

PALANBIZZ

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR EL TITULO DE
TECNICO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

PRESENTADO POR:

LUIS ALEJANDRO MUÑOZ

DIANA CAROLINA NEIRA

JUAN FELIPE GONZALEZ

PRESENTADO A:

ANDRES FERNADO RUGE

OPCION DE GRADO I

GRUPO: 10118

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

C.U.N

INDICE

1. INTRODUCCION

2. PORQUE CREAR PALANBIZZ

3. COMO IMPLEMENTAR PALANBIZZ EN EL MERCADO

4. CLIENTES POTENCIALES DE LA EMPRESA

5. QUE NESECIDADES EXISTEN

6. CUALES SON LAS EXPECTATIVAS CON PALANBIZZ

7. CUALES SON LAS FRUSTRACIONES SIN PALANBIZZ

8. BASE DEL PROYECTO PALANBIZZ

9. ESTADOS DE RESULTADOS FINANCIEROS

10. CONCLUSIONES

1. Introducción

En el siguiente trabajo hablaremos, porque quisiéramos crear el **PALANBIZZ** y porque dicho nombre también nos queremos basar en cuáles serían las características de nuestro proyecto llamado **PALANBIZZ**, trataremos el tema de porque queremos implementar nuestro producto en el mercado y cuáles serían los beneficios principalmente para los usuarios de nuestra **PALANBIZZ**, ya que este producto puede implantarse a una de las cosas más usadas por los seres humanos y ayudaría a reducir el contagio de enfermedades y a reducir las bacterias en un alto porcentaje. Ya que la **PALANBIZZ** sería el único producto creado y puesto al mercado con esta innovación, porque se podría implementarse a cualquier inodoro existente hasta este momento.

2. Porque crear PALANBIZZ

La creación de este producto que se puede implementar en cualquier inodoro existente en el mercado, nosotros quisimos crear algo innovador que las personas y principalmente las mujeres noten la diferencia en dejar de tener contacto con el biscocho del baño en un 100%, gracias a un sistema hidráulico donde al oprimir con el pie el pedal que estaría situado en la parte posterior del inodoro.

Que con solo oprimirlo una vez el biscocho se levantaría, al oprimirlo por segunda vez el biscocho volvería al lugar correspondiente vale aclarar que la **PALANBIZZ** sería creada para reducir en un alto porcentaje las bacterias y las enfermedades de contagio.

PALANBIZZ estaría primeramente implementada en baños públicos ya sean en centros comerciales y en baños portátiles los cuales son usados en eventos de

gran magnitud. Por lo cual la **PALANBIZZ** sería conocida por muchas personas y de fácil recuerdo para los seres humanos.

3. COMO IMPLEMENTAR PALANBIZZ EN EL MERCADO

Al principio el proyecto sería difícil arrancarlo, nosotros pensamos en implementarlo en los baños portátiles en dichos eventos de gran magnitud para darlo a conocer a la mayor cantidad de personas, para que así vean la diferencia de un baño al cual se le implementa **PALANBIZZ**, y a cuales baños no se le hayan implementado.

Basándonos en el poder de las personas en exigir calidad e higiene en los baños públicos, pues serian ellos los cuales lo exigirían para más baños públicos y así poco a poco nuestro proyecto iría creciendo y siendo más reconocido en el mercado.

Uno de los objetivos mayores de nuestro proyecto empresarial seria trabajar en asocio con las más grandes fabricadoras de baños para así llevarlo hasta los hogares de las personas y puedan tener el beneficio de la reducción de bacterias y enfermedades contagiosas.

El objetivo más grande de nuestra seria poder ser fabricantes de baños basándonos en las necesidades vitales de las personas.

4. CLIENTES POTENCIALES DE LA EMPRESA

Al principio se lo daríamos a conocer a las mujeres mediante un tipo de encuesta de tan solo una pregunta. ¿De uno a diez cuanto les gustaría que los baños públicos sean más higiénicos y se preocupen por la salud de sus usuarias?

Nosotros pensamos en la salud de la mujer y conocemos que para la mayoría de ellas se es muy incómodo entrar a hacer sus necesidades fisiológicas en un baño público, ya sea porque este sucio el baño o les incomode levantar el bizcocho del baño con la mano, con la **PALANBIZZ** ellas se olvidarían de eso y reduciría favorablemente las enfermedades en ellas.

Otro punto por el cual nuestro proyecto empresarial está basado para las mujeres es porque en Colombia hasta el año pasado la población femenina es alrededor de las 25.000.000 millones de mujeres, por consiguiente lograríamos un gran impacto en el mercado nacional, reitero que la **PALANBIZZ** sería una innovación en el mercado de los baños públicos.

5. ¿QUE NESECIDADES EXISTEN?

Las personas se preocupan por su bienestar principalmente en su salud y con la **PALANBIZZ** tendrían las mujeres un alto porcentaje de reducción en las enfermedades contagiosas dado a las bacterias que pueden estar expuestas en un baño público.

6. CUALES SERIAN LAS EXPECTATIVAS AL USAR PALANBIZZ

La expectativa más grande que vivirían nuestros usuarios seria la comodidad que vivirían las mujeres a la hora de tener que realizar sus necesidades fisiológicas en algún baño público, porque tendrían un baño más aseado y con menos bacterias lo que lo haría una experiencia agradable y sin ningún temor de tener contacto con las bacterias que pueden encontrar en un baño.

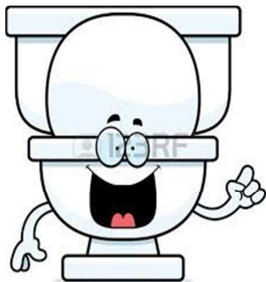
Otra expectativa con la que contarían nuestros usuarios es la facilidad de cómo usar **PALANBIZZ** que al oprimir por primera vez el pedal el bizcocho del baño se levantaría y al oprimirlo por segunda vez el bizcocho quedaría limpio y sin bacterias para su uso.

7. CUALES SON LAS FRUSTRACIONES SIN PALANBIZZ

Una de las frustraciones con las que viven los seres humanos en este momento es que al ingresar a los baños públicos no se encuentran en óptimas condiciones para realizar sus necesidades ya sea porque están sucios o porque están mal aseados ya que los desinfectantes que usan no son potentes al eliminar totalmente las bacterias de un baño.

Las mujeres al ver un baño en malas condiciones hay muchas de ellas que optan por no realizar sus necesidades lo cual genera enfermedades y dolores que pueden dañarle el día.

8. BASE DEL PROYECTO PALANBIZZ



PALANBIZZ

Con PALANBIZZ buscamos solucionar el problema de cada dama de nuestra sociedad al ir al baño y encontrarlo sucio o húmedo, esa inconformidad de no sentir seguridad al tener baños mixtos de adquirir infecciones o tan solo bacterias, queremos evitar que tengan que aguantar las ganas de ingresar a estos hasta llegar a casa, su manipulación al momento de limpiarlo o llegar hasta tal punto de borrar el bizcocho con papel.

Su funcionamiento es que por medio de una palanca que va adjunta a un bizcocho que se adecua a el inodoro este con el fin de que cada vez que entre un caballero a un baño mixto oprima de ella que estará situada en la parte inferior de este y levantara automáticamente el bizcocho con el fin de que no se llene de salpicaduras las cuales traen por si infecciones y bacterias que pueden infectar mujeres niñas y abuelas.

Estos serán adecuados a baños mixtos que podemos encontrar en un hogar familiar, establecimientos públicos, oficinas o nuestros mismos recintos laborales los cuales entran y salen miles de personas al día pero más de la mitad son hombres los cuales no tienen la conciencia cultural de limpiar el bizcocho después de cada ingreso a él, este nace con el fin de evitar que las damas tengan que limpiarlo con sus manos y tengan que manipularlo evitando infecciones.

Tenemos una gran oportunidad de mercado ya que esto se enfoca para todo nivel de estrato ; este problema se emite en todo tipo de sociedad la cual se ve afectada la mujer , siempre va haber una inconformidad al entrar a un baño y más siendo mixto la cual las damas que son más precavidas en estos momentos evitando que sus hijas , hijos , abuelas tengan que manipular estos , nos sumergimos en un mercado directo de limpieza y de cultura ciudadana culturizando a toda persona de incorporar este nuevo mecanismo a sus vidas cotidianas con una simple palanca podrán disminuir infecciones , bacterias hasta incluido malos momentos en el baño.

9. PALANBIZZ S.A

ESTADOS DE RESULTADOS

PERIODO DE 1 MAYO 2016 AL 1 DE ENERO 2018

Mayo 2017

Para este mes el cual se consolido PALANBIZZ S.A con tres socios los cuales sus aportes fueron en común acuerdo del mismo monto por \$7.000.000 para dar inicio a la fabricación de la palanca para inodoros reuniendo en su totalidad \$21.000.000 estos invertidos en lo siguiente

Creación y elaboración de 200 PALANBIZZ costo unitario \$15.000 total : \$3.000.000

Realización de estudio de mercadeo y de sector para ver variables positivas y negativas por un valor de \$5.000.000

Creación de página de Internet publicidad y volantes por un costo de \$3.000.000

Contratación personal para realizar encuestas a sectores donde se impulsara PALANBIZZ : \$ 1.000.000 (3 PERSONAS)

Arriendo y adaptación de local donde se radicara la empresa : \$3.000.000

Los 7.000.000 restantes se dejan como caja menor para cualquier evento extra curricular o pedido a gran escala y poder satisfacer la necesidad del cliente.

Total gastos : \$14.000.000

SOCIO	TOTAL APORTE	TIPO DE APORTE	MOMENTO DEL PAGO
A	5.000.000	Muebles y enseres	EN LA CONSTITUCIÓN
B	5.000.000	Publicidad y empleados	EN LA CONSTITUCIÓN
C	5.000.000	<i>Mano de obra</i>	EN LA CONSTITUCIÓN

Junio 2017

Se consolida el valor venta de PALANBIZZ por un costo de \$75.000 a publico precio que se adjudica para cubrir gastos de impulso del mes de enero y ganancias posteriores; en el cual en este mes se vendieron 100 unidades de las 200 elaboradas Las cuales dieron como efectivo extra de \$6.000.000 los cuales cubrió la mitad de lo invertido en la inauguración, no se generó ganancia pero no se perdió tampoco y se cancelaron sueldos y nóminas.

Julio 2017

Se mandan a hacer otras 200 unidades de PALANBIZZ para surtir las ya vendidas y sobre cargar la tienda esto por un costo de \$3.000.000, de las cuales hicimos campañas en hoteles, bares y almacenes de cadena y vendimos las 300 unidades que teníamos en muestrario por un costo de \$22.500.000 generando una ganancia de \$11.000.000 ya que se consiguió lograr pagar los 7.000.000 restantes que quedaron pendientes del mes de febrero y arriendo de \$3.000.000 más sueldos \$1.000.000

Agosto 2017

Se realizan de nuevo 300 unidades para saciar inventario en tienda por un costo de \$4.500.000 de los cuales se vendieron solo 50 unidades por un valor de \$3.750.000 creando perdida de \$750.000 pero se soporta con las ganancias del

mes pasado y cancelando los \$3.000.000 de arriendo mensual más sueldos \$1.000.000

Septiembre 2017

Se hace un análisis de cómo se ha comportado el producto en las personas que lo han comprado, se les hace preguntas de lo bueno, lo malo y lo que se puede corregir ya que el flujo de compra se ha bajado, no se realiza pedido ya que todavía en existencia tenemos 250 unidades de las cuales gracias a lo verificado se vendieron 100 creando un margen más favorable de compra entre la población ofrecida esto con un costo de \$7.500.000, con esto se compensa el mes pasado junto a arriendo que tiene un valor de \$3.000.000 y sueldos cada uno de a \$1.000.000

Octubre 2017

Nos hacen un pedido al por mayor de un consorcio de centros comerciales de cadena que están en todo el país nos solicitan 500 los cuales se los dejamos a un costo de \$45.000 por un costo total de \$22.500.000 y se hace un convenio de como sean adaptados por la clientela se firma un contrato por 6 meses para cada almacén abierto de parte de ellos.

Noviembre 2017

Se logra firmar el contrato con el consorcio el cual nos deja la potestad de instalar PALANBIZZ en los centros comerciales que abran a nivel nacional, se realizan 300 que son nuestra meta mensual a vender cuyo costo es de \$4.500.000 en este mes solo se lograron vender 175 por un costo de \$13.000.000 los cuales nos alcanzan a hacer los pagos esenciales de nómina y arriendo, junto a mano de obra de artículos solicitados.

Diciembre 2017

Por temporada se aumentaron las ventas un poco hasta tal punto de pensar en el año 2018 abrir nueva cede con más empleados y mucha más infraestructura

para elaborar al por mayor mas PALANBIZZ se venden 200 unidades por un valor de \$15.000.000 con este producto cerramos el año con un buen balance de nuestro producto en el mercado.

10. CONCLUSIONES

Con **PALANBIZZ** queremos darlo a conocer a los seres humanos para así darle más facilidades, comodidad y lo más importante que nos preocupamos por la salud de todos nuestros usuarios dándoles momentos que quisieran repetir cuando se encuentren fuera de sus hogares.

“DILE ADIOS A LAS INCOMODIDADES Y A LAS BACTERIAS, CON PALANBIZZ TENDRAS MOMENTOS COMODOS Y CON MAYOR SEGURIDAD”.