  | Confiabilidad   |
| Caracteristicas tecnicas               | Intel Core i3 3220  |
|  | RAM 4 GB DDR3   |
|  | Disco duro 500 gigas  |
|  | Gráfica R7 260x   |
|  | Fuente de poder 500w  |
| Lugar de fabricacion                   | En oficinas especializadas  |
| Cantidad                               | 10  |
| Referencia                             | Mc100f  |
| Vida util                              | 5 años  |
| Informacion                            | Es un computador diseñado para cumplir con cualquier tipo de tarea básica, jugar a una buena cantidad de juegos y para diseño 3d básico |

Tabla 9 Ficha técnica

## Ciclo de vida

La fase en la que se encuentra el producto es la final ya que el producto ya se tiene que estar al final de su ciclo de vida

Características del producto

Como nuestra empresa está enfocada a la venta y compra de computadores por medio de una aplicación o página web:

- Que sea sencilla para que el usuario pueda manejarla sin ningún problema.
- Que sea segura para que el usuario tenga confianza al momento de vender o comprar algún PC.
- La aplicación debe de ser completa y funcional para que los usuarios tengan una experiencia completa.
- Que los productos ofertados sean económicos y de una buena calidad.

#### Características del prototipo

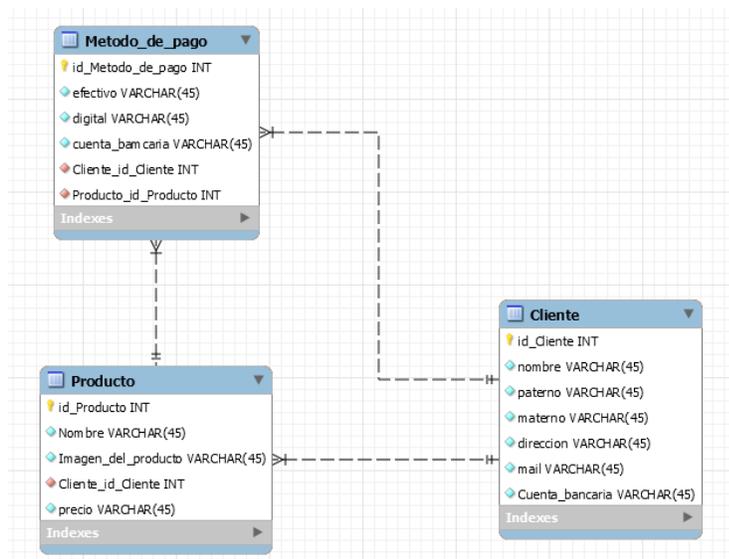
Básicamente es crear una base de datos en la cual se tenga el inventario de los productos de igual manera que estos mismo estén vinculados con una lista de precios, lo siguiente es crear una página en la cual esté vinculada a al inventario y al usuario con la cual se a fácil interactuar y comprender para que los clientes tengan una experiencia agradable, también de crear un una base de datos en la cual estén los usuarios que tengan una cuenta en nuestra empresa para que el cliente pueda seleccionar los productos que quiera de nuestra negocio.

Las herramientas utilizadas para crear la base de datos que empleamos son computadores, impresoras, programas informáticos, discos duros, cámaras web, escáneres.

## Cliente y prototipo

1. El cliente tiene que acceder a nuestra aplicación o página web para crear un usuario, claramente tiene que digitar su dirección, el nombre, la edad, etc. Para guardarlo en nuestra base de datos.
2. El cliente ya con una cuenta mire la lista de los productos y sus respectivos precios y los guarde en su canasta par que de esta manera el sistema pueda crear el total de su compra.
3. Que el usuario proceda a seleccionar el método de pago y el día el cual desea recibir el producto.

## Evidencia



```

CREATE TABLE IF NOT EXISTS `mydb`.`Producto` (
  `id_Producto` INT NOT NULL,
  `Nombre` VARCHAR(45) NOT NULL,
  `Imagen_del_producto` VARCHAR(45) NOT NULL,
  `Cliente_id_Cliente` INT NOT NULL,
  `precio` VARCHAR(45) NOT NULL,
  PRIMARY KEY (`id_Producto`),
  INDEX `fk_Producto_Cliente_idx` (`Cliente_id_Cliente` ASC) VISIBLE,
  CONSTRAINT `fk_Producto_Cliente`
    FOREIGN KEY (`Cliente_id_Cliente`)
    REFERENCES `mydb`.`Cliente` (`id_Cliente`)
    ON DELETE NO ACTION
    ON UPDATE NO ACTION)
ENGINE = InnoDB;

```

## Lienzo Lean Canvas

### LIENZO LEAN CANVAS



Segmentación del cliente:

Los clientes de los equipos de cómputo son hombres y mujeres que compran ordenadores para poder realizar tareas de ofimática, asistir a clases virtuales y entretenerse consumiendo contenido multimedia por internet o jugando videojuegos

Early adopter: Hombres de entre 20 a 45 años estudiantes de ingeniería de bajos recursos que necesitan reparar o adquirir un equipo de cómputo para que ellos o su familia pueda trabajar y estudiar a un precio accesible para su bolsillo, es trabajador y amable.

Son personas con familias grandes

### Problema:

Para nuestro cliente objetivo, el no tener un dispositivo para poder acceder a sus clases o tener uno que no sea capaz de mover el software que necesita para sus estudios puede suponer un problema para poder realizar los trabajos que el instituto le solicita.

### Mi producto resuelve los siguientes problemas:

- No poseer un equipo para poder unirse a sus clases virtuales y usar los programas que requiere.
- Equipos incapaces de suplir sus necesidades eficazmente.
- No tener asistencia técnica a cualquier hora.

### Las alternativas que tienen nuestros futuros clientes son:

- Ensamblar el mismo el ordenador que desea y ser su propio soporte técnico
- Locales de servicio técnico
- Sitec S.A.S

### Propuesta de valor única

Lo que nos diferencia al resto de empresas es el hecho de poder brindar asistencia técnica 24/7 y ofrecer equipos de cómputo de acuerdo a las necesidades, presupuestos y deseos de nuestros clientes desde cualquier sitio desde una app sencilla de usar y completa para una personalización más profunda.

### Solución

- Productos económicos

- Servicio técnico 24/7
- Accesible desde cualquier lugar con internet
- Sencillo de usar para los más principiantes
- Amplio abanico de opciones

#### Canales

Los productos se distribuirán por medio de los servicios de envíos de nuestros socios

- App
- Página web
- Transporte directo
- Vía telefónica

#### Flujo de ingresos

Por medio de las ventas, cargos adicionales en nuestros servicios y asesorías, apoyos del gobierno y financiación del banco.

#### Estructura del coste

Para poder poner en marcha la app se asociarán los costes del diseño, mantenimiento y programación de la app, adquisición y mantenimiento de los servidores, hosting y dominio web, publicidad en redes sociales, sueldos de los empleados, materia prima, pagos de servicios, gastos de los sitios de trabajo y servicios de entrega.

## Métricas clave

Las métricas clave de nuestra empresa podrían variar a lo largo del tiempo con parámetros como:

- Cantidad de descargas en las tiendas de aplicaciones.
- Tráfico web
- Fidelidad de los clientes

## Ventaja especial

Ofrecer descuentos a clientes nuevos, asistencia técnica a distancia gratuita y algunos regalos incluidos en la compra de los clientes fieles.

## ¿Como validar una idea de negocios?

Para poder validar una idea de negocios se tiene que tener en cuenta 3 pautas

- Hipótesis del cliente: En este apartado tomamos en cuenta las diferentes reacciones que pueden tener nuestros clientes y cómo estos van a reaccionar a nuestras propuestas.
- Hipótesis del problema: son todas las hipótesis que están relacionadas con el problema al cual queremos solucionar.
- Hipótesis de solución: todas las hipótesis globales que están relacionadas con el servicio que ofrecemos y cómo podemos ofrecerlos.

Además de estas tres hipótesis también hay que tomar en cuenta una serie de pasos a seguir para conseguir una validación de la idea de negocios los cuales son:

- Un lienzo LEAN CANVAS: Si se trabaja con este lienzo de manera coherente se puede tener una idea de negocios decente.



- Crear un MVP (producto viable mínimo) el cual consiste en un producto que satisfaga las necesidades de nuestros clientes.
- realizar test ya sea cuantitativo o cualitativo lo importante es que podamos recopilar información de nuestros clientes para de esta mejorar la idea de negocios ya plantada.

### Aplicación de la encuesta

Objetivo de la investigación:

En nuestra investigación queremos saber los gustos y preferencias de los clientes además de un posible presupuesto para ajustar nuestros servicios y productos.

Tipo de investigación:

Usaremos una investigación cuantitativa, siendo más específicos usaremos una encuesta, ya que gracias a este tipo de encuestas podremos ser más precisos en las preferencias de las marcas, el presupuesto y las opciones de pago que usarían nuestros clientes y con ello poder adaptarnos a ellos y ofrecer un servicio más confortable.

## Diseño de la encuesta

Las siguientes son capturas de pantalla de la encuesta realizada en la plataforma de Google

Docs accesible por el siguiente enlace:

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdDYO7ebQB4PBaMWys72Ynuq8da5YA9i53fzm7O2Gw0\\_RKSOQ/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdDYO7ebQB4PBaMWys72Ynuq8da5YA9i53fzm7O2Gw0_RKSOQ/viewform?usp=sf_link)

### Foxy computer

Este formulario es para saber cuales son sus intereses de nuestros queridos clientes para que de esta manera podamos acérmanos y tener una mejor relación.

\*Obligatorio



¿Cual es tu marca de tecnología favorita? \*

- Samsung
- Huawei
- Lenovo
- Apple
- Dell

que es mas importante para usted \*

- Calidad
- Precio

Que precio esta dispuesto a pagar por un PC \*

- \$1.000.000 o menos
- \$2.000.000 a 3.000.000
- 5.000.000 o mas

¿Cual es el mejor fabricante de placas bases? \*

- ASUS

¿Cual es el mejor fabricante de placas bases? \*

- ASUS
- Gigabyte
- MSI
- ASRock

Cuenta con una laptop propia \*

- Sí
- No

Le gustaría recibir un servicio de mantenimiento \*

- No
- Sí

¿Quien ofrece mejores monitores? \*

- ASUS
- Acer
- DELL
- AOC

Que método de pago prefiere \*

- Tarjeta crédito o debito
- Paypal
- Efectivo

En que podemos mejorar

Tu respuesta

Enviar

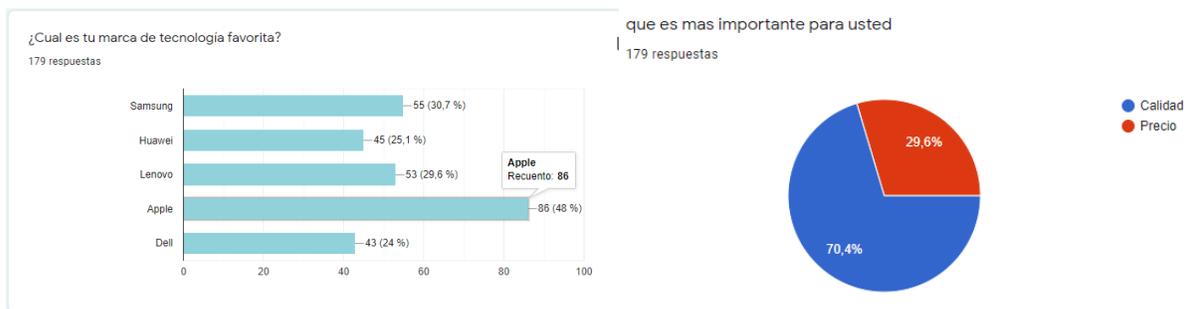
Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Este formulario se creó en CUN. [Notificar uso inadecuado](#)

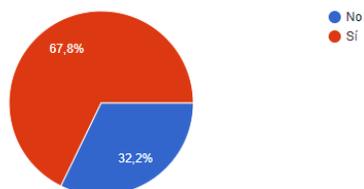
## Tamaño de la muestra

La encuesta se realizó a una cantidad de 179 personas.

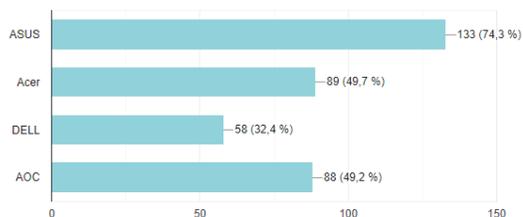
Los resultados de la encuesta realizada son los siguientes:



Le gustaría recibir un servicio de mantenimiento  
174 respuestas

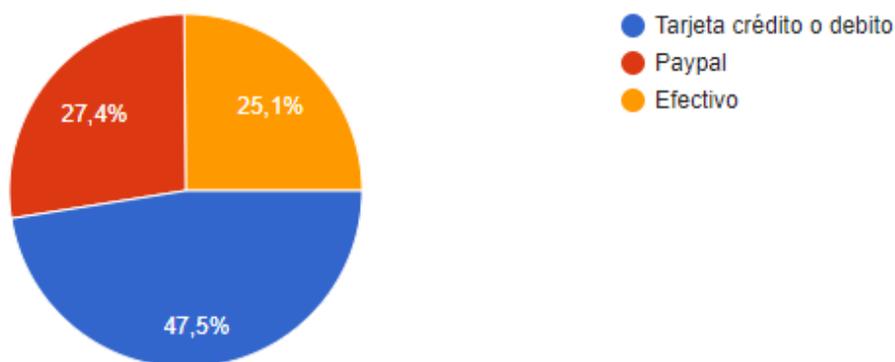


¿Quién ofrece mejores monitores?  
179 respuestas



Que método de pago prefiere

179 respuestas



## Referencias

Irene Kitsara. (2014). Los desechos electrónicos y la innovación: aprovechar su valor oculto.

Junio 2014, de OMPI Sitio web:

[https://www.wipo.int/wipo\\_magazine/es/2014/03/article\\_0001.html](https://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2014/03/article_0001.html)

Innovación. (2020). En *Wikipedia, la enciclopedia libre*.

<https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Innovaci%C3%B3n&oldid=129276579>

*El significado de la innovación tecnológica / VIU*. (s. f.). Recuperado 17 de septiembre de 2020, de

<https://www.universidadviu.com/el-significado-de-la-innovacion-tecnologica/>

Monografias.com, M. M. M. (s. f.). *Innovación en los Servicios—Monografias.com*. Recuperado 17 de septiembre de 2020, de <https://www.monografias.com/trabajos81/innovacion-en-servicios/innovacion-en-servicios.shtml>

Innovación social. (2020). En *Wikipedia, la enciclopedia libre*.

[https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Innovaci%C3%B3n\\_social&oldid=127325353](https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Innovaci%C3%B3n_social&oldid=127325353)

Sivula, J. (s. f.). *Innovación técnica*. Recuperado 17 de septiembre de 2020, de

<https://www.viima.com/es/blog/innovación-técnica>

*Pasos para el desarrollo de una estrategia de innovación | OBS Business School*. (s. f.). Recuperado

17 de septiembre de 2020, de <https://obsbusiness.school/es/blog-project-management/proyectos-de-cambio-e-innovacion/pasos-para-el-desarrollo-de-una-estrategia-de-innovacion>

Sitec SAS. (s. f.). *Nuestra empresa*. Recuperado 19 de septiembre de 2020, de

<https://sitecsas.com/nosotros/>

Mercado Libre. (2020, 10 agosto). *Historia de Mercado Libre: conoce todo sobre la compañía*.

<https://ideas.mercadolibre.com/ar/noticias/historia-de-mercado-libre/>

Celucambio. (s. f.). *Acerca de Nosotros - Celucambio.com*. Celucambio.com. Recuperado 20 de

septiembre de 2020, de <https://www.celucambio.com/somos/>

*Foto de archivo - Retrato de guapo de 40 años de edad, el hombre*. (s. f.). [Fotografía]. 123RF.

[https://es.123rf.com/photo\\_10979104\\_retrato-de-guapo-de-40-a%C3%B1os-de-edad-el-hombre.html](https://es.123rf.com/photo_10979104_retrato-de-guapo-de-40-a%C3%B1os-de-edad-el-hombre.html)

Superintendencia de industria y comercio leyes de interés (1993 – 2015)

[https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/Cuadro\\_Leyes\\_Definitivo.pdf](https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/Cuadro_Leyes_Definitivo.pdf)

Anónimo (2018, 21 mayo) LOS DAÑOS QUE CAUSA LA BASURA ELECTRÓNICA de

<https://www.muyinteresante.com.mx/ciencia-y-tecnologia/dano-basura-electronica/>

Minambiente.gov.co. 2020. Ley 1672 Del 2013. [online] Available at:

<[https://www.minambiente.gov.co/images/normativa/leyes/2013/ley\\_1672\\_2013.pdf](https://www.minambiente.gov.co/images/normativa/leyes/2013/ley_1672_2013.pdf)> [Accessed

19 November 2020].

Salom, S. (s.f.) Como validar una idea de negocio Recuperado de:

<https://superhabitos.com/como-validar-una-idea-de-negocio>