



AMIGO GPS

HAROLD ESTEBAN GUTIÉRREZ BULLA

Tecnólogo en Negocios Internacionales

DUVAN JAVIER ROJAS PIRAGAUTA

Tecnólogo en sistemas

JHON FREDY SÁNCHEZ BUSTOS

Tecnólogo en sistemas

DOCENTE: NESTOR GERARDO ECHAVARRIA

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR (CUN)

CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

NEGOCIOS INTERNACIONALES

OPCIÓN DE GRADO II GRUPO 10114

BOGOTÁ

2018



Dedico esto a mis padres, familiares y amigos por su apoyo incondicional, pues si ellos esto no habría sido posible



Agradecimiento y gratitud hacia mis mentores, instructores y formadores, pues fueron mi gran apoyo en el desarrollo de mi Proyecto.

RESUMEN DEL TRABAJO

Este es un proyecto iniciará con un proceso de recolección de información sobre el mercado y las posibilidades de desarrollar el dispositivo GPS con el fin de suplir las necesidades del mercado actual dando un valor agregado para los consumidores, a partir de esto y de las la encuesta realizada se podrá determinar el mercado objetivo y de esto todo el proceso de promoción y comercialización de los dispositivos en la ciudad de Bogotá.

Para el proceso de venta y comercialización de la empresa presentándonos de manera presencial y en línea con la finalidad ayudar a mejorar no solo el bienestar de las mascotas y sus dueños sino a contribuir con el planeta realizará los empaques de los collares con cajas diseñadas mediante procesos de reutilización de los recursos, su comercialización se realizará principalmente por medios de comunicación digital y se dará a conocer en ferias especializadas del sector tales como Expopet, feria de jóvenes empresarios, entre muchas otras que se encuentran avaladas por Proexport, Artesanías de Colombia o la Cámara de Comercio de Bogotá.



TABLA DE CONTENIDO

Introducción	7
Planeación estratégica generativa	7
Descripción del Negocio	7
Objetivo General	7
Marco Legal	8
Misión (Identidad Estratégica)	12
Visión (Futuro Preferido)	12
Valores	12
Objetivos Específicos	13
Análisis Pestel	12
Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter	17
Fuerzas Inductoras (Oportunidades y Fortalezas)	17
Fuerzas Opositoras (Debilidades y Amenazas)	18
Estrategia Competitiva (Componente Innovador)	18
Estudio de mercados	18
Objetivos del Estudio del Mercado	18
Segmentación	19
Metodología del Estudio de Mercado	19
Análisis Concluyente	20
Plan de marketing	21
Estrategia de Producto.	22
Estrategia de Precio	22
Estrategia de Publicidad	22
Desarrollo de Marca	22
Marca	22
Logo	22
Slogan	23
Ventaja competitiva	23



Ventaja comparativa	23
Estrategia de Promoción	23
Campaña Publicitaria	24
Estrategia de Distribución	24
Canales	24
Logística	24
Ejecución Comercial	25
Habilidades Comerciales y Administrativas	25
Proyección de ventas	25
Presupuesto del plan de Mercado	26
Conclusiones	27
Bibliografía	28

INTRODUCCIÓN

Este proyecto está enfocado en analizar la viabilidad para en la creación de una empresa de rastreo satelital de mascotas a través de una aplicación móvil conectada a un GPS.

Para el desarrollo de dicho planteado se han elaborado varios capítulos en los que se explicará, analizará y detallará cada uno de los capítulos establecidos basándonos en una necesidad evidente en muchos casos para familias y personas con mascotas domésticas.

El siguiente proyecto plantea como finalidad determinar la viabilidad de la creación de una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de un chip para mascotas que permita ubicar mediante rastreo GPS su ubicación.

Con el propósito de identificar su viabilidad, durante el desarrollo del documento se generan diferentes análisis financieros, de mercado, administrativos entre otros, como base para documentar las necesidades y proponer una solución adecuada a la problemática que plantea el proyecto, su finalidad es identificar todos los factores y actores involucrados y concluir la viabilidad de la creación de la compañía, así como el producto con respecto a las necesidades del mercado actual.

PLANEACIÓN ESTRATEGICA GENERATIVA

Identidad estratégica. En el presente proyecto apoyamos todo lo que promueve las leyes en pro de los animales como seres sintientes ya que ellos no son cosas, recibirán especial protección contra el sufrimiento y el dolor, en especial el causado directa o indirectamente por los humanos, por lo cual aportamos esta iniciativa para su beneficio.

Las mascotas tanto los perros como los gatos, son animales que con el tiempo se vuelven parte de la familia, pero al momento en el que la mascota se llega a escapar del hogar, representa más que una pérdida para sus dueños; además de la pérdida de los animales, se incrementa el número de perros y gatos sin hogar, corriendo el riesgo de adquirir enfermedades o llegar a la muerte.

Futuro preferido. Por las razones anteriormente expuestas se plantea la propuesta, la cual facilitará la búsqueda de la mascota mediante este dispositivo GPS, proporcionándonos así la ubicación actual de nuestras mascotas

Objetivos trazados en el proyecto sirven como apoyo para la creación de la empresa y principalmente en la fabricación y distribución de un collar que cuenta con tecnología GPS, permitiendo de manera remota a los usuarios conocer e identificar la ubicación de sus mascotas en cualquier momento y lugar.

Por medio de una aplicación se podrá acceder desde cualquier dispositivo Android o Smartphone conectado a internet, esto con el fin de mitigar la pérdida o desaparición de mascotas debido a descuidos o agentes externos y da a sus dueños la sensación de tranquilidad sobre sus mascotas, así como prevenir que más mascotas terminen en hogares de paso o perreras.

Descripción Del Negocio

- Creación de GPS chip para mascotas, donde permita guardar la identificación e información de nuestra mascota
- Localización mediante aplicación en celulares Android y Smartphone.
- Base de datos en donde se registra la ubicación e información de hospitales y clínicas veterinarias e información de nuestras mascotas.

Objetivo General

Evaluar la viabilidad del proyecto de creación de una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de un collar con sistema de rastreo GPS dirigido a la población con mascotas de la ciudad de Bogotá.

Marco Legal

Actividad económica: Somos empresas industriales ya que nos dedicamos a la producción de bienes.

Origen de capital: somos empresa privada ya que el capital es propio de los inversionistas.

Magnitud de la empresa: es una empresa pequeña, ya que no contamos con más de 20 trabajadores.

Forma jurídica: es una empresa societaria al ser conformada por varias personas.

Ámbito estatal: somos una empresa nacional ya que desarrollamos nuestra actividad en un solo país.

Clasificación de las My Pimes. Iniciaremos operación con 15 trabajadores aproximadamente, lo que convierte a la empresa en pequeña empresa (PYME) según la ley 590 del año 2000.

Clasificación Internacional De Actividades Económicas (CIIU). 2651 Fabricación de equipos de medición, prueba, navegación y control; el cual incluye la fabricación de equipos de posicionamiento global (GPS)

Clasificación De Las Sociedades. Nuestra empresa se basa en la ley 1258 de 2008, sociedades por acciones simplificada (S.A.S) y para ello debo contar con los siguientes requisitos.

Constitución Legal. De acuerdo a lo establecido en la ley 1258 de 2008 debemos presentar los siguientes requisitos para quedar legalmente constituidos.

Mediante documento privado, autenticado, reconocido o con presentación personal por sus signatarios (Párrafo 1 artículo 5° Ley 1258 de 2008, Artículo 40 Ccio) o mediante escritura pública de constitución, cuando hay aporte de inmuebles (Parágrafo 2° Artículo 5°, Artículos 6° y 7°), o cuando los accionistas lo consideren de utilidad

1. Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
2. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
3. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
4. El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
5. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
6. El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
7. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

Registro Único Tributario (RUT) Se procede a solicitar la generación del Registro Único Tributario RUT ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) dando cumplimiento al Decreto 2788 de 2004

Requisitos Del Registro Mercantil. Para iniciar con la operación de la empresa hemos decidido convertirla en una sociedad por acciones simplificadas S.A.S., de acuerdo a la ley 222 de 1995 por lo tanto, con base en la ley 1258 de 2008 debemos cumplir con los requisitos documentales establecidos (entre estos el documento de constitución privada) para constituir la sociedad ante la Cámara de Comercio de Bogotá y matricularnos en el registro mercantil dando cumplimiento al artículo 19 del Código de Comercio.

Resolución De Facturación Dian. Una vez nos encontramos registrados en la cámara de comercio procedemos a solicitar a la DIAN resolución de facturación haciendo entrega del Rut, Certificado de existencia y representación legal, certificación bancaria de la empresa y solicitud de asignación de resolución.

Obligaciones De Registro. Una vez constituido legalmente, la empresa tiene un periodo de dos meses para realizar la inscripción y registro de libros contables y de actas a los cuales están obligados por la ley 1258 de 2008.

Revisión Técnica De Seguridad (Bomberos). Inicialmente no tendremos un establecimiento de comercio, pero contamos con una ubicación física en donde trabajan la parte administrativa y operativa de la empresa por lo tanto debemos solicitar a Bomberos el Concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios a través de la cual se revisan las condiciones de seguridad humana, riesgos de incendio, materiales peligrosos y sistemas de protección contra incendios que se presentan en un inmueble.

Normas Sanitarias Y De Salud (Secretaria De Salud). Para poder contratar al personal idóneo en la organización es necesario cumplir a cabalidad con lo estipulado por el ministerio de trabajo y código sustantivo de trabajo en cuanto a gestión de personal, así mismo, es necesario dar cumplimiento a la ley 1072 de 2015 la cual nos obliga a implementar un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo; también

para la seguridad social debemos dar cumplimiento a la Ley 100 de 1993 y por último ya que la planta de personal está compuesta por más de 10 trabajadores estamos obligados a cumplir con la regulación de la cuota SENA según Ley 782 de 2002.

Impacto Ambiental (Secretaría De Ambiente). Basados en la resolución Nacional 1362 de 2007, desde enero de 2008 la Secretaría Distrital de Ambiente entró en el proceso de inscribir a todos los generadores de residuos o desechos peligrosos a nivel Distrital; sin embargo, nosotros no contamos con residuos ni desechos peligrosos.

Misión

Amigo GPS es una empresa innovadora que fabrica y distribuye rastreadores que nos mantienen al tanto de la ubicación de nuestra mascota y además nos proporciona ubicación de las clínicas veterinarias en el caso de ser necesario, dando así la importancia que se merece este miembro tan importante de la familia.

Visión

En el 2022 Amigo GPS será líder en las principales ciudades del territorio nacional en desarrollo y comercialización de equipos de rastreo y ubicación de clínicas veterinarias, para así brindar seguridad y servicio al cliente, generando así confianza a las familias que decidan confiar en nuestro producto.

Valores

Responsabilidad. Estamos comprometidos y respetamos la autogestión de nuestros empleados e incentivamos el sentido de pertenencia con la empresa y el compromiso con el cliente final.

Compromiso. Nos gusta cuidar a nuestros amigos, por eso sabemos la importancia de protegerlos y dar lo mejor de nosotros para brindar el mejor servicio y la seguridad necesaria.

Calidad. Brindar un servicio completo, ágil y dedicado a nuestros clientes basado en políticas de atención al cliente.

Puntualidad. Nuestra puntualidad en la entrega del producto y soporte técnico es algo muy importante para nosotros.

Objetivos Específicos

- Determinar las necesidades del mercado relacionadas con la pérdida, desaparición y robo de animales domésticos en la ciudad de Bogotá.
- Obtener indicadores de viabilidad y sostenibilidad del proyecto mediante los estudios de mercado actuales.
- Identificar la estructura organizacional de la compañía con el fin de abarcar las áreas administrativas, operativas y financieras obteniendo los mejores resultados.

Análisis PESTEL

Manifestaciones políticas. Hasta el momento se han implementado normatividades vigentes aplicadas al área de rastreo satelital enfocadas en controles de vehículos, el gobierno Colombiano ha generado medidas para regular, registrar y controlar la importación y movilización de Maquinaria Agrícola Industrial y de Construcción Autopropulsada.

Estas incluyen la implementación de un sistema de posicionamiento global (GPS) u otro dispositivo de seguridad y monitoreo que permita la localización de la maquinaria y la verificación por parte de las autoridades de control.

Estas decisiones han sido tomadas a nivel estadístico a fin de disponer de una base de datos sobre los equipos existentes en el país y al considerar que la actividad minera ilegal se ha convertido en un grave problema que en algunas ocasiones constituye una amenaza al medio ambiente y para la seguridad nacional, de momento se espera que

para beneficio de implementación de dichos productos para mascotas con el fin de acabar con el alto índice de abandono.

Manifestaciones económicas actuales. Actualmente nuestra economía se ve afectada por la creciente llegada de los inmigrantes venezolanos, puesto que en muchos de los almacenes los anaqueles de los supermercados estén llenos de alimentos de gran variedad y de elementos para higiene personal por su llegada para abastecerse y poder subsistir.

Este choque cultural es un fenómeno que en Colombia hace parte de la normalidad cotidiana que se origina por el desabastecimiento causado por un manejo gubernamental torpe que ha destruido la capacidad productiva y comercial de Venezuela, adicionalmente pone en relieve el contraste entre los sistemas económicos de dos naciones vecinas.

La abundancia de mercancías en el comercio se relaciona con dos manifestaciones de la globalización, la apertura comercial explica la disponibilidad de bienes de consumos importados y la libertad de movimiento de capitales ha atraído la inversión extranjera hacia el sector retail y promovido su modernización.

La fuerte competencia entre estas empresas se traduce en mayor variedad de productos y en precios llamativos; dicho esto, podemos ver que la economía internacional ha inducido a un cambio en la mentalidad del sector empresarial y por este motivo tenemos que aportarle al crecimiento paulatino de nuestro producto iniciando por la capital.

Manifestaciones socioculturales. Durante el presente año hemos tenido que pasar por una oleada de decisiones que puede incidir favorablemente en el ánimo de la gente, una de ellas fue el evento deportivo del año: el mundial de fútbol de Rusia en el

que Colombia participó, si el país lograba avanzar en esta competición es muy probable que el ambiente general de los consumidores repuntara en algunos sectores.

De otra parte, este año el mundo de los negocios ha dado de qué hablar con la emisión de acciones más importante de los últimos años: la del Grupo de Energía de Bogotá, que significaría una recuperación para un mercado accionario deprimido que está buscando ganar de nuevo protagonismo.

Otras movidas interesantes, la inauguración de la nueva planta de producción de firma Central Cervecera de Colombia, una compañía de la que participan como accionistas Postobón y la chilena Compañía Cervecerías Unidas (CCU) del grupo Luksic. Este tipo de noticias contribuye a ratificar que, aunque el país está enfrentando enormes desafíos, es claro que algo se ha hecho bien durante los últimos años, pues varias compañías han decidido seguir invirtiendo en Colombia.

Uno de los factores más importante del momento que influye actualmente en nuestra economía es el resultado de las elecciones e inicio de mandato de nuestro electo y actual presidente, el cual ingresó estipulando cambios en impuestos actuales por lo cual podrían imponer nuevas normatividades que nos afecten en el mercado actual.

Manifestaciones tecnológicas. Actualmente estamos pasando por una manifestación positiva de crecimiento de comercialización por medio de oferta virtual de productos muy llamativos y de fácil acceso para nuestros consumidores, en cuanto a medios, en lo que la CRC expone como determinantes factores como el big data, los contenidos en realidad virtual o realidad aumentada, entre otros, es evidente que uno de los mayores retos es mejorar las velocidades y la calidad de la banda ancha.

Actualmente, en Colombia por banda ancha se entiende una velocidad de bajada de 1 mbps, mientras que en los casos internacionales se tiene como mejor práctica las

velocidades de al menos 10 mbps. El país, sin embargo, se ha propuesto tener 25 mbps como mínimo en 2019, de esta manera es algo muy positivo en nuestra propuesta de proyecto y uso de medios para su fácil adquisición.

La digitalización en América Latina ha movilizó cerca de US\$195.000 millones al PIB en los últimos 10 años, y para el caso de Colombia ha contribuido con el 6,12% del crecimiento del PIB, en este orden de ideas cada vez podremos prestar un producto más efectivo ante nuestro consumidor.

Manifestaciones ambientales. Según las estadísticas actuales nuestro principal obstáculo es la Contaminación atmosférica, según el Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales, las ciudades con mayores problemas de contaminación atmosférica son Bogotá y Medellín, esto es debido a que en ellas se condensan una elevada cantidad de contaminantes provenientes de la industria y el transporte.

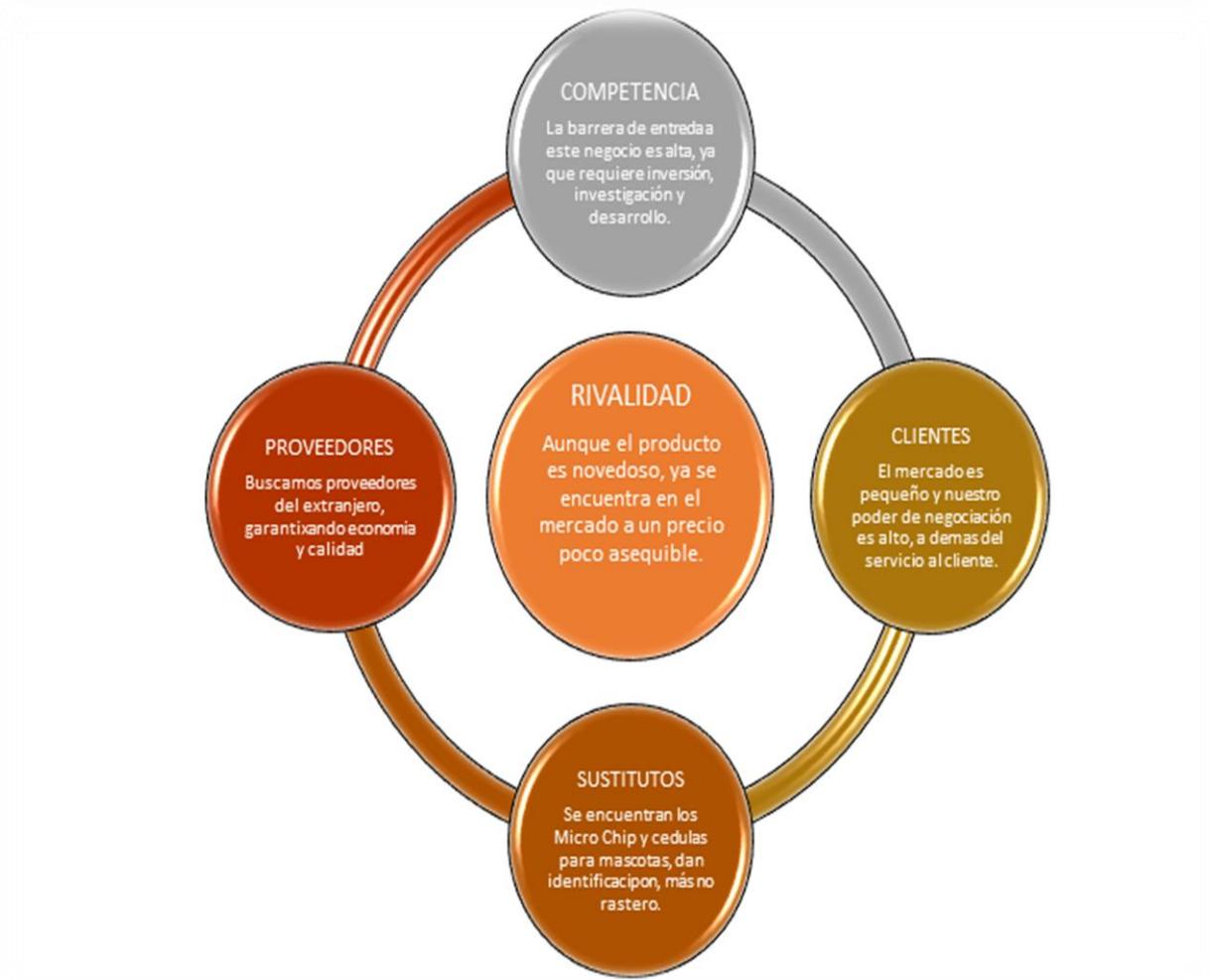
En Colombia este tipo de contaminación es ocasionada mayoritariamente por las industrias manufactureras y las explotaciones mineras, junto a la quema de materiales agropecuarios y los contaminantes de los automóviles, el Valle de Aburra es una de las zonas más contaminadas de Colombia debido a tres principales razones.

En primer lugar, al aumento del parque automotor, puesto que la cantidad de autos aumentó en un 304%, teniendo el 50% del parque automotor más de cincuenta años de antigüedad.

En segundo lugar, la topografía de la zona, puesto que la cuenca en la que se ubica Medellín y otros nueve municipios de Antioquia tiene una profundidad de 1 km y 7 kilómetros de largo, lo que genera que el 58% de la población se concentre en esa zona generando una especie de “olla de presión” contaminante.

Y, por último, la falta de zonas verdes es importante, pues existe un déficit de más de 700 árboles, con este factor en contra nos vemos afectados ya que por el poco espacio de zonas verdes nuestras mascotas tienen una menor calidad de vida acortando su duración, pero por otra parte por el poco espacio para ellos hay una gran posibilidad de que se pierda y nuestro servicio sea consumido en mayor parte.

Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter



Fuerzas Inductoras

Oportunidades. Constante crecimiento de la aplicación, las personas que tienen mascotas tienen un alto porcentaje de necesidad del producto y baja tarifa del servicio.

Fortalezas. Calidad y alto porcentaje de precisión del GPS, servicio de alto nivel, interfaz con diseños únicos para los amantes de los animales, información de hospitales y refugios de animales cercas

Fuerzas Opositoras

Debilidades. Debido a la gran variedad y cantidad de aplicaciones en el mercado, hay que trabajar mucho para no pasar desapercibidos, además de la posible intermitencia de la plataforma. Por otra parte, existen aplicaciones usos de tipo fraudulento que pueden llevar a los gobiernos a poner barreras a este sector.

Amenazas. Una de nuestras mayores preocupaciones son los malware y gusanos cibernéticos, por posible robo de información, plagio de la aplicación o clonación.

Estrategia Competitiva

Nuestra estrategia competitiva inicial es tener un precio asequible al cliente dirigido a un mercado específico que ya ha sido segmentado en nuestro estudio de mercado, con un descuento adicional para una segunda unidad y adicionalmente una entrega con opción de pago contra entrega y sin costo adicional por el domicilio.

ESTUDIO DE MERCADO

Objetivos del Estudio de Mercado

- Aumentar la imagen de la empresa en el mercado
- Determinar el aumento porcentual del volumen de ventas
- Mejorar las ventas y lograr obtener mayor participación de mercado
- Fidelizar clientes

Segmentación

Somos una empresa colombiana que nace en la ciudad de Bogotá con visión de expandir su mercado a nivel nacional, permitiendo así satisfacer las necesidades de las personas que habitan en las regiones, ciudades y pueblos de Colombia. nuestro producto va dirigido a las familias con mascotas a nivel general, está dirigido a la clase media y alta, pero cuenta con precios asequibles por lo que podría ser adquirido por cualquier público.

Metodología del Estudio de Mercado

Formulación del problema. Basados en los altos niveles de pérdida o robo de mascotas y con el fin de mitigar la pérdida de nuestras mascotas y no pagar considerables sumas de dinero a personas inescrupulosas con tal de tenerlos de vuelta, ¿Qué tan viable sería la creación de una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de un collar con sistema de rastreo GPS con ubicaciones de hospitales para mascotas certificados en la ciudad de Bogotá?

Planteamiento del problema. Actualmente la sociedad atraviesa por una etapa en la que identifica claramente las problemáticas que se presentan en el ámbito de la protección de animales domésticos, de una manera más concreta se logra determinar que los animales domésticos se extravían o en ocasiones son retenidos por personas inescrupulosas con fines económicos, es algo a lo cual nos enfrentamos todos los días, convirtiéndose en un problema global de lo cual surge la necesidad de desarrollar nuevas estrategias que ayuden a mitigar la pérdida, extravío o rapto de los animales de compañía ya que para muchos es un miembro más para nuestras familias.

De acuerdo con un estudio que realizó Fenalco hace unos pocos años, más del 37% de los colombianos tenemos mascotas, esto traduce en que tenemos un mercado bastante amplio para abarcar. Según un artículo presentado por el periódico el Espectador en el 2018, las autoridades creen que 120.000 animales son tirados a la calle en el país durante los primeros meses del año, el 20% de perros y 11% de gatos abandonados son de raza pura, la mayoría de edad adulta

De acuerdo con el registro del Instituto de Protección y Bienestar Animal la época del año en la cual se presenta la mayor tasa de pérdida o abandono de mascotas en la ciudad de Bogotá son los meses de diciembre y enero debido a diversas causas, entre las cuales se encuentra la falta de responsabilidad en los dueños y la desorientación y susto que presentan por la gran sensibilidad auditiva en las mascotas a causa de fuertes ruidos como son la pólvora y celebraciones navideñas.

Identificación de las necesidades. La necesidad primordialmente se basa en la protección de los animales por las personas que les gusta cuidar de los mismos, por eso la necesidad de tener una ubicación exacta de donde se encuentran nuestras mascotas cuando no tenemos alcance de ellos se convirtió en una necesidad.

Otra necesidad se basa en que no es muy fácil y frecuente encontrar clínicas y hospitales veterinarios en la ciudad de Bogotá, de los cuales por causa de una emergencia que se presente no existe aplicación que nos permita encontrar estos sitios de atención para los animales.

Según un estudio publicado por la revista La Republica en agosto de 2016 el mercado de las mascotas en el año 2016 movería \$1 billón en el transcurso del año. “No cabe duda de que las mascotas son un miembro más de la familia. Y como parte de ella, tienen su propio espacio dentro de los gastos del hogar. Eso lo evidenció un estudio de Euromonitor International, el cual indica que este segmento de mercado podría generar \$1 billón en 2016, y en cinco años, llegaría a \$1,4 billones. Al finalizar 2016, el consumo per cápita en productos para animales se ubicará en casi \$118.000. De hecho, según un estudio de Yanhaas, las familias con animales gastan un 12% del presupuesto mensual en ellos. Para llegar a este resultado, se entrevistaron a 1.425 personas, de las cuales 46,2% tenía mascota.

Análisis Concluyente

Este producto se encuentra dirigido a la población que tenga animales como mascotas, interesadas en temas de prevención animal, atraídas por los productos amigables con sus mascotas, con gusto por la moda y las nuevas tendencias, que se sientan cautivadas por los productos para sus mascotas a bajo costo e innovadores.

Los beneficios que nos permite es dar a conocer un producto que presta un servicio de ubicación GPS de la mano con una aplicación que nos informe la ubicación de una mascota y también nos brinde información de hospitales y clínicas para llevar a nuestras mascotas, es un gran beneficio para toda la sociedad que le gusta compartir con sus mascotas, la cual busca satisfacer las necesidades de los clientes.

Las Expectativas que tenemos es llegar a ser una grande compañía o líder pionera en producción de chips GPS para animales en la ciudad de Bogotá, con el fin de obtener un crecimiento económico que nos sirva para satisfacer más a los clientes nuevos que quieran adquirir este producto.

PLAN DE MARKETING

Estrategias De Producto

En vista del auge de marketing digital y la difusión en Redes Sociales usadas como estrategia de ventas, optamos como estrategia para Amigo GPS utilizar igualmente las redes sociales como Instagram, se creará una página para la compañía en donde se tratará de captar la mayor cantidad de seguidores, también tenemos las ventas On-line, por medio del sitio web de la compañía.

De manera presencial, en los eventos podemos darnos a conocer y exhibir este producto, tales como la feria de Expopet o Dog Fest en los cuales se tienen varias presentaciones anualmente.

Estrategias De Precio

Nuestro producto contará con un precio de lanzamiento de \$ 290.000, debido a que los costos de producción son bajos, además el resultado de la encuesta realizada evidenció que de las personas encuestadas 8 de cada 10 estarían dispuestas a invertir más de \$300.000 con tal de tener seguridad para un integrante tan importante en su familia.

El precio del rastreador estará sujeto al comportamiento y tarifas del mercado, debido a que la venta del producto será equilibrada durante todas las épocas del año, como lo indican los resultados obtenidos en la encuesta, como estrategia para compras al por mayor se tendrá un descuento de 5% y así incentivar a los grandes compradores.

Estrategia de Publicidad

Los clientes podrán acceder a la información del producto y sus respectivas características a través de la página web de la empresa, redes sociales como Instagram y realizará un mercadeo voz a voz a través de cuentas en Twitter.

Desarrollo de Marca

El nombre de Amigo GPS transmite dos ideas en su nombre, la primera en la parte del nombre de la organización transmite una idea en la “Protección animal”; por otra parte, el nombre también expresa claramente la razón de ser de la empresa, la mezcla del negocio base de la compañía que es la comercialización de los CHIPS bajo un concepto en la protección animal.

Logo

Como imagen de la compañía se identifica que nuestro producto va dirigido a mascotas, se muestra esta identificación en la Ilustración.



Slogan

Teniendo en cuenta nuestro objetivo, nuestra misión, nuestro logo y valores, nuestro slogan es:

“Vale más la seguridad de un fiel amigo”

Ventaja Competitiva

Ofreceremos el mejor material para nuestro producto a un costo asequible para nuestro proceso de elaboración, la tecnología del chip será de punta con un costo un poco alto debido a la tarjeta de circuitos impresos (PCB) y su capa de rastreo interno

Ventaja Comparativa

Nuestra gran ventaja a comparación de los otros rastreadores es nuestra interfaz amiga, la cual nos muestra los datos de tu mascota, ubicación, centros médicos y veterinarias cerca de su ubicación

Estrategia de Promoción

Inicialmente tendremos un stock en nuestro inventario para manejar una estrategia de promoción híbrida para que tanto nuestros vendedores como nuestros posibles compradores tengan la oportunidad de conocer nuestro producto y llegar a obtener uno gratuito con el fin de impulsar nuestras ventas, estas promociones se realizarán en nuestros eventos exclusivos para este sector de cuidado para las mascotas en Corferias y otras entidades promotoras del cuidado animal.

Campaña Publicitaria

Nuestro medio de publicidad serán anuncios en las redes sociales, grupos de mascotas, ferias y exposiciones, comerciales donde se exhiba nuestro producto, servicio y algunos de nuestros collares personalizados

Estrategia De Distribución

La distribución del producto será directa puesto que nuestro producto es ofrecido sin intermediarios a través de los medios anteriormente mencionados, puerta a puerta. Otra forma de distribución con la que cuenta nuestra compañía será a través de la participación en ferias de emprendimiento avaladas por Proexport y la Cámara de Comercio de Bogotá y eventos importantes en la actualidad como Expopet donde se podrá encontrar el producto

Canales

En nuestro caso la difusión masiva y la entrega sin cobro adicional son nuestro canal y medio de distribución ya que cuando hablamos de distribución nos referimos a la manera en que se va a poner el producto en el mercado teniendo en cuenta el mercado al cual Amigo GPS se va a dirigir y por lo tanto se tendrá un canal de distribución directo.

La compañía además de producir los rastreadores será quien venderá directamente a los clientes sin ningún tipo de intermediario, el cliente podrá adquirir el producto a través de la página web de la empresa y la pagina creada en la red social de Facebook y en la cuenta de Twitter en donde podrán encontrar así misma información del producto, sus respectivas características y hacer su pedido, sin dejar de por medio a las clínicas veterinarias aliadas.

Logística

Basados en los estudios de grandes empresas dedicadas a el mismo sector concluimos que con los años, se han llevado a cabo diferentes estudios para determinar los costos de la logística para la economía en general y para las empresas en particular. Hay estimaciones ampliamente discrepantes de los niveles de costos. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI), el promedio de los costos logísticos es alrededor de 12% del producto nacional bruto del mundo.

Para el caso de las empresas del sector de consumo masivo los costos relacionados con el Transporte de distribución hasta el cliente y el costo de almacenamiento son los que representan el mayor % de los costos logísticos. Es precisamente sobre estos dos aspectos que se enfoca el costeo de nuestra logística la cual manejaremos de forma directa a nuestros consumidores.

Ejecución Comercial

Trataremos de que nuestro producto este en todos los puntos de venta de almacenes grandes superficies, para que así está disponible para todos los consumidores facilitándoles el desplazamiento de sus casas al almacén de venta.

Habilidades Comerciales Y Administrativas

Las ventajas que tenemos comercialmente es que facilitaremos al cliente la compra de nuestros productos y garantizaremos la fidelidad al mismo, también es una estrategia para dificultar la entrada de competidores

Proyección De Ventas

La proyección de ventas mensualmente es de 100 unidades, esto teniendo en cuenta que nuestro producto tiene un costo de venta al público de \$290.000, que mensualmente nos generaría un ingreso de \$29.000.000 y anualmente tendríamos una

producción de 1.200 lo que nos da como resultado \$348.000.000 aproximadamente al año. Claro está que estos valores se calculan sólo para el 1 año de producción nacional dependiendo del mercado.

Una de las ventajas de nuestro producto es que no tiene temporadas altas ni bajas ya que es un producto de necesidad básica y constante, por lo que nuestra proyección de ventas anualmente variaría dependiente de la acogida del público por Nuestro producto.

Presupuesto del plan de Mercado

Para fijar un presupuesto del plan de mercado nos fijaremos en nuestra competencia directa más cercana e invertiremos un poco más que ellos para hacer más reconocida nuestra marca en un principio.

Pero para llevar a cabo dicha inversión en el plan de mercado tomaremos una parte de nuestra utilidad el año presente para invertirlo en promoción del producto.

CONCLUSIONES

Con la creación de la estrategia organizacional se generó en la compañía una identidad colectiva que ayuda a su óptimo desarrollo y se identificaron claramente las estrategias para la sostenibilidad de la empresa.

Con los estudios realizados se obtuvieron los costos y valores necesarios para que la compañía pueda sostenerse y convertirse en la mejor opción para las mascotas y sus dueños en la ciudad de Bogotá.

Con la realización de los estudios planteados pudo identificarse que el proyecto sigue siendo viable luego de realizar cambios en el tema de precios y mercadeo de los chips.



BIBLIOGRAFÍA

- <https://www.google.com.co/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwihwYTq34DdAhXjxlkKHQn2Bm8Qjhx6BAgBEAM&url=https%3A%2F%2Fpixabay.com%2Fes%2Fhuella-animales-gato-1084901%2F&psig=AOvVaw2UrLQpCY6laCQdDGcMUWKv&ust=1535030112160829>
- <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/9105/QuicenoLaura2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y>