



ÓPTICA RODANTE

Jeimmy Alexandra Rivera Lara

Shirley Julieth Roncancio Caro

Claudia Patricia Munar Romero

Docente: Andrea Beltran Benavides

Corporación Unificada de Educación Superior CUN

Programa Administración de Empresas

Bogotá Colombia-2017



ÓPTICA RODANTE

Jeimmy Alexandra Rivera Lara

Shirley Julieth Roncancio Caro

Claudia Patricia Munar Romero

Trabajo de grado para obtener el título de Técnico en Procesos Administrativos

Asesor: Myram Andrea Beltrán Benavides

Magister en Educación

Corporación Unificada de Educación Superior CUN

Programa Administración de Empresas

Bogotá Colombia-2017



FIRMA DE JURADOS

Bogotá D.C., Fecha de entrega 09-03-2017



DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo de grado a nuestras madres, quienes con su apoyo, su comprensión y paciencia nos han motivado para alcanzar nuestras metas, sin ellas no hubiera sido posible culminarlo.

A la hija de nuestra compañera Jeimmy Rivera, María José quién cedió parte de su tiempo para que su mamita continuará en el proyecto.

A todos aquellos que creyeron en nosotras y que de una u otra manera aportaron para su realización.



AGRADECIMIENTOS

Para el desarrollo de este proyecto contamos con la asesoría de grandes profesionales, quienes con su conocimiento y experticia nos orientaron para ser de él el mejor.

Ellos son:

Nuestra docente Andrea Beltran, quien con sus aportes nos orientó para facilitar nuestro proyecto

Carlos Jaramillo: Experiencia en el medio

Carlos Alfonso Vargas Cuesta Diseñador Gráfico

Camilo Cornejo: Diseñador Gráfico

Nestor Orlando Mora Ramos: Arquitecto

Eliana Rojas: Profesional en Mercadeo



TABLA DE CONTENIDO

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN.....	9
OBJETIVOS	10
CAPITULO 1	11
1. IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	11
1.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	11
1.2. PROBLEMA A DESARROLLAR	11
1.3. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO	13
1.4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	13
1.5. SECTOR ECONÓMICO.....	13
1.6. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	14
1.7. JUSTIFICACIÓN.....	14
1.8. ANTECEDENTES	16
1.9 OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO	16
CAPITULO 2	18
2. PENTAGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES.....	18
2.1. HIPOTESIS	18
2.1.1Stakeholder	18
2.1.2 Necesidades	20
2.1.3 Beneficios.....	20
2.1.4 Soluciones actuales.....	21
2.1.5 Inconformidades/ frustraciones/ limitaciones.....	21
2.1.6 Mercado	22



CAPITULO 3	24
3. LA ENTREVISTA.....	24
3.1 PROCESO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	25
3.2 HALLAZGOS DE LA INFORMACIÓN RECOLECTADA	26
3.3 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	26
3.4 RESULTADO DE LA INFORMACIÓN	26
3.5 PENTAGONO DE PERFILACIÓN DEL CLIENTE FINAL	27
4. CAPÍTULO 4	28
4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	28
4.2 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCT O SERVICIO	28
4.2 PLANOS.....	31
5. ANEXOS.....	33
6. CONCLUSIONES	38
7. BIBLIOGRAFIA.....	39



INTRODUCCIÓN

La investigación que se ha realizado en este trabajo se basa en la salud visual con la posibilidad de valorar si es viable llevar a cabo un proyecto donde se construya una óptica rodante que preste todos los servicios de una institución prestadora de salud visual, ubicada en el comercio. La idea principal de nuestra investigación es poder llegar a diferentes lugares del país, teniendo como objetivo principal ofrecer todos nuestros servicios de soluciones ópticas en la ciudad de Bogotá y luego expandirnos a nivel nacional. Para el desarrollo del trabajo hemos identificado nuestros clientes potenciales por medio de los siguientes recursos, como lo son: caracterización de stakeholder, generalidades de la idea de negocio y como método de recolección de información se realizó una entrevista debidamente tabulada con su respectivo análisis de las diferentes personas consultadas. Con la intención de constatar las hipótesis planteadas en el pentágono de perfilación de clientes.

Con esta investigación se puede considerar que la idea de negocio inicialmente planteada puede ser factible ciñéndonos a un plan de mercadeo y un presupuesto base para darle iniciación al proyecto.



OBJETIVOS

1. Realizar una investigación detallada que permita desarrollar una idea de negocio viable, en el campo de la salud visual con un valor agregado diferenciador como lo es crear una óptica rodante, para distinguirnos de las demás ópticas de la ciudad.
2. Identificación detallada de la idea de negocio.
3. Analizar todos los factores posibles tanto económicos y sociales que puedan llevar al desarrollo del proyecto planteado.
4. Lograr desarrollar un prototipo de vehículo rodante con todos los requisitos exigidos por las diferentes entidades gubernamentales
5. Aportar de cierta manera a la comunidad con un servicio útil y eficaz



CAPITULO 1

1. IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Nuestra idea de negocio se basa en la salud visual ya que este nos genera diferentes oportunidades de negocio como lo puede ser tener un institución prestadora de salud tanto en un punto comercial de la ciudad y uno rodante, en la cual se puedan prestarán servicios de exámenes médicos visuales, venta de lentes de todos los materiales y monturas en todas las calidades, venta de lentes de contacto, prestar el servicio de venta de productos farmacéuticos.

En el desarrollo de nuestras actividades también se desarrollarán campañas de salud visual con la proyección a futuro de tener una óptica rodante la cual nos servirá para desplazarnos por diferentes zonas, realizando brigadas de salud que de tal manera nos permitan ofrecer nuestros servicios en diferentes empresas, barrios, municipios y veredas. Como fin primordial y trabajo social queremos poder llegar a concursar con diferentes entidades Públicas para ofrecer nuestros productos a bajo costo pero con muy buena calidad a diferentes poblaciones que les es difícil adquirir implementos de salud visual.

1.2. PROBLEMA A DESARROLLAR

<p>PROBLEMA</p> <p>IDENTIFICADO</p>	<p>SOLUCIÓN AL</p> <p>PROBLEMA</p> <p>IDENTIFICADO</p>	<p>OPORTUNIDAD</p> <p>DE NEGOCIO</p>



<p>La mayoría de las personas tienen alguna discapacidad visual.</p>	<p>Realizarse un examen médico, operarse, utilizar lentes de protección como los son gafas, lentes de contacto, entre otros.</p>	<p>Tener un establecimiento de comercial que preste servicios ópticos.</p>
<p>Algunas personas no tienen la facilidad para realizarse un examen médico a tiempo.</p>	<p>Ir a las empresas y realizar los exámenes médicos de igual manera vender los productos oftálmicos necesarios.</p>	<p>Realizar brigadas de salud visual en diferentes empresas y entornos.</p>
<p>No existen facilidades económicas para algunos sectores de la población para adquirir unos lentes.</p>	<p>Crear campañas sociales donde se pueda llevar el servicio médico y dar facilidades de pago</p>	<p>Realizar convenios con organizaciones como ONG, cajas de compensación o con diferentes entidades públicas para realizar campañas en poblaciones vulnerables, dando un servicio de calidad con productos a bajo costo.</p>



1.3. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

A muchas personas les es difícil acceder a un chequeo visual, ya sea por tiempo o por factor económico, con nuestra idea de negocio, la óptica rodante, damos la oportunidad de tener un servicio casi que puerta a puerta, llegando a barrios, o municipios, que se encuentran un poco olvidados. También vemos la oportunidad de negocio realizando alianzas o convenios con EPS, Secretaria de Salud, ONG, empresas privadas y públicas.

1.4. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Nuestro proyecto se encuentra identificado dentro de las dos tipos productos, bienes y servicios.

Servicio: Porque al tener un establecimiento de comercio ofrecemos servicios personalizados tanto en el momento de realizar el examen médico por parte de un profesional especializado como en el momento de la venta, brindando una asesoría completa en el tipo de lente que mejor se ajusta a las necesidades del cliente y en la montura que debe elegir de acuerdo a las diferentes motivaciones del comprador a la hora de adquirir sus lentes.

Bienes: Porque se venderá todo lo concerniente a monturas, lentes, lentes de contacto, estuches, medicamentos como: soluciones que lubrican los ojos, productos para la limpieza de las gafas, líquidos para lentes. Todo esto con la finalidad de brindar seguridad y protección a nuestros clientes.

1.5. SECTOR ECONÓMICO

Nuestra idea de negocio pertenece al sector terciario o de servicios ya que la



actividad comercial es prestar servicios de salud visual, ofreciendo conceptos por profesionales especializados por un óptico y la compra y venta de productos oftálmicos.

1.6. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Como bien lo comentamos anteriormente, nuestro proyecto se basa en un producto y servicio. Producto: Una óptica la cual su característica más importante y diferenciadora es que es rodante, estaría equipada con todos los elementos de un establecimiento prestador de salud de mediana complejidad, con monturas, gafas y lentes de excelente material, y con todas las políticas de calidad. Servicio: Profesionales en optometría prestos a brindar la mejor atención con sus diagnósticos acertados, comodidad a nuestros clientes de acercarse a una óptica cerca a sus hogares.

1.7. JUSTIFICACIÓN

Nos gustaría desarrollar esta idea de negocio porque la salud de las personas es muy importante. El sentido de la visión es uno de los más útiles pero muchas veces las personas optan por no cuidarlo a tiempo, ya sea por pereza, por costos o porque simplemente no les gusta utilizar anteojos, debido a ello las enfermedades se vuelven mucho más comunes en el ser humano, tanto así que en casos extremos se puede llegar a sufrir de ceguera.

Para algunas personas les es difícil acceder a un servicio de chequeo visual, ya sea por tiempo, dinero o desconocimiento. Por este motivo, surge la idea de una óptica rodante, donde podemos estar más cerca de nuestros clientes, llegando casi hasta sus hogares; orientándolos, ofreciendo un examen profesional y acertado, y lo mejor, con productos de calidad pero a muy bajo costo.



La principal motivación de nuestro proyecto es llegar a desarrollar una buena idea de negocio, aplicando todos nuestros conocimientos en administración, puesto que como administradores de empresas lo ideal es que generemos oportunidades empresariales que fomenten empleo a la población. La idea de tener una óptica rodante nos apasiona ya que la salud visual es un tema que nos compete a todos, la necesidad visual resulta ser tan importante para las personas, de tal manera que así el individuo no sufra de alguna incapacidad visual, este debe proteger sus ojos de algún modo

Queremos desarrollar un servicio, bueno y de calidad que pueda venderle hasta los estratos más altos como a los más bajos, ya que nuestra prioridad y labor social será llegar a poblaciones vulnerables donde es difícil adquirir implementos de protección, realizando convenios con diferentes entidades que nos avalen como una empresa certificada para realizar estos procedimientos.

¿Qué se debe hacer para lograrlo?

Esta idea de negocio será posible adquiriendo un vehículo trailer, equipado con todos los elementos de una óptica: monturas, lentes, accesorios, medicamentos, y además con un equipo de profesionales con el deber de cuquear, diagnosticar acertadamente a todos nuestros clientes

¿A qué población beneficia?

Inicialmente queremos llegar a la población de la localidad de la Candelaria donde hay diversidad de estratos y clases sociales,



1.8. ANTECEDENTES

Nuestra idea de negocios surge del colectivo de propuestas para mejorar el acceso a la salud visual, ya que logramos identificar que las personas no tienen tiempo para desplazarse a un sitio específico para realizarse un chequeo médico visual, adicional, desisten de la idea de mejorar su visión, por los altos costos, ya sean en gafas o en lentes de contacto. Hemos investigado si este proyecto lo tienen en otras ciudades; es más en otros países y no se encuentra mayor información sobre una óptica rodante.

Así como llegaremos a estratos y clase social media en la candelaria, también nos esforzamos en llegar a los barrios de bajos recursos económicos, como los son Egipto, las cruces, la concordia etc., en nuestro vehículo con el fin de evitar el desplazamiento de nuestros clientes.

Nuestra experiencia operativa en el mundo oftálmico no es muy grande, pero tenemos personas conocidas que saben del negocio y nos pueden guiar en el proceso. Respecto a la experiencia en la parte administrativa es positiva ya que integrantes de nuestro grupo de investigación han tenido negocios en diferentes áreas, de tal manera que se tiene algún conocimiento previo en la administración de los recursos. Referente a la parte legal se tendría que buscar una asesoría externa para llevar a cabo nuestro negocio con todas las regulaciones que exige la ley.

1.9 OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.9.1 Objetivo General

Ser la mejor entidad prestadora de salud visual, con la prioridad de ofrecer los



mejores servicios de consulta y prescripción médica profesional de manera personalizada, enajenando productos de la mejor tecnología en lentes, calidad total en monturas y demás productos que ayuden a mejorar la salud visual de las personas. Ofreciendo productos que se amolden a las necesidades de todos nuestros clientes en cuanto a la estética corporal, calidad en la visión, comodidad y extrema duración.

1.9.2 Objetivos específicos

1. Identificar las necesidades de todos nuestros clientes dando solución inmediata a sus requerimientos.
2. Formular de manera adecuada el tipo de lentes para cada persona dependiendo de la labor que desempeñe y del nivel de gravedad del paciente.
3. Suministrar la montura adecuada de acuerdo a la fisionomía de las personas para que se encuentren a gusto en el momento de utilizar los elementos de protección visual.
4. Ganar la confianza de nuestros pacientes ofreciendo calidad y cumplimiento tanto en nuestros productos como en las prescripciones del profesional especializado.
5. Desarrollar estrategias para dar a nuestros usuarios atención personalizada, confiable y familiaridad posible.
6. Diferenciar nuestros procesos en comparación con las demás ópticas, realizando brigadas de salud por medio de nuestra óptica rodante con la facilidad de llegar a cualquier lugar del país.
7. Evaluar todos nuestros procesos y procedimientos, para establecer planes de mejora en cada uno de nuestros proyectos.

CAPITULO 2

2. PENTAGONO DE PERFILACIÓN DE CLIENTES



2.1. HIPOTESIS

2.1.1 Stakeholder

Personas con dificultad visual

2.1.1.1 Cliente B2C Adulto

Hombre o mujer



Edad: 18 hasta 59 años

Estrato: 1.2.3 y 4

Motivación: Protección - moda - bienestar -salud

Ingresos: Mínimo de un Salario Mínimo Legal Vigente SMLV

2.1.1.2 Cliente B2C Adulto Mayor

Hombre o mujer

Edad: 60 años o más

Estrato: 1.2.3 y 4

Motivación: Seguridad- Protección - comodidad - bienestar -salud

Ingresos: Propios, personas externas, familiares

2.1.1.3 Cliente B2C Adolescentes

Hombre o mujer

Edad: de 12 a 17 años

Estrato: 1.2.3 y 4

Motivación: Diseños modernos - comodidad - bienestar -salud

Ingresos: Padres o familia cercana



2.1.1.4 Cliente B2C Niños

Niños y niñas

Edad: de 3 a 11 años

Estrato: 1.2.3 y 4

Motivación: Seguridad - comodidad - bienestar -salud

Ingresos: Padres o familia cercana

2.1.2 Necesidades

Protección de la salud visual, luz solar, computadores, y celulares

Adquirir un producto a bajo costo

Calidad

Garantía

Facilidades para acceder a un examen médico

Tener un diagnóstico inmediato

2.1.3 Beneficios

Proteger la salud visual

Realizar brigadas de salud en las empresas (descuento por nómina)

Cumplir con las normas de la Secretaría de Salud

Movilizarse a cualquier barrio, ciudad o municipio



Tener un vehículo dotado como una óptica

Calidad tanto en monturas como en lentes

Accesibilidad a los exámenes

Productos de última tecnología

Convenios (secretaría de salud, EPS, ONG)

Campañas de salud en entornos vulnerables

Servicio a domicilio sin costo adicional

Garantía

Establecimiento de comercio con todos los servicios de salud visual

2.1.4 Soluciones actuales

Ópticas que ofrecen todos los servicios por un determinado valor (examen, monturas, lentes, estuche,)

Demasiada oferta de ópticas

Ópticas concentradas estratégicamente

Ópticas estáticas

2.1.5 Inconformidades/ frustraciones/ limitaciones

No credibilidad ante nuestros clientes (por experiencia, por los precios tan bajos)

Diagnósticos no acertados



Examen médico no eficaz

Información veraz sobre nuestros productos y servicios

Mal servicio a nuestros clientes

Vendedores no capacitados

2.1.6 Mercado

TAM: Mi universo es Bogotá

SAM: Localidad de La Candelaria

Barrios: Belén, Eje ambiental, las Aguas, La Concordia, Egipto, Catedral, Centro

Administrativo

Comportamiento:

- estudiantes que buscan estilos de gafas modernas
- Personas que no pueden acceder fácilmente a una revisión visual
- Estrato 1.2.3y 4

Psicográficos

Personal con dificultad visual

Extranjeros

Personas modernas universitarias

Personas de bajos recursos



Población Poyectada al 2020 en la localidad de La Candelría

		2016			2017			2018		
Localidad	Edad	Hombres	Mujeres	Ambos sexos	Hombres	Mujeres	Ambos sexos	Hombres	Mujeres	Ambos sexos
La Candelaria	0-11	1,252	1,146	2,398	1,216	1,109	2,325	1,181	1,076	2,257
La Candelaria	12-17	1,720	1,325	3,045	1,676	1,300	2,976	1,632	1,277	2,909
La Candelaria	18-59	7,271	6,129	13,400	7,223	6,026	13,249	7,173	5,918	13,091
La Candelaria	60-80+	3,132	3,247	6,379	3,226	3,321	6,547	3,323	3,393	3,986
Total		13,375	11,847	25,222	13,341	11,756	25,097	13,309	11,664	22,243
		2019			2020					
		Hombres	Mujeres	Ambos sexos	Hombres	Mujeres	Ambos sexos			
		1,142	1,042	2,184	1,107	1,008	2,115			
		1,586	1,252	2,838	1,540	1,228	2,768			
		7,118	5,813	12,931	7,057	5,703	12,760			
		2,045	2,043	4,088	2,105	2,082	4,187			
		11,891	10,150	22,041	11,809	10,021	21,830			



CAPITULO 3

3. LA ENTREVISTA



LA ENTREVISTA

Presentación

Buen día, somos estudiantes de Administración de Empresas de la Corporación Unificada de Educación Superior CUN, estamos en III semestre del nivel técnico. Nos encontramos desarrollando un proyecto para la asignatura Opción de Grado, con el cual queremos llegar a diferentes personas de la localidad de la Candelaria inicialmente.

La intención de esta idea, es mejorar y aportar a la calidad de vida con respecto a la salud visual de las diferentes personas; sin importar su edad, estrato, o condición social.

Agradecemos su tiempo y sus valiosas respuestas

PREGUNTAS

1. ¿Por qué cree usted que es importante hacerse un examen visual, y cada cuanto se lo realiza?
2. ¿Qué enfermedades sabe o ha escuchado sobre la visión?
3. ¿Usted se ha hecho un examen visual en los últimos 6 meses?
 - Si ___ No ___ justifique su respuesta
 - ¿En qué entidad lo realizó?
 - ¿Cómo fue su experiencia con esta entidad?
4. ¿Cuál es su opinión de contar con una óptica ambulante para la comunidad?
5. ¿Qué servicios y productos le gustaría encontrar en esta óptica ambulante?
6. ¿Qué día y en que horario le gustaría que la óptica ambulante visitará a su comunidad?
7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una consulta para los ojos?

Despedida

Agradecemos su valioso tiempo y sus respuestas que de seguro nos brindaran un mayor aporte a nuestro estudio de mercado.



3.1 PROCESO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

En este proceso se aplicaron 6 entrevistas, personas con diferentes perfiles ocupacionales algunos del centro y otras de otros lugares de Bogotá, con esta actividad confirmamos que nuestro proyecto tiene futuro, las personas lo aceptan de una manera muy propositiva.

NOMBRE ENTREVISTADO	CARGO	ENTREVISTA
ALBERT GODOY	Técnico	Aunque comenta que prefiere ir a ópticas reconocidas, no le es indiferente la idea, siempre y cuando se hagan convenios con las empresas.
LUZ ELENA QUEBRADA	Bachiller	Le gusta la idea por practicidad, ya que no hay mucho tiempo por el trabajo.
ANTONIO MORENO	Coordinador Financiero	Le da importancia al tema visual, y aclara que este proyecto debe llegar a los sitios más marginales
ASTRID LUCIA ROJAS	Asistente	Lo ve viable, ya que tendría un servicio a la mano y a bajo costo
CARLOS JARAMILLO	Comerciante	Apoya la idea totalmente ya que se evitarían traslados
DIANA MONDRAGON	Auxiliar de Archivo	Asegura que este proyecto le da la prioridad al tema de la salud visual



3.2 HALLAZGOS DE LA INFORMACIÓN RECOLECTADA

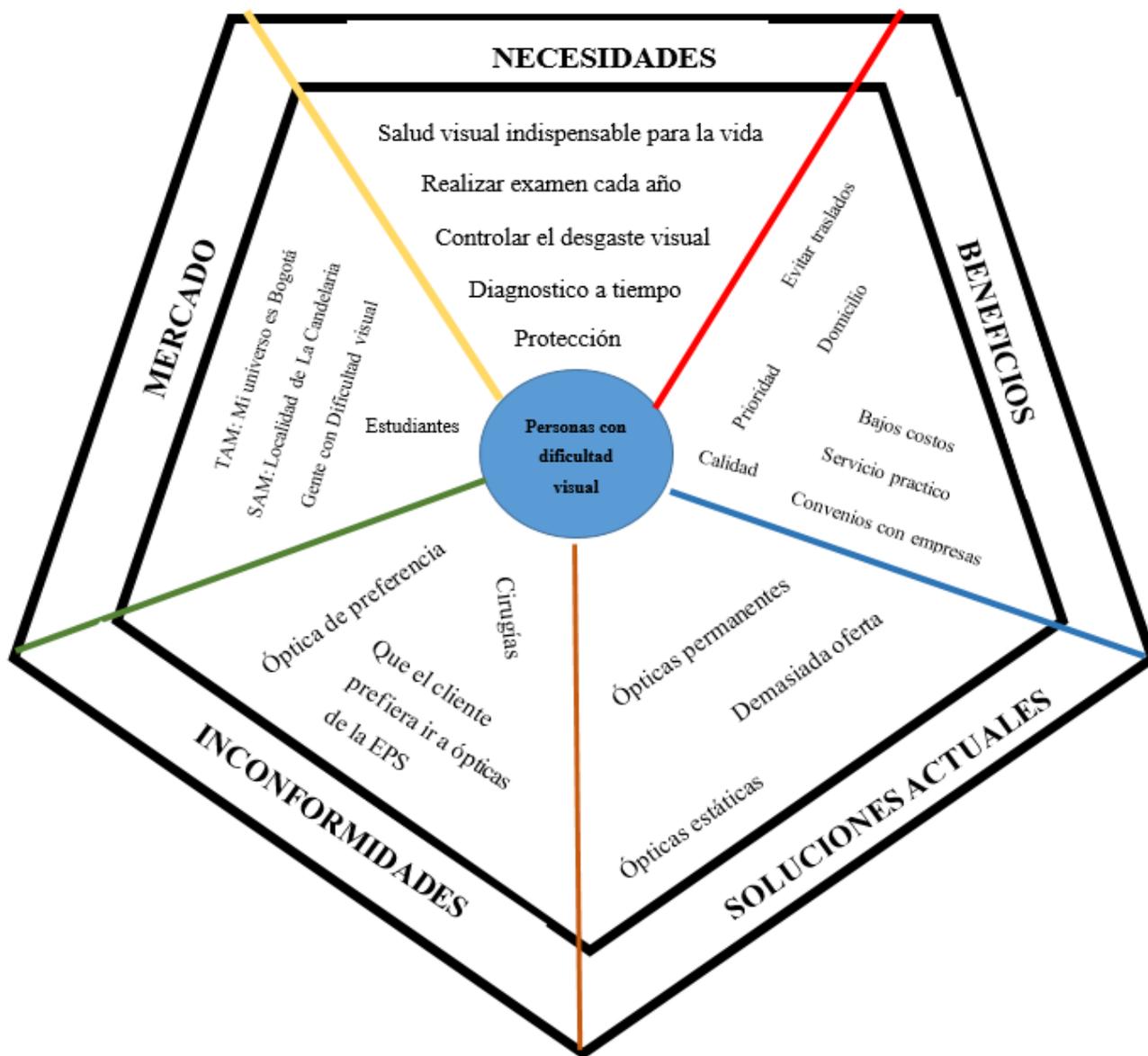
3.3 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

HALLAZGOS			
NECESIDADES	BENEFICIOS	LIMITACIONES - FRUSTACIONES-	SOLUCIONES ACTUALES
Salud visual indispensable para la vida	Convenios con empresas Examen de calidad	Que el cliente prefiera ir a ópticas de la EPS	Demasiada oferta
Realizar examen cada año	Servicio práctico, Se puede realizar con tiempo	Ya tiene su óptica de preferencia	ópticas permanentes
Controlar el desgaste visual	Lograr llegar a sitios marginales de la ciudad	Cirugías	Ópticas estáticas
Diagnosticar alguna enfermedad a tiempo	Bajos costos		
Encontrar todo lo que comprende una óptica	Se evitar traslados a otras ópticas		
Protección para nuestros ojos	Prioridad a la salud visual inmediata Entrega del producto a domicilio		

3.4 RESULTADO DE LA INFORMACIÓN

Después de aplicar la entrevista a diferentes personas, se percibe que la gente estaría dispuesta a visitar una óptica rodante por la facilidad que le da para acceder a un chequeo médico visual a muy bajo costo, por lo tanto el proyecto es viable.

3.5 PENTAGONO DE PERFILACIÓN DEL CLIENTE FINAL





4. CAPÍTULO 4

4.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Servicio: Llegar a nuestros clientes con diagnósticos acertados por profesionales en salud visual, cumplir sus expectativas en cuanto al costo de los productos

Página web

Brochure

Volantes

Producto: Óptica rodante con el objetivo de llegar más cerca a nuestros clientes, facilitando el acceso a la salud visual,

Fortografía

Boceto

Ficha técnica

4.2 FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO

Especificaciones de la óptica de acuerdo a las exigencias de la secretaria de salud

SALA DE VENTAS DEL LOCAL

Debe estar organizado de la siguiente manera:

- ✓ Mostrador y escritorio para atención del paciente con sus respectivos espejos.
- ✓ Muestrario de cristales de colores.
- ✓ Sala de espera



TALLER DE BICELADO

Debe estar organizado de la siguiente manera:

- ✓ Máquina biseladora
- ✓ banco óptico o mesa de trabajo
- ✓ limas varias
- ✓ destornilladores surtidos
- ✓ martillo
- ✓ máquina para cortar cristales
- ✓ taladro o perforador de mano
- ✓ lensometro
- ✓ calefactor.

CONSULTORIO

Debe estar organizado de la siguiente manera.

- ✓ Baño o lavamanos
- ✓ Lensometro
- ✓ Auto refractómetro
- ✓ Queratómetro
- ✓ La unidad (silla paciente)
- ✓ Escritorio para el optómetra.
- ✓ Mesa para lámpara de hendidura
- ✓ Espejo



- ✓ Interpupilómetro.
- ✓ Esferómetro y especímetro.
- ✓ Cartel o lámina de optotipo para visión de lejos y cartilla de prueba para visión cercana.

NOTA: El gabinete de contactología va en el consultorio ya que el único que lo puede manejar es el optómetra.

GABINETE PARA LENTES DE CONTACTO

- ✓ Sala de espera.
- ✓ Sillón c/apoya cabeza para pacientes.
- ✓ Frontocómetro.
- ✓ Queratómetro.
- ✓ Lámpara de luz negra o de Cobalto.
- ✓ Caja de Pruebas de Cristales de 12 o más dioptrías.
- ✓ Medidor de diámetro de Lentes.
- ✓ Cartel o lámina de optotipo para visión de lejos y cartilla de prueba para visión cercana.
- ✓ Caja de pruebas de lente de contacto.
- ✓ Lámpara para iluminación frontal.



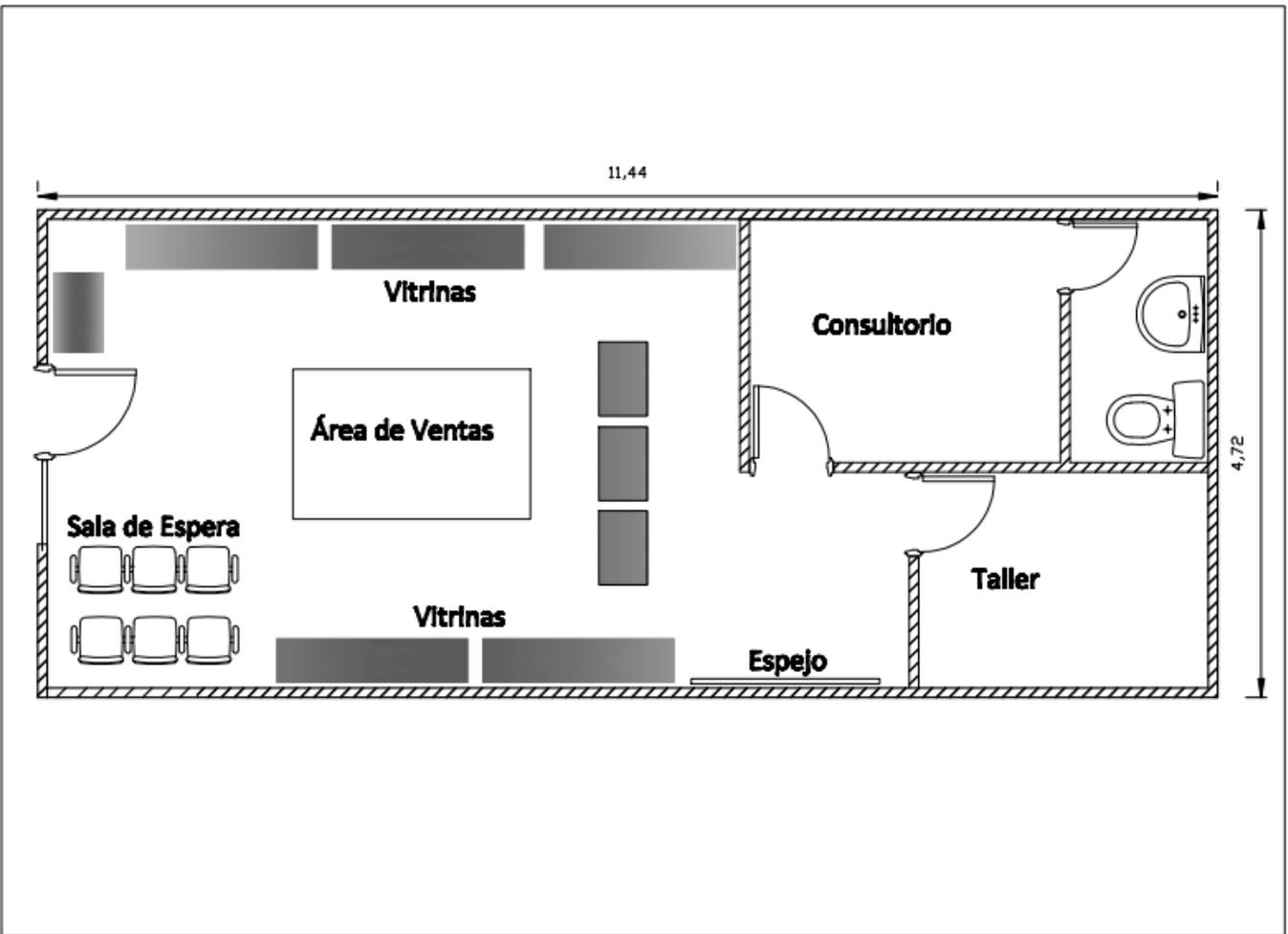
4.2 PLANOS

4.2.1 ÓPTICA RODANTE





4.2.2 ESTABLECIMIENTO COMERCIAL





5. ANEXOS

5.1.1 Entrevistas

PREGUNTAS/ENTREVISTADO	ALBERT GODOY	LUZ ELENA QUEBRADA	ANTONIO MORENO	ASTRID ROJAS	CARLOS JARAMILLO PROFESION: Comerciante.	DIANA MONDRAGON
¿Porque cree usted que es importante hacerse un examen visual, y cada cuanto se lo realiza?	Es muy importante porque la visión es indispensable para todas las personas.	Es importante porque se tiene que saber cuál es el estado de las vistas para así no esforzarlas. *Cada año	NOS PERMITE ESTAR ATENTOS EN EL TRANSCURRIR EL TIEMPO COMO SE MANTIENE LA AGUDEZA VISUAL Y SI ES EL CASO EN CUANTO SE HA PERDIDO, UNA VEZ AL AÑO	Es importante porque nos puede informar si tenemos algún problema visual y así se diagnostica a tiempo.	Se debe realizar mínimo cada año y es importante es el órgano que más desgastamos. Aparte de lo que lo necesitamos para todo.	Es importante ya que, al encontrarnos en diferentes lugares que tienen luz artificial, medio ambiente (aire, viento y sol), exponemos a nuestros ojos a que con el tiempo adquieran algún tipo de molestia o enfermedad.
¿Qué enfermedades sabe o ha escuchado sobre la visión?	Miopía Cataratas Glucomas Hipermetropía.	Miopía Ambliopía Astigmatismo o Estrabismo	MIOPIA,ASTIGMATISMO	KERATOCONO, PRESBICIA, MIOPIA, ASTIGMATISMO	Miopía Hipermetropía.	Miopía, Astigmatismo, Conjuntivitis y Cataratas.
¿Usted se ha hecho un examen visual en los últimos 6 meses?	No el último año no me he hecho ningún examen por descuido.	-Si -En una óptica que suelo ir comúnmente donde me venden los lentes de contacto	NO	No la verdad lo hago anual	No porque el medico dice que es cada año	No
¿Cuál es su opinión de contar con una óptica ambulante para la comunidad? sería bueno siempre y cuando	Podría ser más práctico ya que uno se	MUY IMPORTANTE Y SOBRE TODO SI SE	Tendríamos el servicio más a la mano y	Sería excelente porque le evita a uno	Es una buena opción, ya que la falta de tiempo



	hicieran convenios con las empresas y nos ofrecieran facilidades de pago. Aunque a veces uno prefiere ir a las ópticas de la eps o a una óptica reconocida.	la pasa trabajando. Sería mucho mejor si van a las empresas y ofrecen un convenio para tener facilidad de pago. A veces no se tiene todo el capital.	LLEGA A LOS SITIOS MAS MARGINALES DE LAS CIUDADES	también más económico	trasladarse y permite tener todo a la mano.	impide que le demos prioridad a la salud y bienestar de nuestros ojos y esta óptica nos ayudaría mucho a darle más prioridad y cuidado a los mismos.
¿Qué servicios y productos le gustaría encontrar en esta óptica ambulante?	Consulta Venta	Consulta Venta	EXAMEN VISUAL, ENTREGA DE GAFAS Y SI ES POSIBLE REALIZAR CIRUGIAS DE BAJO RIESGO	Examen visual, monturas, gafas, líquido para limpieza de lentes.	Todo lo que uno encuentre en una óptica normal.	Examen visual completo, Opción de compra de monturas y entrega del producto terminado a domicilio.
¿Qué día y en que horario le gustaría que la óptica ambulante visitara a su comunidad?	Entre semana	Cualquier día de la semana, en horario de oficina.	SABADOS Y DOMINGOS PREFERIBLE MENTE ENTRE LAS 9 Y 5 DE LA TARDE	Fines de semana. Podría ser en horas de la mañana.	Entre semana	(Según disposición del cliente) Puede ser en Horario de oficina o fines de semana.
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una consulta para los ojos?	\$50.000 por un buen examen de calidad.	\$20.000	DEPENDE DE LA POBLACION QUE SE ESTE ATENDIENDO PERO EL VALOR PODRIA SER DE \$10.000 A \$15.000	\$20.000.	Lo que se cobra en cualquier otro establecimiento.	Esto depende mucho del tipo de examen que se realice, puede ser entre \$15 mil y 20 mil.



Evidencias de entrevistas



Video

[VID-20170221-WA0022.mp4](#)



5.1.2 BROCHURE

Brochure de tres cuerpos tiro y retiro

VALORES, PRINCIPIOS Y CREENCIAS

- El valor más importante en nuestra Óptica es el recurso humano
- La honestidad es nuestra manera de Vida
- El respeto hace parte de nuestra manera de ser
- La eficiencia refleja la productividad

CONTACTENOS

Celular 3057143619 - 31424889 - 3124188467
visionglobal@gmail.com

www.jemalex.wixsite.com/portaloptico

NUESTROS SERVICIOS

Desde Global optica y laboratorio ofrecemos servicios tanto en nuestra óptica ubicada como en el punto principal.

TECNOLOGÍA DE PUNTA

Avanzada tecnología que permite realizar el talleo de los lentes para todo tipo de monturas dando alta precisión en el montaje de los centros ópticos, los mejores acabados y excelente estética.

EXACTA TOMA DE MEDIDAS

Distancias interpupilares, ángulos, relación del ojo, altura de progresión para todo lo línea de lentes digitales. Permitiendo mejor rendimiento visual mejor contraste y claridad, campos visuales amplios y libertad visual.

¿POR QUÉ SOMOS SU MEJOR OPCIÓN?

- Ofrecemos facilidades de pago a través de una autorización escrita para descuentos por nómina, corporativos y fondos de empleados y familiares.
- Garantizamos al momento, el máximo control de calidad sobre todos los productos y hacemos seguimiento permanente como apoyo al programa de salud visual.
- Adaptación de lentes de contacto tanto en la óptica mediante como en nuestra óptica central con los centros, espejados y por un profesional especializado.
- Ofrecemos a su empresa, el mejor costo, los mejores servicios por sus empleados tanto sus hábitos después de la autorización por parte de la empresa.

EXAMEN COMPLETO DE OPTOMETRIA

Mediante el cual se realiza refracción y agudeza visual, con el fin de determinar defectos como la miopía, hipermetropía, astigmatismo, presbicia, ambliopía, entre muchos otros.

- Si realiza el examen con nosotros lo obtendremos dos carnets de control por empleado, para su grupo familiar. Los cuales ofrecen consulta gratuita en las ópticas de nuestra organización y derecho a descuentos especiales.
- Atención por parte de profesionales. Egresados de las mejores universidades del país, con experiencia y habilitados por la Secretaría Distrital de salud (Nuestro compromiso con la empresa es formular únicamente a pacientes que lo requieren.
- Remisiones para cirugía refractiva en las clínicas más prestigiosas de la ciudad con tarifas de compra institucional.

LENES OPTÁLICOS

Lentes personalizadas y de alta calidad óptica que se adaptan a las necesidades de nuestros clientes, nuestros talleres expertos, como así lo muestra la estructura de última tecnología del ICD, que realiza el control de los lentes totalmente automatizada, rápida y puntual marcando un gran perfecto de los lentes que se adaptan a todo tipo de monturas.



5.1.3 VOLANTES



5.1.4 PAGINA WEB

<http://jeimalex.wixsite.com/portaloptico/shop>





6. CONCLUSIONES

Como consecuencia de la investigación de mercado realizada, es posible concluir que la idea de negocio inicialmente planteada es factible ya que en la entrevista realizada se obtuvieron datos favorables en relación a la aceptación por parte de los entrevistados para crear una óptica rodante que les facilite estar pendiente del cuidado de su salud visual, prestándole servicios personalizados de calidad, a bajo costo en comparación con los precios locales del mercado, ofreciéndoles facilidades de pago que proporcionen agilidad y seguridad en su compra, incluyendo la de sus familiares.



7. BIBLIOGRAFIA

1. Secretaría de Cultura, Recreación y Deporte. (2017). Localidad La Candelaria. [online] Recuperado de : <http://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/es/localidades/la-candelaria>.
2. Alcaldía mayor de Bogota. (2017). Resolución 605 de 2015. [online] Recuperado de: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/resolucion-1441-de-2013.pdf> [Accessed 28 Feb. 2017].
3. Ministerio de salud y protección social. (2013). Resolución 1441 de 2013. [online] Recuperado de: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/resolucion-1441-de-2013.pdf> [Accessed 28 Feb. 2017].
4. Alcaldía Mayor de Bogotá Cultura recreación y Deporte- Localidad la Candelaria de <http://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/es/localidades/la-candelaria>
5. Secretaria de Planeación, Bogotá mejor para todos- población <http://www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/InformacionEnLinea/InformacionDescargableUPZs/Localidad%202017%20candelaria/Monografia>
6. Secretaria de Cultura y Deporte –población flotante localidad La Candelaria <http://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/observatorio/documentos/localidades/LaCandelaria.pdf>