



Proyecto YAPER S.A.S

Autores

TATIANA PAOLA JIMENEZ MARTINEZ

NATALIA PATRICIA JIMENEZ MARTINEZ

TANIA NATHALY PEDRAZA GÓMEZ

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA

BOGOTÁ D.C 2020

Tabla de contenido

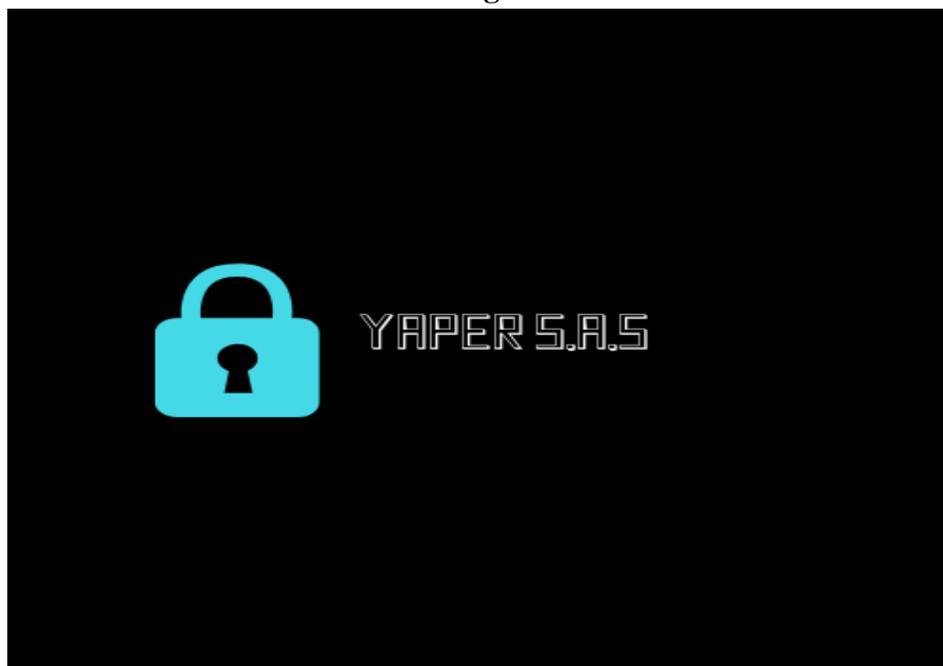
Introducción	3
Logo	4
Eslogan	4
Misión	5
Visión	5
Problema social: inseguridad	6
Problema ambiental	6
Objetivos de desarrollo sostenible	6
Valor compartido	7
Análisis pestel	7
Identificación de retos	9
Problemáticas	9
Árbol de problemas	11
Problema central:	11
Objetivos	11
Árbol de objetivos	12
Lluvia de ideas	13
Autoevaluación de la idea de negocio	13
Estructura de la idea	14
Alternativas	15
Competencia	16
Conclusión - competencia	16
Análisis	16
Idea final	16
Contextualización de la empresa	16
• Razón social:	16
• Actividad Económica:	16
• Tamaño:	16
Análisis de la demanda	17
Análisis de la oferta	18
Análisis de la comercialización y de los proveedores	20
Bondades	22

Tipo de Cliente	23
Descripción	23
Características del segmento	24
Análisis	24
Competencia	24
Población	25
Segmento de mercado	26
Declaración de la propuesta de valor	26
Definición estratégica	26
Diseño de concepto	27
Diseño en detalle	27
Cadena de distribución:	28
Costos	29
Ventas	29
Indicadores de calidad	29
Producción	30
Ciclo de vida	31
Características del servicio	31
Interacción	31
Prototipo	32
Lienzo Lean Canvas	33
Validación idea de negocio	34
Stakeholders	34
Objetivo de la investigación	34
Investigación cuantitativa	34
Diseño de la encuesta	34
Preguntas	35
Tamaño de la muestra	35
Tabulación	36
Resultados	38
Bibliografía	45

Introducción

La delincuencia crece cada día más en la ciudad y uno de los principales objetivos de estos delincuentes son los celulares, es por esta razón es que nació y surgió la idea de crear una aplicación que dañe el sistema operativo de un celular cuando este sea robado. Esto con el fin de que un ladrón no pueda utilizar para nada el celular que robó y así disminuir la tasa de robos en la ciudad. Además de asegurar al propietario que la información que tenga su dispositivo no pueda obtenerla el ladrón de ninguna manera.

Logo



Eslogan



Misión

Yaper S.A.S tiene como misión crear una aplicación que mediante el desarrollo de un software se pueda dañar el sistema operativo de un celular robado, esto para garantizar que el dispositivo quede inservible y no se pueda utilizar de ninguna manera después del robo.

Visión

Para el 2021 Yaper S.A.S será reconocida como una de las empresas más innovadoras del país, expandiéndose a nivel latinoamericano y siendo reconocida por su rápido acogimiento en el mercado y la buena calidad en su servicio.

Problema social: inseguridad.

En Yaper el mayor propósito es brindar seguridad a los clientes, ya que con este proyecto se estaría contribuyendo a disminuir la tasa de robos de celulares.

Esto haciendo que los ladrones no tengan motivos para robar celulares ya que no los podrían revender porque quedarían inservibles

Adicional a esto en Yaper SA se quiere contribuir a fundaciones con fines de ámbito social (las cuales nuestros usuarios pueden elegir libremente si así lo desean)

Problema ambiental: En Yaper SA se piensa en la importancia del cuidado de todo lo que encierra el tema ambiental, es por esto que el 5% de las ganancias serán dirigidas a fundaciones con fines ambientales y de esta manera contribuir en la solución de problemas ambientales.

Objetivos de desarrollo sostenible

- **Hambre cero:** Teniendo en cuenta que este objetivo se enfoca en combatir el hambre y conseguir una seguridad alimentaria y mejor nutrición, lo que hace referencia a un problema social, en Yaper SA se cuenta con una opción de donación por parte de los usuarios de manera libre a alguna fundación enfocada en este objetivo de desarrollo sostenible.

Adicional a esto la empresa cuenta con una política que se basa en visitar refugios comunitarios semestralmente, donde se ayuda con el servicio de alimentación y para aquellas personas que están en condición de calle hacer campañas en lugares clave para brindarles un alimento.

- **Vida de ecosistemas terrestres:** Para Yaper SA es de suma importancia estar comprometidos en el ámbito social, en base a esto se hará una donación a una ONG en pro del ecosistema que pretendan conservar o devaluar la diversidad y todo lo que en este objetivo de desarrollo sostenible se envuelve. Se realizarán caminatas bimestralmente a humedales con el fin de limpiar la zona.

Valor compartido

Es una necesidad social bajar la tasa de robos en el país, Yaper SA brinda la oportunidad de adquirir una aplicación que va ayudar con la causa, sin tener un mercado en específico, no está destinada a solo una parte del público, sino que cualquier persona que quiera lo podrá obtener.

Esto va a generar la apertura de aplicaciones de este tipo que ayuden con problemas sociales y que puedan generar un impacto en las comunidades más afectadas.

Al generar esta apertura, se trabajara con ellos en pro de su crecimiento y el de Yaper, creando estrategias que sirvan como guía para el desarrollo de las pymes, apoyándonos con empresas reconocidas en el entorno tecnológico, tales como Huawei, Microsoft.

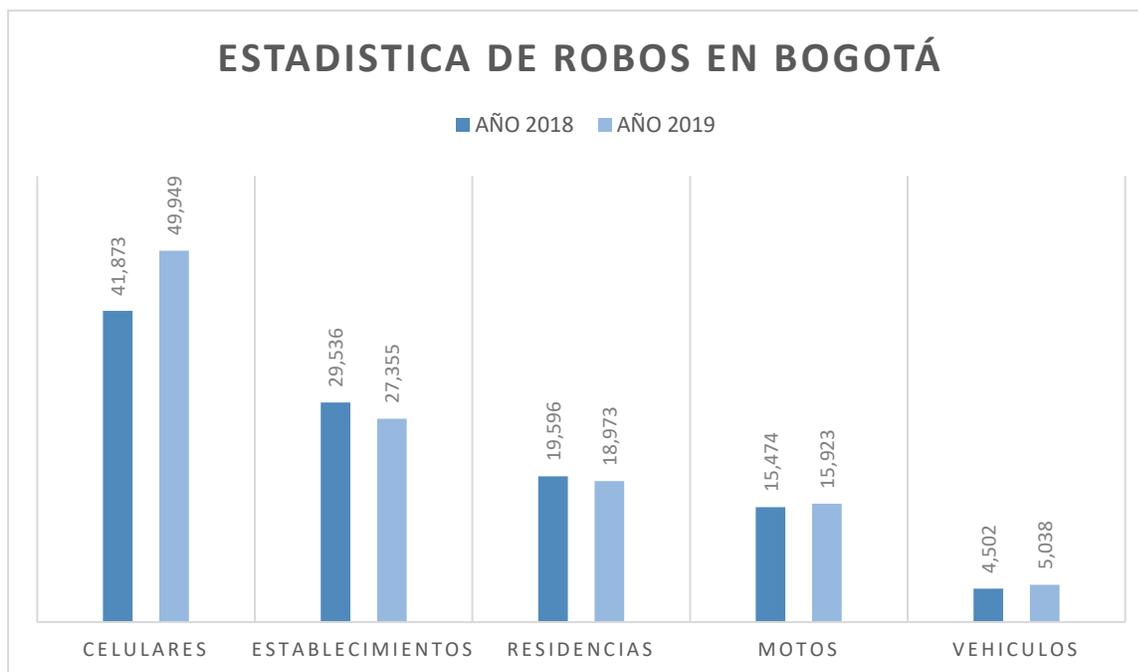
Análisis pestel

<p>POLÍTICOS:</p> <p>*Se ayudará a reducir la tasa de robo en el país, con esto se brindará una seguridad y respaldo a nuestros usuarios</p> <p style="text-align: center;">P</p>	<p>ECONÓMICOS</p> <p>*Principalmente nos dirigimos a contribuir hacia el sector comercial, realizando una prestación de un servicio intangible, siendo de fácil acceso hacia la población por poder ser asequible en la mayoría de los estratos socioeconómicos.</p> <p style="text-align: center;">E</p>
<p>SOCIALES</p> <p>*Apuntamos a contrarrestar el acto de violencia implementado por aquellos sujetos inescrupulosos los cuales actualmente se manifiestan día tras día.</p> <p style="text-align: center;">S</p>	<p>TECNOLÓGICOS</p> <p>*Se brindará una aplicación innovadora que nos ayudará a dar un paso más en la era tecnológica, dando apertura a aplicaciones de este tipo de interés social.</p> <p style="text-align: center;">T</p>

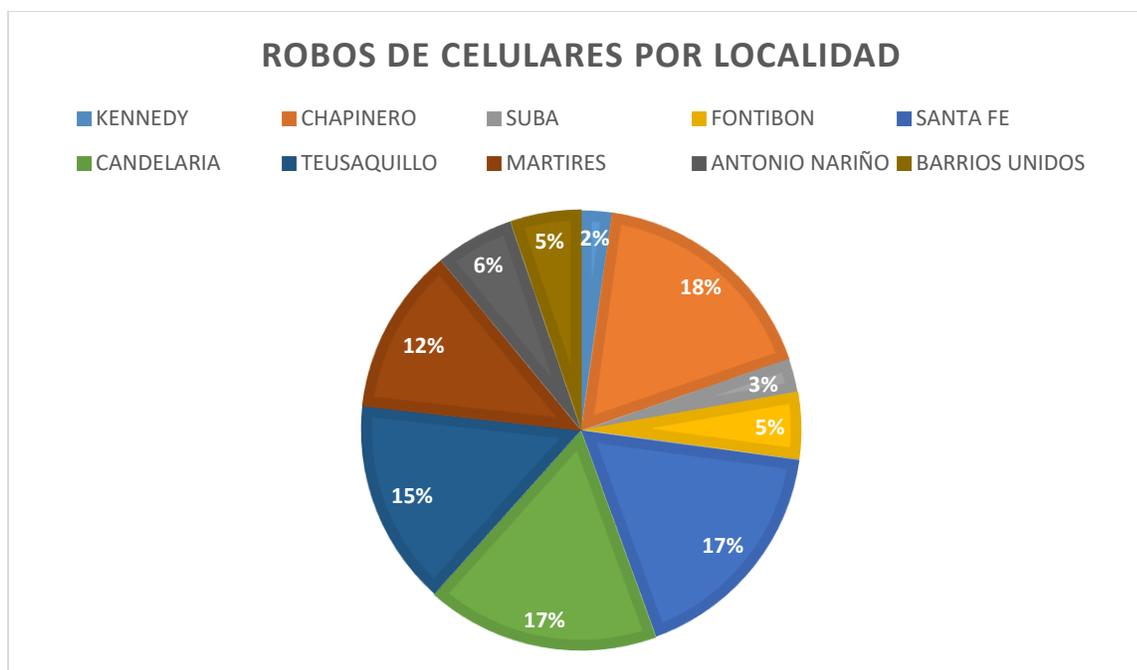
ECOLÓGICOS	LEGALES
<p>*Nos caracterizamos por ser una empresa amiga del medio ambiente siendo nuestro propósito principal no promover en nuestras instalaciones el uso materiales no reciclables.</p> <p>realizaremos campañas impulsando esta metodología</p> <p>E</p>	<p>*Nuestra aplicación no genera ningún daño físico a los involucrados por lo cual no se afectará ningún derecho.</p> <p>L</p>

¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?

La tasa elevada de robos es el principal problema en el cual se ve afectada la sociedad como tal.



De acuerdo a un artículo del periódico El Tiempo estas son las estadísticas de robo en Bogotá, donde se evidencia que la tasa mas alta es la de celulares, lo que lleva a trabajar en esta problemática, donde el principal objetivo es lograr que esta tasa disminuya. (Fiscalía, 2019)



De acuerdo a un artículo publicado en Caracol Radio podemos identificar que la localidad mas afectada por esta problemática es Chapinero. (Radio, 2018)

Identificación de retos

- Nuestro mayor reto es lograr reducir la tasa de robos e inseguridad en el país, ya que es una problemática que se ha dado a través de los años en Colombia. Aunque es un reto ambicioso sabemos que es posible.
- Ser un modelo a seguir dejando un punto de referencia para futuros emprendedores en el mercado.
- Ser reconocidos como una de las empresas más innovadoras a nivel nacional en el mercado tecnológico.

Problemáticas

- **COMUNIDAD:** Tasa elevada de robos y venta ilegal de estos
- **CLIENTES:** Pérdida de sus elementos electrónicos y posibles daños físicos y emocionales
- **ENTORNO:** La falta de apoyo por parte de los medios de autoridad.

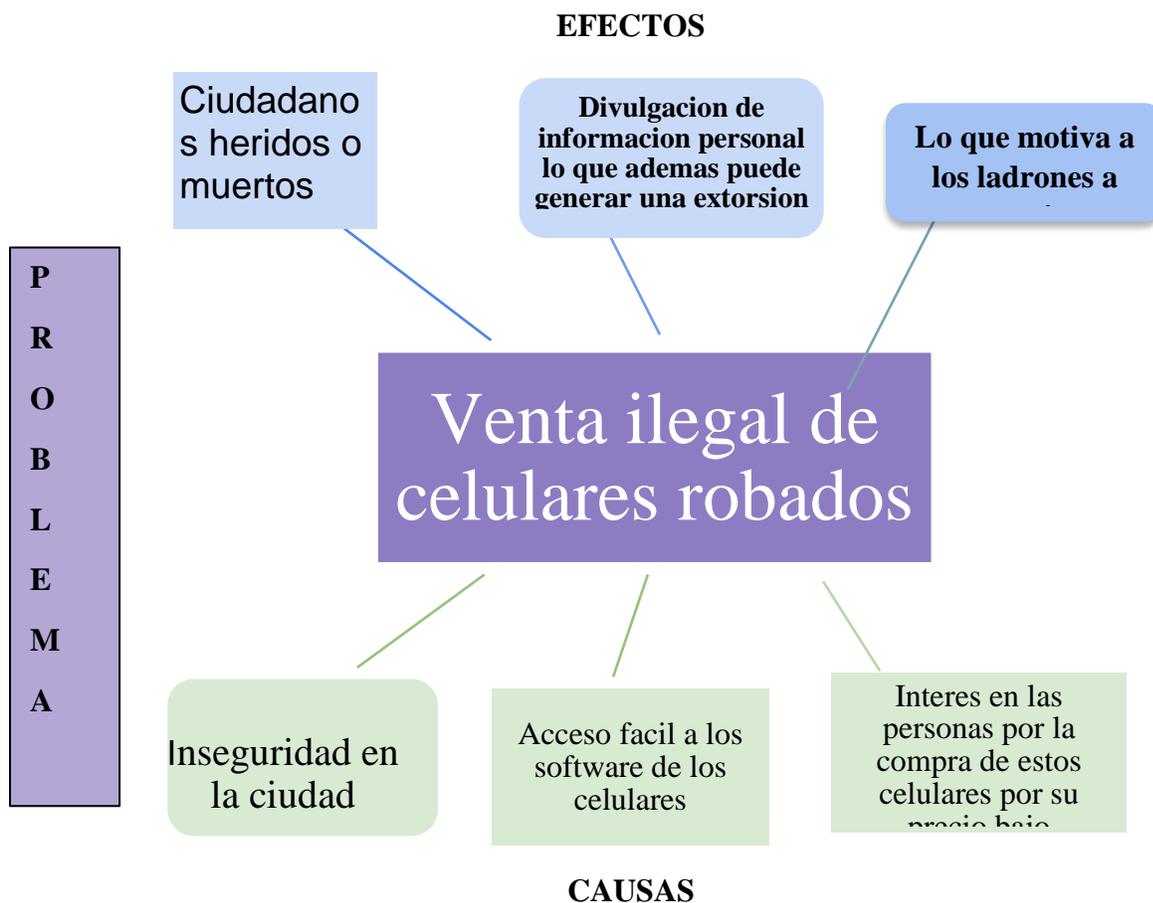
CRITERIO	RETO 1	RETO 2	RETO 3
	Nuestro mayor reto es lograr reducir la tasa de robos e inseguridad en el país.	Ser un modelo a seguir dejando un punto de referencia para futuros emprendedores en el mercado.	Ser reconocidos como una de las empresas más innovadoras a nivel nacional en el mercado tecnológico.
Conocimiento o experiencia	2	2	2
Asesoramiento de un experto	3	2	2
Alcance	5	4	2
Tiempo	3	1	1
Costos	1	1	1
Impacto	5	5	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del reto?	5	5	5
TOTAL	24	20	18

CRITERIO DE EVALUACIÓN

1 Siendo lo más complejo

5 Siendo lo más posible

Árbol de problemas



Problema central:

Robo de celulares y venta ilegal de los mismos.

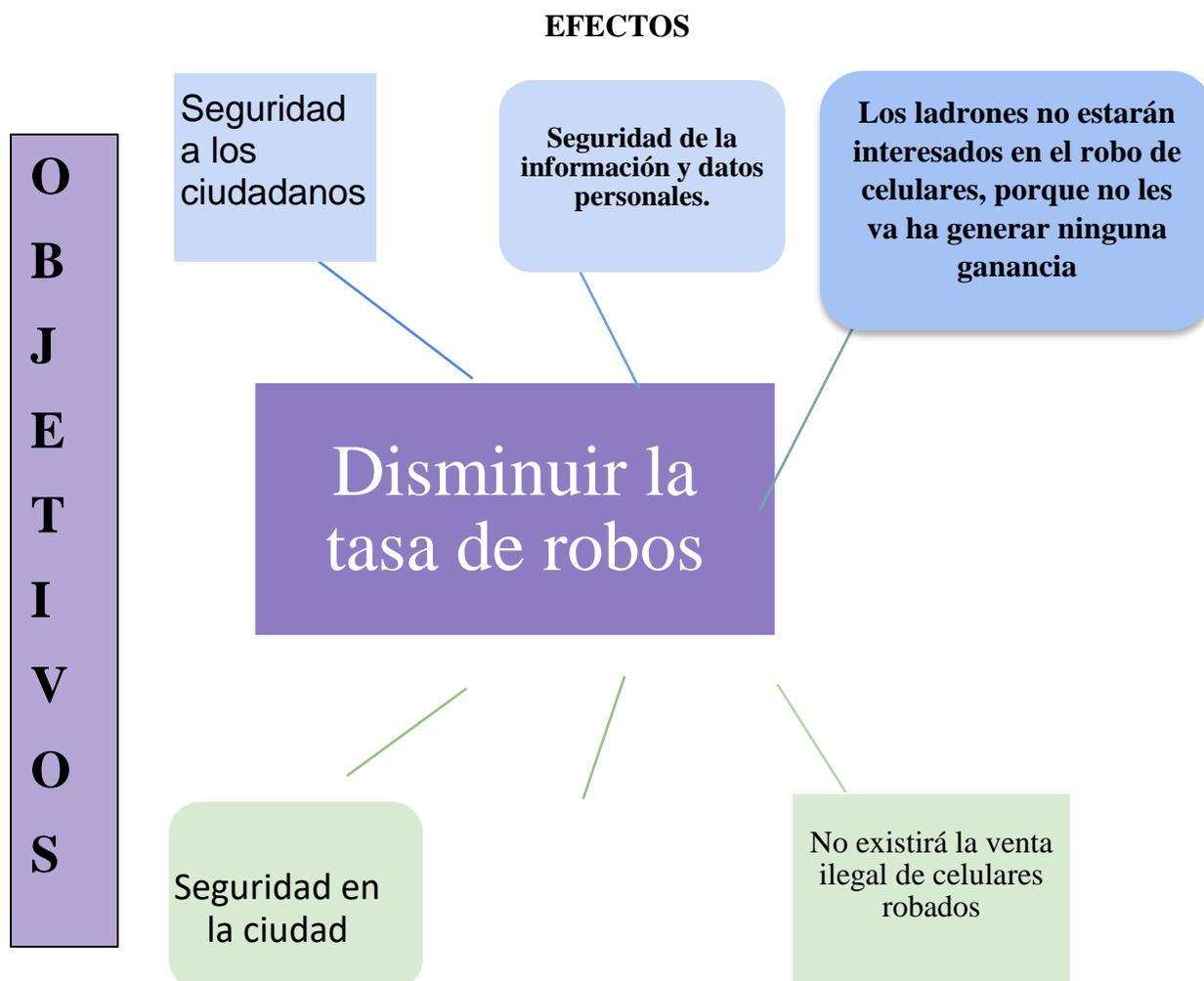
¿Cómo disminuir el robo de celulares en la ciudad?

Objetivos

- **Inseguridad en la ciudad** = Para Yaper SAS uno de sus principales objetivos es disminuir la tasa de inseguridad en la ciudad y contribuir a la tranquilidad de los ciudadanos.
- **Acceso a los software de los celulares:** Para Yaper SAS es primordial la seguridad de información y datos personales; es por esto que tenemos como objetivo la protección de estos, para que de ninguna manera puedan acceder a dicha información y evitar extorsiones.

- **Venta y compra ilegal de celulares robados:** En yaper SAS entendemos todo lo que hay detrás de la compra y venta ilegal de estos dispositivos, por tal motivo queremos erradicar este problema

Árbol de objetivos



Lluvia de ideas



Autoevaluación de la idea de negocio

INTERÉS / DISPOSICIÓN AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
-La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer	1	2	3	4	5
-No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
-Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio	1	2	3	4	5

-Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
N° TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:	0	0	1	2	1

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	X	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	0	X	2	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 3:	1	X	3	=	3
Total de afirmaciones valoradas en 4:	2	X	4	=	8
Total de afirmaciones valoradas en 5:	1	X	5	=	5
			Puntaje Total		16

Estructura de la idea

¿Cual es el producto o servicio?	Aplicación tecnológica
¿Quién es el cliente potencial?	Todos los usuarios
¿Cuál es la necesidad?	Tener seguridad
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Es una aplicación que se descarga en el teléfono móvil, al momento de descargarla esta le dará al usuario un código de seguridad el cual se activará desde un navegador en el momento del robo, al activarse este código la aplicación generará un daño en el software dejando el dispositivo inservible.
¿Por qué lo preferirían?	Porque es una aplicación única en el mercado y les brinda seguridad, o la

	satisfacción de que el atacante no se salga con la suya.
--	--

¿COMO PODEMOS?

INNOVAR

**Con una
plataforma
digital**

- Creativa
- Segura
- Económica
- Fácil Manejo
- Beneficiosa

PARA QUE LOS

Usuarios que
deseen adquirirla

Desarrollen

Una mejor
perspectiva
hacia la
seguridad en el
país

Alternativas

1. Crear un forro para celulares el cual se compone de una goma y un imán yoyo, este accesorio se pega en la parte de atrás del forro goma, se puede adherir al bolso o al pantalón tal como lo deseen y al momento de que alguien desee hurtar tu celular se tensara la cuerda, activando una alarma que nos alertara del robo.
2. Crear una aplicación que brinde el servicio de localización, la cual nos lleve a nuestro dispositivo sin importar si está apagado el celular o el GPS,
3. Crear un aplicativo de seguridad el cual al introducir tu código de seguridad es el único que servirá para desbloquear tu teléfono así lo reinicien o lo reseteen
4. Instalar Post de Led en la calle, para que las personas por medio del código QR puedan acceder fácilmente a la aplicación o solicitar información o soporte de esta misma.

Competencia

Analizando el mercado evidenciamos que no tenemos una competencia directa, Claro cuenta con un servicio de rastreo vinculado a Google maps, pero al momento de borrar la información del dispositivo, ya no será posible recuperarlo, este servicio es lo que más se asemeja a nuestra idea de negocio.

Conclusión - competencia

Nuestra idea de negocio está más desarrollada en cuanto a los servicios que presta, ya que al comparar nuestras alternativas con la competencia nos damos cuenta que nuestro servicio es mas completo garantizando seguridad a nuestros usuarios de diferentes maneras, satisfaciendo las necesidades y superando las expectativas creadas por el consumidor.

Análisis

Estudiando nuestra idea de negocio, alternativas y competencia evidenciamos que tenemos una idea viable e innovadora, ya que es algo que no se encuentra en el mercado actual, por lo tanto, al ser pioneros nos garantiza posicionarnos en el mercado y así mismo promover un servicio rentable acorde con las expectativas planteadas.

Idea final

De acuerdo a la idea de negocio inicial y analizando las variables y alternativas, se llegó a la conclusión, de que se ofrecería un servicio mas completo al incluir el accesorio (forro imán) ya que este ofrece la oportunidad de evitar el robo y si por circunstancias mayores el celular es robado se activara la aplicación.

Contextualización de la empresa

- **Razón social:** YAPER S.A.S
- **Actividad Económica:** 6201 servicios de telecomunicación
- **Tamaño:** Microempresa ya que habrán menos de 10 trabajadores
- **Ubicación:** Seria una empresa local ubicada en el sector de la 85

Análisis de la demanda

¿Cómo es la personalidad de los usuarios?

- Son considerados como personas reservadas pero arriesgadas, tienden analizar las situaciones y tratan de dar soluciones a sus problemas y al de los demás.

¿Cómo se comportan los clientes?

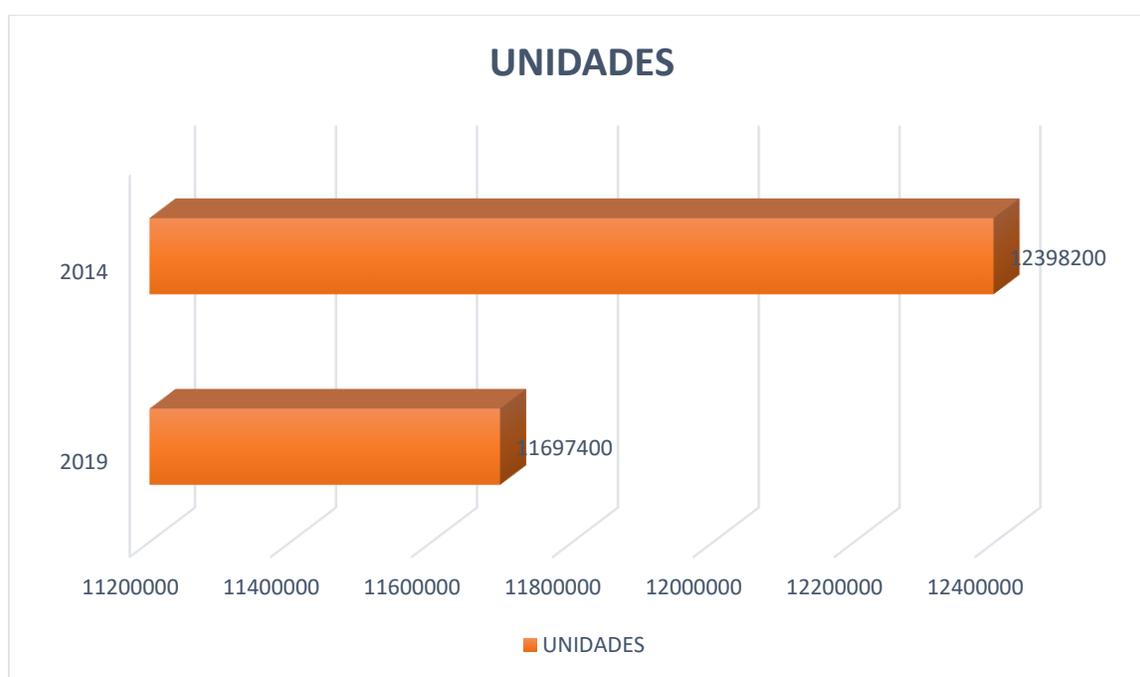
- De forma tranquila y precavida buscando la siempre la seguridad para sus seres queridos y para ellos mismos.

¿Cuáles son sus creencias?

- Que va a cumplir con sus expectativas y va a garantizar sus seguridad física y material.

¿Cuál es el tamaño del mercado?

- Para Yaper su mercado seria todas las personas que cuenten con un celular, de acuerdo al estudio de la FM indican que en Colombia existen más celulares que habitantes, como también podemos observar en este estudio de la república. (Beleño, 2019)



Como se puede apreciar en los anteriores aspectos, deducimos que Yaper es una idea de negocio muy viable que se puede introducir muy rápido en el mercado.

Analís de la oferta

¿Quién mas esta haciendo lo mismo que Yaper?

- La competencia directa sería todos los operadores que tengan seguro de celulares.

¿Cuántas empresas existen?

- 1- Claro
- 2- Movistar
- 3- Tigo
- 4- Virgin Mobile
- 5- Móvil Éxito
- 6- Avantel
- 7- ETB
- 8- Flash Mobile

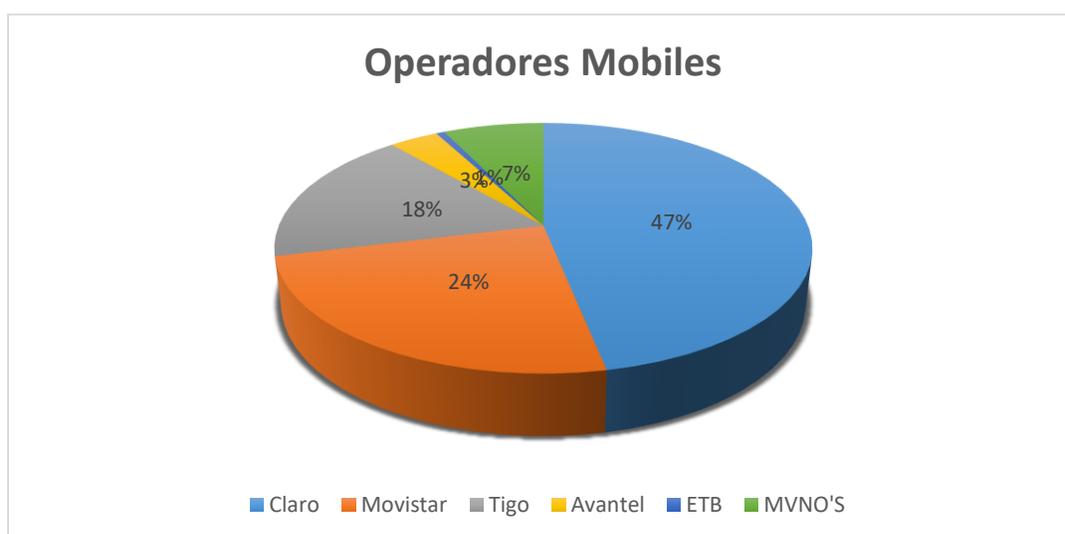
Datos recuperados de (Barberan, 2020)

¿Cuáles son sus estrategias?

- Que adquieran el servicio al momento de comprar el dispositivo móvil.
- Brindan descuentos del 2x1

¿A qué porcentaje del mercado llega cada uno?

- 1- Claro: 46,9%
- 2- Movistar: 24,3%
- 3- Tigo: 17,6%
- 4- Avantel: 3,5%
- 5- ETB: 0,6%
- 6- MVNO'S - (Virgin Mobile, Móvil Éxito, Flash Mobile): 7,2%



Datos recuperados de (TeleSemana, 2020)

¿Cuáles son sus puntos fuertes y sus puntos débiles?

Puntos fuertes:

- Son marcas reconocidas
- Tienen estrategias de mercadeo
- Manejan la venta de celulares

Puntos débiles:

- Todos venden el servicio de la misma manera
- Es costoso
- No ha tenido buenos resultados

¿Qué puedo aprender de la competencia?

- El manejo de una empresa grande, la forma de atraer clientes a este tipo de servicio, nos sirven de guía para comparar precios y brindar un servicio más económico, también se puede identificar qué tipo de promociones y publicidad se puede utilizar, como las propagandas en televisión, pancartas en lugares estratégicos, mensajes promocionales por medio de la radio y mensajería inteligente, entre otros.

¿Cómo espera competir?

- Brindando mejores precios que sean rentables para los consumidores y para la empresa
- Creando estrategias de publicidad que nos ayuden a mostrar la calidad de nuestro servicio, y nos ayuden a ser conocidos.

¿Cuáles son las barreras de acceso?

- La primera barrera seria competir con el nombre y prestigio de marcas reconocidas en la industria.
- La segunda barrera seria la Economía debido a que para crear el servicio y posicionarnos en el mercado se necesita de un capital extenso.

¿Como se mantendrá al día en la tecnología?

- Se tendrá en cuenta las actualizaciones diarias para implementarlas en la estrategia de la empresa.

¿Existen amenazas de nuevos bienes entrantes en el sector?

- Hasta el momento no existe una amenaza, pero la empresa no esta exenta de que suceda

Nombre del Competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja Competitiva)	Ubicación
Claro	Claro UP	38.000 COP	Marca líder del mercado y tiene su propio App de servicio de seguridad (Claro, S,F)	Mundial
Movistar	Seguro de celulares (IMEI)	Es el código que se le entrega al momento de comprar un celular, el precio varía según el celular.	Marca conocida, el servicio lo obtiene al momento de su compra (Movistar, S,F)	Mundial
Tigo	Seguro de celulares (IMEI)	Es el código que se le entrega al momento de comprar un celular y adquirir un plan igual o superior a 100.000 COP	Marca conocida, el servicio lo obtiene al momento de su compra (Tigo, S,F)	Mundial
Avantel	Seguro de celulares (IMEI)	Es el código que se le entrega al momento de comprar un celular, el precio varía según el celular.	El servicio lo obtiene al momento de su compra	Nacional
ETB	Seguro de celulares (IMEI)	Es el código que se le entrega al momento de comprar un celular, el precio varía según el celular.	El servicio lo obtiene al momento de su compra	Nacional

Análisis de la comercialización y de los proveedores

Por el momento se ha pensado en crear alianzas con empresas grandes como Huawei y Xiaomi, ya que son empresas que están teniendo un alto impacto en el mundo digital, por su calidad y precios. Por lo cual sería muy beneficioso para ambas partes.

Algunos proveedores ya estudiados serían los siguientes:

- SENSE (Presencia digital diseño)
- OPTIMIA (Canal de venta digital)
- HOSTINGPLUS (Dominio web)
- TIGO UNE (internet empresarial)

Los criterios que se considerarían serían los siguientes:

		YAPER S.A.S					
		CRITERIOS DE SELECCIÓN, SEGUIMIENTO, EVALUACION DE PROVEEDORES					
TIPO DE ACCION	Selección ●	Evaluación ●	Seguimiento ●				
Nombre del producto o servicio							
Nombre del Proveedor 1							
Nombre del Proveedor 2							
Nombre del Proveedor 3							
Nombre del Proveedor 4							
Nombre del Proveedor 5							
Fecha	dd/mm/aaaa						
CRITERIOS DE CALIFICACION	Cumple=5; Cumple parcialmente=3; No cumple=0.						
Criterios de Selección	Descripción de parámetros	Calificación					Observaciones
		P1	P2	P3	P4	P5	
Rentabilidad	El proveedor es rentable para Yaper en cuanto plazos de pago						
Cumplimiento de especificaciones solicitadas	El proveedor deberá demostrar el que el producto o servicio ofrecido cumpla con todas las especificaciones requeridas por Yaper						
Plazo de entrega	Se verifica si los plazos de entrega dados por el proveedor son convenientes con la necesidad de Yaper.						
Análisis del perfil	Se verifica la trayectoria del proveedor posición geográfica y su reputación.						

Servicio al cliente	El proveedor deberá contar con estrategias para atender los reclamos y requerimientos, los tiempos de respuesta y capacitaciones de producto o plataformas.						
Precio	Se verifica si el producto o servicio se acomoda al presupuesto planteado por Yaper.						
Calidad	El proveedor debe realizar pruebas o demostraciones del servicio o producto para ver la calidad y funcionamiento.						
TOTAL							
Proveedor Seleccionado:							
Realizado por:		Aprobado por:					

Bondades

- 1- Servicio de calidad
- 2- Fácil instalación del aplicativo
- 3- Manejo amigable del aplicativo para el usuario
- 4- Activación del servicio inmediato al momento del hurto
- 5- Soporte las 24/7
- 6- Información del usuario protegida
- 7- Confiabilidad al adquirir el servicio
- 8- Amigable con el medio ambiente
- 9- Al alcance de sus recursos económicos
- 10- Puede adquirir el servicio por cualquier método de pago
- 11- Incluye a un alto porcentaje de la población entre ellos jóvenes y adultos
- 12- Para más seguridad puede adquirir el servicio adicional del forro alarma
- 13- Personalización creativa del forro de acuerdo a solicitud del usuario
- 14- Seguridad al movilizarse con sus dispositivos tecnológicos
- 15- Recibimiento de sugerencias del usuario hacia la empresa para mejorar el servicio

	<p>Miedos frustraciones y ansiedades: En el momento del robo su principal miedo fue perder la vida, después del robo quedo con el miedo de no poder adquirir un nuevo dispositivo para cumplir con sus labores diarias y que al momento de adquirirlo volviera a suceder este hecho.</p>	<p>Desea, necesita anhela y sueña: Desea poder circular por la ciudad sin el temor de que lo roben o lo lastimen, anhela y sueña con una transformación social a nivel cultural para una nueva ciudadanía prospera y segura.</p>
<p>Demográficos y geográficos: Nombre: Nicolas Acosta Edad: 20 años Sexo: Masculino Estrato: 2</p>	<p>¿Qué están tratando de hacer y porqué es importante para ellos? Se esta tratando de trabajar en regresarles la seguridad a los ciudadanos, brindándoles un servicio que evitara que los ladrones no obtengan ningún beneficio robando.</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino? Es un trabajo que lleva tiempo y que será necesario algunos robos para que el ladrón descubra que con la aplicación se vuelve inservible robar. Asi mismo la marca se ira dando a conocer por sus buenas referencias.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cada quien tiene que trabajar por lo suyo. - El esfuerzo para adquirir algunos gustos no son los mismos que el de ellos para quitártelo. - Lo material no lo es todo, pero no significa que te lo puedan quitar y no duela cuando lo pierdas. 	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Los factores que afectan a este proyecto son los psicosociales ya que un robo puede causar daños físicos y emocionales en una persona, afectando su día a día y públicos debido a que en este están incluido los robos.</p>	

Tipo de Cliente

En Yaper se maneja el marketing B2C ya que se maneja una relación de negocio a consumidor directa. Debido a que el consumidor adquiere el servicio de forma directa en la pagina web sin necesidad de intermediarios.

Descripción

Ubicación: Se puede encontrar el mercado meta basándose en sus búsquedas de navegación ya que esto da una idea de sus necesidades.

Valores: Responsabilidad, honestidad, transparencia, lealtad, respeto y empatía.

Entorno: Se rodea de familia en su hogar, amigos de oficina, compañeros de universidad y desconocidos en el transporte público y en la calle mientras se traslada.

Necesidades: Poder salir sin miedo de que le roben su celular y que lo puedan lastimar.

Comprar el celular que quiera sin sentirse inseguro por si se lo llegan a robar.

Características del segmento

Geográfica

- Región: Colombia en la ciudad de Bogotá, todas las localidades.

Psicográfica

- Valores: responsabilidad, respeto, solidaridad, tolerancia, creatividad e innovación.
- Intereses: salir con amigos, viajar, ir a comer, pasar tiempo con la familia, escuchar música y practicar deportes.
- Personalidad: sanguíneo y colérico.

Comportamiento

- Beneficios buscados: Conseguir seguridad al momento de trasladarse con sus elementos electrónicos.
- Lealtad: Que sea leal a la marca y sea una buena referencia para futuros usuarios.
- Utilización del servicio: Que maneje la plataforma de modo adecuado dando ejemplo a otros usuarios

Demográfico

- **Edad:** Personas entre 25 a 45 años
- **Genero:** Masculino y femenino
- **Ingresos:** Superior a 1SLMV
- **Estatus familiar:** Persona de referencia o cabeza de grupo

Análisis

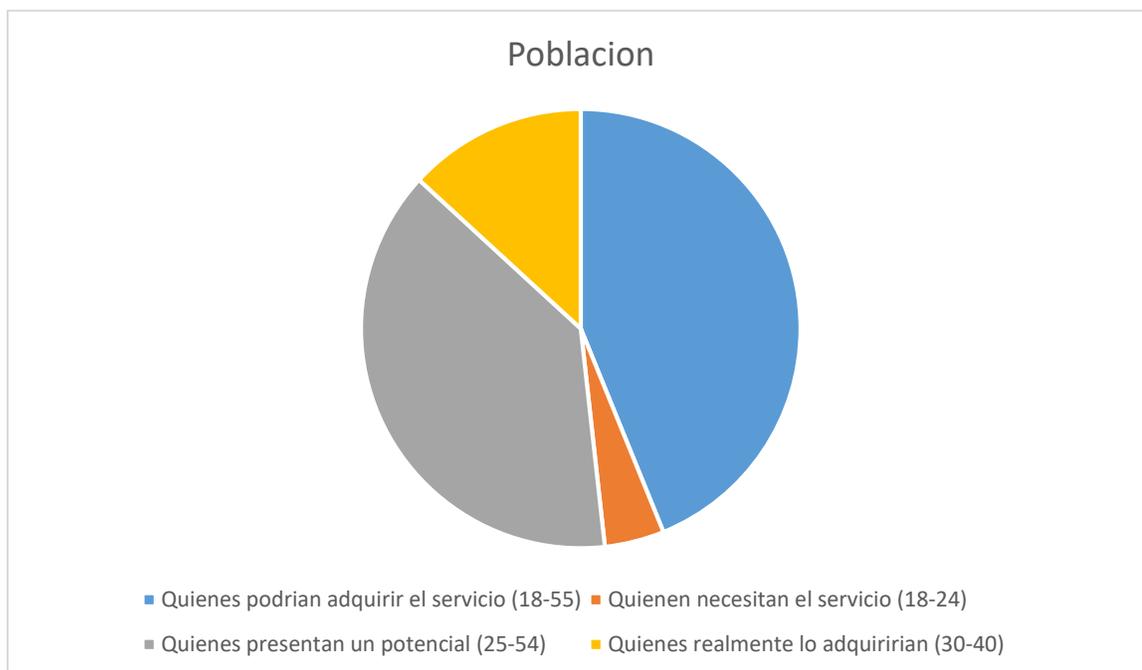
Las bondades que el servicio ofrece se ajustan al cliente ideal ya que este sueña con ver una ciudad mas segura y es el mismo sueño de Yaper, que las personas puedan sentirse confiadas al momento de adquirir y movilizar sus medios electrónicos y es lo que Yaper garantiza siendo una de las empresas que maneja como valor principal la honestidad hacia nuestros clientes y así mismo se espera que los clientes sean transparentes con la marca.

Competencia

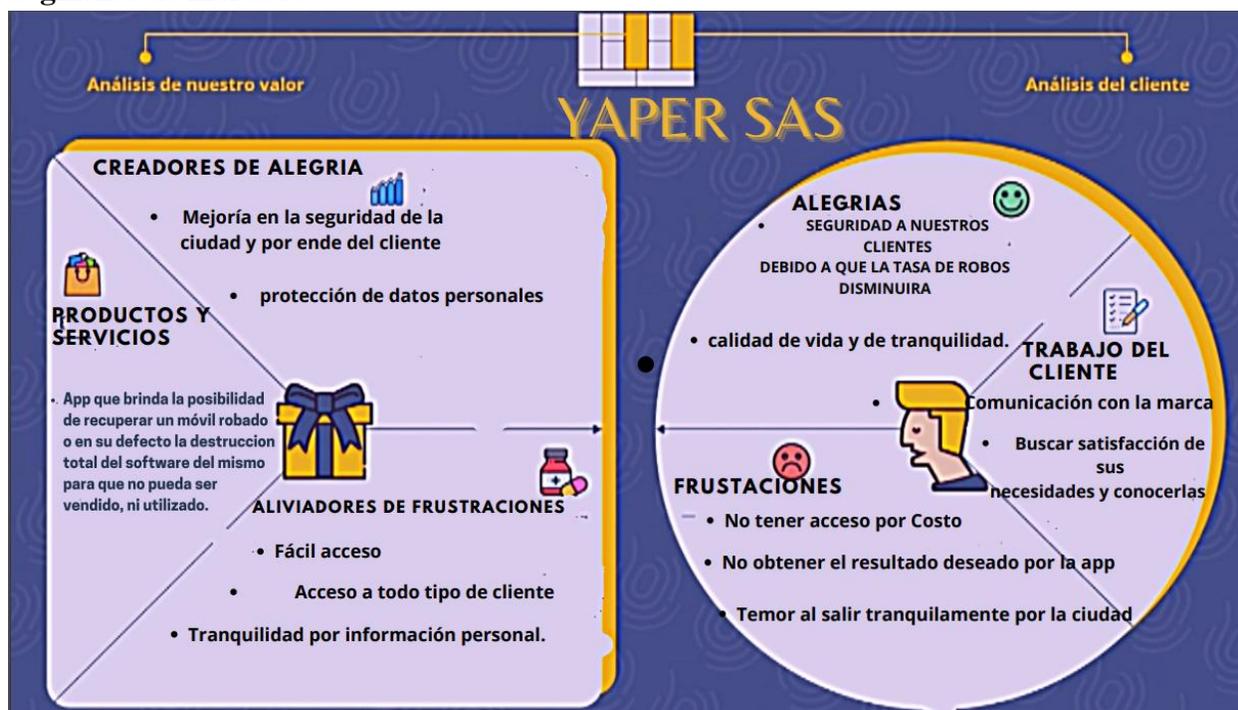
Como anteriormente se había mencionado la competencia directa es la empresa Claro con su aplicación de rastreo, la cual también ofrece seguridad de la información y recuperación del dispositivo.

Población

- Estas personas de 18 a 24 años de edad podrían suplir su necesidad con otro producto como lo es la aplicación Claro, ya que son personas que les gusta estar cambiando constantemente y son fáciles de convencer.
- Las personas entre 25 a 54 años ya que son personas mas responsables que siempre buscan la mejor opción sin importar el costo, lo único importante es la calidad.
- Lo mas seguro es que las personas entre 30 a 40 años adquieran él servicio ya que son personas con experiencia que saben lo que necesitan y como conseguirlo



Segmento de mercado



Declaración de la propuesta de valor

- La seguridad y la integridad de nuestros clientes y de su información es lo primordial para nosotros.

Definición estratégica

- Ley No. 1341 del 30 de julio de 2009, “Por la cual se definen principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las tecnologías de la información y las comunicaciones –TIC-, se crea la agencia nacional de espectro y se dictan otras disposiciones”.
Recuperado de (Colombia, 2009)
- Ley 599 de 2000; Artículo 239 “Hurto. El que se apodere de una cosa mueble ajena, con el propósito de obtener provecho para si o para otro.”
Recuperado de (Colombiano, 2000)
- Ley 1581 de 2012, “Tiene por objeto desarrollar el derecho constitucional que tienen todas las personas a conocer actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bases de datos o archivos.”
Recuperado de (CIS, 2016)
- Ley 1780 de 2016, “Se busca promover la creación de nuevas empresas jóvenes, entendiendo que una empresa joven es aquella conformada por personas naturales o jurídicas que cumplan con ser pequeñas empresas, entendiendo por pequeñas empresas

aquellas cuyo personal no supere los 50 trabajadores y cuyos activos totales no superen los 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.”

Recuperado de (Comercio, 2016)

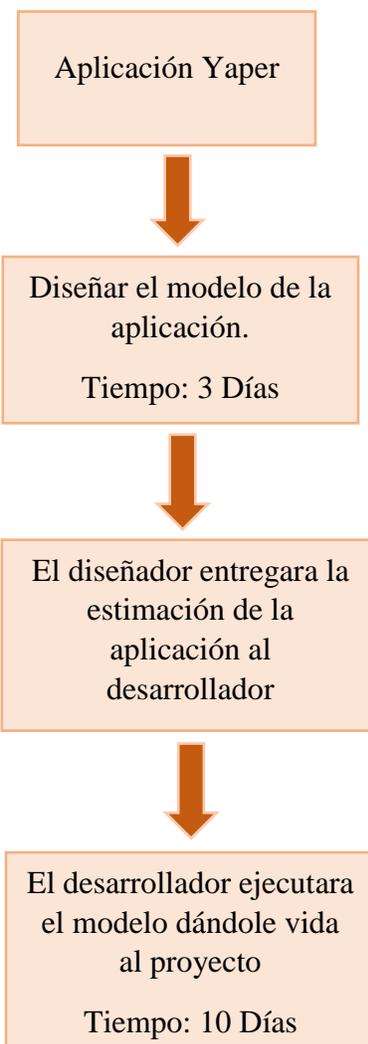
Diseño de concepto

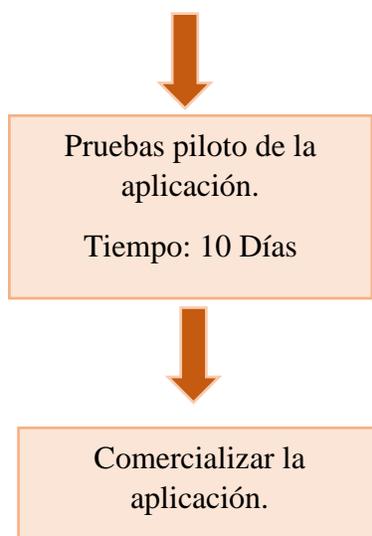
Aplicación

Materiales:

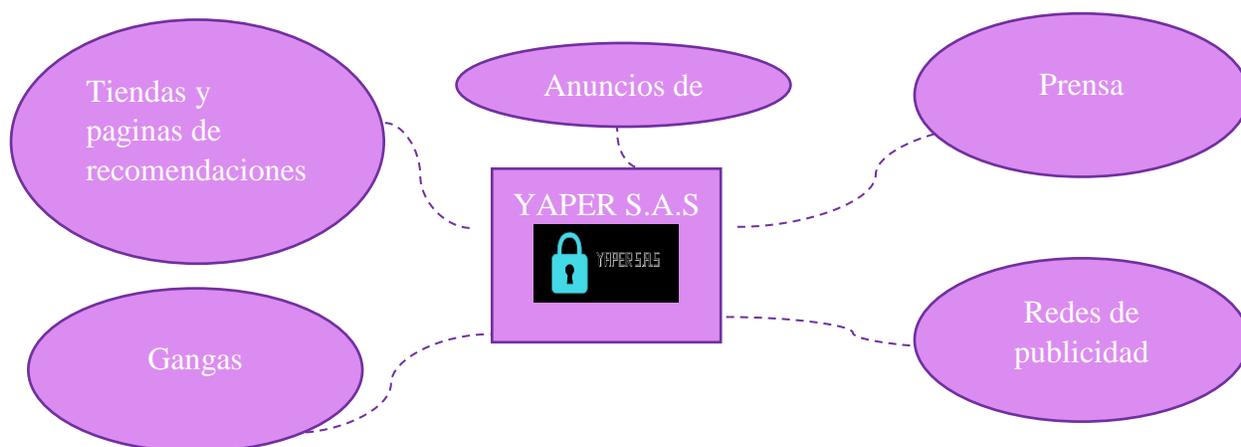
- 2 computadores
- Licencia Software Desarrollador
- Programa de diseño

Diseño en detalle





Cadena de distribución:



Tiendas y páginas de recomendaciones: Es importante que la aplicación se encuentre en este tipo de plataformas ya que son usadas continuamente y sería más fácil que la gente la conozca y la pueda adquirir.

Gangas: Se brindará al usuario la oportunidad de recibir un descuento en su descarga si transfiere a un amigo y este utiliza su código al momento de descargar.

Anuncios de TV: Se pagará un espacio publicitario en los canales locales mostrando cómo funciona la aplicación, como una forma de dar a conocer el servicio

Prensa: Se tratará de conseguir una edición en los periódicos más importantes del país explicando un poco más sobre este plan de emprendimiento.

Redes de Publicidad: Se creará un perfil de la aplicación en las redes mas destacadas, para interactuar directamente con los clientes.

Recuperado de: (Social media, 2010)

Costos

2021								
PROYECCION COSTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	TOTAL
COSTO NOMINA	\$ 15.196.035	\$ 15.196.035	\$ 15.196.035	\$ 15.196.035	\$ 15.196.035	\$ 15.196.035	\$ 15.196.035	\$ 106.372.246
GERENTE	\$ 5.554.960	\$ 5.554.960	\$ 5.554.960	\$ 5.554.960	\$ 5.554.960	\$ 5.554.960	\$ 5.554.960	\$ 38.884.720
DESARROLLADOR	\$ 4.166.220	\$ 4.166.220	\$ 4.166.220	\$ 4.166.220	\$ 4.166.220	\$ 4.166.220	\$ 4.166.220	\$ 29.163.540
DISEÑADOR	\$ 2.204.128	\$ 2.204.128	\$ 2.204.128	\$ 2.204.128	\$ 2.204.128	\$ 2.204.128	\$ 2.204.128	\$ 15.428.896
SOPORTE	\$ 1.930.669	\$ 1.930.669	\$ 1.930.669	\$ 1.930.669	\$ 1.930.669	\$ 1.930.669	\$ 1.930.669	\$ 13.514.683
RECEPCIONISTA	\$ 1.340.058	\$ 1.340.058	\$ 1.340.058	\$ 1.340.058	\$ 1.340.058	\$ 1.340.058	\$ 1.340.058	\$ 9.380.407
COSTOS INDIRECTOS	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 6.160.000
AGUA	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 700.000
LUZ	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 1.400.000
ARRIENDO	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 3.500.000
INTERNET	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 560.000
COSTOS PUBLICIDAD	\$ 250.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 3.250.000
LICENCIA OFFICE	\$ 113.869						\$ 113.869	\$ 227.738
MAQUINARIA	\$ 10.850.000							\$ 10.850.000
IMPREVISTOS	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 14.000.000
TOTAL COSTOS MENSUAL	\$ 29.289.904	\$ 18.576.035	\$ 18.689.904	\$ 140.859.984				
AUMENTO PUBLICIDAD	\$ 250.000							

Ventas

2021 CANTIDAD							
PROYECCION DE VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
APLICACION MENSUAL	80	100	120	150	250	300	1000
2021 VALOR							
PROYECCION DE VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
APLICACION MENSUAL	\$ 20.000.000	\$ 25.000.000	\$ 30.000.000	\$ 37.500.000	\$ 70.000.000	\$ 84.000.000	\$ 266.500.000
VALOR UNITARIO							
VALOR UNITARIO POR MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
APLICACION MENSUAL	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 1.560.000

Indicadores de calidad

- 1- Cobertura: En este se revisará si la aplicación se puede descargar en cualquier parte de Bogotá sin presentar alteraciones en el servicio.
- 2- Eficacia: Se verificará si la aplicación está cumpliendo con el propósito principal que es bajar la tasa de robos y aumentar la seguridad en los ciudadanos.
- 3- Volumen de ventas: Se realizará el análisis de acuerdo a la proyección de ventas pactada.
- 4- Satisfacción del cliente: Se harán encuestas de satisfacción donde se tendrá en cuenta si la aplicación esta supliendo las necesidades y sus expectativas.
- 5- Competitividad: Se hará un estudio de ventas comparas a la competencia, para ver si la empresa es competente ante el mercado.

Sacado de (Serrana, 2020)

- 6- Indicé de nuevos desarrollos: Se verificará si existen nuevas ideas de aplicaciones nuevas o complementarias para Yaper.

Sacado de (Publicos, 2012)

- 7- Promedio de crashes en la app: Esto ayudará a identificar cada cuanto se cierra la aplicación de forma fortuita, así mismo se revisará como mejorar este incidente.
- 8- Tiempo de respuesta de peticiones: Se sacará un promedio de tiempo que un usuario espera en recibir una respuesta de alguna duda o incidencia de la aplicación.
- 9- Geolocalización de usuarios: Con esto se sabrá en que barrios de Bogotá tenemos menos impacto para así mismo crear campañas de publicidad en estos mismo que refuercen las ventas.
- 10- Información de usuarios: Con este estudio se podrá verificar si la segmentación planteada por edades al comienzo sigue en funcionalidad o tiene cambios.

Sacado de (Martinez, 2016)

Producción

Pasos

PARA OBTENER YAPER

1

Busca Yaper en tu plataforma de descargas

2

Pícale al botón de descargas y acepta terminos y condiciones

3

Diligencia los campos requeridos y así de fácil ya tienen asegurado tu dispositivo electrónico

CÓMO

Adquiere la aplicación que te asegura que los ladrones no tendrán ganancia alguna al robarte. Ya que tendrás garantizado que si no recuperas tu celular este quedara totalmente bloqueado para que no puede ser revendido

SOPORTE

¿Tienes un problema? ¿te roban constantemente el celular? ¿No encuentras una forma de asegurar tu celular? Nos encantaría ayudarte. Envíanos un correo a ayuda@yaper.es. Estaremos encantados de ayudarte.

CONTACTO

Descarga nuestra aplicación en las principales plataformas de ANDROID Y APPLE encuéntrala como Yaper
Si quieres compartir tus experiencias o sugerencias contáctanos
atencionalcliente@yaper.es
Estamos en Instagram, Twitter
Facebook



YAPER

Con Yaper pon a perder a los ladrones

Universidad CUN de Octubre de 2020



Datos basados en (Bernal, 2017)

Ciclo de vida

Yaper se encuentra en la etapa de introducción ya que es un producto nuevo que este pronto de ser lanzado al mercado. (Espinosa, 2018)

Características del servicio

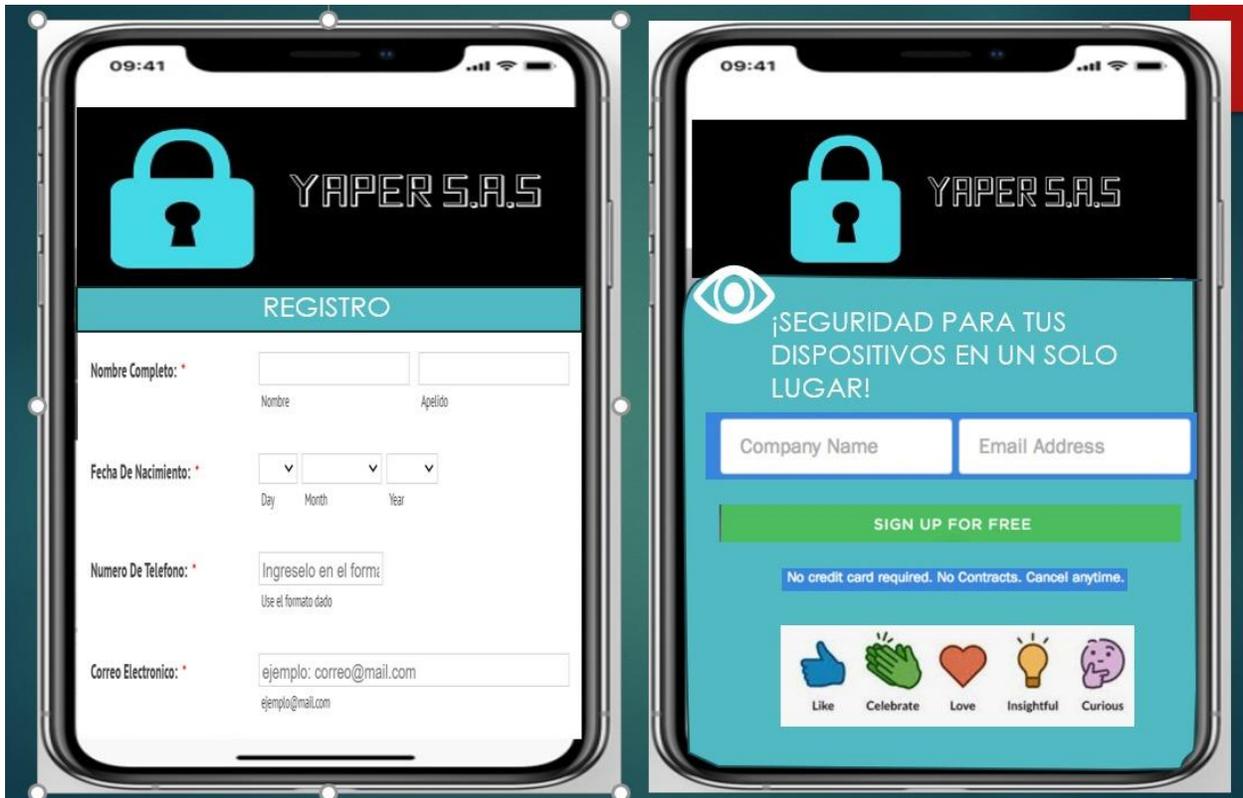
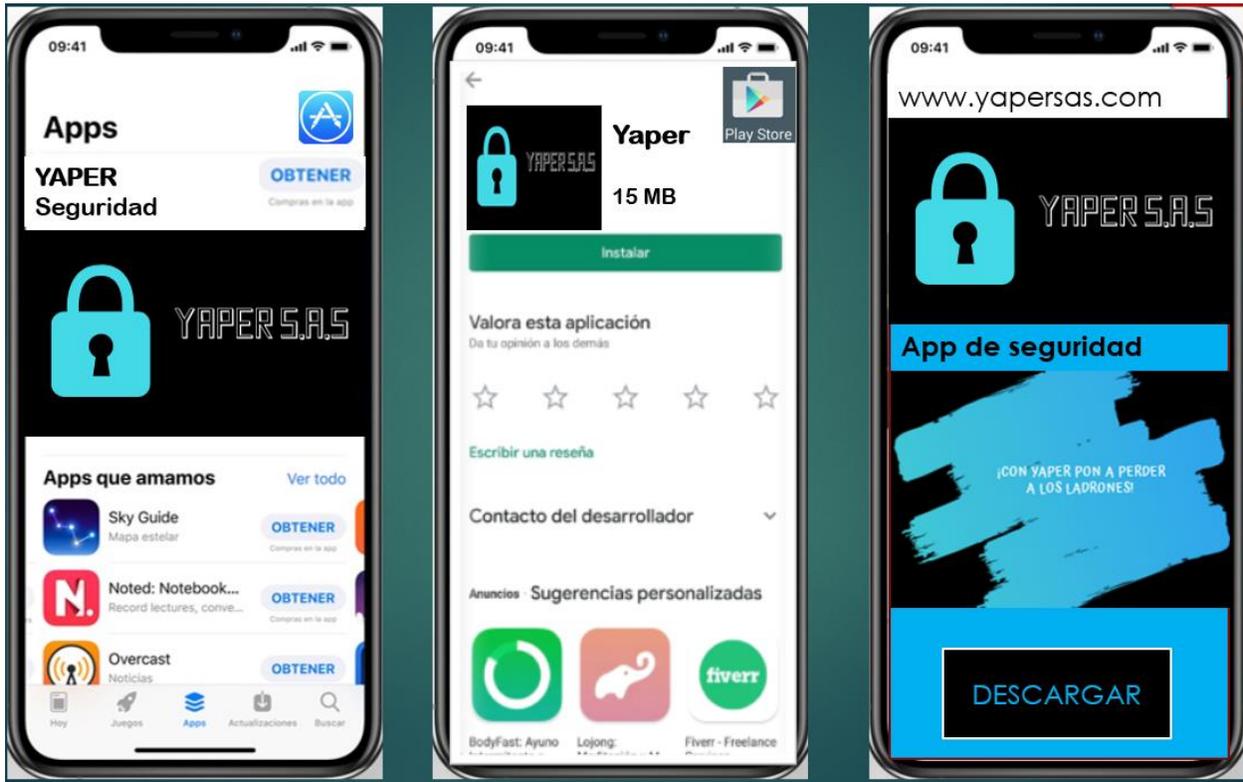
- Sera una aplicación de fácil manejo e instrucciones claras.
- Se manejarán dos idiomas que serán el español y el inglés.
- Diseño didáctico y llamativo
- Sera una aplicación ligera esto quiere decir que no ocupara mucho espacio en tu dispositivo
- Se podrá descargar desde Play store, Apple store o directamente desde la página web.
- Funcionamiento óptico sin importar el sistema operativo que use.
- Actualizaciones automáticas e instantáneas
- Tiene un alcance a todos los usuarios

Bando en (SA, 2017)

Interacción

En el prototipo tendrá la opción de reaccionar en cada paso de registro y de manejo de aplicación para saber cómo el cliente evalúa la aplicación, adicional en la página principal se ejecutará un Bots que podrá interactuar con el usuario sobre las dudas o problemas que puedan surgir.

Prototipo



Lienzo Lean Canvas

<p>PROBLEMA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Robos constantes • Perdida de la información • Temor de la inseguridad en las calles. <p>(Alternativas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • No sacar el celular en la calle • Comprar un celular no tan llamativo 	<p>SOLUCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicación confiable • Buenas referencias • Mercado activo • Accesible para todo el entorno 	<p>PROPOSICION DE VALOR UNICA</p> <p>Adquirir el dispositivo que desees sin el miedo de que te lo hurten y que obtengan algún beneficio.</p>	<p>VENTAJA ESPECIAL</p> <p>Con Yaper siempre ganas. Beneficios por referir a sus amigos</p> <ul style="list-style-type: none"> • 10% en su contrato anual • O el 3% de descuento por cada persona que utilice el código del usuario 	<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <p>Personas que han sido víctimas de robo o buscan su seguridad constantemente .</p> <p>(Early adopters) Mujer de 30 años adquiere un nuevo dispositivo móvil, se traslada constantemente en el servicio publico de la ciudad y busca sentirse segura.</p>
<p>ESCRUCTURA DE COSTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servidor • Diseño • Web • Marketing Online • Sueldos • Servicios • Maquinaria 		<p>FLUJO DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Numero de descargas • Capacitaciones a futuros emprendedores • La plataforma se prestará como intermediario para que otras empresas muestren sus productos por medio de publicidad en la aplicación 		

Validación idea de negocio

Una vez conocidos los elementos con los cuales se construirá la idea de negocio plasmada en el running lean y prototipo de la misma, se continua con oficializar y evaluar los elementos de la metodología canvas. En este caso nos enfocaremos en validar la solución que se brinda y así establecer la viabilidad de la misma.

Stakeholders

Para la validación de la solución es primordial la opinión y comentarios de los usuarios, de acuerdo a esto la encuesta a realizar se enfocará en las personas que han sido víctimas de robos de celulares en la ciudad de Bogota y así dar a conocer la solución planteada a través de preguntas concretas para poder determinar la viabilidad de la solución.

Objetivo de la investigación

Obtener comentarios y opinión personal de los usuarios acerca de la solución establecida en el lean canvas, para así definir una estrategia y realizar modificación si así se requiere.

Investigación cuantitativa

El tipo de investigación al realizar será cuantitativa, esto debido a que para Yaper SAS es importante recopilar y analizar los datos de una manera bien estructurada, utilizando las estadísticas para determinar los porcentajes de robos de dispositivos móviles, analizar las localidades donde se evidencia una mayor inseguridad y establecer con números el objetivo al que se quiere llegar.

Esto se realizará a través de encuestas.

Diseño de la encuesta.

Para realizar la investigación cuantitativa se diseñan encuestas a usuarios, en las cuales se harán sentir bienvenidos a los encuestados, siendo claros con el objetivo de la encuesta, dando a conocer lo que se realizará a través de ella.

La siguiente encuesta tiene como fin conocer las opiniones y/o comentarios de nuestros usuarios acerca de la solución establecida al problema de robo de celulares.

Preguntas

1. ¿Con que frecuencia utiliza el celular?
Respuesta:
2. ¿Para que usa su celular?
Trabajo, estudio, diversión.
3. ¿Se siente seguro/a al salir a la calle con su dispositivo móvil?
SI__ NO__
4. ¿ha sido víctima de robo de celular?
SI__ NO__
5. ¿Qué localidad considera más insegura?
Respuesta:
6. ¿Le gustaría que existiera una alternativa para disminuir el robo de celulares en la ciudad?
SI__ NO__
7. ¿cree que a través de la tecnología se puede generar una solución a esta problemática?
SI__ NO__ ¿Por qué?
8. ¿Pagaría usted por una App que ayude directamente a disminuir el robo de celulares?
SI__ NO__
9. ¿Qué promedio estaría dispuesto a pagar?
Respuesta:
10. La solución que brindamos es la creación de una App la cual destruye todo el sistema operativo del celular en cuánto sea robado, sin que esto afecte la perdida de información (chats, contactos, fotos, entre otros) además se cuenta con un sistema de rastreo para tener las posibilidad de localizar el móvil si es el caso ¿Qué le parece esta solución?
Respuesta:
11. ¿mejoraría algo en esta App?
SI__ NO__ ¿Qué?
12. ¿cree indispensable que esta App tenga acceso a todo entorno?
SI__ NO__ ¿Por qué?
13. Su opinión es muy importante para nosotros, gracias por su tiempo y respuestas.

Tamaño de la muestra

La población que intereso esta investigación es la conformada por habitantes de unas de las localidades más inseguras de la ciudad, esto basándonos en estadísticas publicadas en periódicos y programas de noticias, candelaria, Kennedy y Teusaquillo. Se seleccionaron 20 habitantes por localidad, para un total de 60 encuestados, se encuentran habitantes de sexo masculino y femenino, entre las edades de 20 y 45 años. Basado en (S.A, 2018)

Candelaria	20
Kennedy	20
Teusaquillo	20
Total	60

Tabulación

La realización de la encuesta se trabajó por medio de un cuestionario de Google Formularios en la cual se plantearon las preguntas ya mencionadas de la siguiente manera.



ESTUDIO DE SEGURIDAD

La siguiente encuesta se realiza con el fin de conocer que piensan las personas de la solución que brinda Yaper para la problemática de robos en la ciudad.

***Obligatorio**

¿Con que frecuencia utiliza el celular diariamente? *



Tu respuesta _____

¿Para que usa su celular? *



- Trabajo
- Estudio
- Diversión
- Trabajo y estudio
- Trabajo y diversión
- Estudio y diversión
- Todas las anteriores

¿Se siente seguro/a al salir a la calle con su dispositivo móvil? *



- SI
- NO

¿ha sido victima de robo de celular? *



- SI
- NO

¿Qué localidad considera más insegura? *



Tu respuesta _____

¿cree que a través de la tecnología se puede generar una solución a esta problemática? *



- SI
 NO

¿Le gustaría que existiera una alternativa para disminuir el robo de celulares en la ciudad? *



- SI
 NO

¿Pagaría usted por una App que ayude directamente a disminuir el robo de celulares? *



- SI
 NO

¿Qué promedio estaría dispuesto a pagar? *



Tu respuesta _____

¿mejoraría algo en esta App. ? *



- SI
 NO

La solución que brindamos es la creación de una App la cual destruye todo el sistema operativo del celular en cuanto sea robado, sin que esto afecte la pérdida de información (chats, contactos, fotos, entre otros) además se cuenta con un sistema de rastreo para tener la posibilidad de localizar el móvil si es el caso ¿Qué le parece esta solución? *



Tu respuesta _____

¿cree indispensable que esta App tenga acceso a todo entorno? *



- Sí
 No
 Tal vez

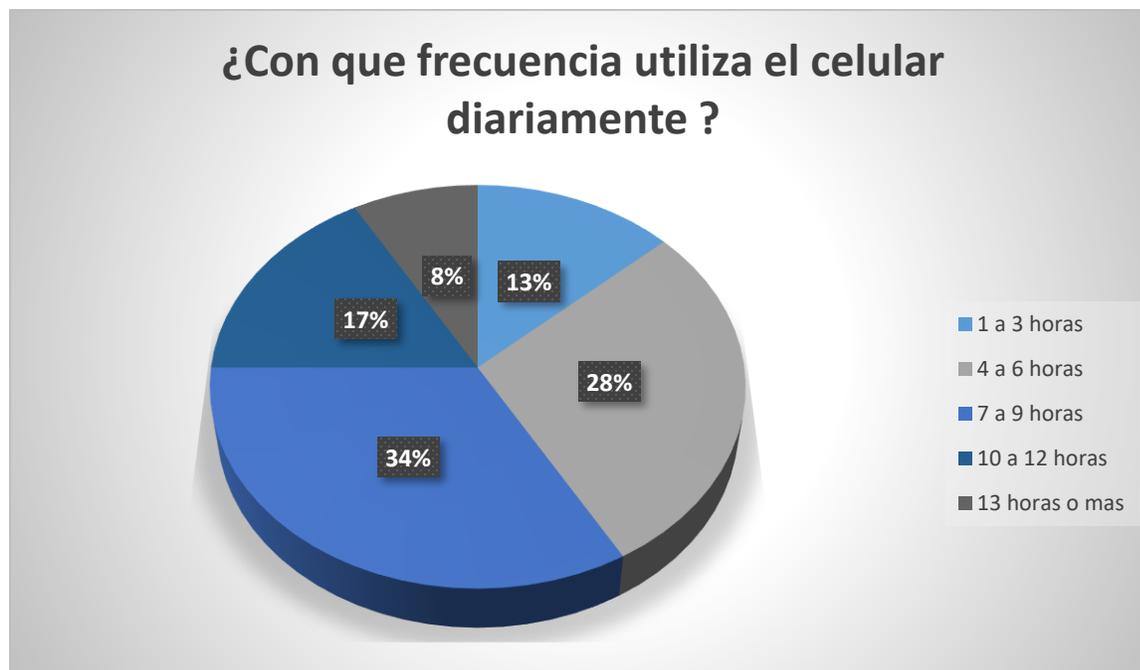
Su opinión es muy importante para nosotros, gracias por su tiempo y respuestas.

Enviar

La encuesta se puede encontrar en el siguiente link <https://forms.gle/MezFGjE4mPr1EJtC8>

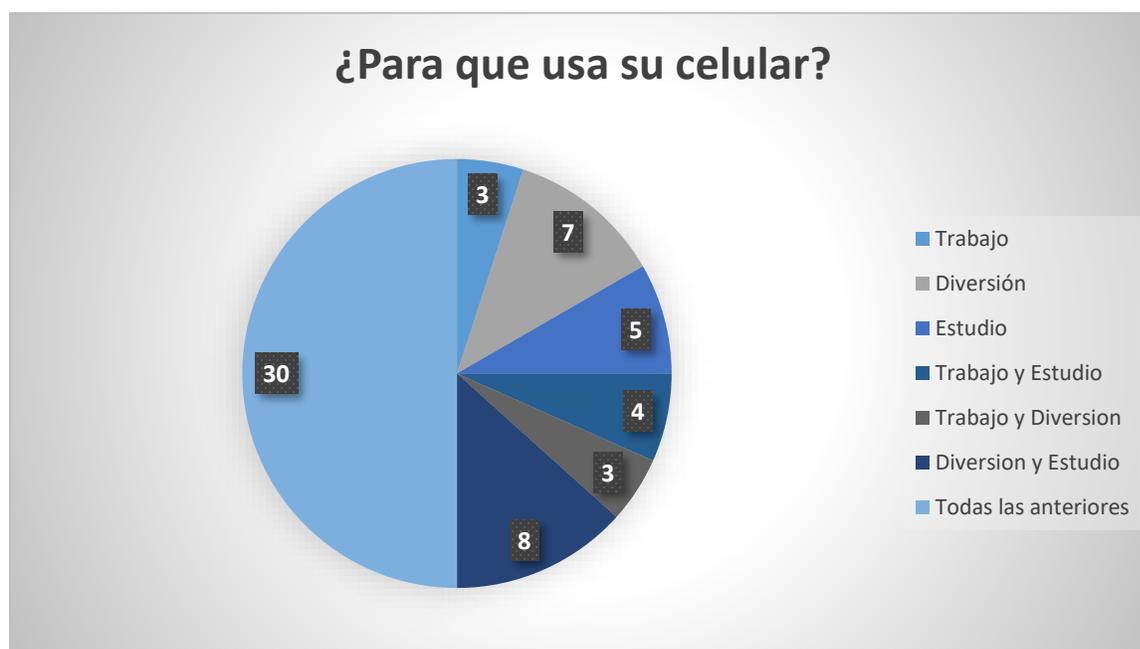
Resultados

Los resultados que se obtuvieron por pregunta son los siguientes:



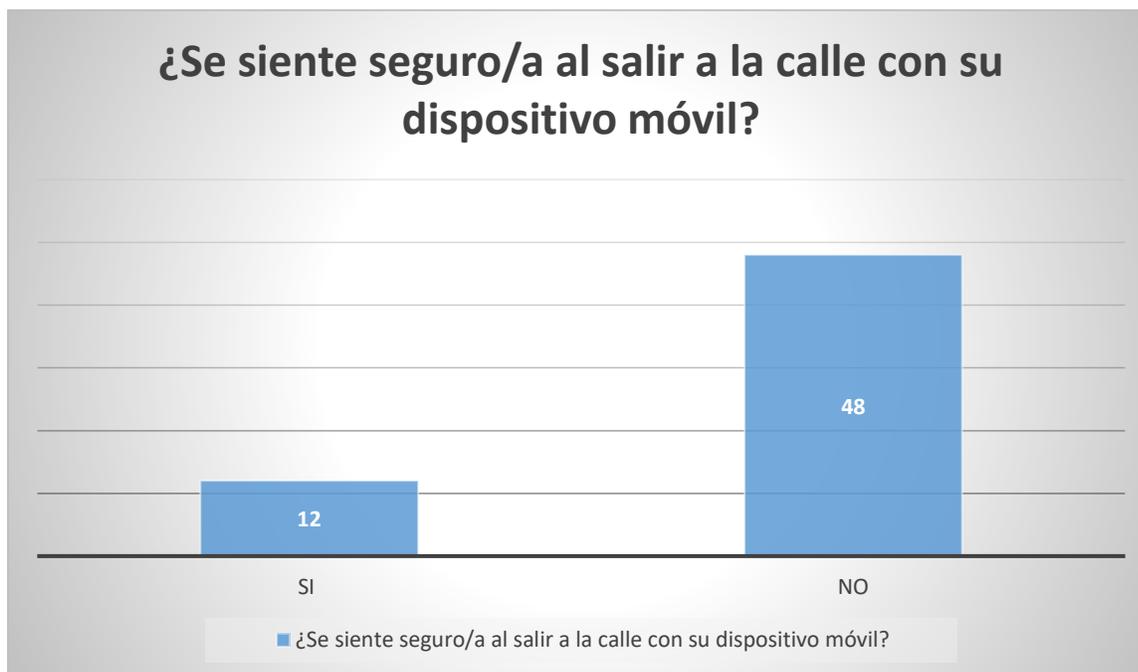
Fuente (Elaboración propia)

- La mayoría de las personas utilizan su celular en un promedio de 7 a 9 horas diariamente, esto muestra que es un dispositivo indispensable para los ciudadanos.



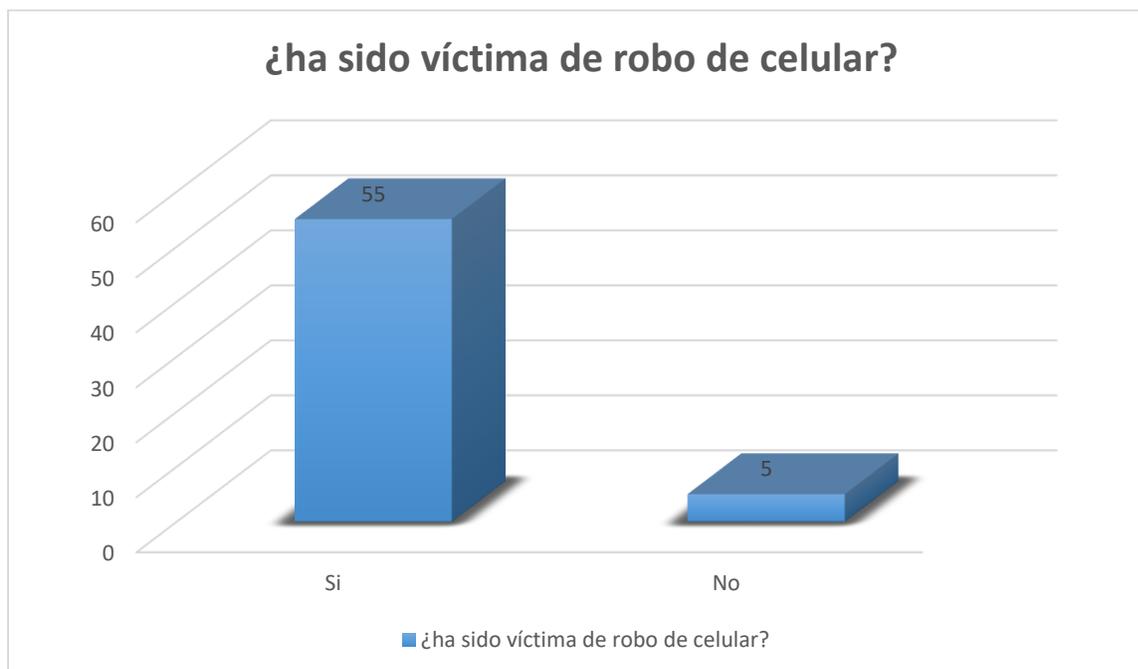
Fuente (Elaboración propia)

- Las personas utilizan su celular en todas sus actividades diarias, esto muestra lo importante que es cuidar la información almacenada.



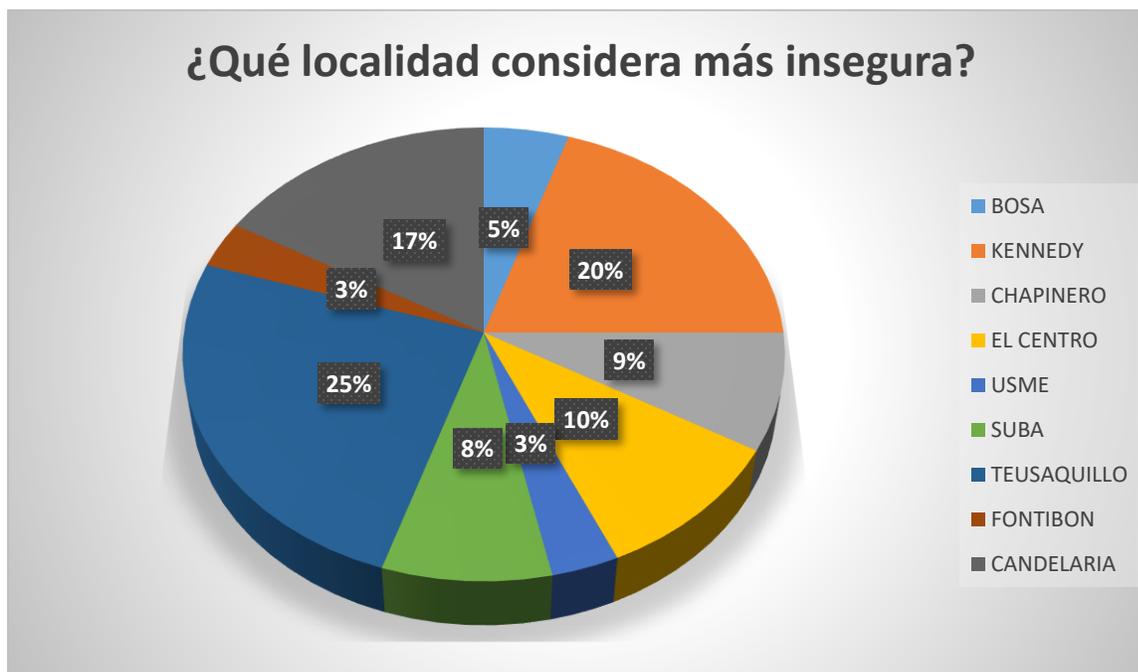
Fuente (Elaboración propia)

- Esto da una idea del éxito que puede tener Yaper, al ver que la gente no siente seguridad al salir con su dispositivo móvil



Fuente (Elaboración propia)

- Como se puede evidenciar la mayoría de personas han sufrido un robo, por lo que los vuelve clientes potenciales.



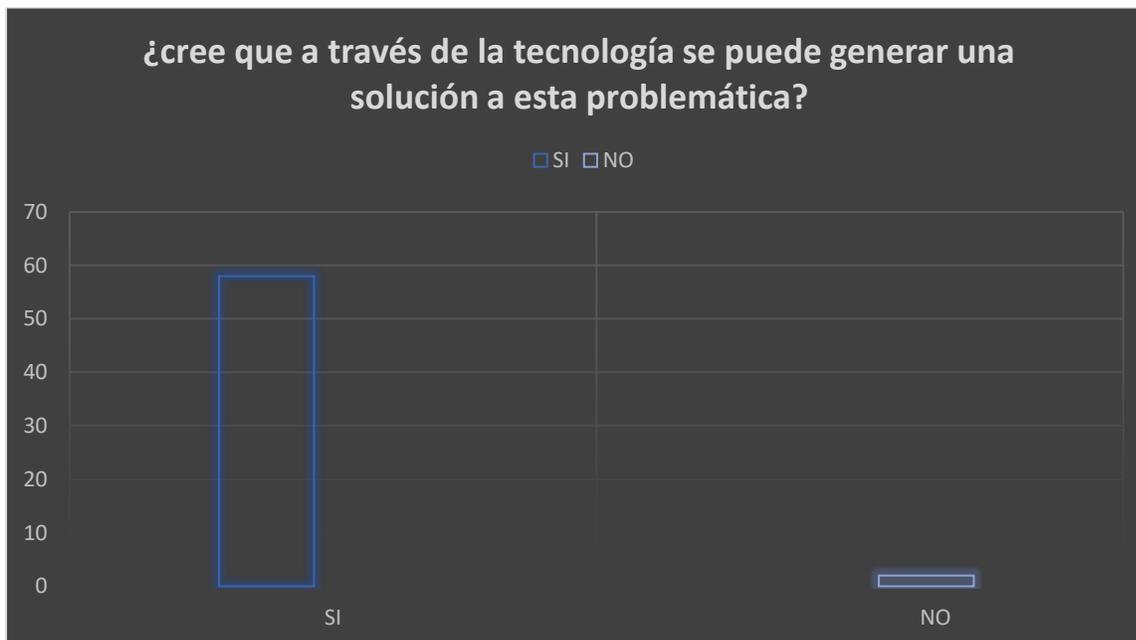
Fuente (Elaboración propia)

- Se sabe que la localidad donde se puede implementar inicialmente el mercadeo de Yaper es en Teusaquillo, ya que es la localidad considerada más insegura y donde se encuentra un alto numero de institutos de educación superior y estas personas son clientes potenciales.



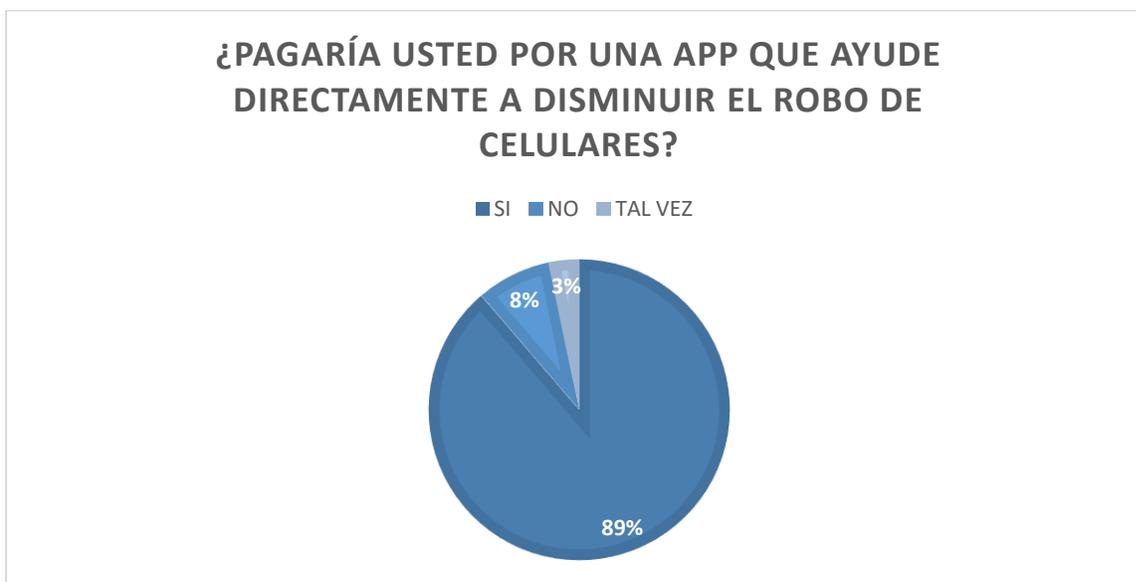
Fuente (Elaboración propia)

- Yaper será una app muy bien recibida en el mercado ya que es una opción con la que la sociedad está de acuerdo, debido a que todos buscan un bien común como se puede destacar en la gráfica.



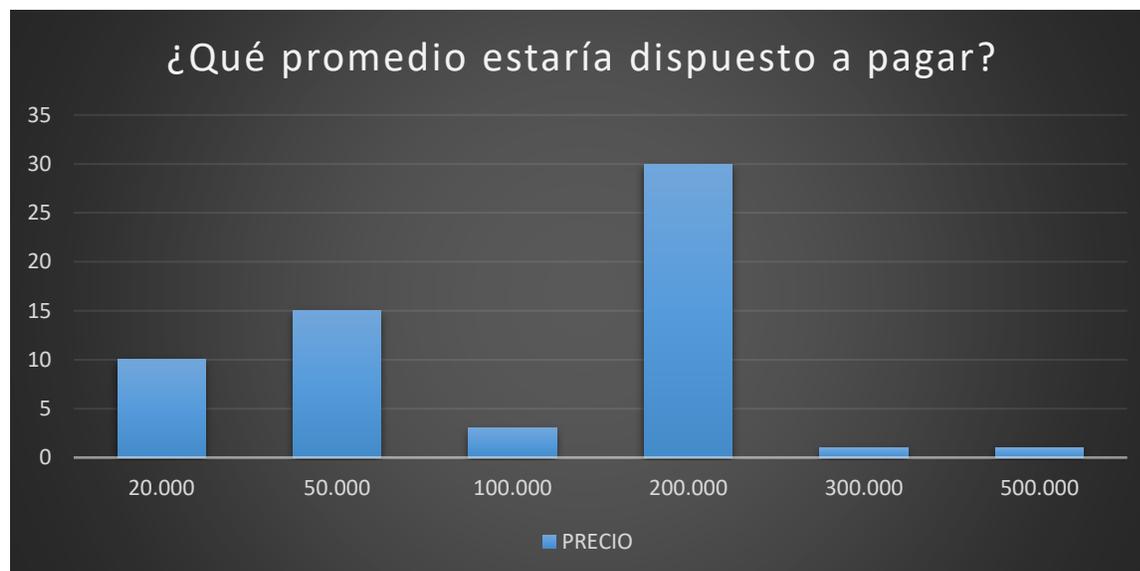
Fuente (Elaboración propia)

- Las personas no se niegan a conocer otras alternativas y darle la oportunidad a plataformas que busquen su bienestar.



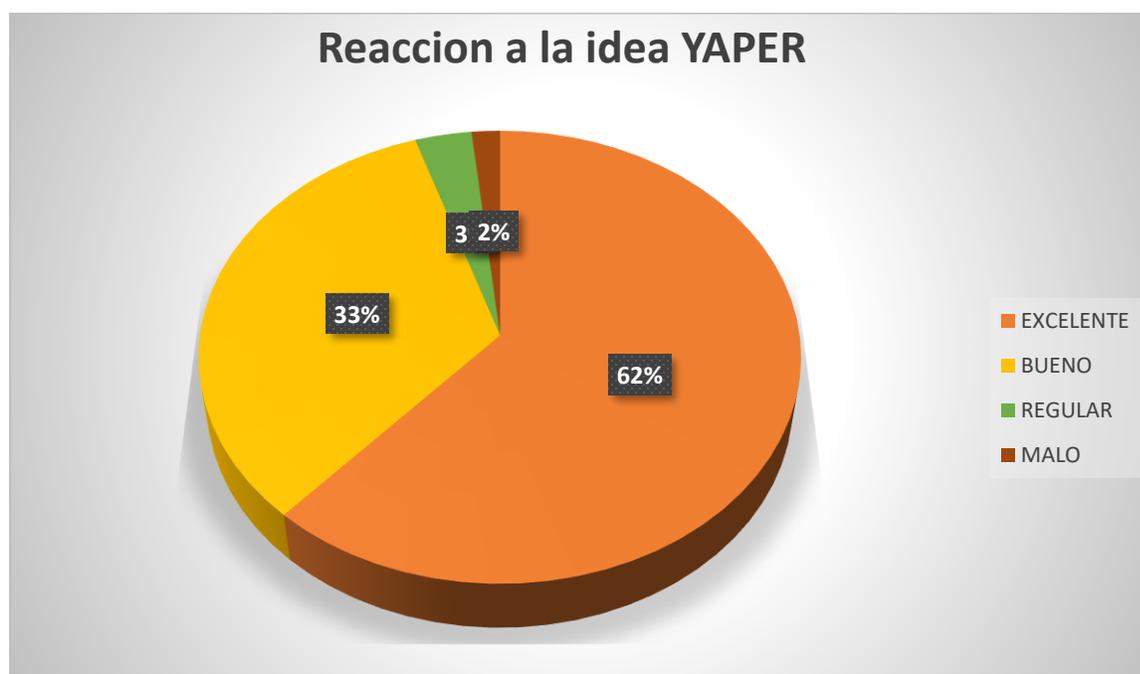
Fuente (Elaboración propia)

- Esta grafica reafirma que los ciudadanos están en exasperados con la inseguridad que se vive en el día a día, por lo que están dispuestos a buscar alternativas y si es necesario pagar por ellas.



Fuente (Elaboración propia)

- Esto da una base del precio promedio con el se Yaper saldría al mercado.



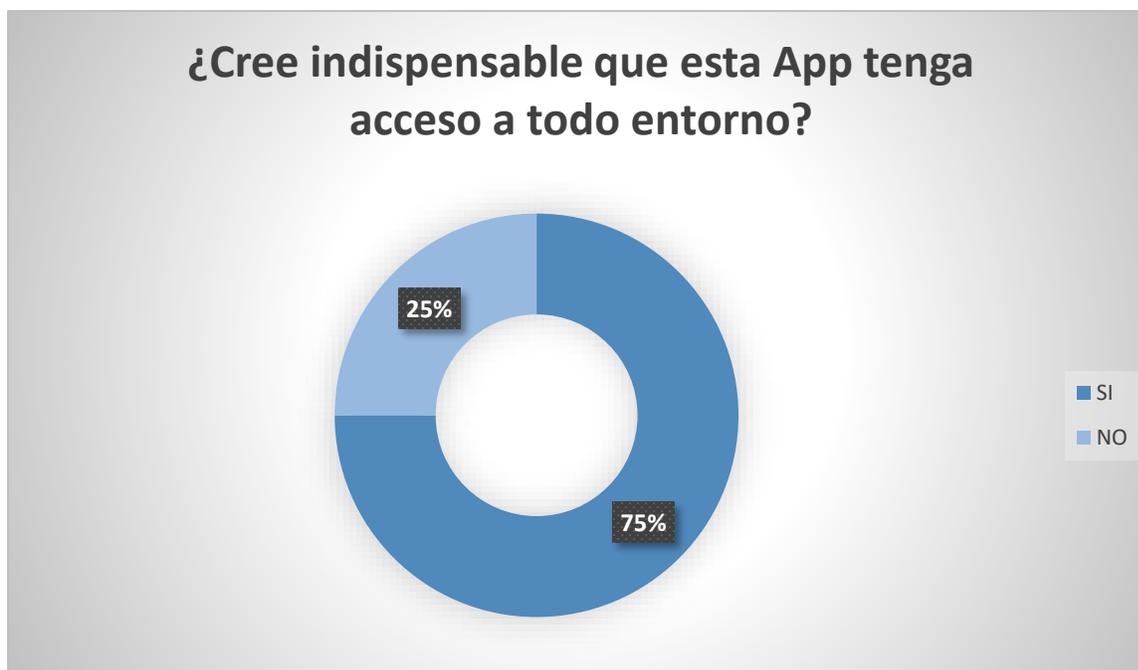
Fuente (Elaboración propia)

- Yaper es una idea bien aceptada en el público lo que da un indicio de su futuro éxito.



Fuente (Elaboración propia)

- El objetivo de esta pregunta era saber si la gente comprendía la metodología que maneja Yaper y como se puede apreciar si lo hace.



Fuente (Elaboración propia)

- Se puede evidenciar que las personas ya aceptan esta idea y le ven un futuro prometedor como también hay personas que se sienten un poco desconfiadas de este proyecto teniendo en cuenta que es algo nuevo en el mercado.

-

Conclusión del Análisis

- Las personas buscan seguridad por lo que esto los guiara a conocer y adquirir a YAPER.
- Al ser una idea tan novedosa la gente está dispuesta a darle una oportunidad, aunque solo sea por curiosidad.
- Yaper es una App que no discrimina a sus usuarios, por lo que es más llamativa al público.

Bibliografía

- Barberan, M. (30 de Enero de 2020). *Rankia*. Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/planes-telefonía-internet-television/4194789-cuales-son-operadoras-moviles-colombia>
- Beleño, H. (21 de Octubre de 2019). *LR MAS*. Obtenido de <https://www.larepublica.co/empresas/huawei-y-samsung-lideran-en-celulares-con-51-de-participacion-2922771>
- Bernal, C. T. (2017). *COweb*. Obtenido de <https://dipigestiondeproyectos.files.wordpress.com/2017/03/proyecto.pdf>
- CIS. (24 de Octubre de 2016). *CIS*. Obtenido de <https://www.cis.org.co/index.php/presentacion/politica-de-manejo-de-informacion-y-datos-personales#:~:text=La%20CIS%2C%20define%20la%20siguiente,todas%20las%20personas%20a%20conocer%2C>
- Claro. (S,F). *Claro Up* . Obtenido de <https://www.claroup.co/>
- Colombia, E. c. (30 de Julio de 2009). *mintic.gov.co*. Obtenido de https://mintic.gov.co/portal/604/articles-8580_PDF_Ley_1341.pdf
- Colombiano, C. P. (2000). *Policia Nacional*. Obtenido de policia.gov.co/denuncia-virtual/normatividad-hurto
- Comercio, C. d. (2016). *Camara de comercio* . Obtenido de ccb.org.co/inscripciones-y-renovaciones/normativa-registros-publicos/ley-de-emprendimiento-juvenil
- Espinosa, R. (04 de Noviembre de 2018). *RobertoEspinosa*. Obtenido de <https://robertoespinosa.es/2018/11/04/ciclo-de-vida-de-un-producto>
- Fiscalía. (22 de Julio de 2019). Obtenido de <https://www.eltiempo.com/justicia/delitos/cada-dia-de-este-ano-en-promedio-se-han-robado-272-telefonos-celulares-391228>
- Martinez, A. (21 de Octubre de 2016). *Medium.com*. Obtenido de <https://medium.com/@alanmartinez/https-medium-com-alanmartinez-indicadores-clave-para-aplicaciones-9287d298c20e>
- Movistar. (S,F). *Movistar.gov*. Obtenido de <https://www.movistar.co/seguros-moviles-movistar>
- Publicos, I. N. (2012). Obtenido de <https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>
- Radio, C. (03 de Febrero de 2018). Obtenido de https://caracol.com.co/emisora/2018/02/03/bogota/1517676770_261445.html
- S.A. (2018). *SIGLO DATA*. Obtenido de <https://siglodata.com/blog/cual-es-la-localidad-mas-insegura-de-bogota/>
- SA. (06 de Octubre de 2017). *JUST*. Obtenido de <https://justdigital.agency/blog/web-app-10-caracteriticas/>

Serrana, J. I. (03 de Agosto de 2020). *EAE Business School*. Obtenido de <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/indicadores-de-calidad-optimizar-gestion/>

Social media, T. (18 de Noviembre de 2010). *TICbeat*. Obtenido de <https://www.ticbeat.com/tecnologias/10-canales-distribucion-para-las-aplicaciones-moviles/>

TeleSemana. (Julio de 2020). *TeleSemana.com*. Obtenido de <https://www.telesemana.com/panorama-de-mercado/colombia/>

Tigo. (S,F). *Ayuda Tigo* . Obtenido de https://ayuda.tigo.com.co/hc/es/articles/360001925387--C%C3%B3mo-activar-el-seguro-para-tu-celular-de-los-nuevos-planes-Pospago-M%C3%B3vil#h_3e3814a6-ea8b-446b-a232-7719ee8b2b91