



INICYTios UNICYT INCUBATOR OF STARTUP

SEMILLERO DE PROYECTOS 2020

Vol. 3

INICyTios UNICYT INCUBATOR OF STARTUP SEMILLERO DE PROYECTOS 2020



Editorial Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología
Panamá – Ciudad de Panamá

ISBN Obra Completa: 978-9962-738-00-8

ISBN Volumen 3: 978-9962-738-03-9

Título: Incubadora de Proyectos de Emprendimientos de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICyT- 2020 – Volumen 3

Esta una publicación electrónica que constituye un medio de difusión para los proyectos de emprendimiento e innovación de los estudiantes de Licenciatura que ofrece en la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología - UNICyT

Fecha: 2021-12-28

Sello Editorial: Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología (9962-5599)

Autoridades:

William Núñez Alarcón, Rector

Miroslaba Martínez Lee, Secretaria General

Dirección:

Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología UNICyT. Carrasquilla Plaza DUREX. Ciudad de Panamá, Panamá

Directora – Editora: Aura L. López de Ramos

Apoyo docente: Erick A. Ramos Sánchez

Diseño de portada:

Víctor Ramos - Zona 3 punto o, S.A.

Todos los derechos reservados a la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología.



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

DOI: 10.47300/978-9962-738-03-9

Contenido

	Pág.
Introducción	6
STREAMING SHOW TIME Estudiante: Alberto Dailey	8
SERVICIO DE PLANIFICACIÓN DE TRANSPORTE DE MERCANCIAS Estudiante: Miguel Rosa Marin	12
INFINITY TECHNOLOGY S.A. Estudiante: Anibal Gonzalez	14
TU CARRETILLA Estudiante: Fernando Pryce	19
CERTIFICACIÓN LIBRE DE COVID Estudiante: Danuska Jiménez	22
COFFEE&BOOKS Estudiante: Andrés Jean François De León	26
SISTEMA DE CÁMARAS TERMOGRÁFICAS Y SEGURIDAD Estudiante: Jesuel Águila	30
ECO_PLASTIC Estudiante: Alexis Barragán	33
SISTEMA AUTOMÁTICO DE DESINFECCIÓN Estudiante: Francisco Blackman	36
FARMACIA A DOMICILIO Estudiante: José Rebolledo	40
LEE CONSULTING GROUP Estudiante: Jeimy Lee	44
TIMELESS TRAINING Estudiante: David Vergara	48
APP PARA PAGO CON SMARTPHONE Estudiante: Samuel Finol	51
MONSDIGITAL PTY “TUS CÓDIGOS DIGITALES Estudiante: Christopher Baúles	55
BUSBYSERVICES507 MULTISERVICIOS Estudiante: Anazario Busby	58
YOU VERDEX - HUERTOS Estudiante: Israel Agilar	61
ONLINE ALQUILER Y RECICLAJE DE JUGUETES Estudiante: Zugeidy Case	64
ELDER HEALTH SMART WATCH (EHSW) Estudiante: Carlos Chong	68
SELGA - SERVICIOS ELECTROMECHANICOS Estudiante: Gabriel Del Rosario	72
SERVICIOS LEAL Estudiante: Miguel Leal	75
REGADO INTELIGENTE DE HORTALIZAS Estudiante: Carlos Paz	78
PRODUCTOS SERMAR Estudiante: Sergio Pinzón	81
CYBER – LOTTERY Estudiante: Diana Riquelme	84
CONFECIONES YALEMI Estudiante: Ana Rodríguez	87

DOCTOR AT HOME Estudiante: Jorge Ruiz	90
SERVICIO DE AIRE ACONDICIONADO SÁNCHEZ Estudiante: Uzziel Sánchez	94
DC LOGISTICS SERVICES Estudiante: Delfín Castaños	97
RESQ - COMMUNITY MANAGER Estudiante: Steven Tejeira	101
SERVICIOS TÉCNICOS N!NCH!TE(- SUPPORT Estudiante: Carlos Torres	103

Introducción

Esta publicación electrónica recoge los proyectos realizados por estudiantes de Licenciatura que ofrece la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología (UNICyT) durante los períodos académicos 04-2020 y 05-2020. Estos modelos de negocio son el producto de las ideas innovadoras propuestas por los estudiantes en el curso Design Thinking, Startup y Lean Canvas, y tienen como principal objetivo, la inserción de nuestros estudiantes al mundo del emprendimiento y la innovación.

Todos estos trabajos fueron presentados previamente por los estudiantes en Ferias de Emprendimiento que la UNICyT organiza y que forman parte de las actividades de extensión orientadas al fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento de los estudiantes de licenciatura de la UNICyT. Se estimula a los estudiantes desde el curso de Design Thinking, Startup y Lean Canvas a desarrollar ideas innovadoras. El proceso culmina con las presentaciones de los estudiantes a los miembros de la comunidad universitaria en un formato de ferias que la universidad ha denominado UNICyT Incubator of Startups - UNICyTios. Adicionalmente a la presentación oral en modo PechaKucha, todos los participantes presentan un manuscrito que cumple la normativa exigida en el curso, 29 de ellos están publicados en este e-book.

La necesidad de diseñar y desarrollar modelos de negocios que respondan a una dinámica de mercado en la que convergen productos, servicios, experiencias y significados, y a una dinámica social que privilegia a la persona por sobre las organizaciones, ha dado lugar a nuevos enfoques teóricos y metodológicos. En este sentido, el programa se ha propuesto la aplicación de la metodología de Design Thinking, Startup y Lean Canvas para la creación de una empresa novedosa en un espacio de capacitación, reflexión y aprendizaje a través de la combinación de conocimiento, práctica y exploración en un proceso participativo. El programa combina la documentación y formación conceptual con talleres y workshops que tienen como objetivo dominar la praxis de las técnicas de Design Thinking, Startup y Lean Canvas aplicadas a la Innovación.

Los 29 modelos de negocio publicados en esta edición recogen los resultados del curso Design Thinking, Startup y Lean Canvas realizado por 29 estudiantes que aplicaron los conocimientos adquiridos durante su formación en la carrera y en el curso CE 011 001 Design Thinking, Startup y Lean Canvas sobre la metodología basada en una comunicación interactiva multilateral y participativa, como parte de la solución de los problemas de las comunidades.

Cada vez, con mayor frecuencia, se reconoce la necesidad de que los futuros profesionales no solo adquieran competencias para ejercer alguna profesión, sino que adquieran aquellas que les permitan iniciar su propia empresa. Comprender los procesos del ciclo de emprendimiento, su inicio a partir de una oportunidad, las reiteraciones progresivas con distintas versiones, la importante interacción con los usuarios potenciales, y las distintas herramientas que le permiten comprender el valor de una oportunidad y como preparar un portafolio para obtener socios y fondos que provean recursos para el emprendimiento. Al final del periodo académico los estudiantes se encuentran con una

situación inédita que afecta de manera directa a la humanidad y, por ende, a la continuidad de sus emprendimientos.

La coyuntura actual impulsa de forma más relevante la necesidad de que los futuros jóvenes profesionales adquieran competencias para innovar y emprender como respuesta a la pérdida de empleos y la depresión económica, producida por la pandemia mundial del coronavirus Covid – 19 y su impacto en la sociedad a nivel mundial.

La orientación académica del facilitador, el profesor Erick Ramos, estuvo centrada en fortalecer los saberes pedagógicos, tecnológicos, y operativos de los estudiantes en concordancia con las necesidades del entorno. Todos los proyectos estuvieron enmarcados en una metodología de innovación y emprendimiento.

Seguidamente se presentan los portafolios de cada participante con sus proyectos de emprendimiento sobre sus ideas innovadoras, como muestra de la Incubadora de Emprendimiento de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología - UNICyT

*Prof. Erick A. Ramos S.
Prof. Aura L. López de Ramos
Ciudad de Panamá, 29 de diciembre de 2020*

STREAMING SHOW TIME | Estudiante: Alberto Dailey
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en
Tecnologías Inalámbricas
Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

Los medios digitales mantienen hoy en día a la sociedad comunicada muy eficazmente y eso conduce cada vez más a buscar las herramientas necesarias para tener la mayor utilidad de esos recursos, la oportunidad es ofrecer esos servicios que para un cliente son bastantes costosos y ofrecer los servicios ideales para su necesidad en ámbito artístico digital, ofreciendo la mayor tecnología de Streaming.



El servicio se enfoca en llevar lo que el cliente quiere a la plataforma de una manera profesional sin interrupciones, se brinda la asesoría al cliente para que su evento sea optimo, tales como: Graduaciones virtuales, conciertos multiplataforma, presentaciones de artistas, presentaciones de DJ, etc., también se ofrecerá servicio de alquiler de equipos dirigidos a esa función donde un grupo de profesionales pueden convertir una actividad empresarial en un evento de alto nivel. La nueva normalidad poco a poco ha llevado a la sociedad al mundo digital, donde para disfrutar de un buen concierto ya no es necesario ir a un salón ya que desde el hogar se puede disfrutar.

El Problema

A pesar de la pandemia por Covid-19, la sociedad debe continuar funcionando y continúa teniendo necesidades diversas que deben ser satisfechas. La problemática que se aborda en cómo atender las necesidades de las personas que requieren realizar una actividad pública o privada de una manera virtual e interactivo con una audiencia o con el público. La idea está basada en la necesidad que hoy se está pasando, necesidad de comunicarse de una manera profesional en las diferentes plataformas digitales y así poder llevar un buen servicio adaptado a los requerimientos del cliente, esta modalidad virtual llegó para quedarse y con una alta demanda de usos.

La Solución

La respuesta propuesta es ofrecer un servicio de transmisiones digitales de alto rendimiento, con equipos de uso profesional, basado en la necesidad que hoy se está experimentando, necesidad de comunicarse de una manera efectiva en las diferentes plataformas digitales. La nueva normalidad poco a poco ha llevado a la sociedad al mundo digital, donde para disfrutar de un buen concierto ya no es necesario ir a un salón ya que desde la comodidad del hogar se puede disfrutarlo.

Propuesta de valor

Los medios digitales mantienen hoy en día comunicados a la sociedad de forma muy eficaz y eso impulsa cada vez más a buscar las herramientas necesarias para tener la mayor utilidad de esos recursos, la oportunidad que se aborda en este emprendimiento consiste en ofrecer esos servicios que para un cliente son bastantes costosos y ofrecer los servicios ideales para sus necesidades en el ámbito artístico digital, ofreciendo la mejor tecnología de Streaming. Este servicio va dirigido a toda persona adulta con necesidad de realizar una actividad pública o privada de una manera virtual e interactivo con el público. La propuesta de valor consiste en ofrecer un servicio de transmisiones digitales de alto rendimiento, con equipos profesional para los eventos, con un local privado, con capacidad de 8 personas por medidas de salud. Múltiples plataformas de transmisión virtual (YouTube, Instagram, Facebook, Zoom, Google Meet, Microsoft Teams, etc.). Iluminación profesional, Cámaras de video, estructuras de escenografía, Internet banda ancha, Animación de eventos, Djs, computadoras de monitoreo. Permisos de transmisión con derecho de autor, Asesoría para realizar los eventos y equipos de transmisión de audio y video digital.

Socios clave

Entre los socios claves están 2 empresas de conexión simétrica de internet, que proveerán confianza al momento de las transmisiones al tener redundancia en la red.

Procesos clave

Los streaming multiplataforma con servicio de alta calidad audiovisual, escenografía, estructura y personal profesional idóneo, con el respaldo de un proveedor privado de

servicio de internet banda ancha simétrica para garantizar una transmisión efectiva y sin interrupciones.

Recursos clave

Los recursos claves están basados en una conectividad con las diferentes plataformas de una manera comercial y los proveedores de red banda ancha, también la licencias y permisos pertinentes para dicha actividad y el recurso humano profesional.

Segmento de clientes

El emprendimiento está enfocado a clientes que desean organizar graduaciones virtuales, conciertos multiplataforma, presentaciones de artistas, presentaciones de DJ, otros.

Relaciones con clientes / Canales

Marketing digital en las distintas redes sociales, promocionando nuestro productos y servicio, ofertar nuestro producto y que el cliente pueda experimentar el nuevo servicio de calidad.

Estructura de costes

Los gastos están basados en pagos a proveedores de servicio de internet, gastos legales de derechos de autor, gastos de luz, mantenimientos de equipos, el salario de recurso humano.

Fuentes de Ingreso

Inicialmente, los fondos serán obtenidos a través de un préstamo obtenido en un plan de apoyo de la Micro y Mediana Empresa promovido por el gobierno y ejecutados por bancos estatales.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedores de servicio de internet. Multiplataforma de servicio para streaming. Recurso profesional humano.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Streaming multiplataforma con servicio de alta calidad audiovisual, escenografía, estructura y personal profesional</p> <hr/> <p>Recursos clave </p> <p>Empresas de conexión simétrica de internet. licencias y permisos pertinentes para dicha actividad y el recurso humano profesional.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Servicio de alta calidad audiovisual, escenografía, estructura y personal profesional idóneo. La diferencia de nuestro servicio es la visión de emprendedor de querer brindar nuestro profesionalismo y recursos.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Servicio personalizado, profesional, puntual y con los requerimientos que necesite.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>Redes sociales (Instagram, Facebook, YouTube) páginas web, volanteo presencial en la calle, una vez estemos en la normalidad social.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Este servicio va dirigido a toda persona adulta con necesidad de realizar una actividad pública o privada de una manera virtual e interactivo con el público.</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Nuestros gastos están basados en pagos a proveedores de servicio de internet, gastos legales de derechos de autor, gastos de luz, mantenimientos de equipos, el salario de recurso humano.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Inicialmente: Los fondos serán obtenidos a través de un préstamo obtenido en un plan de apoyo de la MICRO Y MEDIANA EMPRESA promovido por el gobierno y ejecutados por bancos estatales. Luego los fondos vendrán de la prestación de servicios.</p>		

SERVICIO DE PLANIFICACIÓN DE TRANSPORTE DE MERCANCIAS | Estudiante: Miguel Rosa Marin

Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad

Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

A través de experiencia propia y comentarios sobre los inconvenientes encontrados al momento de pedir productos de compañeros se puede ver la necesidad de planificar de manera rápida transportes de mercancía económicos y puntuales, es una problemática particular en las zonas alejadas de Panamá donde estos productos perfectamente podrían ser requeridos, pero no hay suficiente control de agendar para generar una oferta competitiva de transporte. Para solventar la necesidad, incluso fuera de pandemia, de transporte eficiente se ha creado un servicio que se enfoca en unificar las comunicaciones y mostrar de manera competente la oportunidad de cumplir un servicio de envíos eficiente.



El Problema

Después de presenciar la constante necesidad que se ha dado del transporte de mercancía, Se detectó, que el costo de una venta puede aumentar bastante si no se hace un plan de transporte eficiente, en especial cuando hablamos de contratar camiones. Tomando la observación descrita anteriormente, se ha ideado la implementación de un servicio de

acumulación de pedidos por zonas, para garantizar un transporte que reduzca a su mínimo los gastos del servicio contratado.

La idea toma como base la existencia de dos elementos importantes, las empresas interesadas en vender su producto y al mismo tiempo con la necesidad de enviarlos a sus clientes y las empresas o individuos cuyo rubro laboral se basa únicamente en ofrecer servicios de transporte de mercancía acumulada por zonas.

La Solución

La idea no se encierra únicamente al periodo de cuarentena, más bien es uno de los motores que permiten ver que la implementación tendrá futuro brillante, considerando que anteriormente los servicios de delivery, a pesar de tener un campo extenso en la comida y otros productos selectivos, no eran tan conocidos para el transporte regular de compras, al forzar a la población a suplirse de los mismos, ha crecido su popularidad y reconocimiento, lo cual sostiene los objetivos de este emprendimiento.

Dicho lo anterior, se entiende que más y más empresas ofrecerán sus servicios de transporte a empresas, lo cual generará cierto nivel de discordia al no poderse gerenciar en un punto central adecuado.

El sistema permite a estos emprendedores de transporte trabajar en colaboración con numerosas empresas de mercancía para organizar pedidos en zonas de alto volumen de paquetes, esto permite conformar 2 de 3 parte del equipo, siendo los transportistas, que gracias al entender que una gran deficiencia de los métodos de transporte existentes es el tiempo, se buscarán opciones de transporte pesado que tengan experiencia en viajes de varias provincias; y las empresas interesadas en entregar sus productos con rapidez y bajo costo. Finalmente, la tercera parte del equipo que conforme este servicio, será nuestro mismo equipo, manteniendo a flote el sistema y asegurando su estabilidad, escalamiento e integridad.

Propuesta de valor

Un servicio tal como el que se describe se diferencia de los actuales ofrecidos por otras empresas como ASAP en el sentido que se manejarán con pedidos de mayor volumen y peso, lo cual generará oportunidades de precio más bajo para pedidos importantes. Se indica además que, a diferencia de la ya mencionada ASAP, este servicio estará a la mano de empresas de venta de productos e individuos ofreciendo servicio de transporte conjunto, no llegará a la mano del consumidor del producto.

Socios clave

Los socios principales serán las mismas empresas de transporte, además de los que ofrecerán la infraestructura Web para alojar la aplicación, por experiencia se escogió a Vultr como proveedor por su bajo costo y conveniente distancia con Panamá y como primeras dos empresas de transporte se seleccionaron a Panaentrega y Jedidías.

Procesos clave

Crear una aplicación web que se encargue de agendar y anunciar los pedidos de transporte por parte de clientes de productos.

Desarrollar una interface visual de fácil uso en las plataformas web y Android para que los clientes interactúen de manera sencilla con la aplicación.

Envíos de productos.

Organizar los pedidos.

Recursos clave

Aplicación móvil en Android

Colaboradores.

Segmento de clientes

Dos tipos de empresas, las de transporte (particularmente las pequeñas y emprendedores individuales) y las de ventas de productos (de pequeñas, medianas y con extensión las grandes).

Se hace énfasis en la incorporación de empresas cuyos productos se enfocan en el área informática inicialmente por la necesidad acelerada de dispositivos para la comunicación.

Relaciones con clientes / Canales

Al cliente se le ofrecerá la capacidad constante de comunicarse con el soporte de las herramientas del servicio y como medida de mejoramiento se les solicitará retroalimentación cada 2 semanas y se adaptará el ambiente a las sugerencias más frecuentes. La comunicación con los clientes es esencial para cumplir los objetivos, se espera hacer evaluaciones constante para verificar que los parámetros se cumplan, particularmente aquellos relacionados con los pagos por servicio.

Estructura de costes

Entre los gastos se mencionan los atados a los impuestos, pago a las empresas o individuos ofreciendo el servicio de transporte, alojamiento de la aplicación y autorización de la aplicación interface en la plataforma de distribución de software Google Play.

Inicialmente se espera mantener costos de estructura muy bajos, tomando en cuenta que la creación de las aplicaciones necesarias será hecha por el emprendedor con tecnologías de acceso gratuito como lo son React Native y Node JS, el costo del alojamiento se mantendrá en rangos bajos aprovechando la situación de tener una aplicación cuyo tráfico será bajo y restringido a clientes selectos.

Fuentes de Ingreso

Por ser un servicio destinado entre teléfono y web, se incorporará pagos por tarjeta de crédito, débito; Paypal, Niqui y Yappy; transferencias bancarias y dada la necesidad, se incorporará pagos por cryptocurrency (no definida).

Se destaca que el modelo de negocios se monetizará a base de suscripciones que, en conjunto de pagos por los clientes, cubran los costos de alojamiento y mantenimiento de la aplicación y generen ganancias.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedor de infraestructura web básica: Vultr</p> <p>Empresas de transporte local y por provincia con vehículos pesados: Panaentrega</p> <p>Jedidías</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Crear una aplicación web Desarrollar una interface visual de fácil uso en las plataformas web y Android para que los clientes interactúen de manera sencilla con la aplicación. Envíos de productos. Organizar los pedidos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Puntualidad Facilidad de planificación. Ahorros Control.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Contacto constante Adaptación con feedback Soporte.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Empresas que necesitan enviar sus productos a los clientes Pequeñas empresas ofreciendo servicios de transporte con camiones</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>Impuestos Pago de hosting y dominio. Pago a socios semanal Gastos de publicidad y cubierta de pedidos iniciales</p>	<p>Recursos clave </p> <p>Capital: Inversión personal inicial Infraestructura: servidor web y ambiente de desarrollo Personal profesional: desarrollador cross-platform Tecnología: frameworks web y móvil</p>		<p>Canales </p> <p>Aplicación web y móvil Presencial Teléfono</p>	
<p>Estructura de costos </p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Tarjetas de crédito y débito. Transferencias bancarias. Yappy, Paypal, <u>Nequi</u>. Abierto para extensión a cryptocurrency</p>		

INFINITY TECHNOLOGY S.A. | Estudiante: Anibal González
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en
Tecnologías Inalámbricas
Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

Infinity Technology S.A. se dedicará a dar soporte técnico de computación por medio de un centro de llamadas, además de reparación y mantenimiento de computadoras a domicilio, en donde se realizan las reparaciones en casa u oficinas de los clientes, éstos no tienen que ir hasta el local para que se les brinde el mantenimiento, sino que dichos clientes pueden observar lo que se les realiza a los equipos, dentro de sus casas u oficinas.



El Problema

El soporte técnico es un rango de servicios que proporcionan asistencia con el hardware o software de una computadora, o sus periféricos. En general, el servicio de soporte técnico sirve para ayudar a resolver los problemas que puedan presentar los usuarios, mientras hacen uso de servicios, programas o dispositivos.

Gran parte de los problemas que se presentan en los sistemas de cómputo se pueden evitar o prevenir si se realiza un mantenimiento periódico de cada uno de sus componentes.

Durante el manejo regular de una computadora con frecuencia surgen diversos problemas, estas dificultades se deben a dos aspectos fundamentales el "hardware" y el

"software". Sin embargo, podemos mantener nuestra computadora trabajando razonablemente bien y mejorar su desempeño realizando el mantenimiento adecuado.

La Solución

Infinity Technology S.A. se dedicará a dar soporte técnico de computación por medio de un centro de llamadas, además de reparación y mantenimiento de computadoras a domicilio, Si se necesita cambiar algún componente secundario necesario para la reparación de las máquinas, este se encontrará en el vehículo, ya que en él se tendrá un pequeño stock de accesorios que son los que se utilizarán para sustituir a los dañados.

Propuesta de valor

Acudir al llamado de nuestros clientes en el menor tiempo posible.
Proporcionar servicio de mantenimiento rápido y eficiente en la comodidad del hogar.
Mantener una comunicación constante con nuestros clientes, dándoles la seguridad de que sus equipos funcionan de manera adecuada en cualquier momento.
Mediante el acceso remoto y/o el control remoto a distancia, realizaremos el servicio de soporte técnico a los ordenadores que presentan problemas.

Socios clave

Clientes residenciales.
Empresas Pymes.
Proveedores de insumos.

Procesos clave

Garantizan la operación de los sistemas información de forma rápida, oportuna y precisa.
En la percepción de los clientes, incrementa la calidad de los servicios de las empresas.
Ahorra gastos excesivos en situaciones críticas originadas por falta de mantenimiento o accidentes.
Atención oportuna en casos de contingencias.

Recursos clave

Plataforma web.
Software.
Hardware.
Herramientas de IT.
Flota vehicular de desplazamiento.
Kit de Instalación.

Segmento de clientes

Usuarios de computadoras.

Relaciones con clientes

Las relaciones con los clientes son directas y se hacen de forma presencial, respetando las normas de bioseguridad por la pandemia, con un distanciamiento mínimo de 2 metros entre las personas, con el uso de tapa boca, guantes, gorras.

Canales

El contacto con las autoridades, tanto regionales, como nacionales se realiza por teléfono, correo electrónico o por WhatsApp. Sin embargo, por medio de las redes sociales se socializan imágenes y videos cortos de las visitas a las barriadas y sirven de evidencia de los efectos de las actividades en las comunidades.

Estructura de costes

Esta iniciativa se puede iniciar con un costo aproximado de 500.00 Balboas de inversión. Los elementos de costo son:

Colaboradores. Logística de transporte.
Logística de bioseguridad. Logística para refrigerios (cuando corresponda)

Fuentes de Ingreso

Para llevar a cabo esta actividad se requiere de los permisos de las autoridades regionales y nacionales, pero, la actividad se desarrolla con aportes del gobierno Nacional o del Gobierno Regional.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Gobierno Nacional Gobiernos Regionales Colaboradores Fuerza de seguridad publica</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Planificar las visitas a las barriadas. Tramitar los permisos necesarios con las autoridades respectivas Ejecutar las visitas a las barriadas. Evaluar los resultados de cada visita para corregir si es necesario y mejorar.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Los colaboradores, animadores con diferentes destrezas (Bailarines, Zanqueros, Cantantes, Músicos, otros) Permisos de operación. Vehículo auto box el cual permitía que los mensajes y la música se emita fuerte.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Llevar hasta las barriadas de Panamá música cristiana que trae esperanza al corazón lo que les permite percibir la empatía que nosotros estamos practicando en estos momentos y las buenas vibraciones que se comparten, animando así, su espíritu de lucha y contra la enfermedad y a la no resignación.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Son directas y se hacen de forma presencial, respetando las normas de bioseguridad por la pandemia, con un distanciamiento mínimo de 2 metros entre las personas, con el uso de tapa boca, guantes, gorras.</p> <p>Canales </p> <p>Con las autoridades regionales y nacionales se realiza por teléfono, correo electrónico o por WhatsApp. Por medio de las redes sociales se socializan imágenes y videos cortos de las visitas a las barriadas y sirven de evidencia de los efectos de las actividades en las comunidades.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>El proyecto va dirigido a todas las personas sin distinción de raza, religión, edad y condición social entre otros. Sin embargo, son las autoridades nacionales y regionales las que contrataran este servicio.</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Esta iniciativa se puede iniciar con un costo aproximado de 500.00 Balboas de inversión. Los elementos de costo son: Colaboradores, Logística de transporte, Logística de bioseguridad, Logística para refrigerios (cuando corresponda)</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>La actividad se desarrolla con aportes del gobierno Nacional o del Gobierno Regional.</p>		

TU CARRETILLA | Estudiante: Fernando Pryce
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

En medio de la pandemia por Covid_19, se consideró el desarrollo de una idea innovadora para colaborar con las personas. Se trata de una empresa de servicios, viendo que cada día aumenta la cantidad de personas con caso de Covid_19, Tu carretilla llega para llevar la compra del supermercado a los hogares de las personas que hayan dado positivo siendo así confinados en sus hogares, buscando así poder contribuir al cuidado del pueblo panameño. la entrega a domicilio de alimentos para las personas confinadas les brinda protección y apoyo en momentos de vulnerabilidad y evita que ellos puedan contaminar a otras personas.



El Problema

Actualmente, debido a las circunstancias por el alto índice de infectado por el Covid_19 se da una constante necesidad de que muchas de las familias afectadas están saliendo de sus hogares para hacer sus compras porque no hay quien los apoye. Por esa razón nace la idea "Tu carretilla ". Viendo que cada vez son más los casos de contagio con el referido virus, se tiene en cuenta que las compras serian sectorizadas, con una frecuencia de una o dos veces por quincenas y solo se podrán hacer las compras en una de dos alternativas de los supermercados tomando en cuenta los más cercanos. La situación consiste en

mantener aislados físicamente a las personas contaminadas, sin saturar los centros de salud y sin dejar desamparadas a las personas convalecientes.

La Solución

Para implementar esta solución se cuenta con un equipo de trabajo de cuarenta personas en el cual se tiene como método de trabajo que diez personas se encargan de ordenar la lista de compra mediante una app que se diseñó, y los otros treinta se encargan de realizar las compras y entregas. A los colaboradores se les suministra un equipo de protección que incluye guantes, gel alcoholado, mascarillas, caretas, gafetes de identificación, de tres a cuatro suéteres manga larga estilo impermeable.

Propuesta de valor

Lo que distingue a este emprendimiento es la eficiencia de su procedimiento, ya que los clientes deberán enviar sus listas con dos días de antelación y el personal estará laborando 12 horas al día en lo cual las dos primeras horas serán para agilizar la mayor cantidad de compras. Para producir ahorros significativos, y sabiendo dónde compra los clientes se a tomado en cuenta de 1 a 6 supermercados (los más grandes y con mayor cantidad de sedes), la organización ha considerado plantear un acuerdo entre los supermercados y el MINSA, la Policía Nacional y el gobierno para que brinde facilidades para poder hacer las compras con 2 horas antes que las demás personas y que no haya la necesidad de formar las filas para entregas en horas picos y que se le habilite de 2 a 3 cajas de pago cada vez que se realice tal proceso.

Socios clave

En cuanto a los socios clave el deseo es incluir socios que puedan estructurar pilares fuertes y que cada uno de estos aporten beneficios para la empresa, trabajando de forma íntegra

Supermercados

Funcionarios de seguridad y orden público

MINSA

Procesos clave

Recibir solicitudes

Compras en supermercados

Entregas de productos

Rapidez de la app al ser utilizada

Cobro al gobierno

Recursos clave

El tiempo de Entrega

El tiempo al hacer las compras

La aplicación móvil (App)

Segmento de clientes

- Las personas en general con el covid-19
- confinados por el covid-19
- enfermeros y que atienden a lo contagiados por el covid-19

Relaciones con clientes / Canales

El servicio de súper a domicilio será anunciado por las redes sociales, medio de publicidad vía televisiva y por vía radial.

Las solicitudes pueden ser gestionadas completamente en línea, aprovechando que la misma aplicación nos brinda la ubicación en tiempo real de la persona.

Estructura de costes

- Gasto de salario y honorarios
- Gasto de equipo de protección personal
- Gasto de transporte
- Gastos de combustible
- Gasto de lavado de equipo de protección personal

Fuentes de Ingreso

El cobro de 5 balboas al gobierno por cada súper realizado

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>En cuanto a los socios clave el deseo es incluir socios que puedan estructurar pilares fuertes y que cada uno de estos aporten beneficios para la empresa, trabajando de forma íntegra</p> <p>Supermercados Funcionarios de seguridad y orden público MINSA</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Recibir solicitudes de Compras en supermercados Entregas de productos la rapidez de la app al ser utilizada Cobro al gobierno</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Lo que distingue a este emprendimiento es la eficiencia de su procedimiento, el personal estará laborando 12 horas al día en lo cual las dos primeras horas serán para agilizar la mayor cantidad de compras. Para producir ahorros significativos, y sabiendo dónde compra los clientes</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Promoción por redes sociales, Las solicitudes pueden ser gestionadas completamente en línea, aprovechando que la misma aplicación brinda la ubicación en tiempo real de la persona.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Las personas en general con el covid-19 Confinados por el covid-19 Enfermeros y que atienden a lo contagiados por el covid-19</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Gasto de salario y honorarios Gasto de equipo de protección personal Gasto de transporte Gastos de combustible Gasto de lavado de equipo de protección personal</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>El cobro de 5 balboas al gobierno por cada súper realizado.</p>		

CERTIFICACIÓN LIBRE DE COVID | Estudiante: Danuska Jiménez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

El Nuestro servicio consiste en un proceso de auditoría externa para la comprobación y validación de la efectividad de los protocolos y medidas de bioseguridad adoptados por las empresas para la prevención del contagio del Virus SARS COVID-19.

El proceso consiste en una auditoria que consiste en:

Planificación: definición de plan de auditoría y generación de cronograma de actividades involucradas en el proceso de auditorías y el personal involucrado en cada etapa.

Inspección Documental: Revisión de documentos, protocolos, registros y demás documentación relacionado con los procesos implementados, además de su contraste con las exigencias de las diferentes entidades encargadas de regular estos protocolos como Ministerio de Salud, Ministerio de Trabajo, Ministerio de Comercio, Caja de Seguro Social, etc.

Inspección en sitio: visita en campo para verificación del cumplimiento de protocolo, y registro de cada una de las medidas expresadas en los documentos de bioseguridad.

Resultados: una vez finalizado los procesos documentales y de visita en sitio se procederán a la elaboración de un informe para informar al cliente de los hallazgos buenos y malos dentro de sus procesos con el objeto de que el mismo se optimice y cumpla el objetivo de prevención.



Informe: una vez finalizado el proceso de discusión de resultados se le dará un plazo al cliente para cumplir con las acciones correctivas de los hallazgos y las no conformidades encontradas.

Certificación: una vez subsanadas todas las no conformidades se le otorgará al cliente una certificación de Instalación y proceso libre de COVID con una validez de 12 meses, haciendo una auditoria de seguimiento cada 6 meses.

El Problema

La situación actual a nivel mundial a la cual ha llevado al mundo la pandemia decretada a raíz de la enfermedad causada por el Virus SARS COVID_19, ha obligado a cambiar los hábitos de higiene a nivel personal y profesional. Es por eso por lo que los gobiernos han establecido políticas de bioseguridad, y lineamientos de salud e higiene ocupacional que las empresas deben implementar para la prevención del contagio de la enfermedad.

La Solución

En vista de la necesidad de las empresas de comprobar que sus protocolos y medidas de prevención efectivas, nace nuestra idea de emprendimiento “CERTIFICACION LIBRE DE COVID”. El servicio consiste en un proceso de auditoría externa para la comprobación y validación de la efectividad de los protocolos y medidas de bioseguridad adoptados por las empresas para la prevención del contagio del Virus SARS COVID_19.

Propuesta de valor

La propuesta de valor de este emprendimiento consiste en la certificación Libre de Covid a través de un proceso de auditoria certificada y estructurada para ayudar a los clientes a comprobar que sus protocolos, procedimientos y políticas de bioseguridad para evitar la propagación del virus SARS COVID_19, en la reapertura de sus actividades y negocios. De manera que las empresas y organizaciones garanticen a sus clientes que sus instalaciones y procesos son seguros y esto genere confianza.

Socios clave

Los socios claves para este emprendimiento son las organizaciones, nacionales e internacionales que establecen los parámetros necesarios para para certificar que una empresa u organización está libre de SARS COVID_19, tal como:

OMS

OPS

MINSA

Procesos clave

Las actividades para estos servicios son las inspecciones y auditorias en campo, los análisis de muestras en el laboratorio y la presentación de informes de hallazgo en las actividades de campo.

Recursos clave

Los recursos claves para nuestra actividad son los profesionales especialistas a cargo de la inspección, auditoria, y generación de informes en cada servicio prestado. Inicialmente los recursos como equipos de computación, teléfono, internet, electricidad serán costeados por personalmente, los recursos de análisis de muestras en el laboratorio, movilización y viáticos del personal a cargo de las inspecciones serán costeados con el adelanto del 50% solicitado en la propuesta económica enviada al cliente.

Segmento de clientes

El segmento de clientes es variado, el mismo puede ser prestado y ofrecido a toda empresa que desee certificar su proceso, protocolo y políticas para COVID, pero en principio el servicio estará dirigido a empresas que manejan tráfico de personas o personal como salas de cine, teatro, hoteles, centros comerciales, etc. ya que el servicio se enfoca en comprobar la efectividad de sus protocolos y de esta manera el servicio es una herramienta que ayude a las empresas y organizaciones a generar confianza entre sus clientes.

Relaciones con clientes / Canales

Una vez captado el cliente se realizará una reunión por medios digitales, para una breve presentación de los servicios, así como una propuesta económica con los detalles de todo lo que incluye nuestro servicio. Una vez realizada la presentación se les dará seguimiento hasta obtener una respuesta del cliente.

Estructura de costes

Algunos de los principales costos radican en el pago de impuestos, los pagos de análisis de laboratorio, gastos de movilización (combustible, hospedaje, comidas), pago de los colaboradores, pago de personal de apoyo cuando se requiera.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos se podrán recibir a través de transferencia bancaria y cheques, y provendrán del pago por los servicios de certificación prestados.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Los socios claves para este emprendimiento son las organizaciones, nacionales e internacionales que establecen los parámetros necesarios para para certificar que una empresa u organización está libre de SARS COVID_19, tal como: OMS OPS MINSA</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Planificación Inspección Documental Inspección en sitio Informe de resultados Certificación.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Los profesionales especialistas a cargo de la inspección, auditoria, y generación de informes. equipos de computación, teléfono, internet, electricidad.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Consiste en la certificación Libre de Covid a través de un proceso de auditoria certificada y estructurada para ayudar a los clientes a comprobar que sus protocolos, procedimientos y políticas de bioseguridad para evitar la propagación del virus SARS COVID_19.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Una vez captado el cliente se realiza una reunión por medios digitales, para una breve presentación de los servicios, así como una propuesta económica con los detalles de todo.</p> <p>Canales </p> <p>Redes sociales. Videoconferencias.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>El segmento de clientes es variado, empresas que desee certificar su proceso, protocolo y políticas para COVID, pero en principio el servicio estará dirigido a empresas que manejan tráfico de personas o personal como salas de cine, teatro, hoteles, centros comerciales.</p>
<p>Estructura de costos </p> <p>Algunos de los principales costos radican en el pago de impuestos, los pagos de análisis de laboratorio, gastos de movilización (combustible, hospedaje, comidas), pago de los colaboradores, pago de personal de apoyo cuando se requiera.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Los ingresos se podrán recibir a través de transferencia bancaria y cheques, y provendrán del pago por los servicios de certificación prestados.</p>		

COFFEE&BOOKS | Estudiante: Andrés Jean François De León
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en
Desarrollo Empresarial
Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

El café y los libros son una de las combinaciones que a muchos les encanta y en este lugar podrás encontrarlos. Coffee&Books es una cafetería temática que se centra en el placer de leer libros y acompañarlos con una taza de un buen café, creando un ambiente de paz, armonía y tranquilidad, propiciando de esta manera una estadía placentera.



Coffee & Books

Presentado por: Andrés Jean François

El Problema

Más que un problema, se plantea una oportunidad de que el rubro en el cual se introduce esta idea innovadora se presenta en un momento en el cual, en el país, el café ha tomado un auge importante. Además, si se considera el grano de café como tal, el país también ha crecido en la exportación de este. A causa de la demanda del grano en otros países, ha permitido que muchas personas se percaten del excelente producto con el cual disponemos y han empezado a buscar más variedad de estos, algunos por curiosidad, otros porque son amantes de toda la experiencia que produce este grano, sin contar que muchos extranjeros también, los extranjeros nos ven como un país productor de un excelente café, lo que beneficia de gran manera cualquier negocio relacionado al mismo.

La Solución

El café y los libros son una de las combinaciones que a muchos les encanta y en este lugar se podrán encontrar. Coffee&Books es una cafetería temática que se centra en el placer de leer libros y acompañarlos con una taza de un buen café, creando un ambiente de paz, armonía y tranquilidad, propiciando de esta manera una estadía placentera.

Propuesta de valor

Coffee&Books difiere de otras cafeterías temáticas debido a que el cliente tendrá la posibilidad de disponer en qué tipo de ambiente le gustaría estar, ya que el local contará con una sala de poco ruido, especialmente para reuniones y compañías y contará con otra sala de ruido nulo, ideal para leer un libro. En ambas salas contarán con el servicio personalizado y el acceso a libros y el café de la preferencia del cliente. Coffee&Books también pondrá a disposición para aquellos amantes del café de alta exigencia la opción de poder personalizar su taza de café, en donde el cliente podrá elegir dentro de una gama de opciones como: el tipo de grano, el tipo de secado, el tipo de tostado, el tipo de filtrado, entre otras; dándole un toque único a cada taza de café y abriendo un amplio abanico de opciones y combinaciones para cada cliente. También contaremos con servicios a domicilio para aquellos que quieran degustar de nuestros productos desde la comodidad de sus hogares, todo a través de las diferentes plataformas.

Socios clave

Algunos de los socios claves son aquellos que nos suministren los insumos necesarios para nuestros productos de ventas, además de los productores de los diferentes granos que tengamos que comprar, también aquellas librerías que nos suministren una variedad de diferentes libros. Por otro lado, se tomarán en cuenta los proveedores de máquinas especializadas para la preparación de variados tipos de café.

Procesos clave

Las actividades estarán basadas en la venta de productos y servicios que van desde libros y café como tal y todas las presentaciones de estos. También ofreceremos un espacio y un servicio para que nuestros clientes puedan compartir y disfrutar.

Los procesos claves son:

Selección de un inventario de granos de café específicos.

Selección de ingredientes para preparar el café y otros brebajes.

Selección de grupos de libros.

Mantenimiento de las áreas de consumo.

Pago de impuestos.

Recursos clave

Granos de café.

Ingredientes varios.

Espacio físico (local).
Colaboradores.
Servicio eléctrico.
Servicio de Internet

Segmento de clientes

Coffee&Books va enfocado a una clientela amante del café de calidad en todas sus expresiones, de los libros y de compartirlo en un lugar agradable, tranquilo y cómodo. Además, también estamos centrados a un público general que quieran experimentar con un servicio de alta calidad, con un énfasis especial en personas de 18 a 60 años de edad. Dentro de los cuales podríamos mencionar estudiantes universitarios, empleados de negocios, empresarios, emprendedores, entre otros.

Relaciones con clientes / Canales

La consigna de Coffee&Books radica en ofrecerle a los clientes productos de calidad y un trato de completamente personalizado en donde cada uno se sienta conforme y desee seguir degustando de todos los productos. Además, los clientes contarán con retroalimentación de cada uno de nuestros nuevos productos permitiéndoles comentarnos sus sugerencias.

Se utilizan varias formas de ofrecer los productos y servicios, en donde el principal será desde la comodidad de nuestras instalaciones, también nuestros productos podrán ser ofrecidos a través de ventas online y a domicilio.

Estructura de costes

Los principales costos radican en el pago de impuestos, los pagos de insumos y materia prima, costos legales, arrendamiento, maquinaria y el pago del personal de trabajo.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos provendrán de las ventas de productos y servicios, y se podrán recibir a través de diversas formas, en las que se incluyen el pago en efectivo, a través de tarjetas de crédito y débito y también por transferencias bancarias y nuevas opciones como Yappy.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Aquellos que suministren los insumos necesarios para los productos de ventas, además de los productores de los diferentes granos que se compran, también aquellas librerías que nos suministraren una variedad de diferentes libros. Por otro lado, se tomarán en cuenta los proveedores de máquinas especializadas para la preparación de variados tipos de café.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Selección de un inventario de granos de café. Selección de grupos de libros. Mantenimiento de las áreas de consumo. Pago de impuestos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Coffee&Books difiere de otras cafeterías temáticas debido a que el cliente tendrá la posibilidad de disponer en qué tipo de ambiente le gustaría estar, ya que el local contará con una sala de poco ruido, especialmente para reuniones y compañías y contará con otra sala de ruido nulo, ideal para leer un libro. En ambas salas contarán con el servicio personalizado y el acceso a libros y el café de la preferencia del cliente.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Ofrecerle a los clientes productos de calidad y un trato personalizado en donde cada uno se sienta conforme y desee seguir degustando de todos los productos.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Cientela amante del café de calidad en todas sus expresiones, de los libros y de compartirlo en un lugar agradable, tranquilo y cómodo. Además, un público general que quieran experimentar con un servicio de alta calidad, con un énfasis especial en personas de 18 a 60 años de edad.</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>Los principales costos radican en el pago de impuestos, los pagos de insumos y materia prima, costos legales, arrendamiento, maquinaria y el pago del personal de trabajo. </p>	<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Los ingresos provendrán de las ventas de productos y servicios, y se podrán recibir a través de diversas formas, en las que se incluyen el pago en efectivo, a través de tarjetas de crédito y débito y también por transferencias bancarias y nuevas opciones como Yappy.</p>			

SISTEMA DE CÁMARAS TERMOGRÁFICAS Y SEGURIDAD |

Estudiante: Jesuel Águila

Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad

Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

Este emprendimiento consiste en crear un emprendimiento para ofrecer cámaras termográficas con detección de temperatura y cámaras de CCTV. Con el tema de Covid_19, muchas personas con altas temperatura salen a las calles, a veces sin conocer sus propios síntomas y los sistemas de seguridad de los centros comerciales, supermercados, aeropuertos, estaciones de tren, fabrica, oficina, ellos pueden detectar la temperatura en tan sólo un instante al apuntarla cámara hacia la persona y cuando ellos detectan que tiene fiebre inmediatamente manda una alarma, con un rango de detección de hasta 9 metros.

La imagen muestra una presentación del sistema de cámaras termográficas y seguridad SAZTICK. En la parte superior izquierda hay el logo de UNICyT (Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología) y en la superior derecha el logo de UNICyTios (UNICyT Incubator of Startup). El título principal es 'SISTEMA DE CÁMARAS TERMOGRÁFICAS Y SEGURIDAD' con el nombre de la marca 'SAZTICK' a la derecha. El texto 'CCTV' está en grandes letras blancas. Abajo se listan cuatro categorías: 'Comercial', 'Industrial', 'Residencial' y 'Urbano'. En el centro hay una imagen de un teléfono inteligente que muestra una interfaz de usuario con iconos de personas y una cámara. En la parte inferior, se indica 'Presentado por: Jesuel Águila'.

El Problema

El continuo progreso de la tecnología en cuanto a sistemas de seguridad y de vigilancia ha llevado a que crezca la demanda en los hogares, negocios e instituciones públicas y privadas de poseer equipos que le faciliten el resguardo de sus establecimientos. La calidad del servicio que brindan los guardias es buena, para mantener el control en la

ciudad y la seguridad a los ciudadanos. Sin embargo, no es suficiente tener el conocimiento de algún problema determinado, sino también conocer los eventos que estén suscitando en diferentes intervalos de tiempo y que se esté alertado, así como la detección de personas con riesgo de contaminación de Covid_19.

La Solución

Un circuito cerrado de televisión es un medio de protección activa que permite realizar, a distancia y en tiempo real, el control general de áreas e instalaciones, que lo convierten en un medio eficaz de vigilancia exterior, perimetral, interior y puntual. El desarrollo de los sistemas ópticos, paralelo a los sistemas de grabación y reproducción de imágenes y su relación con los medios de detección automáticos de temperatura, permite implementar sistemas de alta eficiencia para la protección de todo tipo de instalaciones.

Las soluciones de detección y medición de temperatura basada en tecnología termométrica, permite la rápida detección de temperatura en personas, convirtiéndose en una eficaz herramienta de prevención. La solución cuenta con diferentes modelos y accesorios, para una mayor y mejor adaptación a las necesidades en centro comerciales, aeropuerto, oficinas, supermercado, entre otros.

Propuesta de valor

Se ofrece soporte técnico, instalaciones de equipos, que sea de gran necesidad y de ayuda para la seguridad, y la de las familias. Mantenimiento preventivo oportuno para satisfacer las necesidades del cliente.

Socios clave

Proveedores de cámaras.
Proveedor de servicio de Internet.
Personal técnico especializado.
Proveedor de servicio de soporte de página web.

Procesos clave

Servicio de asesoría, venta e instalación de sistema que le permitirán contar con un circuito de seguridad moderna y sólido. Nuestra clave es satisfacer las necesidades de nuestros clientes y suministrarles soluciones integrales para proteger y fortalecer el mundo que les rodea.

Recursos clave

Los recursos principales son: la plataforma web, herramienta para programar los equipos, flota vehicular para desplazarse a los clientes para brindarle una mejor solución de seguridad y tecnología.

Segmento de clientes

Los clientes potenciales serán clientes comerciales y residenciales.

Relaciones con clientes / Canales

La relación con los clientes es cara a cara, pero por el tema de la pandemia, se hará virtual ya sea por WhatsApp o correo electrónico.

La atención al cliente se hará mediante visitas del personal al domicilio del cliente; por teléfono, celular; por WhatsApp; correo electrónico; publicaciones en la web y en la radio.

Estructura de costes

Costos de: Publicidad, Plataforma web, Servicio en el área de la ciudad e interior del país, pagos de viáticos, pagos de insumos, pagos de la gasolina de los vehículos, materiales y herramientas.

Fuentes de Ingreso

Ventas e instalación de sistemas de cámaras térmicas y CCTV.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios Clave </p> <p>Proveedores de cada sistema de seguridad.</p> <p>Certificaciones para los Técnicos y Supervisores.</p>	<p>Actividades Clave </p> <p>Brindamos mantenimiento preventivo.</p> <p>venta e instalación de sistema de seguridad.</p>	<p>Propuesta de Valor </p> <p>Ofrecemos calidad en todos nuestros equipos especiales.</p> <p>Puntualidad.</p> <p>Precios de ofertas y económicas.</p> <p>Las mejores marcas más reconocidas de la industria de la seguridad.</p>	<p>Relación con Clientes </p> <p>Soporte 100% Garantizado.</p> <p>Trato de calidad.</p> <p>Oportunidad de sugerencia.</p>	<p>Segmentos De Clientes </p> <p>Empresa va dirigida por clientes residenciales.</p> <p>Cientes de centro comerciales.</p> <p>Cientes de oficina, PH, Universidades entre otras.</p>
<p>Estructura De Costos </p> <p>Impuesto.</p> <p>Publicidad.</p> <p>Programa Web.</p> <p>Pagos legales</p> <p>Pagos de materiales y herramientas</p> <p>Pagos del Combustible de los Vehículos.</p>		<p>Fuente De Ingresos </p> <p>Tarjeta de crédito y débito.</p> <p>Cheques certificados.</p> <p>Transferencia Bancaria (Yappy, PayPal, Nequi).</p> <p>Punto Pago.</p> <p>Efectivo.</p>		

ECO_PLASTIC | Estudiante: Alexis Barragán

Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional

Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

Eco_Plastic está pensado para ayudar al sector agropecuario y ganadero en combatir la contaminación de los ríos y mares por medio del reciclaje de plásticos y sus derivados. La ubicación es uno de los aspectos primordiales de Eco_Plastic, ya que la ubicación será céntrica en las provincias cercanas a la ciudad de modo que se pueda brindar los servicios a los pobladores y obtener la materia prima a una distancia razonable. De igual forma se planea proporcionar los productos como maceteros, tinas, tanques, etc. Fabricados con material reciclado a las diferentes tiendas del país para su venta.

Los principales proveedores serán los ríos y mares. Emplearemos jornadas de reciclaje en diversos sitios del país y se dará la oportunidad a las personas que se dedican al reciclaje de chatarra, a que reciclen todo tipo de plástico y comprárselos mediante una tarifa monetaria por cantidad de material reciclado. De esta manera ayudamos al medio ambiente y a la sociedad a generar ingresos para sus familias.



El Problema

La contaminación ambiental es un problema global que requiere de la creatividad para poner en marcha la mejor disposición de la sociedad. Es necesario generar conciencia en la ciudadanía para que implementen el reciclaje. La tarea de cada persona es en el lugar donde se encuentre, aplicando la conservación ambiental y cooperar con el reciclaje. Para ello se hace necesario crear una empresa distribuidora de material reciclable en la ciudad.

La Solución

Los productos principalmente consisten en la fabricación de bebederos para animales y lagos artificiales para la acuicultura revestido con placas de plástico reciclado, de igual manera nos dedicaremos a la fabricación de embaces, maceteros, tanques, molduras y todo tipo de artefactos necesarios para la sociedad elaborados con material reciclado.

Propuesta de valor

El mercado de artículos plásticos es vasto, sin embargo, todos los artículos terminan algunos días siendo desechados. Es aquí donde nace la idea de reutilizar estos materiales. Lo que nos hace diferente a los demás es el deseo de ayudar más que a la sociedad al medio ambiente, obteniendo materia prima directamente de las calles, ríos y mares con la finalidad de reducir la contaminación. Al mismo tiempo se ponen en práctica la creatividad, habilidades y las facilidades de la tecnología para crear nuevos artículos plásticos con un propósito mayor como es la fabricación de lagos artificiales revestidos con plástico reciclado con la funcionalidad de brindar agua en tiempos de sequía a los animales y servir de criaderos para la acuicultura.

Socios clave

Los principales socios estarán conformados por aquellos que suplan nuestras necesidades con respecto a los productos ofrecidos, entre los cuales se encuentran las fincas proveedoras de carne, leche o animales para el consumo humano y acuicultores en general, así como el estado, como ente regulador.

Procesos clave

La actividad estará basada en la venta de productos que van desde potes, tanques y artículos elaborados de material plástico reciclado hasta bebederos para animales de granja y lagos artificiales para la acuicultura revestidos con material reciclado.

Recursos clave

Nuestros recursos irán desde nuestros fondos personales y el capital aportado por la micro y mediana empresa, de igual manera se contará con personal capacitado en la elaboración e instalación de nuestros productos y un lugar céntrico en donde se expondrán nuestros productos.

Segmento de clientes

Esta idea está dirigida a todo el sector agropecuario, ganadero y a la sociedad en general con el fin de aportar una pequeña, pero importante migaja en el control de materiales plásticos en nuestro país.

Relaciones con clientes / Canales

Se tratará directamente con los productores brindándoles informes detallados de nuestros servicios con la finalidad de aclarar todas sus dudas y garantizarle un excelente servicio que facilitará sus labores diarias tanto en la acuicultura como en la cría de animales.

Como canales se va a utilizar las redes sociales, publicidad en periódicos y revistas, medios de comunicación como la radio y la tv en donde se dará a conocer sobre la calidad y confiabilidad de nuestros productos y las variedades que se tienen a disposición.

Estructura de costes

El pago de impuestos, alquiler de un local céntrico en donde ofrecer los servicios, pago de insumos y mano de obra, maquinaria y costos legales.

Fuentes de Ingreso

Los fondos para el inicio de este proyecto innovador son de capital aportado por recursos personales y socios, además nos proponemos obtener a través de un préstamo en un plan de apoyo de la micro y mediana empresa, promovido por el gobierno y ejecutados por bancos estatales.

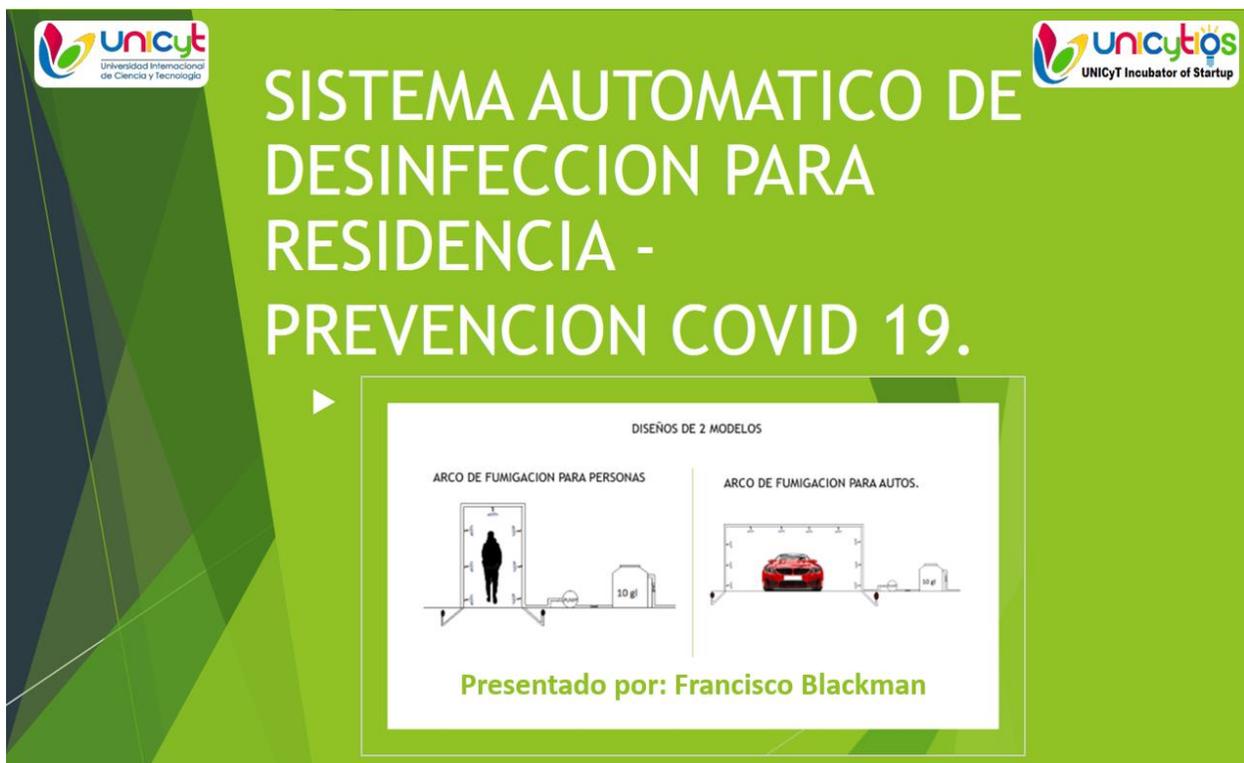
Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Fincas proveedoras de carne, leche y animales de consumos humano.</p> <p>Acuicultores en general.</p> <p>Tiendas vendedoras de productos de jardinería y animales.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Venta de productos nuestros productos a nivel nacional.</p> <p>Mantenimiento de nuestros productos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Productos de alta calidad que cumplan las necesidades del consumidor.</p> <p>Asesoramiento gratuito en nuestras instalaciones.</p> <p>Servicios de mantenimiento.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Información clara y detallada de nuestros servicios.</p> <p>Transparencia y comunicación clara en todo momento.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Dirigido a todo el sector agropecuario.</p> <p>Acuicultores en general.</p> <p>Toda la sociedad en general dedicada a la comercialización de alimentos.</p>
	<p>Recursos clave </p> <p>Fondos personales.</p> <p>Préstamo al capital por la micro y pequeña empresa.</p> <p>Colaboradores.</p>		<p>Canales </p> <p>Redes sociales.</p> <p>Publicidad en periódicos y revistas.</p> <p>Medios de comunicación como la radio y la tv.</p>	
<p>Estructura de costes </p> <p>Pago de impuestos.</p> <p>Alquiler de local.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Capital personal.</p> <p>Ventas al mayor y al detal.</p> <p>Plan de apoyo por la micro y pequeña empresa.</p> <p>Transferencias bancarias.</p> <p>Pagos al contado.</p>	

SISTEMA AUTOMÁTICO DE DESINFECCIÓN | Estudiante:
Francisco Blackman
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y
Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

Actualmente estamos viviendo en una nueva modalidad llamada “la nueva normalidad”, la cual contempla tener mucha higiene al momento de ingresar a las residencias, para evitar llevar el virus y contagiar a los que están adentro. Para esto se debe desinfectarse antes de ingresar a la residencia. El objetivo que se persigue es desarrollar un sistema que: Facilite la desinfección y fumigación externa de los vehículos y facilite la desinfección de las personas al ingresar a su residencia. Con este sistema podrá combatir la transmisión del virus Covid_19, adicional con la ayuda de las medidas establecidas por el Minsa, del distanciamiento social, uso de mascarilla y constante higiene.



El Problema

El problema es complejo, ya que, no solamente se puede contagiar la persona, si no, también el vehículo y este al llegar a la residencia, puede haber personas que no se han

expuesto, no han salido y al tocar el vehículo puede adquirir el virus. Además, cuando se llega a las residencias las personas solamente piensan desinfectar los zapatos y las bolsas de compra, y los alimentos, pero la ropa está infectada, se sabe que no se debe tocar a los parientes y pasar directamente a desinfectarse, pero, casi siempre se omite algunos pasos, por ende, este tipo de innovaciones puede ayudar mucho al control y desinfección antes de entrar a la residencia.

La Solución

Este tipo de emprendimiento hasta ahora no se he visto en Panamá, El mismo apoyaría mucho al control contra el Covid_19, El modelo de negocio está basado en la creación de arco de fumigación para las residencias, el principio de este dispositivo es desinfectar los vehículos y personas al momento de ingresar a la residencia.

Propuesta de valor

Esta propuesta busca resolver el problema que casi todos los panameños tienen al momento de ingresar a sus residencias en esta nueva normalidad.

El arco de fumigación para vehículos y personas contará con un tanque de 10 galones de mezcla de amonio cuaternario diluido a 20 partes de agua por 1 parte de amonio (esta mezcla es de forma severa para fumigar), esta mezcla es para el arco de fumigación de los autos. para desinfectar ropa, bolsas de supermercado, se utilizará solución de agua con jabón antiséptico.

Este tanque será llenado de agua por medio de un sistema de tuberías de la residencia, las mezclas del amonio cuaternario serán realiza a mano. El agua con la mezcla del tanque será succionada por medio de una bomba centrífuga eléctrica, la cual será activada por medio de sensores infrarrojos al momento de que pase un vehículo o persona por el sensor. Un sensor infrarrojo contará con temporizador para corte de energía, para detener el funcionamiento de la bomba centrífuga.

Socios clave

Los proveedores para la adquisición de implementos y componentes necesarios serán localmente adquiridos e internacional. Es decir, las conexiones de tubería de PVC, pegamentos conectores, tanque de reserva, bombas, sistema para la conexión eléctrica, serán adquiridos localmente ya sea en la empresa Doit Center, Novey, Cochez, Dipsa o ferreterías.

En el caso de los aspersores y sensor infrarrojo, estos serán conseguido en USA, por medio de página web.

El amonio cuaternario será adquirido localmente por la empresa Maxejimenez, la cual importa este producto en Panamá.

El jabón antiséptico será adquirido localmente, se tiene pensado realizar enlace con diferentes farmacias la cual tengan este producto por medio de galones y no envases pequeños. Además:

Gobiernos regionales.

Gobierno nacional.

Procesos clave

Ofrecer un sistema de desinfección para las residencias el cual puedan desinfectar los vehículos y personas, por medio de un arco de desinfección activado automáticamente. En esta nueva normalidad, la cual debemos realizarnos desinfección para poder ingresar a nuestras residencias.

Recursos clave

Lo más importante después de haber creado el producto es el amonio cuaternario, el jabón antiséptico y el agua, esto para poder hacer la mezcla cada vez que se vacié el tanque de reserva.

Segmento de clientes

Los clientes que podrán utilizar estos sistemas son para cualquier persona que tenga o no un autos en sus residencias o ingresa caminando, también edificio o pH que quieran contar con este sistema.

Relaciones con clientes / Canales

la relación con los clientes será, vía celular, WhatsApp, email y línea telefónica para cualquier consulta sobre el producto que estamos utilizando, su funcionamiento y recarga de producto en los tanques.

para poder adquirir clientes se creará una página en redes sociales, en donde habrá video demostrativos de las instalaciones de los arcos, sus beneficios, se colocará la hoja de datos de seguridad del producto a utilizar.

Estructura de costes

Identificamos costos de los implementos a comprar localmente y fuera del país. También el costo de movilización hacia el lugar donde se va a instalar el sistema.

Impuestos.

Local de funcionamiento.

Colaboradores.

Proveedores de insumos.

Servicio de Internet.

Fuentes de Ingreso

Para la inversión inicial, actualmente sigo trabajando en una empresa la cual no ha cerrado operaciones y seguimos trabajando en el sector portuario. Tengo el ingreso para iniciar las compras de lo que se necesita para el prototipo
Ventas e instalación del sistema.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Múltiples proveedores los cuales cuenta con los elementos básicos (tuberías y bomba) Tienda online en usa, para adquisición de sensores y aspersores.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Ofrecer un sistema de desinfección para las residencias el cual puedan desinfectar los vehículos y personas, por medio de un arco de desinfección activado automáticamente.</p> <p>Recursos clave </p> <p>El ingreso propio para comprar los implementó para armar los arcos, tener contacto con el proveedor del producto amonio cuaternario y el jabón antiséptico</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Esta propuesta busca resolver el problema que casi todos los panameños tenemos al momento de ingresar a nuestras residencias en esta nueva normalidad, la cual ingresamos y ya hemos tocados muchas áreas de nuestras residencias.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>vía celular, Whatsapp, email y línea telefónica para cualquier consulta sobre el producto que estamos utilizando</p> <p>Canales </p> <p>se creará una página en redes sociales, en donde habrá video demostrativos de las instalaciones de los arcos, sus beneficios.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>estos sistemas son para los que tienen autos en sus residencias o ingresa caminando, también edificio o pH que quieran contar con este sistema.</p>
<p>Estructura de costos </p> <p>Identificamos costos de los implementos a comprar localmente y fuera del país. También el costo de movilización hacia el lugar donde se va a instalar el sistema</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Se aceptará pagos por medio de transferencia bancaria, nequi, PayPal, yappi.</p>		

FARMACIA A DOMICILIO | Estudiante: José Rebolledo
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

El servicio de “Farmacia a domicilio” funciona de la forma más fácil para los clientes, simplemente dejando un mensaje al número de atención vía WhatsApp. Las solicitudes pueden ser gestionadas completamente en línea, aprovechando que la misma aplicación brinda la ubicación en tiempo real de la persona, y de ser necesario, nos comunicamos por una llamada telefónica con el cliente.

¿Cómo gestionar una solicitud con “Farmacia a domicilio”?

Es sumamente fácil, basta con dejar un mensaje:

Ingresar la solicitud al sistema de mensajería instantánea vía WhatsApp.

Se reúne los datos del cliente y la solicitud del servicio.

En caso que el medicamento requiera estrictamente una receta, estas pueden ser fotografiadas y enviadas por el mismo medio (vía WhatsApp), para ser procesadas por el farmacéutico,

El producto es embalado y se despacha al cliente, (Antes de entregarse el producto, este debe presentar la receta física en caso de que sea un tipo de medicamento controlado).

Los clientes serán ingresados a una base de datos interna de la empresa a fin de agilizar el tiempo de entrega en sus próximos pedidos.

The graphic features a background of a pharmacy shelf filled with various medicine boxes. At the top left is the UNICyT logo (Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología). A large yellow banner across the top reads "FARMACIA A DOMICILIO". On the right, another UNICyT logo is labeled "UNICyT Incubator of Startup". In the center, an illustration shows a delivery person on a yellow scooter. Below this, text says "Envíanos un mensaje a nuestro Whatsapp". A yellow button with a WhatsApp icon and the number "6538-1625" is prominently displayed. To the left of the button, a hand holds a smartphone showing the service logo. At the bottom left, it says "Presentado por: JOSÉ ANTONIO REBOLLEDO". A yellow speech bubble on the right says "¡HAS TU PEDIDO YA!". A yellow diagonal banner at the bottom says "Así de fácil...".

El Problema

Hoy día, la pandemia conocida como Covid-19 o SarsCov-2, ha obligado al cierre de distintos tipos de industrias, la paralización de los negocios ha afectado a diversos sectores del país. A diferencia de otros tiempos, hoy gozamos de la tecnología que puede ser aprovechada a nuestro beneficio, y que además está completamente accesible para todos, con la integración de los teléfonos inteligentes.

Las farmacias han sido uno de los sectores que a pesar del cese obligatorio de operaciones general, pese a la pandemia, se han mantenido en actividad dado a su funcionalidad de venta de medicamentos; pero con las restricciones de salidas, horarios establecidos y otras regularizaciones por parte del Ministerio de Salud para la población en general, estos han disminuido sus ventas, e inclusive han dejado de proporcionar algunos de los servicios que se encontraban habilitados en sus establecimientos.

La Solución

Dado a las cascadas de eventos que han resultado por el nuevo Covid-19, Panamá se ha unido al mundo en la lucha contra esta pandemia que amenaza sin descansar a la población en general, tomando medidas que dificultan el acceso a ciertos productos y servicios que antes se brindaban con regularidad.

Es por esta razón, que nace la idea de llevar estos servicios y cuidados a las casas de todas aquellas personas que requieren sus medicamentos, aplicación de inyectables, toma de tensión arterial, y control de glucemia (azúcar en sangre), dando así la oportunidad de negocio, la cual se puede desarrollar de forma coordinada, con un buen recurso humano y logístico.

De esta forma, el servicio “Farmacia a domicilio” les ayudará directamente a las personas de todas las edades, al cuidado de su salud, cubriendo sus necesidades médicas en sus hogares y cumpliendo así con las ordenes establecidas por el Ministerio de Salud, de quedarse en casa evitando las aglomeraciones, sin exponerse a riesgo de contraer alguna enfermedad. Propuesta de valor

El servicio de “Farmacia a domicilio” funciona de la forma más fácil simplificando así la forma de compra para los clientes, simplemente dejando un mensaje al número de atención vía WhatsApp. Se acudirá hasta sus casas con la intención de brindarles un servicio o llevando sus medicamentos de una manera eficiente sin tener que moverse de casa y exponerse innecesariamente, formando largas filas.

Socios clave

Las farmacias: De esta forma obtenemos el producto a un mejor precio por el flujo de compras de nuestros clientes.

Profesional de la salud (Médico): Nos brinda los servicios profesionales para la interpretación de los resultados clínicos.

Laboratorios clínicos: De esta forma obtenemos el procesamiento de las muestras en un tiempo más efectivo.

Procesos clave

Medicamentos a domicilio (Hasta la puerta de su casa).

Inyectables (Incluye servicio de inyección de medicamentos vía Intravenosa, intramuscular y subcutáneo).

Control de tensión arterial (Toma diaria de la presión, por semana o por solicitud del cliente).

Control de glucemia (Toma de glucemia en sangre, para pacientes diabéticos o por solicitud de los clientes).

Toma de muestras para laboratorios clínicos (BHC, TP y TPT, química general, uroanálisis completo, heces por parásitos y sangre oculta, colesterol, triglicéridos).

Medición de los procesos de compra, de entrega, y el tiempo que transcurre entre la solicitud, validación y envío del producto.

Medición de los procesos y procedimientos para implementación de nuevas técnicas y mejoras.

Medición del nivel de la satisfacción del cliente.

Recursos clave

Aplicación web.

Colaboradores.

Medicamentos.

Segmento de clientes

Personas en general según sus necesidades requieren de medicamentos en un horario diferente al establecido.

Pacientes con patologías previas que han dejado de monitorizar sus patologías.

Pacientes con inyecciones programadas como las insulínicas, por ejemplo.

Empresas privadas que deben llevar un programa de control para sus empleados.

Relaciones con clientes / Canales

Los clientes serán ingresados a una base de datos interna de la empresa a fin de agilizar el tiempo de entrega en sus próximos pedidos. Siempre hay una forma de mejorar la calidad y escuchar a nuestros futuros clientes, por esta razón, tendremos un listado de nuestra clientela, daremos seguimiento posterior a sus compras por WhatsApp, y les haremos llegar una corta pero objetiva encuesta digital de forma que podamos recibir un feedback y mejorar en cuanto a la atención y servicio.

El servicio de “Farmacia a domicilio” funciona de la forma más fácil para los clientes, simplemente dejando un mensaje al número de atención vía WhatsApp.

Las solicitudes pueden ser gestionadas completamente en línea, aprovechando que la misma aplicación nos brinda la ubicación en tiempo real de la persona, y de ser necesario, nos comunicamos por una llamada telefónica con el cliente.

Estructura de costes

Gastos de combustible

Gastos de salarios y honorarios

Gastos de equipos de protección personal

Gastos de mantenimiento al equipo vehicular
Gastos de insumos médicos

Fuentes de Ingreso

Venta de medicamentos a domicilio
Aplicación de inyectables
Toma diaria de la presión
Toma de glucemia capilar
Toma de muestras de laboratorios

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Las farmacias: De esta forma obtenemos el producto a un mejor precio por el flujo de compras de nuestros clientes.</p> <p>Profesional de la salud (Médico): Nos brinda los servicios profesionales para la interpretación de los resultados clínicos.</p> <p>Laboratorios clínicos: De esta forma obtenemos el procesamiento de las muestras en un tiempo más efectivo.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Medición de los procesos de compra, de entrega, y el tiempo que transcurre entre la solicitud, validación y envío del producto. Medición del nivel de la satisfacción del cliente.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Nuestro servicio de "Farmacia a domicilio" funciona de la forma más fácil simplificando así la forma de compra para nuestros clientes, simplemente dejando un mensaje a nuestro número de atención vía WhatsApp. Llegamos hasta sus casas con la intención de brindarle un servicio o llevando sus medicamentos de una manera eficiente sin tener que moverse de casa y exponerse innecesariamente, formando largas filas.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Los clientes serán ingresados a una base de datos interna a fin de agilizar el tiempo de entrega en sus próximos pedidos. tendremos un listado de nuestra clientela, daremos seguimiento posterior a sus compras por WhatsApp, y les haremos llegar una corta pero objetiva encuesta digital.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Personas en general según sus necesidades requieren de medicamentos en un horario diferente al establecido.</p> <p>Pacientes con patologías previas que han dejado de monitorizar sus patologías.</p> <p>Pacientes con inyecciones programadas como las insulínicas, por ejemplo.</p> <p>Empresas privadas que deben llevar un programa de control para sus empleados.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Gastos de combustible</p> <p>Gastos de salarios y honorarios</p> <p>Gastos de equipos de protección personal</p> <p>Gastos de mantenimiento al equipo vehicular</p> <p>Gastos de insumos médicos</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta de medicamentos a domicilio</p> <p>Aplicación de inyectables</p> <p>Toma diaria de la presión</p> <p>Toma de glucemia capilar</p> <p>Toma de muestras de laboratorios</p> <p>Formas de pago en efectivo, tarjetas de débito y crédito, transferencias por ACH, y por supuesto vía Yappy.</p>		

LEE CONSULTING GROUP | Estudiante: Jeimy Lee
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en
Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

LEE Consulting Group, es una empresa consultora donde te acompañamos en el proceso de desarrollo, mejora, capacitación y Reclutamiento & selección de tu equipo. Mediante evaluaciones, asesoría y seguimiento. Contarás con este emprendimiento como tu mejor aliado para mejorar tus áreas de oportunidad, reflejando los valores, misión y visión de tu empresa.

LEE Consulting Group, va partir de lo difícil del cambio por el que estamos atravesando, brindando soluciones para esas empresas que pueden seguir con sus operaciones desde casa y/o desde oficina, pero que se les ha dificultado.

Por lo cual, frente a la situación, nace la idea de ser con este emprendimiento, el apoyo, seguimiento y soporte

LEE Consulting Group, va partir de lo difícil del cambio por el que estamos atravesando, con una evaluación de lo que necesita el cliente, brindando soluciones para esas empresas que pueden seguir con sus operaciones desde casa y/o desde oficina, pero que se les ha dificultado, startups o diferentes equipos que vendan o presten algún servicio.



El Problema

Estamos atravesando por una situación difícil, pero llena de oportunidades, que nos ha obligado a replantear nuestros objetivos, tanto profesionales como personales, la idea de mi emprendimiento surge gracias a la necesidad de guía y replanteo de objetivos, es normal no saber que hacer, lo mas importante es saber que hay que hacer algo.

Lee Consulting Group, va a convertirse en tu mayor soporte, tanto para capacitación y adecuación a la nueva normalidad, como para fortalecer lazos y aumentar productividad, de la mano de profesionales y expertos.

La Solución

El equipo, está conformado por profesionales del área de Recursos Humanos, ingenieros industriales, especialistas en gestión de equipos y operaciones, analistas, mercadólogos y contables.

Este emprendimiento abarca la orientación y evaluación de la situación actual de una empresa y/o emprendimiento, por lo tanto, estará preparado para ver desde todas las perspectivas cual será el mejor camino que seguir para el crecimiento de una empresa o emprendimiento.

Propuesta de valor

Evaluación, asesoría y seguimiento para la mejora de lo que el cliente requiera, planteamiento de nuevas ideas y puesta en acción del plan.

No solo es asesoría, ofrecemos soluciones a partir de la evaluación del punto en que se encuentra la compañía, para diferentes áreas: operaciones, servicio, comunicaciones, ventas, entre otras.

Dinamismo.

Capacitación en metodologías de ventas, generación de ideas, liderazgo, trabajo en equipo, entre otras.

Seguimiento y garantía de mejora.

Socios clave

Plataformas como LinkedIn, Konzerta, CompuTrabajo.

Profesional y experto de RRHH.

Compañía de reclutamiento y selección, para orientación durante nuestros primeros meses (Ej.: Arden & Price).

Gráfico Panamá: Para nuestra presencia en redes sociales y manejo de nuestros clientes y futuros prospectos.

Radio emisoras, para aquellos que aun necesiten un empujoncito y no frecuenten tanto las redes sociales.

Procesos clave

Reclutamiento y selección.

Asesoría y orientación de equipos.

Capacitación en ventas.
Talleres de Motivación de equipos.
Evaluación de la situación actual de la empresa.
Evaluación de productividad de equipos.
Talleres para fomentar el trabajo en equipo y generar ideas para soluciones creativas en conjunto.

Recursos clave

Oficina.
Plataformas digitales de la comunicación.
Nuestros profesionales.
Manejo de nuestras redes sociales e imagen.
Recurso humano.

Segmento de clientes

Emprendedores: Jóvenes mayores de edad y/o personas interesadas en cambiar la idea de su emprendimiento actual.
Empresas ya establecidas.
Organizaciones.
Salas de ventas.
Hoteles, Bares, restaurantes, salas de belleza. (Atención & servicio al cliente)
Comercios.

Relaciones con clientes / Canales

Nuestros clientes, serán tratados como socios, al final serán ellos mismos quienes decidirán volvernos a contratar, dar buenos comentarios y recomendarnos.
Estando pendientes, dentro de cada servicio contratado, haremos un especial seguimiento y reunión informativa, para nosotros es importante estar alineados con la visión, misión y valores de nuestros clientes.
Utilizaremos diversos canales de comunicación, para que nunca sientan que están en el proceso solos.
Link de comunicación a través de las redes sociales, como posible primer contacto. (El cliente deja sus datos para ser contactado)
Nosotros mediante email, WhatsApp o la aplicación de preferencia del cliente estaremos contactándolo.
Una vez el cliente elige el servicio de su interés, el siguiente proceso es una reunión donde sabremos a detalle los requerimientos y deseos de nuestro cliente prospecto.

Estructura de costes

Gastos de mercadeo.
Gastos de internet (banda ancha).
Gastos de teléfono.
Gastos de combustible (movilidad).

Gastos de alquiler (oficina).

Fuentes de Ingreso

Contratos para reclutamiento.

Asesorías y capacitaciones.

Talleres motivacionales.

Talleres de trabajo en equipo y generar ideas.

Contratos para evaluación, asesoría, seguimiento, capacitación y desarrollo de un plan para la empresa.

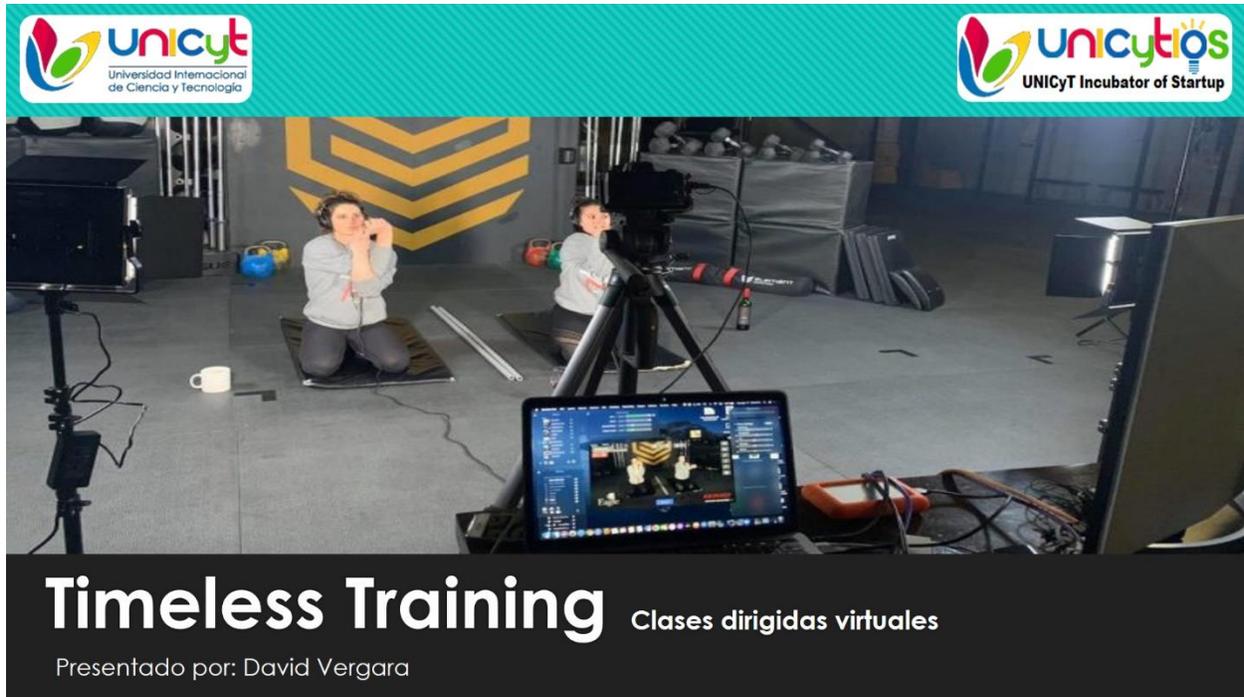
Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Plataformas como Linkedln, Konzerta, CompuTrabajo. Profesional y experto de RRHH. Compañía de reclutamiento y selección, para orientación durante nuestros primeros meses (Ej. Arden & Price). Grafico Panamá: Para nuestra presencia en redes sociales y manejo de nuestro nuestros clientes y futuros prospectos. Radio emisoras, para aquellos que aun necesiten un empujoncito y no frecuenten tanto las redes sociales.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Reclutamiento y selección. Asesoría y orientación de equipos. Capacitación en ventas. Evaluación de la situación actual de la empresa. Evaluación de productividad de equipos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Evaluación, asesoría y seguimiento para la mejora de lo que el cliente requiera, planteamiento de nuevas ideas y puesta en acción del plan. No solo es asesoría, ofrecemos soluciones a partir de la evaluación del punto en que se encuentra la compañía, para diferentes áreas: operaciones, servicio, comunicaciones, ventas, entre otras. Dinamismo. Capacitación en metodologías de ventas, generación de ideas, liderazgo, trabajo en equipo, entre otras. Seguimiento y garantía de mejora.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Nuestros clientes, serán tratados como socios, Estaremos pendientes, dentro de cada servicio contratado, haremos un seguimiento y reunión informativa, Utilizaremos diversos canales de comunicación, para que nunca sientan que están en el procesos solos.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Emprendedores: Jóvenes mayores de edad y/o personas interesadas en cambiar la idea de su emprendimiento actual. Empresas ya establecidas. Organizaciones. Salas de ventas. Hoteles, Bares, restaurantes, salas de belleza. (Atención y servicio al cliente) Comercios.</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Gastos de mercadeo. Gastos de internet (banda ancha) Gastos de teléfono. Gastos de combustible. (movilidad) Gastos de alquiler. (oficina)</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Contratos para reclutamiento. Asesorías y capacitaciones. Talleres motivacionales. Talleres de trabajo en equipo y generar ideas. Contratos para evaluación, asesoría, seguimiento, capacitación y desarrollo de un plan para la empresa.</p>		

TIMELESS TRAINING | Estudiante: David Vergara
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en
Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

Esta idea emprendedora se trata de ofrecer actividad física dirigida y personalizada vía web hasta la comodidad de tu hogar con miras a fortalecer la salud y buscar una forma de liberar el estrés provocado por la situación que atravesamos actualmente por medio del ejercicio. Incluye suplementación guía alimenticia y servicios de fisioterapia.



El Problema

La oportunidad está presente actualmente debido al cierre de los centros de entrenamientos, las personas buscan la forma de ser guiados para poder entrenar. La pandemia por el coronavirus Covid_19, ha impulsado al gobierno panameño, a tomar medidas que implican el cierre temporal de muchas organizaciones y empresas y la restricción de los horarios de trabajo.

La Solución

La plataforma brindara guía personalizada o de manera grupal dependiendo cual sea el target del cliente y en los cuales se trabajaran de manera conjunta el entrenamiento, alimentación suplementación y en caso tal sea necesario la rehabilitación de cualquier lesión que el cliente mantenga, se realizaran sobreevaluaciones para identificar los avances del clientes, se mantendrá consultas por medios síncronos y asíncronos para conocer las impresiones de los clientes de igual manera se harán llegar los videos de las clases para las personas tengas acceso a la rutina si no pudieron presenciarla. Las rutinas pueden ser divididas en si el cliente mantiene un equipo mínimo o no y si es el caso de necesitar el mismo se le puede proveer.

Propuesta de valor

Es ocasionar en las personas mejoras de salud ya sea deportista, si es el caso ayudar a que este puede mejorar su desempeño independientemente de la disciplina que este practique y en personas amateur mejoras en su salud en general.

Socios clave

Para este negocio tendremos como socios:
Suplementación por @BBlatino
Entrenamiento y fisioterapia por @anisig
Nutrición por @milinut
Plataformas digitales Zoom, Meet Skype, otras.

Procesos clave

La recomendación profesional de suplementos, rutinas y equipos para la fisioterapia además de la guía alimenticia.

Recursos clave

Son principalmente los profesionales especialistas en las distintas áreas de alimentación suplementación entrenamientos y fisioterapia además de los equipos de la misma, pero también el portal Web y el servicio de Internet.

Segmento de clientes

Es variado, el mismo puede ser dirigidos a personas deportistas que quieran mejorar en su deporte o personas que nunca hayan realizado actividades físicas y que quieran una vida más saludable o una manera de liberar estrés.

Relaciones con clientes / Canales

La relación con el cliente una vez captado será muy personal y sumamente de guía lo que hará la relación de la manera más cálida posible buscando que este se sienta dentro de

una comunidad donde nadie es juzgado y todos contamos y valemos sin importar quién es principiante o experto en esto de la actividad física.

La búsqueda se hará por medio de redes sociales aparte que nuestra instructora es deportista y ya se maneja dentro de ese ámbito adicional nuestro socio en la suplementación tiene gran cantidad de seguidores los cuales están dentro del target que se requiere.

Estructura de costes

Algunos de nuestros principales costos radican en el gasto de movilización (combustible,) fisioterapia y entrega de suplementación

Fuentes de Ingreso

Suscripciones, ventas de suplementes guía nutricional rehabilitación deportiva, venta de equipos para el entrenamiento.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Nuestros principales socios serán los profesionales especialistas en las actividades antes mencionadas (alimentación suplementación entrenamientos y fisioterapia)</p>	<p>Actividades clave </p> <p>La recomendación profesional de suplementos, rutinas y equipos para la fisioterapia además de la guía alimenticia.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Es ocasionar en las personas mejoras de salud ya sea deportista, si es el caso ayudar a que este puede mejorar su desempeño independientemente de la disciplina que este practique y en personas amateur mejoras en su salud en general.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Una vez captado será muy personal y sumamente de guía lo que hará la relación de la manera más cálida posible buscando que este se sienta dentro de una comunidad donde nadie es juzgado y todos contamos y valemos sin importar quién es principiante o experto</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Variado, el mismo puede ser dirigidos a personas deportistas que quieran mejorar en su deporte o personas que nunca hayan realizado actividades físicas y que quieran una vida más saludable o una manera de liberar estrés</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Son principalmente los profesionales especialistas en las distintas áreas de alimentación suplementación entrenamientos y fisioterapia además de los equipos de la misma, pero también el portal Web y el servicio de Internet.</p>		<p>Canales </p> <p>Redes sociales La instructora es deportista y ya se maneja dentro de ese ámbito adicional nuestro socio en la suplementación tiene gran cantidad de seguidores los cuales están dentro del segmento de clientes que se requiere.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Algunos de nuestros principales costos radican en el gasto de movilización (combustible,) fisioterapia y entrega de suplementación</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Suscripciones, ventas de suplementes guía nutricional rehabilitación deportiva, venta de equipos para el entrenamiento.</p>	

APP PARA PAGO CON SMARTPHONE | Estudiante: Samuel Finol
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Computación
Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

La idea trata una aplicación que reemplaza las tarjetas de Metrobus, Metro y Rapi pass que funciona como un sistema de pago automático que se vincula con una cuenta bancaria así se administra el pgo de la suma para entrar tanto al metro de Panamá, como al Metrobus.

Las transacciones son validadas con la huella digital, el iris o PIN numérico y eso asegura que sólo el usuario indicado pueda confirmar el pago.

Es como tener todas las tarjetas de transporte público de manera digital en un Smartphone de una forma más fácil y segura.

El registro es sencillo, con solo ingresar los datos de identificación, cédula o pasaporte y un correo ya se estará registrado en el sistema.



El Problema

Debido al confinamiento por la pandemia del Covid_19, han surgido la distancia social y el no mantener contacto con ciertas cosas de nuestra vida diaria como por ejemplo la tarjeta del Metro/Bus, esta app ayuda a poder cumplir con las reglas impuestas por el gobierno de Panamá debido a que con solo pasar el teléfono se puede pagar el servicio.

La Solución

Para iniciar este proyecto se necesitaría un equipo que desarrolle y pruebe la app para sea compatible con diferentes dispositivos móviles y con los equipos de los transportes públicos. Un equipo que se encargue de conseguir los equipo para iniciar un soporte técnico y el mantenimiento de la app y sus actualizaciones.

Los fondos necesarios y de donde piensa obtenerlos: Se empezaría con unos ahorros existentes y luego buscar tanto patrocinadores y empresas que necesiten algún tipo de publicidad o promoción que se les pueda hacer desde la app. El plan de negocio requiere lograr una reunión con los directores de los transportes públicos para lograr iniciar el negocio y poder brindar el servicio después hacer pública la app y promocionarla para que así llegue a más público.

Propuesta de valor

El valor de esta propuesta es crear una aplicación móvil que permita gestionar el acceso al uso del transporte público, reemplazando la tarjeta actual con tecnología NFC. Esta app tendrá características particulares de acuerdo a roles por edad y condición sociolaboral (estudiantes-trabajadores-jubilados). Capacidad de crear grupos familiares para la gestiona de recargas y transferencias de saldo

Los principales problemas que estamos solucionando:

- a. Adquisición de la tarjeta
- b. Extravío de la tarjeta
- c. Proceso de recargas
- d. No depender del dinero físico.

Las necesidades que se satisfacen son principalmente:

El ahorro de tiempo, filas para los procesos de recarga.

Adquisición / Reposición de las tarjetas

Administración de grupos familiares.

Socios clave

Empresas nacionales de cualquier tipo.

Entidades bancarias.

Entidades gubernamentales.

Aliados tecnológicos.

Procesos clave

Desarrollo/Pruebas/Certificación de la aplicación.

Mantenimiento y actualización de la aplicación en los diferentes canales de servicio.

Relación con los clientes a través de encuestas de satisfacción y sugerencias para nuevas opciones de uso.

Publicidad y mercadeo para clientes y patrocinantes.

Recursos clave

Recursos físicos:
Plataforma tecnológica (On Premise/Cloud).
Puntos de recarga.
Recursos Humanos:
Equipo Gerencial / Administrativo.
Equipo soporte técnico.
Recurso intelectual:
Patentes / Derechos de autor.
Permisos del estado.

Segmento de clientes

Esta propuesta va orientada a toda persona capaz de manejar un dispositivo móvil y que utilice de manera ocasional o frecuente, el sistema de transporte público (STP) de ciudad de Panamá

Para quienes se crea valor: para todas las personas residentes de la ciudad de Panamá que necesiten movilizarse utilizando el STP de la Ciudad de Panamá.

Perfil del Clientes:

Edad: Adolescentes hasta personas de la Tercera Edad.

Sexo: indistinto.

Estado: Normal o Discapacitadas.

Educación: Primaria.

Relaciones con clientes / Canales

Soporte técnico:

Atención personalizada.

Gestión de atención vía redes sociales / página web

Free Pass en caso de problemas técnicos con la aplicación o señal dispositivo.

La aplicación móvil estará disponible en:

Tienda Google Play / Apple Store

Redes Sociales

Página Web.

Estructura de costes

Gastos de producción (desarrollo/mantenimiento/actualización).

Gastos del personal (salarios/bonos/seguros).

Gastos de la plataforma tecnológica (Infraestructura, canales de servicios).

Fuentes de Ingreso

El valor de esta app móvil será gratuito para el uso de todas las personas (publicidad de terceros). La fuente principal de ingresos será la venta de espacio publicitario o la

suscripción anual de los clientes para evitar la publicidad de terceros. Los métodos de pago son: efectivo, ach, pago / recargas en las apps bancarias.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Empresas nacionales de cualquier tipo. Entidades bancarias. Entidades gubernamentales. Aliados tecnológicos.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Desarrollo/Pruebas/Certificación de la aplicación Mantenimiento y actualización de la aplicación en los diferentes canales de servicio. Relación con los clientes a través de encuestas de satisfacción y sugerencias para nuevas opciones de uso.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Recursos físicos: Plataforma tecnológica (On Premise/Cloud) Puntos de recarga Recursos Humanos: Equipo Gerencial / Administrativo Equipo soporte técnico Recurso intelectual: Patentes / Derechos de autor Permisos del estado.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Es un sistema innovador debido a que facilita mucho más la vida cotidiana, porque es más propenso perder la tarjeta a perder tu propio teléfono celular. También funciona con un sistema que se basaría en escanear un Código QR que estaría en los torniquete de ya se sea metro o Metrobus que automáticamente al escanearlo con la cámara haría la transacción en la aplicación. Podrás hacer tus recargas o recargarle a alguien en la propia app, sin tener que utilizar apps externas, con solo agregar un método de pago (MasterCard o Visa)podrás hacer ambas funciones.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Soporte técnico: Atención personalizada. Gestión de atención vía redes sociales / página web Free Pass en caso de problemas técnicos con la aplicación o señal dispositivo. o experto.</p> <p>Canales </p> <p>La aplicación móvil estará disponible en: Tienda Google Play / Apple Store Redes Sociales Página Web.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Esta propuesta va orientada a toda persona capaz de manejar un dispositivo móvil y que utilice de manera ocasional o frecuente, el sistema de transporte público (STP) de ciudad de Panamá</p> <p>Para quienes se crea valor: para todas las personas residentes de la ciudad de Panamá que necesiten movilizarse utilizando el STP de la Ciudad de Panamá.</p> <p>Perfil del Cliente: Edad: Adolescentes hasta personas de la Tercera ad.</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Gastos de producción (desarrollo/mantenimiento/actualización). Gastos del personal (salarios/bonos/seguros). Gastos de la plataforma tecnológica (Infraestructura, canales de servicios).</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>El valor de esta app móvil será gratuito para el uso de todas las personas (publicidad de terceros). La fuente principal de ingresos será la venta de espacio publicitario o la suscripción anual de los clientes para evitar la publicidad de terceros. Los métodos de pago son: efectivo, ach, pago / recargas en las apps bancarias.</p>		

MONSDIGITAL PTY “TUS CÓDIGOS DIGITALES” | Estudiante:
Christopher Baúles
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en
Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

Se trata de una tienda donde las personas podrán comprar sus códigos digitales ya sean antivirus, servicios de streaming, videojuegos, herramientas virtuales, recargas de celulares, todos estos actualizados para diferentes tipos de dispositivos.

Tratamos de buscar que nuestro servicio sea el más competitivo a través de nuestras ofertas digitales.



El Problema

Muchas de las personas actualmente están en confinamiento, he aquí donde la idea de emprendimiento de negocio puede funcionar, ya que lo que más se consume actualmente es material digital ya sea celulares, computadoras y consolas de videojuegos.

La Solución

Se trata de una tienda donde las personas podrán comprar sus códigos digitales ya sean antivirus, servicios de streaming, videojuegos, herramientas virtuales, recargas de celulares, todos estos actualizados para diferentes tipos de dispositivos.

Tratamos de buscar que nuestro servicio sea el más competitivo a través de nuestras ofertas digitales.

Propuesta de valor

La diferencia entre nuestra empresa y otras es que las personas tendrían descuentos por medio de un código las personas que nos recomienden en alguna red social y así en su próxima compra podría canjearlo. Podrán encontrar las mejores ofertas en membresías o recargas digitales con un buen servicio de calidad y recibir ofertas de acorde a las categorías que has frecuentado a comprar. Contarán con los datos del vendedor para brindarle más seguridad a la hora comprar, para así evitar fraudes.

El servicio busca ser el mejor en seguridad y calidad, ofreciendo una disponibilidad inmediata a para los clientes, desde una página Web o red social de la variedad de los servicios y productos, con descuentos exclusivos para cada comprador.

Socios clave

Como principales socios se cuenta con los promotores del negocio y proveedores de productos digitales para revender.

Contar con una persona de soporte técnico de página web e inversionistas para Monsdigital PTY.

Procesos clave

Nuestro servicio será el intermediario entre los servicios digitales y el consumidor.

También será clave Promocionar los productos en las redes sociales para obtener ventas.

Recursos clave

Para ofrecer los productos de Monsdigital PTY se necesitará Conexión a internet ante todo para el control y promoción del servicio, personal encargado de la web mediante una computadora para una mejor personalización y Aportación inicial.

Segmento de clientes

Monsdigital PTY está dirigido para todas esas personas de cualquier edad que no cuentan con tarjetas Visa-MasterCard puede utilizar nuestro servicio, en sus dispositivos móviles, consolas de videojuegos o pc, todo servicio digital de pago se puede adquirir con nosotros. Un gran consumidor de contenido digital son los niños, que sin necesidad de una tarjeta podrán comprar.

Relaciones con clientes / Canales

En Monsdigital PTY busca darle el trato rápido y eficaz vía online a cada uno de los clientes para que se sienta seguro y con el servicio. También Se reciben sugerencias de cada comprador para mejorar el servicio.

Estructura de costes

Impuestos.
 Diseño de web, pago del dominio, hosting y internet.
 Pedido mínimo a los proveedores.
 Gestoría.

Fuentes de Ingreso

Efectivo.
 Transferencias bancarias.
 Paypal.
 Nequi.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios Clave </p> <p>Promotores del negocio. Proveedores de productos digitales. Persona de soporte técnico de página web. Inversionistas.</p>	<p>Actividades Clave </p> <p>Intermediario entre los servicios digitales y el consumidor. Promocionar los productos en las redes sociales.</p>	<p>Propuesta de Valor </p> <p>Seguridad y calidad en nuestros productos. Disponibilidad inmediata de los productos. Se ofrece variedad en nuestros productos. Descuentos exclusivos para clientes que nos difundan.</p>	<p>Relación con Clientes </p> <p>Se reciben sugerencias para mejorar nuestro servicio. Trato rápido y eficaz vía online.</p>	<p>Segmentos De Clientes </p> <p>Gente común de cualquier edad que no cuentan con tarjetas visa-Mastercard Usuarios de Smartphone en general. Personas que consuman contenido digital de pago. Niños que utilicen consolas o pc para videojuegos.</p>
	<p>Recursos Clave </p> <p>Conexión a internet. Computadoras Dispositivo móvil. Personal encargado de la web. Aportación inicial.</p>		<p>Canales </p> <p>Página Web Redes sociales Correo electrónico Teléfono</p>	
<p>Estructura De Costos </p> <p>Impuestos. Diseño de web, pago del dominio, hosting y internet. Pedido mínimo a los proveedores. Gestoría.</p>		<p>Fuente De Ingresos </p> <p>Efectivo. Transferencias bancarias. Paypal Nequi</p>		

BUSBYSERVICES507 MULTISERVICIOS | Estudiante: Anazario Busby

Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud ocupacional

Fecha de realización del proyecto: agosto 2020

Idea Innovadora

En Multiservice Solution 507 B&M s.a, proponemos una empresa líder en reparaciones, mantenimiento y remodelaciones en general. Para quienes tienen una idea en mente la empresa puede ayudar a que se convierta en realidad.



El Problema

¿No tienes el capital en el momento? No te preocupes nosotros sabemos que nadie está preparado para un daño o algún fallo en su hogar o empresa, damos la opción de pagos con cómodas letras mensuales.

La Solución

La solución planteada es la de satisfacer las necesidades de los clientes según sus necesidades, concerniente a servicios de calidad y fiabilidad aplicando nuestros conocimientos y experiencias técnicas con el objetivo de lograr los mejores resultados.

Se pretende constituir una empresa reconocida en cuanto a multiservicios a nivel nacional, la cual brinda soluciones técnicas a todos nuestros clientes.

Propuesta de valor

Facilitamos la opción de pagos con cómoda letras mensuales. Brindamos servicios especializados en electricidad, plomería, aires acondicionados, pintura, pisos, cielos rasos, remodelaciones en general. El personal está capacitado para atender diversos servicios de acuerdo con su necesidad de servicios tanto de prevención, reparación y remodelación.

Socios clave

Los socios claves para este negocio son:

Empresas inmobiliarias

Empresas de ventas de Productos como:

Novey, Cochez, Tandor, Doit Center, otras.

Empresas de ventas de materiales de construcción

Centros Bancarios

Procesos clave

Captación de clientes

Relaciones con empresas de ventas de materiales de construcción

Relaciones con la banca.

Presupuesto de obras.

Recursos clave

Técnicos idóneos

Capital

Herramientas

Relaciones crediticias bancarias

Segmento de clientes

El servicio está dirigido a todo tipo de persona, las cuales tengan un problema técnico de construcción, o mantenimiento en su residencia o local, o que tenga alguna remodelación en mente estamos preparados.

Relaciones con clientes / Canales

La comunicación con los clientes será muy profesional, daremos seguimiento según la bitácora para así tener en cuenta su mantenimiento.

El cliente tendrá la posibilidad de presen tatar cualquier inquietud de manera directa con el técnico.

Se contará con promociones de acuerdo con el tipo de servicio que desee realizar.

Oficina física

Instagram: @ Multiservice Solution 507 B&M s.a,

Facebook: Multiservice Solution 507 B&M s.a,@gmail.com

Teléfono: 6772-7257

www. Multiservice Solution 507 B&M s.a,

Estructura de costes

Costo de recursos humano.

Costo del inventario.

Costo de publicidad.

Costo mantenimiento.

Costo de equipo.

Costo de capacitaciones.

Fuentes de Ingreso

Servicios directos.

Proyectos aprobados.

Mantenimientos.

Reparaciones.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Los socios claves para este negocio son: Empresas inmobiliarias Empresas de ventas de Productos como Novey Cochez Tandor Doit Center Lumicentro Elmek Empresas de ventas de materiales de construcción Centros Bancarios Los PH Entre otros</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Multiservice Solution 507 B&M s.a, Es una empresa líder en reparaciones y remodelaciones en general. Si tiene una idea en mente le ayudamos a que la haga realidad.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se brindan servicios especializados en electricidad, plomería, aires acondicionados, pintura, pisos, cielos rasos, remodelaciones en general. El personal está capacitado para atender cual sea su necesidad de servicios tanto de prevención, reparación y remodelación.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>La comunicación con los cliente será muy profesional, se dará seguimiento según la bitácora para así tener en cuenta el mantenimiento, El cliente tendrá la posibilidad de presentar cualquier inquietud de manera directa con nuestro técnicos.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Nuestro producto está dirigida a todos tipos de persona, las cuales tengan un problema técnico de construcción, o mantenimiento en su residencia o local. Clientes que tengan alguna remodelación en mente estamos estam99os para usted.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Técnicos idóneos. Capacitación continua. Capital. Herramientas. financiamiento bancaria. Inventario.</p>			<p>Canales </p> <p>Oficina física Instagram: @ Multiservice Solution 507 B&M s.a, Facebook: Multiservice Solution 507 B&M s.a,@gmail.com cel. 6772-7257 www. Multiservice Solution 507 B&M s.a.</p>	
<p>Estructura de costes </p> <p>Costo de recursos humano. Costo del inventario. Costo de publicidad. Costo mantenimiento. Costo de equipo. Costo de capacitaciones.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Servicios directos. Proyectos aprobados. Mantenimientos. Reparaciones. Pagos en efectivo, Transferencias, Planes de financiamiento .</p>		

YOU VERDEX - HUERTOS | Estudiante: Israel Aguilar
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en
Desarrollo Empresarial
Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

Es una empresa que ofrece la oportunidad de tener su propio huerto casero, adaptado a su espacio, con el diseño de su preferencia y hacerlo con materiales reciclados. Está enfocado en las personas que desean cultivar sus propios alimentos de forma orgánica, ahorrando dinero y ayudando a cuidar el planeta Tierra, es una propuesta ecológica.



El Problema

En medio de la pandemia por el COVID-19 muchas personas han perdido parcialmente su capacidad de adquirir ciertos alimentos, particularmente, aquellos que provienen del área agrícola, probablemente de zonas apartadas de las ciudades, en el interior.

La Solución

Se propone el emprendimiento You Verdex donde se pretende que las personas tengan una mejor nutrición con alimentos más naturales. Igualmente queremos que ahorres

dinero, al tener ciertos alimentos al alcance de tu mano. También ayudamos a cuidar el medio ambiente con materiales reciclados.

Propuesta de valor

Se dispone de la alternativa de pago mediante el trueque con materiales reciclados, además, el personal de mantenimiento estará dispuesto a brindar consejos o dar idea para suplir alguna necesidad extra para su huerto. Se cuenta con:

- Alimentos orgánicos.
- Ahorro de dinero.
- Cuidado del medio ambiente.
- Mejor nutrición.
- Reciclaje de envases y botellas.

Socios clave

- Proveedor de tierra abonada.
- Recicladora de botellas.
- Distribuidor de semillas.
- Vendedores de plantas.
- Vehículo para transporte.

Procesos clave

- Diseño y creación de huertos caseros.
- Captación de clientes.
- Seguimiento a las ventas.

Recursos clave

- Personal.
- Vehículo.
- Plantas.
- Envases y botellas.
- Tierra fertilizada.

Segmento de clientes

- Personas que quieran tener sus propios alimentos en su casa.
- Personas con espacio disponible en sus casas para colocar plantas pequeñas.
- Personas con tiempo para cuidar las plantas.

Relaciones con clientes / Canales

- Atención personalizada.
- Asesoría sobre el cuidado del huerto.
- Promociones.

Los canales serían:

Página web.
Redes sociales.

Estructura de costes

Personal.
Diseño.
Combustible.
Materiales extras.

Fuentes de Ingreso

Creación del huerto.
Venta de tierra.
Venta de plantas.
Venta de semillas.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedor de tierra abonada. Recicladora de botellas. Distribuidor de semillas. Vendedores de plantas. Vehículo para transporte.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Diseño y creación de huertos caseros.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Alimentos orgánicos. Ahorro de dinero. Cuidado del medio ambiente. Mejor nutrición. Reciclaje de envases y botellas.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Atención personalizada. Asesoría sobre el cuidado del huerto. Promociones.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Personas que quieran tener sus propios alimentos en su casa. Personas con espacio disponible en sus casas para colocar plantas pequeñas. Personas con tiempo para cuidar las plantas.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Personal. Vehículo. Plantas. Envases y botellas. Tierra.</p>	<p>Canales </p> <p>Página web. Redes sociales.</p>			
<p>Estructura de costes </p> <p>Personal Diseño Combustible Materiales extras</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Creación del huerto Venta de tierra Venta de plantas Venta de semillas</p>		

ONLINE ALQUILER Y RECICLAJE DE JUGUETES | Estudiante:
Zugeidy Case
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Relaciones
Laborales y Recursos Humanos
Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

Esta idea nació al analizar una situación común que viven las familias con los más jóvenes y los juguetes, la idea es brindar la más amplia variedad de juguetes a bajo costo, basados en nuestra cultura de servicio al cliente y responsabilidad social con el medio ambiente. Se desea desarrollar una empresa reconocida, con tiendas físicas a nivel nacional, brindando calidad de servicio a todos nuestros clientes. El objetivo principal es brindarle una variedad de juguetes a cada niño, a través de sus padres o representantes ya que ellos tienden aburrirse de los mismos juguetes, comprometidos con el medio ambiente también reciclamos juguetes en buen estado, esta es una de las diferencias que tenemos con la competencia.



El Problema

El mercado de las jugueterías se ha visto disminuido al cerrar muchas tiendas dedicadas a los juguetes, en parte por el éxito de los grandes almacenes por departamentos y por otro lado, las consecuencias de la pandemia por Covid_19 han hecho cerrar muchas

fábricas. También es cierto que ciertos juguetes se benefician de grandes campañas publicitarias y luego los más jóvenes ya no los desean o pasan de moda.

Otra opción es la de aquellos juguetes que se dañan, pero pueden ser reparados y reciclados.

Con el modelo de proyecto se pretende resolver un poco el problema económico para los padres que no cuentan con el dinero para comprar los juguetes completamente nuevos a sus hijos, los precios que se manejan son realmente bajos, adicional al reciclar los juguetes en buen estado se contribuye con esos padres de familia en tener esos artículos archivados en caja ocupando espacio y muchas veces pueden traer alimañas.

La Solución

La solución que se presenta consiste en una tienda online en donde el cliente ingresa y puede elegir el o los juguetes que desea, con el único requisito de regresarlos una vez culmine el tiempo de alquiler (máximo 3 meses). Los juguetes pueden ser donados o canjeados, nuevos o usados en buen estado (reciclados). Los juguetes son desinfectados utilizando los procedimientos recomendados por los órganos competentes (MINSA, OPS, OMS).

Propuesta de valor

Lo que hace la diferencia de otros, es que se brinda el servicio de reciclaje de juguetes en buen estado de forma gratuita y nuestras formas de pago sería mediante Ach, Yappy, Visa y pagos contra entrega para aquellas personas que no tienen acceso a las otras formas de pagos.

Socios clave

En relación con los principales socios o colaboradores que se tendrían son:

Empresas dedicadas a la venta de juguetes, o por departamento (Titán, El Costo, Stevens, otras).

Empresas que venden insumos para reparar los juguetes.

Colaboradores.

Familiares que posean juguetes para reciclar.

Procesos clave

Compra de juguetes (nuevos o usados en buenas condiciones).

Reparación de juguetes.

Promociones de compra, venta y permuta de juguetes.

Convenios con empresas comercializadoras de juguetes.

Recursos clave

Materiales necesarios para la reparación y reciclaje de juguetes:

Juguetes.

Portal Web.

Herramientas.
Equipo de protección para los colaboradores.
Servicio de Internet.

Segmento de clientes

Los clientes son personas con edades entre los 21 y hasta los 70 años, se escoge este rango de edad ya que se enfoca en abuelos, tíos, padres de familia o hermanos mayores, que quieran regalarle este servicio algún niño de su familia.

Relaciones con clientes / Canales

La relación se basará en una suscripción para, de esta forma tener una base de datos de los clientes actuales y posibles cliente, se harán encuestas de satisfacción para saber en qué podemos mejorar para brinda un servicio de excelencia.

Los canales son el portal Web y las redes sociales.

Estructura de costes

Colaboradores.
Materiales necesarios para la reparación y reciclaje de juguetes.
Impuestos.
Mantenimiento del portal web.

Fuentes de Ingreso

El plan financiero está basado en pedir un préstamo de capital semilla a alguna entidad dedicada a esto, para poder comprar los primeros juguetes y pagar a las personas encargadas de crearnos el sitio web.

Los ingresos vendrán del alquiler y venta de juguetes.

Es un negocio de baja inversión, pero si no sabemos cómo utilizarlas y no hacemos una buena investigación de mercado puede que no salga a flote. Aceptaremos pagos mediante Visa, Yappy, Ach y pagos contra entrega para personas que no tienen el acceso a las otras opciones de pagos.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>En relación con los principales socios o colaboradores que se tendrían son: Empresas dedicadas a la venta de juguetes, o por departamento (Titán, El Costo, Stevens, otras). Empresas que venden insumos para reparar los juguetes. Colaboradores. Familiares que posean juguetes para reciclar.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Compra de juguetes (nuevos o usados en buenas condiciones). Reparación de juguetes. Promociones de compra, venta y permuta de juguetes. Convenios con empresas comercializadoras de juguetes.</p> <hr/> <p>Recursos clave </p> <p>Materiales necesarios para la reparación y reciclaje de juguetes: Juguetes. Portal Web. Herramientas.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Lo que hace la diferencia de otros, es que se brinda el servicio de reciclaje de juguetes en buen estado de forma gratuita y nuestras formas de pago sería mediante Ach, Yappy, Visa y pagos contra entrega para aquellas personas que no tienen acceso a las otras formas de pagos.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>La relación se basará en una suscripción para, de esta forma tener una base de datos de los clientes actuales y posibles cliente, se harán encuestas de satisfacción para saber en qué podemos mejorar para brindar un servicio de excelencia.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>Portal Web. Redes sociales.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Los clientes son personas con edades entre los 21 y hasta los 70 años, se escoge este rango de edad ya que se enfoca en abuelos, tíos, padres de familia o hermanos mayores, que quieran regalarle este servicio algún niño de su familia.</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>Colaboradores. Materiales necesarios para la reparación y reciclaje de juguetes. Impuestos. Mantenimiento del portal Web.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>El plan financiero está basado en pedir un préstamo de capital semilla a alguna entidad dedicada a esto, para poder comprar los primeros juguetes y pagar a las personas encargadas de crearlos el sitio web. Los ingresos vendrán del alquiler y venta de juguetes. Es un negocio de baja inversión, pero si no sabemos cómo utilizarlas y no hacemos una buena investigación de mercado puede que no salga a flote</p>		

ELDER HEALTH SMART WATCH (EHSW) | Estudiante: Carlos Chong

Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones
con énfasis en Tecnologías Inalámbricas

Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

Gracias a los avances de la medicina, el ser humano ha logrado incrementar su esperanza de vida en las últimas décadas y es que, según datos de la Organización Mundial de la Salud, se vive más tiempo en todo el mundo. Actualmente, por primera vez en la historia, la mayor parte de la población tiene una esperanza de vida igual o superior a los 60 años. Para 2050, se espera que la población mundial en esa franja de edad llegue a los 2000 millones, un aumento de 900 millones con respecto a 2015 (OMS, 2018).

La población de todos los países de las Américas se encuentra en proceso de envejecimiento, aunque en los distintos países envejece a velocidad y en momentos diferentes. La disminución de los indicadores de fertilidad y de mortalidad, fundamentalmente a edades tempranas de la vida, está dando lugar a una transición demográfica muy rápida en la Región (PAHO, 2015).

Panamá no escapa de esta realidad y es que según El Instituto Nacional de Estadística y Censo de Panamá, por sus siglas INEC, muestra una proyección de incremento de la población adulta mayor de 60 años en crecimiento para las siguientes décadas, de un 12.4% del año 2020 aumentando a 24% para el año 2050 (INEC, 2015).



El Problema

Tomando el incremento de la población adulta mayor, se puede pensar en todo lo que conlleva llegar a esa edad donde todo su entorno se ve afectado por grandes cambios alcanzando ciertos rasgos que se adquieren desde un punto de vista biológico (cambios de orden natural), social (relaciones interpersonales) y psicológico (experiencias y circunstancias enfrentadas durante su vida). No debe considerarse que llegar a una edad adulta mayor o de tercera edad es una desdicha o una mala situación, todo lo contrario, debe ser motivo de satisfacción para el adulto mayor poder tomar un descanso de muchos años de trabajo y entrega para su familia, poder disfrutar de esa nueva etapa de vida tranquilo y en compañía de sus familiares y seres queridos. Por ello es el momento donde los hijos deben velar por las necesidades de sus adultos mayores para la protección y cuidado, donde debemos los hijos velar por los padres, así como ellos cuidaron de ellos.

La Solución

Es un reloj inteligente de medidor de presión arterial, notificación de eventos y comunicación de emergencia. Ideal para personas mayores con problemas de hipertensión o con condiciones de salud vulnerables que necesitan llevar el monitoreo constantemente de la salud. El Reloj EHSW estará enlazado con una APP en el celular, el cual llevará todos los registros monitoreados del reloj. Adicional, la aplicación podrá estar configurada con terceros para cuidar en el monitoreo de la persona que lo usa.

El reloj podrá notificar al usuario y a los cuidadores enrolados en la APP. Las notificaciones podrán ser de toma de presión o de alertas de seguimiento que podrán configurarse en el reloj tales como toma de medicamentos, alimentación, ejercicio entre otros. La comunicación de emergencia estará configurada en el reloj mediante un botón de llamada de emergencia a los números de los cuidadores para alertar de que el usuario requiere atención.

Características

Reloj digital orientado para ayudar a aquellos que experimentan problemas de visión o problemas de audición derivados de la edad.

El reloj mostrara números y letras de buen tamaño para fácil identificación y sonido alto audible para las alertas, llamadas o notificaciones.

Mostrará la fecha, la hora y el día de la semana y con ajuste del brillo según la hora del día.

Tracking GPS, proporcionan a los cuidadores una visión completa de las actividades, idas y venidas de su ser querido.

Propuesta de valor

El reloj EHSW es un dispositivo pensado en el mejoramiento de la calidad de vida de nuestros adultos mayores y personas que requieren del cuidado de su salud apoyado por terceros.

Socios clave

Los socios claves necesarios para llevar a cabo el desarrollo del reloj para apoyo del adulto mayor Elder Health Smart Watch (EHSW) serán capitalistas de inversión rápida. Esto con el objetivo de conseguir el capital inicial para la ejecución y desarrollo del plan de negocio.

Otros socios claves son empresas especializadas en marketing y comercio electrónico para el posicionamiento y venta del producto.

Procesos clave

Las actividades claves son el desarrollo del reloj EHSW y su posterior plan de marketing agresivo para su posicionamiento y venta en el mercado.

Recursos clave

Los recursos claves para lograr el desarrollo y comercialización del reloj EHSW es el talento humano que contara la empresa. Será fundamental en las etapas de diseño y desarrollo del dispositivo, así como también en la etapa de planeamiento de estrategia de marketing.

Segmento de clientes

Son las personas adultas mayores, cuidadores o familiares de adultos mayores y personas con problemas de salud que le sea de utilidad el reloj EHSW en el cuidado de su salud.

Relaciones con clientes / Canales

Los clientes sentirán que pueden contar con una herramienta útil y eficaz en el cuidado de su salud o la de sus seres queridos.

Los canales que se utilizarán para la promoción y mercadeo del producto serán las redes sociales, páginas de contenido y con posicionamiento dentro de internet.

Estructura de costes

En la estructura de costes se pueden mencionar los siguientes: Gastos de oficina, Sueldos, Gastos financieros, Inversión de los equipos, Gastos operativos, Gastos legales y Gastos varios.

Fuentes de Ingreso

Venta masiva del reloj Elder Health Smart Watch por medios digitales:
Web oficial, redes sociales y sitios de comercio electrónico.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Los socios claves necesarios para llevar a cabo el desarrollo del reloj para apoyo del adulto mayor Elder Health Smart Watch (EHSW) serán capitalistas de inversión rápida. Esto con el objetivo de conseguir el capital inicial para la ejecución y desarrollo del plan de negocio. Otros socios claves son empresas especializadas en marketing y comercio electrónico para el posicionamiento y venta del producto.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Las actividades claves son el desarrollo del reloj EHSW y su posterior plan de marketing agresivo para su posicionamiento y venta en el mercado.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>El reloj EHSW es un dispositivo pensado en el mejoramiento de la calidad de vida de nuestros adultos mayores y personas que requieren del cuidado de su salud apoyado por terceros.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Los clientes sentirán que pueden contar con una herramienta útil y eficaz en el cuidado de su salud o la de sus seres queridos.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Son las personas adultas mayores, cuidadores o familiares de adultos mayores y personas con problemas de salud que le sea de utilidad el reloj EHSW en el cuidado de su salud.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Los recursos claves para lograr el desarrollo y comercialización del reloj EHSW es el talento humano que contara la empresa. Será fundamental en las etapas de diseño y desarrollo del dispositivo, así como también en la etapa de planeamiento de estrategia de marketing.</p>		<p>Canales </p> <p>Los canales que se utilizarán para la promoción y mercadeo del producto serán las redes sociales, páginas de contenido y con posicionamiento dentro de internet.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>En la estructura de costes se pueden mencionar los siguientes: Gastos de oficina, Sueldos, Gastos financieros, Inversión de los equipos, Gastos operativos, Gastos legales y Gastos varios.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta masiva del reloj Elder Health Smart Watch por medios digitales: Web oficial, redes sociales y sitios de comercio electrónico.</p>	

SELGA - SERVICIOS ELECTROMECHANICOS | Estudiante: Gabriel Del

Rosario

Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional

Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

La idea para emprender consiste en un Servicio de mantenimiento integral en Instalaciones eléctricas, aire acondicionado, controles automáticos denominado SELGA.



Presentado por: Gabriel Del Rosario

El Problema

La idea central del negocio consiste en desarrollar una empresa dedicada al servicio IPMi (inspección, prueba, mantenimiento instalación) de instalaciones eléctrica, electromecánicas y equipos de aire acondicionado.

En el presente y futuro venidero de los días siguientes, debemos mantener un ambiente libre de riesgos ya sean biológicos, físicos, eléctricos mecánicos.

En SELGA, se le brindara el servicio de mantenimiento integral, en instalaciones eléctricas, tableros de distribución, transformadores de voltaje, equipos enfriadores mini Split, tipo central. Contamos con la disposición de cámaras térmicas de operación para el diagnóstico temprano de fallas, evitando accidentes por calentamientos en instalaciones eléctricas.

La Solución

Brindar el servicio de mantenimiento, instalación y cálculo de aire acondicionado para oficinas, residencias. De igual forma atendiendo problemas eléctricos. Los servicios ofrecidos pueden resumirse en servicios especializados e integrales en el área de:

Electricidad

Tablero de control

Aires Acondicionados

Diagrama de control y automatización.

Propuesta de valor

Ofrecemos el servicio de localización térmica de humedad (filtración) difícil de encontrar. Una vez culminado el mantenimiento, de cualquier tipo ya sea eléctrico, electromecánico, de un aire acondicionado se le realizara una sanitización en las áreas trabajadas, de esta forma se garantiza que el área está libre de microorganismo. con una sola llamada puede resolver diversos problemas que mantenga en su comercio, sin la necesidad de guardar tantos números o contactos para diferentes servicios.

La ventaja de contratar nuestros servicios, estamos en la capacidad de resolverle cualquiera sea el problema de su equipo electromecánica, instalación eléctrica y que al finalizar le garantizamos la eliminación de bacterias con la sanitización del área de trabajo.

Socios clave

Empresas que venden insumos (gas refrigerante, repuestos para sistemas de refrigeración comercial y empresarial. Banca Panameña.

Procesos clave

La planificación, la gestión de mantenimiento asistido a tiempo le otorgamos confiabilidad a los equipos y evitar pérdidas por paradas repentinas.

Acuerdo Comercial: con Grupo Friolin Segundo, Friomax, RefriCenter donde nos mantenemos como proveedor directo de servicios por la compra de equipos en sus tiendas, le damos servicio de garantía por defectos de equipos nuevos.

Contacto con empresas del sector metal – mecánico.

Recursos clave

Colaboradores

Instrumentos y Herramientas

Internet

Segmento de clientes

Dirigido a todos los que necesiten refrigerar un espacio o mantenerlo, contamos con el servicio de desinfección de aire acondicionado. Los clientes son todos aquellos negocios

unipersonales o de sociedad que contengan en su local o inmueble sistemas eléctricos, electromecánicos, aire acondicionado, que busquen minimizar su consumo energético con un buen plan de mantenimiento de integral que le brindaremos a sus equipos.

Relaciones con clientes / Canales

La comunicación se llevará a cabo a través de las redes sociales. El seguimiento a los servicios prestados y la opinión de los clientes orientaran el servicio. Como canales se hará uso de las redes sociales: Facebook, LinkedIn, Twitter, otras

Estructura de costes

- Colaboradores.
- Materiales.
- Medio de transporte.
- Mercadeo.
- Internet.

Fuentes de Ingreso

- Contratos por servicios profesionales.
- Contratos de mantenimiento.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Empresas que venden insumos (gas refrigerante, repuestos para sistemas de refrigeración comercial y empresarial. Banca Panameña.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>La planificación, la gestión de mantenimiento asistido a tiempo Acuerdos Comerciales donde nos mantenemos como proveedor directo de servicios por la compra de equipos en sus tiendas.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Ofrecemos el servicio de localización térmica de humedad (filtración) difícil de encontrar. Una vez culminado el mantenimiento, ya sea eléctrico, electromecánico, de un aire acondicionado se le realizara una sanitización en las áreas trabajadas, de esta forma se garantiza que el área está libre de microorganismo. con una sola llamada puede resolver diversos problemas que mantenga en su comercio, sin la necesidad de guardar tantos números o contactos para diferentes servicios.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>La comunicación se llevará a cabo a través de las redes sociales. El seguimiento a los servicios prestados y la opinión de los clientes orientaran el servicio.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Dirigido a todos los que necesiten refrigerar un espacio o mantenerlo, contamos con el servicio de desinfección de aire acondicionado. Los clientes son todos aquellos negocios unipersonales o de sociedad que contengan en su local o inmueble sistemas eléctricos, electromecánicos, aire acondicionado, que busquen minimizar su consumo energético con un buen plan de mantenimiento de integral que le brindaremos a sus equipos.</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Colaboradores. Materiales. Medio de transporte. Mercadeo. Internet.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Contratos por servicios profesionales. Contratos de mantenimiento.</p>		

SERVICIOS LEAL | Estudiante: Miguel Leal
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

Este proyecto está basado en la construcción de un taller de mecánica.

Este taller se basará más en lo que son los diagnósticos preventivos y correctivos de los automóviles.

Se contará con un personal calificado, alegre y sobre todo respetuoso para que el cliente se encuentre satisfecho y en confianza con el equipo de trabajo.

Se contará con una idea, innovadora que se trata de una sala de espera para que los clientes puedan relajarse, ya sea con las diferentes máquinas de juego, mientras que aguardan que terminen el trabajo que estén realizando a su coche.



El Problema

La pandemia por Covid_19 continúa generando cambios en la forma como la sociedad venía haciendo las cosas, pero, el mantenimiento de los vehículos debe continuar sucediendo con regularidad, de allí a que esta idea de emprendimiento resulta una buena oportunidad de encontrar trabajo y ganar dinero, atendiendo una necesidad que continuará en la nueva normalidad.

La Solución

Este emprendimiento pretende proporcionar un buen servicio de mantenimiento automotriz en general, conservando los autos de los clientes en un estado de operación eficiente y seguro, satisfaciendo sus necesidades y expectativas en el mejor tiempo posible. A sabiendas de que usted y su vehículo son lo más importante. Se pretende llegar a ser el taller líder y confiable a nivel zona, una vez cumplido ese objetivo mantenernos como los mejores en el mercado, ofreciendo el servicio para automóviles modernos y unidades diésel, siendo reconocidos por la calidad en nuestros servicios, honestidad y precios justos.

Propuesta de valor

Se ofrecen servicios garantizando el mantenimiento preventivo y correctivo de autos, tanto en local o taller como también servicios a domicilio o donde lo necesite el cliente, además contamos con un almacén de autorrepuestos, en el cual se ofrecen descuentos por adquirir los productos en el local.

También contaremos con:

Asistencia viales

Autoservicios a domicilios

Almacén de autor repuestos

Socios clave

Contrato comercial con empresa dedicada a la venta de pieza para autos repuestos y contrato comercial para adquirir de forma alquilada las maquinarias esenciales que no pueda costear al inicio de las operaciones de la empresa.

Procesos clave

Mantenimiento preventivo de autos.

Reparaciones generales de autos.

Balanceo y alineamiento.

Cambios de neumáticos.

Autoservicio a domicilios.

Recursos clave

Cuerpo Técnico certificado, para brindar un trabajo de calidad y garantizado.

Maquinarias y herramientas adecuadas y en óptimas condiciones.

Segmento de clientes

El compromiso con el cliente es dar un servicio óptimo en sus necesidades, ofreciendo desde la espera una comodidad, hasta la garantía del trabajo realizado en sus automóviles.

Relaciones con clientes / Canales

Se ofrece comodidad al esperar con una sala de estar.

Ofrecer un servicio 24 horas a los clientes con membresía.

Los clientes que adquieran piezas o artículos de mantenimiento en el local contarán con un descuento.

Se utilizarán las redes sociales como un canal importante para promover el servicio brindado, además de las propagandas radiales.

Estructura de costes

Mantenimiento preventivo de maquinarias.

Herramientas necesarias para el taller.

Vehículo equipado con las herramientas necesarias para los trabajos a domicilio.

Actualización continua del personal, para estar a la vanguardia.

Salario del personal.

Red internet.

Personal de limpieza y atención al cliente.

Fuentes de Ingreso

Pagos por servicios prestados, usando efectivo, tarjetas clave y otros medios.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Contrato comercial con empresa dedicada a la venta de pieza para autos repuestos y contrato comercial para adquirir de forma alquilada las maquinarias esenciales que no pueda costear al inicio de las operaciones de la empresa.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Mantenimiento preventivo de autos. Reparaciones generales de autos. Balanceo y alineamiento. Cambios de neumáticos. Autoservicio a domicilios.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se ofrecen servicios garantizando el mantenimiento preventivo y correctivo de autos, tanto en local o taller como también servicios a domicilio o donde lo necesite el cliente, además contamos con un almacén de autorrepuestos, en el cual se ofrecen descuentos por adquirir los productos en el local.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se ofrece comodidad al esperar con una sala de estar. Ofrecer un servicio 24 horas a los clientes con membresía. Los clientes que adquieran piezas o artículos de mantenimiento en el local contarán con un descuento.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>El compromiso con el cliente es dar un servicio óptimo en sus necesidades, ofreciendo desde la espera una comodidad, hasta la garantía del trabajo realizado en sus automóviles.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Cuerpo Técnico certificado, para brindar un trabajo de calidad y garantizado. Maquinarias y herramientas adecuadas y en óptimas condiciones.</p>		<p>Canales </p> <p>Se utilizarán las redes sociales como un canal importante para promover el servicio brindado, además de las propagandas radiales.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Mantenimiento preventivo de maquinarias. Herramientas necesarias para el taller. Vehículo equipado con las herramientas necesarias para los trabajos a domicilio. Actualización continua del personal, para estar a la vanguardia. Salario del personal. Red internet. Personal de limpieza y atención al cliente.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pagos por servicios prestados, usando efectivo, tarjetas clave y otros medios.</p>	

REGADO INTELIGENTE DE HORTALIZAS | Estudiante: Carlos Paz
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Relaciones Laborales y Recursos Humanos
Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

Este proyecto es una estructura de PVC con sensores de humedad y un ordenador, este proyecto funciona con energía renovable (fuerza del viento o del sol), el agua esta almacenada en un tanque de reserva, además de, que indica cuando regar las hortalizas caceras y tiempo de cosecha.

REGADOR INTELIGENTE DE HORTALIZAS Y FRUTAS

Presentado por: Carlos Paz

El Problema

La empresa va a resolver uno de los principales problemas que es el regado manual o artificial al sustituirlo por el regado automatizado con el que se puede cuidar mejor el medio ambiente, a través de un regador automatizado de hortalizas o frutas.

La Solución

Nuestros clientes mejoraran la calidad de vida debido a la eficiencia automatizada por medio de un ordenador. El agua esta almacenada en un tanque el cual tiene sensores para su auto llenado, sensores para regar la planta, medidor de humedad de la tierra y en el ambiente para saber cuándo regar la planta, batería de Li-Ion que es recargada de un

ventilador o adaptable a una turbina de cualquier afluente. Su diseño es compacto y es fácil de instalar, asesoría en el cultivo de las plantas y tiene garantía.

Propuesta de valor

Es distinto porque es de fácil instalación, el ordenador y los sensores tienen garantía, una persona lo puede instalar sola.

Existen muchas empresas de este tipo, pero este proyecto garantiza que el consumidor ahorre tiempo en regar sus plantas, verduras o frutas, este regador tiene garantía, fácil instalación, ahorro de energía y con el tiempo reducción de costos a corto, media y largo plazo en la compra de hortalizas o frutas.

Socios clave

Sus grandes aliados son los inversionistas ecológicos y las Leyes que se han creado para el beneficio ambiental, por lo tanto, este proyecto es muy rentable en esa parte.

Procesos clave

Forma eficiente de regar hortalizas y frutas.

Amigable con el medio ambiente debido a su ahorro en energía y agua.

Recursos clave

Recurso Humano: Administrador General, Gerente de Recurso Humano, Contador. Asesor en Ingeniería Estructural, Asesor Técnico de Informática.

Segmento de clientes

Va dirigido a personas que tienen apartamentos, casas y algún lugar con espacio reducido. Está diseñado para satisfacer las necesidades de personas que no cuentan con un espacio suficiente para tener sus verduras o frutas y que, los ayuda en ahorro de energía y tiempo ya que cuenta con un sistema de riego automatizado que se puede controlar por medio de un celular.

Relaciones con clientes

Promociones para revendedores.

Mensualmente haremos una promoción para clientes que nos contacten vía redes sociales.

Canales

Venta por medio de Redes sociales.

Correos electrónicos.

Estructura de costes

Costo/Beneficio, Retorno de Inversión (ROI), Modelo de descuento, Pago de impuestos, Pago al manejador de redes, Pago al servicio logístico, Pago de asesorías.

Fuentes de Ingreso

Venta de sistemas de riego.
Pagos vía transferencia bancaria, cajeros automáticos y efectivo.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Inversionistas ecológicos. Empresa de distribución de pc de 2 a 3 socios. Empresa como (Do it center, Novey.).</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Forma eficiente de regar hortalizas y frutas. Amigable con el medio ambiente debido a su ahorro en energía y agua.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Resolver las necesidades de las personas que viven en apartamentos o en lugares reducidos. Para revendedores que deseen un producto innovador para captar clientes en el área agroindustrial según la necesidad.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Promociones para revendedores. Mensualmente haremos una promoción para clientes que nos contacten vía redes sociales.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Dirigida a Mayores de 16 años, adultos, personas de la tercera edad hasta los 85 años, Escolaridad mínima. Cualquier sexo. Por el momento Panamá.</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Costo/Beneficio, Retorno de Inversión (ROI), Modelo de descuento, Pago de impuestos, Pago al manejador de redes, Pago al servicio logístico, Pago de asesorías.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta de sistemas de riego. Pagos vía transferencia bancaria, cajeros automáticos y efectivo.</p>		

PRODUCTOS SERMAR | Estudiante: Sergio Pinzón
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

Es una idea de emprendimiento inspirada en los paladares exquisitos de nuestros clientes esta idea se basa en preparar postres sencillos y deliciosos con o los son yogurt con cereal, gelatina, arroz con leche y pesada de nance con accesibles y el toque panameño. Es una empresa 100% panameña que se dedica a la elaboración de postres totalmente caseros.



El Problema

Se viven tiempos difíciles por la pandemia ocasionada por el Covid_19, donde la circulación está restringida por el distanciamiento social y muchas madres no acuden con la misma frecuencia al supermercado o incluso evitan acudir para evitar las aglomeraciones. Sin embargo, nuestra población es tradicionalmente dulcera, desde muy jóvenes y se requiere producir nuevos puestos de trabajo.

La Solución

Es una empresa 100% panameña que se dedica a la elaboración de postres totalmente caseros.

Propuesta de valor

Lo que nos va a diferenciar de los demás sería la calidad y sabor de estos productos y la gran recomendación de nuestros productos. Realizamos distribución por delivery y directamente en el local a un módico costo de \$1.25 c/u. Desde \$ 10.00 en adelante nuestro servicio a domicilio será totalmente gratis en el área este de Panamá.

Socios clave

Para hacer nuestro negocio utilizaremos fondos propios de ahorros y con las ventas ir recuperando los costos y generando ganancias y si ampliar nuestra gama de productos. Distribución en nuestro local, servicio de delivery.

Colaboradores.
Supermercados.

Procesos clave

Producción y distribución de postres caseros seleccionados hecho con un toque tradicional de Panamá.

Recursos clave

Personal calificado con alta orientación en higiene y calidad, máquinas e implementos totalmente limpios.

Segmento de clientes

Será está enfocada en todo tipo de cliente que necesiten postres para satisfacer su paladar por el momento como es una empresa pequeña que apenas empieza su ruta de iniciación solo contamos con un postre para personas que elijan lo saludable y los postres bajos en azúcar contamos con el yogurt bajo en azúcar con cereal, más adelante nos gustaría expandir nuestra gama de producto.

Relaciones con clientes / Canales

La forma de conectar con los clientes es por medio de las redes sociales. publicidad de cliente a cliente. Los canales serían:

Instagram.
Facebook.
Página de internet.

Estructura de costes

Insumos.
 Personal de producción.
 Mantenimiento de maquinaria.

Transporte.
 Gastos básicos (agua, luz, internet).

Fuentes de Ingreso

Ventas en nuestro local a distintos tipos de cliente, y por las redes sociales. El pago en tarjeta de crédito y efectivos.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Para hacer nuestro negocio utilizaremos fondos propios de ahorros y con las ventas ir recuperando los costos y generando ganancias y si ampliar nuestra gama de productos. Distribución en nuestro local, servicio de delivery. Colaboradores. Supermercados.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Producción y distribución de postres caseros seleccionados hecho con un toque tradicional de Panamá.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Personal calificado con alta orientación en higiene y calidad, máquinas e implementos totalmente limpios.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Lo que nos va a diferenciar de los demás sería la calidad y sabor de estos productos y la gran recomendación de nuestros productos. Realizamos distribución por delivery y directamente en el local a un módico costo de \$1.25 c/u. Desde \$ 10.00 en adelante nuestro servicio a domicilio será totalmente gratis en el área este de Panamá.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>La forma de conectar con los clientes es por medio de las redes sociales. publicidad de cliente a cliente.</p> <p>Canales </p> <p>Los canales serían: Instagram. Facebook. Página de internet.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Será está enfocada en todo tipo de cliente que necesiten postres para satisfacer su paladar por el momento como es una empresa pequeña que apenas empieza su ruta de iniciación solo contamos con un postre para personas que elijan lo saludable y los postres bajos en azúcar contamos con el yogurt bajo en azúcar con cereal, más adelante nos gustaría expandir nuestra gama de producto.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Insumos. Personal de producción. Mantenimiento de maquinaria. Transporte. Gastos básicos (agua, luz, internet).</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Ventas en nuestro local a distintos tipos de cliente, y por las redes sociales. El pago en tarjeta de crédito y efectivos.</p>		

CYBER - LOTTERY | Estudiante: Diana Riquelme
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con
énfasis en Tecnologías Inalámbricas
Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

Esta idea busca brindar un servicio tanto al público consumidor como a los vendedores de Lotería por medio de una Aplicación la cual tiene como finalidad agilizar los procesos de compra y venta dentro de ese ámbito. La aplicación se descargará totalmente gratuita, y para que el usuario pueda establecer sus compras debe registrarse, una vez su cuenta sea verificada podrá iniciar sesión. Así mismo es el proceso con el Billetero quien deberá registrar cierta información adicional para poder contar con el servicio.



The image is a Business Model Canvas for 'Cyber - Lottery'. It features a dark blue background with a white diagonal line. On the left, there are logos for 'unicyt' (Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología) and 'unicytios' (UNICYT Incubator of Startup). In the center, there are images of a smartphone displaying the application interface, a lottery ticket for 'expocomer' (25 AL 28 DE MARZO DE 2020), and a lottery ticket for 'TERIA NACIONAL DE BENEFICENCIA' (FOLIO 9, 2763, 8-01612). On the right, the text reads 'Modelo de Negocio Cyber - Lottery'. At the bottom left, there is a logo for 'OSIR Original System IR'. At the bottom right, it says 'Presentado por : Diana Riquelme'.

El Problema

En Panamá existe una tradición por los juegos de azar, donde la lotería forma parte de las preferencias de los usuarios, sin embargo, la adquisición de boletos no siempre es sencillo.

La Solución

Esta aplicación está desarrollada inicialmente en fase prueba por medio de un lenguaje de programación Java y utilizando un entorno (IDE) gratuito llamado Android Studio el

cual solo es para las plataformas Android. Todo el sistema será montado sobre nuestros servidores ubicados en Panamá Pacifico. A nivel de seguridad se contará con un sistema de encriptación de extremo a extremo.

Propuesta de valor

Entregar un servicio de calidad dentro de la aplicación de compra y venta de chances y billetes. Además, poder establecer una aplicación segura para la compra y venta.

Socios clave

Dentro de los socios claves para este proyecto están:

Ampyme. Organización panameña con la cual se piensa contar para el capital semilla.

Lotería Nacional de Beneficencia. Se necesita el conocimiento de este para comenzar con el proyecto.

Glovo. Empresa de mensajería con la cual nos uniremos para hacer las entregas correspondientes.

Procesos clave

Aplicación móvil de:

Venta de Billetes y Chaces.

Entrega a domicilio.

Programación de Lotería en vivo.

Retiro en Local.

Recursos clave

Laptops con procesador Core i7, 16 GB de RAM y 500GB de disco duro estado sólido.

Servicio de Delivery.

Local para entregas.

Libreta de Lotería.

Segmento de clientes

La aplicación puede ser descargada por todo público, pero solo se podrán registrar personas mayores de 18 años con cuenta verificada.

Esto aplica tanto para el perfil de comprador como para el perfil de vendedor.

Relaciones con clientes / Canales

Se ofrece un servicio de la mejor calidad – precio dejando a notar lo siguiente:

Servicio de 12 horas.

Entrega a domicilio.

Promociones.

Estructura de costes

Publicidad.
Colaboradores.
Mensajería.
Libretas de Billeteros.
Infraestructura.

Fuentes de Ingreso

Capital Semilla.
Financiamiento.
Socios.
Clientes.
Venta de billetes de lotería.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Dentro de los socios claves para este proyecto están: Ampyme. Organización panameña con la cual se piensa contar para el capital semilla.</p> <p>Lotería Nacional de Beneficencia. Se necesita el conocimiento de este para comenzar con el proyecto.</p> <p>Globo. Empresa de mensajería con la cual nos uniremos para hacer las entregas correspondientes.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Aplicación móvil de: Venta de Billetes y Chances. Entrega a domicilio. Programación de Lotería en vivo. Retiro en Local Reserva de números.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Entregar un servicio de calidad dentro de la aplicación de compra y venta de chances y billetes.</p> <p>Poder establecer una aplicación segura para la compra y venta.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se ofrece un servicio de la mejor calidad – precio dejando a notar lo siguiente: Servicio de 12 horas Entrega a domicilio Promociones.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>La aplicación puede ser descargada por todo público, pero solo se podrán registrar personas mayores de 18 años con cuenta verificada.</p> <p>Esto aplica tanto para el perfil de comprador como para el perfil de vendedor.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Laptops con procesador Core i7, 16 GB de RAM y 500GB de disco duro estado solido. Servicio de Delivery Local para entregas. Libreta de Lotería.</p>		<p>Canales </p> <p>Lo canales de comunicación serian las redes sociales para acaparar un público joven y periódico, radio(emisora) y Tv para personas de cierto rango de edad especialmente mayores de 50 años.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Publicidad. Colaboradores. Mensajería. Libretas de Billeteros. Infraestructura.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Capital Semilla Financiamiento Socios Clientes Venta de billetes de lotería.</p>	

CONFECCIONES YALEMI | Estudiante: Ana Rodríguez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con
énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

Esta idea tiene como misión crear bolsos de tela de ropa no usada que tenemos guardadas dando un segundo uso en confecciones de bolsos reutilizables. Va dirigido a mujeres y a hombres dando un estilo único y personalizado a cada cliente.

Esta idea tiene como visión:

- Es convertirnos en una empresa innovadora y creativa
- Que se reconozca por su calidad en cada trabajo confeccionado y la buena atención a sus clientes.
- Generando nuevas ideas en nuestra actividad para poder crecer en cada creatividad en nuestro producto.

Esta idea aprovecha que podemos crear nuestros propios bolsos con tipos de ropas que no usamos, que tenemos en casa, es una manera de reutilizar e innovar nuestras bolsas.



El Problema

La mujer contemporánea ha ganado terreno en lo laboral y es muy dinámica con su armario, eliminando ropa en buen estado, ya sea porque paso de moda, porque la consideramos vieja o simplemente la ha dejado de usar.

La Solución

Este emprendimiento trata de reutilizar las telas de ropa, en confeccionarlos en bolsos resistentes, duradero, creativo y personalizado, por lo cual se puede utilizar varias veces, ahorrando dineros en comprar bolsos nuevos.

Las bolsas de tela es una alternativa menos contaminante para el medio ambiente, donde nos costaría poco dinero, en reutilizar nuestras telas confeccionándolos en bolsos colorido, con detalle hermoso y atractivo en momento de utilizarlo, estas bolsas son fácil de doblar y guardar fácilmente en el momento de realizar el súper u otra actividad, y fácil de lavar.

Propuesta de valor

Confecciones Yalemi se distingue de las demás porque no solo sería confeccionar bolso de damas sino le puede añadir vinchas de la misma tela de su bolso creado, así dando originalidad a las damas en momentos de utilizar sus bolsos personalizadas.

También se puede elaborar bolso de caballeros incluso hasta bolso de hacer supermercado, que sería más fácil para el cliente en lavarlo en cada compra que realiza.

Tenemos en cuenta lo que desea el cliente en cada confección de su bolso o de un modelo particular. Para la confección de la bolsa se tendría en cuenta la tela más resistente, para su durabilidad, para sus adornos de las bolsas se pueden usar otro tipo de tela ya que el propósito es de utilizar todas esas telas que dejamos de usar.

Socios clave

Familiares y conocidos que donen las prendas de vestir (telas) y la movilidad de la entrega. Sederías.

Procesos clave

Confeccionar hermosos bolso creativo, original y personalizado.

Captación de prendas usadas en buen estado.

Compra de materiales.

Promoción de los bolsos.

Recursos clave

Máquina de coser adecuada para la confecciones y telas donadas por familiares y conocido.

Materiales necesarios para cocer los bolsos.

Segmento de clientes

Dirigida a damas y caballeros (mayores de edad).

Iniciando solo en la ciudad de Panamá.

Relaciones con clientes / Canales

Ayudar al cliente en reutilizar sus ropas como telas, creando bolsos que son práctica y funcional para las necesidades cotidiana del cliente.

La comunicación se hará a través de redes sociales, números de teléfonos y cara a cara con personas conocidas.

Estructura de costes

Máquinas de coser.

Transporte.

Materiales de costura (hilo, agujas).

Fuentes de Ingreso

Confección y venta de bolsos

Forma de pago: Transferencia bancaria, banca en línea, tarjeta de crédito o débito y en efectivo.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Familiares y conocidos que donen las prendas de vestir (telas) y la movilidad de la entrega. Cederías.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Confeccionar hermosos bolso creativo, original y personalizado. Captación de prendas usadas en buen estado. Compra de materiales. Promoción de los bolsos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Confecciones Yalemi se distingue de las demás porque no solo sería confeccionar bolso de damas sino le puede añadir vinchas de la misma tela de su bolso creado, así dando originalidad a las damas en momentos de utilizar sus bolsos personalizadas. También se puede elaborar bolso de caballeros incluso hasta bolso de hacer supermercado, que sería más fácil para el cliente en lavarlos en cada compra que realiza. Tenemos en cuenta lo que desea el cliente en cada confección de su bolso o de un modelo particular.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Ayudar al cliente en reutilizar sus ropas como telas, creando bolsos que son práctica y funcional para las necesidades cotidiana del cliente.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Dirigida a damas y caballeros (mayores de edad). Iniciando solo en la ciudad de Panamá.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Publicidad. Colaboradores. Mensajería. Libretas de Billeteros. Infraestructura.</p>	<p>Recursos clave </p> <p>Máquina de coser adecuada para la confecciones y telas donadas por familiares y conocido. Materiales necesarios para cocer los bolsos.</p>	<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Capital Semilla Financiamiento Socios Clientes</p>	<p>Canales </p> <p>La comunicación se hará a través de redes sociales, números de teléfonos y cara a cara con personas conocidas.</p>	

DOCTOR AT HOME | Estudiante: Jorge Ruiz
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con Énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: junio 2020

Idea Innovadora

Esta idea innovadora se trata de una app llamada “Doctor at Home” que se basa en realizar atención médica a domicilio y cuidado personal de adultos mayores sin la necesidad de que el cliente o paciente salga de casa dependiendo el tipo de especialidad solicitada.



El Problema

La atención a domicilio es la atención sanitaria directa. La atención a domicilio tiene como principio acercar los recursos sociosanitarios de la comunidad y proporcionar asistencia integral en el medio cercano a la persona.

No se debe olvidar que el domicilio es el hábitat natural de las personas, en él se ubica el núcleo familiar, es el sitio de referencia del paciente y llega a constituir la parte más importante de su historia personal. El domicilio se constituye en el espacio de calidez, intimidad, de acompañamiento, de comprensión permanente.

La Solución

La atención a domicilio se constituye en una opción por parte del usuario dependiente de recibir atención continuada, integral y multidisciplinaria, agrupada en un conjunto de servicios que se prestan desde los equipos de salud, mediante funciones y tareas sanitarias.

Fomentar el autocuidado, acercando los servicios sanitarios a los clientes.

La atención a domicilio se constituye en un servicio planificado, concertado con el cliente

Propuesta de valor

Se sabe que es fundamental para los clientes de DOCTOR AT HOME, fomentarles un entorno junto a los seres queridos. Es por ello, que brindamos estos servicios domiciliarios es una excelente alternativa para quienes, por su dificultades y estados de salud, requieren permanecer en el hogar, ya que les permite recibir estos servicios con mucha comodidad.

Evaluación del paciente inmovilizado, es diferente a la que se realiza en el consultorio, requiere ser integral, y no solo en función al diagnóstico clínico.

Causas de inmovilidad, pueden ser tan diversas como: problemas de salud, Accidente Vascular Cerebral, Enfermedad de Parkinson, artrosis, depresión, fármacos, miedo a las caídas, alteraciones de los órganos de los sentidos, factores sociales o ambientales (ancianos que viven solos).

Cuidado personal atención en el hogar como lavandería, cocina, jardinería, mantenimiento completo del hogar.

Socios clave

Resulta importante que nuestras alianzas clave cuenten con normas establecidas de calidad que permitan brindar la confianza necesaria. Como socios claves tenemos:

universidad

colegio médicos

medios de comunicación: diarios, revistas, publicaciones y portales web de información general y especializada.

empresas, clubes deportivos, organizaciones en general.

Procesos clave

Un eficiente mantenimiento del hogar.

La imagen externa mediante una estrategia de marketing adecuada.

Gestión del cuidado personal eficiente

La mejora continua es el compendio de todas las mentadas anteriormente para ello es clave el análisis de los datos (Kpi).

Recursos clave

Del estudio y análisis de cada elemento depende, en gran parte, que el negocio llegue a ser viable.

Segmento de clientes

Pacientes terminales: Atención prioritaria e inmediata por parte de nuestros médicos domiciliarios.

Bebés de menos de un año. Son una población absolutamente desprotegida que debe recibir atención prioritaria.

Madres en embarazo. Al igual que el segmento anterior, se trata de proteger la vida de los panameños.

Relaciones con clientes / Canales

Para este tipo de servicios la relación con el cliente debe ser transparente, saber escucharlo, comprender sus inquietudes debido a que llegamos al hogar del cliente donde ellos se sienten en total confianza y comodidad.

El canal para transmitir la propuesta de valor es mediante la APP que podría encontrar en Play Store llamada doctor at home donde se encuentra todo acerca de los servicios que se ofrecen.

Estructura de costes

Costos y gastos fijos consideran: La remuneración del personal médico y de mantenimiento, el costo de arriendo de equipos móviles.

Costos y gastos variables consideran los costos de los materiales utilizados y equipos médicos.

Costos y gastos Directos: Costos de los insumos utilizados en el servicio.

Costos y gastos Indirectos: Costos que de manera indirecta; incluye los costos del teléfono, uniformes.

Fuentes de Ingreso

Nuestras fuentes de ingreso podrán ser:

Modelo cuota por uso, en el fondo cobraríamos por el servicio contratado y determinado, estos ingresos serán por transacciones derivadas de pagos anuales de los pacientes. La manera de llevar a cabo el pago sería:

Tarjeta de crédito

Tarjeta de debito

Otros (domiciliación, efectivo, letra, mutua, crédito, transferencia).

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Resulta importante que nuestras alianzas clave cuenten con normas establecidas de calidad que permitan brindar la confianza necesaria. Como socios claves tenemos: universidad colegio médicos medios de comunicación: diarios, revistas, publicaciones y portales web de información general y especializada. empresas, clubes deportivos, organizaciones en general.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Un eficiente mantenimiento del hogar. La imagen externa mediante una estrategia de marketing adecuada. Gestión del cuidado personal eficiente La mejora continua es el compendio de toda.</p> <hr/> <p>Recursos clave </p> <p>Del estudio y análisis de cada elemento depende, en gran parte, que el negocio llegue a ser viable.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Sabemos que es fundamental para los clientes de DOCTOR AT HOME, fomentarles un entorno junto a los seres queridos. Es por ello, que brindamos estos servicios domiciliarios es una excelente alternativa para quienes, por su dificultades y estados de salud, requieren permanecer en el hogar, ya que les permite recibir estos servicios con mucha comodidad.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Para este tipo de servicios la relación con el cliente debe ser transparente, saber escucharlo, comprender sus inquietudes debido a que llegamos al hogar del cliente donde ellos se sienten en total confianza y comodidad.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>El canal para transmitir la propuesta de valor es mediante la APP que podría encontrar en Play Store llamada doctor at home donde se encuentra todo acerca de los servicios que se ofrecen.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Pacientes terminales: Atención prioritaria e inmediata por parte de nuestros médicos domiciliarios. Bebés de menos de un año. Son una población absolutamente desprotegida que debe recibir atención prioritaria. Madres en embarazo. Al igual que el segmento anterior, se trata de proteger la vida de los panameños.</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Costos y gastos fijos consideran: La remuneración del personal médico y de mantenimiento, el costo de arriendo de equipos móviles. Costos y gastos variables consideran los costos de los materiales utilizados y equipos médicos. Costos y gastos Directos: Costos de los insumos utilizados en el servicio. Costos y gastos Indirectos: Costos que de manera indirecta; incluye los costos del teléfono, uniformes.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Nuestras fuentes de ingreso podrán ser: Modelo cuota por uso, en el fondo cobraríamos por el servicio contratado y determinado, estos ingresos serán por transacciones derivadas de pagos anuales de los pacientes. La manera de llevar a cabo el pago sería: Tarjeta de crédito Tarjeta de debito Otros (domiciliación, efectivo, letra, mutua, crédito, transferencia).</p>		

SERVICIO DE AIRE ACONDICIONADO SÁNCHEZ | Estudiante:

Uzziel Sánchez

Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Calidad y Productividad

Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

Empresa dedicada a la instalación, reparación y mantenimientos de equipo de aires acondicionados residenciales, comerciales y automotriz. esta empresa se distingue de las demás por su versatilidad que mantienen nuestros técnicos al realizar un trabajo y así garantizando una satisfacción del cliente.



El Problema

El mercado requiere una constante renovación de sistemas de A./C ya que en la mayoría de los casos los equipos tiene una vida útil la cual va de acuerdo a sus tecnología y esta puede estar entre los 10 y 20 años, por otra parte la necesidad de cambiar a nuevas tecnologías que manejan consumos energéticos menores a sus predecesores y ocupen menos espacio lo cual exige que se cambie a equipos más eficientes; por otra parte se tiene la renovación de equipos por el cambio de refrigerante cumpliendo con el protocolo de Kioto para Reducir las emisiones de gases contaminantes responsables del calentamiento global de la Tierra

La Solución

Además de los equipos que solicitan cambios por fallas irreparables. Las renovaciones y cambios de sistema también se deben a las actualizaciones de oficinas, hoteles, viviendas y centros empresariales o comerciales ya que cada sistema se instala de acuerdo con los requerimientos de carga térmica del sitio a acondicionar. El mantenimiento de los sistemas de A/C y juega un papel importante en el mercado ya que exige un constante monitoreo del sistema y alta capacitación del personal a cargo del mantenimiento, este trabajo es muy crítico ya que de él depende que los sistemas sigan trabajando de forma deseada sin que se presenten fallas imprevistas.

Propuesta de valor

Ventaja Comercial.

Brindar una asesoría personalizada a cada cliente. Dado que la asesoría es dada por un profesional especialista que cuenta con la experiencia idónea en el tema se garantiza un correcto suministro del servicio deseado, además de realizar un seguimiento constante a cada solicitud de trabajo realizada.

Ventajas Técnica.

Tener alianza estratégica con proveedores de equipos nacionales y extranjeros garantizando el mejor suministro de equipos de alta calidad. • Contar con stock de equipos para suministrarlos en el menor tiempo.

Ventaja Operacional.

Alianza con diferentes contratistas de confianza para la realización de los proyectos garantizando siempre una excelente instalación.

Contar con herramientas y equipos de medición de última gama que garantizan la buena ejecución de los trabajos. Ventaja Financiera.

Manejar una cartera amplia con los diferentes proveedores que tiene la empresa con el fin de poder realizar trabajos sin la obligación de pagar inmediatamente por los materiales.

Socios clave

Pequeñas distribuidoras de piezas originales de A/C y una lista de clientes que mantenemos en agenda que nos suministran los repuestos requeridos.

Procesos clave

Instalaciones, reparaciones y mantenimientos preventivos de A/C son las actividades claves de la empresa.

Recursos clave

Vehículo para el traslado de colaboradores, contar con los técnicos idóneos, contar con las herramientas necesarias para los mantenimientos y reparaciones, contar con capital monetario.

Segmento de clientes

Nuestro segmento de mercado serán pequeñas empresas que estén interesadas en soluciones de acondicionamiento de aire, nuestro mercado potencial serán centros comerciales y plantas industriales.

Relaciones con clientes / Canales

Está basada en la atención de persona a persona, atendiendo las inquietudes de nuestros clientes y dando respuesta inmediata.

Se cuenta con página web y con las redes sociales: Instagram, Facebook, YouTube. También se utilizarán medios televisivos, celulares

Estructura de costes

Gastos de transporte, costos de peajes, viáticos, gastos en compras de piezas para A/C, compra de herramientas, salarios de colaboradores, pagos de los servicios básicos de la empresa.

Fuentes de Ingreso

Nuestra empresa obtendrá los ingresos de los servicios prestados a nuestros clientes.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Pequeñas distribuidoras de piezas originales de A/C y una lista de clientes que mantenemos en agenda que nos suministran los repuestos requeridos.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Instalaciones, reparaciones y mantenimientos preventivos de A/C son las actividades claves de la empresa.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Ventaja Comercial. Brindar una asesoría personalizada a cada cliente. Dado que la asesoría es dada por un profesional especialista que cuenta con la experiencia idónea en el tema se garantiza un correcto suministro del servicio deseado, además de realizar un seguimiento constante a cada solicitud de trabajo realizada. Ventajas Técnica. Tener alianza estratégica con proveedores de equipos nacionales y extranjeros garantizando el mejor suministro de equipos de alta calidad.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Está basada en la atención de persona a persona, atendiendo las inquietudes de nuestros clientes y dando respuesta inmediata.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Nuestro segmento de mercado serán pequeñas empresas que estén interesadas en soluciones de acondicionamiento de aire, nuestro mercado potencial serán centros comerciales y plantas industriales.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Vehículo para el traslado de colaboradores, contar con los técnicos idóneos, contar con las herramientas necesarias para los mantenimientos y reparaciones, contar con capital monetario.</p>			<p>Canales </p> <p>Se cuenta con página Web y con las redes sociales: Instagram, Facebook, YouTube. También se utilizarán medios televisivos, celulares.</p>	
<p>Estructura de costes </p> <p>Gastos de transporte, costos de peajes, viáticos, gastos en compras de piezas para A/C, compra de herramientas, salarios de colaboradores, pagos de los servicios básicos de la empresa.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Nuestra empresa obtendrá los ingresos de los servicios prestados a nuestros clientes.</p>	

DC LOGISTICS SERVICES | Estudiante: Delfín Castaños
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional

Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

La Zona Libre de Colón (ZLC) es el centro logístico comercial más grande del continente y como plataforma multimodal, la base comercial de más de 2,600 empresas. Por su posición geográfica privilegiada, permite una competitiva conectividad con los cinco continentes.

El sistema de documentación electrónico, ligado a la página web, permite a los agentes de flete, agentes aduanales, importadores y exportadores presentar toda su documentación a la administración de la ZLC y Aduanas de Panamá por vía electrónica, desde la comodidad de su oficina en cualquier lugar del planeta. La Declaración de Movimiento Comercial, trámite que es necesario para toda la carga que entra o sale del emporio, ya sea por tierra, mar o aire, puede hacerse de forma totalmente digital (DMCE).

El sistema de documentación electrónico (DMCE) de La Zona Libre de Colón (ZLC) es un sistema basado en la web, la aplicación permite a los agentes de flete, agentes aduanales, importadores y exportadores para presentar toda su documentación a la Administración de la ZLC y las Aduanas de Panamá por vía electrónica desde la comodidad de su oficina.

unicyt
Universidad Internacional
de Ciencia y Tecnología

UNICYT Incubator of Startup

DC Logistics Services

ZONA LIBRE DE COLON

Presentado por: Delfín Castaños

El Problema

La problemática que se mantiene actualmente entre el sistema DMC y SIGA es la demora en la mensajería para que el transportista puede buscar la carga.

La Solución

DC Logistics Services busca lograr el mejoramiento y automatización de la mensajería en los tramites de documentación para la satisfacción de los futuros clientes y mejorar en el desempeño.

DC Logistics Services es una empresa que se dedicara al servicio de mensajería (online) para los tramite de documentación en aduanas en las Zona Libre de la provincia de Colón. Para las mejoras de los procesos de las pequeñas y medianas empresas en la Zona Libre de Colón, Logrando el mejoramiento y automatización de la mensajería en los tramites de documentación para la satisfacción de los futuros clientes y mejorar en el desempeño.

La visión de DC Logistics Services es: “Ser la empresa reconocida como líder en automatización de procesos Logístico en la Zona Libre de Colón por parte de sus empleados, clientes, proveedores y todos los grupos de interés relacionados con la actividad de la compañía”.

La misión es: “Contribuir la automatización, seguimiento y responsabilidad hacia las empresas, poniendo a su disposición sistemas de la mejor calidad para cualquier momento y para todas las fases de la empresa, y gestionando los negocios de manera que creen valor para la compañía”.

Propuesta de valor

Los servicios se caracterizan por brindar un servicio acorde al mundo actual implementando un sistema de tracker a través del uso de nuestra página Web y APP que los clientes podrán monitorear el proceso de la documentación e informarle al servicio de transporte para el aborde de la carga.

DC Logistics Services busca lograr el mejoramiento y automatización de la mensajería en los tramites de documentación para la satisfacción de los futuros clientes y mejorar un mejor desempeño.

Socios clave

Inversionista Apoyando el Negocio (10 Empresas).

Banco Banistmo con el proyecto de AMPYME (\$30,000).

Procesos clave

Colaboración con las empresas

Mantenimiento de la página Web y App para las Empresas.

Recursos clave

Colaboradores.
Capital.
Desarrollador de Pagina web y app.

Segmento de clientes

Empresas Privadas o Públicas.
Cualquier nacionalidad.
Ubicados en Zona Libre y Utilicen el DMCE.
Micro-Medianas Empresas.

Relaciones con clientes / Canales

Atención personal 24/7
Convenios comerciales.
Canales:
Redes Sociales
Televisión
Radio

Estructura de costes

Creaciones de la App y página Web	\$5,000
Mantenimiento	\$5,000 (3 años)
Personal Asalariados	\$10,000 (12 meses)

Fuentes de Ingreso

Pago mensual por parte de las empresas de acuerdo con lo estipulado del precio del servicio esto es en base al acuerdo que exista entre la empresa y el cliente
Membresía Mensual de la Plataforma al cliente.
Los pagos se harán por ACH, descuento directo a TC.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Inversionista Apoyando el Negocio (10 Empresas).</p> <p>Banco Banistmo con el proyecto de AMPYME (\$30,000).</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Colaboración con las empresas</p> <p>Mantenimiento de la página Web y App para las Empresas.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Los servicios se caracterizan por brindar un servicio acorde al mundo actual implementando un sistema de tracker a través del uso de nuestra página Web y APP que los clientes podrán monitorear el proceso de la documentación e informarle al servicio de transporte para el aborde de la carga.</p> <p>Se busca el mejoramiento y automatización de la mensajería en los tramites de documentación para la satisfacción de los futuros clientes y mejorar un mejor desempeño.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Atención personal 24/7</p> <p>Convenios comerciales.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Empresas Privadas.</p> <p>Empresas Publicas.</p> <p>Cualquier nacionalidad.</p> <p>Ubicados en Zona Libre y Utilicen el DMCE.</p> <p>Micro-Medias Empresas.</p>						
<p>Recursos clave </p> <p>Colaboradores.</p> <p>Capital.</p> <p>Desarrollador de Pagina Web y App.</p>		<p>Canales </p> <p>Redes Sociales.</p> <p>Televisión.</p> <p>Radio.</p>		<p>Estructura de costes</p> <table border="0"> <tr> <td>Creaciones de la App y página Web</td> <td>\$5,000</td> </tr> <tr> <td>Mantenimiento</td> <td>\$5,000 (3Años)</td> </tr> <tr> <td>Personal Asalariados</td> <td>\$10,000 (12 meses)</td> </tr> </table>	Creaciones de la App y página Web	\$5,000	Mantenimiento	\$5,000 (3Años)	Personal Asalariados	\$10,000 (12 meses)
Creaciones de la App y página Web	\$5,000									
Mantenimiento	\$5,000 (3Años)									
Personal Asalariados	\$10,000 (12 meses)									
<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pago mensual por parte de las empresas de acuerdo con lo estipulado del precio del servicio esto es en base al acuerdo que exista entre la empresa y el cliente. Membresía Mensual de la Plataforma al cliente.</p> <p>Los pagos se harán por ACH, descuento directo a TC. </p>										

RESQ - COMMUNITY MANAGER | Estudiante: Steven Tejeira

Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad

Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

La idea de emprendimiento con RESQ es de una APP que pueda ser de fácil uso que reúne servicios de atención médica preventiva móvil, atención de emergencia, traslados de personas de personas a citas médicas o cualquier otro destino, servicios de mantenimiento para cualquier necesidad que pueda tener el dueño de la cuenta o cualquier otro requerimiento que una persona adulta mayor pueda tener desde el alcance de un equipo móvil. Esta aplicación puede ser utilizada por la persona directamente o algún familiar aprobado por el dueño de la cuenta para su ayuda.



El Problema

La oportunidad es la de poder centralizar todas las opciones de ayuda y servicios que pueda necesitar una persona al alcance de un click, mi idea buscar ser una app intuitiva de fácil uso y entendimiento para que cualquier persona pueda usarlo. Tendría botón de pánico el cual active su GPS y permita que la atención médica de emergencia pueda ubicarlo y llegar al sitio por si solo sin la necesidad de una llamada telefónica previa. De

igual manera pueda reunir distintos servicios de varios proveedores que puedan ayudar a las personas en cualquier momento.

La Solución

Es una plataforma sencilla de utilizar en donde reunimos distintos proveedores de salud, servicios de mantenimiento en general, transporte del sector salud y selectivos, así como también cualquier otro tipo de solución que sus miembros necesiten para hacer su vida más sencilla y segura.

Propuesta de valor

Ofrecer a las personas una manera rápida de contactar personal de salud, traslados a distintas áreas y solucionarles sus necesidades diarias sin tener que buscar en varios lugares.

Tener la forma de llamar para una atención de urgencia con solo un botón.

Socios clave

Inversionistas

Proveedor de servicio en la Nube:

AWS, G cloud, Azure, IBM Cloud, otras.

Procesos clave

Vínculos con proveedores

Plataforma LIVE para el registro de los miembros.

Recursos clave

Desarrollador de Aplicaciones.

Servidor en la nube.

Capital de inversión.

Segmento de clientes

Personas jubiladas.

Profesionales que viajen.

Cualquier nacionalidad.

Ubicados en la ciudad de Panamá (inicialmente).

Relaciones con clientes / Canales

Atención todo el día.

Descuentos por lealtad.

Convenios comerciales con ofertas.

Canales:

Redes Sociales.

Portal web.

Estructura de costes

Servicio de Internet y Telefonía.
 Servidor en la Nube.
 Desarrollador.
 Colaboradores.

Fuentes de Ingreso

Pago mensual por parte de los proveedores según el porcentaje pactado sobre los servicios que se les den a nuestros clientes.
 Membresía anual a los clientes de la plataforma.
 Los pagos se harán por ACH, descuento directo a TC (Visa o MasterCard).

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Inversionistas Proveedor de servicio en la Nube: AWS, G cloud, Asure, IBM Cloud, otras</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Vínculos con proveedores Plataforma LIVE para el registro de los miembros.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Ofrecer a las personas una manera rápida de contactar personal de salud, traslados a distintas áreas y solucionarles sus necesidades diarias sin tener que buscar en varios lugares. Tener la forma de llamar para una atención de urgencia con solo un botón.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Atención todo el día. Descuentos por lealtad. Convenios comerciales con ofertas.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Personas jubiladas Profesionales que viajen Cualquier nacionalidad Ubicados en la ciudad de Panamá (inicialmente).</p>
	<p>Recursos clave </p> <p>Desarrollador de Aplicaciones. Servidor en la nube. Capital de inversión.</p>		<p>Canales </p> <p>Redes Sociales. Portal Web.</p>	
<p>Estructura de costes </p> <p>Servicio de Internet y Telefonía. Servidor en la Nube. Desarrollador. Colaboradores.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pago mensual por parte de los proveedores según el porcentaje pactado sobre los servicios que se les den a nuestros clientes. Membresía anual a los clientes de la plataforma. Los pagos se harán por ACH, descuento directo a TC (Visa o MasterCard).</p>		

SERVICIOS TÉCNICOS N!NCH!TE(- SUPPORT | Estudiante:

Carlos Torres

Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad

Fecha de realización del proyecto: octubre 2020

Idea Innovadora

Empresa creada con el fin de satisfacer la demanda de servicios técnicos capacitados a empresas y hogares.

Reparación de Ordenadores Windows

Reparación de Ordenadores Mac Os.

Asesoramiento, Instalación y configuración de computadoras.

Respaldo de Información.

Mantenimiento preventivo y correctivo de computadoras

Asistencia Técnica Remota. Asesoramiento, instalación, Configuración y mantenimiento

Cámaras de Seguridad Está dirigida a Empresas y Hogares.

Mi idea de brindar soporte a empresas y hogares viene acompañada de una mesa de servicio donde los clientes podrán enviar sus reportes a través de una plataforma publicada en Internet. La misma contará con SLA para la atención de reportes, el cliente podrá verificar en todo momento toda la información referente a sus tickets y un módulo de asistencia técnica remota.



El Problema

En respuesta a la necesidad y al creciente mercado de los negocios en entornos WEB, de ofrecer una manera rápida, económica, segura y que integre las herramientas disponibles para un óptimo desarrollo de sus actividades en el ambiente laboral, buscando elevar su nivel de producción a su máximo.

La Solución

Somos especialista en informática y telecomunicaciones, aplicado a la pequeña y mediana empresa brindando soporte en redes cableadas y wifi, firewall a medida, mantenimiento y reparación de computadoras y laptops, desarrollo, optimalización y seguridad web.

Propuesta de valor

Gestiona en forma eficiente activos tecnológicos, optimizando infraestructura TIC, reduciendo costos operativos y aportando sustentabilidad.

Socios clave

Serán socios claves para el desarrollo los fabricantes de tecnologías de la información entre los que se pueden nombrar:

HP
Dell
Aruba
Microsoft
Cisco
Proactivanet.
Proveedores.

Procesos clave

Ventas
Prospección de clientes
Promoción
Reuniones con clientes
Certificaciones.

Recursos clave

Capital Humano.
Técnicos
Ejecutivos comerciales.

Segmento de clientes

Orientar inicialmente el servicio a empresas pequeñas a fin de adquirir experiencia y facilitar la penetración en el mercado, pero teniendo en mente apuntar finalmente a clientes que desarrollan una alta inversión en sistemas tecnológicos especialmente empresas del rubro financiero.

Relaciones con clientes / Canales

Mantener la cercanía con los clientes. Se agendarán reuniones periódicas para evaluar los servicios prestados a la fecha e identificar nuevas necesidades.

Estructura de costes

Renta del personal.
Arriendo de oficina en sector céntrico.
Gastos básicos como luz, agua, teléfono. Internet, Telefonía Celular.

Fuentes de Ingreso

Ventas de Equipamiento.
Servicios.
Implementación de proyectos.
Consultorías y Asesorías comerciales.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios Clave </p> <p>Serán socios claves para el desarrollo los fabricantes de tecnologías de la información como los que se pueden nombrar: HP Dell Aruba Microsoft Cisco Proactivanet. Proveedores Clientes</p>	<p>Actividades Clave </p> <p>Ventas Prospección de clientes Promoción Reuniones con clientes Certificaciones.</p> <hr/> <p>Recursos Clave </p> <p>Capital Humano. Técnicos Ejecutivos comerciales.</p>	<p>Propuesta de Valor </p> <p>Gestiona en forma eficiente activos tecnológicos, optimizando infraestructura TIC, reduciendo costos operativos y aportando sustentabilidad.</p>	<p>Relación con Clientes </p> <p>Mantener la cercanía con los clientes se agendarán reuniones periódicas para evaluar los servicios prestados a la fecha e identificar nuevas necesidades.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>WEB Teléfono Dirección Física Atención Remota.</p>	<p>Segmentos De Clientes </p> <p>Orientar inicialmente el servicio a empresas pequeñas a fin de adquirir experiencia y facilitar la penetración en el mercado, pero teniendo en mente apuntar finalmente a clientes que desarrollan una alta inversión en sistemas tecnológicos especialmente empresas del rubro financiero.</p>
<p>Estructura De Costos </p> <p>Renta del personal. Arriendo de oficina en sector céntrico. Gastos básicos: luz, agua, teléfono. Acceso a Internet. Telefonía Celular.</p>		<p>Fuente De Ingresos </p> <p>Ventas de Equipamiento Servicios Implementación de proyectos Consultorías y Asesorías comerciales.</p>		



Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología
<http://unicyt.net>