



BUSINESS SOLUTION

Loren Tatiana Patiño Zapata
Lady Estefany Ahumada Valencia
Ruben Darío Cucaita Muñoz



Business Solution



@Business_Solution



business.solution@gmail.com

Tabla de contenido

1. Compromisos de los autores	4
2. Introducción	5
3. Objetivos	5
4. Claves del éxito.....	5
5. Nuestra idea de negocio	6
5.1 Nuestro producto o servicio	6
5.2 Nuestro cliente potencial	6
5.3Cuál es la necesidad.....	6
5.4 Como satisfacer la necesidad	7
5.5 Por qué nos preferirán.....	7
6. Nuestro modelo de negocio.....	8
6.1 Lienzo estructura modelo de negocio	8
7. Modelo de negocio por internet	8
7.1 Captación de clientes.	8
7.2 Alternativas ofrecidas a los clientes.	8
7.3 Como cerrar ventas por internet y métodos.	9
8. Innovación sostenible.....	9
9. Análisis del sector	10
9.1 Estrategia océano azul.....	10
9.2 Cinco fuerzas de Porter	10
10. Marketing mix	11
10.1 Estrategias de producto para clientes	11
10.2 Portafolio.....	12
10.3 Estrategias de precios.....	13
10.4 Estrategias de distribución	13
10.5 Estrategia de comunicación.....	14
11. MARKETING MIX	15
12. Matriz de desarrollo de marca	16
13. Sitio web.....	17
14. Estrategia de marketing digital.....	18
14.1 Campañas creativas y divertidas	18
14.2 Historia de Bussines Solution	20

14.2 Redes sociales	21
15. Métricas clave.....	21
16. Macrolocalización y microlocalización de Bussines Solution	23
16.1 Plano planta oficina Bussines Solution	25
.....	25
17. Proceso para la producción.....	26
18. Ficha técnica.....	27
19. Plantilla de PMV	28
20. Conclusiones	29
.....	6

1. Compromisos de los autores

Yo **Loren Tatiana Patiño Zapata** identificado con C.C **1033819014** estudiante del programa administración de empresas declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

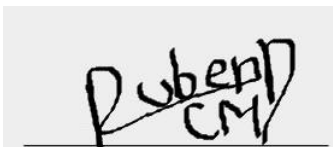
Firma:

Yo **Lady Estefany Ahumada Valencia** identificado con C.C **1030609845** estudiante del programa administración de empresas declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:

Yo **Ruben Darío Cucaita Muñoz** identificado con C.C **1023963920** estudiante del programa ingeniería electrónica declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:

A handwritten signature in black ink on a light gray background. The signature reads "Ruben Darío" in a cursive script, with "CM" written below it. A horizontal line is drawn under the signature.

2. Introducción

Somos una nueva empresa innovadora en el mercado actual con ambición de crecimiento empresarial con el propósito de ayudar a pequeñas y medianas empresas que estén surgiendo o ya se encuentren establecidas y que presenten problemas a nivel interno y externo frente al mercado actual y sus diferentes variaciones, ofreciendo ayudas personalizadas, fidelidad, creación de ideas y soluciones únicas de acuerdo con cada tipo de dificultad.

3. Objetivos

- Solucionar y satisfacer los problemas de nuestras empresas clientes generando un surgimiento económico y posicionándolas en lo más alto del mercado.
- Iniciar generando publicidad innovadora por medio de redes sociales y portales web a un bajo costo para darnos a conocer.
- Ayudar a pequeños emprendedores que estén iniciando su idea de negocio para evidenciar los resultados de nuestros servicios y así atraer nuevos clientes.
- Aplicar el uso de herramientas tecnológicas que ayuden al crecimiento de la idea de negocio
- Uso de estrategias y herramientas que ayuden a mejorar la imagen y el crecimiento de la empresa a crear.

4. Claves del éxito

- La gran variedad de clientes que podemos llegar a tener nos facilita el ingreso al mercado ya que contamos con la cualidad de ayudar a cualquier tipo de empresa o emprendedor que esté dispuesto a recibir nuestra ayuda.
- Al contar con la tecnología y por nuestro tipo de idea se necesitan de pocos recursos para iniciar el emprendimiento y su plan de marketing.

5. Nuestra idea de negocio

5.1 Nuestro producto o servicio

(Implementar un servicio por medio de páginas web y portales) a empresas y personas emprendedoras que tengan dificultades para comenzar una idea de negocio, o ya cuenten con problemas como pérdidas de clientes, ventas bajas, escasez de estrategias entre otras cosas, las cuales generan grandes problemáticas en sus negocios. Allí entraremos nosotros a prestar nuestro servicio (brindando estrategias, ideas nuevas, diseñando nuevos métodos de mercadeo y siendo una empresa intermediaria en la venta de productos o servicios de las otras empresas).

Nuestro servicio buscará hacer un seguimiento a estas empresas que necesiten ayuda generando nuevas estrategias de negocio, estudiando el problema en específico por el cual dicha empresa está generando ciertos tipos de dificultades, con ello nuestro fin es poder plantear soluciones y alternativas de mejoramiento para salir de dicha crisis.

5.2 Nuestro cliente potencial

Nuestros clientes potenciales serán personas emprendedoras y empresas pequeñas, medianas y grandes que busquen un mejoramiento a nivel general frente a sus problemáticas. También serán empresas que necesiten un intermediario para la venta de su servicio o producto.

5.3Cuál es la necesidad

Hoy en día las empresas están pasando por dificultades debido a factores externos como actualmente puede ser la pandemia covid 19.la cual ha generado perdidas en muchas empresas a continuación, pondremos un enlace donde se ve las problemáticas del covid 19:

- <https://www.ccb.org.co/observatorio/Economia/Economia-dinamica-incluyente-e-innovadora/Impacto-del-COVID-19>
- <https://endeavor.org.co/campus/covid-19-emprendedores-endeavor/>

En estas páginas podemos identificar las problemáticas de las empresas y emprendedores de allí nace nuestra necesidad buscar una solución con nuestro servicio para aportar a estas organizaciones.

5.4 Como satisfacer la necesidad

Generamos estrategias de mejora e ideas únicas para estas empresas que se vieron afectadas por el COVID 19 y por diferentes problemas realizando seguimientos y estudios a fondo que se acoplen a nuestra empresa cliente analizando qué planes hay a futuro y en que se falló para que surgieran dichas problemáticas.

5.5 Por qué nos preferirán

Hoy en día el mundo y las organizaciones se están viendo más afectadas que nunca, un gran ejemplo de ello es el sector turístico y hotelero, lo que nosotros queremos es brindar nuevas soluciones a estas y más organizaciones que se encuentren en momento de crisis, nos preferirán porque lo que nosotros ofrecemos es más cercanía y empatía con la empresa generando nuevas estrategias de crecimiento para ellas creando ideas innovadoras, estudios profundos a sus dificultades aclarando y brindando un nuevo enfoque.

6. Nuestro modelo de negocio

6.1 Lienzo estructura modelo de negocio

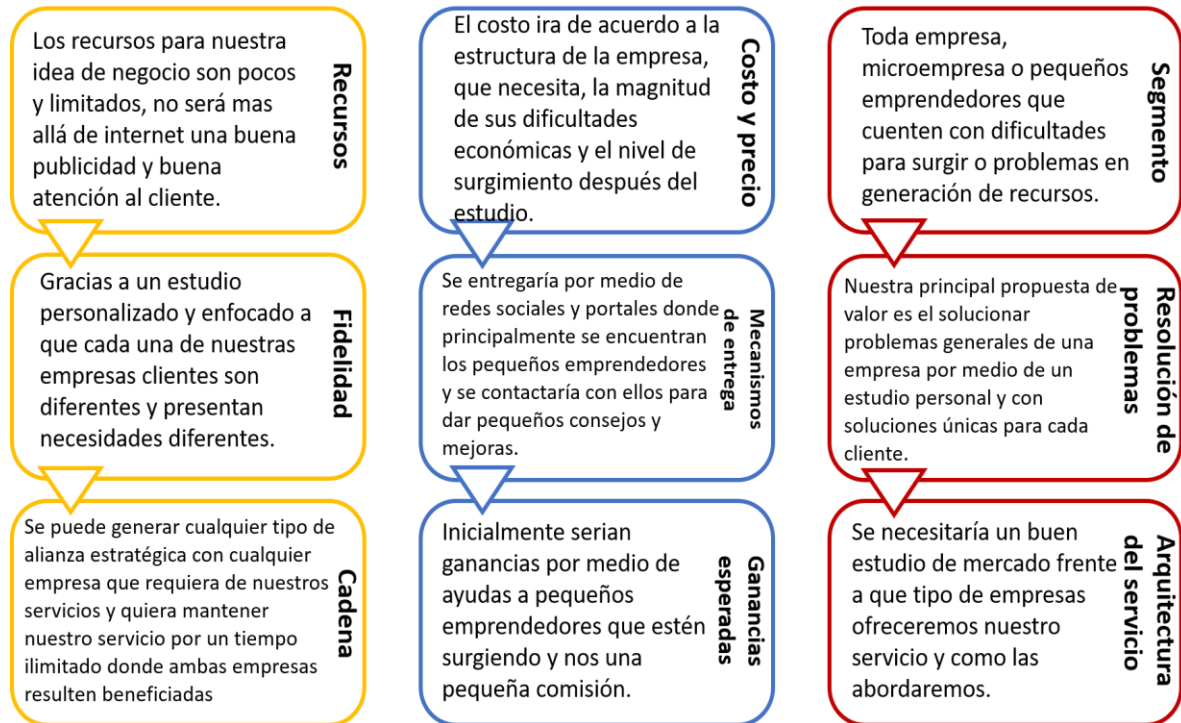


Imagen N ° 1 Lienzo estructura modelo de negocio

7. Modelo de negocio por internet

7.1 Captación de clientes.

Colaborativo: Elegimos este modelo porque busca las personas que necesiten un servicio en específico y es claramente lo que nosotros queremos plasmar.

7.2 Alternativas ofrecidas a los clientes.

Nosotros le brindaremos servicios a nuestros clientes a través de páginas web también realizaremos tutorías web, claramente también nuestros servicios serán promovidos en oficinas lo que nosotros buscamos es mejorar a las organizaciones que lo necesitan con ideas de mejora y planes de acción también queremos apoyar a las organizaciones en el mercado con sus productos y servicios.

7.3 Como cerrar ventas por internet y métodos.

Nosotros cerraremos la venta por Internet creando un canal con banco aliado para que nuestros clientes nos consignen el valor de nuestro servicio, nuestros métodos serán una parte del dinero durante el proceso del servicio y la segunda parte al finalizar el servicio.

8. Innovación sostenible

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMA	EMISIONES
Producto o servicio ¿el producto un ecodiseño?	¿usa eficiente entre el agua ? ¿como?Nuestro servicio no utiliza el agua	¿Reduce el consumo de energía ?¿como??¿que equipos utiliza?Nuestro servicio sera promovido por paginas web diseñadas con un modelo ecológico lo cual al ingresarse disminuirá el consumo de energía de un 100% a un 50% aparte también podrán ser atendidos en nuestras oficinas cuando sea necesario.	¿Reduce los insumos?¿como? ¿utiliza químicos que empaque utiliza? Nuestro servicio utiliza como insumo las paginas web y los documentos físicos que utilizaremos pero serán re utilizables no utilizamos empaque ya que prestaremos un servicio.	¿ha medido su huella de carbono?? No
Marketing¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?		¿Que medios de transporte utiliza? Utilizamos transporte publico	¿Que materiales utiliza para las actividades de marketing? Utilizamos las paginas web , afiches virtuales y físicos realizaremos eventos en los cuales explicaremos nuestro servicio pero esto nos servira a la vez para realizar campañas ecologicas	

Tabla N° 1 Innovación sostenible

9. Análisis del sector

9.1 Estrategia océano azul

VARIABLES	SEGURIDAD	ESTABILIDAD	EJECUCION DE PROYECTOS	HERRAMIENTAS DE TRABAJO	PERSONAL CAPACITADO	PRECIO
CONTROL INTERNO	3,5	3	5	3,5	4,5	4
BUSINESS SOLUTION S.A.S	4,5	4	5	5	5	5
ESTRATEGIA	1	2	3	4	5	6

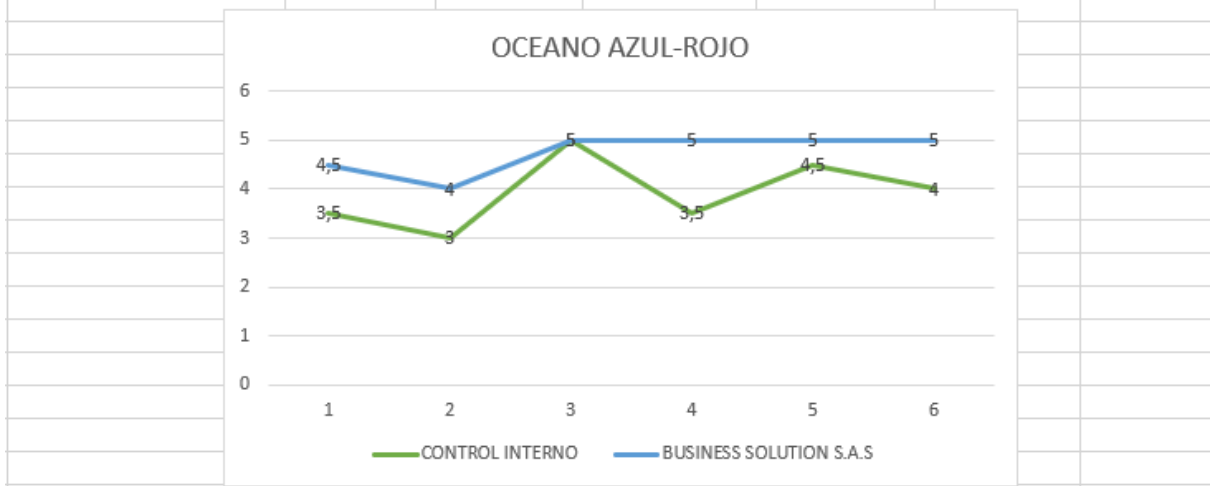


Imagen N ° 2 Estrategia océano azul

9.2 Cinco fuerzas de Porter

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES: En el caso de la idea principal para la creación de nuestra empresa, consideramos que la competencia es baja, dado que aunque existen personas que brindan este tipo de servicio para pequeñas empresas o grandes; como puede ser un control interno, nos permite entrar más allá de lo evidente y que una persona puede ofrecer a estas de lo que nosotros como una empresa totalmente dedicada a este servicio con grandes mejoras e innovadores métodos de selección y organización le brindaremos con todas las garantías.

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES: La relación como tal con los proveedores para el servicio prestado en nuestra empresa es relativo, pues somos una empresa totalmente dedicada a lo presencial de nuestros clientes potenciales para garantizar así el mejor servicio y fidelidad para con nosotros, donde la materia prima será nuestro estricto conocimiento y dedicación.

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS: Debido a la existencia de un posible control interno elaborado en la estructura de trabajo en la empresa o la contratación necesaria de una persona con el manejo adecuado de las posibles situaciones que se presenten en la empresa que la están haciendo decaer, y cómodos en cuanto sus precios o bajos costos, no hace pensar esto como una posible amenaza, la falta de interés para las empresas de erradicar los posibles problemas que les estén afectando en general con ayuda de varios profesionales dedicados estrictamente a solucionar todo garantizando el bien común.

AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES: Tener la idea de una posible competencia con las mismas características y servicios, nos haría tratar de cada día ser mejor, para seguir logrando la fidelidad de nuestros clientes potenciales sin esperar cambios repentinos en nuestros balances como empresa si no generar más trabajo y empleo, creeríamos que la competitividad en este tipo de nicho es estable y rentable para quien lo brinda y quien lo recibe.

REALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES: Para nosotros es muy competitivo, poder realizar que las empresas, cuando buscan bajar sus gastos y costos en general, prefieran contratar a una empresa dedicada a este servicio brindado por nosotros que a una persona profesional en general capacitada para hacer algo muy parecido al servicio otorgado, así por eso no solo nos conformamos con dar un visto bueno, si no ir más allá de donde lo permiten para manejar adecuadamente el caso, y llevarlo con total cabalidad al éxito.

10. Marketing mix

10.1 Estrategias de producto para clientes

Núcleo: nuestro servicio comprende los estándares de calidad para la tecnología avanzada, evitando a como dé lugar el uso de documentación en físico, como parte de nuestra eco-innovación

Calidad: La calidad de nuestro servicio, siempre la mantendremos a parte del manejo y uso tecnológico, en el recurso humano nuestros profesionales están altamente calificados para la dirección y conclusión de cada uno de los problemas en las empresas presentados a la junta directiva para llegar a la solución final.

Envase: No tenemos

Diseño: El método de diseño de nuestro proyecto es único, debido que la idea es ser la empresa de soluciones empresariales que ayuden a erradicar problemas que hagan decaer una empresa, donde se maneje un ambiente laboral adecuado y el trabajo sea en bien común para trabajadores y empleadores con uso tecnológicos y cambios en la cotidianidad.

Servicio: Lo que nos diferencia de otras empresas, es tener el manejo adecuado y total de los temas para dar soluciones a esos tropiezos en las pequeñas y grandes empresas, el entrar más allá de lo permitido con toda la confidencialidad y protección de nuestros clientes objetivos en sus datos.

10.2 Portafolio.




			
ROL	GRANDES EMPRESAS	MEDIANAS EMPRESAS	PEQUEÑAS EMPRESAS
DONDE JUEGO	ECOPEPETROGRUPO ÉXITO ORGANIZACIÓN TERPEL GRUPO EPM AVIANCA HOLDINGS GRUPO ARGOS REFINERÍA DE CARTAGENA GRUPO NUTRESA CEMENTOS ARGOS CLARO MÓVIL	Jardín Infantil Aleman Mazdel Plazas Rodríguez S C S Pamis Importadores Ltda Ser Seguridad Ltda Torreflex S A S Real Tex Home Textile S A S Medicina Laboral Sas Torreflex S A S Línea Viva Ingenieros S Living S A S Real Tex Home Textile S A S Distribuidora Histra S A S	Payamps sándwichs Artcrete MadeinLocal Protegetuweb.com Dakkar Car Rental. Magic Balloon Clothing Company Eloisa Cartonera Insar Inmobiliaria Organización Nelson Garrido (ONG)
CUÁL ES EL JUEGO	Grandes empresas reconocidas en el país para implementar nuevas estrategias de mejora para la calidad de producción, manejo de personal, manejo económico, análisis de datos entre otros	Medianas empresas poco reconocidas en el mercado, con deseos de mejorar e ilustrar planes estratégicos para mejorar en su sector productivo correspondiente frente a las competencias más grandes y reconocidas a nivel nacional.	Pequeñas empresas con deseos de hacer prospero proyectos de calidad con el fin de realizar mejoras adecuadas y adaptables para la empresa y sus empleados para ser prontamente reconocidos.
	CONSUMIDORES RECONOCIDOS EN EL MERCADO	CONSUMIDORES MEDIANAMENTE RECONOCIDOS	CONSUMIDORES NUEVOS EN EL MERCADO

Tabla N° 2 Portafolio

10.3 Estrategias de precios

ITEM	VALOR UNIDAD	CANTIDAD	TOTAL
silla oficina	\$ 249.000	4	\$ 996.000
escritorio	\$ 259.900	4	\$ 1.039.600
silla normal	\$ 74.950	8	\$ 599.600
biblioteca	\$ 219.900	3	\$ 659.700
casa arriendo	\$ 1.200.000	1	\$ 1.200.000
papeleria	\$ 11.200	20	\$ 224.000
computador	\$ 350.000	4	\$ 1.400.000
impresora	\$ 230.000	1	\$ 230.000
internet y tel	\$ 200.000	1	\$ 200.000
mano de obra	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000
varios	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000
COSTO TOTAL			\$ 10.048.900

Tabla N° 3 Estrategias de precios

10.4 Estrategias de distribución

CANAL DE MARKETING DIRECTO:

Nuestra empresa brindara un servicio independiente sin intermediarios, nuestros canales de distribución serán por medios presenciales lo que quiere decir nuestro cliente podrá tener el acceso de ir directamente a nuestras oficinas y adquirir el servicio de manera presencial, o también el fácil acceso de ingresar al portal web con su usuario y acceder a nuestro servicio.

Nuestro portal web brindara acceso las 24 horas del día con asesores especializados en el tema los cuales brindaran el servicio oportuno y de calidad.

Nuestro portal web les ofrecerá un método de fácil acceso para hacer seguimiento de su servicio y las mejoras de este también podrá opinar si algo no le parece o si sencillamente desea un cambio.

Pero si desean acercarse de manera presencial también podrán hacerlo en nuestras oficinas recibirán los mismos servicios lo único que cambiara son los horarios de atención.

Con lo anterior podemos validar que nuestro método de distribución será directamente con la organización sin intermediarios.

10.5 Estrategia de comunicación

PUBLICIDAD:

Nuestra empresa utilizará publicidad oportuna y verdadera, nuestros medios de publicidad serán virtuales y también de maneras físicas explicando adecuadamente nuestro servicio.

ENTREVISTAS:

Brindaremos entrevistas para aclarar dudas y brindar información inmediata a nuestros posibles clientes

VIDEOCONFERENCIAS:

por medio de páginas web también dejaremos al alcance de las personas todo lo referente a nuestro servicio puntos específicos y plataforma oficial.

11. MARKETING MIX

MARKETING MIX						
ESTRATEGIA	Aportar al crecimiento de la organización	Lograremos llegar al objetivo estudiando detenidamente nuestros clientes y sus necesidades	con los medios que nos apoyaremos serán virtuales y medios informativos como en la televisión y redes sociales	octubre 2020	lo realizaremos en nuestra oficina	2 a 3 millones
PRODUCTO	Nuestro objetivo con el servicio será principalmente aportar a la mejora y crecimiento de las organizaciones	llegará al objetivo cumpliendo cada una de las expectativas de nuestros clientes	para nuestros servicios nos apoyaremos de un portal web y nuestras oficinas	enero 2021	medios digitales y presenciales	5 a 6 millones
PRECIO	alcanzar nuestras ganancias por el servicio prestado	llegaremos al objetivo del precio de nuestro producto con estudios específicos y calidad de servicio	para el precio de nuestro servicio nos apoyaremos de un estudio de mercado y una entrevista a nuestros clientes	el precio lo diseñaremos en nuestra oficina con una junta	el precio será un estudio de mercado diseñado en distintas zonas	para el estudio del precio presupuestamos aproximadamente de 3 a 5 millones
PROMOCION Y COMUNICACION	con la promoción lo que lograremos es llegar a los clientes y aclarar sus dudas	llegaremos al objetivo de la promoción y la comunicación con publicidad	nos apoyaremos de las páginas y portales web	la promoción la haremos luego de finalizar nuestro producto aproximadamente en febrero del 2021	lo realizaremos en redes sociales y comunicados desde el portal web	aproximadamente realizar el proceso de promoción tendrá un costo de 2 a 3 millones

12. Matriz de desarrollo de marca

NOMBRE DE LA IDEA: BUSINESS SOLUTION	
PASOS	OBJETIVOS - RESULTADOS
<p>primer paso: Diagnóstico del mercado</p>	<p>A. SECTOR: Terciario o de servicios B. B. MARCAS EN COMPETENCIA: Las empresas intermediarias o de atención al mejoramiento de las organizaciones. C. TENDENCIAS: Intermediarios en los productos y servicios que brindan otras empresas y la mejora de estas D. D: ARQUETIPO: Sabio</p>
<p>segundo paso: Realidad psicológica de la marca</p>	<p>A. PERCEPCIÓN DE LAS MARCAS DE LA COMPETENCIA: Las marcas que tenemos como competencia son todas aquellas que brindan servicios de intermediarios y que aportar a la innovación de estas B. VARIABLES NEUROMARKETING: Marketing Emocional, estudiaremos el comportamiento de nuestros clientes.</p>
<p>tercer paso: Posicionamiento</p>	<p>A.TOP OF MIND: realizaremos una encuesta para saber que esperan nuestros clientes y la primera impresión sea la más adecuada B.TOP OF HEART: Posicionarnos siendo la primera opción de nuestros clientes</p>
<p>cuarto paso: Realidad material de la marca</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR: Nuestra propuesta de valor es brindar un servicio a las organizaciones para mejorar sus condiciones a poyar en el crecimiento con ideas de mejora también seremos intermediarios en la venta de los productos y servicios de esta.</p>

<p>quinto paso: estrategia de comunicación</p>	<p>Nosotros usaremos como medio de comunicación la página web oficial, redes sociales como el Facebook para ser más virales y llegar a nuestros clientes con facilidad también utilizaremos números telefónicos de atención inmediata.</p>
------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Tabla N ° 5 Matriz de desarrollo de marca

13. Sitio web

- <https://rubencucaita.wixsite.com/website-1>



Imagen N ° 3 Pagina web

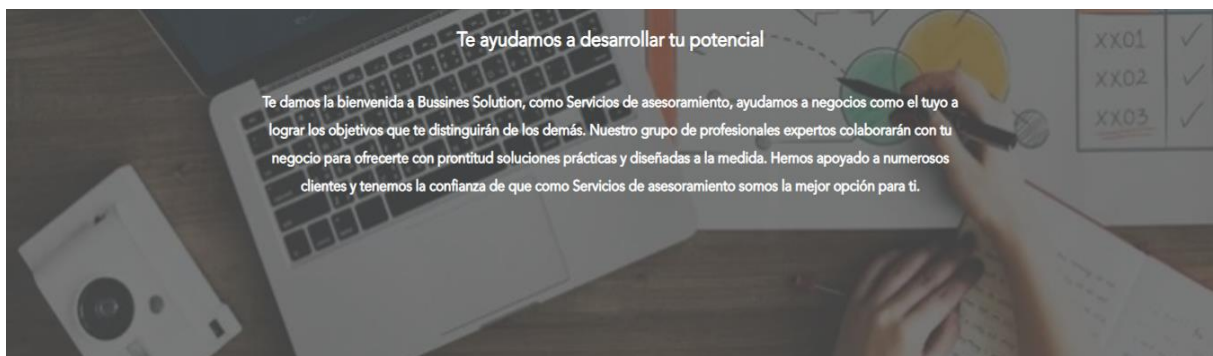


Imagen N ° 4 Pagina web

Quiénes somos

Desde su fundación, Bussines Solution ha tenido un solo objetivo en mente: ser la agencia más exitosa, creativa e innovadora. Abordamos los proyectos de nuestros clientes con un enfoque distinto para desarrollar estrategias únicas y personalizadas.

Aunque hemos crecido desde nuestra fundación, seguimos manteniendo lo que nos hizo llegar hasta aquí. Permitanos hacer realidad sus sueños. ¿Está tu negocio o marca listos para entrar en la senda del éxito? Llámanos hoy mismo y descubre lo que podemos hacer por ti.

[Leer más](#)



Imagen N ° 5 Pagina web



Análisis de posicionamiento y marca

¿Quieres desarrollar tu negocio pero no estas seguro de a quién recurrir? ¿Necesitas ayuda con el plan o la ejecución de tu próximo proyecto? Permítenos asesorarte. Cualquier organización puede avanzar con pequeños cambios progresivos para construir tu futuro en un entorno tan cambiante como el actual exige tomar decisiones audaces y bien informadas.



Sesión de planificación estratégica

Con una amplia experiencia, nuestro equipo tiene la capacidad y el saber hacer necesarios para hacer avanzar a su empresa. En Bussines Solution combinamos nuestros conocimientos y habilidades para transformar sus procesos y estrategias, y con ello, a su empresa. Nos llena de orgullo poder ayudar a nuestros clientes a dar forma y mejorar la estructura y gestión de sus empresas.



Consulta inicial

Examinamos lo que hacen las organizaciones para destacar y ser competitivas en un mundo tan dinámico, y cuáles lo están haciendo mejor. Después diseñamos estrategias utilizando herramientas inteligentes y recursos globales para entender las implicaciones que puedan tener las decisiones que tomen nuestros clientes. Póngase en contacto con nosotros para conocer cómo puede beneficiarse este servicio.

[¡Vamos a chatear!](#)
Te responderemos tan pronto como podamos

Imagen N ° 6 Pagina web

14. Estrategia de marketing digital

14.1 Campañas creativas y divertidas

CAMPAÑAS PUBLICITARIA:

En BUSINESS SOLUTION creamos campañas publicitarias en las cuales promovemos de forma divertida y creativa nuestra publicidad como lo hacemos dentro de páginas web

promocionamos nuestro servicio y allí generamos premios a los participantes realizando las preguntas de nuestro servicio.



Imagen N ° 7 Publicidad web



Imagen N ° 8 Publicidad web video

DESCUENTOS Y OFERTAS:

Nosotros ofrecemos descuentos después del segundo servicio adquirido, también brindamos una oferta de dos por uno ósea se les brinda nuestro servicio a dos organizaciones amigas por el precio de uno, pero para ello se debe cumplir ciertos requisitos y las empresas deben ser del mismo servicio y tipo.

14.2 Historia de Bussines Solution

BUSINESS SOLUTION nace en el año 2020 como idea de tres estudiantes de la CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR , como proyecto de emprendimiento de CREACIÓN DE EMPRESAS II y lo que más nos llevó a realizar esta idea de negocio fue el acontecimiento y perjuicio del año de fundación de Bussines Solution lo vivido por la pandemia COVID 19 donde a muchos trajo pérdidas a nosotros nos brindó la posibilidad de reinventarnos y crear alternativas ante los obstáculos después de que se afectarían diferentes empresas en este año.

BUSINESS SOLUTION nace para generar mejoras y el crecimiento de las empresas que tuvieron tantas pérdidas debido a la pandemia, inicialmente esta idea nace por ese motivo después concluimos que podemos agregar un nuevo servicio para complementar el servicio que decidimos

agregar fue el de ser una empresa aparte de generadora de mejoras ideas nuevas que aporten al crecimiento de las organizaciones también sea una empresa intermediaria y ayude en la venta de productos y servicios de las otras empresas.

14.2 Redes sociales

Correo: bussines.solution20@gmail.com

Facebook: Bussines Solution

Instagram: bussines_solution20

15. Métricas clave



Imagen N° 9 métricas clave

1. **CTR:** Este indicador nos ayuda a medir cuantos usuarios hacen click en nuestra página web y lo efectivos que podemos llegar hacer para llamar su atención con los anuncios.

2. **CPC:** este indicador nos muestra cuánto nos cuesta que los usuarios hagan click en los anuncios emitidos por nosotros en un periodo determinado, así sabemos si tenemos que mejorar las estrategias de gastos anuncios.

3. **ADQUISICION POR FUENTE:** Este indicador nos permite saber de dónde vienen los usuarios que visitan nuestra página web, como han llegado a ella o si nos buscan directamente desde el sitio web, si es por redes sociales, saber en qué canal se deben centrar los esfuerzos de los anuncios.

4. **COSTE DE ATRACCION DE TRÁFICO:** En este punto o indicador es donde todas las estrategias que hagamos de Marketing nos permiten ampliar nuestras visitas a la página web de nuestra empresa y este nos genere un coste a veces monetario o de tiempo invertido, o de las dos. ¿Cuántos usuarios han llegado a tu web en un período determinado? ¿Cuánto dinero/tiempo te ha costado generar todo ese tráfico en el citado período?

Dividimos el coste total de desembolso en el periodo entre los usuarios que han llegado, así obtendremos los costos de atracción de un cliente a nuestra página web.

5. **TASA DE ABANDONO:** En este ítem encontraremos todo sobre las visitas que recibe nuestra página y que tanto interactúan los clientes con ellas, saber porque no se quedan mucho tiempo, si no es lo que buscan o no es claro el mensaje que se pretende transmitir, si tiene mucha información o poca, si es lenta o no gusta su diseño.

sabremos que esta tasa es aceptable si está por debajo del 40%, debido a que este dependerá del contexto de la página web para ser muy concretos en la información.

Estas métricas son indicadores que nos dicen en la situación en la que se encuentra la empresa es la adecuada y si es lo que se esperaba, para determinar así técnicas de mejora y evitar el caos, pues estos datos son muy importantes para saber si los objetivos se están cumpliendo de manera adecuada los objetivos puestos en el mercado.

16. Macrolocalización y microlocalización de Bussines Solution

Nuestra idea de negocio inicialmente no tendría que contar con un sitio o lugar en específico ya que prestamos un servicio de asesoría empresarial y este tipo de servicio lo podríamos brindar de manera virtual o presencial en la infraestructura de nuestro cliente al cual le vamos a brindar nuestro servicio. Claro está que necesitaríamos de algunos recursos mínimos como lo son un computador, impresora, escritorio, acceso a internet y algunos otros como teléfonos. Nuestra publicidad y comunicación será totalmente virtual, manejaremos correo empresarial, uso de redes sociales empresariales y pagina web confiable para captación de clientes.

Mas adelante con un poco más de recursos necesitaremos de una oficina o serie de oficinas donde manejaremos y controlaremos la empresa y será la central principal de Bussines Solution su localización podría ser en un lugar central de la ciudad de fácil acceso donde se cuente con una gran red de edificios y oficinas donde si el cliente lo prefiere podría acercarse a nuestras instalaciones a realizar una consultoría y generar un poco más de confianza , donde también atenderemos cualquier duda o inquietud de manera presencial, en cuanto equipos y maquinaria se necesitarían simplemente una mayor cantidad de equipos de cómputo para posiblemente una mayor cantidad de recursos humanos, una mayor cantidad de escritorios de trabajo y posiblemente muebles y accesorios para oficina. En lo posible se contaría con uno o dos vehículos para transporte de personal con el fin de realizar las asesorías por fuera de la empresa o centro de trabajo.

La primera inversión para nuestra idea de negocio seria baja ya que esta se presta para arriesgar poco capital invertir en lo necesario y comenzar con el crecimiento de la empresa poco a poco y ahora con la ayuda de las tecnologías de la información nos facilita el crecimiento y la publicidad a un muy bajo costo.

ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO (Inicial)

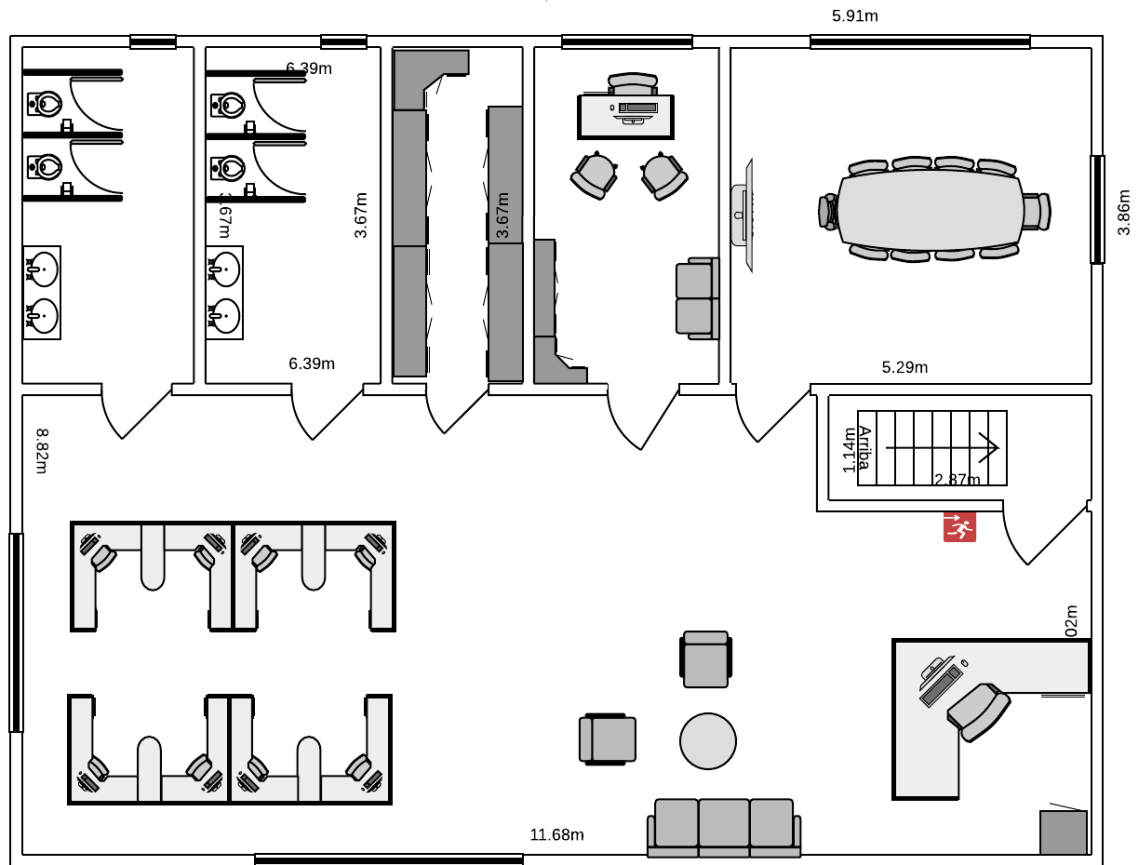
Requerimientos Técnicos

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	Lote	1	\$ 500'000.000	
	Adecuación de áreas para oficinas y sistema de computo	1		
Maquinaria y Equipo	Ningún tipo de maquina en especial	-----	-----	----- --
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	3	\$ 2'000.000	
	Impresora	1	\$ 500.000	
	Teléfono de mesa	2	\$ 100.000	
Muebles y Enseres y otros	Escritorio de en L	1	\$ 500.000	
	Escritorio horizontal	1	\$ 300.000	
	muebles de sala de estar	1	\$ 250.000	
	silla tipo escritorio	3	\$ 400.000	
	Archivador	1	\$ 500.000	
Otros (incluido herramientas)	Ninguno en especial	-----		----- --
Gastos pre- operativos	Constitución	1	\$ 34.000	
	Impuesto de registro	1	\$ 70.000	
	Matricula persona jurídica	1	\$ 131.000	
	Formulario de registro mercantil	1	\$ 4.500	
	Inscripción de los libros	1	\$ 12. 000	

16.1 Plano planta oficina Bussines Solution

Planos de planta de oficina

Bussines Solution | Noviembre 2020



17. Proceso para la producción

Bien/Servicio: Servicio de asesoría empresarial				
Unidades por producir: No aplica un determinado número de asesorías				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan.
Creación de paquetes y servicios que se van a prestar	48 h	<ul style="list-style-type: none"> Administrador de empresas innovador 	3	Equipo de computo
Publicidad y comercialización del servicio	48h	<ul style="list-style-type: none"> Publicista 	2	Equipo de cómputo / herramientas virtuales
Captación del cliente y convencimiento de este.	2h	<ul style="list-style-type: none"> Administrador de empresas innovador 	1	Equipo de cómputo / teléfono
Asesoría empresarial especializada	5h	<ul style="list-style-type: none"> Administrador de empresas innovador 	1 o 2	Ninguna
Creación de ideas y soluciones a problemas empresariales	24h	<ul style="list-style-type: none"> Administrador de empresas innovador 	3	Equipo de cómputo
Aplicación de ideas y fidelización del cliente	10h	<ul style="list-style-type: none"> Administrador de empresas innovador 	1	Ninguna
Total	137h		12	

¿Qué materias primas o insumos necesita para la elaboración del producto? Realice un listado con cantidad y precios.

Como nuestra empresa será la prestación de un servicio no necesitaríamos de materias primas sería más como herramientas tecnológicas y quipos de cómputo.

18. Ficha técnica


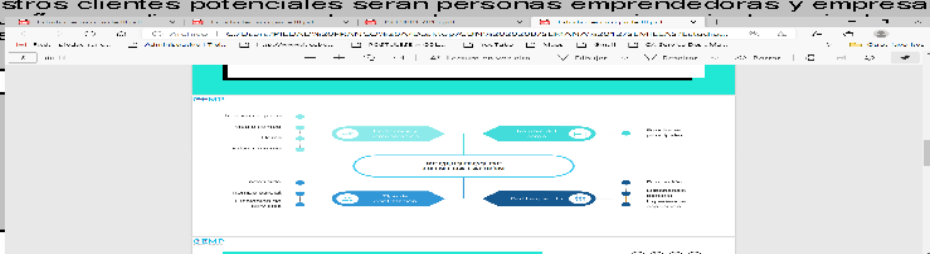
	BUSINESS SOLUTION		
	CODIGO	VERSION	FECHA
FICHA TECNICA DEL SERVICIO			
A. NOMBRE DEL SERVICIO (Define el nombre del servicio)			
BUSINESS SOLUTION			
B. OBJETIVO			
<p>Nuestro servicio buscará hacer un seguimiento a esta empresas que necesitan ayuda generando nuevas estrategias de negocio, estudiando el problema en específico por el cual dicha empresa está generando ciertos tipos de dificultades, con ello nuestro fin es poder plantear soluciones y alternativas de mejoramiento para salir de dicha crisis.</p>			
C. METODOLOGIA			
<p>Implementar un servicio por medio de páginas web y portales a empresas y personas emprendedoras que tengan dificultades para comenzar una idea de negocio, o ya cuenten con problemas como pérdidas de clientes , ventas bajas , escasez de estrategias entre otras cosas , las cuales generan grandes problemáticas en sus negocios.</p>			
D. DESCRIPCIÓN GENERAL			
<p>Hoy en día las empresas están pasando por dificultades debido a factores externos como actualmente puede ser la pandemia y otro tipo de situaciones que desmejoran y afectan sus empresas o negocios generando pérdidas o incluso haciéndolas quedar en quiebra es debido a este tipo de cosas que nace la necesidad de adquirir el servicio de nuestra empresa generando nuevas estrategias e ideas por el bien de estas. Hoy en día el mundo y las organizaciones se están viendo más afectadas que nunca, un gran ejemplo de ello es el sector turístico y hotelero, lo que nosotros queremos es brindar nuevas soluciones a estas y más organizaciones que se encuentren en momento de crisis, nos preferirán por que lo que nosotros ofrecemos es más cercanía y empatía con la empresa generando nuevas estrategias de crecimiento para ellas creando ideas innovadoras, estudios profundos a sus dificultades aclarando y brindando un nuevo enfoque.</p>			
D. DURACION			
<p>Generamos estrategias de mejora e ideas únicas para estas empresas que se vieron afectadas por el COVID 19 y por diferentes problemas realizando seguimientos y estudios a fondo que se acoplen a nuestra empresa cliente analizando qué planes hay a futuro y en que se falló para que surgieran dichas problemáticas en un tiempo minimo de un mes dar solución a la problematica expuesta.</p>			
E. ENTREGABLES			
G. PERFIL DEL CLIENTE			
<p>Nuestros clientes potenciales serán personas emprendedoras y empresas</p>			
			
Firma del responsable del servicio:		REPRESENTANTE LEGAL	
Nombre del Responsable del servicio	Loan Talana Palliño Zapala	Firma :	

Imagen N° 10 Ficha técnica

19. Plantilla de PMV

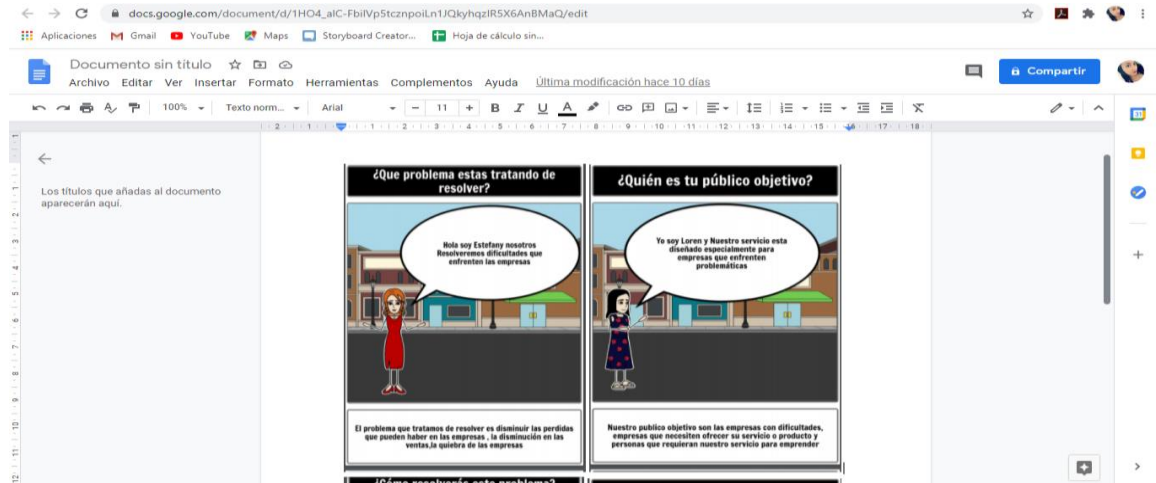


Imagen N ° 11 Plantilla

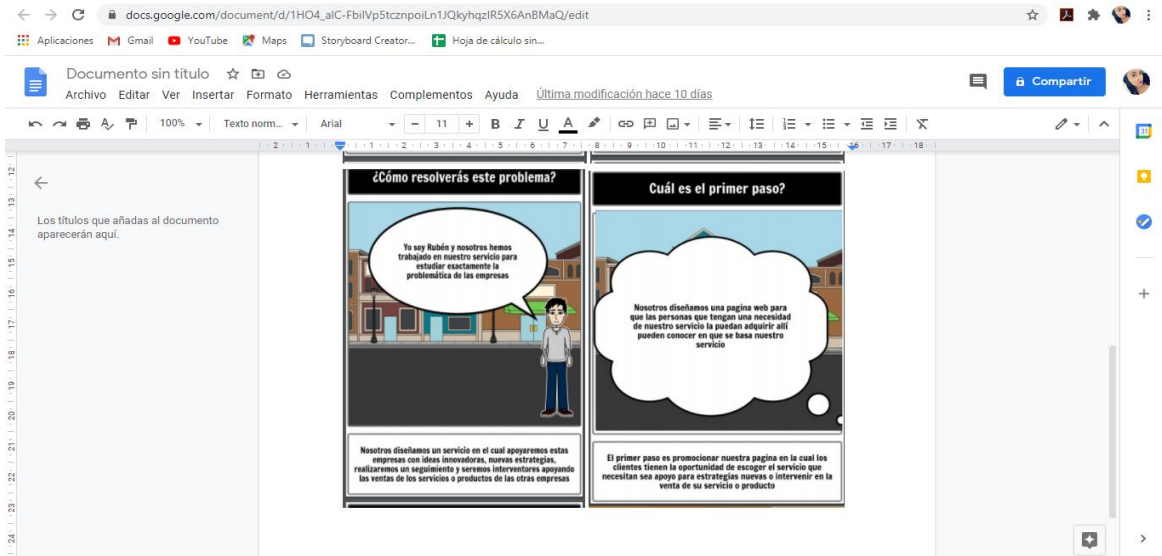


Imagen N ° 11 Plantilla

20. Conclusiones

- En ese orden de ideas el análisis y aplicación de todo este tipo de estrategias y actividades nos sirven a nosotros como estudiantes el ponernos en el papel de pequeños emprendedores y acentuar las bases de como crear una empresa desde cero para así pensar a futuro y tomar el riesgo de emprender y dar una mejor alternativa para nuestro estilo de vida.
- El uso de redes sociales como medio de publicidad y ventas nos pueden facilitar muchísimo la forma de llegar a más gente en menor tiempo.
- El uso de unas buenas estrategias de mercado y una buena estructuración de página web nos facilitan la exposición de nuestros servicios.