

**ASEAPP : APLICACIÓN MÓVIL**

**EDWIN ANDRÉS RODRÍGUEZ**

**JOHN FREDY ACASIO GAMBOA**

**LINA CAROLINA MARTÍNEZ GÓMEZ**

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR**

**C.U.N.**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

**OPCIÓN DE GRADO II**

**NOVIEMBRE DE 2017**

## JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto es relevante con el fin de brindar herramientas para ejecutar y realizar de manera eficiente y provechosa la metodología de nuestra idea y creación, de esta manera, la misma se encamina hacia el logro de sus objetivos y metas estipulados dentro del desarrollo del mismo.

El desarrollo de este es de suma importancia para los integrantes del grupo de trabajo, ya que tienen la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo del semestre, así como también se permite relacionar y experimentar lo aprendido en forma teórica; sirve como apoyo y guía para quienes necesiten ampliar y continuar desarrollando cada una de sus fases permitiéndole mejorarlo en los siguientes semestres para materias que tenga semejanza con la creación de empresa o proyecto empresa.

Por otro lado, es una oportunidad a la exploración del mercado en que se busca incursionar con el fin de establecer la viabilidad de la inclusión en esta plataforma de productos característicos de nuestros roles sociales y familiares, dándoles un giro para que sean más amplios los beneficios que este traiga manteniendo economía, empleo, utilidad, aprovechamiento e innovación en un mercado social, basado en un servicio que es de fácil e importante acceso la comunidad.

## **MISIÓN**

Somos una plataforma colombiana especializada en servicios de aseo que posibilita el desarrollo y bienestar a las familias colombianas, a través de una oferta de servicios oportunos generales de aseo, dirigido a casas de familia, empresas o eventos especiales empleando el mejor recurso humano disponible capacitado y confiable.

## **VISIÓN**

Aseapp busca posicionarse en el año 2022 como una plataforma líder en servicios domésticos, con alto reconocimiento en el mercado nacional, resaltando la importancia del compromiso, calidad y competitividad para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

## VALORES CORPORATIVOS

- ✓ Respeto.
- ✓ Responsabilidad.
- ✓ Calidad humana.
- ✓ Confianza.
- ✓ Compromiso.
- ✓ Honestidad.
- ✓ Participación.
- ✓ Trabajo en equipo.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General.**

- Desarrollar una aplicación o portal Web que permita la administración y publicación de la información acerca de nuestros servicios de aseo, que posibiliten el acceso a los interesados en adquirirlos.

### **Objetivos Específicos.**

- Diseñar un instrumento digital de fácil acceso al público interesado.
- Promover la generación de empleo.
- Proporcionar los servicios de buena calidad a través de la certificación de capacitación del personal.
- Posibilitar el fácil acceso a los servicios ofertados basados en el compromiso, la confianza, responsabilidad y logrando la satisfacción del cliente.
- Ofrecer a nuestros clientes servicios de aseo rápido y eficiente.
- Establecer estrategias publicitarias a implementar para la promoción y venta de nuestros servicios a través de la aplicación en la plataforma.

## ANALISIS PESTEL

### POLITICA:

#### MARCO NORMATIVO APP

- Resolución 1464 de 2016
- Anexo 1 Resolución 1464 de 2016
- Ley 1508 del 10 de Enero de 2012
- Resolución 3656 de 2012 - DNP
- Decreto 1082 del 26 de Mayo de 2015 - DECRETO ÚNICO REGLAMENTARIO DEL SECTOR ADMINISTRATIVO DE PLANEACIÓN NACIONAL - Título 2:  
Asociaciones Público Privadas (APP)

### NORMAS

#### Estatuto del Consumidor

A todas las tiendas, sean virtuales o no, se les aplica las normas relativas al comercio y protección al consumidor.

El Estatuto del Consumidor (Decreto 3466 de 1982) establece las reglas sobre todo lo relacionado con la idoneidad, calidad, garantías, marcas, leyendas, propagandas y fijación pública de precios de productos y servicios, así como la responsabilidad de los productores, expendedores y proveedores.

Todo comerciante o empresario B2C debe leer esta normativa y comprender cuáles le aplican a su actividad.

## **Registro de tiendas virtuales como establecimientos de comercio**

Existe la obligación de páginas web que ofrezcan la venta de productos y/o la prestación de servicios en Colombia, de registrarse como establecimiento de comercio ante las cámaras de comercio (Artículo 91 de la Ley 633 de 2001).

## **Ley de Comercio Electrónico y Firmas Digitales**

Todas las ofertas, órdenes de compra en línea, facturas vía mensaje de datos o cualquier otra comunicación electrónica relacionada con el comercio tienen plena validez y obligan a las personas que se comprometan a través de ellas, tal y como se hace con un soporte impreso. La Ley de Comercio Electrónico en Colombia (Ley 527 de 1999) abarca muchos temas como el carácter probatorio y validez comercial de los mensajes de datos o electrónicos y el funcionamiento de la firma electrónica.

## **Facturas electrónicas**

La ley presume auténtico cada uno de los documentos en forma de mensajes de datos, incluye las facturas electrónicas. (Artículo 244 Ley 1564 de 2012) La factura electrónica y los aspectos relacionados con la expedición y la validez de las mismas se regulan por el Decreto 1929 de 2007.

Por otra parte, dicho decreto autoriza a personas que generan facturas a utilizar medios electrónicos para la expedición de las mismas.

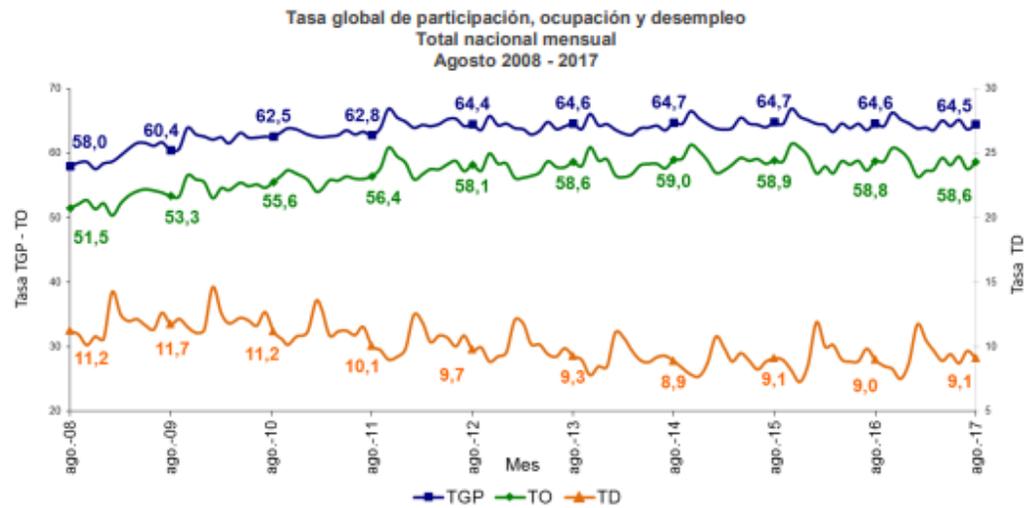
## **Factura electrónica para emprendimientos y Pymes**

Ahora es más sencillo expedirlas, pues se hicieron más laxas las condiciones para plataformas de facturación electrónica para Pymes (Decreto 2668 de 2010). Generan versiones digitales y promueve el ahorro de papel.

## ECONOMICO:

### NIVEL DE DESEMPLEO

En agosto de 2017 la tasa de desempleo se ubicó en 9,1% y 228 mil personas más estaban ocupadas



Fuente: DANE - GEIH

- En agosto de 2016 la tasa de desempleo fue 9,0%.
- En agosto de 2017 se completan 6 periodos consecutivos con tasa de desempleo de un dígito para los meses de agosto.

- En agosto de 2017 el número de ocupados fue 22 millones 518 mil personas, el nivel más alto desde que hay cifras comparables (2001) para los meses de agosto. • En agosto de 2017 la tasa de desempleo en las 13 ciudades y Áreas Metropolitanas fue 9,9%, la misma tasa de agosto de 2016.

- En el trimestre móvil junio – agosto de 2017 la tasa de desempleo en los centros poblados y rural disperso fue 4,8%, la tasa más baja para este periodo desde que hay cifras comparables (2001).

- En el trimestre móvil junio – agosto de 2017 Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; Servicios comunales, sociales y personales; y Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca fueron las ramas que jalaron el aumento de la ocupación en el total nacional.

En agosto de 2017, 22 millones 518 mil personas se encontraban ocupadas, 228 mil personas más que en agosto de 2016. La generación de empleo se concentró principalmente en las 13 ciudades y sus Áreas Metropolitanas.



**Fuente:** DANE- GEIH

**Distribución porcentual, variación y contribución a la variación de la población ocupada  
Según dominio geográfico  
Total nacional  
Mes – agosto 2017**

Dominio geográfico	Distribución (%)	Variación (%)	Contribución (p.p.)
<b>Total nacional</b>	<b>100,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>
13 ciudades y áreas metropolitanas	48,3	1,7	0,8
Centros poblados y rural disperso	21,5	0,8	0,2
10 ciudades	5,2	1,0	0,1
Otras cabeceras	25,0	0,0	0,0

**Fuente:** DANE- GEIH

### **Mes (agosto 2017)**

En agosto de 2017 la tasa de desempleo para el total nacional fue 9,1%, la de participación 64,5% y la de ocupación 58,6%. En el mismo mes de 2016, la tasa de desempleo fue 9,0%, la de participación 64,6% y la de ocupación 58,8%.

### **Trimestre (junio – agosto de 2017)**

En el trimestre móvil junio – agosto de 2017 la tasa de desempleo para el total nacional se situó en 9,2%, la tasa de participación fue 64,4% y la de ocupación 58,5%. Se completan cinco periodos (junio – agosto) consecutivos con tasa de desempleo de un dígito. En el mismo trimestre móvil de 2016 la tasa de desempleo fue 9,2%, la de participación 64,2% y la de ocupación 58,3%. En el trimestre móvil junio – agosto de 2017 las ramas que jalaron la generación de empleo en el total nacional fueron: Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; Servicios comunales, sociales y personales; y Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca

### **12 meses (septiembre 2016 – agosto 2017)**

En la medición de los últimos 12 meses móviles (septiembre 2016 – agosto 2017) la tasa de desempleo fue 9,2%, la tasa de participación fue 64,5% y la de ocupación 58,6%. Se completan 48 periodos consecutivos con tasa de desempleo de un dígito. Para el periodo septiembre 2015 – agosto 2016 la tasa de desempleo fue 9,2%, la de participación 64,6% y la de ocupación 58,7%.

### **Ciudades y Áreas Metropolitanas**

En agosto de 2017 la tasa de desempleo en las 13 ciudades y Áreas Metropolitanas se ubicó en 9,9%, la tasa global de participación fue 67,2% y la de ocupación 60,5%. En el mismo periodo de 2016 la tasa de desempleo fue 9,9% y las tasas de participación y ocupación fueron 67,0% y 60,4%, respectivamente.

En el trimestre móvil junio - agosto de 2017, en las 13 ciudades y Áreas Metropolitanas, la tasa de desempleo fue 10,7%, la de participación fue 67,3% y la de ocupación 60,1%. En el trimestre móvil junio - agosto de 2016 las tasas de desempleo, participación y ocupación fueron 10,2%, 67,4% y 60,5%, respectivamente.

Bogotá explica el 46,0% de la variación de la tasa de desempleo en las 13 ciudades y Áreas Metropolitanas en el trimestre móvil junio - agosto de 2017.

Las ramas de actividad que más contribuyeron a la generación de empleo en el trimestre móvil junio - agosto de 2017 para las 13 ciudades y Áreas Metropolitanas fueron: Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler principalmente en Bogotá, y Servicios comunales, sociales y personales principalmente en Medellín y su Área Metropolitana.

La generación de empleo en las 13 ciudades y Áreas Metropolitanas estuvo asociada a la creación de empleo asalariado (formal), cuya contribución fue 1,2 veces la del empleo por cuenta propia.

Para las 23 ciudades y Áreas Metropolitanas las tasas de desempleo más bajas se registraron en Bucaramanga y su Área Metropolitana con 8,1%, Sincelejo con 8,5% y Santa Marta con 8,7%. Las ciudades con tasas de desempleo más altas en el trimestre móvil fueron Quibdó (16,0%), Cúcuta y su Área Metropolitana (15,3%) y Armenia (14,4%).

### **PER CAPITA**

El producto interior bruto de Colombia en el segundo trimestre de 2017 ha crecido un 0,7% respecto al trimestre anterior. Esta tasa es 10 décimas mayor que la del primer trimestre de 2017, que fue del -0,3%.

La variación interanual del PIB ha sido del 1,3%, 1 décima mayor que la del primer trimestre de 2017, que fue del 1,2%.

La cifra del PIB en el segundo trimestre de 2017 fue de 70.807 millones de euros, con lo que Colombia se situaba como la economía número 30 en el ranking de PIB trimestral de los 50 países.

Colombia tiene un PIB Per cápita trimestral de 1.455€ euros, 139 euros mayor que el del mismo trimestre del año anterior, que fue de 1.316 euros.

Si ordenamos los países que en función de su PIB percápita trimestral, Colombia se encuentra en el puesto 47, por lo que sus habitantes tienen, según este parametro, un bajo nivel de riqueza en relación a los 50 países.

PIB Colombia 2017: Evolución Trimestral				PIB Per Capita Trimestral 2017			
Fecha	PIB Trim. Mill.€	Var. Trim. PIB (%)	Var. anual PIB Trim. (%)	Fecha	PIB Trim Per Capita	Var. anual PIB Trim Per Capita	Var. PIB Trim Per Capita
II Trim 2017	70.807M.€	0,7%	1,3%	II Trim 2017	1.604\$	7,9%	1,6%
I Trim 2017	72.134M.€	-0,3%	1,2%	I Trim 2017	1.579\$	18,8%	3,7%
< PIB Colombia 2016				< PIB Colombia 2016			

## SOCIAL:

De acuerdo a lo establecido en el periódico el tiempo “ *La adquisición de teléfonos inteligentes, el consumo de internet móvil y el uso de aplicaciones va en ascenso en Colombia. En 2016, 7 de cada 10 colombianos adquirieron un teléfono inteligente, indican cifras aportadas por la empresa de investigación de medios Kantar Ibope Media. Un año antes, 5 de cada diez habían comprado un dispositivo tecnológico de esas características.*

*Cabe recordar que al cierre de 2016, alrededor de 13,4 millones de colombianos poseían un teléfono inteligente, según la firma de investigación digital comScore.*

*El informe señala que cada vez hay más personas de entre 50 y 70 años que poseen un teléfono inteligente en Colombia. Es el segmento de la población con un mayor número de nuevos usuarios de estos equipos tecnológicos. “*

Colombia es uno de los países latinoamericanos con mayor empuje en la creación y desarrollo de app's para smartphones de la región, Numerosas aplicaciones móviles se han desarrollado con gran innovación.

**Este desarrollo ha sido gracias al apoyo por parte del Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicación, con la creación del portal Apps.co, que desde hace tres años ha atendido hasta la fecha a más de 80 mil colombianos con iniciativas de emprendimiento tecnológico de aplicaciones móviles.**

Las aplicaciones móviles Tienen la versatilidad de manejar diferentes tipos de usos, y en cierta medida independiente de la conectividad a internet.

Pueden ser informativas, parte de un proceso operativo, de recolección de información, para juegos, para marketing, y en fin, para lo que uno pueda imaginarse.

Cada día se descubren nuevos métodos para que las aplicaciones sean más fáciles y versátiles,

Para que este proceso se lleve a cabo con éxito, el dispositivo debe tener dos cosas:

- La capacidad de hacerlo (el hardware que lo permita)
- Y un programa capaz de permitir el uso de este hardware (o lo que es lo mismo, un software para usarlo)

## **TECNOLOGIA:**

Las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) se han convertido en los últimos años en un elemento vital en las mayoría de las actividades de los seres humanos, tanto en el

ámbito industrial como social. Las aplicaciones en este último han sido las más recientes y se extienden desde atender la simple comunicación con voz y datos, hasta la interconexión para prestar servicios de salud, educación, compra y venta, e investigación y desarrollo, entre otros.

Para tener acceso a cada uno de estos servicios es necesario disponer de infraestructura tecnológica actualizada y la prestación adecuada de servicios de acceso. El desarrollo de apps para atender las necesidades del ciudadano del común y la pequeña empresa es una de esas grandes oportunidades.

El tema de alfabetización digital, tanto para usuarios como para desarrolladores, no puede faltar, la sensibilización de las oportunidades que el mundo digital le puede representar a los ciudadanos del común, así como la formación de profesionales idóneos en la aplicación de las TIC. Todas ellas deben ser un ingrediente esencial para lograr que realmente la tecnología aporte a las metas sociales que se plantea el país.

## **ECOLOGIA:**

Los elementos y dispositivos electrónicos no tienen ninguna relación con la contaminación o las malas prácticas, sino la conciencia de la población que hace uso y comercio de estas tecnologías. Así que por una parte podría verse la tecnología de una forma física y material, es decir, de qué materiales están compuestos los terminales, **smartphones** y ordenadores, y por otra parte el contenido de las aplicaciones y su impacto en la mentalidad de la sociedad que los utiliza.

Materialmente, más del **90% de los componentes de un smatphone son reutilizables** (58% de plástico, 17% es vidrio y 25% de otros metales). Y aunque cada año son más las empresas comprometidas con el reciclaje de sus terminales y componentes, los datos nos muestran como

este proceso acaba de comenzar y que por motivos políticos y económicos la **inversión** en este campo es muy inferior a la recomendada por las instituciones medio ambientales. Según EurekaMóvil, en España existen entre 25 y 30 millones de terminales guardados o averiados, de los cuales solamente **1 de cada 5 acaba siendo reciclado**.

## **LEGAL:**

### **1. La Propiedad Intelectual**

Podemos agradecer el Boom tecnológico y el nacimiento de Silicon Valley, en gran medida, a la Propiedad Intelectual y al Derecho de Autor, o Copyright en países anglosajones. Por otro lado, muchas apps y software generan marcas y empresas que sobrepasan su modelo de negocio inicial, como Google y Apple. Estos aspectos son necesarios para cualquier emprendedor digital.

### **2. Normas relevantes que rigen la Propiedad Intelectual del software en Colombia**

- Decisión Andina 486 de 2000
- Decisión Andina 351 de 1993
- Ley 23 de 1982
- Ley 1450 del 16 de junio de 2011

### **3. Definiciones legales relevantes de la Decisión Andina 351 de 1993**

- **Autor:** "Persona física que realiza la creación intelectual". En el caso de software para aplicaciones es el desarrollador o programador que genera el código. También se le conoce como el titular originario, pues inicialmente es quien tiene los derechos sobre el software, aunque luego los transfiera.

- **Obra:** Toda creación intelectual original de naturaleza artística, científica o literaria, susceptible de ser divulgada o reproducida en cualquier forma. El software es protegido por el derecho de autor, no se patenta como tal.
- **Programa de ordenador (Software):** Expresión de un conjunto de instrucciones mediante palabras, códigos, planes o en cualquier otra forma que, al ser incorporadas en un dispositivo de lectura automatizada, es capaz de hacer que un ordenador -un aparato electrónico o similar capaz de elaborar informaciones-, ejecute determinada tarea u obtenga determinado resultado (...). Se protege el código del software y no la función, por tal razón, existen varias aplicaciones de chat con diferente código sin que infrinjan sus derechos de autor.

#### **4. Principios del Derecho de Autor**

- Se protegen las obras (código, planes etc.) y no las ideas (funciones).
- La protección surge con la creación de la obra.
- El registro ante la Dirección Nacional de Derecho de Autor sirve como medio de prueba de autoría y/o titularidad.
- Cada derecho es independiente del otro, por lo cual pueden ser licenciados o cedidos a diferentes personas y en diferentes condiciones.
- Los derechos patrimoniales tienen una duración limitada.

#### **5. Obras Colectivas**

Cuando varios desarrolladores crean un software es importante establecer la autoría de todos en el registro de la obra ante la Dirección Nacional de Derecho de Autor.

## **6. Derechos Morales**

Son aquellos que perduran eternamente en el tiempo, el más relevante es el de Paternidad. El autor siempre debe ser reconocido como creador de una obra a menos que decida lo contrario. Por tal razón, en Colombia es recomendable incluir el nombre de los desarrolladores en los términos de uso del software.

## **7. Derechos Patrimoniales**

Son derechos transferibles que involucran los posibles usos de una obra: goce, reproducción, comunicación pública, puesta a disposición del público, distribución.

## **8. Contratando y/o Creando Software**

La titularidad patrimonial se refiere a quién ostenta los derechos patrimoniales de la obra. La falta de acuerdos de titularidad conlleva, en muchos casos, a que el desarrollador registre el software a su nombre quedando como titular exclusivo del mismo.

Estos contratos son necesarios para software creado en equipo o contratado:

- Acuerdos de PI sobre obra futura determinable.
- El contrato de obra por encargo.
- Contrato laboral de desarrollo y programación de software.

**Recomendación:** en estos acuerdos se debe establecer la duración de la transferencia de derechos.

## **9. Licencias del Software**

Las licencias son autorizaciones de uso del software y/o el código. Permiten usar un software o su código bajo ciertas condiciones, más no transfiere los derechos. Quien tiene los derechos patrimoniales, es decir el titular es quien emite las licencias. Depende del modelo de negocio se deben ver cuáles de estas licencias se adaptan mejor a las necesidades.

## **10. Trámites importantes para la protección del software**

- Registro de Código ante Dirección Nacional de Derecho de Autor y Software: [www.derechodeautor.gov.co](http://www.derechodeautor.gov.co).
- Registro de acuerdos sobre la titularidad el software: [www.derechodeautor.gov.co](http://www.derechodeautor.gov.co)
- Registro de las licencias de uso sobre el programa: [www.derechodeautor.gov.co](http://www.derechodeautor.gov.co)

## ANALISIS PORTER



### RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

En la actualidad existe un gran número de empresas que prestan un servicio de aseo, pero hasta el momento muy pocos prestan el servicio a domicilio en un rango de 24 horas con personal altamente capacitado, seguro y muy discreto. ASEAPP presta el servicio por medio de una aplicación gratuita que se podrá descargar fácilmente en cualquier aparato celular para

que todas las personas mayores de edad que posean tarjeta débito o crédito puedan solicitar dicho servicio. Aun así la competencia es alta, donde la principal competencia de ASEAPP son Casa Limpia y Sodexo donde presta un servicio de calidad con personal calificado y un servicio a domicilio pero con permanencia de contrato, principalmente a empresas o casas de estratos altos.

## **LA AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES**

La amenaza de nuevos competidores es alta, ya que en la actualidad debemos ir de la mano de la innovación y el desarrollo, haciendo que todas estas empresas sean muy competitivas y desarrollen sus actividades en el menor tiempo posible con un alto grado de calidad, adicionalmente se convierten en empresas integrales donde prestamos servicios complementarios como es el caso de la empresa Sodexo, donde aparte del servicio de aseo presta el servicio de alimentación y servicios en los casinos de grandes empresas y supermercados, esto hace que abarque más el mercado absorbiendo las pequeñas empresas.

## **PRODUCTOS O SERVICIOS SUSTITUTOS**

Dentro de los productos sustitutos podríamos decir que la informalidad es una fuerte competencia para las empresas legalmente constituidas, podríamos decir que debido a la economía del país y el alto desempleo que se presenta en la actualidad hay muchas personas especialmente de bajos recursos que recurren a prestar un servicio de aseo de forma informal con un sueldo por día o por horas sin ningún contrato de prestación de servicio.

## **EL PODER DE LA NEGOCIACION DE LOS CLIENTES**

El poder de los clientes es alto ya que el producto que ofrece ASEAPP es muy seguro, confiable y discreto, ya que en el momento de solicitar y confirmar el servicio enviaremos un pequeño curriculum de cada una/o de nuestros colaboradores con numero de documento identidad, antecedentes disciplinarios, contrato de prestación de servicio y carnet de eps y arl, con el fin que conozca lo necesario de la persona que ira a su sitio de trabajo o casa a prestar el servicio, y muy discreto porque nuestros colaboradores firmaran un contrato de confiabilidad donde no comenten lo que escuchen o vean en sus sitios de trabajo, todo esto a un precio muy razonable que satisfaga a nuestros clientes y colaboradores.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado lo orientaremos a establecer y llevar a cabo la demanda en el segmento de prestación de servicios en el sector doméstico.

### **OBJETIVO DEL ESTUDIO**

Definir las necesidades e interés del sector doméstico para determinar un portafolio de servicios por medio de una plataforma virtual que esté a disposición de todas las personas que requieran del servicio

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Identificar las necesidades de los clientes en el sector doméstico, servicios de limpieza, para de la misma forma crear estrategias de eficiencia, basada en la calidad, rapidez y eficacia .
- Identificar los costos y la frecuencia con la cual es requerido el servicio de servicios domésticos, usados usualmente en todos los hogares colombianos.
- Reconocer cuales son las actividades, las cuales menos les gusta desarrollar en el hogar a nuestros clientes.
- Identificar la utilidad de las aplicaciones en los ciudadanos.

### **ENCUESTA TIPO**

- Las encuestas serán de tipo investigativo y cuantitativas para tener claras características de nuestros futuros clientes:
- Servicios por los cuales se requiere más el servicio
- Utilidad de la herramienta aplicación en los medios móviles.

- -Opinión sobre el servicio que estamos ofertando.

## **APLICACIÓN DE LA ENCUESTA**

- La encuesta la podemos enviar vía e-mail a todos nuestros contactos que conformen un hogar
- Debido a la gran facilidad que tiene de llegar a cada uno.
- Abordar en frío a cada una de las personas que identifiquemos que sean parte de un núcleo familiar, como padre o madre.

## **ESTRATEGIAS**

Prestar servicios de limpieza e industrial a nivel nacional, en los tiempos requeridos por nuestros usuarios, abarcando diferentes barrios y estratos, basado en movilidad, de tiempo por desplazamiento del personal que genere rapidez y eficacia, que genere una lealtad hacia la aplicación de servicios.

Asegurar mediante seguimientos periódicos que los usuarios tengan a la mano y estén accediendo de una manera fácil y clara a nuestras aplicaciones de nuestro portafolio de productos, servicios y precios.

## ENCUESTA

### Corporación Unificada Nacional

Estimado(a) agradecemos el darnos este espacio para poder realizar esta Encuesta para estimar el posible uso de la aplicación aseap, por favor marque las opciones de su preferencia.

#### Género

Femenino  Masculino

#### ¿Entre qué rango está su edad?

18 – 25  26 – 33  34 – 41  42 – 49  50 – 60

#### ¿Cuál es su ocupación? Máximo dos opciones.

Estudiante  Empleado  Independiente  Pensionado  Amante de casa

#### Estado socio-económico

0  1- 2  3 -  5-

#### 1. ¿Conoce usted las aplicaciones móviles? En caso afirmativo cuales.

Sí  \_\_\_\_\_ No

#### 2. ¿Es fácil para usted utilizar una aplicación en su dispositivo móvil?

Sí  No  A veces

**3. ¿Le gustaría tener una aplicación móvil, que le permita contactar con una empresa servicios de aseo para que le solucionen su necesidad?**

SI  No  Nunca  Es posible

**4. ¿Con que frecuencia utilizaría la aplicación móvil que le permita resolver sus necesidades de servicios generales?**

Semanal  Quincenal  Mensual

**5. ¿Que Valora más usted a la hora de solicitar un servicio a través de una aplicación móvil?**

Calidad  Precio  Beneficios  Otro (Especifique)  \_\_\_\_\_

**6. Si al mercado sale una nueva aplicación móvil, prometiendo ser útil y que cumpla con sus necesidades frente a los servicios generales de hogar, empresarial, institucional, etc**

**¿Estaría dispuesto a utilizarlo?**

Sí  No  Quizás

**Muchas gracias, valoramos su tiempo.**

## **SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

### **Mercado Objetivo.**

El presente ante proyecto tiene como mercado objetivo los hogares, empresas, instituciones, organizaciones y demás de la ciudad de Bogotá inicialmente, en donde nuestro foco de muestra de realizo en el conjunto residencial Alameda de San José ubicado en la Diagonal 49 sur No. 86-40, localidad de Kennedy, siendo la población incluyente hombres y mujeres mayores de edad que tengan interés de conocer la aplicación, lo ideal es que estén en un rango de edad entre los 18 y 60 años.

### **Mercado de Consumo Inmediato.**

Una vez establecido el mercado objetivo, se pudo identificar que la segmentación de mercado es la de consumo inmediato, es decir, son aquellos en los que la adquisición de productos por los compradores individuales o familiares se realiza con gran frecuencia, siendo generalmente consumidos al poco tiempo de su adquisición. Al mismo tiempo, debe cumplir con los siguientes aspectos.

### **Geográfica.**

Debe comprender la zona de la ciudad de Bogotá que es en donde inicialmente se dispondrá la aplicación.

### **Demográfica.**

Deben estar dentro el rango de 18 – 60 años, tanto hombres como mujeres de cualquier estado civil, asimismo, deben ser personas adultas responsables que tengan un ingreso del sueldo mínimo.

### **Psicográfica.**

Deben gozar de un espíritu jovial, emprendedor, egocéntrico, que les guste opinar y ser tomados en cuenta.

### **Multiatributo.**

Deben contar con todas las características mencionadas anteriormente.

### **Basada en el comportamiento.**

Debe utilizar teléfonos Android y con gran frecuencia utilizar aplicaciones en su teléfono móvil.

### **Muestra.**

#### **Tipo de muestreo.**

Muestreo aleatorio o probabilístico simple.

#### **Tamaño de la muestra.**

Población finita.

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{E^2 (N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

---

=

$$n = 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 60000$$

---

$$\frac{(0.04)^2 (60000 - 1) + (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}{}$$

---

= 57.624

---

96.949

=595 encuestas.

## **MIX MARKETING**

### **PRODUCTO:**

ASEAPP es una aplicación que permite realizar solicitudes de servicios generales. Este producto va dirigido a los hogares, empresas, instituciones y demás que deseen contratar el servicio a través de esta aplicación. Incluirá servicios de aseo para hogar, empresas, oficinas, organización y aseo detallado según sea la solicitud del usuario.

Esta aplicación permitirá el contacto directamente con la plataforma que reciba la solicitud y esta a su vez exponga el personal con que dispone para realizar la elección al servicio a realizar. Todo el contacto se realizará directamente en la plataforma hasta llegar a su final solicitud.

### **PRECIO:**

Esta aplicación no tendrá un costo al instalarse en el dispositivo móvil, el costo es posterior de acuerdo a la contratación del servicio en plataforma con la cooperativa que dispone del personal. El costo de los servicios varía de acuerdo a la necesidad del cliente.

### **PLAZA:**

Inicialmente estará bajo cobertura de App Store en la ciudad de Bogotá, que iniciará recibiendo las solicitudes de los servicios. Posteriormente dependiendo del crecimiento del servicio se podrá extender para algunas otras ciudades a nivel nacional.

## **PROMOCION**

Esta serie de apps requieren de la importancia de la comunicación y la promoción, así que vamos a resaltar el mix de comunicación tradicional tenemos:

La publicidad (Medios de comunicación)

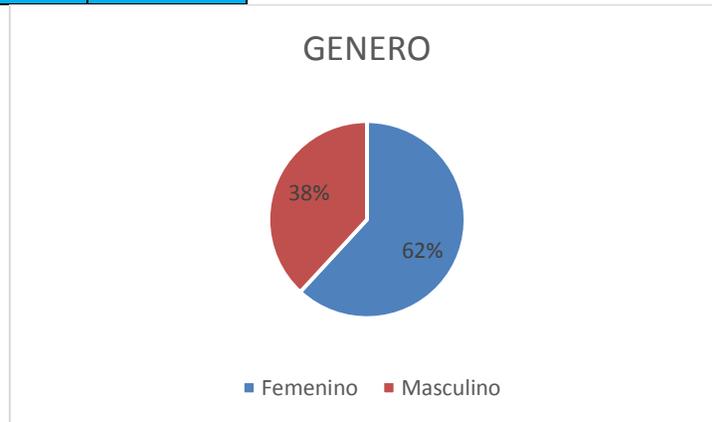
Las relaciones públicas: Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram)

La venta personal: Comunicar voz a voz

El Marketing directo (Volantes, folletos)

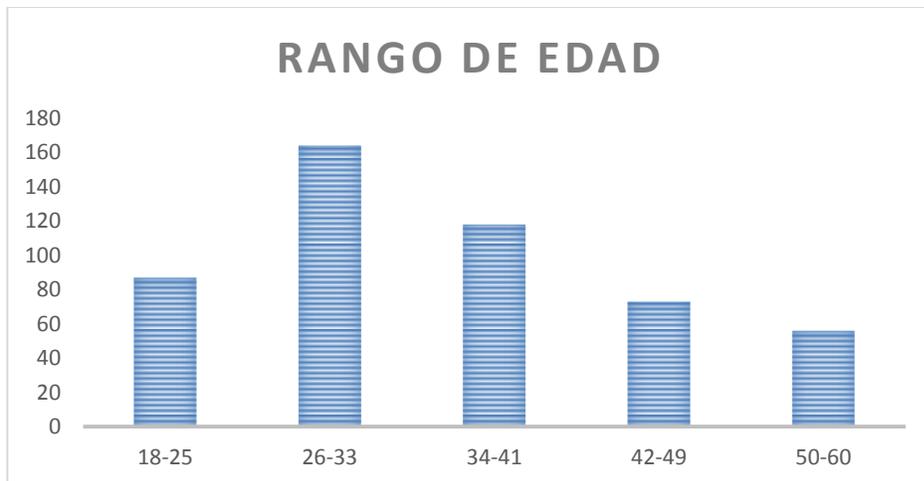
## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS.

Genero	Femenino	Masculino
	308	190



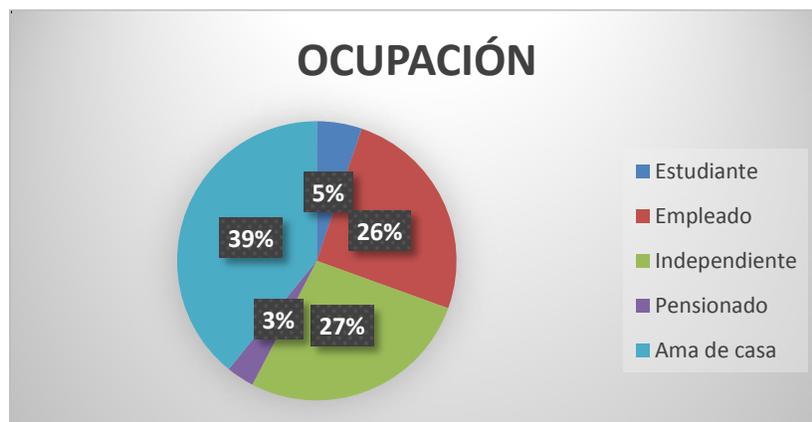
Se identificó que el género femenino, fueron las más interesadas cuando se les menciona lo del servicio.

RANGO DE EDAD				
18-25	26-33	34-41	42-49	50-60
87	164	118	73	56



Las personas que accedieron en responder la encuesta se identificó un rango de mayor que el resto de edades.

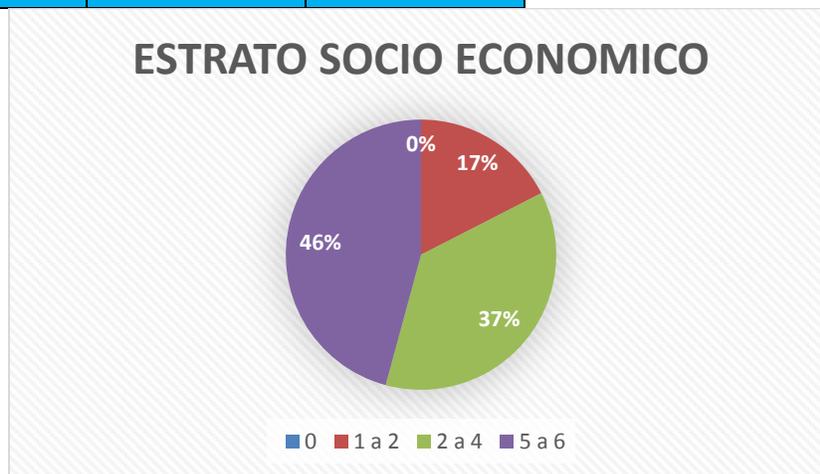
OCUPACIÓN	Estudiante	Empleado	Independiente	Pensionado	Ama de casa
	26	126	135	16	195



Se identificó que las personas más interesadas en utilizar la aplicación son las amas de casa, seguido de los independientes

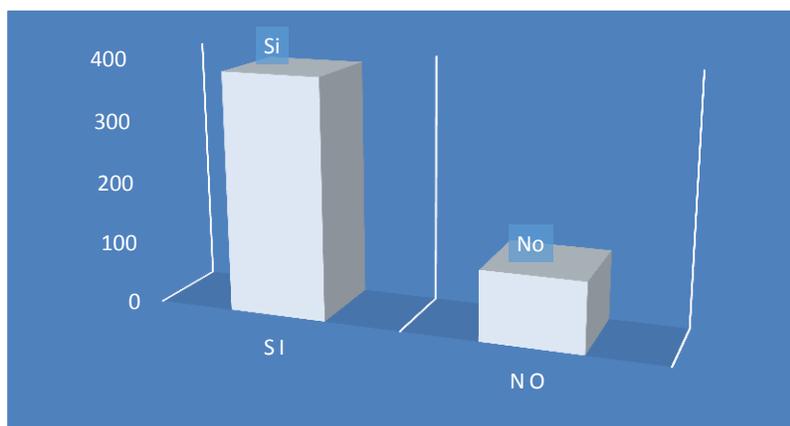
Estado socio economico

0	1 a 2	2 a 4	5 a 6
0	87	183	228



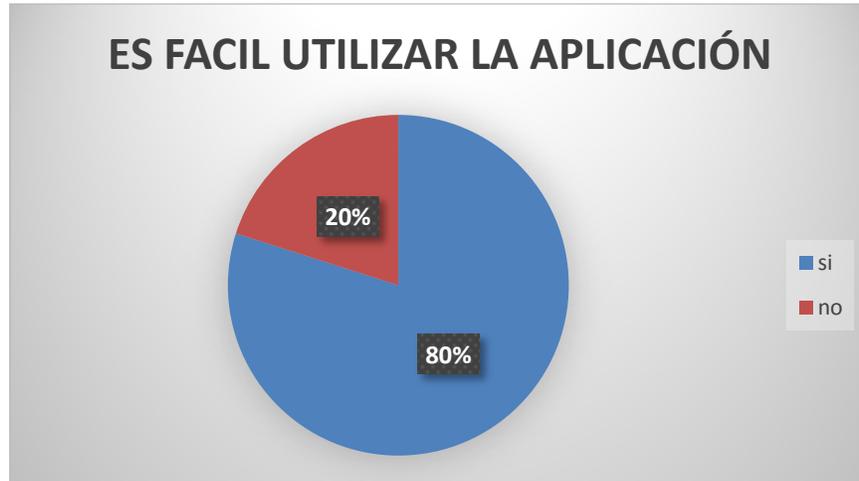
Se identificó que las personas de altos recursos son las que podrían utilizar con más frecuencia la aplicación de servicio.

**1. ¿Conoce usted las aplicaciones móviles? En caso afirmativo cuales.**



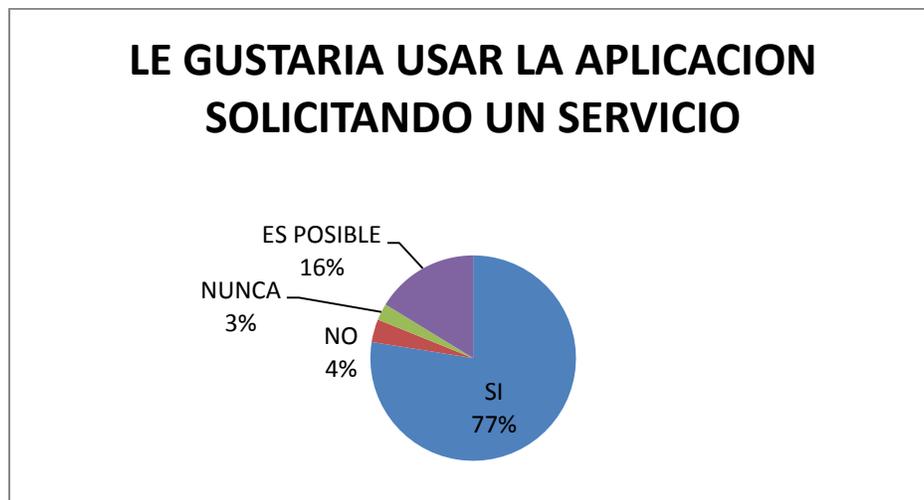
Según la encuesta el de las personas que conocen las aplicaciones móviles, mientras que un de las personas encuestadas jamas han tenido relación con las aplicaciones móviles

## 2. Es fácil para ud utilizar una aplicación en su dispositivo móvil?



Se identificó que el 80% de las personas a las cuales les interesa utilizar la aplicación tienen facilidad para descargar y manipular esta aplicación con facilidad

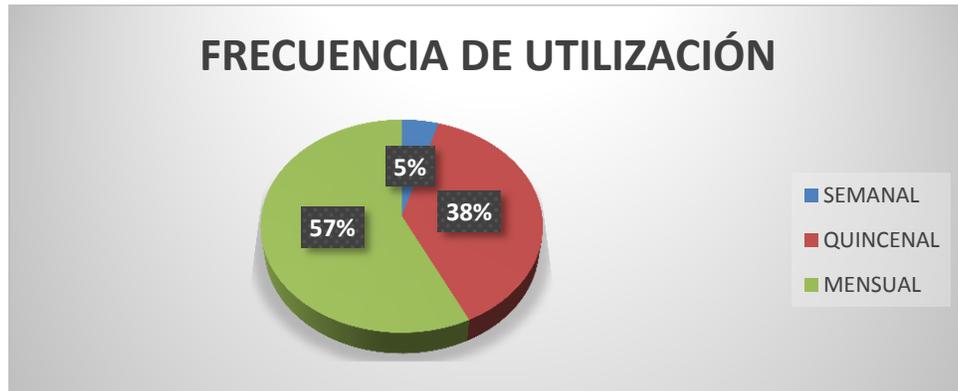
## 3-Le gustaría contar con una aplicación móvil ,que le permita contactar con una empresa de servicios de aseo para que le soluciones su necesidad?



Mediante el análisis de las encuestas ,teniendo en cuenta los resultados , pudimos constatar qu el 80 % de las personas buscan solucionar este inconveniente de servicio y tener a disposición el servicio inmediato, un 10 % nunca lo adquiriría porque piensan que es

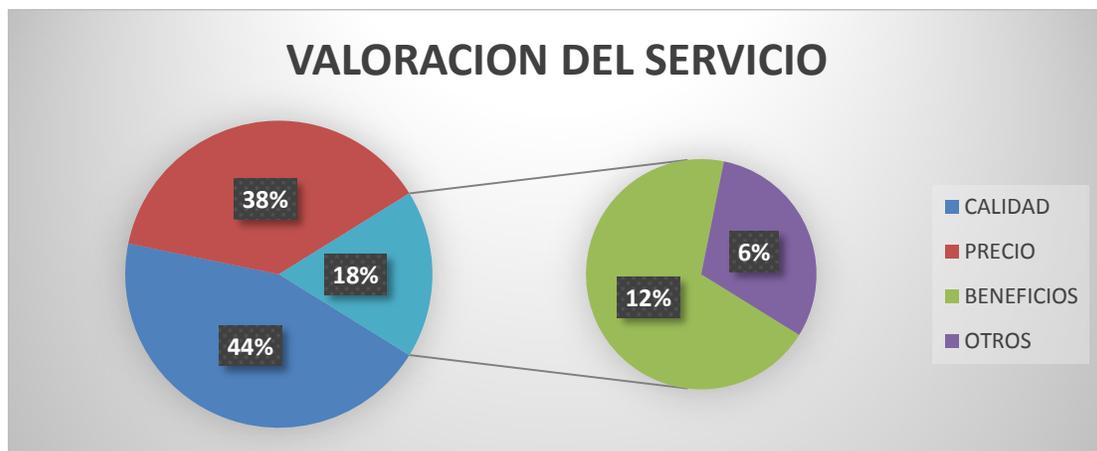
totalmente personal y puede ser inseguro.

#### 4. Con qué frecuencia utilizaría los servicios, solicitándolos por medio de nuestra aplicación?



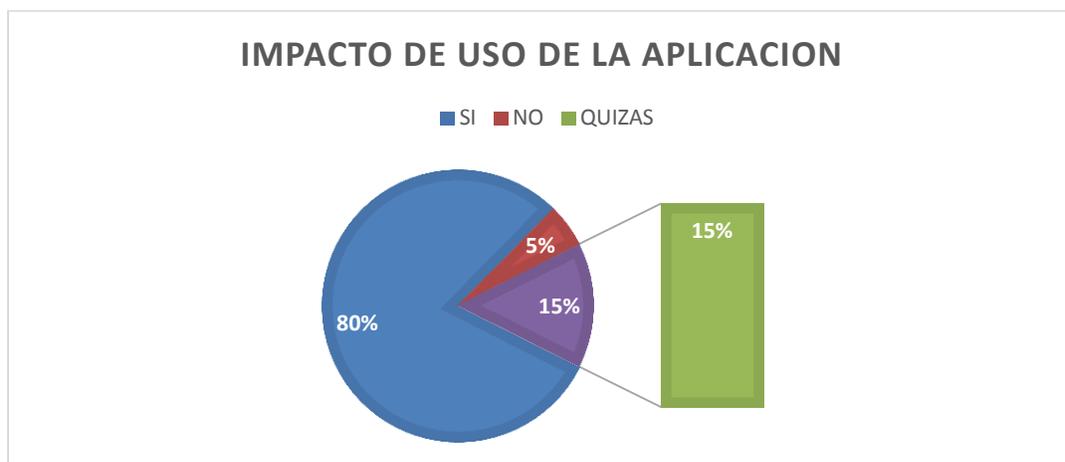
Se identificó que las personas a las cuales se les realizó las encuestas, que tomarían el servicio con una frecuencia de, semanal de un 5% por temas económicos  
38% porque dicen que limpieza a fondo puede ser quincenal  
57% objetan que no tienen hijos que no pasan en casa y la organización y limpieza dura.

#### 5. Que es lo que ud mas valora al solicitar un servicio a través de una aplicación móvil?



Mediante las encuestas y sus resultados identificamos ,que los encuestados lo que mas valora en un servicio es la calidad de la labor realizada en un 44% Estando por encima del precio que fue en lo que inicialmente se creía que era lo Primordial en un 38%.

## 6. Estaría dispuesto a utilizar una aplicación móvil nueva en el mercado para suplir alguna necesidad?



Pudimos apreciar que realmente ,este servicio puede suplir necesidades con relación a las personas que trabajan y permanecen fuera de casa y desean tener organizado para los momentos de descanso en su hogar

## CONCLUSIONES

Dada la penetración que las **APLICACIONES MOVILES** han conseguido entre los usuarios, pueden utilizarla para una rápida comunicación y sobre todo muy eficiente. De ahí que estos elementos cobren relevancia en empresas, ya que son programas que necesitan de un buen elemento de promoción y marketing, además no es tan costoso y perdura en el tiempo. Aparte que ofrece una cantidad de ventajas que puede aportar mucho a las empresas o grandes compañías, ante todo porque puede convertirse en un buen canal de comunicación entre las corporaciones y sus clientes, de manera instantánea y desde cualquier lugar del mundo, siempre y cuando se cuente con una mínima conexión a internet.

La propuesta que realizamos con la aplicación ASEAPP nos permitió recibir respuestas muy positivas respecto a la inclusión de esta aplicación ya que las personas encuestadas presentaron interés por ella y al mismo tiempo reconocimiento de la facilidad que permite al usuario utilizarla. Esta aplicación permite realizar solicitudes muy concretas a beneficio de los usuarios y sería una buena oportunidad, además de ser muy viable para continuar un proceso de emprendimiento como nos ha venido encaminando nuestra corporación unificada nacional de educación superior.

## REFEENCIAS

<http://www.eltiempo.com/tecnosfera/consumo-de-aplicaciones-en-colombia-81190>

<https://educa.ccce.org.co/blog/importancia-de-las-apps-en-colombia>

<https://www.dnp.gov.co/programas/participaci%C3%B3n-privada-%20y-en-proyectos-de-infraestructura/asociaciones-publico-privadas/Paginas/marco-normativo-app.aspx>

<https://apps.co/comunicaciones/tic-legal/cinco-normas-clave-sobre-tiendas-virtuales/>

<http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

<https://www.datosmacro.com/pib/colombia>

<https://prezi.com/-dmgeek2jyrp/analisis-pestel-del-sector-textil/>

[http://descuadrando.com/An%C3%A1lisis\\_PEST](http://descuadrando.com/An%C3%A1lisis_PEST)

<https://apps.co/comunicaciones/tic-legal/cinco-normas-clave-sobre-tiendas-virtuales/>

<https://apps.co/comunicaciones/tic-legal/10-aspectos-clave-sobre-derecho-de-autor-para-crea/>