

CAMELLANJOB.COM
PORTAL ESPECIALIZADO DE EMPLEO SECTOR TURISTICO, HOTELERO Y
GASTRONOMICO

PRESENTADO POR:
CAÑON ORTIZ KEVIN EUCLIDES
FLOREZ QUIÑONES LAURA MISHHELL
PACHECO PACHONGO SEBASTIAN

CREACION DE EMPRESAS II

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR – CUN

FACULTAD DE ADMINISTRACION

2020

Tabla de contenido

| | |
|--------------------------------------------------------|----|
| Compromisos del autor..... | 3 |
| Resumen Ejecutivo..... | 4 |
| 1. Descripción de la idea de negocio..... | 5 |
| 2. Modelo de negocio..... | 6 |
| a. Modelo de negocio por internet..... | 6 |
| 3. Innovación sostenible..... | 7 |
| 4. Estrategia del océano azul y fuerzas de porter..... | 8 |
| a. Estrategia del océano azul..... | 8 |
| b. Fuerzas de porter..... | 9 |
| 5. Marketing Mix..... | 9 |
| a. Estrategias de producto para clientes..... | 9 |
| i. Portafolio..... | 10 |
| b. Estrategias de precio..... | 10 |
| c. Estrategias de distribución..... | 12 |
| d. Estrategias de comunicación..... | 12 |
| 6. Desarrollo de marca..... | 14 |
| a. Matriz de desarrollo de marca..... | 14 |
| b. Logo..... | 15 |
| 7. Estrategias de Marketing digital..... | 15 |
| a. Landing page..... | 16 |
| b. Quienes somos - Video corporativo..... | 16 |
| c. Página oficial (Facebook)..... | 16 |
| d. Perfil oficial y reconocimiento te marca..... | 16 |
| e. Publicaciones..... | 18 |
| 8. Métricas clave..... | 19 |
| a. CAC (Customer Acquisition Cost)..... | 20 |
| b. LVT (Lifetime Value)..... | 21 |
| c. Comparativo LVT / CAC..... | 21 |
| 9. Estudio Técnico..... | 21 |
| a. Localización del proyecto..... | 21 |
| b. Ingeniería del proyecto..... | 24 |
| c. Ficha técnica..... | 25 |
| 10. Producto mínimo viable..... | 26 |
| Bibliografía..... | 27 |

COMPROMISOS DEL AUTOR (ES)

Nosotros **CAÑÓN ORTIZ KEVIN EUCLIDES cc 1109245264**, estudiante del programa Administración de empresas y **FLOREZ QUIÑONES LAURA MISHELL cc 1010123882**, **PACHECO PACHONGO SEBASTIAN cc 1019100653**, estudiantes del programa de Administración turística y hotelera, declaramos que:

El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables 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 (s):

Cañón Ortiz Kevin Euclides

Flórez Quiñones Laura Mishell

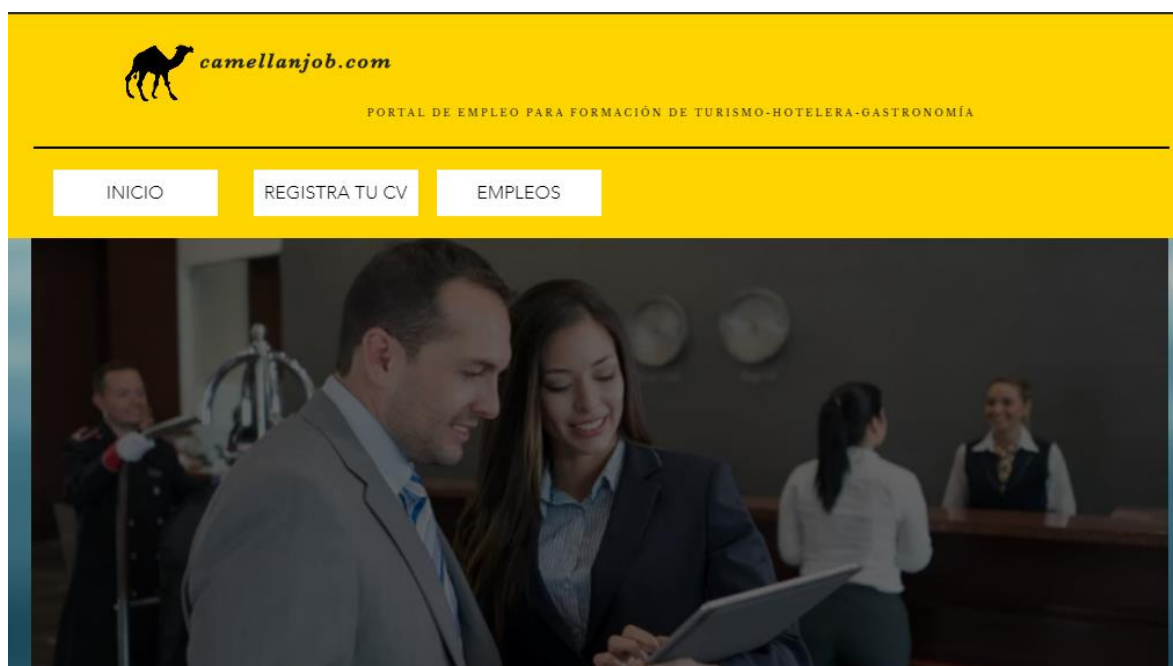
Pacheco Pachongo Sebastian

RESUMEN EJECUTIVO

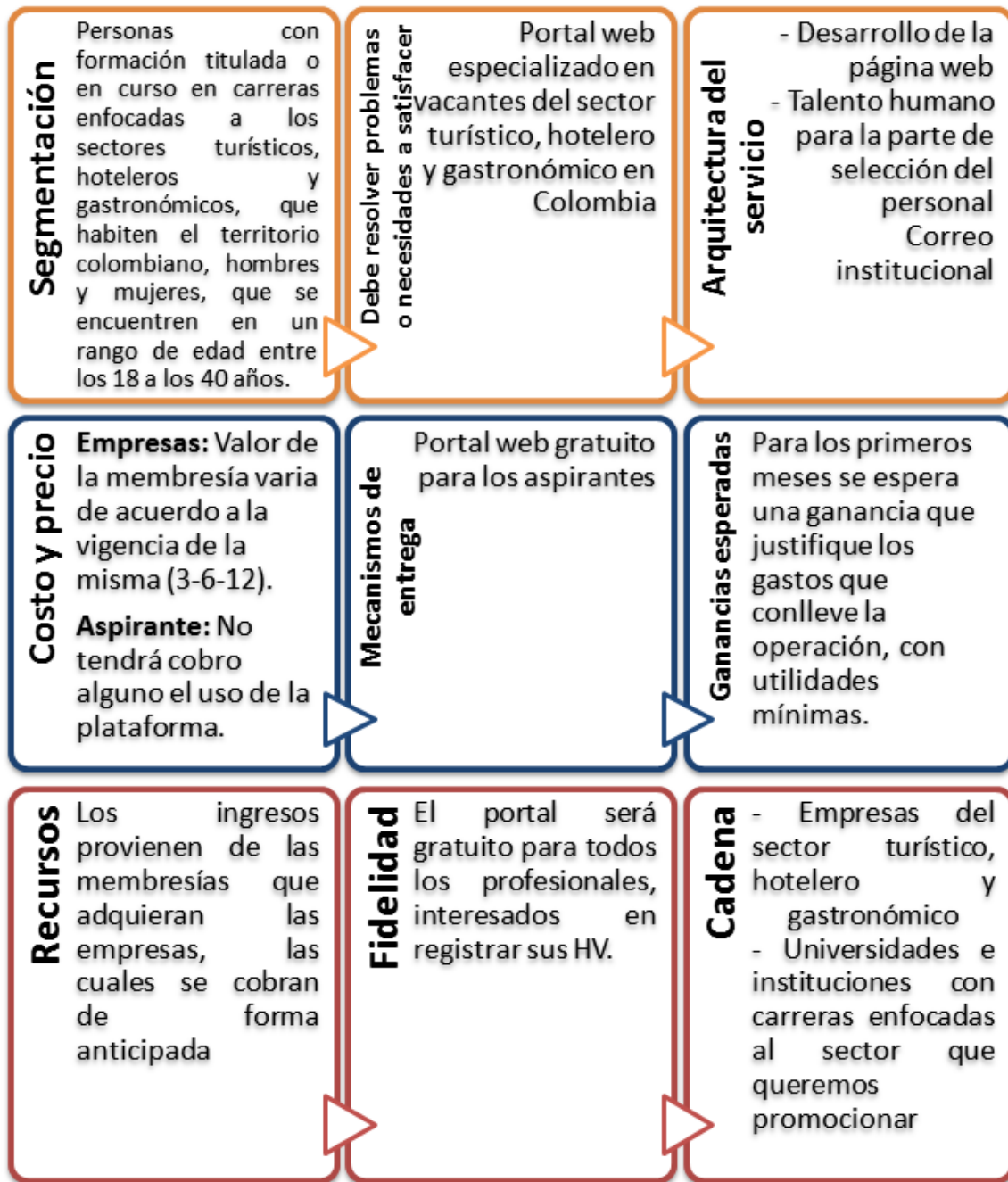
Camellajob.com, es una iniciativa que pretende ayudar tanto a las empresas del sector, como a los profesionales y estudiantes en curso, de carreras y programas afines a la industria turística, hotelera y gastronómica, lo que se quiere es contribuir al crecimiento de la industria, a través de la generación de empleo, con procesos de fácil acceso, ágiles y de conocimiento para todo público, con interés y formación específica. Los aspirantes, tendrán la posibilidad de conocer en tiempo real si su postulación a alguna vacante, fue tomada en cuenta o no. Además de brindar una asesoría personalizada que haga de su CV una carta de presentación más llamativa para las empresas que se encuentran en la búsqueda de nuevos talentos. Por otro lado, las empresas podrán publicar sus ofertas, de forma ilimitada y de acuerdo a los requerimientos del sector. Además de esto las universidades tendrán la posibilidad de dar a conocer sus programas de formación, con el fin de que los aspirantes puedan conocerlos y seguir especializando sus estudios, con formación específica. Es pertinente desatacar también que nuestros precios, ayudan al crecimiento de la industria, ya que los portales tradicionales, aunque tienen un reconocimiento y una trayectoria en esto, manejan tarifas que son bastante altas, al momento de reclutar personal, lo que limita a las empresas pequeñas y medianas, a que puedan contratar personal calificado para sus puestos de trabajo.

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

| | |
|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ¿Cuál es el producto o servicio? | Portal de empleo especializado en la industria turística, hotelera y gastronómica |
| ¿Quién es el cliente potencial? | Tanto personas con formación específica en carreras de hotelería, turismo y gastronomía, como empresas de los sectores anteriormente mencionados. |
| ¿Cuál es la necesidad? | Facilitar el proceso de búsqueda de empleo para las personas que tengan formación en carreras enfocadas en la parte turística, hotelera y gastronómica. |
| ¿Cómo? | Portal Web con convocatorias de libre acceso y conocimiento público para la gente del gremio turístico, hotelero y gastronómico. |
| ¿Por qué lo preferirán? | Publicación de vacantes a diario, además, el aspirante podrá conocer el avance de su proceso de selección. |



2. MODELO DE NEGOCIO



a. MODELO DE VENTA POR INTERNET

Freemium – Premium, Membresía, Gratis para el usuario, Por publicidad insertada


¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?, (**Freemium – Premium**) Con el fin de captar nuestros primeros clientes, tendrán la posibilidad de realizar la publicación de sus tres (3) primeras vacantes desde nuestro portal web.

¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?, (**Gratis para el usuario**) El portal será gratuito para todos los

profesionales, interesados en registrar sus HV.

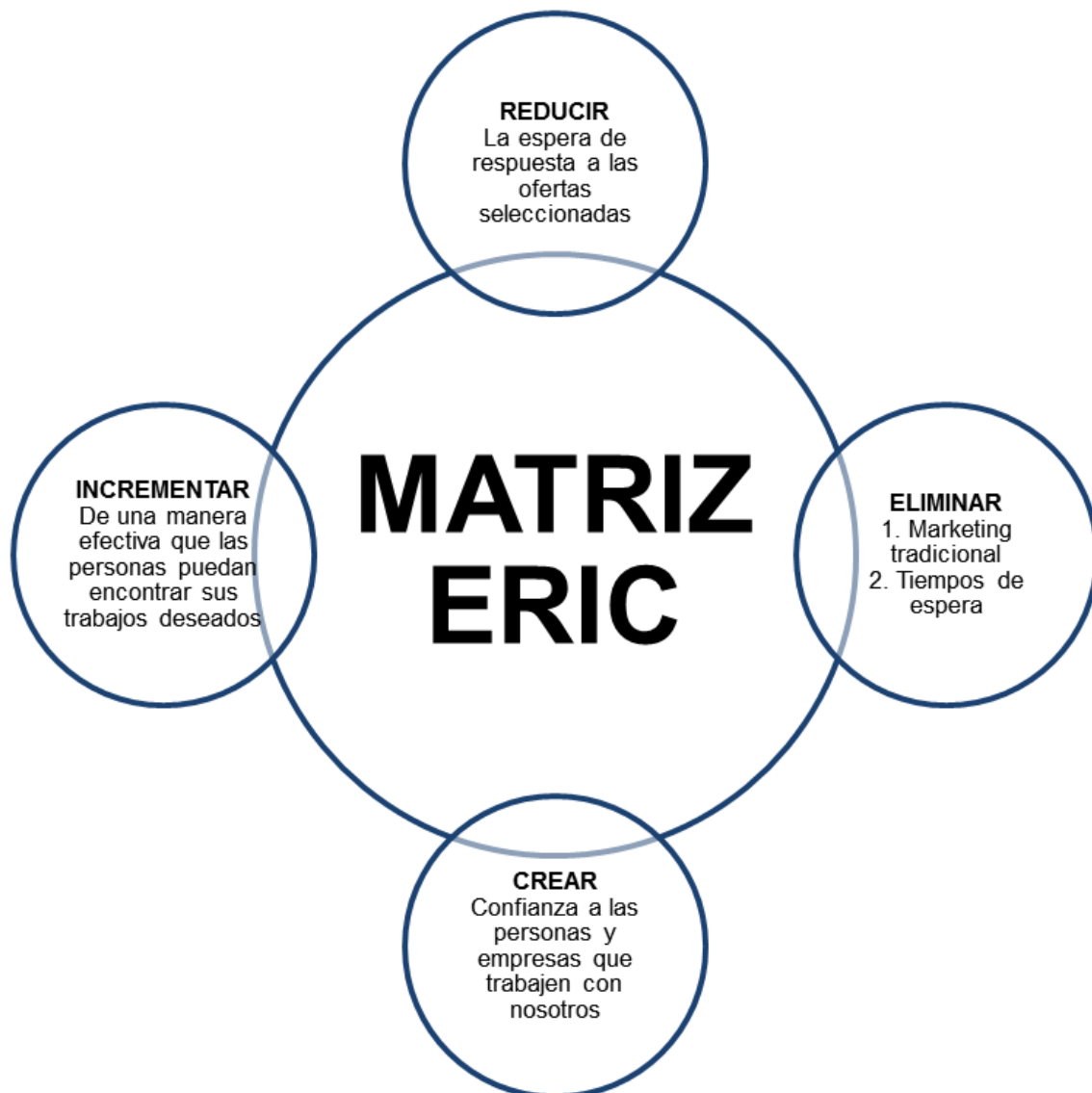
¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?, (**Membresía**) **Tendrán una vigencia de: 3-6-12 meses, las cuales se cobran de forma anticipada. Pago por transferencia, consignación, Tarjeta debito/ crédito**

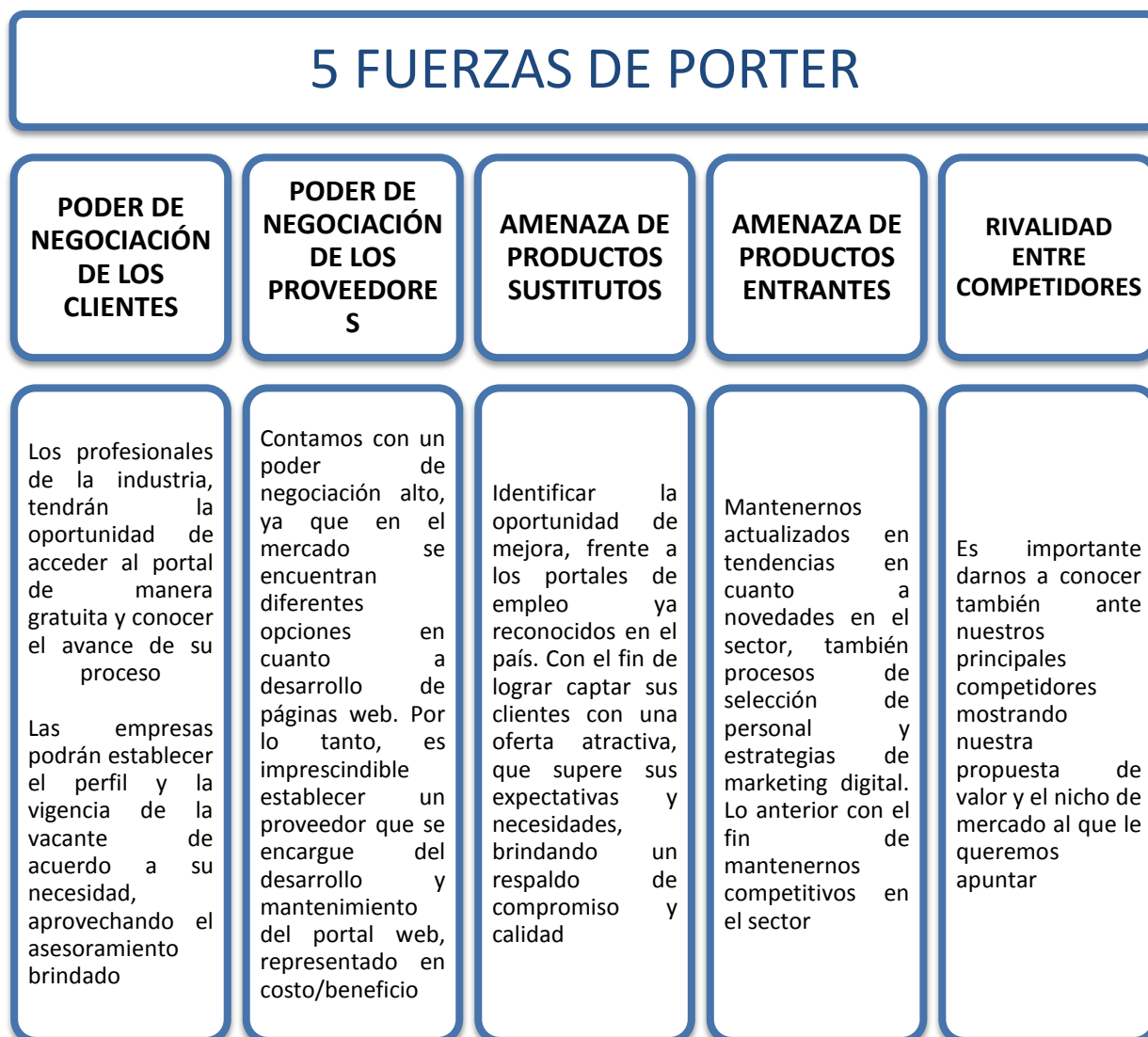
3. INNOVACIÓN SOSTENIBLE

|  | AGUA | ENERGÍA | MATERIAS PRIMAS | EMISIONES | RESIDUOS |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>¿Usa eficiente el agua? ¿Cómo?</p> <p>Producto o servicio ¿El producto tiene un eco diseño?</p> | N/A | <p>¿Reduce el consumo de energía? ¿Cómo? ¿Qué equipos utiliza?</p> <p>Se busca promover el uso eficiente de la energía, ya que los procesos serán principalmente virtuales, para lo cual es necesario el uso de equipos de cómputo, con lo cual se brindará soporte de nuestros clientes de manera oportuna</p> | <p>¿Reduce los insumos? ¿Cómo? ¿Utiliza químicos? ¿Cuáles? ¿Qué empaque y embalaje utiliza?</p> <p>N/A</p> | <p>¿Ha medido su huella de carbono? ¿Cuál es el resultado?</p> <p>N/A</p> | <p>¿Qué residuos recicla?</p> <p>Se busca reducir al mínimo el uso innecesario de papel</p> |
| <p>Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?</p> | | <p>¿Qué medios de transporte utiliza?</p> <p>N/A</p> | <p>¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing? Toda actividad de marketing, se realizará de manera virtual, para lo cual solo se hará uso de herramientas tecnológicas</p> | | |

4. ESTRATEGIA DEL OCEANO AZUL / FUERZAS DE PORTER

El análisis que podemos mirar de la empresa camellanjob.com es que esta empresa busca ser de una manera más económica para las empresas que deseen publicar sus ofertas de empleo a comparación de la competencia ya que estas tienen unos precios muy elevados. Otra ventaja que podemos ver es que las personas que van a buscar su trabajo, para la búsqueda se va a facilitar mucho más ya que la página va a contar con ciertos filtros para que las empresas no puedan repetir las ofertas. Por otro lado, las personas pueden cancelar cierta cantidad de dinero y así obtener ciertos beneficios a la hora que las empresas escojan las vacantes.



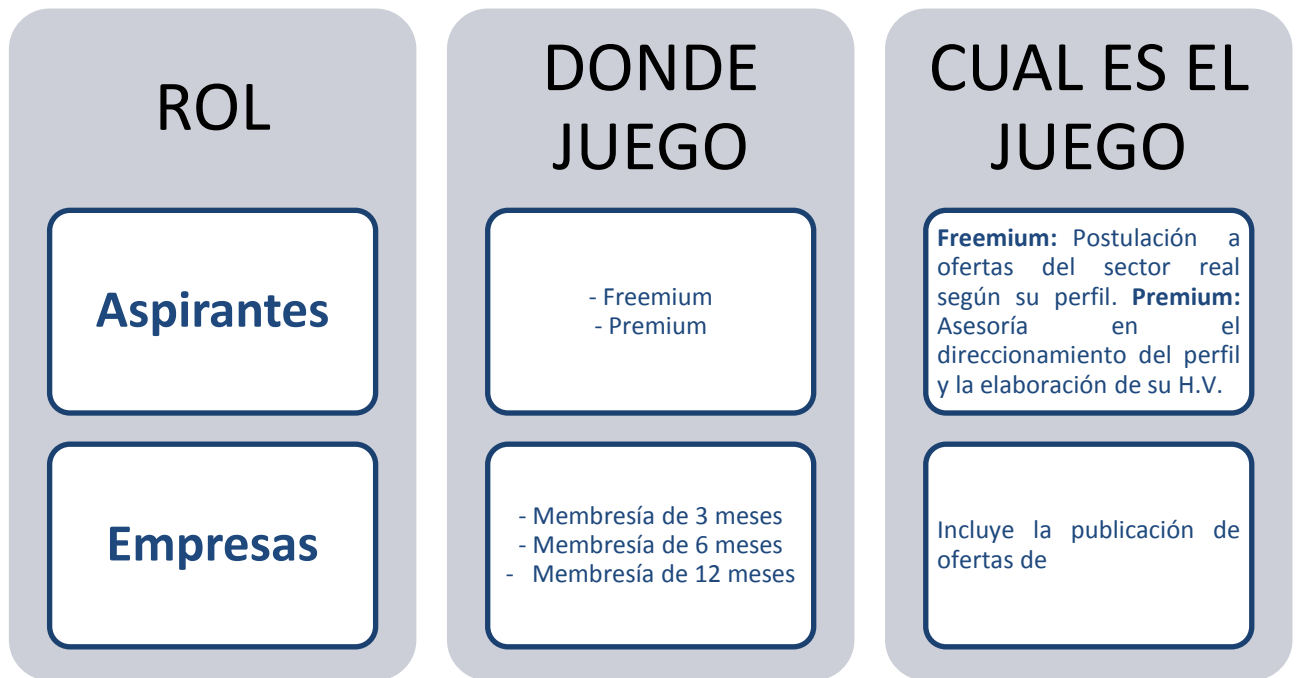


5. MARKETING MIX

a. Estrategias de producto para clientes

Camellanjob.com va dirigido a personas con formación específica en carreras de Administración turística, hotelera y gastronómica, su finalidad es brindar un servicio rápido y eficiente a las empresas, al momento de realizar sus procesos de selección de personal. Así como también facilitar la experiencia de consecución de empleo de los profesionales y estudiantes en curso de la industria. A través de nuestro portal web estarán publicadas convocatorias de libre acceso y conocimiento público para las personas interesadas, en la cual contaremos con publicaciones diarias de vacantes, con la particularidad de que el aspirante podrá conocer el avance de su proceso de selección.

i. Portafolio



b. Estrategia de precios

Una vez revisados los planes y precios que manejan los principales competidores, se encontró lo siguiente:



| | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Plan Marca Empresarial Posiciona tu propio sitio de empleos</p> <p>PLAN MARCA EMPRESARIAL</p> <p>\$20.900.000 COP + IVA</p> <p>Vigencia: 12 meses</p> <p>Si tienes el Plan Marca Empresarial puedes contratar los siguientes servicios adicionales: Integración de sistemas tecnológicos de Recursos Humanos (HCM) con elempleo.com, construcción de una página que integre todas las marcas de un grupo empresarial, segmentación a la base de datos de tu compañía, formulario adicional de registro de hoja de vida</p> | <p>Plan Destacado Tu empresa en elempleo.com</p> <p>PLAN DESTACADO</p> <p>\$13.545.000 COP + IVA</p> <p>Vigencia: 12 meses</p> | <p>Plan Básico Hojas de vida ilimitadas para tu empresa</p> <p>Plan Básico</p> <p>\$8.565.000 COP + IVA</p> <p>Vigencia: 12 meses</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



| | |
|--------------------------------------------------------|-------------------------|
| Oferta Premium desde \$ 135.000* por oferta | Comprar |
| Oferta Advanced desde \$ 109.000* por oferta | Comprar |
| Oferta Standard desde \$ 89.750* por oferta | Comprar |
| Oferta Básica desde por oferta | Comprar |

CAMELLANJOB.COM

MEMBRESIA

Tendrán una vigencia de 3 - 6 - 12 meses, los cuales se van a cobrar de forma anticipada

| | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|
| 3 meses \$567.000 | 6 meses \$1.134.000 | 12 meses \$2.268.000 |
|------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|

Camellanjob.com, quiere apostarle a tarifas, mucho más accequibles para las empresas que están en la búsqueda constante de personal, con planes que se adapten a las necesidades del sector real, nuestra membresía incluye la publicación de vacantes de forma ilimitada, durante el periodo de vigencia de la misma, además de ofertas destacadas.

CAMELLANJOB.COM

Página 11

CREACION DE EMPRESAS II

Por otro lado, los aspirantes tienen la posibilidad de registrar su CV en nuestro portal de forma gratuita, así como también la posibilidad de ver y postularse a las vacantes que más se acerquen a su perfil. Una vez se realice la postulación, el aspirante podrá conocer en tiempo real, el avance de su proceso. No obstante, también le ofrecemos a los profesionales, la opción de acceder a nuestra cuenta Premium, la cual además de los beneficios mencionados anteriormente, tendrán asesoría personalizada para hacer de su CV una carta de presentación más llamativa para las empresas.

También es pertinente mencionar que tanto las empresas como Universidades con carreras afines al sector, podrán pautar en nuestro portal, como un valor agregado a nuestra gestión.

c. Estrategia de distribución

Camellanjob.com primero se dará a conocer en los gremios de administración turística hotelera como hoteles, agencias de viajes, restaurantes, bar entre otros. Ya que allí en estos entornos es donde actuaremos para presentar el proyecto (portal de empleo) para que el proyecto comience a desplegar las posibles vacantes de acuerdo a la formación que tenga el aspirante, esto con el fin de evaluar y garantizar tanto para las empresas como para los formadores. Además, se trabajara por una plataforma donde van a estar específicamente las oferta de trabajo.

Es importante que el servicio **camellanjob.com** incluya el proceso de selección, en qué estado se encuentra la hoja de vida como, por ejemplo: hoja de vida enviada, entrevista, contratación esto para tener un orden cronológico y así mismo que el aspirante sepa cómo lleva su proceso.

d. Estrategia de comunicación

(Freemium – Premium) Con el fin de captar nuestros primeros clientes, tendrán la posibilidad de realizar la publicación de sus tres (3) primeras vacantes desde nuestro portal web.

(Gratis para el usuario) El portal será gratuito para todos los profesionales, interesados en registrar sus HV.

(Membresía) Tendrán una vigencia de: 3-6-12 meses, las cuales se cobran de forma anticipada. Pago por transferencia, consignación, Tarjeta debito/ crédito.

CREACION DE EMPRESAS II

MARKETING MIX

| ESTRATEGIA | Objetivo Smart | Como (describa como llegara al objetivo) | Quien (con qué medios o personas se apoyará) | Cuando (tenga presente la fecha) | Donde (defina específicamente el lugar donde lo realizara) | Valor (aproximación al costo) |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| SERVICIO | Tanto las empresas como los aspirantes tendrán acompañamiento por parte de CAMELLANJOB durante los procesos de selección | A través de los canales establecidos para tal fin | Personal de servicio de CAMELLANJOB | Durante todos los procesos de convocatorias y selección de personal | Portal web CAMELLANJOB | \$ 2,000,000 |
| PRECIO | La empresa CAMELLANJOB contará con precios altamente competitivos, con relación a la competencia | Garantizando planes que se adapten a las necesidades tanto de las empresas como de los aspirantes | Canales de pago virtuales | Una vez el cliente adquiera su membresía | Portal web CAMELLANJOB | \$ 300,000 |
| PROMOCION Y COMUNICACIÓN | Con el fin de dar a conocer nuestro portal, CAMELLANJOB presentará su propuesta en eventos relacionados a la industria como la vitrina turística de ANATO, además de presentar nuestro portafolio de servicios a las principales asociaciones gremiales del sector. | A través de eventos, convenciones y afines a la industria donde nos queremos especializar | Personas que quieran ofertar a estas vacantes | De forma consecutiva se estarán realizando campañas de captación de nuevos clientes | Portal web CAMELLANJOB | \$ 2,000,000 |
| DISTRIBUCION | La misma se realizará a través de las membresías adquiridas por nuestros primeros clientes. | Notificaciones por correo y contacto personalizado con la empresa | Personal de servicio de CAMELLANJOB | Una vez el cliente adquiera su membresía | Portal web CAMELLANJOB | \$ 200,000 |

6. DESARROLLO DE MARCA

a. MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

| Nombre de la idea | camellanjob.com | |
|-----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PASOS | OBJETIVOS | RESULTADOS |
| Diagnóstico de Mercado | Identificación del sector | Personas con formación específica en carreras de Hotelería, turismo y gastronomía |
| | Identificar marcas competencias | -El empleo -Computrabajo -Agencia pública de empleo Sena -Servicio de empleo -LinkedIn |
| | Soluciones principales y alternativas | Facilitar el proceso de búsqueda de empleo para las personas que tengan formación en carreras enfocadas |
| | Tendencias del mercado | Ser una empresa reconocida por las personas por el resultado positivo de sus ofertas aplicadas |
| | Arquetipo de la marca | Sabio |
| Realidad psicológica de la Marca | Percepción de las marcas competencias | Las marcas con las que vamos a competir ofrecen unos precios muy elevados a las empresas por sus membrecías, CAMELLANJOB va a manejar precios más económicos |
| | Identificar variables de Neuromarketing | Clientes y empresas satisfechas por la rapidez de nuestra empresa |
| Posicionamiento | Identificar top of mind | Clientes y que hablen de nuestra empresa por su rapidez a la hora de encontrar trabajo |
| | Identificar top of heart | Clientes y empresas que nos recomienden con otras personas para que encuentren trabajo más rápido empresas |
| Realidad Material de la Marca | Traducir nuestra propuesta de valor en la marca | CAMELLANJOB es Portal Web con convocatorias de libre acceso y conocimiento público para la gente del gremio turístico, hotelero y gastronómico |
| Estrategias de comunicación | Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que | Realizar publicidad de la marca por medio de redes sociales y avisos publicitarios |

| | | |
|--|--------------------------------------------------------------|--|
| | estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales | |
|--|--------------------------------------------------------------|--|

b. LOGO



7. ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

A continuación relacionamos imágenes (Screenshots), del portal web, sobre el cual se inicia le gestión de promoción.



En esta parte del portal se da a escoger al aspirante la forma en la cual desea iniciar su búsqueda de empleo, ya sea por Área, ubicación o cargo

SUSCRIBETE

Nombre
Apellido
Email
Teléfono
Ciudad

CREA TU CUENTA

INICIO

REGISTRA TU CV

NOMBRE: _____ APELLIDO(S): _____

E-MAIL: _____

CONTRASEÑA: _____

REPETIR CONTRASEÑA: _____

QUE ÁREAS TE INTERESAN: _____

CIUDAD : _____

Se evidencia el landing page, donde las personas interesadas en conocer más acerca de **camellanjob.com**, podrán registrar sus datos, esta información llega como notificación al correo electrónico base.

- Landing page:** <https://lauraflorezq.wixsite.com/camellandjob>
- Quienes somos - Video corporativo:** <https://www.powtoon.com/online-presentation/eis4K42EiSv/?mode=presentation#/>
- Página Oficial (Facebook):** <https://www.facebook.com/109865617575955?referrer=whatsapp>
- Perfil oficial y reconocimiento de marca:** Se escogió como red social principal Facebook, ya que nos permite tener un mayor alcance con los posibles clientes potenciales, tanto empresas como clientes.

CREACION DE EMPRESAS II

The screenshot displays a mobile application interface for 'Camellandjob.com'. The top navigation bar includes a search bar and menu items: Inicio, Publicaciones, Empleos, Eventos, and Opinión. The main content area is divided into three sections:

- Logo Oficial:** A large circular logo featuring a black silhouette of a camel and the text 'CAMELLANJOB.COM' with a yellow underline. A blue arrow points to it.
- Información:** A section containing contact details: a website link (<https://lauraflorezq.wixsite.com/camellandjob>), a message button, a phone number (+1 310-564-1381), and a reference website button. A blue arrow points to the message button.
- Comunidad:** A section showing engagement metrics: 'A 51 personas les gusta esto' and '51 personas siguen esto'. Below this, it lists users who liked the page: 'A Maye Hillón Pacheco, MaFeh Gärzon y 27 amigos más les gusta esto'. A blue arrow points to the user avatars.

At the bottom, there are two blue buttons labeled 'INVITAR A AMIGOS'. The right side of the screen shows a secondary profile view for 'Camellandjob.com' with a blue 'EDITAR' button, a group of cartoon characters, and a 'Consigue más suscriptores' button. A blue arrow points to the 'Promocionar' button in the bottom navigation bar.

CREACION DE EMPRESAS II

e. Publicaciones

← Editar página ← Editar página ← Editar página

Así ven tu página las personas que la visitan Así ven tu página las personas que la visitan Así ven tu página las personas que la visitan

Inicio | Publicaciones | Eventos | Opiniones | Vídeos Inicio | Publicaciones | Eventos | Opiniones | Vídeos Inicio | Publicaciones | Eventos | Opiniones | Vídeos

Camellandjob.com 14 h •

Camellandjob.com 1 d •

Síguenos #camellanjob

SE ABRE EN MESSENGER Camellandjob.com

Bryan Cortes y 8 personas más Producciones

Me gusta Comentar Compartir

VIDEO CORPORATIVO

Camellandjob.com 1 d •

Se abre en Messenger

Bryan Cortes y 6 personas más

Me gusta Comentar Compartir

8. METRICAS CLAVE

← Estadísticas de la página

19 de octubre - 15 de noviembre Últimos 28 días ▼

Alcance de las publicaciones

48

▲ 48

Interacciones con las publicaciones

32

▲ 32

Nuevos Me gusta de la página

52

▲ 52

Publicaciones ? VER MÁS

5 publicaciones realizadas en los últimos 28 días.

PUBLICACIONES CON MÁS INTERACCIÓN



Síguenos #camellanjob
24 de octubre

| | |
|---------------|----|
| Alcance | 32 |
| Interacciones | 9 |



Publicación solo con foto
24 de octubre

| | |
|---------------|----|
| Alcance | 38 |
| Interacciones | 7 |



Camellandjob.com
24 de octubre

| | |
|---------------|---|
| Alcance | 0 |
| Interacciones | 5 |

★ Anima a las personas a recomendar tu página

Crea una publicación para informar a las personas que pueden dejar comentarios >

← Estadísticas de la página

Crea un evento para llegar a las personas.

CREAR EVENTO

Actividad de la página

Tu página tuvo 186 visitas en los últimos 28 días.

- 🚩 Nuevos Me gusta de la página 52
- 📝 Nuevos seguidores 52
- 🌐 Clics en el sitio web 0
- 📞 Clics en el número de teléfono 0
- 📍 Clics en "Cómo llegar" 0
- 👉 Clics en el botón de la página 3
- 📍 Nuevos registros de visitas 0
- 🌐 Anima a las personas a visitar tu sitio web

Crea un anuncio en el que se destaque tu sitio web para que las personas puedan obtener más información sobre tu negocio. >

← Estadísticas de la página

Obtén más información sobre tu negocio.

Descubrimiento ?

63

Alcance de la página

▲ 63 últimos 28 días

186

Visitas a la página

▲ 186 últimos 28 días

📷 Agrega contenido a la historia de tu página

Llega a las personas con una foto o un video en las historias de la parte superior de la sección de noticias. >

Público

51

Total de Me gusta

▲ 52 últimos 28 días



A Gina Madelein Vasquez Pacheco, Leidy Cañon Avendaño y 49 personas más les gusta tu página

Ver más >

CREACION DE EMPRESAS II

Con un total de 186 visitas en nuestro perfil oficial, un alcance de 63 personas y 52 likes, encontramos que la expectativa por nuestro portal fue buena. Concluimos que una vez se empiecen a publicar la información con respecto a vacantes y planes ofertados, la interacción con las personas será mucho más amplia, logrando un alcance, mucho mayor. Con respecto al portal web, se realizaron algunas actualizaciones de forma y contenido, por el fin de que pudiera ser más atractiva.

También encontramos que una estrategia para llegar a más clientes es publicar algunas de las vacantes a través de nuestro perfil de Facebook, ya que esta red social, brinda la facilidad de ser un canal de comunicación ágil, rápido y sobre todo muy amigable, con sus suscriptores.

a. CAC (Customer Acquisition Cost)

The screenshot displays the Facebook Ads interface for creating a campaign. On the left, the 'Editar público' (Edit audience) section includes: 'Público objetivo' (Target audience) with 'Región' (Region) and 'Dirección' (Location) buttons; 'Ubicación' (Location) set to 'Colombia'; 'Características' (Interests) including 'Turismo, Empleo, Hostelería, Gastronomía, Portal de empleo, Entrevista de trabajo, Contratación'; 'Edad' (Age) range from 18 to 40; 'Sexo' (Gender) with 'Todos' (All), 'Hombres' (Men), and 'Mujeres' (Women) buttons; and a feedback message: 'Tu selección de público es excelente. Tamaño del público potencial: 12 000 000 personas'. A 'Guardar público' (Save audience) button is at the bottom.

On the right, the 'Promocionar publicación' (Promote post) section shows 'Resultados diarios estimados' (Estimated daily results): 'Personas alcanzadas' (People reached) of '447 - 1,3 mil' and a cost of '\$ 19 255'. The 'País, divisa' (Country, currency) is 'CO, COP' with a 'Cambiar' (Change) button. A slider shows a budget range from '\$ 4000' to '\$ 500 000'. The 'Duración' (Duration) is set to '6' days. A calendar icon indicates the campaign will run until 'domingo, 22 de noviembre de 2020'. A 'Promocionar publicación' button is visible, along with a disclaimer: 'Al tocar Promocionar publicación, aceptas las Condiciones de Facebook.'


Se realizó una segmentación del público objetivo al cual queremos llegar, por su ubicación, características, rango de edad y sexo, esto nos podría generar un costo de **\$19.255**, anuncio vigente por 6 días.

Por otro lado, está la gestión de la persona a cargo de la campaña, con un costo de **\$30.000**, por día

Esto nos da un total de **\$199.255**

Actividad de la página

Tu página tuvo 186 visitas en los últimos 28 días.

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
|  Nuevos Me gusta de la página | 52 |
|  Nuevos seguidores | 52 |
|  Clics en el sitio web | 0 |
|  Clics en el número de teléfono | 0 |
|  Clics en "Cómo llegar" | 0 |
|  Clics en el botón de la página | 3 |
|  Nuevos registros de visitas | 0 |

Teniendo en cuenta lo anterior, encontramos que de los 186 visitantes que tuvimos por lo menos 3 estuvieron interesados en conocer más acerca de nuestro portal, los cuales se podrían convertir en clientes potenciales.

$$\text{CAC: } \$199.255 / 3 = 66.418$$

b. LTV (Lifetime Value)

De haberse concretado al menos uno de los 3 posibles clientes, suponiendo que hubieran tomado la membresía de 3 meses, sería una ganancia de **\$567.000**

$$\text{LTV: } \$567.000 / 3 \text{ (Meses)} = 189.000$$

c. COMPARATIVO LVT / CAC

1. **LVT: 189.000 - CAC: 66.418 = 122.582**
2. **LVT: 189.000 / CAC: 66.418 = 2,84**

Teniendo en cuenta lo anterior el porcentaje de utilidad por cliente, podría ser del **64,85%**, sin embargo, en este balance, no se han descontado los demás gastos administrativos que representa la operación del negocio, no obstante, concluimos que esto es un indicador muy positivo, al momento de colocar en marcha la idea de negocio planteada.

9. ESTUDIO TÉCNICO

a. Localización del proyecto

CREACION DE EMPRESAS II

El cubrimiento en primera instancia del portal web, será para las ciudades principales del país (Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla), dependiendo el comportamiento del mercado y la demanda por parte de nuestros clientes, se ampliará la cobertura a las principales ciudades turísticas, aparte de las ya mencionadas, como Cartagena, San Andrés, Santa Marta y Eje cafetero.

| Tipo de Activo | Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Requisitos Técnicos |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Infraestructura - Adecuaciones | Oficina pequeña, desde donde se van a realizar, los proceso operativos, administrativos y comerciales | Una (1) | Arriendo promedio \$1.200.000 | Ubicación estratégica, con disponibilidad de conexiones eléctricas, buena señal telefónica y de internet |
| Maquinaria y Equipo | N/A | N/A | N/A | N/A |
| Equipo de comunicación y computación | Equipos de computo | Cuatro (4) | \$1.000.000 c/u | Computadores de escritorio |
| | Impresora / Scan | Una (1) | \$350,000 | Funciones impresión, fotocopidora y scanner |
| | Teléfono fijo | Cuatro (4) | \$100.000 c/u | Disponible para conexión a PBX |
| | Celular corporativo | Cuatro (4) | \$250.000 c/u | Smartphone básico |
| Muebles y enseres y otros | Escritorio | Cuatro (4) | \$300.000 c/u | Básicos, con espacio para el computador y el teléfono fijo |
| | Sillas de escritorio | Cuatro (4) | \$100.000 c/u | Cómodas y de rodachines |
| | Archivador | Una (1) | \$200,000 | Básico |
| | Organizadores | Tres (3) | \$150.000 c/u | Para uso de oficina |
| Otros (Incluido herramientas) | N/A | N/A | N/A | N/A |
| Gastos pre-operativos | Conexión a internet | Una (1) | \$ 120,000 | Red estable, plan empresarial más conveniente |
| | Teléfono fijo | | | |
| | Plan de datos y minutos | Cuatro (4) | \$60.000 c/u | Plan de dato para uso básico y minutos ilimitados |
| | Licencias de programas (Paquete office) | Cuatro (4) | \$100,000 | Licencia vigente para el uso de programas ofimáticas |



CREACION DE EMPRESAS II

| | | | |
|-------------------------------------------------|---------|------------------------|---------------------------------------------------|
| Constitución legal de la empresa (Razón social) | Una (1) | Pendiente confirmación | N/A |
| Campañas publicitarias | Dos (2) | \$ 300,000 | Requeridas para el pre-lanzamiento del portal web |

b. Ingeniería del proyecto

| | | | | |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Servicio: | PORTAL DE EMPLEO | | | |
| Unidades a producir: | N/A | | | |
| Actividad del proceso | Tiempo estimado de realización (minutos / horas) | Cargos que participan en la actividad | Número de personas que intervienen por cargo | Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (Cantidad de producto / unidad de tiempo) |
| Gestión comercial | 8 horas diarias | Asesores de servicio | Dos (2) | Base de 100 clientes potenciales / 8 horas |
| Promoción y publicidad | 6 horas diarias | Equipo de marketing y publicidad | Dos (2) | De acuerdo a la campaña que se quiera promover |
| Verificación de vacantes publicadas | 8 horas diarias | Equipo de calidad | Uno (1) | De acuerdo al número de vacantes recibidas por día |
| Atención personalizada aspirantes | 8 horas diarias | Asesores de servicio | Tres (3) | A través de los canales establecidos como chat, correo y teléfono |
| Total | 30 horas diarias | Tres (3) | Ocho (8) | N/A |

c. Ficha técnica

| | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|------------|
|  | CAMELLANJOB.COM | |
| | CODIGO FTCAM01 | VERSIÓN 01 |
| FECHA 14/11/2020 | | |
| FICHA TECNICA DEL SERVICIO | | |
| A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio) | | |
| Portal web de empleo especializado en la industria turística, hotelera y gastronómica | | |
| B. OBJETIVO | | |
| Promover la generación de empleos a través de un portal especializado de empleo, contribuyendo así al crecimiento de la industria Turística, hotelera y gastronómica | | |
| C. METODOLOGIA | | |
| El medio por el cual se va a llegar a los clientes, es a través de un portal web de empleo especializado, el cual incluirá el acompañamiento de un asesor de servicio. | | |
| D. DESCRIPCIÓN GENERAL | | |
| Las empresas tendrán la posibilidad de adquirir una membresía, la cual les permitirá realizar la publicación de vacantes, de acuerdo a la necesidad de su organización. Por otro lado, los aspirantes podrán acceder al portal, con el fin de registrar su CV y aplicar a las ofertas que sean acordes a su perfil profesional | | |
| D. DURACION | | |
| 3 - 6 -12 meses según la opción que escoja la empresa | | |
| E. ENTREGABLES | | |
| Personas con las capacidades necesarias para las ofertas a las que se aplican | | |
| G. PERFIL DEL CLIENTE | | |
| Empresas del sector turístico, hotelero y gastronómico y demás organizaciones que se desempeñen en esta misma industria | | |
| G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO | | |
| <p>Asesores de servicio: Horas, prestación de servicios, experiencia en servicio al cliente presencial y virtual</p> <p>Equipo de marketing y publicidad: Horas, prestación de servicios, experiencia en publicidad y marketing</p> <p>Administradores: Fundadores de Camellanjob.com, se encargarán de supervisar</p> |  | |

y hacer seguimiento a los principales, procesos de la organización

Firma del responsable del servicio:

Nombre del Responsable del servicio



Kevin Euclides Cañón Ortiz

Firma:

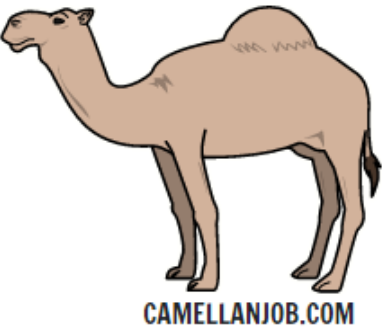

Kevin Euclides Cañón Ortiz

10. PRODUCTO MINIMO VIABLE

camellanjob.com *(Edit Title)* by fc57daa3

| ¿Que problema estas tratando de resolver? | ¿Quién es tu público objetivo? |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |
| <p>Dificultad a la hora de conseguir empleo, por parte de los profesionales y estudiantes en curso, de carreras afines a la Hotelería, turismo y gastronomía.</p> | <p>Estudiantes y profesionales en carreras afines a la Hotelería, turismo y gastronomía</p> |

Create your own at Storyboard That

| ¿Cómo resolverás este problema? | Cuál es el primer paso? |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  |
| <p>Le apostamos a un portal especializado de empleo, el cual va dirigido exclusivamente a personas con formación a fin a las carreras, ya mencionadas, se busca promover el crecimiento de la industria a través de la generación de más empleos</p> | <p>El primer paso es dar a conocer nuestro portal web a los principales actores de la industria como las agremiaciones y universidades que cuenten con carreras afines a nuestro objetivo</p> |

Bibliografía

- <https://www.eempleo.com/>
- <https://www.computrabajo.com.co/>
- Plataforma virtual CUN (Material de apoyo)

Evidencia asistencia conversatorio

