

NOTE SKY

Tatiana Beltrán Rodríguez

Marlon Cubides Ballesteros

Jennifer Pachón Tarquino

Docente:

Andrea Jackeline Sánchez Millán

Corporación Unificada Nacional (CUN)

Negocios Internacionales

Opción de Grado 2

Grupo: 10125

Bogotá D.C

2018

TABLA DE CONTENIDO

1. Parámetros Metodológicos:

- 1.1. Razón social, logo, Slogan.
- 1.2. Problema (Análisis de las Necesidades).
- 1.3. Estudio de Pre-factibilidad.
- 1.4. Justificación.

2. Principios Corporativos:

- 2.1. Misión.
- 2.2. Visión.
- 2.3. Objetivos.
- 2.4. Políticas y Normas.
- 2.5. Valores Institucionales.
- 2.6. Diagnóstico: FODA.
- 2.7. Estructura Organizacional.
- 2.8. Referentes: Conceptuales y Contextuales.

3. Plan de Acción de Mercado

- 3.1. Segmentación de Mercados.
- 3.2. Marketing Mix: Análisis de la competencia, Benchmarking.
- 3.3. Producto: Ficha Técnica.
- 3.4. Encuesta, Tabulación y análisis de la información.
- 3.5. Diagrama de Servicio
- 3.6. Pentágono De Perfilación De Clientes.
- 3.7. Publicidad: Canales de comunicación digital – Campaña publicitaria.
- 3.8. Canales de distribución.
- 3.9. Precio: Gastos y Costos.
- 3.10. Análisis Canvas.
- 3.11. Análisis de 5 fuerzas Poder.

Note Sky

1.1. Razón Social: NOTE SKY S.A.S.

NIT: 993.168.214

Logo:



Slogan: ... Mira hacia Arriba, y Atrévete! ...

1.2. Problema de Investigación

- **Planteamiento del Problema**

Lo que se busca explicar fundamentalmente en este trabajo, es el hecho de que muchas de las empresas catalogadas como pequeñas, (Mi Pymes) fracasan en su mayoría porque no alcanzan a adquirir el posicionamiento necesario como para subsistir y continuar en un mercado tan competitivo como el colombiano.

Para esto es crucial conocer cuáles son las estrategias que utilizan para darse a conocer y de esta manera y adquirir posicionamiento, en donde se evidenció el hecho de que no emplean las estrategias de BTL (Below The Line), de la manera adecuada. Conociendo que el objetivo principal de este tipo de Publicidad es generar Experiencia de uso en los clientes potenciales.

Debido a esto aparece en escena Note Sky, para brindar solución a esta problemática, y conseguir que un mayor número de empresas nuevas que quieran surgir e incursionar dentro del mercado nacional, puedan crecer y convertirse en grandes Compañías referentes en el país, y porque no también en el exterior, generando cientos de empleos y siendo clave para el crecimiento de la economía de nuestro país.

Por lo tanto lo ideal es abarcar este segmento específico en el que se les brinda el servicio de publicidad a nuevas empresas e instituciones tanto de idiomas como de formación superior, de una manera nada convencional utilizando nuevas tecnologías así como empleando Aeronaves no tripuladas, (Drones), y otras herramientas que harán que nuestro servicio destaque ante todos los demás ya existentes,

De manera que nos daremos de igual manera a conocer como una marca fresca y diferente en el mercado, y lograremos conseguir el posicionamiento y renombre deseado para llegar a ser Top Of Mind en la mente de nuestro Target.

- **Pregunta Problema**

¿Cómo podemos introducir de la manera adecuada nuestro Servicio de Publicidad con Drones sobresaliendo de algún modo ante las demás opciones presentes dentro del mercado nacional?

- **Necesidad**

Dar a conocer un determinado mensaje de ‘publicidad’ con la última tecnología, para difundir la información de una manera mucho más eficaz y rápida, ya sea para dar a conocer una campaña, un producto o empresa de una manera innovadora, llamativa y sin que contamine el medio ambiente.

1.3. Estudio de Pre-factibilidad

- ✓ **Clasificación de la Empresa Note Sky**

- **Clasificación según nuestra actividad o giro**

- Empresa de servicios de publicidad

Nos enfocamos como empresa a dar un servicio específico, para dar una mejor calidad a nuestros clientes a través de nuevos métodos de publicidad, y optimizar así unos ideales para trabajar y contribuir con el medio ambiente. Somos como un estilo de empresa comercial con la única diferencia es que ofrecemos un valor intangible.

Según nuestra actividad nos encontramos en el sector terciario o sector de servicios, porque abarcamos el sector de publicidad amigable con el medio ambiente, donde no producimos bienes, pero satisfacemos las necesidades de nuestros clientes.

- **Clasificación Según Nuestro Origen de Capital**

- Privada

Note Sky se clasifica como empresa privada, ya que nuestros ingresos van a provenir de entidades financieras o distintos inversionistas a nivel nacional, ya que pertenecen a nuestro mismo país.

- **Clasificación Según la Magnitud De La Empresa**

- Pymes

Nos clasificamos como una Empresa Pymes de publicitaria, orientada al marketing y la creatividad, implementando nuevas ideas amigables con el medio ambiente, ya que estamos

empezando en el mercado, contamos con poco personal y capital que os cataloga como pequeña empresa.

- **Clasificación por la Forma Jurídica**

- Sociedad de empresas societarias

Nos clasificamos en una sociedad SAS (sociedad de Acciones simplificada) ya que Cuenta con un carácter innovador para el derecho societario colombiano, y busca estimular el emprendimiento producto de las facilidades y flexibilidades que ofrece tanto a nivel de su constitución como de su funcionamiento. Este tipo de sociedad para efectos tributarios se rige por las reglas que aplican a la sociedad anónima.

- **Clasificación Según Nuestro Ámbito Estatal**

- Nacional

Nos clasificamos en el ámbito nacional ya que empezando nos vamos a enfocar en una sola región y así expandirnos a nivel publicitario.

✓ **Objetivos del Área Administrativa**

Objetivo General

Dirigir, coordinar, planear, analizar, organizar y controlar los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos de la organización, para conseguir una mejora continua de los diferentes procesos para el correcto funcionamiento de todas las áreas y así cumplir con las metas establecidas para el éxito de la empresa.

Objetivos Específicos

- Elaborar, ejecutar y controlar la ejecución del presupuesto de gastos asignados al Departamento Administrativo conforme a lo estipulado a la ley para la estimación de todo el año.
- Orientar la estructura organizativa hacia un modelo centrado en los procesos que garantice una adecuada ubicación del personal administrativo y judicial en cargos específicos según el perfil y el área requerida.
- De acuerdo a lo establecido en la normatividad correspondiente, proponer a la Dirección General las políticas, sistemas y procedimientos aplicables institucionalmente a la administración y cumplimiento de los programas, prestaciones y servicios que les correspondan en el ámbito de su competencia, e igualmente difundir dichas normas y vigilar su cumplimiento.

-

✓ **Objetivos del Área de Mercadeo / Ventas y Publicidad**

Objetivo General

Conseguir una mayor participación en el mercado de la publicidad a nivel nacional para lograr de esta manera un incremento en las ventas y así percibir el retorno adecuado sobre la inversión y al mismo tiempo fidelizar un gran número de clientes para generar el crecimiento de nuestra marca y del porcentaje de utilidades para la empresa.

Objetivos Específicos

- Realizar una investigación de mercado con una duración de 5 semanas en la cual se les aplique una encuesta de preferencias a los consumidores.
- Convocar a una reunión con base a las similitudes de respuestas en cuanto a que capta más su atención, para aplicar las mejoras de diseño en los ‘Drones’, planificación y comunicación asertiva; logrando solucionarlas en el menor tiempo posible.
- Aumentar la demanda mensual de campañas publicitarias de este tipo, para incrementar en un 20% los ingresos de la Agencia durante el próximo año y así percibir un mayor porcentaje de utilidades.
- Potencializar nuestras campañas, para adquirir una muy buena reputación y crecer cada vez más en el mercado, logrando así ser una empresa pionera en cuanto a este tipo de publicidad, para incluso llegar a ser ‘Top of Mind’ de nuestros consumidores en cuanto a innovación publicitaria.

✓ Objetivos del Área de producción

Objetivo General

El Área de Producción tiene como misión que los servicios que ofrece **Note Sky** sean correctamente prestados aportando el valor y garantizando los niveles de calidad acordados. La percepción que los usuarios tengan de la calidad de los servicios prestados depende de una correcta organización y funcionamiento del área de producción.

El Área de Producción se estructura en una jefatura y tres áreas específicas; Explotación, Implantaciones y Comunicaciones.

Objetivos Específicos

- Coordinar e implementar todos los procesos, actividades y funciones necesarias para la prestación de los servicios acordados con los niveles de calidad aprobados.
- Dar soporte a todos los usuarios del servicio.
- Gestionar la infraestructura tecnológica necesaria para la prestación de los servicios.
- Lograr el equilibrio entre estabilidad y capacidad de respuesta.
- Recomendar mejoras para todos los procesos y actividades involucrados en la gestión y prestación de los servicios Note Sky.
- Monitorizar y analizar los parámetros de seguimiento de Niveles de Servicio y contrastarlos con los SLAs en vigor.
- Dar soporte a la fase de estrategia y diseño para la definición de nuevos servicios y procesos/actividades asociados a los mismos.

✓ **Objetivos del Área de financiera**

Objetivo General

Los departamentos de finanzas son una parte integral, ya que proporcionan el combustible para mantenerla en movimiento, asegurando un flujo constante de fondos a la organización.

Mediante una buena comunicación, gestionando el dinero de manera inteligente y manteniéndose informados sobre las oportunidades disponibles, el departamento de finanzas puede llevar a la empresa a mantener una contabilidad sólida y fuerte.

Objetivos Específicos

- Rentabilizar la empresa y maximizar las ganancias.
- Desarrollar de manera eficiente las actividades de custodia, control, manejo y desembolso de fondos, valores y documentos.
- Efectuar los riesgos contables y estados financieros referentes a los recursos económicos, compromisos, patrimonio y los resultados de las operaciones financieras de la empresa.
- Realizar la clasificación, distribución de manera eficaz y oportuna del pago de todo el personal que labora en la empresa.

✓ **Diagnostico**

- **Probable:** Ser una empresa altamente calificada en la realización de campañas publicitarias dentro del mercado nacional, reconocida por brindar una nueva forma de comunicación y acercamiento con los clientes, logrando superar sus expectativas siendo amigables con el medio ambiente, para que así a compañía pueda tener un crecimiento continuos y sostenible destacada por ser una empresa innovadora en este ámbito en el mercado.
- **Deseable:** Queremos llegar a ser la empresa número uno en Colombia y podernos expandir a distintos países.

✓ **Estrategias**

- Conseguir apoyo financiero para de esta forma conseguir un mayor número de Drones así como de operarios calificados, para el desarrollo y crecimiento de la Agencia.
- Luego del apalancamiento financiero, debemos conseguir un fabricante confiable que solo hallaremos adquiriendo experiencia con el paso del tiempo y teniendo varios proveedores para escoger la mejor elección.

- Posteriormente, se busca posicionar a ‘**Note Sky**’ como una de las Agencias Líderes en publicidad alternativa, garantizando así, el reconocimiento ante un mayor número de consumidores aprovechando el hecho que no existen muchos competidores trabajando con este tipo de idea publicitaria.
- Por último, debemos estar atentos ante cualquier cambio en el mercado, así como a las nuevas tecnologías, para intentar adaptarnos inmediatamente, (o por lo menos en el menor tiempo posible), y de esta forma continuar innovando, buscando mejorar hasta el más mínimo detalle con el fin de seguir siendo altamente competitivos.

✓ Recursos

- Contamos con tres recursos que determinan nuestras técnicas de innovación de publicidad amigable con el medio ambiente.
 - **Talento Humano:** Estar mejorando constantemente el talento con el que cuenta nuestro equipo de trabajo, para así innovar todo el tiempo y poder dar a conocer un mensaje, con nuevas técnicas de publicidad que son amigables con el medio ambiente.
 - **Economía:** Buscar distintos patrocinadores para que apoyen nuestra idea, para así conseguir, previo capital para empezar con distintos marcos publicitarios con drones, para así mejorar la calidad de tiempo y costos a las distintas empresas que trabajen con nosotros.
 - **Técnicas Logísticas:** Plantear parámetros en las distintas gestiones innovadoras frente a la publicidad con drones, teniendo en cuenta nuestra gestión financiera para saber así los distintos presupuestos, planificar e implementar métodos de publicidad, como se va a ejecutar y a que clientes va dirigido y porque, para así mantener el orden del flujo de información de todas nuestras áreas.

✓ Planeación a Futuro

- **Planeación A Corto Plazo**
 - Las empresas pueden buscar nuevas técnicas de innovación para promocionar sus productos, así es como aparece un Drone que será manipulado a control remoto para la nueva estrategia de publicidad, se harán pruebas de 6 meses con el fin de mirar si es viable o no esta nueva estrategia. Los departamentos de marketing se encargan de evaluar la comercialización, publicidad y costos de producción para que en un tiempo se pueda dar a conocer el producto en diferentes partes del mundo.



- **Planeación A Mediano Plazo**

- En esta etapa se empieza a hacer los primeros prototipos y se empieza la distribución en diferentes empresas con el fin de dar a conocer el producto y la nueva estrategia de publicidad , que nos ayuda a ahorrar más dinero, cuidar el medio ambiente y mostrarle a las personas que el mundo ha evolucionado y que hay nuevas técnicas de visualización, se proyecta que de 6 meses a 2 años el producto sea adquirido por las empresas y así se genere la demanda y oferta del dron, y que llegado este tiempo podamos ser una empresa reconocida en el mundo de la publicidad.



- **Planeación A Largo Plazo**

- Se proyecta que de 2 años a 5 años la empresa produzca más de 30 campañas publicitarias en diferentes empresas de la ciudad, donde cada producto que salga cumpla las expectativas y las promesas de la campaña de publicidad, esto traerá beneficios a los compradores ya que el valores de estos drones serán menores que cualquier otro tipo de publicidad.



1.4. Justificación

Decidimos crear NOTE SKY, viendo la necesidad de que las distintas agencias publicitarias, llegaran a recorrer los mismos paradigmas y tradiciones que no llevan a nada innovador, entonces viendo esto Note Sky no solo nos queremos crear en lo convencional sino dar un paso innovador implementado así drones, creando distintos anuncios publicitarios, mediante los distintos medios de difusión, generando impacto para nuestros clientes sino también para el medio ambiente, ya que implementamos estrategias que nuestros clientes no solo, los dará a conocer sino que también somos solidarios con el medio ambiente, al implementar menos uso de papel para los distintos folletos publicitarios e implementando otras alternativas.

Antecedentes Del Proyecto de publicidad

Se vio la necesidad de crear una empresa de publicidad diferentes a las que ya se encuentran en Bogotá, ya que estas hacen desperdicio de papeles y materias primas que lo único que hacen es deteriorar el medio ambiente, contaminación visual entre otras. Esta publicidad ya esta pasada de moda, donde las personas ni siquiera se detienen a mirar o a leer esto pero con esta empresa se pretende dar animación con show que impacte para generar un mayor gusto.

Las empresas de publicidad no tienen un enfoque concreto, lo que se pretende hacer es dar asesorías a las empresas nuevas que se quieren dar a conocer y poder adquirir un nivel de reconocimiento en el mercado, donde se decide crear una nueva alternativa llamada Note Sky.

La nueva tecnología que se va a implementar en la ciudad de bogota será cambiar por completo la metodología o la cotidianidad con la que se a manejado la distinta publicidad que se a hecho por años.

Con los drones se pretende dar un giro, donde las pequeñas empresas puedan promocionar sus productos a un costo muy bajo pero con una excelente calidad y sobretodo un sello personalizado, donde se cambie la entrega de volantes en las esquinas sino que sea un Dron que sobrevuele las calles de nuestra ciudad dando diferentes promociones para que asi mismo las personas se motiven a conocer los diferentes locales.

UPZ

Localidad: Santa Fe De Bogota

Barrio: La Candelaria

Nuestra empresa estará ubicada en la candelaria en el centro de Bogotá ya que esta es una zona muy transitada por personas del común buscando diferentes opciones o precios que se acomoden a los clientes pero que así mismo cumplan con las expectativas que cada uno de

estas personas buscan, además es una zona muy reconocida donde se pueden encontrar cualquier tipo de producto o servicio y que está caracterizado por encontrar variedad de productos

Información de proveedores

Unos de los posibles proveedores para la agencia de publicidad serian TIENDA QUIPIX donde ofrece diferentes tipos de Drones con una muy buena resolución a diferentes precios que se acomodan a la necesidad de cada uno de los clientes. Algunos de los drones son:

- **DJI Mavic 2 Pro**



- **DJI Mavic 2 Zoom**



- **DJI Mavic Alpine White**



- **DJI Phantom 4 Pro Plus Obsidian**



Estimación de costos

- El alquiler del sitio que vamos a emplear como empresa equivaldría a \$ 1.500.000
- Los servicios públicos como (la energía, el agua) varían entre \$ 1.000.000
- Los costos de los drones varían entre \$ 2.500.000 millones de pesos a aproximado de \$ 6.000.000 millones de pesos, dependiendo de la calidad, la longitud.

Se tendrá una estimación mensual de 2.500.000 para lo que es servicios públicos y el arriendo

Inicialmente se tendrá que hacer una inversión de \$ 10.000.000 millones de pesos para poder adquirir los drones que será la herramienta de trabajo.

✓ **Actividad Económica**

CIIU: 7310 Publicidad

Esta clase incluye:

- El suministro de una completa gama de servicios de publicidad (mediante recursos propios o por subcontratación), incluyendo servicios de asesoría, servicios creativos, producción de material publicitario y utilización de los medios de difusión.
- La creación y realización de campañas de publicidad que incluyen: - Creación y colocación de anuncios en periódicos, revistas, programas de radio, televisión, Internet y otros medios de difusión. - Creación y colocación de anuncios de publicidad exterior por ejemplo, mediante Drones, carteles y carteleras reciclables, tableros, boletines, decoración de vitrinas, diseño de salas de exhibición, colocación de anuncios en automóviles y autobuses, entre otros. - Representación de medios de difusión, a saber, venta de tiempo y espacio en diversos medios de difusión interesados en la obtención de anuncios. - Publicidad aérea. - Distribución y entrega de material publicitario o muestras. - Alquiler de espacios publicitarios en vallas publicitarias, etcétera. - Creación de stands y otras estructuras y sitios de exhibición.
- El manejo de campañas de mercadeo y otros servicios publicitarios, dirigidos a atraer y retener clientes: - Promoción de productos. - Comercialización en puntos de venta. - Publicidad directa vía correo. - Consultoría en comercialización.

Esta clase excluye:

- La impresión de material publicitario, que se incluye en la clase 5819, «Otros trabajos de edición».
- La producción de avisos comerciales para radio, televisión y salas de cine o teatros. Se incluye en la clase 5911, «Actividades de producción de películas cinematográficas, videos, programas, anuncios y comerciales de televisión».
- Las actividades de relaciones públicas. Se incluyen en la clase 7020, «Actividades de consultoría de gestión».
- Los estudios de mercados. Se incluye en la clase 7320, «Estudios de mercado y realización de encuestas de opinión pública».
- Las actividades de diseño gráfico se incluyen en la clase 7410, «Actividades

especializadas de diseño».

- La fotografía publicitaria. Se incluye en la clase 7420, «Actividades de fotografía».
- La organización de convenciones y eventos comerciales. Se incluye en la clase 8230, «Organización de convenciones y eventos comerciales».

2. Principios Corporativos

2.1. Misión

- Somos una Agencia de Publicidad, que busca satisfacer las necesidades de los consumidores en cuanto a cómo dar a conocer un determinado mensaje e información relacionada con un negocio o empresa de una manera creativa, cálida, innovadora, llamativa y sobretodo eficaz en cuanto a resultados para la felicidad de nuestros clientes, accionistas, medio ambiente y sociedad en general de Bogotá.

2.2. Visión

- Seremos una empresa altamente calificada en la realización de campañas publicitarias dentro del mercado nacional para el año 2023, reconocida por brindar una nueva forma de comunicación y acercamiento con los clientes, logrando superar sus expectativas con campañas novedosas, atractivas y completamente amigables con el medio ambiente, para que nuestra compañía pueda tener un crecimiento continuo y sustentable destacando por ser una empresa fresca en el mercado.

2.3. Objetivos

- **Objetivo General**

Implementar el uso de ‘Drones’ en el desarrollo de nuevas campañas publicitarias dentro del mercado nacional, con el fin de dar a conocer la información a un mayor número de personas y de una manera mucho más rápida y eficiente.

- **Objetivos Específicos**

- Realizar una investigación de mercado con una duración de 5 semanas en la cual se les aplique una encuesta de preferencias a los consumidores.
- Convocar a una reunión con base a las similitudes de respuestas en cuanto a que capta más su atención, para aplicar las mejoras de diseño en los ‘Drones’, planificación y comunicación asertiva; logrando solucionarlas en el menor tiempo posible.

- Aumentar la demanda mensual de campañas publicitarias de este tipo, para incrementar en un 20% los ingresos de la Agencia durante el próximo año.
- Potencializar nuestras campañas, para adquirir una muy buena reputación y crecer cada vez más en el mercado, logrando así ser una empresa pionera en cuanto a este tipo de publicidad, para incluso llegar a ser ‘Top of Mind’ de nuestros consumidores en cuanto a innovación publicitaria.

2.4. Políticas y Normas

✓ Políticas de la empresa

- La empresa cumplirá los requisitos acordados con los clientes
- Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes en sus llamadas, en sus solicitudes y reclamos considerando que el fin de la empresa es el servicio a la comunidad.
- Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético.
- Nuestros productos cumplen con todos los estándares de calidad.
- Los empleados deberán asistir a un curso de capacitación al momento de su contratación.
- Las Facturas de contado serán pagadas en el momento de la entrega del producto. En caso de la Factura a Crédito, se entregará copia de la misma con la firma de recibido del cliente.
- Manejar precios accesibles para el consumidor.
- Reconocimiento de los empleados de la empresa por buen desempeño.
- Mejorar las expectativas de los clientes.
- Atender las demandas de los mercados, así como de los clientes actuales.
Realizar nuestro trabajo con el mayor respeto y ética posibles.
- Fomentar valores a nuestros empleados para el mejoramiento de las relaciones laborales.
- Estamos al servicio de nuestros clientes, comprometidos con la sociedad, el medio ambiente y la seguridad de todos los que formamos la Empresa.
- La Empresa promueve y establece los medios necesarios para que la comunicación de las deficiencias y sugerencias de mejora sean analizadas y aplicadas.
- Todo supervisor o encargado deberá fomentar en sus empleados el espíritu de trabajo.
- Las áreas de coordinación, supervisores, gerente y todo encargado deberán orientar sus actividades a lograr una mayor interacción entre las distintas áreas de la empresa para lograr el mejoramiento con la complementación.

- El desarrollo de planes, programas y proyectos de la compañía, el desarrollo de nuevos productos y servicios deberá cumplir con un proceso de planeación que garantice su buen rendimiento.
- La empresa contará con el más moderno equipo tecnológico y electrónico para mejor rendimiento en la rapidez y excelencia del servicio.

✓ **NORMAS DE LA COMPAÑÍA**

- **Normas de seguridad.** Contaremos con un plan de Prevención de Riesgos laborales, siendo este realizado por una compañía especializada que contrataremos para que se haga cargo de este tipo de asuntos y así lograr evitar cualquier tipo de accidente y no correr riesgos innecesarios en el trabajo.
- **Normas de convivencia.** Se velará por el respeto y el correcto trato de todos en la organización, teniendo como objetivo conseguir una sana y bien llevadera existencia y convivencia de los trabajadores empresariales, con un ambiente que sea agradable y ameno para todos.
- **Normas jurídicas y legales.** Tendremos ante todo, muy en cuenta las normas de auditoría interna de nuestra empresa para que nos permitan protegernos de posibles conflictos legales importantes. De esta manera, cumpliremos tanto con el Impuesto a la Publicidad así como con todas las reglamentaciones pertinentes para el uso y vuelo de los Drones.
- **Normas de contratación.** La adquisición de nuevos empleados estará sujeta única y exclusivamente a las habilidades que se requieran para el bien de la compañía, claro está que por ningún motivo se tendrán en cuenta otras cuestiones, para así no caer en algún tipo de discriminación ni nada que se le parezca, y así todos puedan tener la oportunidad de pertenecer a nuestra agencia de Publicidad.
- **Prestaciones Sociales y Aportes Parafiscales.** Se cumplirá todo tal y como lo establece la ley, ofreciéndole a nuestros trabajadores tanto como todo lo establecido en sus prestaciones sociales, es decir: Vacaciones, Prima, Cesantías, Intereses de Cesantías. (Se tendrá en cuenta también el Subsidio de Transporte, para quienes corresponda). Así mismo se harán los respectivos descuentos para acatar los debidos aportes a Salud, Pensión y Aportes Parafiscales por parte de cada empleado.
- **Ausencias y permisos retribuidos.** Las ausencias al trabajo, así como los retrasos continuados sin causa justificada pueden ser sancionados por la empresa, pudiendo

llegar incluso al despido, según los casos. Existen en las normas en vigor determinados permisos que deben concederse obligatoriamente según sea el caso.

Por último, Ninguna persona sin excepción podrá introducir:

- Bebidas alcohólicas
- Drogas
- Armas de fuego o punzo cortantes.
- El personal no podrá entrar a las instalaciones si se encuentra en estado de ebriedad ni bajo los efectos de alguna droga o estupefaciente, lo cual podrá generar su baja definitiva.
- No se aceptan mascotas dentro de las instalaciones.

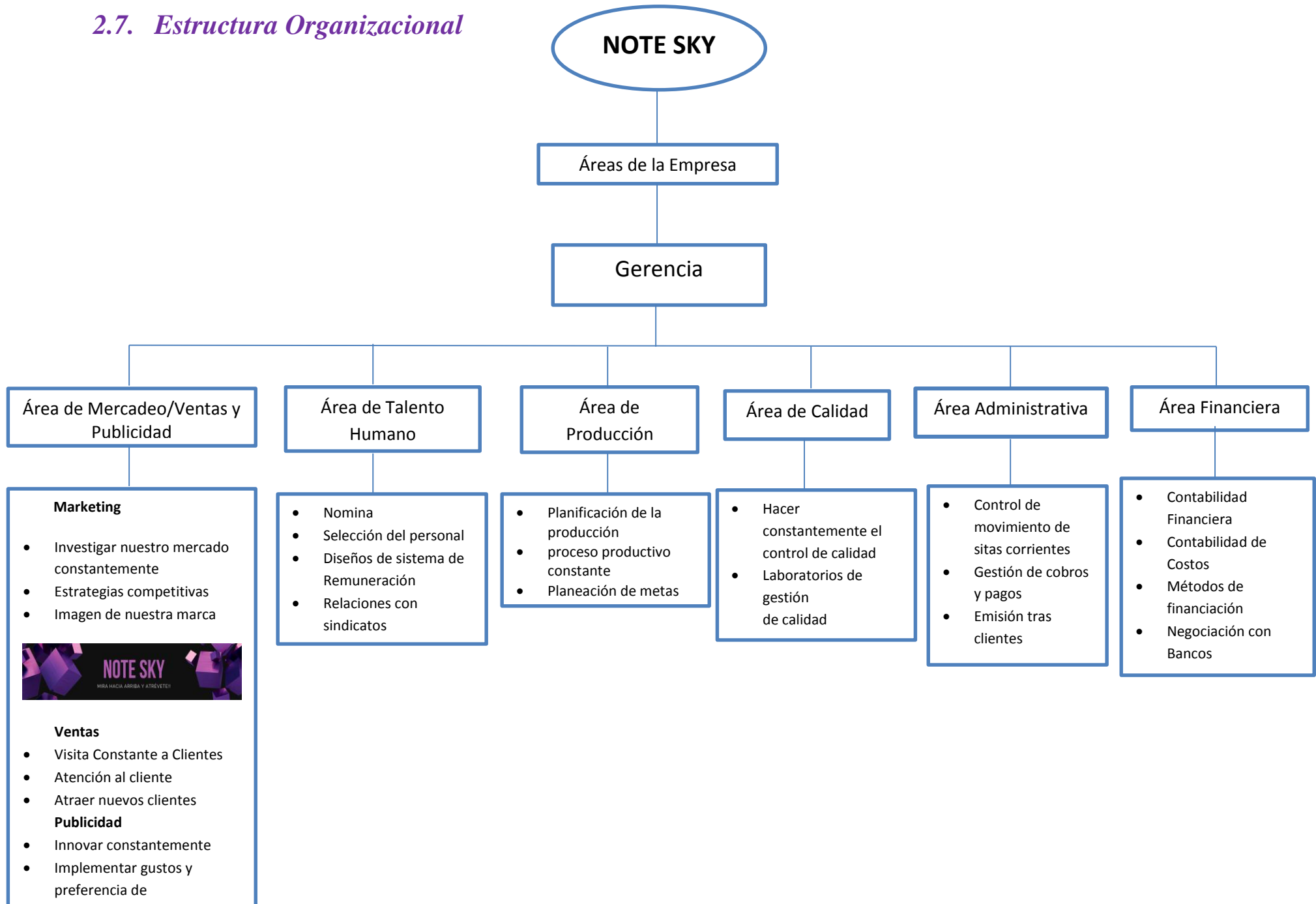
2.5. Valores Institucionales

- ✓ **Integridad:** El valor de la integridad es fundamental para nuestra compañía, ya que inmerso en él se ubica relacionarse con las personas de una manera auténtica. Va desde no estafar a alguien hasta no presentarse como un negocio falso.
- ✓ **Confianza:** En 'Note Sky' uno de nuestros valores y principios más importante es tratarnos los unos a los otros como si fuéramos familia. Cuando hacemos convocatorias buscamos a personas que valoren las relaciones interpersonales. El ambiente de trabajo es muy agradable, sin desdibujar el respeto.
- ✓ **Pasión:** Este valor es el que nos identifica en toda su expresión sin lugar dudas, puesto que absolutamente todas las labores que llevamos a cabo, las realizamos con pasión, con entrega y eso es lo que nos permite sobresalir y ser competitivos en cuanto a calidad e innovación.
- ✓ **Responsabilidad:** Somos responsables con nuestros clientes, empleados, y por supuesto también con el medio ambiente en general, brindando siempre las mejores garantías para todos.
- ✓ **Transparencia u Honestidad:** Este valor es indispensable en cualquier compañía; Note Sky trabaja siempre de la mano con estos valores, siendo sinceros y verídicos con la información que brindamos, cumpliendo a nuestros clientes y superando por completo todas sus expectativas logrando el máximo de satisfacción posible en ellos.

2.6. Análisis FODA

Fortalezas <ul style="list-style-type: none">● Contamos con gran creatividad e ingenio para difundir el mensaje de una manera mucho más atractiva y contundente.● Adaptación a las nuevas tecnologías y a los cambios en el mercado.● Capacidad de innovar de forma continúa.● Competitividad en precios y en resultados obtenidos, debido a que es posible difundir la información a un mayor número de personas.	Debilidades <ul style="list-style-type: none">● Bajo número tanto de operadores como de Drones durante el inicio de la Compañía.● Falta de conocimiento de la Agencia por parte de los consumidores● Falta de recursos para generar este reconocimiento a través de tecnología de punta proveniente del exterior.● Falta de capital y de experiencia dentro del mercado publicitario nacional.
Oportunidades <ul style="list-style-type: none">● Existen muy pocas empresas en el mercado trabajando con este tipo de publicidad con Drones.● Gran potencial de mercado, debido al gran auge que tienen estos nuevos artefactos gracias al gran número de usos que ofrecen.● El mercado está cambiando de una manera favorable debido a que todos buscan nuevos métodos de comunicación y publicidad.	Amenazas <ul style="list-style-type: none">● El Clima puede ser determinante ya que con fuertes lluvias o viento, el Dron puede verse afectado o incluso dañado debido a estas condiciones durante su vuelo.● Las empresas en el exterior que manejan este tipo de publicidad y quieren expandirse a nuevos mercados potenciales extranjeros.● No contamos con un proveedor o fabricante fiable.● No todas las personas confían del todo en esta nueva tecnología.

2.7. Estructura Organizacional



2.8. Referentes: Conceptuales y Contextuales

✓ Referencia conceptual

La publicidad es otro terreno donde poco a poco los drones están teniendo un impacto. Algunas de las marcas más prestigiosas a nivel internacional los están incorporando en sus anuncios, tanto para grabar como para darles protagonismo en la narrativa del spot. Entre las distintas marcas destacan **Pepsi, Sprite y Coca Cola.**

Todas marcas de bebidas refrescantes, pero cada una con una idea distinta. **Estas tres marcas han sabido adaptarse al nuevo panorama tecnológico y aprovechar el buen uso de los drones** para desarrollar acciones de comunicación que van más allá de anunciar el producto; lo integran en la vida de los consumidores para alegrar sus vidas.

- Rodrigo G, (05 de mayo 2017) Recuperado de:
https://www.rctecnic.com/blog/46_Publicidad-con-drones

➤ DRONES CON CÁMARAS HD AL SERVICIO DE AGENCIAS DE PUBLICIDAD Y COMUNICACIÓN

Las **grabaciones aéreas** con drones son ideales para todo tipo de proyectos audiovisuales desarrollados por **agencias de publicidad y comunicación.** Disponemos de drones profesionales con cámaras HD de diferentes calidades, hasta la última novedad como es la cámara Zenmuse X5R, que nos permite grabar en formato 4K RAW, con calidad de rodaje cinematográfico. Junto con nuestros drones y cámaras, nuestros pilotos profesionales están titulados y cualificados para obtener todo tipo de planos y filmaciones aéreas, incluso aquellas que en un principio parecen imposibles.

En Skydron somos muy conscientes de la importancia de la seguridad y el cumplimiento de la normativa vigente aprobada por AESA. Nosotros nos encargaremos de saber dónde y cuándo se puede volar con los drones, así como de obtener los permisos necesarios. Por tanto, si eres un fotógrafo profesional, agencia de publicidad o de comunicación, no dudes en introducir drones en tus proyectos de video marketing:

- Porque obtendremos planos espectaculares a través de una perspectiva innovadora. Imágenes desde un ángulo totalmente distinto, de máxima calidad y originalidad.
- Porque los resultados son similares a la utilización de helicópteros pero a un precio mucho más económico y asequible.
- Porque la flexibilidad que ofrecen los drones profesionales es máxima para esquivar y sortear obstáculos físicos y estructurales donde un helicóptero no podría acceder jamás.
- Porque se reducen los riesgos humanos ya que son aeronaves no tripuladas.

➤ METROPOL

Un ejemplo de ello es el último video-clip de Metropol en el que Skydron.es ha colaborado, combinando música y espectaculares planos cenitales, gracias a las grabaciones aéreas de nuestros drones.

Nuestra forma de trabajar parte de una primera reunión con el cliente para que nos explique y entendamos sus necesidades, a la vez que nosotros le mostramos las posibilidades de fotografiar y grabar con drones. En muchas ocasiones Skydron y cliente descubren conjuntamente nuevas oportunidades o utilidades que no se habían planteado inicialmente. Dependiendo de sus necesidades y la utilidad que le quiera dar al material visual que obtendremos, ajustaremos el empleo de recursos.

Esto significa por ejemplo, que fotografías para la web no requieren tanta calidad como una fotografía para una valla publicitaria. Es por ello, que lo mejor es contactar con Skydron para que podamos asesorarte al respecto de lo que necesitas y ofrecerte por tanto, un presupuesto ajustado a tu proyecto.

- Empresa de drones valencia (01 de junio de 2016) Recuperado de:
https://www.skydron.es/drones-agencias_publicidad-comunicacion/

Los Drones Y La Publicidad: De La Mano En El Mundo De La Comunicación

Todo el mundo sabe que, en la actualidad, los drones están de moda. Cada vez más sectores se benefician de sus servicios, ya que aportan **numerosas ventajas** a la hora filmar o tomar fotografías desde ángulos que hasta ahora el hombre no había podido experimentar sin la ayuda de una tecnología costosa y difícil de poner en funcionamiento. Está claro que para el mundo del cine, esto ha supuesto una revolución. Pero, no solamente se utilizan los drones para esta industria, si no que en publicidad cada vez están más de moda.

Pero, no solo se encuentra en el mundo del **audiovisual** y de la **comunicación**, sino que también podemos ver cómo los drones están presentes en sectores como la **meteorología** y la **agricultura**. Por supuesto no podemos olvidar el sector **militar**. El primer dron que existió tal y como lo conocemos hoy en día se llamaba, Predator. Era un dron armado completamente funcional que fue usado por la **CIA** después de los ataques del **11-S**.

Centrándonos en el mundo de la comunicación, existen numerosos casos donde los drones han sorprendido al ser humano haciendo cosas que nadie podría esperar. Uno de los términos más actuales es el **dron marketing**. Las empresas necesitan impactar a los consumidores para destacar de la competencia

- Alejandro M, (13 de Diciembre de 2017) Recuperado de:
<http://anagramacomunicacion.com/publicidad/los-drones-y-la-publicidad/>

✓ Referencia Contextual

Debido a la cantidad de Negocios, Productos y Servicios que surgen a diario, la Publicidad pasó a ser imprescindible para darse a conocer de manera necesaria y poder llegar de inmediato a una mayor cantidad de personas. Así conseguimos destacar entre nuestros competidores, logrando que el público pueda conocernos, al igual que informarse sobre los cambios que se producen en nuestras Empresas.

➤ OBJETIVOS DE LA PUBLICIDAD

- Conseguir notoriedad del Producto, Marca y Empresa.
- Conseguir diferenciación con respecto a los competidores
- Desarrollar el posicionamiento de la Marca.
- Mostrar las fortalezas de nuestro Producto y Marca
- Informar sobre nuestro Producto para que el Consumidor vea como puede cubrir y satisfacer todas sus expectativas.
- Generar o priorizar actitudes, comportamientos y necesidades.
- Desarrollar motivaciones de compra.
- Eliminar o reducir el descenso en el consumo.

Para tener Ventas, es necesario, tener Clientes y para tener Clientes es imprescindible, desarrollar Estrategias de Marketing para llamar la atención e informar a las personas. Y el camino más corto y también más efectivo es sin duda la publicidad.

Uno de los sueños de todo productor es llegar a conseguir que el consumidor final llegue a confundir el Producto con la Marca, consiguiendo que este vaya a una tienda y no pida un rollo de papel de aluminio sino un Albal, o un ginKas en vez de ginebra con limón, o cuando queremos pañuelos de papel pedimos un Klinex lo que es factible gracias a la publicidad intensiva, la que intenta asociar o familiarizar la imagen de un producto con su nombre, su envase y su uso, obligando a la competencia a ingeniárselas para poder introducirse en el mercado.

Con solo una campaña, podemos incrementar las ventas varios puntos, manteniendo las campañas publicitarias periódicamente los resultados se reflejarán de inmediato en las ventas.

- **Fotografía, video y Publicidad:** los drones poco a poco son más utilizados en este ámbito ya que ofrece a los interesados vistas de hoteles, ciudades o eventos desde otra perspectiva no tan usuales.
- **Actividades deportivas:** nos ofrece unas imágenes que no se podrían conseguir de otro modo, por ejemplo en los juegos olímpicos de Brasil se utilizaron dado imágenes espectaculares a los espectadores dando así una buena imagen del país.
- **Control Aéreo:** su uso es fundamental en muchos ámbitos como en la agricultura, en casos de incendios o en accidentes que personas no puedan acceder.
- **Prevenir accidentes:** incluso se utiliza para ver si un reactor de una central nuclear está en buen estado para que no se produzca un accidente nuclear como en Japón.

- **Ahorro en el combustible:** hoy en día se habla mucho de que los recursos de la naturaleza se están agotando pero los drones nos dan la oportunidad de abandonar los combustibles para meternos en el mundo de las energías renovables.
- **Se pueden controlar:** el mundo de los drones nos ofrece muchas formas de poder controlar nuestros drones desde poder controlarlo desde el interior del dron como poder manejarlo desde una aplicación para el móvil.
- **La velocidad:** nos permite transportar o enviar cosas desde un punto de vista mucho más rápido.
- **La seguridad:** los drones son muy seguros y día a día van mejorando el mundo de los drones.

- Juan Pablo B (02 de Febrero de 2015) Recuperado de:
<https://mercurioureense.blogspot.com/2014/03/la-importancia-y-la-necesidad-de.html>
- Claudia J, (17 de Marzo 2017) Recuperado de:
https://megadronblog.wordpress.com/2017/03/13/8_ventajas-y-desventajas-de-los-drones/

3. Plan de Acción de Mercadeo

3.1. Segmentación de Mercados

Base de Segmentación	Categorías.
Tamaño de la empresa	Empresas Pequeñas y medianas.
Tipo de organización	Fabricante y mayorista,
Tipo de corporación	Privada, Mixta
Tipo de objeto social	Entidad ánimo lucro.
Ubicación relativa	Cerca,
Historial crediticio	Bueno.
Frecuencia de servicio	Intervalos medianos y largos.
Confiabledad	Alta,
Tasa de uso	Uso leve, uso mediano.

	Industria: ¿Cuáles industrias de las que adquieren este producto debemos enfocar?
	Pequeñas y medianas empresas que estén en etapa de surgimiento, tales como Institutos de Inglés, comercializadoras tanto de Ropa como Calzado, entre otros, además de Empresas de asesorías.
Demográficas	Tamaño de la empresa: ¿De qué tamaño deben ser las compañías que enfocaremos?
	Pequeñas y medianas empresas
	Localización: ¿Cuáles áreas geográficas enfocaremos?
	Nos enfocaremos en el Centro, Occidente y Norte de la Ciudad de Bogotá D.C.
	Tecnología: ¿Cuáles tecnologías de clientes debemos enfocar?
	Clientes con tecnología estándar, es decir quienes no empleen el uso de tecnologías de punta provenientes del exterior.
Variables de operación	Condición usuario/no usuario: ¿Debemos enfocar a los usuarios intensivos, los usuarios medios, los usuarios ligeros o a los no usuarios?
	Nos debemos enfocar en los usuarios medios, y por supuesto fundamentalmente en usuarios ligeros.
	Capacidad de los clientes: ¿Debemos enfocar a los clientes que necesitan muchos servicios o a los que requieren pocos servicios?
	Principalmente todos aquellos clientes que requieran pocos servicios
	Organización de la función de compra: ¿Debemos enfocar a las compañías con organizaciones de compras altamente centralizadas o a las altamente descentralizadas?
	Nuestro enfoque se encuentra en Compañías altamente Centralizadas

Planteamientos de compra	Estructura del poder: ¿Debemos enfocar a las compañías con las cuales tenemos relaciones sólidas, o simplemente ir en pos de las empresas más deseables?
	Debemos ir en pos de las empresas más deseables , ya que el servicio se especializa en un servicio que se adquiere una vez se quiere generar posicionamiento para la compañía.
	Políticas generales de compra: ¿Debemos enfocar a las compañías que prefieren los arrendamientos, los contratos de servicio, las compras de sistemas o licitaciones selladas?
	Compañías que prefieren los contratos de servicio.
	Criterios de compra: ¿Debemos enfocarnos a las compañías que buscan calidad, servicio o precio?
	Aquellos clientes quienes prefieran precio; acompañado por supuesto de una buena calidad.
	Urgencia: ¿Debemos enfocarnos a las compañías que necesitan entrega o servicio rápido?
	Empresas que prefieran entrega, cumpliendo tanto con los estándares como con los plazos periodos establecidos.
Factores situacionales	Aplicación específica: ¿Debemos enfocarnos a ciertas aplicaciones de nuestro producto, en lugar de a todas sus aplicaciones?
	Debemos enfocarnos en todas las aplicaciones de nuestro servicio, ya que es debido a cada uno de sus componentes que le convierten en algo innovador, verdaderamente interesante, atractivo y lo más importante, efectivo.
	Tamaño de orden: ¿Debemos enfocar órdenes pequeñas u órdenes grandes?

	Es necesario enfocarnos en órdenes pequeñas.
	Similitud comprador-vendedor: ¿Debemos enfocarnos a las compañías cuyo personal y valores son similares a los nuestros?
	No es necesario, ya que buscamos asesorar a quienes estén incursionando en el mercado y busquen darse a conocer, por lo que no es una prioridad que cuenten con nuestros mismos valores de la compañía.
Características personales	Actitudes hacia el riesgo: ¿Debemos enfocarnos hacia los clientes que toman los riesgos o a los que lo evitan?
	Debemos enfocarnos en aquellos clientes quienes verdaderamente toman riesgos y están abiertos a nuevas propuestas y nuevas ideas, es decir a los cambios hacia lo nuevo en cuantas tendencias y tecnología.
	Lealtad: ¿Debemos enfocarnos hacia las empresas que demuestran gran lealtad a sus proveedores?
	No es algo en lo que exista necesidad absoluta de enfocarnos, debido a que es mejor estar en la búsqueda de nuevos prospectos prácticamente todo el tiempo.

3.2. Marketing Mix: Análisis de la competencia, Benchmarking

LOS POSIBLES COMPETIDORES DE NOTE SKY

Existen varias empresas que ofrecen servicios similares a NOTE SKITE publicidad con drones, lo que nos diferencia de cada uno de ellos es la calidad que se ofrece con cada uno de unos aparatos tecnológicos que será adecuados a cada una de las necesidades de los clientes. Además de esto nuestra empresa ofrecerá menores costos para que así se puedan acomodar al bolsillo de todas las personas que en su momento necesiten hacerle publicidad a sus marcas o negocios.

Note Skite ofrece un valor agregado, no solo se ofrecerá un dron sobrevolando las calles sino que este presentara un show que tendrá luces botara humo para que así llame la atención, atraiga y que cautive e impacte a los clientes potenciales que puedan ver la presentación o el espectáculo.

- **Panda Creativos-Agencia de Marketing Digital**

Somos una agencia de marketing digital, contamos con la creación de páginas web, posicionamiento de web videos explicativos pautas en redes sociales, producción de videos y grabación de videos con Drones

- **V-Drones**

Contamos con precios asequibles, hacemos publicidad digital, grabación de videos con drones y ayudamos a posicionar la marca

- **Servicio de Fotografía Aérea Bogotá empresa de Drones**

Somos una empresa de fotografía y video Profesional especializado en capturar y editar imágenes impactantes para uso comercial y de registro

Utilizamos Drones de última tecnología DJI los cuales nos ofrecen fotografía en Alta resolución y video en 4k. Ofrecemos paquetes de fotografía y video con dron, así como material en bruto o editado respondiendo a las necesidades de nuestros clientes, manejamos tiempos de entrega ágiles y con altos estándares de calidad.

- **Grupo Indico SAS video, fotografía Aérea Bogotá**

Incorpore dinamismo y espectacularidad a sus presentaciones, videos y producciones con las imágenes aéreas y los vídeos aéreos más espectaculares.

Realizamos el trabajo con una cámara incorporada al Drone de última generación y pilotado remotamente por profesionales expertos que cumplen con la reglamentación nacional vigente.

- **Drone Volt Colombia: dronevolt**

Basándose en su tecnicidad y en su gran experiencia, Drone Volt, empresa y presente en el panorama internacional es una empresa especializada en la fabricación, el montaje y la distribución de drones destinados al uso de profesionales y del público general, desde su creación en 2011.

- **Fotografía cinematográfica Área Drones Colombia**

Utilizamos tecnología de vanguardia para realizar producción audiovisual para empresas y organizaciones que deseen transmitir emociones y sentimientos a través de las imágenes.

- **Agencia de publicidad Bogotá para tus dolores de mercado**

Usted podrá decir que ha triunfado en la web cuando su página sea de las primeras en aparecer en las búsquedas, sin embargo es una labor de constancia y trabajo, ya que siempre se busca abarcar el mayor número de combinaciones de búsqueda y más importante aún mantenerse en ese lugar y no ser remplazado. Nosotros nos encargaremos de mantener su posicionamiento y de hacer crecer los alcances de su marca en la web.

- **Fotogrametría con Drones**

Uno de los usos más relevantes que tienen en la actualidad los drones es su utilización en topografía y cartografía a través de lo que se conoce como **fotogrametría**.

A través de la fotogrametría con drones podemos acceder fácilmente a cálculos de volúmenes y movimientos de tierras, generación de MDT y cartografía, generación de planos y modelos 3D de edificaciones y yacimientos arqueológicos o, sencillamente, la obtención de una imagen de un enclave o área deseada a una altísima resolución para fines comerciales o publicitarios.

PROVEEDORES DE DRONES

- APD es una empresa especializada en drones y en como sacara la licencia para poder volar un dron en Bogotá.
- Comunicaciones y Seguridad es una empresa que te brinda la certeza de comprar un producto 100% original, además de ofrecerte un servicio Post-Venta basada en un equipo preparado y certificado por la Aeronáutica Civil.

SERVICIO TECNICO O DE MANTENIMIENTO PARA DRONES

· **Luxur y Toys AIR & LAND** Es una empresa que presta el mantenimiento de los equipos pero que a demás de esto también tiene una empresa que puede ofrecer el dron sin necesidad de buscar otra empresa.

- **CHEPE & PEPE**

Gestionamos soluciones de forma fácil, rápida y efectiva solución a tus emergencias de la oficina encontrarás un amplio portafolio de servicios elige al proveedor de tu preferencia, califica y conoce la calificación de los proveedores de servicios Agenda y planifica la solución de tus necesidades.

DISEÑADOR GRÁFICO

· **Creativo Z Agencia de Diseño Digital y Publicidad** Realizamos una exhaustiva investigación de marca para saber cuál es su identidad, poder definir un concepto y luego una dar vida a una imagen que devela la esencia de su empresa, permitiendo el reconocimiento a nivel nacional.

- **Agencia de Marketing y Publicidad** Somos un grupo de profesionales especializados en crear estrategias utilizando las herramientas necesarias para llevar su idea o empresa a otro nivel.

✓ **Mercadeo**

Producto – (Servicio).

Nuestro servicio consiste en una asesoría de publicidad, para todas aquellas empresas “nuevas” en el mercado que quieran darse a conocer y poder adquirir cierto nivel de reconocimiento en el mercado, así como posibles organizaciones que estén buscando un servicio de publicidad innovadora, para llamar aún más la atención de los clientes u obtener mejores resultados; y así convertirse en compañías completamente competitivos y sustentables a largo plazo. Básicamente consistirá en diversos planes de portafolio en donde se encontrarán propuestas acorde a lo deseado, empleado el uso de Drones y piezas tecnológicas que hagan de este un servicio innovador, completamente fuera de lo común, para que se logre una comunicación asertiva y se evidencian mejores resultados.

Precio

Nuestro servicio se encontrará en 3 tipos diferentes de planes, los cuales van desde los \$2.500.000 en adelante, el segundo se encontrará disponible por \$4'000.000 y el tercero, el cual obviamente es el más completo y sofisticado que ofrecemos tendrá un valor de: \$5'500.000. No obstante, habrá ciertas características (Plus) en cada una de las opciones que tendrán un valor extra, garantizando siempre la excelente calidad del servicio.

Plaza

Nos ubicaremos en el centro de la ciudad de Bogotá, estando cerca tanto de los proveedores, como de los clientes potenciales; así podremos abarcar los diferentes sectores en los cuales se encuentra nuestra población objetivo, compitiendo de esta manera cabeza a cabeza con las otras compañías ya existentes dentro del mercado nacional.

Promoción

Emplearemos diversas estrategias de comunicación de BTL, es decir: (Behind The Line), ya que no contamos con el capital suficiente como para abarcar las grandes superficies; con lo cual usaremos nuestra Página Web para darnos a conocer principalmente, así como el constante movimiento y aprovechamiento del Social Media, utilizando entre otras redes

sociales tales como: Instaran, Twitter, Facebook, e incluso abriremos nuestro propio canal de YouTube con contenido de interés directamente relacionado con nuestra agencia publicitaria.

Por otro lado, usando precisamente nuestro mismo servicio, nos daremos a conocer a un mayor número de clientes, con mensajes que transmitan la esencia de nuestra organización y logremos formar una “conexión” o una relación comercial buena, para conseguir que muchas otras empresas conozcan de cierta forma nuestros métodos y quieran contar con nuestros servicios en un futuro próximo.

A QUIENES LO OFRECEREMOS

Pequeñas y medianas empresas que estén en etapa de surgimiento, tales como Institutos de Inglés, comercializadoras tanto de Ropa como Calzado, entre otros, además de Empresas de asesorías. (En principio solo se realizará el acuerdo con una sola persona, en caso de conglomerados o varios accionistas, se llevará a cabo con el representante escogido por estos mismos).

ESTIMACIÓN DEL COSTO

El Servicio estará disponible a partir de los \$2.500.000 en adelante, según diversas variables, y de acuerdo al tipo de plan escogido por el gerente o representante de la Organización.

Entidad que nos regula:

SECRETARIA DISTRITAL DE AMBIENTE

Publicidad Exterior Visual – PEV

La Publicidad Exterior Visual es el medio masivo de comunicación, permanente o temporal, fijo o móvil, que se destine a llamar la atención del público a través de leyendas o elementos visuales en general, tales como dibujos, fotografías, letreros o cualquier otra forma de imagen que se haga visible desde las vías de uso público, bien sean peatonales, vehiculares, aéreas, terrestres o acuáticas, y cuyo fin sea comercial, cívico, cultural, político, institucional o informativo. (Decreto 959 de 2000, Artículo 2).

Impuestos a la publicidad en lugares públicos

El impuesto de avisos y tableros es un impuesto complementario al de industria y comercio, y se liquida a la tarifa del 15 por ciento sobre el monto total del impuesto de industria y comercio. Su hecho generador lo constituye la colocación de vallas, avisos, tableros y emblemas en la vía pública, en lugares públicos o privados visibles desde el espacio público;

también se genera por la colocación de avisos en cualquier clase de vehículos, según lo establecido en el **Artículo 57** del Decreto Distrital 352 de 2002.

Por su parte, el impuesto a la publicidad exterior visual es un impuesto independiente al impuesto de avisos y tableros, y su hecho generador lo constituye la colocación de toda valla, con una dimensión igual o superior a ocho metros cuadrados, tal como lo establece el Artículo 3° del Acuerdo 111 de 2003, emitido por el Concejo de Bogotá D.C.

CONSUMIDOR		INFORMACIÓN
Edad	Jóvenes y Adultos jóvenes de 18 a 50 años.	
Sexo	Masculino; Femenino	
Nivel de ingresos	A partir de \$2.000.000 en adelante	
Ocupación	Empresarios, Administradores y Gerentes de Empresas	
Educación o nivel cultural	Tecnólogo, Profesional, posgrado y Especialización.	
Religión , doctrina	Católico; o sin religión.	
Política	Socialista	
Raza	Blancos y Afroamericanos.	
Nacionalidad	(colombiano); sudamericanos, y americanos (USA).	
Clase social	Clase media, media Alta y Clase alta.	
Clima	Templado, o cálido o frío.	
Necesidades	Dar a conocer su negocio, o empresa a en gran escala por medio de campañas publicitarias para lograr un buen impacto y así incursionar de la mejor forma dentro del mercado nacional.	
Actividades	socializar, relacionarse e integrarse con los demás, Buscar la manera de Innovar y mejorar.	
Personalidad	Creativa, moderna, extrovertida, abierta, y arriesgada.	

Estilo de vida	Independientes, Innovadores, Abiertos a probar cosas nuevas y diferentes.
Valores	Confianza, pasión, seguridad.
Tipo usuario	Usuario Actual, Usuario Potencial.
Frecuencia de uso	Diaria; Mensual.
Condiciones de compra	Contado, Tarjeta de Crédito
Forma de compra	Racional; por impulso, por ocasión.
Beneficios ofrecidos o características	Excelentes Campañas de Publicidad, diversas opciones de diseño y presentaciones, superando las más altas expectativas.
Situación de compra	Compras normales; especiales y de ocasión.
Actitudes	Arriesgados, Independientes, ambiciosos, extrovertidos, seguros, modernos y abiertos a lo nuevo.
Medios de comunicación	Página Web, anuncios en redes sociales, correo electrónico, y en internet.

El límite de la creatividad es el cielo

Esta forma de mandar mensajes publicitarios a la sociedad, pretende atraer a los anunciantes porque resultan más baratos que una avioneta con publicidad, se ofrecen desde 100 dólares al día en Estados Unidos, donde la circulación de estos aparatos de pequeño tamaño –por debajo de los 25kg- está regulada. Además de ofrecernos el impacto de quien nos ve, por lo novedoso en estos momentos de la tecnología. (prmarketing, 2016).

3.3. Producto: Ficha Técnica

NOTE SKY

	FICHA TÉCNICA AGENCIA PUBLICITARIA	
	CIU: 7310	NIT: 993.168.214

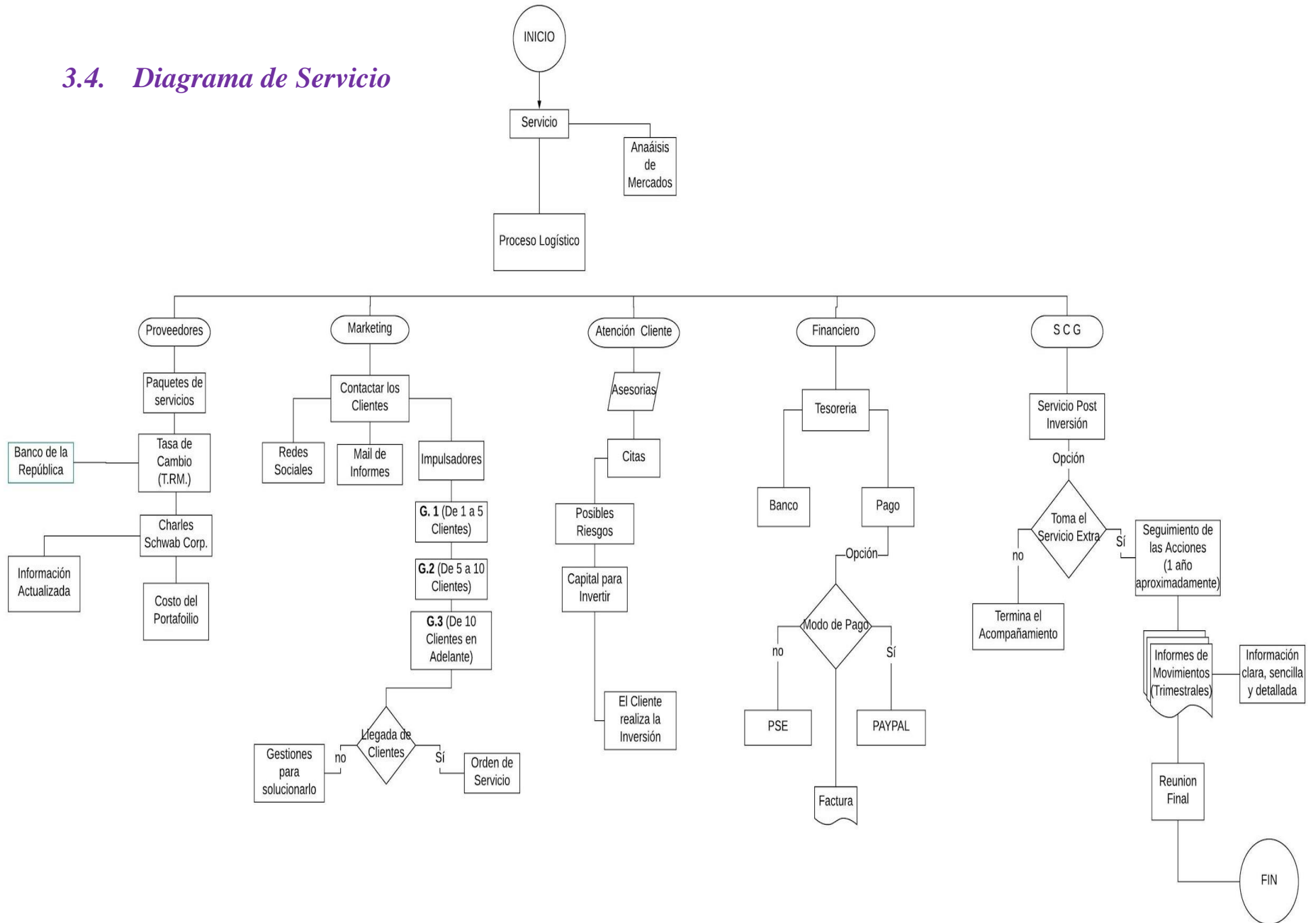
NOMBRE DEL SERVICIO		Publicidad con Drones	
USUARIOS.		Comunidad Organizada	
PROCESO	Proyección Social	PROCEDIMIENTO ASOCIADO	Procedimiento para gestión Publicitaria con Tecnología de punta.
DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO		Publicidad mediante Drones: Conocimientos u orientación a una persona natural o jurídica que carece de ellos en cuanto a cómo ejecutar una estrategia de Publicidad acertada, de manera que logré una comunicación asertiva y esto conlleve al reconocimiento de la empresa en el sector así como al incremento tanto de las ventas como de las utilidades permitiéndoles ser verdaderamente competitivas.	
NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES		Asegurar el reconocimiento, el incremento en las ventas para ser competitivamente estables y sustentables dentro del mercado nacional.	
REQUISITOS LEGALES		(Impuesto a la Publicidad) *****	

REQUISITOS TÉCNICOS	Conocimientos en manipulación de Drones así como en Publicidad avanzada, para obtener mejores resultados en el menor tiempo posible.
REQUISITOS DE OPORTUNIDAD	<p>SITIO DE ENTREGA: Bogotá D.C</p> <p>A QUIENES: Pequeñas y medianas empresas que estén en etapa de surgimiento, tales como Institutos de Inglés, comercializadoras tanto de Ropa como Calzado, Productos de consumo al detal y al por mayor, entre otros, además de Empresas de servicios no especializados, tales como: transporte de mercancías, las comunicaciones, la cultura, el espectáculo, los hoteles o el turismo, entre otros.</p>
ESTIMACIÓN DE COSTO	El Servicio estará disponible a partir de los \$2.500.000 en adelante, según diversas variables, y de acuerdo al tipo de plan escogido por el gerente de la Organización. (En principio solo se realizará el acuerdo con una sola persona, en caso de conglomerados o varios accionistas, se llevará a cabo con el representante escogido por estos mismos).

PUNTOS DE CONTROL	Informes de seguimiento periódico	Publicidad Atractiva y con Innovación dentro de sí misma.	Evaluación de satisfacción del usuario.
-------------------	-----------------------------------	---	---

Versión: 01	Elaborado por:
Nombre	Marlon Cubides Tatiana Beltrán Jennifer Pachón
Cargo	Estudiantes de Negocios Internacionales Corporación Unificada Nacional (CUN)

3.4. Diagrama de Servicio



3.5. Encuestas, Tabulación Y Análisis de Información

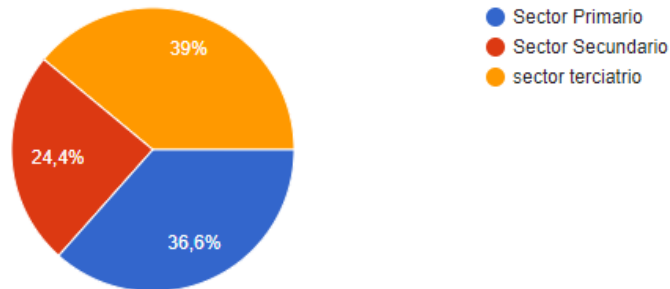
ANALISIS

1. ¿En qué sector se clasifica su empresa?

Un 39% se clasifica en el sector terciario

Un 24,4 % se clasifica en el sector secundario

Un 36,6 % se clasifica en el sector primario



El sector que tuvo mayor votación por las personas que resolvieron la encuesta fue el sector terciario que se dedica a la economía del país, que tiene relación con los productos ya procesados.

2. ¿Qué tipo de publicidad prefiere usted?

Un 43,9 % prefiere la publicidad financiera

Un 22% prefiere la publicidad BTL

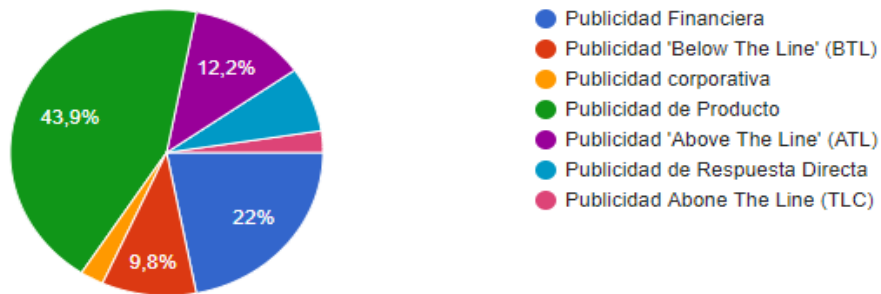
Un 12,2% prefiere la publicidad corporativa

Un 9,8% prefiere la publicidad de producto

Un 7,3 % prefiere la publicidad ATL

Un 2,4% prefiere la publicidad respuesta directa

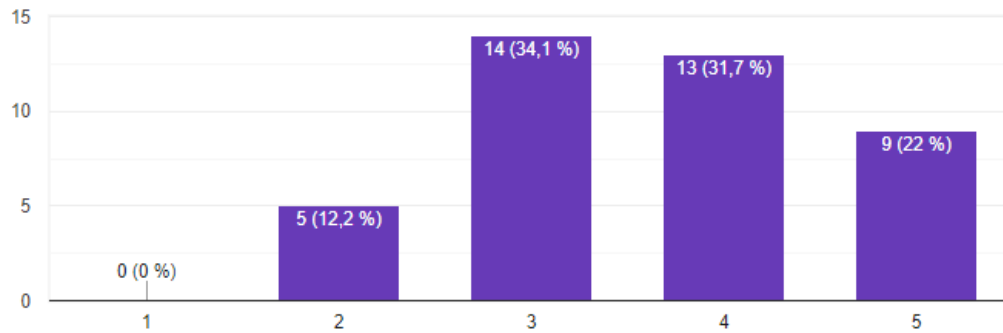
Un 2,4% prefiere la publicidad TLC



La publicidad que prefieren los clientes en la financiera con un 43,9% seguida de la publicidad del BTL con un 22% comprobando así que las persona tiene mas necesidad por la promoción de ingresos económicos.

3. ¿Qué tan útil le parece la publicidad con drones?

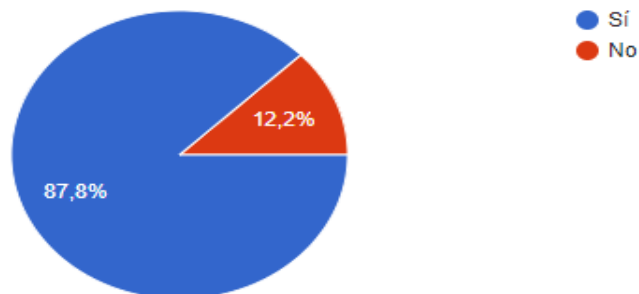
- 1 con el 0,0%
- 2 con el 12,2%
- 3 con el 34,4%
- 4 con el 31,7%
- 5 con el 22%



Las personas no están de acuerdo con que la publicidad se empiece a dar en drones ya que prefieren los métodos tradicionales.

4. ¿Invertiría usted en aeronaves no tribuladas (drones) para la realización de campañas publicitarias, generar reconocimiento y posicionamiento en el mercado?

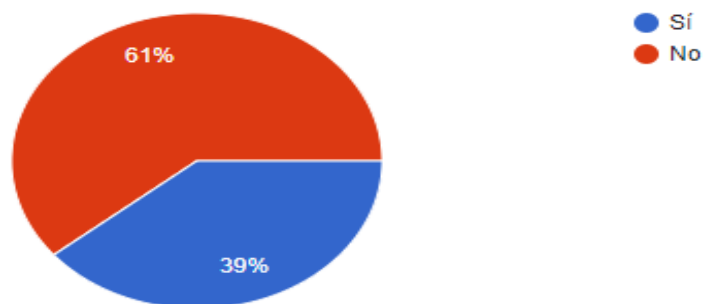
- Si 87,8%
- No 12,2



Las personas no confían en esta nueva tecnología que viene a mejorar muchos temas de publicidad para la innovación del mercado, pero otras de estas personas confían en que será un buen recurso para mantener viva la publicidad y las estrategias de Marketing.

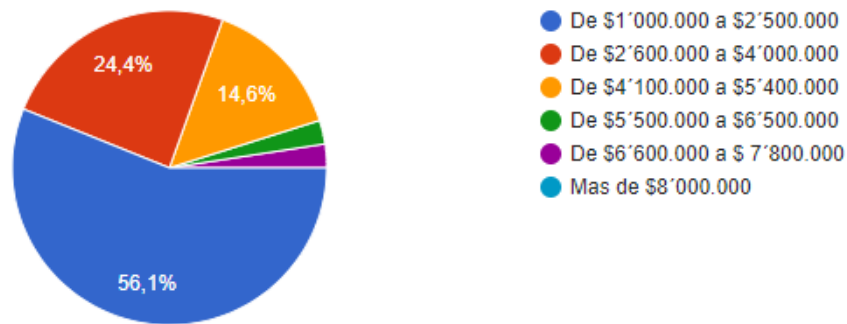
5. ¿Conoce usted agencias de publicidad con drones?

Si 39%
No 61%



Es una nueva tecnología que muchas de las personas no conocen en el mercado y les da miedo empezar a probar

6. De \$1'000.000 a \$2'500.000 56,1%
- De \$2'600.000 a \$4'000.000 24,4%
- De \$4'100.000 a \$5'400.000 14,6%
- De \$5'500.000 a \$6'500.000 2,4%
- De \$6'600.000 a \$ 7'800.000 2,4%



Las personas no invertirían tanto en un producto poco conocido y un 56,1% solo invertiría de 1'000.000 a 2'500.000

7. ¿Qué aspecto considera usted que es importante en el uso de un dron a la hora de realizar la campaña publicitaria?

Calidad 29,3%

Estabilidad 7,3%

Precio 31,7%

Tamaño 2,4%

Peso 2,4%

Tiempo de vuelo 14,6%

Personalización de acuerdo al uso y la necesidad 12,2%



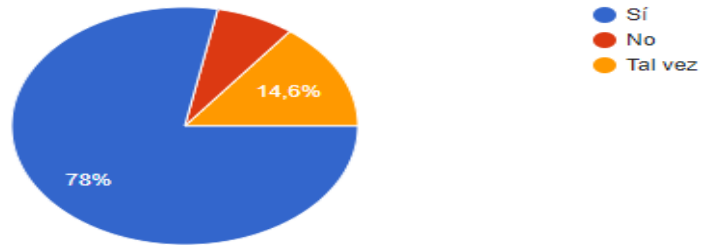
Las personas se fijan principal mente en el precio ya que miran que tan rentable o no puede ser invertir en un dron.

8. ¿Cree usted que la publicidad con Drones ayudara con el cuidado del medio ambiente?

Si 78%

No 7,2%

Tal vez 14,7%

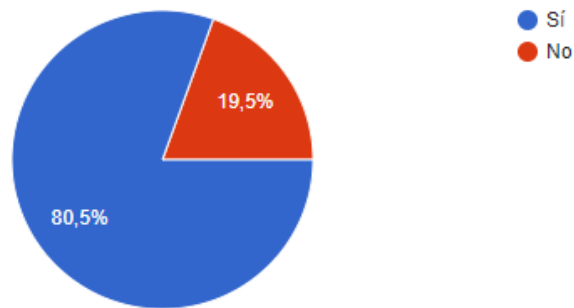


Las personas confían en que con la nueva implementación de la tecnología el medio ambiente no se siga afectando por los gases que votan los automóviles.

9. ¿Le gustaría que la publicidad con drones sea dinámica?

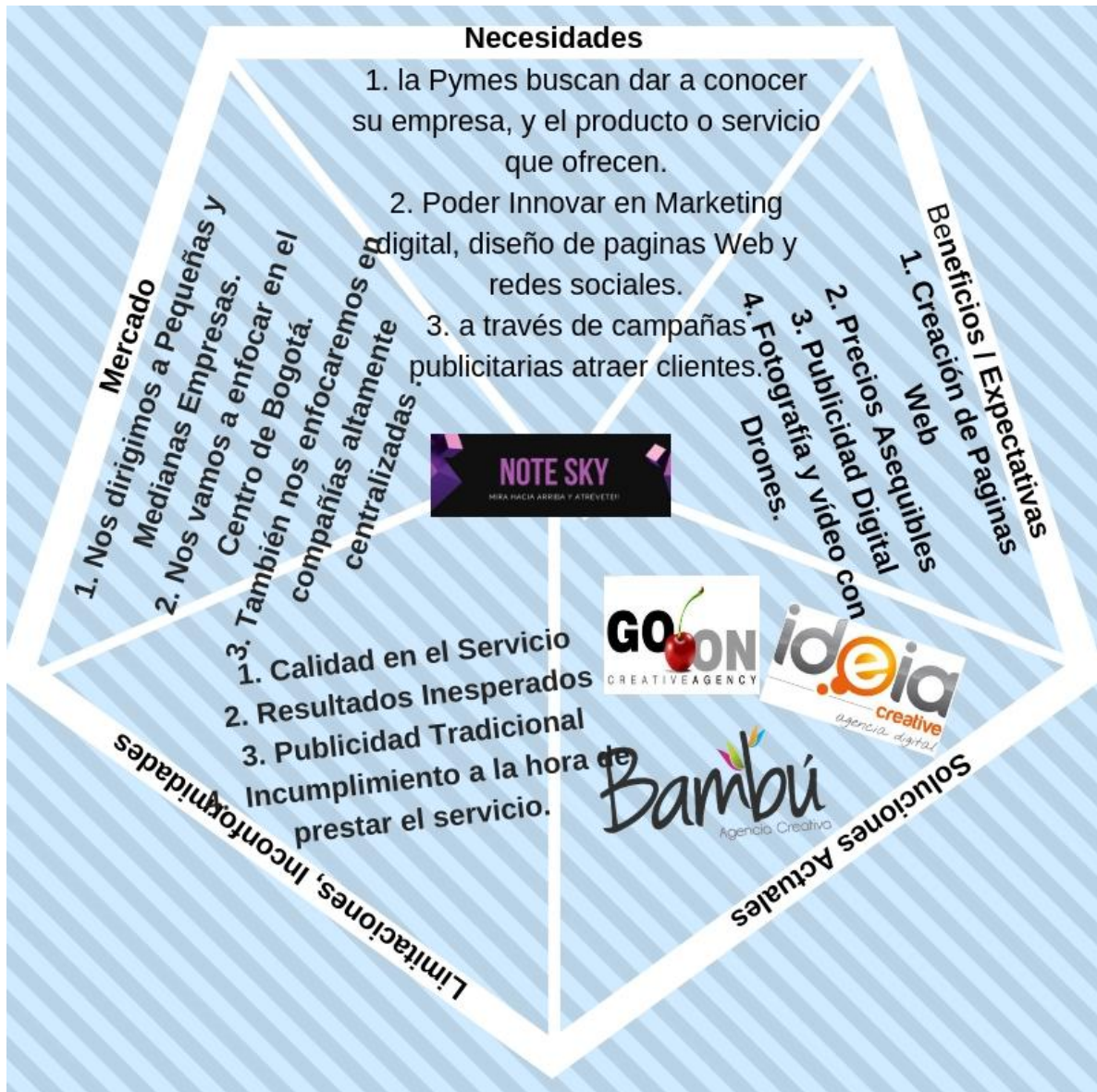
Si 80,5%

No 19,5%



Muchas de las personas quieren cambiar la publicidad normativa y quiero probar nuevas cosas y botan si con un 80,5%.

3.6. *Pentagono de Perfilacion de Clientes*



3.7. *Publicidad*

Note Sky como empresa publicitaria, nos encargamos de nuestra propia publicidad, nos enfocamos en la practica de publicidad BTL, utilizando asi distintas tecnicas para asi tener un canal directo con nuestro cliente, y asi utilizamos formas impactantes, creativas y sorprendentes que establezcan formas novedosas de contacto para difundir un mensaje publicitario.

Al aplicar esta técnica de publicidad BTL nos permite implementar estrategias de medios como el merchandising, eventos, actividades corporativas, promociones, medios de difusión no convencionales y marketing directo, entre otros.

Así de esta forma llegamos a implementar los drones en nuestra publicidad ya que no solo nos ahorramos papel, sino que también contribuimos con el medio ambiente, ya que esta técnica no está convencional como las tradicionales que ya existen en el mercado, y a eso le apostamos a la publicidad no convencional, ya que nos genera un aumento en tendencia de diferentes tipos de estrategia.

Gracias a esta técnica publicitaria, tenemos la posibilidad de crear formas más creativas y menos costosas de darnos a conocer al consumidor, y de implementar medios novedosos como parte de nuestra estrategia para atraer clientes, y siendo así un ejemplo para nuestros clientes de que no solo nuestra estrategia de publicidad es diferente y que ellos también la pueden implementar.

No solo vamos a implementar la técnica BTL, sino que también es generar publicidad a través del canal social medial, que nos permite tener presencia en las distintas redes sociales, también nos permiten accionar y mejorar constantemente la imagen de nuestra empresa en internet.





3.8. *Canales de Distribucion*

✓ **Directo**

- Nuestro canal de distribucon es directo ya que como agencia publicitaria no requerimos de ningun intermediario para llegar a nuestro consumidor final.



3.9. Precio: Gastos Y Costos

✓ *COSTOS*

NOTE SKY S.A.S

NIT. 993.168.214

CIU: 7310

CAPITAL ESTIMADO PARA EL PERIODO INICIAL	\$	
	400.000.000	
 MATERIA PRIMA DIRECTA		
	\$	
Chasis o frame	15.000.000	\$15.000.000
	\$	
Placa PDB	9.000.000	\$9.000.000
	\$	
Hélices	7.500.000	\$7.500.000
	\$	
Motor y variadores para Cuadricóptero	8.600.000	\$8.600.000
	\$	
Baterías	5.100.000	\$5.100.000
	\$	
Baterías LiPo están conformadas por celdas	6.000.000	\$6.000.000
	\$	
Controladora y receptores	4.980.500	\$4.980.500
	\$	
Emisora	1.500.000	\$1.500.000
	\$	
Kit para Cuadracóptero con Navegador APM 2.8	1.150.000	\$1.150.000

	\$		
Equipo de Telemetría 433 Mhz 3DR	3.720.000		\$3.720.000
	\$		
Bateria de 11.1v 3 celdas y 2200 mAh	2.785.000		\$2.785.000
	\$		
Mini Cámara SJ8000 HD 1080P	6.900.000		\$6.900.000
TOTAL COSTO POR 1.000 UNIDADES	\$ 72.235.500	\$ 72.235.500	
VALOR UNITARIO	\$ 72.236	\$ 72.236	

COSTOS DE MANO DE OBRA

	\$	\$	
Soldadura	2.150.000	2.150.000	
	\$	\$	
Emsamblaje	2.800.000	2.800.000	
	\$	\$	
Pegado	1.150.000	1.150.000	
	\$	\$	
Programación	5.000.000	5.000.000	
	\$	\$	
Diseño del Software	4.390.000	4.390.000	
TOTAL COSTO POR 1.000 UNIDADES	\$ 15.490.000	\$ 15.490.000	
VALOR MANO DE OBRA POR UNIDAD	\$ 15.490	\$ 15.490	

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION ESTIMADOS PARA UN AÑO

	\$	\$	
Materiales indirectos	3.020.000	3.020.000	
	\$	\$	
Mano de obra indirecta	2.600.000	2.600.000	
	\$	\$	
Mantenimientos y Reparaciones	1.220.000	1.220.000	

Servicios públicos	\$	\$
	1.400.000	1.400.000
Seguros	\$	\$
	800.000	800.000
Aseo y vigilancia	\$	\$
	1.600.000	1.600.000
Arrendamientos	\$	\$
	1.850.000	1.850.000
TOTAL COSTO FIJO PARA EL AÑO EN CURSO	\$	12.490.000
		12.490.000
SUMATORIA SOBRE 1.000 UNIDADES PRODUCIDAS	\$	12.490
		12.490

TOTAL COSTOS	\$ 100.215.500

GASTOS OPERACIONALES

Salario Mensual (14 empleados)	\$	\$
	17.000.000	17.000.000
Servicios publicos mensual	\$	\$
	1.300.000	1.300.000
Investigacion (Avances Tecnologicas, nuevas piezas, desarrollo de Software)	\$	\$
	4.500.000	4.500.000
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$	22.800.000
		22.800.000

OTROS GASTOS

Publicidad	\$3.100.000	\$3.100.000
------------	-------------	-------------

Administrativos		\$3.800.000	\$3.800.000
Otros	\$	200.000	\$
			200.000
TOTAL OTROS GASTOS		\$6.900.000	\$6.900.000

TOTAL GASTOS	\$29.700.000
---------------------	---------------------

✓ *Gastos*

DESCRIPCIÓN DE LOS GASTOS EN PERSONAL					
Rol en el proyecto	Funciones	DEDICACIÓN			
		Valor Salario Mensual	Horas / semana	Duración proyecto (En Meses)	TOTAL
Piloto del Dron	Pilotear con responsabilidad el Dron exclusivamente para uso comercial	\$ 800.000	36	12	\$ 9.600.000
Piloto del Dron		\$ 800.000	36	12	\$ 9.600.000
Piloto del Dron		\$ 800.000	36	12	\$ 9.600.000
Mercadólogo	Encargados de todo el proceso creativo y de diseño de la Compañía	\$ 1.600.000	N/D	12	\$ 19.200.000
Publicista		\$ 1.200.000	32	12	\$ 14.400.000
Publicista		\$ 1.200.000	32	12	\$ 14.400.000
Ingeniero	Reparaciones y Mantenimiento de los Drones	\$ 1.800.000	48	12	\$ 21.600.000
Ingeniero		\$ 1.800.000	48	12	\$ 21.600.000

Administrador	Encargados de todos los procesos financieros y contables de la empresa.	\$ 2.400.000	40	12	\$ 28.800.000
Contador		\$ 2.000.000	36	12	\$ 24.000.000
Gerente General	Cumplimiento de las metas de la Empresa	\$ 5.000.000	N/D	12	\$ 60.000.000
Asistente de Gerencia	Organizar citas y agendar reuniones con socios y demás.	\$ 1.000.000	48	12	\$ 12.000.000
Servicios Generales	Aseo y otros	\$ 800.000	48	12	\$ 9.600.000
Celador	Vigilancia de la Empresa	\$ 800.000	48	12	\$ 9.600.000
TOTAL		\$22.000.000	488	10	\$ 264.000.000

Total Estimado :	\$393.915.500
-------------------------	----------------------

El total estimado se divide en el Número de Servicios que se realizaran aproximadamente; que serán 200. De manera que:

$$\frac{\$393.915.500}{200} = \$1.969.578$$

Posteriormente se agrega el margen de utilidad, que sera del 40%. Para esto se aplica la fórmula: $(1 - \% / 100)$

$\frac{1 - 40 \%}{100}$	$(= 0.6)$	$\$1.969.578 \quad (* 0.6) =$	$\$3.282.630$
-------------------------	-----------	-------------------------------	---------------

Por ende, Ofreceremos distintos opciones de Portafolio de Servicios de Publicidad, en donde estraran presentes diversas características, artefactos, factores y prestaciones que aumentaran el precio así como la efectividad del resultado.

De manera que habrán 3 tipos diferentes de planes, los cuales van desde los \$2.500.000 en adelante, el segundo se encontrará disponible por \$4'000.000 y el tercero, el cual obviamente es el más completo y sofisticado que ofrecemos tendrá un valor de: \$5'500.000.

3.10. Analisis Canvas

Socios clave

Los proveedores de drones en la empresa serán Tienda Qupix que nos ofrece una excelente calidad en sus productos, con la más alta tecnología, con variedad de productos y precios.

Personas altamente capacitadas de servicio técnico.

Profesionales en diseño y publicidad.

Actividades claves

Asesoramiento a las empresas para sus propuestas de publicidad, el mejor servicio de drones, costos bajos

Recursos claves

Contar con todo el servicio técnico, con el dinero suficiente para poder financiar los costos de los Drones, tener una base para poder pagar el salario de los empleados.

Propuesta De Valor

Nuestros clientes podrán ver nuestros productos en la tienda online, ofrecerle una buena atención.

Note Sky es una empresa de publicidad que se encarga de asesorar al cliente y le ofrece unos servicios para que así su marca se dé a conocer y logre tener un buen acogimiento por las personas

Relación con los clientes

Cumplir con las exigencias de los cliente, ofrecer un precio asequible, atención rápida y garantizando un servicio perfecto de pre y pos venta

Canales

Se podrá hacer de manera digital, directamente en el establecimiento público, por llamadas telefónicas y redes sociales

Segmento De Mercado

Sexo: Masculino / Femenino

Ciudad: Bogotá

Sector: La candelaria

Pequeñas empresas

Estrato: 3 en adelante

Estructura De Costes

Recursos con los costes más altos: **\$ 10.000.000** que se utilizaran para la compra de los Drones.

Costes fijos: **\$1.000.000** serán utilizados para los servicios públicos.

Costos variables: **\$ 500.000** será una base que tiene la empresa por si se presenta algún imprevisto.

Fuente De Ingresos

Los productos que se ofrecen a los clientes, cumplen con los más avanzados niveles de tecnología donde se podrán proyectar videos, fotos al gusto de cada uno de ellos. Se hará pequeños descuentos y se brindara paquetes con promociones

Los medios de pago serán: En efectivo o Transferencia bancaria

3.11. 5 Fuerzas Poter

NUEVOS ENTRANTES:

Personas que lleguen de otros países con nueva tecnología.

Nuevas ofertas de precio

Nuevas estrategias de producción y promoción

Nuevas técnicas de edición, fotografía y grabación.

CLIENTES:

Nuestros clientes potenciales serán las pequeñas y medianas empresas que estén en etapa de surgimiento, tales como institutos de inglés, comercializadoras tanto de ropa como de calzado, productos de consumo al detal y al por mayor, entre otros, además de empresas de servicios no especializados, tales como transporte de mercancía, comunicaciones, la cultura, el espectáculo, los hoteles o el turismo, entre otros

PROVEEDORES:

Tienda Qupix: es una empresa que se dedica a la distribución de drones de diferente precio pero todo con una excelente calidad, además de esto también nos brinda el servicio técnico por si alguna de estas máquinas llega a descomponerse o presentar alguna falla.

Personas profesionales en edición, diseño de publicidad y fotografía y video.

SUSTITUTOS DEL PRODUCTO:

1. *Hologramas proyectados desde la altura con helicópteros*
2. *Una página web*
3. *Publicidad Tradicional o normativa*
4. *1D Holograma (Unidimensional)*
5. *2D Holograma (Bidimensional)*
6. *2D/ 3D Holograma de múltiples capas (Bidi tridimensional)*
7. *3D holograma (Tridimensional)*
8. *Holografía Digital*
9. *Holograma Táctil*
10. *Holograma Dinamico*

COMPETENCIA EN EL MERCADO:

- *Panda Creativos-Agencia de Marketing Digital: Empresa productora de videos y grabación con Drones.*
- *V-Drones: Publicidad digital, grabación de videos con drones y posicionamiento de marca.*
- *Servicio de Fotografía Aérea Bogotá Empresa De Drones: Empresa de fotografía y video profesional utilizando Drones de última calidad.*
- *Agencia de publicidad Bogotá para tus dolores de mercado: Encargados de posicionar una marca con el constante avance de tecnología con Drones.*