

UNICyTios UNICyT

INCUBATOR OF STARTUP

ISBN Volumen 2: 978-9962-738-08-4

ISBN Obra Completa: 978-9962-738-06-0

DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-08-4>



**UNICyTios UNICyT INCUBATOR OF STARTUP
SEMILLERO DE PROYECTOS 2021
VOL. 2**



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

ISBN Volumen 2: 978-9962-738-08-4

ISBN Obra Completa: 978-9962-738-06-0

DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-08-4>

Título: Incubadora de Proyectos de Emprendimientos de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICyT- 2021 – Vol. 2

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 de Publicación; 2022-08-12

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

Docente Responsable y Asesor Estudiantil: Erick A. Ramos Sánchez

Edición Gráfica: Mónica Gamboa

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/>

Contenido

| | Pág. |
|---|-------------|
| Introducción | 6 |
| PUBLISHER IC PTY Estudiante: Iveth Cáceres | 8 |
| MIRBELLA TIENDA ONLINE Estudiante: Mirna Castro | 11 |
| HIGHT SECURITY Estudiante: Argelidis Cedeño | 15 |
| IDEALFOOD Estudiante: María Chirinos | 18 |
| POWER FARMA Estudiante: Joshua Conquett | 22 |
| NANA ´S TO-GO Estudiante: Omayra Cortes | 26 |
| YENISJABON Estudiante: Yeimy Díaz | 29 |
| ELECTRONIC CIBERSECURITY Estudiante: Kerineth González | 32 |
| GODOMÓTICA Estudiante: José González | 35 |
| ANIMAL PALACE PET CENTER Estudiante: Ilka González | 40 |
| PATH TO TECHNOLOGY PTY Estudiante: Josem González | 43 |
| BOTFARM Estudiante: Jorge Gregory | 47 |
| VELITAS ECOLÓGICAS Estudiante: Julieth Ibáñez | 50 |
| PANAGAMING Estudiante: Ransy Navarro | 53 |
| ELECTRONICS JIMMY ALEJANDRO Estudiante: Jimmy Ortega | 57 |

| | |
|---|-----|
| WASH-PRO21 Estudiante: Yanina Ortíz | 60 |
| KNOWING ME COUNTRY Estudiante: Gabriela Osorio | 63 |
| BUSINESS SCHOOL Estudiante: Bernabel Palacios | 67 |
| JABONAR Estudiante: Luis Pineda | 71 |
| GUARDERIA RAYITO DE LUZ Estudiante: Yahaira Raitter | 74 |
| JAMES TRANSFER EXPRESS Estudiante: Amy Riasco | 77 |
| PROYECTOS RODRIGUEZ Estudiante: Erick Rodríguez | 80 |
| ECU PROJECT Estudiante: Dayenis Rodríguez | 83 |
| MIGAJAS DE AMOR Estudiante: Yeremis Santoya | 87 |
| ASISTENTE PERSONAL VIRTUAL Estudiante: Wendy Torres | 90 |
| FULL GESTIÓN 7/24 Estudiante: Luis Uribe | 93 |
| ACCESORIOS 4x4 OFF ROAD Estudiante: Carlos Vergara | 98 |
| YO LO LLEVO Estudiante: Alina Martínez | 101 |
| SOPORTE TECNOLÓGICO ONLINE Estudiante: Lisbeth Otero | 104 |

Introducción

Esta publicación electrónica recoge los proyectos realizados por estudiantes de Licenciatura que ofrece la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología (UNICYT) durante el periodo académico 02-2021. 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, pero, 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 reiteración e 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

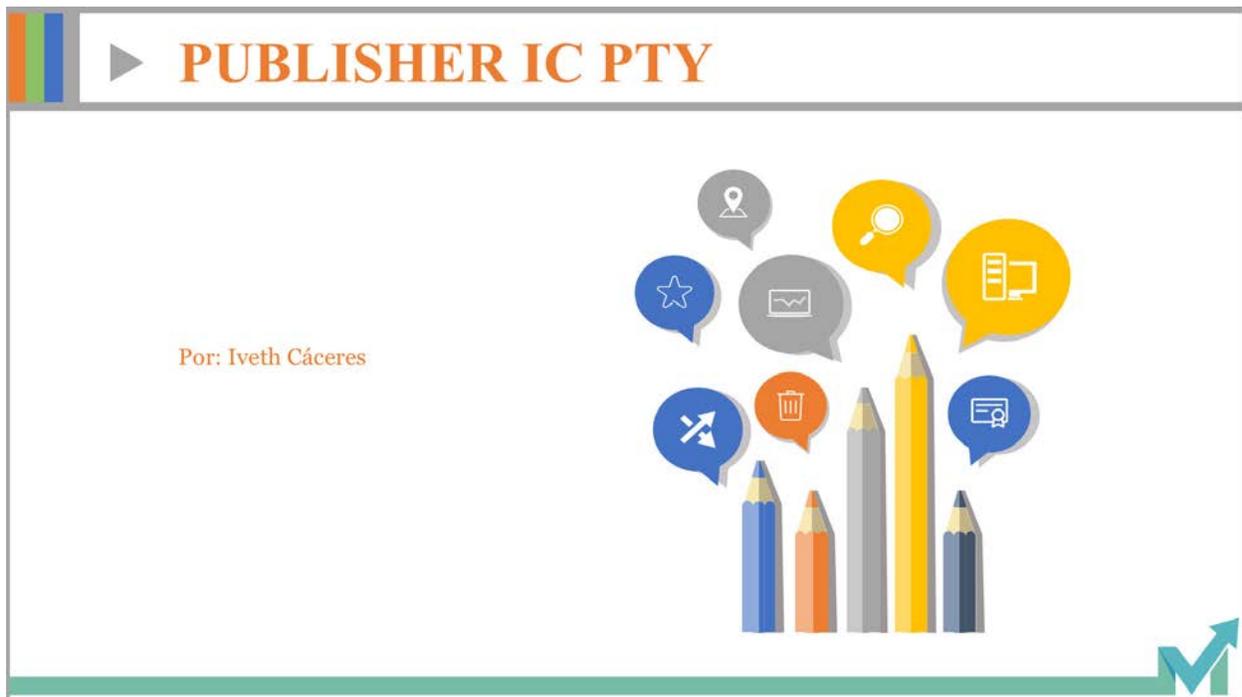
*Prof. Erick A. Ramos S.
Prof. Aura L. López de Ramos
Ciudad de Panamá, 23 de junio de 2022*

PUBLISHER IC PTY | Estudiante: Iveth Cáceres
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con
énfasis en Banca y Finanzas
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

Esta idea Innovadora consiste en una agencia de Marketing Digital con las mejores estrategias para la promoción de una marca, producto, empresa o emprendimiento que deseen aumentar su productividad, crecimiento, desarrollo y mejorar una línea de comunicación con sus clientes.

PUBLISHER IC PTY garantiza resultados a corto plazo, tener más ingresos, ventas y satisfacción con los servicios. Se brindan servicios que se ajusten a las necesidades. Se asegurará que los usuarios obtengan la mayor información del producto antes de que se realice la venta.



El Problema

Hoy en día se atraviesa por una pandemia que no se sabe cuándo acabará y muchos negocios cerraron y personas han quedado desempleadas, además, sus familias se han visto afectadas. Las personas han tenido que reinventarse para no perder sus trabajos o sus negocios y otras para llevar un sustento a sus hogares. A través de la tecnología, ya que son parte del diario vivir, pueden vender sus productos online, promocionar su marca, emprendimientos que desean posicionar en el mercado digital. Muchos no tienen claro cómo lograr sus objetivos y que herramientas utilizar para ganar la confianza de los usuarios y captar esos clientes que su negocio necesita.

La Solución

La solución está en PUBLISHER IC PTY ya que se cuenta con las estrategias que necesita una empresa para alcanzar sus objetivos. Se ofrece una buena planificación de marketing que multiplicará las ventas, evaluación del proceso y resultados a corto plazo.

Propuesta de valor

Somos la diferencia, PUBLISHER IC PTY mejora la línea de comunicación con los clientes y usuarios, ofrece estrategias de contenidos para los clientes, ayuda a fidelizar los clientes, incrementa las ventas online, brindamos diseño y desarrollo de páginas web y marketing de contenidos. Contamos con un personal 100% capacitado, resultados en tiempo real, mejor precio del mercado, garantizamos la entrada de futuros clientes a su empresa y posicionamos los clientes en el primer lugar del mercado.

Socios clave

Influencers Digital es un socio clave, a través de ellos se genera confianza en los clientes y usuarios a la hora de publicitar una marca producto o empresa ya que los Influencers tienen miles de seguidores y ellos saben cómo dirigirse a sus seguidores y despertar la atención del público.

Canales de televisión y la radio es otro socio clave. La televisión es uno de los medios más usados por el público y permite dar a conocer más y además con la radio se llega a aquellos lugares donde hay personas que no tienen televisión o no usan medios sociales.

Procesos clave

Mejorar la experiencia de los clientes.
Incorporación de clientes.
Satisfacción del cliente.
Alcanzar los objetivos de las empresas.
Incrementar las ventas.
Desarrollo de contenido para campañas.

Recursos clave

Tecnología.
Contenido para campañas.
Publicidad en medios digitales.
Personal capacitado con la última tecnología.

Segmento de clientes

PUBLISHER IC PTY va dirigido a emprendimientos que desean ganar posición en la Internet y ser reconocidos en todas partes, a empresas que quieran aumentar su productividad y crecimiento, y marcas o productos que deseen ser líderes en el mercado.

Relaciones con clientes / Canales

El mundo digital ha tenido una alta demanda y se establecen relaciones con los clientes a través de las redes sociales, con una nueva forma de socialización en línea (Facebook, Instagram, Twitter). E mail Marketing para generar más confianza en el cliente, Video Marketing por YouTube, Ecommerce una excelente atención online y medios de comunicación como la televisión y la radio.

Estructura de costes

Planilla de colaboradores.
 Capacitación continua.
 Equipo de oficina.
 Mantenimiento de las Computadoras.
 Materiales para las vallas publicitarias.

Fuentes de Ingreso

Ventas de publicidad.
 Diseño de campañas publicitarias.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| <p>Socios clave </p> <p>Influencers Digital es un socio clave, a través de ellos se genera confianza en los clientes y usuarios a la hora de publicar una marca producto o empresa ya que los Influencers tienen miles de seguidores y ellos saben cómo dirigirse a sus seguidores y despertar la atención del público. Canales de televisión y la radio es otro socio clave. La televisión es uno de los medios más usados por el público y permite dar a conocer más y además con la radio se llega a aquellos lugares donde hay personas que no tienen televisión o no usan medios sociales.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Mejorar la experiencia de los clientes. Incorporación de clientes. Satisfacción del cliente. Alcanzar los objetivos de las empresas. Incrementar las ventas. Desarrollo de contenido para campañas.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Mejorar la línea de comunicación con los clientes, fidelizar los clientes, incrementar las ventas online, resultados en tiempo real, entrada de futuros clientes a su negocio, posicionamiento en la internet.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>El mundo digital ha tenido una alta demanda y se establecen relaciones con los clientes a través de las redes sociales, con una nueva forma de socialización en línea . A través del E commerce con una excelente atención online y medios de comunicación como la televisión y la radio.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>PUBLISHER IC PTY va dirigido a emprendimientos que desean ganar posición en la internet y ser reconocidos en todas partes, a empresas que quieran aumentar su productividad y crecimiento, y Marcas o Productos que deseen ser líderes en el mercado.</p> |
| <p>Recursos clave </p> <p>Tecnología. Contenido para campañas. Publicidad en medios digitales. Personal capacitado con la última tecnología.</p> | | <p>Canales </p> <p>Las redes sociales, (Facebook, Instagram, Twitter). E mail Marketing, Video Marketing por YouTube, E commerce por la televisión y la radio.</p> | | |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Planilla de colaboradores. Capacitación continua. Equipo de oficina. Mantenimiento de las Computadoras. Materiales para las vallas publicitarias.</p> | | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Ventas de publicidad. Diseño de campañas publicitarias.</p> | |

MIRBELLA TIENDA ONLINE | Estudiante: Mirna Castro
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con
énfasis en Banca y Finanzas
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

El siguiente plan de negocio está basado sobre la idea de emprendimiento de una tienda online, ofreciendo productos en perfumería y todo tipo de maquillajes de buena calidad. A pesar de la situación actual en la que vivimos, contamos y creemos que pueda llegar hacer un propósito logrado. y lo iniciaremos enfocándonos también en ofrecer fuentes de empleo. Lucir elegante y fresco, oler bien y cuidar nuestro aspecto son cosas que siempre han tenido importancia, pero que cada vez tienen más, por eso en la tienda online se ofrecerán los mejores productos acorde a las necesidades de los clientes. El objetivo es brindar la mejor satisfacción al cliente, y tratar de llegar a ellos brindándoles el mejor servicio, la mejor atención.



El Problema

Para nadie es un secreto en la actual crisis en la que vivimos y por la que lamentablemente muchas microempresas tuvieron que cerrar y otras quebraron. Con esta idea de emprendimiento de la tienda online en productos de perfumes y maquillajes se logrará llegar a todas las personas que ahora no encuentran donde comprar los productos de belleza que necesitan, brindándoles una muy buena atención al cliente y dándoles garantía de los productos, tanto de gama media como de gama alta. Que sus diferentes precios estén acorde a los productos con la mejor calidad, y que a través de la plataforma

de la tienda virtual MIRBELLA el cliente se sienta satisfecho, sin importar el lugar de entrega de los productos y cumpliendo con todos los protocolos de bioseguridad.

La Solución

Todos saben que existe en el mercado infinidad de tiendas online, pero cuando nos proponemos algo si se tiene la voluntad, la perseverancia y con el esfuerzo de lograrlo, todo es posible. Por tanto, la tienda online MIRBELLA ofrece diferentes variedades de perfumes tanto de marcas reconocidas y diferentes tipos de maquillajes, con muy buenos precios y considerando la medida de las compras de los clientes muy comúnmente se ofrecen, promociones, ofertas y descuentos para que así el cliente se sienta satisfecho de su compra.

Propuesta de valor

Tienda online MIRBELLA además de llevar los pedidos a domicilio, ofrece la posibilidad al cliente de ser parte de este emprendimiento, asesorías en cuanto a lo que es ventas, ser proactivos, y muy buena atención al cliente, ser convincentes al momento de la venta del producto.

También MIRBELLA será una empresa donde se brinda fuente de empleo a muchas familias, y que, por medio del personal capacitado, como lo es una asesora digital del negocio, les capacite a formar parte de la empresa.

Todas las personas que quieran unirse, aparte de tener su propia tienda online, vender desde casa, y vender los productos en línea, se obtendrán ganancias por mayores ventas y muchos más beneficios.

Socios clave

Los socios claves serían proveedores de nuestros servicios como Internet, luz, agua, cadenas de grandes almacenes de cosméticos, como L'Oréal, Revlon, mayoristas de cadenas de perfumes.

Un grupo de personas encargadas de la administración, 8 personas para el mantenimiento del local, asesora digital, personal encargado para las redes sociales, entrega y toma de pedidos, una cajera.

Procesos clave

Compras de cosméticos.

Verificación de calidad de productos en perfumes y maquillajes.

Cotización a los pedidos de los clientes.

Almacenamiento.

Distribución y ventas.

Actualización del portal web.

Recursos clave

Colaboradores.

Portal web.
Insumos del local.
Material para empacar los productos.
Catálogos de los productos en perfumes.
Catálogos en los productos de maquillajes.
Tienda en físico.

Segmento de clientes

Todos los productos en perfumes están destinados para damas y caballeros, y en particular para aquellas mujeres que siempre quieren lucir radiantes.

Relaciones con clientes / Canales

MIRBELLA siempre logra llegar al cliente con buena convicción y que a través de la plataformas y redes sociales se logra atraerlos con muy buena información acerca de los productos y de todas las ofertas que podamos brindarles para esos clientes más frecuentes.

Estructura de costes

Cosméticos y perfumes.
Material para empacar el producto.
Servicios de Internet.
Servicios de agua.
Servicios de electricidad.
Alquiler de local.
Nóminas de colaboradores.
Servicios para entrega de envíos.

Fuentes de Ingreso

Venta de cosméticos y perfumes al detal y al mayor.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Los socios claves serían proveedores de nuestros servicios como internet, luz, agua, cadenas de grandes almacenes de cosméticos, como Loreal, Revlon, mayoristas de cadenas de perfumes.</p> <p>Un grupo de personas encargadas de la administración, 8 personas para el mantenimiento del local, asesora digital, personal encargado para las redes sociales, entrega y toma de pedidos, una cajera.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Compras de cosméticos. Verificación de calidad de productos en perfumes y maquillajes. Cotización a los pedidos de los clientes. Almacenamiento. Distribución y ventas. Actualización del portal Web.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Tienda online MIRBELLA además de llevar los pedidos a domicilio, ofrece la posibilidad al cliente de ser parte de este emprendimiento, asesorías en cuanto a lo que es ventas, ser proactivos, y muy buena atención al cliente, ser convincentes al momento de la venta del producto. también MIRBELLA será una empresa donde se brinda fuente de empleo a muchas familias, y que, por medio del personal capacitado, como lo es una asesora digital del negocio, les capacite a formar parte de la empresa.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>MIRBELLA siempre logra llegar al cliente con buena convicción y que a través de la plataformas y redes sociales se logra atraerlos con muy buena información acerca de los productos y de todas las ofertas que podamos brindarles para esos clientes más frecuentes.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Todos los productos en perfumes están destinados para damas y caballeros, y en particular para aquellas mujeres que siempre quieren lucir radiantés.</p> |
| <p>Recursos clave </p> <p>Colaboradores. Portal Web. Insumos del local y material para empacar los productos. Catálogos de los productos en perfumes. Catálogos en los productos de maquillajes. Tienda en físico.</p> | | | <p>Canales </p> <p>A través de la plataformas y redes sociales: Instagram, Facebook, Twitter.</p> | |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Cosméticos y perfumes. Material para empacar el producto. Servicios de internet, agua, electricidad, Alquiler de local. Nóminas de colaboradores. Servicios para entrega de envíos.</p> | | <p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta de cosméticos y perfumes al detal y al mayor.</p> | | |

HIGHT SECURITY | Estudiante: Argelidis Cedeño
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresa con
énfasis en Logística y Comercio Internacional
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

HIGHT SECURITY es una idea para emprender basada en una cerradura inteligente para portones corredizo. Este producto está principalmente dirigido a aquellas personas que quieren mantener sus hogares, oficinas o lugares de trabajo protegidos de posibles robos o intrusiones. Lo que diferencia este producto de otros parecidos en el mercado es que tiene una pantalla táctil la cual es resistente al agua y a los cambios de temperatura en el ambiente, la misma tiene en la parte superior una cámara con visión nocturna, la cual graba las 24 horas del día, además, se cuenta con tres diferentes formas de bloqueo:

1. Código, el cual se cambia cada dos días para una mayor seguridad.
2. Huella digital, con capacidad para detectar hasta 10 personas diferentes.
3. Aplicación en el teléfono móvil, la cual permitirá desbloquearla de forma automática.



El Problema

Durante la pandemia por COVID-19, las medidas de restricción de movilidad de la población en Panamá también han afectado el número de delitos contra la propiedad. De acuerdo con la Dirección del Sistema Nacional Integrado de Estadística Criminal DNSIEC, adscrita al Ministerio de Seguridad Pública, durante el periodo enero – julio del año 2020, se registraron un total de 1,018 robos (art. 218), y 2,096 robos agravados (art. 219).

La Solución

Sentimos que es una idea muy innovadora y que a la gente le va a interesar, además que se cuenta con un equipo de trabajo joven con ansias de innovar y crecer en el mundo laboral, los productos que se ofrecen son de la mejor calidad brindando garantía por si ocurre cualquier daño en los mismos, y se ofrecen los mejores precios del mercado pensando en la capacidad económica de los clientes.

Propuesta de valor

Esta idea es diferente al resto de empresas que ofrecen este tipo de servicio ya que, el almacenamiento es en la nube: guarda todas las contraseñas, así como también las personas que la usaron. Además, utiliza Inteligencia Artificial: aprenderá quienes usan con mayor frecuencia las contraseñas y nos recordará de manera remota en la aplicación de nuestro móvil que cada dos días tenemos que cambiar el código de seguridad.

Socios clave

Proveedores de insumos (piezas y componentes electrónico).
Servicio de Internet.
Colaboradores (familia).

Procesos clave

Desarrollo del producto.
Compra de insumos.
Captación de clientes.
Instalaciones.
Control de calidad.
Entrega a domicilio en todo Panamá.

Recursos clave

Plataforma de información.
Sitio Web para comprar.
Redes sociales de la marca.
Aplicación de high security.

Segmento de clientes

Los clientes potenciales: serán personas de la comunidad que estén interesados en los productos o tengan necesidades similares a las que puedo cubrir, así como también mi familia y círculo de amigos.

Los clientes en general: lo componen aquellas personas que se interesan en los productos mediante la publicidad (sitio web, Instagram, Facebook y Tik Tok) tomando en cuenta

que el producto es para personas mayores de edad donde su principal objetivo es cuidar su hogar u oficina de posibles intrusos.

Relaciones con clientes / Canales

Se tomarán estos tiempos de digitalización para dar a conocer de forma más rápida y con mayor capacidad de llegar a otros países mediante las redes sociales y promociones en sitios web donde se encuentra el segmento de personas a los que nos vamos a dirigir. Se utilizará como principal canal de publicidad las redes sociales, así como también se dispondrá de un sitio web exclusivo para la marca.

Estructura de costes

- Publicidad.
- Envíos.
- Internet.
- Equipos (computadoras).
- Materiales.
- Personal.

Fuentes de Ingreso

Venta de un equipo de seguridad de alta gama para las casas u oficinas de intrusos y robo.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|--|--|---|---|
| <p>Socios clave </p> <p>Proveedores de insumos (piezas y componentes electrónico). Servicio de Internet. Colaboradores (familia).</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Desarrollo del producto. Compra de insumos. Captación de clientes. Instalaciones. Control de calidad. Entrega a domicilio en todo Panamá.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Esta idea es diferente al resto de empresas que ofrecen este tipo de servicio ya que, el almacenamiento es en la nube: guarda todas las contraseñas, así como también las personas que la usaron. Además, utiliza Inteligencia artificial: aprenderá quienes usan con mayor frecuencia las contraseñas y nos recordara de manera remota en la aplicación de nuestro móvil que cada dos días tenemos que cambiar el código de seguridad.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Se tomarán estos tiempos de digitalización para dar a conocer de forma más rápida y con mayor capacidad de llegar a otros países mediante las redes sociales y promociones en sitios web donde se encuentra el segmento de personas a los que nos vamos a dirigir.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Los clientes potenciales: serán personas de la comunidad que estén interesados en los productos o tengan necesidades similares a las que puedo cubrir, así como también mi familia y círculo de amigos.</p> <p>Los clientes en general: lo componen aquellas personas que se interesan en los productos mediante la publicidad (sitio web, Instagram, Facebook y Tik Tok) tomando en cuenta que el producto es para personas mayores de edad donde su principal objetivo es cuidar su hogar u oficina de posibles intrusos.</p> |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Publicidad. Envíos. Internet. Equipos (computadoras.) Materiales. Personal.</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta de un equipo de seguridad de alta gama que cuidara las casas u oficinas de intrusos y robo.</p> | | |

IDEALFOOD | Estudiante: María Chirinos
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con
énfasis en Relaciones Laborales y Recursos Humanos
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

Todas las empresas que producen alimentos tienen una presentación saludable, esto con la idea de poder captar ese público dedicado a llevar una vida sana, bien sea por decisión propia, para cuidar su salud o también por probar cosas nuevas, la idea es unir todas estas presentaciones de alimentos saludables en un gran supermercado, donde se pueda encontrar variedad de comida, bebidas, y medicina de marcas conocidas. IDEALFOOD es un supermercado que cuenta con un sistema de página web en donde el cliente puede realizar su pedido de manera online y además de otras opciones. Se ofrece comodidad, buena atención, facilidad de comprar, asesoría en los artículos, confianza, calidad, mejoramiento continuo y compromiso.



El Problema

En medio de la pandemia por el virus de Covid-19 y las medidas de prevención de contagios promulgadas por el estado para proteger a la población, ésta requiere seguir comprando alimentos, variedad de comida, bebidas, y medicinas para continuar manteniéndose sanos y saludables, sin sentir desconfianza al comprar una marca extraña, pensando que no pueden encontrar ese alimento que tanto les gusta.

La Solución

IDEALFOOD es un supermercado que ofrece únicamente productos saludables. Se brinda un servicio de compras por una página web con vista 2D del supermercado, donde se puede hacer un pedido y retirar sus compras en un horario de comodidad para el cliente.

Propuesta de valor

El sistema online asesora al cliente sobre que alimentos que debe comprar, cuando éste padece de alguna enfermedad o condición de salud que le exige seguir alguna dieta. Es el único supermercado en Panamá con gran variedad de productos saludables.

Cuenta con una página web con vista 2D del supermercado.

Se puede ingresar al sistema desde el supermercado (ubicados en los carritos) o en cualquier lugar donde el cliente se encuentre.

El cliente elige los productos por medio de la página y escoge la hora a retirar.

Al escoger los productos, la página ofrece al cliente información indicándole si el alimento que está comprando le es recomendable, dependiendo si tienes alguna condición de salud. Por ejemplo, si el cliente tiene problemas cardiacos, diabetes, entre otros, la aplicación le ayuda a saber cuáles artículos son buenos para él y cuáles no.

El sistema le indica en que pasillo está el producto, ayudando a los colaboradores y clientes que van directamente.

Socios clave

Socios inversionistas.

Socios que se quieran agregar como grupos Rey, Riba Smith.

Nuestros proveedores que conforman todas las marcas que ofrezcan una presentación saludable en sus productos.

Y también otros proveedores nuevos de empresas pequeñas, nacionales, que ofrezcan alimentos veganos o simplemente en presentación saludable.

Procesos clave

Compra de variedad de productos saludables.

Mantenimiento de la planta física.

El servicio brindado junto con el sentido de preocupación por la salud.

Recursos clave

Propiedad en el centro de la ciudad. (única sede).

Personal.

Equipos y herramientas.

Página web.

Segmento de clientes

Los productos y el servicio van orientados a:

Personas entre una edad comprendida de 16-80 años.
De cualquier sexo sin distinción alguna.
Que vivan en la ciudad capital o cercanos a esta.
Nuestros clientes son personas que cuidan su salud, bien sea por decisión propia o por enfermedad.

Relaciones con clientes / Canales

Brindar un sistema de página web innovador y avanzado con una atención online de primera. Garantizar la variedad en productos saludable y resaltar por eso.
Anuncios en YouTube.
Redes sociales como Instagram, TikTok, Facebook.
Anuncios publicitarios por Google apps.

Estructura de costes

Página web.
Personal.
Local.
Inventario de productos.
Servicios de electricidad.
Servicios de Internet.

Fuentes de Ingreso

Ventas de productos directamente en la tienda o por la aplicación Web.
Los métodos de pago en este supermercado son; tarjeta, efectivo, Yappy y transferencias.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|--|--|---|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Socios inversionistas. Socios que se quieran agregar como grupos Rey, Riba Smith. Nuestros proveedores que conforman todas las marcas que ofrecen una presentación saludable en sus productos. Y también otros proveedores nuevos de empresas pequeñas, nacionales, que ofrezcan alimentos veganos o simplemente en presentación saludable.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Compra de variedad de productos saludables. Mantenimiento de la planta física. El servicio brindado junto con el sentido de preocupación por la salud.</p> <hr/> <p>Recursos clave </p> <p>Propiedad en el centro de la ciudad. (única sede). Personal. Equipos y herramientas. Página web.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>IDEALFOOD es un supermercado que ofrece únicamente productos saludables. Se brinda un servicio de compras por una página web con vista 2D del supermercado, donde se puede hacer un pedido y retirar sus compras en un horario de comodidad para el cliente. El sistema online asesora al cliente sobre que alimentos que debe comprar, cuando éste padece de alguna enfermedad o condición de salud.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Brindar un sistema de página web innovador y avanzado con una atención online de primera. Garantizar la variedad en productos saludable y resaltar por eso.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>Anuncios en YouTube. Redes sociales como Instagram, TikTok, Facebook. Anuncios publicitarios por Google apps.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Los productos y el servicio van orientados a: Personas entre una edad comprendida de 16-80 años. De cualquier sexo sin distinción alguna. Que vivan en la ciudad capital o cercanos a esta. Nuestros clientes son personas que cuidan su salud, bien sea por decisión propia o por enfermedad.</p> |
| <p>Estructura de costos</p> <p>Página Web. Personal. Local. Inventario de productos. Servicios de electricidad. Servicios de Internet.</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Ventas de productos directamente en la tienda o por la aplicación Web. Los métodos de pago en este supermercado son; tarjeta, efectivo, Yappy y transferencias.</p> | | |

POWER FARMA | Estudiante: Joshua Conquett
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

El objetivo principal de Power-Farma es brindarles a los clientes la mayor variedad y abastecimiento en cuanto a medicamentos de calidad a un precio razonable que le facilite al consumidor realizar su compra, con una buena atención de parte de los colaboradores de la farmacia. Además de medicamentos, la farmacia puede ofertar también productos de parafarmacia. Estos son, fundamentalmente, productos de salud y belleza y también algunos relacionados con el cuidado y el bienestar, así como artículos de dietética y alimentación y otros destinados a recién nacidos, tales como leches infantiles, papillas, biberones y similares.



El Problema

Muchas personas necesitan una alternativa donde puedan encontrar variedad de medicamentos de calidad a un precio acorde, sin necesidad de salir de su casa u oficina. Las medidas de distanciamiento y bioseguridad impuestas por las autoridades para proteger a la ciudadanía motivan a las personas a quedarse en sus casas y buscar maneras de comprar sus medicamentos sin necesidad de salir de la casa.

La Solución

Power-Farma es una de las pocas farmacias al nivel nacional que les brinda grandes beneficios y descuentos a sus clientes incluyendo desde la atención a niños menores de edad y adultos mayores, dando así un excelente servicio y variedad a la venta y distribución de medicamentos.

Propuesta de valor

Se cuenta con un personal apto y sobre todo capacitado para brindar un apoyo garantizado a los clientes a la hora de utilizar la app del emprendimiento y también de darle la impresión posible en cuanto a promociones y beneficios que se le puede ofrecer salvaguardando su imagen.

Socios clave

Para la creación de Power-Farma se considera inicialmente 3 doctores experimentados que están interesados en la idea de crear una farmacia, un amigo ingeniero geomántico, 2 familiares farmacéuticos, instituciones relacionadas en el ámbito de la medicina, proveedores, diseñadores gráficos.

Procesos clave

Primordialmente la atención al cliente.
Aseo del local.
Surtido en cada posición de los medicamentos.
Mantenimiento de la App.

Recursos clave

Local bien ubicado.
Recursos Humanos.
App Power-Farma
Redes sociales.

Segmento de clientes

Todas las personas mayores de edad que necesitan comprar un medicamento. Uno de los elementos más importantes para tener en cuenta a la hora de establecer los servicios ideales para la farmacia son las acciones de nuestra competencia, así como el tipo de cliente que acude al emprendimiento o los que queremos captar.

Al contar con este conocimiento nos aseguraremos de satisfacer las necesidades y expectativas de estos clientes, además de establecer diferencias con las acciones de la competencia.

Relaciones con clientes / Canales

La promoción offline la realizaremos desde la propia farmacia y, si la hacemos correctamente, nos ayudará a mejorar nuestra atención diaria. En el momento en que el cliente realice la compra de uno de los productos recomendados, debemos registrarlo y, de este modo, conseguiremos la mayor información posible de este. Con estos datos podremos realizar un seguimiento de sus compras y comunicarle novedades de los servicios y los productos que le resulten interesantes.

La comunicación online complementará el trabajo realizado desde la farmacia. Se debe planificar el uso de todos los medios al alcance para generar contenido de calidad por el cual podremos captar nuevos clientes. Podemos generar posts en nuestro blog o medios de comunicación de forma periódica, así como comunicarlo en nuestra web y nuestras redes sociales; por ejemplo, Instagram con el nombre de Power Farma.

Ambas formas de comunicar pueden resultar muy efectivas y, si, además, mostramos interés y sabemos aconsejar e informar, conseguiremos generar clientes prescriptores de estos servicios.

Estructura de costes

Colaboradores de la farmacia.
Transporte de delivery (carro).
Contratista para mantenimiento del local.
Servicios eléctricos, agua y de Internet.
Mantenimiento de la App.

Fuentes de Ingreso

Ventas directas: Mascarillas de protección por la pandemia. medicamentos en general y otro tipo de insumos necesarios como guantes y Alcohol.
Ventas online: promociones y descuentos.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| <p>Socios clave </p> <p>5 Doctores de gran prestigio que están interesados en la idea de crear una farmacia, un amigo ingeniero geomántico, instituciones o empresas relacionadas en el ámbito de la medicina, Proveedores, diseñadores gráficos.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Primordialmente la atención al cliente, aseo del local y buen surtido en cada posición de los medicamentos.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Se cuenta con un personal apto y sobre todo capacitado para brindar un apoyo garantizado a los clientes a la hora de utilizar la app del emprendimiento y también de darle la impresión posible en cuanto a promociones y beneficios que se le puede ofrecer salvaguardando su imagen.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Las nuevas farmacias orientadas a los servicios se sustentan en un nuevo tipo de cliente interesado en la búsqueda del bienestar y en el conocimiento de su salud para cuidarla y reforzarla. Nuestra relación llegara a ser de manera directa e indirecta.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Todas las personas mayores de edad que necesitan comprar un medicamento. Uno de los elementos más importantes a tener en cuenta a la hora de establecer los servicios ideales para la farmacia son las acciones de nuestra competencia, así como el tipo de cliente que acude al emprendimiento o los que queremos captar. Al contactar con este conocimiento nos aseguraremos de satisfacer las necesidades y expectativas de estos clientes.</p> |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Colaboradores de la farmacia. Transporte de delivery (carro). Contratista para mantenimiento del local. Servicios eléctricos, agua y de Internet. Mantenimiento de la App.</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Ventas directas: Mascarillas de protección por la pandemia. medicamentos en general y otro tipo de insumos necesarios como guantes y Alcohol. Ventas online: promociones y descuentos.</p> | | |

NANA´S TO-GO | Estudiante: Omayra Cortes
Carrera: Licenciatura en Administración de empresas con énfasis en Logística y Comercio Internacional
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

NANA´S TO-GO, es un emprendimiento que maneja una base de datos de personas que ofrecen sus servicios de nana por día o por contrato indefinido. La organización se encarga de garantizar que la persona que llegará a su hogar es totalmente confiable porque ha pasado una estricta revisión por un personal capacitado, además de haber realizado pruebas psicológicas y revisiones de experiencias previas y récord policivo.

Todas las candidatas ya han pasado un proceso previo de selección que incluye revisión de experiencias pasadas, exámenes médicos, validación de récord policivo entre otros, el servicio se podrá solicitar por el tiempo requerido (cubrir vacaciones, incapacidad, por día o semana, o por tiempo indefinido), a través de una web / app y se podrá ver un pequeño resumen de la candidata para que el cliente pueda preseleccionar la de su preferencia. Al contratar a su candidata para tiempo completo se le brindará un seguimiento de 2 meses (garantía), y si la candidata no llena las expectativas se le reemplaza sin cargo adicional.



El Problema

Hoy en día es muy común que se contraten personas para el cuidado de los infantes por recomendación, y por el apuro o afán de suplir esa necesidad no se valida que la persona

sea realmente idónea, íntegra o confiable, generando en ocasiones sorpresas desagradables, esto crea una inestabilidad y hace su hogar vulnerable.

También si se tiene una nana de planta y esta se incapacita o ausenta, el cliente puede quedar expuesto a perder el día de trabajo mientras encuentra quien les pueda cuidar al o a los niños.

La Solución

Será un servicio de nana por día, esto suplirá la preocupación si la nana que la familia tiene de planta se ausenta o si el niño no tiene clases y no tienen con quien dejarlo, nuestro servicio lo solicita por el tiempo que necesite para cubrir esa incapacidad.

Propuesta de valor

El factor diferenciador de este emprendimiento es que el tiempo solicitado es definido, además, que todas las nanas asociadas serán personas con experiencia y han pasado un filtro (récord policivo, referencias, certificados de buena salud, entre otros) el cliente puede estar seguro de que tendrá un personal idóneo y confiable durante su estadía en la casa. La tecnología entra en este emprendimiento a través de una app donde el cliente puede ver el perfil del personal disponible y así podrá seleccionar de acuerdo a sus preferencias; en la app realiza la solicitud y también puede realizar pagos.

Socios clave

Proveedor de plataforma web ya que la base de datos es virtual, proveedor de servicios de Internet, profesionales de reclutamiento que crean las pruebas psicométricas que deben ser completadas por las candidatas, nuestros clientes que por el buen servicio recibido se convertirán en la mejor publicidad (boca a boca).

Procesos clave

Reclutamiento para llegar a las aspirantes, mantenimiento de las plataformas digitales, mantener las redes sociales actualizadas para llegar a más clientes.

Recursos clave

Página web con un buen diseño y que sea de fácil uso, asesores de ventas y asesores postventa (en el caso de las contrataciones que requieran de garantía).

Segmento de clientes

Va dirigido al público trabajador que tenga niños / adolescentes que requieran cuidados mientras sus padres trabajan, inicialmente va dirigido a residentes del área metropolitana de Panamá.

Relaciones con clientes / Canales

A través de redes sociales, página web, también se contará con un área de calificación en la que se podrá medir la satisfacción del cliente con el servicio obtenido.

Estructura de costes

Diseño de portal web, dominio, hosting.
 Proveedor de servicio de internet.
 Profesionales contratados.
 Oficina física comercial.

Fuentes de Ingreso

Prestación de servicios de reclutamiento y selección que lo podrán pagar a través de transferencias bancarias y a través de la página web con tarjetas visa.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|---|--|--|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Proveedores de internet Clientes activos que se conviertan en comunicadores del servicio (boca a boca)</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Poner en contacto a nuestros clientes con las nanas a treves de nuestros medios digitales</p> <hr/> <p>Recursos clave </p> <p>Profesional encargado de la selección y validación de datos de las nanas Pagina Web</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Brindar seguridad al momento de elegir que persona cuidará de su hijo Seguridad y confianza Garantía de 2 meses como seguimiento a la nana elegida.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Garantía del servicio solicitado Excelente atención y trato personalizado.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>Pagina Web Redes sociales</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Toda persona mayor de edad en ciudad de Panamá que tenga la necesidad de contratar una nana.</p> |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Pago de diseño de web, dominio, hosting. Pago al proveedor de servicio de internet Pago a los profesionales contratados</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Servicios de reclutamiento y selección que lo podrán pagar a través de transferencias bancarias y a treves de la pagina web con tarjetas visa.</p> | | |

YENISJABON | Estudiante: Yeimy Diaz
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

Este emprendimiento consiste en una microempresa productora y comercializadora especializada, en cosméticos naturales y orgánico. Tiene como objetivo ofrecer que los clientes puedan consumir productos compatibles con el medio ambiente, la salud y el desarrollo sostenible. Incrementando su ámbito globalmente. Esta tendencia comienza a prevalecer en el país, donde el clima es caliente y produce afecciones en la piel.

Realizar un estudio y una investigación de mercado, que identifiquen la oportunidad de incursión del jabón artesanal, utilizando herramientas estadísticas, para avanzar con la elaboración del plan de negocio.



El Problema

El problema que atiende este emprendimiento es la enorme cantidad de marcas de jabones existentes, en los que los insumos para la fabricación son dañinos para algunos tipos de piel. Por otro lado, los jabones que no son abrasivos o hipoalergénicos, como los que requieren los bebés o personas con piel sensible suelen ser muy costosos.

La Solución

El producto se trata de los jabones, que son perfectos para las pieles sensibles ya que, al no contener ningún aroma, ingrediente que ataque la piel, no provoca ninguna infección ni irritación. Los jabones que se ofrecen se procesan de forma artesanal en una de dos formas: Jabones procesados en frío, en los que se utilizan ingredientes primarios como manteca, aceite de coco, aceite de oliva, sebo purificado, o soda caustica, se combinan con ingredientes adicionales y se mezclan (recomendamos hacerlo con una licuadora de mano). Una vez que la mezcla se ha engrosado, se puede vaciar la mezcla en el molde, dejarla endurecer y luego cortarla, y curarla durante a 4 a 6 semanas.

Por otro lado, están los jabones procesados en caliente, en los que los ingredientes se mezclan y se cocinan en una olla de cocción lenta, o Crockpot, luego se vacía la mezcla en moldes y se deja reposar hasta el día siguiente para que se endurezcan. Aunque esta preparación puede tomar un poco más de tiempo que el proceso en frío, las barras de jabón que resultan son más suaves al tacto.

Los jabones procesados en frío suelen ser hidratantes debido a que están hechos con ingredientes que tienen el objetivo de darle más humectación a la piel.

Propuesta de valor

Son jabones totalmente naturales, con alta calidad para la belleza de la piel. Son productos que le dan a la piel salud, limpieza total y sobre toda la sensación de frescura y juventud.

Socios clave

Empresas proveedoras de insumos.
Proveedor de servicio de Internet.
Proveedor de servicio eléctrico.

Procesos clave

Recepción de los pedidos de los clientes.
Compra de insumos.
Elaboración de los jabones.
Entrega de los productos.

Recursos clave

Inventario mínimo de insumos.
Colaboradores.
Herramientas y equipos.

Segmento de clientes

El segmento de clientes está constituido por personas que les gusta tener su piel sana y humectada. Los jabones están destinados a todo tipo de clientes ya que se cuenta con una variedad de productos.

Relaciones con clientes / Canales

La elaboración de unos productos de calidad, que satisfacen las necesidades de los clientes y un trato cordial, distinguen las relaciones con los clientes.

Un portal web y las redes sociales forman parte de los canales de comunicación.

Estructura de costes

Materia prima.

Sueldo a los colaboradores.

Publicidad.

Fuentes de Ingreso

Venta online.

Catálogo.

Ventas directas de los productos.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|--|---|--|--|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Empresas proveedoras de insumos. Proveedor de servicio de Internet. Proveedor de servicio eléctrico.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Recepción de los pedidos de los clientes. Compra de insumos. Elaboración de los jabones. Entrega de los productos.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Son jabones totalmente naturales, con alta calidad para la belleza de la piel. Son productos que le dan a la piel salud, limpieza total y sobre toda la sensación de frescura y juventud.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>La elaboración de unos productos de calidad, que satisfacen las necesidades de los clientes y un trato cordial, distinguen las relaciones con los clientes.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>El segmento de clientes está constituido por personas que les gusta tener su piel sana y humectada. Los jabones están destinados a todo tipo de clientes ya que se cuenta con una variedad de productos.</p> |
| <p>Recursos clave </p> <p>Inventario mínimo de insumos. Colaboradores. Herramientas y equipos.</p> | | <p>Canales </p> <p>Un portal Web y las redes sociales forman parte de los canales de comunicación.</p> | | |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Materia prima. Sueldo a los colaboradores. Publicidad.</p> | | | <p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta online. Catálogo. Ventas directas de los productos.</p> | |

ELECTRONIC CIBERSECURITY | Estudiante: Karineth Gonzalez

Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Logística y Comercio Internacional

Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

ELECTRONIC CIBERSECURITY es una empresa dedicada a la venta de dispositivos como computadoras, celulares, y licencias de computadoras como Office y Microsoft en la cual también se ofrece a todos nuestros clientes una línea de ciberseguridad para así proteger cada información a la cual quieran proteger con mayor seguridad. La empresa ve hacia el futuro de cada persona, cuidando y ofreciéndoles todo tipo de dispositivos con seguridad de proteger cada información ya sea del trabajo, casa, o cualquier otro tipo.



El Problema

Hoy en día es ampliamente aceptado el hecho de que las nuevas tecnologías, en particular el acceso a Internet, tienden a modificar la comunicación entre los distintos participantes del mundo profesional.

La Solución

Este negocio se basa en un emprendimiento que está relacionado con la venta de dispositivos y servicios de ciberseguridad, en tiempos de pandemia nuestro local se ha enfocado en el bienestar de las personas dándoles y ofreciéndoles servicios y productos de buena calidad.

Propuesta de valor

La propuesta es de una empresa de gran valor, que ofrece a los clientes sus productos de entrega inmediata. Se cuenta con un equipo de trabajo excepcional personas que le ponen mucha atención a lo hacen por lo cual siempre se busca hacer las cosas de buenas maneras para que así sea eficiente y eficaz a la hora de querer lograr los objetivos que tenemos en mente y a futuro. La empresa es una empresa que está enfocada en ofrecer a los clientes una buena atención, siempre mirado hacia el futuro de los clientes, y que se sientan satisfechos de los servicios que se ofrecen día a día.

Socios clave

Banca (puntos de ventas).
Empresas de entrega de productos a domicilio.
Empresas distribuidoras de dispositivos tecnológicos.
Proveedor de Internet.

Procesos clave

Mantenimiento del local.
Atención de los clientes.
Reclutamiento y selección de personal capacitado en electrónica y ciberseguridad.
Mantenimiento del portal web.

Recursos clave

Personal de delivery.
Equipo de atención al cliente.
Sitio web.
Local.
Empleados capacitados.

Segmento de clientes

Los dispositivos que se ofrecen son para todo público, considerando los menores de edad ya que dependen de sus padres.
Esto también va dirigido a empresas y organizaciones que están interesadas en obtener los productos y servicios.

Relaciones con clientes / Canales

Promociones y descuentos en los productos para así tener mayor número de clientes.
 Atención al cliente por llamadas telefónicas, correos, WhatsApp, y entrega a domicilio.
 Los productos y servicios se ofrecen por medios de una tienda física.
 También por ventas del portal online, publicidad por catálogos en las redes sociales:
 Instagram y Facebook.

Estructura de costes

Salarios de trabajadores.
 Desarrollo y mantenimiento del portal web.
 Dominio.
 Servicio de Internet.
 Servicio eléctrico.

Fuentes de Ingreso

Ventas directas.
 Ventas online.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|--|--|---|---|
| <p>Socios clave </p> <p>Banca (puntos de ventas). Empresas de entrega de productos a domicilio. Empresas distribuidoras de dispositivos tecnológicos. Proveedor de Internet.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Mantenimiento del local. Atención de los clientes. Reclutamiento y selección de personal capacitado en electrónica y ciberseguridad. Mantenimiento del portal Web.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>La propuesta es de una empresa de gran valor, que ofrece a los clientes sus productos de entrega inmediata. Se cuenta con un equipo de trabajo excepcional personas que le ponen mucha atención a lo hacen por lo cual siempre se busca hacer las cosas de buenas maneras para que así sea eficiente y eficaz a la hora de querer lograr los objetivos que tenemos en mente y a futuro.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Promociones y descuentos en los productos para así tener mayor número de clientes. Atención al cliente por llamadas telefónicas, correos, WhatsApp, y entrega a domicilios.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Los dispositivos que se ofrecen son para todos los públicos, considerando los menores de edad ya que dependen de sus padres. Esto también va dirigido a empresas y organizaciones que están interesadas en obtener los productos y servicios.</p> |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Salarios de trabajadores. Desarrollo y mantenimiento del portal WEB. Dominio. Servicio de Internet. Servicio eléctrico.</p> | | <p>Fuentes de ingresos</p> <p>Ventas directas. Ventas online.</p> | | |

GODOMÓTICA | Estudiante: José González
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

GODomótica es una organización que brinda servicios de suministro, instalación, mantenimiento y asesoría de tecnología inteligente para automatizar y controlar artefactos eléctricos, electrónicos y electrodomésticos del hogar u oficina, con dispositivos móviles desde el interior o exterior de la residencia.

Cada día la tecnología avanza tan rápido que el futuro ya es el presente, la tendencia está en automatizar o controlar a distancia las cosas; automatizar y controlar desde un dispositivo móvil funciones básicas del hogar (como encender y apagar por voz o desde un teléfono inteligente la luz del hogar es cosa del presente.

GODomótica brindará este servicio con esmerada atención a sus clientes a los cuales se les dará la asesoría más conveniente y se le proporcionará las alternativas más acordes a la necesidad y según el presupuesto del cliente.



El Problema

El hogar es el lugar de convivencia familiar, el cual debe satisfacer las necesidades básicas de seguridad, comunicación, gestión energética y de confort, el automatizar las funciones básicas como encender y apagar una luz, ya sea por medio de un dispositivo móvil o dispositivo de comando de voz hace más placentero el hogar.

Los sistemas y dispositivos necesarios para hacer una casa inteligente son un poco costosos y no todas las personas interesadas en utilizar este tipo de tecnología tienen acceso a la misma y esto se debe a que hay pocas empresas que ofrecen este servicio.

La Solución

GODomótica utiliza la “Domótica” para brindar la solución óptima; y ¿qué es la domótica? según la Real Academia Española la palabra domótica: “domo” proviene del latín domus – casa – y “tica” relaciona a la informática aplicada a la vivienda, siendo el “conjunto de sistemas que automatizan las diferentes instalaciones de la vivienda”. De manera amplia la definición es adecuada, pero en realidad la cuestión va más allá de la mera automatización.

Puede definirse como la opción, integración y aplicación de las nuevas tecnologías informáticas y comunicativas al hogar. Incluye principalmente el uso de electricidad, dispositivos electrónicos, sistemas informáticos y diferentes dispositivos de telecomunicaciones, incorporando la telefonía móvil e Internet.

Algunas de sus principales características son: interacción, interrelación, facilidad de uso, tele operación o manejo a distancia, fiabilidad y capacidad de programación y actualización.

GODomótica ofrece la solución para suplir las necesidades de seguridad, comunicación, gestión energética y de confort en los hogares u oficinas, ofreciendo la asesoría necesaria para implementar los medios necesarios para automatizar y hacer una casa inteligente, además de ofrecer los mejores productos del mercado a costos accesibles, por medio de sistemas tecnológicos integrados, a los que se aplica la informática, la mecánica y la electrónica, con el fin de garantizar la automatización de tareas las cuales pueden estar conectadas entre sí y a redes internas y externas de comunicación.

Hogar confortable:

Confort es aquello que produce bienestar y comodidad al individuo, es decir, cualquier sensación agradable que sienta el ser humano, por lo que un hogar confortable son todas las actuaciones que se puedan llevar a cabo que mejoren el confort en una vivienda. Dichas actuaciones pueden ser de carácter tanto pasivo, como activo o mixtas.

- a. Apagado general de todas las luces de la vivienda, automatización del apagado/ encendido en cada punto de luz.
- b. Regulación de la iluminación según el nivel de luminosidad ambiente
- c. Automatización de todos los distintos sistemas/ instalaciones / equipos dotándolos de control eficiente y de fácil manejo
- d. Integración del portero al teléfono, o del videoportero (cámara) al televisor.
- e. Control vía Internet.
- f. Gestión Multimedia y de entretenimiento.

Hogar Seguro:

Consiste en una red de seguridad encargada de proteger tanto los Bienes Patrimoniales y la seguridad personal.

- a. Alarmas de Detección de incendio, fugas de gas, escapes de agua, concentración de monóxido en garajes.
- b. Cerramiento de persianas puntual y seguro.
- c. Acceso a Cámaras IP.

Hogar Comunicado:

Son los sistemas o infraestructuras de comunicaciones que posee el hogar que puede ser tanto interno como externo.

- a. Comunicación interna por medio de dispositivos de mando de voz o dispositivo móvil conectado por Wifi o Bluetooth, así como también mandos inalámbricos.
- b. Comunicación externa por medio de dispositivos móviles (celular o tableta) y por PC.

Ahorro energético:

En muchos casos no es necesario sustituir los aparatos o sistemas del hogar por otros que consuman menos, sino una gestión eficiente de los mismos.

- a. Climatización: programación y zonificación.
- b. Racionalización de cargas eléctricas: desconexión de equipos de uso no prioritario en función del consumo eléctrico en un momento dado, así como reducir las horas de uso de los aparatos.
- c. Uso de energías renovables

Propuesta de valor

El valor agregado que se encuentra en esta propuesta es la ofrecer buenos productos a precios accesibles, asesoramiento para que el cliente tome la mejor alternativa de los productos ofrecidos y garantía de las instalaciones realizadas.

Socios clave

Personal idóneo: Ingenieros en sistemas informáticos, técnicos electricistas, instaladores, proveedores nacionales o internacionales de los productos a utilizar como: AMAZON-Alexa, empresas que suministran el servicio de Internet y servicio telefónico como C&W, TIGO, otros.

Procesos clave

Entre los procesos clave se cuenta con:

Proceso de Atención al cliente:

Comprende la atención que recibe el cliente desde el instante que nos contacte y se extiende durante proceso de instalación, de mantenimiento y seguimiento. En este proceso se medirá la satisfacción del cliente del servicio prestado por medio de encuestas.

Proceso de asesoramiento al cliente:

Consiste en presentarle las alternativas más convenientes al cliente el cual dependerá de su objetivo y el entorno donde desee implementarlo.

Procesos de compra y venta de suministros:

Comprende la adquisición y suministro de sistemas (software, Apps, otros), dispositivos inteligentes y accesorios necesarios para la instalación en las residencias.

Proceso de servicio de instalación:

Comprende el proceso del servicio de instalación de los sistemas y dispositivos que el cliente ha solicitado que se le suministre, el cual lo realizará el técnico en las residencias u oficinas de los clientes.

Proceso de servicio de mantenimiento:

Consiste en el proceso de mantenimiento a los dispositivos previamente instalados por los técnicos, ya sea por garantía del producto o por reparación fuera de la garantía de instalación de los dispositivos.

Recursos clave

Se cuenta con tres colaboradores (Ingeniero de sistemas informáticos, Técnico electricista, Instalador), servicio de internet, redes sociales, plataforma, software (Office para la parte administrativa, Apps para los dispositivos móviles), equipos informáticos (hardware), equipos de comunicación (celulares, Tablet) con los cuales se puede dar inicio a esta fase.

Segmento de clientes

El servicio se ofrece a clientes con residencias unifamiliares en barriadas o casas de campo, apartamentos, así como para oficinas.

Los clientes pueden estar ubicados en la ciudad o en el interior de la república. El primer contacto con el cliente puede ser por medio de cualquier medio o dispositivo de comunicación al cual se le atenderá con esmero y si es necesario se programa visitas a la residencia del cliente para un asesoramiento más personalizado.

Relaciones con clientes / Canales

El servicio se promoverá a través de las redes sociales y página web para mejorar el servicio al cliente se realizarán encuestas por medio de las redes sociales o por teléfono con el propósito de mejorar la atención del cliente. Para contactarnos puede utilizar las redes sociales de la empresa, así como también se nos puede contactar por medio de llamadas telefónicas y video llamadas por los medios disponibles.

Estructura de costes

Entre los costos relacionas al proyecto se destacan:

Los costos de operación: se incluyen el salario de los colaboradores, los impuestos relacionados a la operación, los gastos de funcionamiento administrativo, los servicios de luz, agua, teléfono e Internet; dominio y plataforma informática necesaria para la operación.

Los costos de inversión: se incluyen las compras de los dispositivos, equipos y programas necesarios para el suministro de los productos a los clientes, capacitación del personal, talleres de demostración y seminarios a público en general.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos serán por el servicio de instalación y mantenimiento y por las ventas de los productos que se ofrecen para automatizar la casa u oficina.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|--|---|---|---|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Mi esposa que es ingeniera en sistemas informáticos, mi hijo mayor que proporciona la mano de obra.</p> <p>Proveedores nacionales o internacionales de los productos a utilizar como AMAZON-Alexa</p> <p>Proveedores de servicio de internet como C&W, TIGO, otros</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Suministro de los productos necesarios para la instalación domótica.</p> <p>Servicio de instalación y mantenimiento</p> <hr/> <p>Recursos clave </p> <p>Personal idóneo en cada rama.</p> <p>Infraestructura física y web</p> <p>Capital de socios o personal</p> <p>Dominio, plataforma, software</p> | <p>Propuesta de valor </p> <p>Control y automatización inteligente de los dispositivos básicos de la casa</p> <p>Servicio de Calidad</p> <p>Buena atención en todo momento</p> | <p>Relación con clientes </p> <p>Ofrecer el servicio en primera instancia con personas conocidas e interesadas.</p> <p>El personal que atiende a los clientes es personal idóneo, el servicio es garantizado</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>El servicio se promueve en la página web empresarial, Redes Sociales, Teléfono.</p> | <p>Segmento de clientes </p> <p>El servicio se ofrece a clientes con residencias unifamiliares, con casas de campo.</p> <p>Los clientes pueden estar ubicados en la ciudad o en el interior de la república.</p> <p>El cliente es asesorado según su necesidad</p> |
| <p>Estructuras de costos </p> <p>Diseñadores Web, programadores, Plataforma, Software, Técnicos eléctricos idóneos, Base de datos, transporte, herramientas y equipos, gastos administrativos y de funcionamiento</p> | | <p>Fuentes de ingreso </p> <p>En primera instancia por patrocinadores familiares, amigos y préstamo personal. Ingresos por el servicio prestado y venta de los productos que se ofrecen</p> | | |

ANIMAL PALACE PET CENTER | Estudiante: Ilka Gonzalez
Carrera: Licenciatura en Turismo con énfasis en Hotelería
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

El club social canino Animal Palace Pet Center será una guardería para los caninos donde ellos podrán socializar, pero también para que las mascotas hagan un poco de ejercicio y también se les ofrecerá educación como entrenamiento animal.



El Problema

Muchas personas tienen mascotas, perros o gatos, y cuando se deben ausentar por algún tiempo del hogar, no desean dejarlas solas y no cuentan con un familiar o amigo con quien dejarlas al cuidado. Por otra parte, existen algunos negocios dedicados al cuidado de mascotas, pero, no poseen tecnología de cámaras web para que los dueños de las mascotas puedan monitorear el cuidado que se le brinda a la mascota.

La Solución

Animal Palace Pet Center es un club social o guardería canina interactiva, un lugar donde se puede dejar a las mascotas los días que no se encuentren en casa por motivos de estudios, trabajo o viajes y que además se permitirá poder observarlos desde donde se encuentre con tan solo acceder a la aplicación.

Propuesta de valor

El club tendrá una aplicación para todo tipo de dispositivos donde el cliente tendrá el acceso a la plataforma virtual que le permitirá ver a su perrito o gato en tiempo real las 24 horas del día, los 7 días de la semana generando confianza en los clientes puesto que los podrían ver en el momento en que ellos deseen.

Debido a que cada ambiente del club contará con cámaras que permitirán ver a las mascotas en tiempo real las 24 horas del día y así poder garantizar que se les está dando un buen trato, un buen cuidado y que ellos se encuentran bien.

Socios clave

Clínicas Veterinarias que brinden servicio de urgencias, ambulancia, medicina general y especializada, odontología, entre otra.

Centros de estética que ofrezcan servicios básicos y avanzados para el cuidado de las mascotas.

Procesos clave

Cuidado de especializados en canes.

Alimentación sana y correcta.

Educación y buena enseñanza.

Control de salud continua.

Publicidad.

Recogida y entrega a domicilio.

Recursos clave

Terreno.

Cuidadores.

Veterinario.

Conductor.

Vigilante de seguridad.

Sitio web.

Póliza de seguro.

Segmento de clientes

Hombres y mujeres de diversas edades que poseen una o varias mascotas en casa.

Personas que no tienen con quien dejar a sus mascotas cuando salen o viajan.

Relaciones con clientes / Canales

Se les permitirá llamar en horario comercial y se les contará todos los detalles sobre su mascota. Así los clientes se quedarán más tranquilos y agradecerán enormemente el gesto. Y a través de nuestra aplicación móvil podrán observarlos.

Entre los canales, se contará con presencia en Instagram, Facebook, que permitirá dar una visión más detalladas de los servicios que brindará el club social y además de sus ambientes.

Otros medios sería los anuncios publicitarios, correo y teléfono.

Estructura de costes

Inversión / capital.

Gastos administrativos.

Gasto de sueldos (trabajadores como los encargados de cuidarlos, personal de limpieza, seguridad).

Gastos del local.

Gastos por alimentos (compra mensual de alimentos para los canes, medicamentos, etc).

Gastos de inmuebles y maquinaria (implementos y equipamientos).

Fuentes de Ingreso

Contratos de servicio, ingreso directo en efectivo, o con tarjeta, pago al día, semanalmente o por el tiempo de permanencia es flexible a los requerimientos de los clientes. Se cobrará otros servicios adicionales que se ofrezcan y los clientes lo soliciten.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|--|---|---|--|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Clínicas Veterinarias que brinden servicio de urgencias, ambulancia, medicina general y especializada, odontología, entre otra.</p> <p>Centros de estética que ofrezcan servicios básicos y avanzados para el cuidado de las mascotas.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Cuidado de especializados en canes. Alimentación sana y correcta. Educación y buena enseñanza. Control de salud continua Publicidad. Recogida y entrega a domicilio.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Animal Palace Pet Center es un club social o guardería canina interactiva, un lugar donde se puede dejar a las mascotas los días que no se encuentren en casa por motivos de estudios, trabajo o viajes y que además se permitirá poder observarlos desde donde se encuentre con tan solo acceder a la aplicación. Debido a que cada ambiente del club contará con cámaras que permitirán ver a las mascotas en tiempo real las 24 horas del día los 7 días de la semana y así poder garantizar que se les está dando un buen trato, un buen cuidado y que ellos se encuentran bien.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Se les permitirá llamar en horario comercial y se les contará todos los detalles sobre su mascota. Así los clientes se quedarán más tranquilos y agradecerán enormemente el gesto. Y a través de nuestra aplicación móvil podrán observarlos.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Hombres y mujeres de diversas edades que poseen una o varias mascotas en casa Personas que no tienen con quien dejar a sus mascotas cuando salen o viajan.</p> |
| <p>Recursos clave </p> <p>Terreno. Cuidadores. Veterinario. Conductor. Vigilante de seguridad. Sitio Web. Póliza de seguro.</p> | | <p>Canales </p> <p>Entre los canales, se contará con presencia en Instagram, Facebook, que permitirá dar una visión más detalladas de los servicios que brindará el club social y además de sus ambientes. Otros medios sería los anuncios publicitarios, correo y teléfono.</p> | | |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Gastos administrativos Gasto de sueldos (trabajadores como los encargados de cuidarlos, personal de limpieza, seguridad). Gastos del local Gastos por alimentos (compra mensual de alimentos para los canes, medicamentos, etc). Gastos de inmuebles y maquinaria (implementos y equipamientos).</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Contratos de servicio, Ingreso directo en efectivo, o con tarjeta, pago al día, semanalmente o por el tiempo de permanencia es flexible a los requerimientos de los clientes. Se cobrará otros servicios adicionales que se ofrezcan y los clientes lo soliciten.</p> | | |

PATH TO TECHNOLOGY PTY | Estudiante: Jose Gonzalez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

Esta empresa o idea de negocio está enfocada en proporcionar o suplir las necesidades tecnológicas existente a nivel nacional a todo público, organizaciones, tanto públicas como privadas. El mercado meta actual son los jóvenes que requieren de un teléfono inteligente, una Tablet, una computadora portátil.

La estructura organizativa para esta idea serían 3 personas definidas de la siguiente forma. Gerente General con múltiples funciones administrativa, ayudante general con conocimiento en caja, y otro ayudante general/chofer para la entrega de los productos que sean entregados a domicilio.



El Problema

En tiempos de la pandemia por Covid-19, muchas personas requieren reponer o actualizar sus equipos y no encuentran un lugar donde les ofrezcan buenos precios y la posibilidad de disponer de sus equipos viejos o dañados.

La Solución

Esta empresa cuenta con un alto estándar en su calidad de productos y servicios, el poder contar con los mejores proveedores en sistema tecnológicos hace que brindemos una calidad de servicio al momento de que cualquier persona requiera un artículo tecnológico, incluyendo que esto requiera características muy marcadas y específicas. Ese es nuestro principal objetivo, enfocarnos en proporcionar o suplir las necesidades tecnológicas existente a nivel nacional, tanto públicas como particulares.

Propuesta de valor

Path to Technology creará múltiples alianzas estratégicas con empresas de reciclaje de artefactos, lo que permitirá al consumidor disminuir el costo de la adquisición del bien. Pongámoslo desde este punto de vista, un celular se deprecia o se cambia a cada rato. El cliente puede llegar con un aparato viejo y se le hace una disminución en el costo de compra de uno nuevo, o en el caso de una computadora de mesa muchas de las partes pueden ser vendidas.

Una de esas alianzas podría ser una como <https://www.ecoservicespanama.com>, ecoservices, una innovación si bien es cierto es una idea nueva en el mercado, pero también, puede ser una idea existente con nuevas formas de llevarla a cabo supliendo la necesidad de los consumidores.

En la actualidad vemos muy arraigados el tema del cuidado del medio ambiente. Y esto en definitiva nos diferenciaría de la competencia.

Socios clave

Distribuidores internacionales de equipos nuevos.
Empresas recicladoras de componentes electrónicos.
La Banca.

Procesos clave

Hacer promociones y paquetes de ventas al por mayor.
Ventas online y locales a todo el país.
Publicidad diaria en espacios televisivos y plataformas digitales.
Convenios con recicladoras para ofrecer mejores precios.

Recursos clave

La nube.
Local comercial para el inicio de las operaciones.
Servicio de Internet.
Portal web.

Segmento de clientes

Esta idea está enfocada a las personas de todas las edades, que deseen renovar sus equipos tecnológicos. Los clientes potenciales serían las personas que viven el día a día tratando de estar actualizados con todas las innovaciones tecnológicas y buscan productos actualizados. otro tipo de segmentación sería enfocarse al mercado de nuevos emprendedores, también ofrecerles un tipo de plan de renovación a empresas que quieran contar con tecnología de punta en sus equipos y de la mano de las mejores marcas de productos en el país a un menor precio de mercado, haciendo un tipo de trading con sus viejos equipos.

Relaciones con clientes / Canales

Se integrará el tema del medio ambiente o “save to planet”. Se promocionará que si se adquiere los productos que se venden en la tienda y se presenta un equipo usado o dañado podremos contribuir a cuidar nuestro planeta. En la actualidad las empresas de construcción se han enfocado en el tema de certificaciones verde, en un alcance mayor de nuestro negocio podríamos captar empresas que hagan renovaciones de líneas tecnológicas como laptops, ofreciendo que, si se actualiza la flota tecnológica, se le ofrecerá un descuento. Los equipos usados o dañados se envían a las empresas recicladoras, ellos adquieren los productos nuevos, creando un círculo de clientes a nivel nacional.

Como canales para promover los productos, se utilizarán páginas web, todas las plataformas digitales, Instagram, pautas publicitarias y vallas que impulsen a que la marca sea bien conocida.

Estructura de costes

Personal administrativo y mano de obra laboral en recolección de equipos usados.
Equipos de delivery (motos y camiones).
Equipos de camiones para recolección de artículos para renovación.
Publicidad.
Servicios de Internet.

Fuentes de Ingreso

Ventas de aparatos tecnológicos, o renovación de un equipo usado, ya sea a escala de una o más personas o de igual forma a una escala mayor teniendo como clientes diferentes tipos de negocios o empresas.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|--|--|--|---|---|
| <p>Socios clave </p> <p>Distribuidores internacionales de equipos nuevos.</p> <p>Empresas recicladoras de componentes electrónicos.</p> <p>La Banca.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Hacer promociones y paquetes de ventas al por mayor.</p> <p>Ventas online y locales a todo el país.</p> <p>Publicidad diaria en espacios televisivos y plataformas digitales.</p> <p>Convenios con recicladoras para ofrecer mejores precios.</p> <hr/> <p>Recursos clave </p> <p>Aprovechar al máximo el uso de las redes sociales ventas online</p> <p>Delivery a todo el país</p> <p>Crear paginas de atención vía web</p> <p>Asociaciones con empresas recicladoras, y proveedores de marcas reconocidas.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Path to Technology creará múltiples alianzas estratégicas con empresas de reciclaje de artefactos, lo que permitirá al consumidor disminuir el costo de la adquisición del bien.</p> <p>Pongámoslo desde este punto de vista, un celular se deprecia o se cambia a cada rato. El cliente puede llegar con un aparato viejo y se le hace una disminución en el costo de compra de uno nuevo, o en el caso de una computadora de mesa muchas de las partes pueden ser vendidas.</p> <p>En la actualidad vemos muy arraigados el tema del cuidado del medio ambiente. Y esto en definitiva nos diferenciaría de la competencia, eso por un punto..</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Se promocionará qué si se adquiere los productos que se venden en la tienda y se presenta un equipo usado o dañado podremos contribuir a cuidar nuestro planeta.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>Como canales para promover nuestros productos, usaremos paginas web, todas las plataformas digitales, Instagram, cuñas publicitarias y vallas publicas que impulsen a que nuestra marca sea bien conocida.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Esta idea está enfocada a las personas de todas las edades, que deseen renovar sus equipos tecnológicos. Los clientes potenciales serian las personas que viven el día a día tratando de estar actualizados con todas las innovaciones tecnológicas y buscan productos actualizados. otro tipo de segmentación seria enfocarse al mercado de nuevos empresarios emprendedores, también ofrecerles un tipo de plan de renovación a empresas que quieran contar con tecnología de punta en sus equipos y de la mano de las mejores marcas de productos en el país a un menor precio de mercado,</p> |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Personal administrativos y mano de obra laboral en recolección de equipos usados.</p> <p>Equipos de delivery (motos y camiones)</p> <p>Equipos de camiones para recolección de artículos para renovación .</p> <p>Publicidad.</p> <p>Servicios de Internet .</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Ventas de aparatos tecnológicos, o renovación de un equipo usado, ya sea a escala de una o más personas o de igual forma a una escala mayor teniendo como clientes diferentes tipos de negocios o empresas.</p> | | |

BOTFARM | Estudiante: Jorge Gregory
Carrera: Licenciatura en Redes de Computadoras con
énfasis en Seguridad
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

BOTFARM es un buscador inteligente de medicamentos, no de farmacias, que ayuda a los pacientes a ubicar rápidamente sus medicinas al salir de su cita médica o cómodamente desde su casa indicando la ubicación más cercana para el aprovechamiento del tiempo de nuestro cliente.



El Problema

Minutos/horas perdidas en filas de espera de un chat para atención de clientes para solicitar pedidos de medicina que son de receta médica básica, por ejemplo, solicitar una pastilla diclofenaco y que dejen esperando con el mensaje automático del sistema.

Desperdiciar tiempo valioso conduciendo para buscar en diferentes sucursales el medicamento que se necesita, y en la que entras le indican qué: ¡NO hay!

La Solución

Proveeremos una herramienta de búsqueda inteligente a los pacientes que busca su medicamento en la red de farmacias populares los más rápido posible.

Resultados organizados por cercanía de la ubicación del paciente y precios bajos.

Recomendaciones de medicamentos cercanos basados en su historial de búsqueda.

Reservar medicamentos agotados para comprar al tener inventario en la farmacia más cercana.

Notificaciones a su dispositivo móvil de la disponibilidad de medicamentos que se hayan agotado.

Propuesta de valor

¿Cuál es el problema?

Minutos y horas perdidas en filas de espera en chat's de WhatsApp de atención al cliente para solicitar pedidos en farmacias populares.

Desperdiciar tiempo valioso conduciendo para buscar en diferentes sucursales el medicamento.

¿Cómo lo solucionamos?

Herramienta de búsqueda electrónica inteligente de medicamentos en tu dispositivo móvil.

Resultados organizados por cercanía.

Reservar medicamentos agotados.

Notificaciones a su dispositivo móvil.

Socios clave

Ya voy: servicio a domicilio a clientes directos.

Compra click: BAC Panamá: servidor de pago en línea para clientes indirectos.

Procesos clave

Revisión de métricas claves.

Corrección de errores en la aplicación.

Atención de sugerencias/quejas de los clientes directos e indirectos.

Recursos clave

AWS Amplify.

Flutter.

Figma.

Desarrollador de software.

1 Ejecutivo de ventas.

2 laptops para desarrollo y ventas.

Segmento de clientes

Directos: Farmacias con más de una sucursal.
Farmacias con ningún sistema informático de búsqueda.
Farmacias con sistema informático de búsqueda.

Indirectos: Pacientes entre 18 y 50 años.
Pacientes que solicitan continuamente pedidos de medicina.

Geográfico: Solamente en Panamá
Relaciones con clientes / Canales

Soporte personalizado a clientes directos.
 Soporte por chat a reporte de errores de clientes indirectos.
 Encuestas periódicas de satisfacción de clientes directos e indirectos.
 Canales de ventas: Google e Instagram Ads.
 Canales de atención preventiva:
 Página de aterrizaje, Chatbot de WhatsApp.
 Presentaciones presenciales de errores de clientes directos.

Estructura de costes

Consumo AWS amplify.
 Pago por clic Instagram y Google Ads.
 Compra Click BAC Panamá.
 Salarios de los colaboradores.
 Recibos de Luz.

Fuentes de Ingreso

Plan anual preferencial con descuento.
 Plan mensual sin descuento.
 Pago adicional por ubicación privilegiada en resultados de búsqueda.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| <p>Socios clave </p> <p>Ya voy: servicio a domicilio a clientes directos. Compra click: BAC Panamá: servicio de pago en línea para clientes indirectos.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Revisión de métricas claves. Corrección de errores en la aplicación. Atención de sugerencias/quejas de los clientes directos e indirectos.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>¿Cuál es el problema? Minutos y horas perdidas en filas de espera en chat's de WhatsApp de atención al cliente para solicitar pedidos en farmacias populares. Desperdiciar tiempo valioso conduciendo para buscar en diferentes sucursales el medicamento. ¿Cómo lo solucionamos? Herramienta de búsqueda electrónica, inteligente de medicamentos en tu dispositivo móvil. Resultados organizados por cercanía. Reservar medicamentos agotados. Notificaciones a su dispositivo móvil.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Soporte personalizado a clientes directos. Soporte por chat a reporte de errores de clientes indirectos. Encuestas periódicas de satisfacción de clientes directos e indirectos.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Directos: Farmacias con más de una sucursal. Farmacias con ningún sistema informático de búsqueda. Farmacias con sistema informático de búsqueda.</p> <p>Indirectos: Pacientes entre 18 y 50 años. Pacientes que solicitan continuamente pedidos de medicina. Geográfico: Solamente en Panamá</p> |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Consumo AWS amplify. Pago por clic Instagram y Google Ads. Compra Click BAC Panamá. Salarios de colaboradores. Recibos de Luz</p> | | <p>Fuentes de ingresos</p> <p>Plan anual preferencial con descuento. Plan mensual sin descuento. Pago adicional por ubicación privilegiada en resultados de búsqueda.</p> | | |

VELITAS ECOLÓGICAS | Estudiante: Julieth Ibáñez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

En VELITAS ECOLÓGICAS se ofrece una amplia variedad de fragancias para satisfacer todos los gustos. El público objetivo es toda persona amante de las fragancias y lo sano, al disponer de cera de soja se tiene doble función, es decir, además de ser amigable con la salud y el medio ambiente la cera derretida puede ser utilizada como aceite para masajes lo que les brinda a los clientes una experiencia placentera, relajante y provechosa por la inversión realizada.



El Problema

La pandemia ha traído mucho estrés y ansiedad a la población en general, necesitando de algún recurso para relajarse y disfrutar de momentos placenteros. La aromaterapia, los masajes y los olores suaves y frescos permiten a los usuarios una relajación a un bajo costo.

La Solución

Se iniciará con 2 presentaciones, y las ventas serán online con cobertura en la Provincia de Panamá y de Panamá Oeste, a largo plazo se podrá vender en tiendas retail por departamento y en otras provincias.

Propuesta de valor

Cera de soya amigable con el medio ambiente y con la salud.
Comodidad, tienda online puede ver y adquirir nuestros productos desde la comodidad de su hogar a cualquier hora del día.

Socios clave

Proveedores de materias prima.
Proveedor de Internet.
Web master.

Procesos clave

Comprar insumos.
Fabricar las velas.
Poner en contacto al cliente con el producto.

Recursos clave

Persona profesional en el manejo de redes sociales y pagina web.
Mantener un buen inventario de materia prima (Cera).
Moldes.

Segmento de clientes

Hombres y mujeres amantes de los aromas desde los 18 a los 65 años que tenga acceso a un teléfono inteligente.
Empresas o personas que deseen comprar al mayor para revender.

Relaciones con clientes / Canales

Trato amable, rápido, eficaz y excelente servicio de preventa y post venta.
Redes sociales.
Página web.

Estructura de costes

Pagar al personal que maneja RRSS.
Compra a tiempo de materia prima para que no se pare la producción.
Impuestos.

Fuentes de Ingreso

Ventas de velas aromáticas artesanales al mayor o al detal.
Transferencia bancaria.
Efectivo.

Yappy.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|---|---|---|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Proveedores de materias prima. Proveedor de Internet. Web master.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Comprar insumos. Fabricar las velas. Poner en contacto al cliente con el producto.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Cera de soya amigable con el medio ambiente y con la salud.</p> <p>Comodidad, tienda online puede ver y adquirir nuestros productos desde la comodidad de su hogar a cualquier hora del día.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Trato amable, rápido y eficaz y excelente servicio de pre venta y post venta.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Hombres y mujeres amantes de los aromas desde los 18 a los 65 que tenga acceso a un teléfono inteligente.</p> <p>Empresas o personas que deseen comprar al mayor para re vender.</p> |
| <p>Recursos clave </p> <p>Persona profesional en el manejo de redes sociales y pagina web Mantener un buen inventario de materia prima (Cera) . Moldes.</p> | | <p>Canales </p> <p>Redes sociales Pagina Web</p> | | |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Pagar al personal que maneja RRSS. Compra a tiempo de materia prima para que no se pare la producción. Impuestos .</p> | | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Ventas de velas aromáticas artesanales al mayor o al detal. Transferencia bancaria. Efectivo. Yappy.</p> | |

PANAGAMING | Estudiante: Ransy Navarro
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

PANAGAMIG es una consola que vendrá a aportar y revolucionar el mercado de manera positiva generando ingresos y haciendo que la comunidad gamer pueda jugar LOL, Fornite, SOSGO, haciendo crecer la competitividad mundial, asociándose con Google y Palo Alto. El principal producto de este emprendimiento serán las consolas PANAGAMING. Es una compañía panameña que rápidamente escalará a internacional con ayuda de socios que darán opciones diferentes al momento de elegir una consola de juego, además con su creación de una buena consola.

El gamer es un individuo que aprecia jugar y saber acerca de videojuegos, y su principal interés es el disfrutar el videojuego, terminarlo con destacadas puntuaciones y aprovechar completamente el mismo.



El Problema

Sin lugar a duda, el crecimiento de la comunidad de gamers a nivel mundial y particularmente en Panamá ha impulsado esta actividad y en Panamá alcanza niveles de popularidad importante. El potencial es alto y se crea la oportunidad de desarrollar este emprendimiento a nivel local.

Por otra parte, el ruido de los ventiladores de enfriamiento de los GPU, sin lugar a duda, es una de las características más importante en la comunidad de jugadores de la consola. Según el jefe de negocios europeos EVP de Google, Simon Rutter, se ha realizado un gran esfuerzo para que el sistema de refrigeración de la PS5 sea menos ruidoso. El poder corregir este problema mejoraría la opinión sobre las consolas por parte de los usuarios y haría que la experiencia de juego fuese mucho más favorable e inmersiva. A principios de año, Bloomberg informaba que Sony había invertido una buena cantidad de dinero en desarrollar un nuevo sistema de enfriamiento para sus consolas.

La Solución

PANAGAMING servirá para toda la familia y tendrá los mejores servidores, mejor motor gráfico y usabilidad. El equipo humano para desarrollar este proyecto estará integrado por programadores, un equipo experto en audio y video, un equipo de soporte, el equipo de sistema la banda sonora y los que tratarán con los clientes que son el equipo de mercadeo y ventas. También se contará con un apartamento para ensamblar la consola y probarla.

Pese a que todavía faltan por conocer más detalles de PANAGAMING, el inusual y atrevido diseño de la consola podría tener mucho que ver en esta mejora. Las dos grandes ventilaciones ubicadas a cada "ala" de la consola y el tamaño significativamente mayor de esta podrían poner fin al problema del ruido que tanta molestia generaba, brindando una mejor experiencia.

Propuesta de valor

El objetivo PANAGAMING es entrar al negocio de las consolas ofreciendo un mejor servicio al cliente y mejores ofertas y conexión a los servidores.

La propuesta de PANAGAMING funcionará con ciertos equipos de software que se implementaran para poder brindar una experiencia inigualable. La diferencia entre la consola de PANAGAMING y la consola Pg edición digital, es el lector de Ultra HD Blu-ray Disc™. La consola Pg edición digital no tiene lector de disco. La consola incluye un lector de Ultra HD Blu-ray Disc™ que permitirá reproducir los juegos de pg™ y Pg™ en formato Blu-ray Disc™, así como reproducir contenidos de 4K Ultra HD Blu-ray Disc™, Blu-ray Disc™ convencional y DVD.

La consola PS5 edición digital no tiene lector de Ultra HD Blu-ray Disc™. Quienes tengan una consola PS5™ edición digital podrán descargar juegos de Pg y Pg directamente desde Pg®Store o acceder a los juegos a través de pg Plus y pg Now (no necesitara suscripción activa).

Se innovará con la llegada del cable Curie que ayudará con tener mejores servidores y también haciendo que los usuarios de la consola no gasten en membresía online.

Socios clave

Fabricantes de componentes para ensamblar las consolas de juegos.

Proveedor de Internet (ISP).

Programadores de videojuegos.

Procesos clave

Venta y distribución de consolas de juego.
Mantenimiento de consolas de juego.
Obtención de licencias y permisos.
Mantenimiento del portal web.
Innovación en diseño de consolas.

Recursos clave

Personal técnico.
Componentes tecnológicos para ensamblar las consolas.
Estación de trabajo para pruebas.
Servicio de Internet.
Servicio eléctrico.
Local.
Portales en la web.

Segmento de clientes

Principalmente personas jóvenes, pero, en realidad, personas amantes del gaming de cualquier edad. En el caso de los menores de edad, siempre que estén acompañados por sus padres o representantes o acudientes.

Relaciones con clientes / Canales

Se llegará al público promoviendo la consola a través de campañas publicitarias y redes sociales. Habrá presentaciones de PANAGAMING en la Gamescon y en los nuevos juegos de Electronic art.

Estructura de costes

Salarios de los colaboradores.
Mantenimiento del local.
Servicio de Internet.
Servicio eléctrico.
Insumos para ensamblar las consolas.

Fuentes de Ingreso

Venta de consolas de juegos.
Mantenimiento de consolas de juego.
Se aceptan:
 Pago en línea.
 Transferencias Bancarias.
 Tarjetas de débito y crédito.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|--|---|---|--|---|
| <p>Socios clave </p> <p>Fabricantes de componentes para ensamblar las consolas de juegos. Proveedor de Internet (ISP). Programadores de videojuegos.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Venta y Distribución de consolas de juego. Mantenimiento de consolas de juego. Obtención de licencias y permisos. Mantenimiento del portal Web. Innovación en diseño de consolas.</p> <hr/> <p>Recursos clave </p> <p>Personal técnico. Componentes tecnológicos para ensamblar las consolas. Estación de trabajo para pruebas. Servicio de Internet. Servicio eléctrico. Local. Portales en la Web.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>El objetivo PANAGAMING es entrar al negocio de las consolas ofreciendo un mejor servicio al cliente y mejores ofertas y conexión a los servidores. La propuesta de PANAGAMING funcionará con ciertos equipos de software que se implementaran para poder brindar una experiencia inigualable.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Se llegará al público promoviendo la consola a través de campañas publicitaria y redes sociales.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>redes sociales. Habrá presentaciones de PANAGAMING en la Gamescon y en los nuevos juegos de Electronic art.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Principalmente personas jóvenes, pero, en realidad, personas amantes del gaming de cualquier edad. En el caso de los menores de edad, siempre que estén acompañados por sus padres o representantes o acudientes.</p> |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Salarios de los colaboradores. Mantenimiento del local. Servicio de Internet. Servicio eléctrico. Insumos para ensamblar las consolas.</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta de consolas de juegos. Mantenimiento de consolas de juego. Se aceptan: Pago en línea. Transferencias Bancarias. Tarjetas de débito y crédito.</p> | | |

ELECTRONICS JIMMY ALEJANDRO | Estudiante: Jimmy Ortega
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicación énfasis en Seguridad
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

Emprendimiento sobre la compra y venta de productos tecnológicos, electrodomésticos. Los avances tecnológicos no solo han influido en los dispositivos que más se usan para comunicarse actualmente, sino también en una gran variedad de procesos de la vida cotidiana, es por ello por lo que iniciar un negocio como este puede contar con una alta rentabilidad, siempre y cuando se estudie bien el mercado y se tomen en cuenta las necesidades y requerimientos de los usuarios y se les dé respuesta con innovación.

El negocio se basará en un local ubicado en la plaza de Villa Zaita al lado de la agencia del Banco Banistmo, estará abierto de lunes a domingo, tendrá un horario de 10:00 a.m. hasta las 9:00 p.m. Constará con entregas a domicilio para la facilidad del cliente y también constará de atención en la tienda.

Esta empresa tendrá trabajadores profesionales en su rama, ya sea como atención al cliente, servicios de tecnología e informática.



El Problema

A raíz de la pandemia por Covid-19, muchas personas quedaron desempleadas. De forma limitada, este negocio le abre las puertas a las personas que quisiera ser parte de este gran

equipo porque no se fijan en que tenga experiencia en el ámbito laboral, ya que se les brinda la oportunidad de que se preparen mientras ejecuten su trabajo.

La Solución

Muchas personas no cuentan con la misma facilidad económica y las personas en su mayoría necesitan equipos tecnológicos, ya sean celulares, computadoras, televisión para realizar sus diversas actividades, ya sean de diversión y entretenimiento, escolares o de trabajo. La empresa "Electronics Jimmy Alejandro" ayuda a las personas a que hagan un trade-in, con más dinero en diferencia, dependiendo del artículo que quisiera adquirir o se hace un arreglo de pago dando un abono inicial y pagándolo en cuotas mensualmente.

Propuesta de valor

Electronics Jimmy Alejandro ofrece vender artículos de calidad y muchos beneficios haciéndose socios de la empresa, ya que recibirán mejores precios y ofertas. A los clientes se le tiene que ofrecer los artículos que buscan y al mejor precio, si en la tienda no está lo que busca, se procede a buscar para el cliente, algo que tiene este negocio es que si buscan el mismo artículo en otra tienda y tiene el menor precio se le da el producto con una mayor rebaja.

Socios clave

Los socios clave para Electronics Jimmy Alejandro son los proveedores de equipos tecnológicos y electrodomésticos como Samsung, Lenovo, LG, Huawei, Fulfillment Bridge, Apple USA, Wal-Mart. Estos son los mayores colaboradores de la empresa ya que sin ellos no se podría llevar a cabo la distribución de los equipos a nuestros clientes. También los proveedores de servicios públicos como la energía eléctrica FEMSA, la autoridad del agua, el IDAAN, servicio de internet Cable onda.

Procesos clave

Compras de productos.
Distribución de productos.
Atención al cliente.
Entrega a domicilio de los productos.

Recursos clave

Local de ventas.
Personal de trabajo.
Personal administrativo.
Personal de distribución.
Redes sociales.

Segmento de clientes

Esta empresa es accesible para todo tipo de público ya sean personas de edad o jóvenes, porque se cuenta con mucha variedad de productos que se ajusta a la necesidad del cliente. Esta empresa busca expandirse con mucho más locales y mayor variedad, ya que somos nuevos en esta rama. A los menores de edad se les atiende cuando están acompañados de sus pares o algún representante.

Relaciones con clientes / Canales

Electronics Jimmy Alejandro busca una relación con los clientes para que sean socios de la empresa porque así tienen mayores beneficios, también sea por las redes sociales o por medios de correos, se le envía los catálogos de los productos recién llegado y las promociones y las ofertas.

Estructura de costes

Equipos de electrodomésticos.
Equipos tecnológicos.
Equipos de línea blanca.
Servicio eléctrico.
Sueldos de los colaboradores.

Fuentes de Ingreso

Ventas directas, ya sea de contado o con alguna facilidad por cuotas.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|--|--|---|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Proveedores de equipos tecnológicos y electrodomésticos como Samsung, Lenovo, LG, Huawei, Fulfillment Bridge, Apple USA, Wal-Mart. Estos son los mayores colaboradores de la empresa ya que sin ellos no se podría llevar a cabo la distribución de los equipos a nuestros clientes. También los proveedores de servicios públicos como la energía eléctrica FEMSA, la autoridad del agua, el IDAAN, servicio de internet Cable onda.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Compras de productos. Distribución de productos. Atención al cliente. Entrega a domicilio de los productos.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Se ofrece vender artículos de calidad y muchos beneficios haciéndose socios de la empresa, ya que recibirán mejores precios y ofertas. A los clientes se le tiene que ofrecer los artículos que buscan y al mejor precio, si en la tienda no está lo que busca, se procede a buscar para el cliente, algo que tiene este negocio es que si buscan el mismo artículo en otra tienda y tiene el menor precio se le da el producto con una mayor rebaja.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Se busca una relación con los clientes para que sean socios de la empresa porque así tienen mayores beneficios, se le envía los catálogos de los productos recién llegado y las promociones y las ofertas.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Esta empresa es accesible para todo tipo de público ya sean personas de edad o jóvenes, porque se cuenta con mucha variedad de productos que se ajusta a la necesidad del cliente. Esta empresa busca expandirse con mucho más locales y mayor variedad, ya que somos nuevos en esta rama. A los menores de edad se les atiende cuando están acompañados de sus pares o algún representante.</p> |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Equipos de electrodomésticos. Equipos tecnológicos. Equipos de línea Blanca. Servicio Eléctrico. Sueldos de los colaboradores.</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Ventas directas, ya sea de contado o con alguna facilidad por cuotas.</p> | | |

WASH-PRO21 | Estudiante: Yanina Ortiz
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

Es una empresa dedicada al lavado, limpieza y desinfección de autos, con una limpieza personalizada de interiores, encerado, pulido de vidrios, lámparas y pintura; nebulización en frío. La propuesta está dirigida a todo público dueño o usuario de un vehículo.

El servicio será para toda persona que desee un cuidado y servicio personalizado para su auto; ya sea a domicilio o si así lo requiere el cliente retiramos el auto donde se encuentre y se lo regresamos con el servicio aplicado.



El Problema

Por causa de la pandemia, con el confinamiento de las personas, se ha generado una intranquilidad de salir del hogar y de todas las medidas de bioseguridad que se mantienen, muchos dueños de vehículos necesitan una empresa que les preste el servicio de auto lavado con variedad de opciones y que incluya el servicio a domicilio.

La Solución

En WASH-PRO21 se utilizan cámaras portátiles, para autos al momento de retirar el auto del cliente, al escoger la opción personalizada.

El cliente tendrá acceso en tiempo real al historial de recorrido de su auto al ser retirado y llevado a las instalaciones para realizarle el servicio.

El cliente tendrá acceso a la aplicación donde esté. Desde la plataforma virtual se le permitirá ver en todo momento a través de una cámara, el servicio que se le estará realizando a su auto en tiempo real.

Propuesta de valor

Los servicios de WASH-PRO21 hoy en día son una solución con el confinamiento vivido, con la intranquilidad de salir de la casa y de todas las medidas de bioseguridad que se mantienen. La propuesta es poder dar más que un servicio, una tranquilidad y seguridad a los clientes. Se utilizan productos especiales 100% biodegradables que no contaminan el ambiente.

Se utilizan tanques de reservas con agua de lluvia como opción de ayuda para no malgastar el agua potable.

Socios clave

Como socio clave se contempla un amigo el cual ya tiene la experiencia en el negocio.

Otros socios claves serían los talleres de mecánica con los cuales podemos llegar a acuerdos promocionales en favor de los 2 negocios.

Además de los proveedores especialistas en productos de limpieza para autos.

Procesos clave

Comprar productos para el cuidado de los vehículos y servicios especiales.

Atender y actualizar la publicidad en redes.

Atención al cliente.

Recursos clave

Colaboradores.

Servicio de agua.

Servicio de electricidad.

Portal web.

Segmento de clientes

La propuesta está dirigida a todo público dueño o usuario de un vehículo.

El servicio será para toda persona que desee un cuidado y servicio personalizado para su auto; ya sea a domicilio o si así lo requiere el cliente retiramos el auto donde se encuentre y se lo regresamos con el servicio aplicado.

Relaciones con clientes / Canales

Contactar con los clientes potenciales como las personas conocidas y que tienen la necesidad de adquirir los servicios en primera instancia.

Garantizar la calidad del servicio online, el presencial y de los productos; enfocados en la satisfacción del cliente. Redes sociales y sitio web como Instagram, Facebook, YouTube y TikTok para ofrecer y promocionar el servicio. Anuncios publicitarios en radio y periódicos.

Estructura de costes

- Local.
- Personal (5 -6 colaboradores).
- Servicio a domicilio (1 panel).
- Servicio personalizado (moto y auto).
- Productos e insumos de alta calidad.
- Publicidad y mercadeo.
- Servicios de Internet, página web.

Fuentes de Ingreso

- Servicio de limpieza de vehículos, pulitura, reparación de ralladuras, limpieza profunda de tapicería del vehículo.
- Servicio online garantizado.
- Pagos desde nuestra página web.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|---|--|---|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Como socio clave se contempla un amigo el cual ya tiene la experiencia en el negocio.</p> <p>Otros socios claves serían los talleres de mecánica con los cuales podemos llegar a acuerdos promocionales en favor de los 2 negocios.</p> <p>Además de los proveedores especialistas en productos de limpieza para autos.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Comprar productos para el cuidado de los vehículos y servicios especiales.</p> <p>Atender y actualizar la publicidad en redes.</p> <p>Atención al cliente.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Se utilizan productos especiales 100% biodegradables que no contaminan el ambiente.</p> <p>Se utilizan tanques de reservas con agua de lluvia como opción de ayuda para no malgastar el agua potable.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Contactar con los clientes potenciales como las personas conocidas y que tienen la necesidad de adquirir los servicios en primera instancia.</p> <p>Garantizar la calidad del servicio online.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>La propuesta está dirigida a todo público dueño o usuario de un vehículo.</p> <p>El servicio será para toda persona que desee un cuidado y servicio personalizado para su auto; ya sea a domicilio o si así lo requiere el cliente retiramos el auto donde se encuentre y se lo regresamos con el servicio aplicado.</p> |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Local.</p> <p>Personal (5 -6 colaboradores)</p> <p>Servicio a domicilio (1 panel) , Servicio personalizado (moto y auto)</p> <p>Productos e insumos de alta calidad</p> <p>Publicidad y mercadeo</p> <p>Servicios de Internet, página web.</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Servicio de limpieza de vehículos, Pulitura, Reparación de ralladuras, Limpieza profunda de tapicería del vehículo.</p> <p>Servicio online garantizado.</p> <p>Pagos desde nuestra página Web.</p> | | |

KNOWING ME COUNTRY | Estudiante: Gabriela Osorio
Carrera: Licenciatura en Turismo con énfasis en Hotelería
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

KNOWING ME COUNTRY está dedicada al asesoramiento turístico dentro del país, en la cual se brinda toda información relacionada con el turismo interno.

Debido a la pandemia por la que estamos pasando el turismo ha sido uno de los más afectados, tenemos el compromiso de mejorar esta situación y para poder hacerlo, nada mejor que hacer turismo interno conociendo cada uno de esos lugares que no imaginaste que tenía Panamá. Se busca dar a conocer esos lugares que aún no se conocen turísticamente.

Con esta pandemia sabemos que el turismo ha sido uno de los sectores más afectados, y debido a esto se busca que, con el turismo interno se pueda ir mejorando la situación poco a poco. Nos diferenciamos de la competencia debido a que la prioridad son los clientes. Buscamos que se sientan cómodos con los servicios brindados y adaptamos la propuesta al presupuesto suministrado por el cliente, brindando calidad, ante todo.



El Problema

Debido a la pandemia por la que estamos pasando el turismo ha sido uno de los más afectados, tenemos el compromiso de mejorar esta situación.

La Solución

ATENCIÓN A DOMICILIO: Se trasladan los servicios de la agencia de viajes a casa de los clientes. Se ofrece toda la profesionalidad y el soporte técnico de una agencia de viajes experta y consolidada con un servicio de mayor calidad y atención personalizada a domicilio.

PRESELECCIÓN DE OFERTAS TURÍSTICAS: Primero se pregunta, después se escucha y cuando ya se reconoce cuál es el resultado que se desea obtener de la experiencia turística, se aprovecha toda la experiencia y el conocimiento para ofrecer un número manejable de ofertas turísticas que se puede analizar, mejorar y cambiar en lo que haga falta.

SUPERVISIÓN DE LA CALIDAD: tenemos un elevado estándar de calidad que situamos en el punto en el que el turista deja de pensar en el viaje y empieza a pensar en sí mismo viajando. Creemos que las experiencias turísticas merecen ser disfrutadas con profundidad, en primera persona o en relación con las personas que te acompañan. Estar preocupado por que todo salga bien tiene que ser nuestro trabajo, no el del turista. Por eso ofrecemos un servicio personal de supervisión de la calidad que se anticipa a las gestiones propias del viaje de la pareja, de la familia o del grupo.

GESTIÓN PERSONAL DE INCIDENCIAS: respondemos personalmente al turista cuando un incidente imprevisto amenaza la buena marcha de un viaje. Queremos que se sienta respaldado por un experto capaz de resolver los problemas de la mejor forma posible y con las menores molestias para el cliente.

VACACIONES SIN ESTRÉS: Nuestro asesor personal le acompañará durante el viaje, se encargará de las gestiones técnicas y ejercerá de forma personal la supervisión de la calidad y la gestión de incidencias.

Propuesta de valor

Knowing my country es muy diferente a la agencia de viajes convencional que vende paquetes turísticos estandarizados. El personal está integrado por expertos en asesoramiento turístico y ofrece servicios exclusivos para que el cliente saque el máximo provecho de su tiempo de ocio y vacaciones.

En Knowing my country nos dedicamos a conocer a nuestros clientes y saber cuál es su estilo de turismo ideal para ofrecerle productos turísticos diseñados a la medida de sus intereses, sus necesidades y su presupuesto. creemos que el turismo es una herramienta con la que el cliente se desarrolla como persona y se define a sí mismo. Por eso, trabajamos para que tenga experiencias turísticas llenas de significado.

Socios clave

Los socios claves serían los colaboradores, principalmente una hermana que se encargaría de todo lo administrativo y otras responsabilidades y otras 2 amigas que serían asesoras personales y guías turísticas.

Procesos clave

Asesoramiento personal turístico justo a la medida que el cliente desea, llevamos el servicio hasta el domicilio.

Promoción y mercadeo del servicio.

Mantenimiento del sitio web.

Recursos clave

Sitio web.

Establecimiento de trabajo.

Transporte para el servicio a domicilio.

Segmento de clientes

Está dirigido a los jóvenes, familias aventureras y personas hasta los 45 años.

Los clientes potenciales en su mayoría serían jóvenes aventureros que desean conocer y divertirse, nuestros clientes en general serían todas las personas que soliciten nuestros servicios.

Relaciones con clientes / Canales

El trato con el cliente es personalizado, es la base del negocio ya que buscamos ofrecer el mejor servicio.

La estrategia de marketing sería dar a conocer la empresa y sus servicios por las diferentes redes sociales y con anuncios en periódicos y páginas web con anuncios llamativos. Se utilizará un sitio web y redes sociales para promocionar los distintos servicios.

Estructura de costes

Personal.

Publicidad.

Sitio web.

Estructura de atención para el cliente.

Equipo de transporte.

Fuentes de Ingreso

Nuestra fuente de ingreso será el asesoramiento turístico.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|--|--|---|--|---|
| <p>Socios clave </p> <p>Los socios claves serían los colaboradores, principalmente una hermana que se encargaría de todo lo administrativo y otras 2 amigas que serían asesoras personales y guías turísticas.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Asesoramiento personal turístico justo a la medida que el cliente desea, llevamos el servicio hasta el domicilio. Promoción y mercadeo del servicio. Mantenimiento del sitio Web.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Knowing my country es muy diferente a la agencia de viajes convencional que vende paquetes turísticos estandarizados. El personal está integrado por expertos en asesoramiento turístico y ofrece servicios exclusivos para que el cliente saque el máximo provecho de su tiempo de ocio y vacaciones. nos dedicamos a conocer a nuestros clientes y saber cuál es su estilo de turismo ideal. para ofrecerle productos turísticos diseñados a la medida de sus intereses, sus necesidades y su presupuesto.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>El trato con el cliente es personalizado, es la base del negocio ya que buscamos ofrecer el mejor servicio.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Los clientes potenciales en su mayoría serían jóvenes aventureros que desean conocer y divertirse, nuestros clientes en general serían todas las personas que soliciten nuestros servicios.</p> |
| <p>Recursos clave </p> <p>Sitio Web. Establecimiento de trabajo. Transporte para el servicio a domicilio.</p> | | <p>Canales </p> <p>La estrategia de marketing sería dar a conocer la empresa y sus servicios por las diferentes redes sociales y con anuncios en periódicos y páginas Web con anuncios llamativos. Se utilizará un sitio Web y Redes sociales para promocionar los distintos servicios.</p> | | |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Personal. Publicidad. Sitio Web. Estructura de atención para el cliente. Equipo de transporte.</p> | | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Nuestra fuente de ingreso será el asesoramiento turístico.</p> | |

BUSINESS SCHOOL | Estudiante: Bernabel Palacio
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con
énfasis en Banca y Finanzas
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

El proyecto consiste en crear una escuela de negocio es decir una nueva escuela online lo cual tiene como compromiso brindar los mejores servicios a todos los jóvenes y adultos para convertirse en unos emprendedores profesionales, por otro lado, esto pretende revolucionar la manera en que el aprendizaje, crecimiento personal, profesional, empresarial y la economía en general en todas partes.

De hecho, el motivo por el cual innovo este negocio es poder sacar adelante a toda la sociedad de la crisis económica debido a la situación actual. En otras palabras, es una oportunidad para todas las personas que quieran participar en este negocio emprendiendo con una de las mejores tecnologías en los mercados financieros. El ingreso al negocio contará con una inversión flexible y una serie de herramienta útiles lo cual será de gran beneficio.



El Problema

Cientos de jóvenes han dejado de trabajar desde el comienzo de la pandemia por Covid-19 lo cual ha resultado una tasa de desempleo de 13.6%. Por lo tanto, esto carece una gran cantidad empleo en todas partes.

Por otro lado, los que continúa laborando han visto reducir sus horas de trabajo y que además han afectado sus ingresos económicos. Según reseñan las noticias locales, esto ha generado un total 23% de reducción horas de trabajo.

La situación actual (Covid-19) ha causado el cierre de varias corporaciones a nivel mundial lo que implica que los jóvenes trabajadores no han tenido la oportunidad de encontrar una salida para mejorar su falta de recursos económicos.

La Solución

Conforme a los distintos problemas identificados, se proponen algunas alternativas para llevar a cabo el desarrollo de una idea de negocio, aportando unas alternativas de solución para los posibles problemas que han aparecido. La idea consiste en:

- Dar continuidad en los procesos de enseñanzas académica de forma online, pero en este caso en la educación financiera.
- Disponer de todas las herramientas necesarias para hacer un teletrabajo a distancia con toda la información del candidato.
- Reducir al máximo las concentraciones masivas del desempleo ofreciendo los mejores servicios a todos los que quieran participar aprendiendo y generando ingresos al mismo tiempo.
- Aumentar la efectividad en los procesos de enseñanza de la educación financiera y así evaluar el desempeño de aprendizaje de los participantes.

Propuesta de valor

Lo que hace diferenciar este negocio con referencia a otros es que el propósito de este es capacitar a todos aquellos que quieran emprender, brindando este curso para todos los jóvenes de 18 años en adelante, para que puedan enriquecerse con todos los conocimientos estrategias y planes acerca del negocio, llevándolo hacia un mismo fin la libertad económica y financiera.

Se ofrecen servicio en los mercados financiero tales como: curso de marketing digital, aprender sobre el sistema Forex, Criptomonedas y acciones.

Todos los participantes tendrán como beneficios aprender y generar activos al mismo tiempo en los mercados financiero.

Socios clave

Algunos de los socios clave de Business School son aquellos proveedores digitales, es decir sistemas tecnológicos tales como los sitios web: Wix, Facebook, Telegram Vip, Google, Zoom etc. en donde se permite realizar diversas actividades de forma digital. Por otra parte, se cuenta con el mejor proveedor de red como la red con fibra óptica.

Procesos clave

Conforme a los distintos sistemas tecnológicos se cuenta con la accesibilidad de crear, editar gestionar y agregar nuestra información, con eficacia, eficiencia y muy dinámico para llevar a cabo los procesos operativos.

Recursos clave

Contamos con la red fibra óptica, las computadoras, celulares, y algún software como los sistemas operativos Microsoft Windows y Linux; por otro lado servicio de sitio web y todos los servicios necesarios que ofrece el marketing digital, lo cual nos son útiles para seguir emprendiendo.

Segmento de clientes

Este emprendimiento está dirigido a personas mayores de edad y particularmente estudiantes.

Relaciones con clientes / Canales

La relación con los clientes será una relación de asesoramiento y tutoría, y en cuanto a los canales, es necesario contar con las mejores tecnologías digitales y las redes sociales más comunes tales como, Facebook Ads, YouTube, entre otras, ya que a través de estas redes se podrá llegar a aumentar el número de clientes ofreciendo los mejores sistemas para emprendedores.

Estructura de costes

Sistema tecnológico.
Los servicios del sitio web.
Los servicios que ofrece marketing digital.
Servicio de la red.
Personal.

Fuentes de Ingreso

Matricula por parte de los estudiantes
Organizaciones que facilitan becas a los estudiantes.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|--|--|---|---|
| <p>Socios clave </p> <p>Algunos de los socios clave de Business School son aquellos proveedores digitales, es decir sistemas tecnológicos tales como los sitios Web: Wix, Facebook, Telegram Vip, Google, Zoom etc. en donde se permite realizar diversas actividades de forma digitales. Por otra parte, se cuenta con el mejor proveedor de red como la red con fibra óptica. .</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Conforme a los distintos sistemas tecnológicos se cuenta con la accesibilidad de crear, editar gestionar y agregar nuestra información, con eficacia, eficiencia y muy dinámico para llevar a cabo los procesos operativos.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Lo que hace diferenciar este negocio con referencia a otros es que el propósito de este es capacitar a todos aquellos que quieran emprender, brindando este curso para todos los jóvenes de 18 años en adelante, para que puedan enriquecerse con todos los conocimientos estrategias y planes acerca del negocio, llevándolo hacia un mismo fin la libertad económica y financiera. Se ofrecen servicio en los mercados financiero tales como: curso de marketing digital, aprender sobre el sistema Forex, Criptomonedas y acciones. Todos los participantes tendrán como beneficios aprender y generar activos al mismo tiempo en los mercados financiero.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>La relación con los clientes será una relación de asesoramiento y tutoría.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Este emprendimiento está dirigido a personas mayores de edad y particularmente estudiantes.</p> |
| <p>Recursos clave </p> <p>Contamos con la red fibra óptica, las computadoras, celulares, y algún software como los sistemas operativos Microsoft Windows y Linux por otro lado servicio de sitio Web y todos los servicios necesarios que ofrece el marketing digital, lo cual nos son útiles para seguir emprendiendo.</p> | | | <p>Canales </p> <p>Es necesario contar con las mejores tecnologías digitales y las Redes sociales más comunes tales como, Facebook Ads, YouTube, entre otras, ya que a través de estas redes se podrá llegar a aumentar el número de clientes ofreciendo los mejores sistemas para emprendedores.</p> | |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Sistema tecnológico. Los servicios del sitio Web. Los servicios que ofrece marketing digital. Servicio de la red. Personal.</p> | | | <p>Fuentes de ingresos</p> <p>Matricula por parte de los estudiantes Organizaciones que facilitan becas a los estudiantes.</p> | |

JABONAR | Estudiante: Luis Pineda
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Tecnologías Inalámbricas
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

Esta idea de emprendimiento se trata de una pequeña empresa que proporciona la creación de jabón a gusto del cliente, con productos frescos y para el mantenimiento y mejora de la piel. El jabón es un producto de uso diario y de la misma que es tan importante en nuestro día a día, también es muy importante porque el jabón es puesto en la piel y debemos cuidar mucho nuestra piel, ya que tener una piel reseca o dañada puede traer consecuencias.

JabonAr se basa en el cuidado y la protección de la piel, ya que actualmente, hay jabones en el mercado que contienen químicos que desinfectan y quitan la grasa y otras sustancias no deseadas, pero que no ayudan a la protección de la piel, algunos pueden provocar resequeidad y aumento en el PH de la piel.



El Problema

Como consecuencia de la pandemia, la variedad de jabones comerciales y su disponibilidad ha disminuido, y actualmente hay jabones en el mercado que contiene muchos químicos y estos no ayudan a la protección de la piel, algunos pueden provocar resequeidad y aumento en el PH de la piel, alergias y otros efectos secundarios.

La Solución

La solución que plantea la empresa JabonAr es la confección del jabón de una manera más limpia, y a esto se refiere lograr casi el 100% libre de químicos al momento de crear el jabón deseado y también utilizando productos frescos comprados en el campo, para apoyar el crecimiento agrícola y pecuario local.

Propuesta de valor

La empresa JabonAr apuesta firmemente en dos elementos, ser una empresa muy dedicada y con una gran actitud para ayudar a mejorar el cuidado de la piel en el día a día de los clientes consumidores.

La primera apuesta es poder lograr la confección del jabón libre de químicos que ayudan a resecar y deteriorar la piel.

La segunda apuesta es utilizar productos netamente panameños y así lograr un crecimiento de la mano con los granjeros del país.

Socios clave

Los principales socios serían los productores de insumos, agricultores y criadores, personas conocidas como: amigos, familiares, compañeros de trabajo y vecinos.

También las redes sociales con la publicidad pagada, como en Instagram, Facebook y YouTube.

Procesos clave

Compra de insumos.

Elaboración del jabón: Procedimiento de fabricación de jabón en el que se cuecen grasas, aceites y una solución cáustica a 50°-80° durante varias horas.

Coordinar la entrega.

Encuesta de satisfacción del producto.

Recursos clave

Variedad de productos frescos.

Colaboradores.

Lugar de confección del jabón.

Portal web.

Redes sociales.

Segmento de clientes

El producto está enfocado para todo público, no tiene ninguna restricción, excepto a los bebés.

Relaciones con clientes / Canales

JabonAr se compromete mucho con la satisfacción del cliente, y está siempre pendiente al momento de cada compra de un pack de jabón, por eso realizamos encuestas de satisfacción al final la entrega y posterior al uso del producto.

Los canales de comunicación serán:

Redes sociales.

Portal web.

Estructura de costes

Materiales para elaborar los jabones.

Materiales para empacarlos.

Servicios comerciales (agua, electricidad, Internet).

Transporte de productos (Gasolina).

Nómina de colaboradores.

Portal web.

Fuentes de Ingreso

La venta de jabones.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| <p>Socios clave </p> <p>Los principales socios serían los productores de insumos, agricultores y criadores, personas conocidas como: amigos, familiares, compañeros de trabajo y vecinos. También las Redes sociales con la publicidad pagada, como en Instagram, Facebook y YouTube.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Compra de insumos. Elaboración del jabón. Coordinar la entrega. Encuesta de satisfacción del producto.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>La empresa JabonAr apuesta firmemente en dos elementos, ser una empresa muy dedicada y con una gran actitud para ayudar a mejorar el cuidado de la piel en el día a día de los clientes consumidores. La primera apuesta es poder lograr la confección del jabón libre de químicos que ayudan a reseca y deteriorar la piel. La segunda apuesta es utilizar productos netamente panameños y así lograr un crecimiento de la mano con los granjeros del país.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>JabonAr se compromete mucho con la satisfacción del cliente, y está siempre pendiente al momento de cada compra de un pack de jabón, por eso realizamos encuestas de satisfacción al final la entrega y posterior al uso del producto.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>El producto está enfocado para todo público, no tiene ninguna restricción, excepto a los bebés.</p> |
| <p>Recursos clave </p> <p>Variación de productos frescos. Colaboradores. Lugar de confección del jabón. Portal Web. Redes sociales.</p> | | | <p>Canales </p> <p>Redes sociales. Portal Web.</p> | |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Materiales para elaborar los jabones. Materiales para empacarlos. Servicios comerciales (agua, electricidad, Internet). Transporte de productos (Gasolina). Nómina de colaboradores. Portal Web.</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>La venta de jabones.</p> | | |

GUARDERÍA RAYITO DE LUZ | Estudiante: Yahaira Raitter
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con
énfasis en Relaciones Laborales y Recursos Humanos
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

El nombre, Guardería Rayito de Luz, no está elegido al azar, el nombre muestra lo que queremos y cómo lo hacemos. Rayito de Luz significa luz para aquellos padres que deseen trabajar y no cuenta con alguna persona que cuide sus hijos. En la Guardería Rayito de Luz nos apasiona la formación, la educación de los niños y los valores.



El Problema

Muchos padres para poder llevar un sustento para su familia tienen que trabajar ambos, y es muy difícil encontrar personas de confianza para cuidar a los hijos, por ellos es que nace este proyecto para poder apoyar a todos esos padres.

La Solución

La solución es ofrecer este servicio como guardería, dándonos a conocer, como una organización segura, respetuosa, con el mejor trato hacia los niños, demostrado que somos su mejor opción para el cuidado de sus hijos.

Propuesta de valor

Infraestructura: además de tener un lugar acogedor para los niños, se dispondrá de una plataforma de alta tecnología para tener los datos de los niños.

Recursos humanos, personal idóneo.

Comedor: Alimentos sanos y nutritivos para los niños.

Tecnología: Cámaras digitales para el manejo de seguridad.

Socios clave

Colaboradores.

Socios Educativos.

Alianzas con el gobierno.

Servicio eléctrico.

Procesos clave

Seguridad de los niños.

Logísticas de entrada y salida de los niños.

Operaciones y manejo del personal.

Servicios de biblioteca.

Descanso de los niños.

Alimentación de los niños.

Actualizar plataforma LMS.

Recursos clave

Personas idóneas

Cámaras de seguridad (CCTV):

Área de desembarque y embarque.

Servicio Médico

Áreas de esparcimiento y juego.

Áreas de descanso.

Comedor.

Juguetes.

Cuentos y libros para niños.

Plataforma LMS.

Segmento de clientes

Los clientes potenciales serían las personas que no tiene quien les cuide sus hijos.

También todos los que se enteren de los servicios que se prestan en las publicaciones en las redes sociales: páginas de Facebook o Instagram.

Relaciones con clientes / Canales

Se llevan a cabo reuniones, tanto presenciales como por vídeo llamadas con los padres o acudientes.

Se crear una lista de suscriptores de forma sencilla, llevando hojas de contacto a las reuniones o eventos presenciales o solicitando direcciones de correo electrónico a través de un formulario en el sitio web y en las Redes sociales: Facebook y Instagram.

También se hará uso del Portal LMS.

Estructura de costes

Alquiler del local.

Luz, agua, Internet.

Personal.

Fuentes de Ingreso

Pagos por matrícula.

Se aceptarán pagos en efectivo, tarjetas de créditos, débitos y banca línea.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|--|---|---|---|---|
| <p>Socios clave </p> <p>Colaboradores. Socios Educativos. Alianzas con el gobierno. Servicio eléctrico.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Seguridad de los niños. Logísticas de entrada y salida de los niños. Operaciones y manejo del personal. Servicios de biblioteca. Descanso de los niños. Alimentación de los niños. Actualizar plataforma LMS.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Infraestructura: además de tener un lugar acogedor para los niños, se dispondrá de una plataforma de alta tecnología para tener los datos de los niños. Recursos humanos, personal idóneo. Comedor: Alimentos sanos y nutritivos para los niños. Tecnología: Cámaras digitales para el manejo de seguridad.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Se llevan a cabo reuniones tanto presenciales como por vídeo llamadas con los padres o acudientes. Se crear una lista de suscriptores de forma sencilla, solicitando direcciones de correo electrónico a través de un formulario en el sitio Web y en las Redes sociales.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Los clientes potenciales serían las personas que no tiene quien les cuide sus hijos. También todos los que se enteren de los servicios que se prestan en las publicaciones en las Redes sociales: páginas de Facebook o Instagram.</p> |
| <p>Recursos clave </p> <p>Personas idóneas Cámaras de seguridad. Área de desembarque y embarque. Servicio Médico Áreas de esparcimiento y juego. Áreas de descanso. Comedor. Juguetes. Plataforma LMS.</p> | <p>Canales </p> <p>Redes sociales. Portal LMS.</p> | | | |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Alquiler del local. Luz, agua, Internet. Personal.</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pagos por matrícula Se aceptarán pagos en efectivo, tarjetas de créditos, débitos y banca línea.</p> | | |

JAMES TRANSFER EXPRESS | Estudiante: Amy Riasco
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

James Transfer Express será una empresa dedicada a la transferencia de dinero tanto nacional como internacional, con el propósito de facilitar envío y recibo de dinero de forma fácil y rápida. Será una empresa dedicada a brindar soluciones de envío y recibo de dinero tanto de persona como a empresas y comercios nivel nacional, con el propósito de facilitar este proceso con tecnología innovadora en el mercado. La estrategia se basa en buscar alianzas con diferentes entidades, y convertirlas en agencias de James Transfer Express, y así ubicarnos en los lugares más concurrentes del país.



El Problema

Las consecuencias de la pandemia incluyen las restricciones de movilidad y la reducción del aforo para muchas personas y negocios, que no encuentran un lugar para realizar o recibir una transferencia.

La Solución

James Transfer Express pretende posicionarse a nivel nacional brindando un servicio de excelencia con innovación tecnológica, además se proyecta ser más que una empresa de

servicio, sino más bien un aliado para facilitar el envío y los pagos de los clientes de forma que se logre a largo plazo una expansión internacional.

Propuesta de valor

La buena atención, aunado a la rapidez en el tiempo de respuesta y la transparencia en las transacciones y las facilidades para realizar las transacciones forman parte de la propuesta de valor de James Transfer Express, y que hace que los clientes nos prefieran.

Socios clave

Instituciones financieras.
Pequeñas y medianas empresas.
Grandes corporaciones, entre otras.

Procesos clave

Obtener licencias de operación.
Publicidad.
Atender clientes en persona.
Atender clientes por la plataforma.
Pagar salarios de colaboradores.

Recursos clave

Servicios públicos: Electricidad e Internet
Colaboradores.
Equipos.
Local.
Aplicación.

Segmento de clientes

Esta idea va dirigida a todas las personas mayores de 18 años, que deseen enviar dinero a sus familiares, amigos o socios comerciales o ya sea para consolidar pagos a empresas, facilitando el negocio digital.

Relaciones con clientes / Canales

La buena atención distingue a James Transfer Express, y hace que los clientes nos prefieran.
El principal canal será el portal web.
También se hará uso de las Redes Sociales.

Estructura de costes

Equipos financieros.

Salarios de los Empleados.

Local.

Portal web.

Publicidad.

Servicios públicos: Electricidad, Internet.

Fuentes de Ingreso

Pago de comisión por transacción.

Matriz Lean Canvas

| | | | | | |
|--|--|--|---|--|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Instituciones financieras. Pequeñas y medianas empresas. Grandes corporaciones, entre otras.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Obtener licencias de operación. Publicidad. Atender clientes en persona. Atender clientes por la plataforma. Pagar salarios de colaboradores.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>La buena atención, aunado a la rapidez en el tiempo de respuesta y la transparencia en las transacciones y las facilidades para realizar las transacciones forman parte de la propuesta de valor de James Transfer Express, y que hace que los clientes nos prefieran. Una aplicación intuitiva ayuda a los clientes a realizar las transacciones .</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>La buena atención distingue a James Transfer Express, y hace que los clientes nos prefieran.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Esta idea va dirigida a todas las personas mayores de 18 años, que deseen enviar dinero a sus familiares, amigos u socios comercial o ya sea para consolidar pagos a empresas, facilitando el negocio digital.</p> | |
| <p>Recursos clave </p> <p>Servicios públicos: Electricidad e Internet Colaboradores. Equipos. Local. Aplicación.</p> | | <p>Canales </p> <p>El principal canal será el portal Web. También se hará uso de las Redes Sociales.</p> | | | |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Equipos financieros. Salarios de los Empleados. Local. Portal Web. Publicidad. Servicios públicos: Electricidad, Internet.</p> | | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pago de comisión por transacción.</p> | | |

PROYECTOS RODRIGUEZ | Estudiante: Erick Rodriguez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

El emprendimiento consiste en una compañía de construcción y remodelaciones que va desde hacer un parque hasta una casa de dos plantas. El objetivo es llegar a cubrir todo el país y brindar un buen servicio al cliente, presentarle al cliente, con ayuda de la tecnología, lo que desea claramente y que vaya a estar conforme de lo que se va a realizar. Usar las redes sociales para promover el ingreso de clientes es lo primordial para el crecimiento de la imagen corporativa y darse a conocer en el ámbito nacional y eventualmente hasta internacional. Cumplir con todos los permisos reglamentarios y legales es lo primordial para la base del inicio del emprendimiento laborar como también tener en cuenta los socios que se van a tener al inicio y tener muy claro que una cosa es negocio y otra es amistad.



El Problema

La competencia de personas que desvalorizan un buen trabajo de calidad, un servicio profesional. Por ello se desea surgir como una empresa nueva en el mercado prestando un incomparable servicio en la gama de la construcción de las ideas de los clientes, para satisfacer sus necesidades y ayudarlo a cumplir sus sueños.

La Solución

Dar respuesta inmediata a los problemas que encuentran los clientes cuando buscan realizar una reparación, construcción o remodelaciones. Presentar a los clientes, con la ayuda de aplicaciones tecnológicas, las propuestas para atender sus necesidades.

Propuesta de valor

Tener en cuenta las necesidades de todos los clientes y en particular las promotoras. Presentar las mejores propuestas, con los mejores acabados para ir ganando clientela a nivel nacional.

Socios clave

Proveedores de materiales de primera calidad.
Proveedores de servicios públicos: electricidad, agua, y los servicios de Internet.

Procesos clave

La construcción.
Las remodelaciones.
Las reparaciones.
Atención a los clientes vía web.
Aseguramiento de calidad.

Recursos clave

Los clientes satisfechos.
Buenos materiales.
Herramientas y maquinarias.
La tecnología de punta.
Personal capacitado y profesional.
Buen seguro de respaldo.

Segmento de clientes

Todas las personas que desean realizar una reparación, construcción o remodelaciones de sus casas o apartamentos. La compañía brindará servicio a lo largo y ancho del país.

Relaciones con clientes / Canales

Contactar grandes promotoras que atraen buenos clientes.
Brindar un buen servicio arroja a una clientela en cadena.
Visitar los clientes después de realizar un proyecto.
Redes sociales.

Estructura de costes

Personal.
 Servicio de internet.
 Herramientas para hacer el trabajo.
 Publicidad.
 Materiales de calidad.

Fuentes de Ingreso

Los trabajos que se vayan a realizar y todo tipo de reciclaje que se pueda realizar de materiales.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|--|---|---|--|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Proveedores de materiales de primera calidad. Proveedores de servicios públicos: electricidad, agua, y los servicios de internet. Empresas de seguros.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>La construcción. Las remodelaciones. Las reparaciones. Atención a los clientes vía web. Aseguramiento de calidad.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Tener en cuenta las necesidades de todos los clientes y en particular las promotoras. Presentar las mejores propuestas, con los mejores acabados para ir ganando clientela a nivel nacional.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Contactar grandes promotoras que atraen buenos clientes. Brindar un buen servicio arroja a una clientela en cadena. Visitar los clientes después de realizar un proyecto.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Todas las personas que desean realizar una reparación, construcción o remodelaciones de sus casas o apartamentos. La compañía brindara servicio a lo largo y ancho del país.</p> |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Personal. Servicio de internet. Herramientas para hacer el trabajo. Publicidad. Materiales de calidad.</p> | <p>Recursos clave </p> <p>Los clientes satisfechos. Buenos materiales. Herramientas y maquinarias. La tecnología Personal capacitado y profesional. Buenas seguro de respaldo.</p> | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Los trabajos que se vayan a realizar y Todo tipo de reciclaje que se pueda realizar de materiales.</p> | <p>Canales </p> <p>Redes sociales.</p> | |

ECU PROYECT | Estudiante: Dayenis Rodriguez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

Somos un taller automotriz en donde brindamos servicios de venta, fabricación de cableado, programación de inicio, ajuste en dinamómetro, soporte técnico en reparación en caso de daño a la computadora.

La idea innovadora detrás de este emprendimiento es una computadora automotriz enfocada en el área racing y en el área de carreras puedes sacarle el mejor desempeño al motor y a los componentes aftermarket que se compran para poder optimizar el vehículo y obtener resultados mayores a los resultados al uso de la tecnología que trae el motor de fábrica. Usa tecnología avanzada muy conocida hoy en día como los Arduinos para poder hacer una interfaz con la laptop y el dispositivo, también utiliza una placa prediseñada eléctricamente de acuerdo a las funciones que se requieran para la construcción de esta.



Es una computadora automotriz que te permite controlar todas las funciones del vehículo y de tu motor en tiempo real y permite controlar parámetros los cuales pueden ser ajustados dependiendo de la necesidad y la eficiencia que le desees sacar al motor para así llegar a un rendimiento óptico puedes mover parámetros como la ignición, combustible, consumo al mismo tiempo puedes observar en un monitor o en una pantalla o laptop en tiempo real todos los parámetros del motor llámese revoluciones, motor, temperatura del motor, cargar el motor y velocidad del vehículo.

El Problema

Las fallas en el motor. Una computadora defectuosa puede provocar que el auto se apague, disminuya el desempeño del motor y en este rubro encontramos que la computadora tiene problemas si se desajustan los parámetros del motor referente al combustible y tiempo los cuales afectan negativamente el desempeño una computadora defectuosa puede provocar que el vehículo experimente una pérdida de potencia, aceleración y que el rendimiento de combustible aumente. Otra falla en la computadora es que el vehículo le cueste encender o no lo haga en absoluto, si la computadora no funciona el motor se quedará sin unidad de control y no prenderá, cuando se accede con el scanner se logran leer códigos de falla relacionada al problema con la computadora esto es una señal de que debe ser intervenida para su reparación o reprogramación.

La Solución

Ofrecerle los mejores servicios del taller a los clientes, la calidad se constituye como una de las fortalezas del servicio propuesto y llena las necesidades reales del cliente en cuanto a tiempo, disponibilidad, calidad, agilidad y precio, ajustándose así a las necesidades propias de ellos, lo cual puede representar para el cliente una disminución importante en los costos de mantenimiento del vehículo y sobre todo una liberación de tiempo que tanto los afecta, para aumentar sus beneficios con certificación de los repuestos, personal capacitado, seguimiento del servicio prestado al vehículo.

Propuesta de valor

ECU PROYECT ofrece a sus clientes beneficios de servicios únicos como:

Tiempos cortos de reparación, servicio de scanner.

Piezas solo originales, Colaboradores de confianza.

Seguimiento post reparación, Garantía del servicio.

Se le evita al cliente las molestias de movilidad que surgen del traslado de un sitio a otro en la búsqueda de solucionar los requerimientos que presenta su vehículo.

El cliente es el mayor valor y se debe atender como se lo merece.

Socios clave

Los socios claves son:

Diseñador.

Fabricador.

Vendedor.

Con el fin de garantizar y optimizar la disponibilidad de materias primas y de adquirir el beneficio de reducción de costos se incluyen entre los socios clave a los proveedores.

Procesos clave

Reclutamiento y selección de colaboradores.

Compra de herramientas.

Compra de autopartes.
Reparaciones de vehículos.
Modificaciones de vehículos.

Recursos clave

Personal capacitado.
Proveedores responsables con amplio conocimiento del sector y comprometidos con el cumplimiento de las negociaciones.
Instalaciones adecuadas al servicio prestado.
Herramientas y equipos de calidad.
Portal web.

Segmento de clientes

Los clientes serían los propietarios de vehículos de múltiples marcas de gama alta y media entre los cuales se incluyen automóviles, SUV, camionetas que laboran en el sector privado y público empresarios y propietarios de negocios de la ciudad.

Relaciones con clientes / Canales

Estará basada en la asistencia personalizada ya que el cliente tendrá una relación directa con el taller para que le ayude durante el proceso de la prestación de Servicios.
Se realizaron promociones de productos y servicios en alianza con los proveedores para atraer nuevos clientes e invitando a los que ya poseemos para seguir con ellos en el proceso de fidelización.
Cuando los clientes conozcan el servicio que se le está ofreciendo y la garantía de ser atendidos por personal capacitado recomendará el taller a su círculo más cercano atrayendo nuevos clientes.
Por medio de redes sociales, sugerencia dentro del taller automotriz y recomendación de voz a voz de personas que ya han utilizado nuestro producto nuestra marca.

Estructura de costes

Costos fijos o variables para nuestro caso hay de las dos porque de esta forma cuando se optimizan los recursos y se genera eficiencia en el modelo de negocio.
Gastos para los derechos y licencias exigidas por ley.
Equipo.
Gastos fijos.
Salarios.
Sueldo de los empleados.
Insumos.
Publicidad.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos serán por la prestación de servicios de reparación o modificación de autos.

La preferencia en el pago del servicio es en efectivo. También se ofrece la opción de pago con tarjeta de crédito.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Los socios claves son: Diseñador Fabricador Vendedor Con el fin de garantizar y optimizar la disponibilidad de materias primas y de adquirir el beneficio de reducción de costos se incluyen entre los socios clave a los proveedores.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Reclutamiento y selección de colaboradores. Compra de herramientas. Compra de autopartes. Reparaciones de vehículos. Modificaciones de vehículos.</p> <hr/> <p>Recursos clave </p> <p>Personal capacitado. Proveedores responsables con amplio conocimiento del sector y comprometidos con el cumplimiento de las negociaciones. Instalaciones adecuadas al servicio prestado. Herramientas y equipos de calidad. Portal Web.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>ECU PROYECT ofrece a sus clientes beneficios de servicios únicos como: Tiempos cortos de reparación, servicio de scanner. Piezas solo originales, Colaboradores de confianza. Seguimiento post reparación, Garantía del servicio. Se le evita al cliente las molestias de movilidad que surgen del traslado de un sitio a otro en la búsqueda de solucionar los requerimientos que presenta su vehículo. El cliente es el mayor valor y se debe atender como se lo merece</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Estará basada en la asistencia personalizada ya que el cliente tendrá una relación directa con el taller para que le ayude durante el proceso de la prestación de Servicios. Se realizaron promociones de productos y servicios en alianza con los proveedores para atraer nuevos clientes.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>Por medio de redes sociales, sugerencia dentro del taller automotriz y recomendación de voz a voz de personas que ya han utilizado nuestro producto nuestra marca.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Los clientes serían los propietarios de vehículos de múltiples marcas de gama alta y media entre los cuales se incluyen automóviles, suv, camionetas que laboran en el sector privado y público empresarios y propietarios de negocios de la ciudad.</p> |
| <p>Estructura de costos</p> <p>Gastos para los derechos y licencias exigidas por ley. Equipo. Gastos fijos. Salarios. Sueldo de los empleados. Insumos. Publicidad.</p> | | <p>Fuentes de ingresos</p> <p>Los ingresos serán por la prestación de Servicios de reparación o modificación de autos. La preferencia en el pago del servicio es en efectivo se ofrece la opción de pago con tarjeta de crédito.</p> | | |

MIGAJAS DE AMOR | Estudiante: Yeremis Santoya
Carrera: Licenciatura en Contabilidad y Finanzas
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

La idea de negocio consiste en la puesta en marcha de una pastelería que comercialice postres saludables, la cual consistirá en brindar una alternativa para aquellas personas que quieren cambiar su estilo de vida alimenticio, cuidar su salud y disfrutar de postres sin culpa.

Es una empresa que ofrece postres saludables, bajos en calorías, grasas y azúcar, ricos en insumos naturales, que representan una opción diferente al momento de elegir un postre. Además, con la creación de una aplicación móvil, se permitirá no sólo adquirir los productos, sino que también se podrá ver el valor nutricional de los postres: composición, cantidad de calorías, cantidad de azúcar y grasas; para que así, puedan elegir el que más se amolde a sus necesidades y gustos.

Nuestro objetivo es poder entregar nuestros pasteles, galletas y postres a personas de todas las edades, desde los más chicos hasta los más grandes.



El Problema

En estos tiempos de pandemia, la obesidad ocasionada o aumentada por el sedentarismo y la diabetes son dos de los varios flagelos que atacan a la sociedad, por ello, muchas personas requieren conocer y controlar los tipos de alimentos que ingieren, como la azúcar y grasa.

La Solución

Consolidarnos como una empresa prestigiosa y reconocida por incentivar en nuestros clientes hábitos saludables, brindando productos de calidad, bajos en azúcar y grasa.

Entregar productos de panadería gourmet de calidad, sabor y frescura superior, en una búsqueda constante de innovación para sorprender y atender a nuestros clientes en un ambiente acogedor y familiar.

Brindar a nuestros clientes una amplia variedad de postres saludables, elaborados con insumos naturales, de alta calidad y que contengan una baja cantidad de azúcares, grasas y calorías.

brindarles a través de una aplicación móvil, las facilidades para que estos conozcan el valor nutricional y calorías de nuestros postres.

Propuesta de valor

La ventaja competitiva en cuanto a producto y servicio es la diferenciación, ya que ofreceremos postres saludables, elaborados con insumos de calidad; bajos en caloría, grasas, azúcar y sin harinas refinadas.

Socios clave

Proveedores de insumos para panaderías, con productos de calidad, nacionales e internacionales.

Proveedores de servicios públicos: Agua, Gas, Electricidad, Internet y Aseo.

Panadero.

Procesos clave

Compra de materiales e insumos.

Mantenimiento de utensilios y equipos.

Mantenimiento del portal web.

Cocinar los dulces y postres.

Promocionar los productos.

Recursos clave

Personal calificado.

Tecnología.

Utensilios y equipos de cocina.

Materiales frescos y sanos.

Recetas únicas.

Segmento de clientes

Va dirigido a personas de todas las edades, desde los más chicos hasta los más grandes.

Relaciones con clientes / Canales

Al ofrecer postres saludables, elaborados con insumos de calidad; bajos en caloría, grasas, azúcar y sin harinas refinadas, se está cuidando la salud de los clientes. Se espera establecer una relación de confianza con los clientes, a partir del cuidado de la salud de estos.

En cuanto a los canales de comunicación, se prevé que sea a través de las Redes sociales, y el portal web creado a tal fin.

Estructura de costes

Servicios públicos: Agua, Gas, Electricidad, Internet y Aseo.

Sueldos y salarios de los colaboradores.

Insumos.

Publicidad.

Fuentes de Ingreso

Venta de productos de panadería gourmet de calidad, sabor y frescura superior.
Diversos métodos para el pago.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|--|--|---|--|---|
| <p>Socios clave </p> <p>Proveedores de insumos para panaderías, con productos de calidad, nacionales e internacionales. Proveedores de servicios públicos: Agua, Gas, Electricidad, Internet y Aseo. Panadero.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Compra de materiales e insumos. Mantenimiento de utensilios y equipos. Mantenimiento del portal Web. Cocinar los dulces y postres. Promocionar los productos.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>La ventaja competitiva en cuanto a producto y servicio es la diferenciación, ya que ofreceremos postres saludables, elaborados con insumos de calidad; bajos en caloría, grasas, azúcar y sin harinas refinadas.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Al ofrecer postres saludables, elaborados con insumos de calidad; bajos en caloría, grasas, azúcar y sin harinas refinadas, se está cuidando la salud de los clientes. Se espera establecer una relación de confianza con los clientes, a partir del cuidado de la salud de los mismos.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Va dirigido a personas de todas las edades, desde los más chicos hasta los más grandes.</p> |
| <p>Recursos clave </p> <p>Personal calificado. Tecnología. Utensilios y equipos de cocina. Materiales frescos y sanos. Recetas únicas.</p> | | | <p>Canales </p> <p>A través de las Redes sociales, y el portal Web creado a tal fin.</p> | |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Servicios públicos: Agua, Gas, Electricidad, Internet y Aseo. Sueldos y salarios de los colaboradores. Insumos. Publicidad.</p> | |  | <p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta de productos de panadería gourmet de calidad, sabor y frescura superior. Diversos métodos para el pago.</p>  | |

ASISTENTE PERSONAL VIRTUAL | Estudiante: Wendy Torres
Carrera: Licenciatura en Contabilidad y Finanzas
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

El presente plan de negocios contempla la creación de un emprendimiento para dirigir a microempresarios independientes con el fin de llevar el control sobre su agenda personal y laboral. Es una empresa encargada de la administración y control del tiempo del pequeño empresario, organizamos y patentizamos su negocio. Los asistentes virtuales pueden realizar una gran variedad de tareas, y depende en gran medida de la formación, experiencia, habilidades del colaborador, y de lo que requiera el negocio o emprendimiento del cliente.



El Problema

Debido a la situación actual por Covid-19, eso ha elevado la coyuntura entre personas y ha convertido en una necesidad los trabajos a distancias y de la misma manera la falta de trabajos, por esa razón se abre esta oportunidad de emprender este plan dirigido a los empresarios y emprendedores.

La Solución

Una solución viable que ofrece la Asistente Personal Virtual es, aparte de administrar el tiempo a los empresarios, también es ofrecer plazas de empleos viables para mitigar el desempleo en la sociedad, también encaminar al microempresario a que vuelva a emprender.

Propuesta de valor

La idea es proveer empleos temporales a estudiantes universitarios que deseen cubrir plazas de manera temporal y a su vez, apoyar con su labor a los emprendedores y empresarios MIPYME en la ejecución de sus proyectos de negocio, mientras se obtiene un salario.

Socios clave

Universidades que provean candidatos a través de sus bolsas de empleo.
Organismos públicos que otorgan capital semilla para emprendedores.
La Banca.
Proveedores de Internet.

Procesos clave

Mantenimiento de las redes sociales.
Seleccionar y contratar los colaboradores.
Atención al cliente.
Pago a los colaboradores.

Recursos clave

Oficina.
Colaboradores.
Redes Sociales.
Internet.

Segmento de clientes

La Asistente Personal Virtual se concentra en personas independientes, MIPYMES, dueños de negocios de diferentes edades que no cuentan con su negocio bien formalizado.

Relaciones con clientes / Canales

Es necesario mantener una relación de confianza con los clientes, por ello se buscará la fidelización de los clientes mediante la promoción de descuentos en el servicio por el número de horas contratadas. A mayor número de horas contratadas, el cliente obtiene un mayor descuento. Este tipo de negocio es ideal hacerlo conocer mediante redes sociales, adicional de la publicidad entre los clientes y amigos y que resulta muy efectiva.

Estructura de costes

Programas en la Nube.
Marketing.
Mantenimiento de una base de datos.

Salarios de los colaboradores.
 Servicio de Internet.
 Servicio de electricidad.

Fuentes de Ingreso

A través de los contratos de servicios de las asistentes personales virtuales.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|--|--|---|---|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Organismos públicos que otorgan capital semilla para emprendedores. La Banca. Proveedores de Internet.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Mantenimiento de las redes sociales. Seleccionar y contratar los colaboradores. Atención al cliente. Pago a los colaboradores.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>La idea es proveer empleos temporales a estudiantes universitarios que deseen cubrir plazas de manera temporal y a su vez, apoyar con su labor a los emprendedores y empresarios MIPYME en la ejecución de sus proyectos de negocio, mientras se obtiene un salario.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Es necesario mantener una relación de confianza con los clientes, por ello se buscará la fidelización de los clientes mediante la promoción de descuentos en el servicio por el número de horas contratadas. A mayor número de horas contratadas, el cliente obtiene un mayor descuento.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>La Asistente Personal Virtual se concentra en personas independientes, MIPYMES, dueños de negocios de diferentes edades que no cuentan con su negocio bien formalizados.</p> |
| <p>Recursos clave </p> <p>Oficina. Colaboradores. Redes Sociales. Internet.</p> | | | <p>Canales </p> <p>Este tipo de negocio es ideal hacerlo conocer mediante redes sociales, adicional de la publicidad entre los clientes y amigos y que resulta muy efectiva.</p> | |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Programas en la Nube. Marketing. Mantenimiento de una Base de datos. Salarios de los colaboradores. Servicio de Internet. Servicio de electricidad.</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>A través de los contratos de servicios de las asistentes personales virtuales.</p> | | |

FULL GESTIÓN 7/24 | Estudiante: Luis Uribe
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

FULL GESTION 7/24 es una plataforma integral la cual cuenta con ERP, CRM, WMS, Contabilidad y Tiendas Online, supliendo la necesidad de las empresas del siglo XXI a tener todo totalmente digital y accesible desde cualquier dispositivo. Todas las herramientas están totalmente enlazadas y centralizadas.

Con FULL GESTION los clientes se tendrán que olvidar de tener su información distribuida entre diferentes aplicaciones, FULL GESTION 7/24 suple todas las necesidades que tiene y tendrá su empresa. Esta es una plataforma que funciona completamente en la nube. Los clientes se olvidan de tener infraestructuras locales pues todo está alojado en la nube. Solo necesita una conexión estable a Internet y con esto su empresa funcionará.



El Problema

Poder hacer el control de procesos, algo que con la pandemia se ha visto que es supremamente importante, con un CRM. Este CRM tendrá procesos integrados con el ERP y la tienda online.

Ingresará tareas a partir del proceso de análisis, por decir algo, hay muchos productos en el mercado que tienen una fecha de caducidad, pero gestionar esto en las empresas es muy complicado requiere de muchos procesos extras; dentro de esto lo que se busca conseguir es que al hacer la compra se pueda definir las fechas de caducidad, que se vendan también por fecha de caducidad, al final si hay artículos a vencer, que según la normas panameñas los productos próximos a expirar se deben retirar de la venta 3 meses antes que los mismos se venzan.

La Solución

La solución planteada en FULL GESTION 7/24, se trata de una plataforma integral, la cual permite prestar servicios de ERP, en otras palabras, es un sistema central de empresa con el cual se pretende integrar todo lo que se necesita en una empresa para funcionar desde el control de compras, ventas e inventarios hasta análisis y comportamientos. Esta plataforma contará con un módulo muy amigable, de puesta en marcha de tiendas ONLINE, la cual contará con enlaces directo con el ERP para controlar ventas y stock de una forma centralizada.

En el caso de los productos próximos a expirar, se deben retirar de la venta 3 meses antes que los mismos se venzan; el ERP automáticamente genera una tarea en el CRM a la persona designada para que retire dichos artículos; estas alertas son totalmente personalizables según criterio y estrategia de negocio del cliente.

Este CRM también estará enlazado al proceso de ventas tanto para ventas por medio de los asesores comerciales como la tienda online, de esta forma si el asesor comercial está atendiendo un cliente lo pondrá en sus tareas y desde allí se llevará el proceso de la venta. Permitiendo generar documentos (Pedidos de Ventas y Facturas) y estos están enlazados directamente a la tarea; estas tareas pueden ser compartibles por los clientes, desde este podrá ver en qué proceso se encuentra su pedido (pendiente de pago, en preparación, en tránsito, etc.), este mismo CRM enviará alertas al cliente cada vez que cambie de estado y se puede personalizar por si el cliente no lo desea.

De igual forma la tienda online estará enlazada con el CRM y este generará tareas a partir de la tienda online, el cliente compra el o los productos, automáticamente se genera la tarea en el CRM, enviando las tareas a las personas incluidas en el proceso (confirmación de pago, preparación de pedido, despacho, tránsito y entrega). De igual forma la plataforma tendrá un acceso para gestionar el tránsito de los productos, dicho de otra forma, la plataforma estará enlazada con aplicaciones de mensajería con las cuales se podrá solicitar el servicio automáticamente una vez el pedido este procesado. Y se podrá llevar en tiempo real el lugar donde se encuentra el pedido por parte del cliente.

El ERP estará alimentado con todos los artículos de venta más comunes de las marcas más reconocidas, los cuales pueden ser llamados por las empresas simplemente con hacer un documento de compra con el mismo. Si el artículo no existe la empresa podrá crearlo y este se considerará por FULL GESTION 7/24 para agregarlo a la base de datos general.

Las empresas se podrán interconectar fácilmente. Por decir algo, si una empresa alojada en FULL GESTION 7/24 compra a otra empresa alojada en esta misma plataforma, simplemente con enviar un link por parte del vendedor, se cargará como un pedido de compra en el ERP del cliente comprador. De esta forma se evita el proceso de estar digitando y simplemente se hace el proceso de recepción con las PDA, mantenido todo sistematizado y evitando la impresión de documentos innecesarios.

Esta plataforma también contará con módulos contables, los cuales se alimentan automáticamente con los movimientos del día a día que lleva el ERP, facilitando el proceso contable. Esta plataforma también permitirá que Contadores creen una empresa en la plataforma y reciben de forma automática toda la información con un simple enlace. De esta forma las empresas podrán tercerizar fácilmente su proceso contable.

Propuesta de valor

Esta es una plataforma totalmente Online, la cual se podrá ejecutar en todo tipo de terminal, computadores, tabletas celulares y lo más importante PDA con las cuales se llevará todo el manejo de la mercancía. Contará con documentos totalmente online los cuales podrán ser compartidos por medio de LINKS con los clientes, por lo cual se facilitará todo el proceso de venta y manejo de los mismos eliminando la necesidad de imprimirlos, estos estarán enlazados en todo momento con el CRM, y cada persona incluida en el proceso lo podrá ir consultando fácilmente desde la aplicación sea en el computador, Tablet, celular o PDA.

El proceso de puesta en marcha de la tienda Online será muy sencillo, ya que todos los artículos descripciones y Stocks estarán gestionados directamente desde el ERP. Sin necesidad de cargarlos y se contará con plantilla personalizables para poner en marcha fácilmente la tienda Online.

Los artículos estarán en una base de datos general con todas sus descripciones, estos pueden ser activados por cada empresa en su ERP simplemente buscándolos con el código de barras y agregándolos en sus documentos de compra, con esto se facilitará mucho este proceso. Hoy día hay que crear los artículos en cada sistema por cada cliente. Este es un proceso el cual requiere de mucho tiempo ya que hay que crear plantillas con cada una de las descripciones de este.

Socios clave

Proveedores de Cloud Computing.
Proveedores de servicio de Internet.
La Banca.
Call Center.
Equipo de programadores.

Procesos clave

Esta plataforma integra todo lo que necesita una empresa para poder funcionar de una forma coordinada y mostrar productos y servicios en un entorno en línea, sin la necesidad de tener conocimientos técnicos avanzados.

Recursos clave

Licencia de uso de una plataforma de computación en la nube.
Programadores idóneos.
Servicio de Internet.
Portal de atención al cliente.

Segmento de clientes

Esta plataforma será muy llamativa para todas las empresas grandes o pequeñas por su versatilidad y herramientas 100% online, permitiendo tener un control total de sus empresas en un entorno totalmente digital.

Relaciones con clientes / Canales

FULL GESTION 7/24 establecerá una relación de herramienta de ayuda con los clientes, al brindarles un conjunto de videos tutoriales en la web de la plataforma. Por ser tecnología Cloud Computing, se podrá usar en teléfonos inteligentes y otros dispositivos terminales. Las comunicaciones podrán manejarse por el portal web y las redes sociales.

Estructura de costes

Desarrollo de la plataforma.
Programadores.
Licencia de Cloud Computing.
Marketing.
Servicio al cliente.

Fuentes de Ingreso

Por pago de licencia de uso de FULL GESTION 7/24, La aplicación es escalable en el número de usuarios y beneficios.
La licencia de uso se pagará en línea y el cliente puede pagar mensual, trimestral o anual según el cliente lo requiera.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|--|---|--|--|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Proveedores de Cloud Computing. Proveedores de servicio de Internet. La Banca. Call Center. Equipo de programadores.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Esta plataforma integra todo lo que necesita una empresa para poder funcionar de una forma coordinada y mostrar productos y servicios en un entorno en línea, sin la necesidad de tener conocimientos técnicos avanzados.</p> <hr/> <p>Recursos clave </p> <p>Licencia de uso de una plataforma de computación en la nube. Programadores idóneos. Servicio de Internet. Portal de atención al cliente.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>Esta es una plataforma totalmente Online, la cual se podrá ejecutar en todo tipo de terminal, Computadores, tabletas celulares y lo más importante PDA con las cuales se llevará todo el manejo de la mercancía. Contará con documentos totalmente online los cuales podrán ser compartidos por medio de LINKS con los clientes, por lo cual se facilitará todo el proceso de venta y manejo de los mismo eliminando la necesidad de imprimirlos, estos estarán enlazados en todo momento con el CRM, y cada persona incluida en el proceso lo podrá ir consultando fácilmente desde la aplicación sea en el computador, Tablet, celular o PDA.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>FULL GESTION 7/24 establecerá una relación de herramienta de ayuda con los clientes, al brindarles un conjunto de videos tutoriales en la Web de la plataforma. Por ser tecnología Cloud Computing, se podrá usar en teléfonos inteligentes y otros dispositivos terminales.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>Las comunicaciones podrán manejarse por el portal Web y las Redes sociales.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Esta plataforma será muy llamativa para todas las empresas grandes o pequeñas por su versatilidad y herramientas 100% online, permitiendo tener un control total de sus empresas en un entorno totalmente digital.</p> |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Desarrollo de la plataforma. Programadores. Licencia de Cloud Computing. Márquetin. Servicio al cliente.</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Por pago de licencia de uso de FULL GESTION 7/24. La aplicación es escalable en el número de usuarios y beneficios. La licencia de uso se pagará en línea y el cliente puede pagar mensual, trimestral o anual según el cliente lo requiera.</p> | | |

ACCESORIOS 4x4 OFF ROAD 507 | Estudiante: Carlos Vergara
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

Accesorios Off Road 507 será una empresa 100% panameña relacionada a las ventas de accesorios y repuestos para vehículos 4x4. Busca brindar una gran diversidad al cliente también de forma online, utilizando la plataforma de redes sociales de forma empresarial y así recibir solicitudes de pedidos y consultas a través de las aplicaciones. Es importante señalar que Accesorios Off Road 507 contará con una página web con más información para los clientes.



El Problema

De forma general existen hoy en día diferentes empresas que ofrecen diferentes servicios en temas de accesorios y repuestos para autos 4x4. Actualmente se ofrece un pésimo servicio al cliente esto debido a que muchas empresas se enfocan en el aumento de sus ingresos ofreciendo artículos con altos costos fuera del margen actual, lo que ocasiona que el cliente se restrinja y a la vez por una falta de asesoría al momento de comprar no pueda ser escuchado.

La Solución

Esta empresa tendrá como prioridad la buena atención ofreciendo una excelente atención a los clientes y brindándole toda la asesoría necesaria para que se sientan en confianza y realicen todas las compras que necesiten y cumplir todas sus expectativas.

Propuesta de valor

En comparación a otras empresas la idea es trabajar en conjunto a la buena utilización de la tecnología para lograr ofrecer una buena atención y manejar todas las solicitudes de forma ágil y ordenada para tener una eficiencia efectiva.

Socios clave

Inicialmente sería un negocio familiar en conjunto de técnicos e ingenieros. Principalmente los socios clave serían una gran diversidad de proveedores, de los cuales se obtendrían ganancias por la venta de los accesorios y repuestos de vehículos 4x4.

Procesos clave

Atención al cliente.
Servicio de taller.
Venta de accesorios y repuestos para autos 4x4.
Actualización de inventario.
Actualización de portal web.

Recursos clave

Plataforma comercial.
Personal.
Proveedores.
Local.
Sitio web.

Segmento de clientes

La idea de este negocio va dirigida a las personas que son amante y le gusta el mundo de vehículos off road 4x4. Esta actividad suele realizarse en caminos poco definidos y que cuentan con características del terreno accidentadas. Para realizar este deporte es necesario contar con vehículos equipados con una tracción 4x4, los que están condicionados para superar cualquier dificultad que se encuentre en el camino.

Relaciones con clientes / Canales

Accesorios Off Road 507 siempre mantendrá una relación de confianza garantizando los accesorios y repuestos a través de cumplir con artículos de muy buena calidad. Se

conocerá a través de encuestas que tan factible es la aceptación de los clientes escuchar sus opiniones es muy importante.
Se utilizará un portal web y redes sociales como canal de comunicación.

Estructura de costes

- Personal.
- Equipos de delivery (motos).
- Equipo industrial del taller.
- Publicidad.
- Servicios de Internet (nube de Amazon Web Services).

Fuentes de Ingreso

- Venta de refacciones y accesorios para vehículos equipados con una tracción 4x4.
- Varias formas de pago:
 - Tarjeta de crédito.
 - Efectivo.
 - Yappy.
 - Cuenta de ahorro.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Inicialmente sería un negocio familiar en conjunto de técnicos e Ingenieros. Principalmente los socios clave serían una gran diversidad de proveedores, de los cuales se obtendrían ganancias por la venta de los accesorios y repuestos de vehículos 4x4..</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Atención al cliente. Servicio de taller. Venta de accesorios y repuestos para autos 4x4 Actualización de inventario. Actualización de portal Web.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>En comparación a otras empresas la idea es trabajar en conjunto a la buena utilización de la tecnología para poder lograr ofrecer una buena atención y manejar todas las solicitudes de forma ágil y ordenada para tener una eficiencia efectiva.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Accesorios Off Road 507 siempre mantendrá una relación de confianza garantizando los accesorios y repuestos a través de cumplir con artículos de muy buena calidad. Se conocerá a través de encuestas que tan factible es la aceptación de los clientes escuchar sus opiniones es muy importante.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>La idea de este negocio va dirigida a las personas que son amante y le gusta el mundo de vehículos off road 4x4. Esta actividad suele realizarse en caminos poco definidos y que cuentan con características del terreno accidentadas. Para realizar este deporte es necesario contar con vehículos equipados con una tracción 4x4, los que están condicionados para superar cualquier dificultad que se encuentre en el camino.</p> |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Personal. Equipos de delivery (motos). Equipo industrial del taller. Publicidad. Servicios de Internet (nube de Amazon web services).</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta de refacciones y accesorios para vehículos equipados con una tracción 4x4. Varias formas de pago: Tarjeta de crédito. Efectivo. Yappy. Cuenta de ahorro.</p> | | |

YO LO LLEVO | Estudiante: Alina Martínez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Calidad y Productividad
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

La idea de negocio “Yo lo llevo” es sobre un negocio que pretende brindar servicio a domicilio a las incidencias mecánicas surgidas en un automóvil o cada 5,000 kilómetros en un tiempo razonable, sin que los clientes deban sacrificar su valioso tiempo y que necesitan para sus actividades diarias, o sus trabajos o asuntos personales, y así puedan disfrutar satisfactoriamente de su vehículo con total seguridad y confiabilidad contribuyendo a su bienestar y calidad de tiempo. Los servicios para ofrecer son: diagnóstico, configuración, reparación, lubricación y mantenimiento.

Este tipo de servicio se presta a cualquier público y donde el cliente lo solicite dentro del horario laboral establecido y en la ciudad de Panamá y sus alrededores.



El Problema

Este negocio nació por la situación en la que se encuentra el país, la pandemia ha llevado a ofrecer todos estos servicios y otros adicionales a domicilio para evitar aglomeraciones, filas, pérdida de tiempo y muchos otros inconvenientes. La atención a domicilio facilita al cliente disponer más de su tiempo en otras actividades indispensables.

La Solución

En “Yo lo Llevo” se les brindará a los clientes la posibilidad de que se ahorren el tiempo de llevar el vehículo al taller, exponerse a salir con el vehículo dañado, salir a comprar las refacciones y pieza para su vehículo, si el cliente lo prefiere y obtener la garantía sobre el trabajo realizado.

Propuesta de valor

El negocio “Yo lo llevo” pretende ser reconocido como la primera opción de servicio de mantenimiento preventivo a domicilio en Panamá, en los próximos 5 años, totalmente confiable y con personal que brinda un excelente servicio a los clientes, con servicios garantizados.

Socios clave

Empresas vendedoras de repuestos y refacciones automotrices.
Empresas de servicios de Internet.
Colaboradores.

Procesos clave

Mantenimiento del Vehículo de “Taller Mecánico Móvil”.
Mantenimiento de equipos y herramientas.
Servicios en zonas de empresas y zonas donde los clientes eviten salir de sus domicilios.
Reclutamiento de un grupo de profesionales fiables y competentes.
Control y seguimiento de los servicios que se prestan.

Recursos clave

Vehículo del “Taller Mecánico Móvil” moderno y llamativo.
Equipos y herramientas en buen estado que mantengan unas condiciones de higiene adecuadas.
Los técnicos automotrices que van a prestar los servicios.
Repuestos y refacciones de reemplazo e insumos.
Permisos y licencias para poder brindar el servicio de forma confiable y segura cumpliendo con todas las normativas del país.
Portal web.
Base de datos de clientes y de servicios prestados.

Segmento de clientes

Dueños de vehículos y empresarios con flotas de vehículos y que desean obtener el mejor servicio de mantenimiento a domicilio.

Relaciones con clientes / Canales

La cortesía y el respeto por el cliente formará parte de la relación con el cliente. Una comunicación efectiva con la oferta de varios procesos alternativos y la recomendación de cual tomar, permitiendo que el cliente elija cual opción tomar.

Estructura de costes

Mantenimiento de vehículo “Taller Mecánico Móvil”.
 Servicio de Internet.
 Colaboradores.
 Publicidad.
 Local comercial.

Fuentes de Ingreso

Servicio de mantenimiento preventivo o correctivo de vehículos a domicilio.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|---|--|---|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Empresas vendedoras de repuestos y refacciones automotrices. Empresas de servicios de Internet. Colaboradores.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Mantenimiento del Vehículo de “Taller Mecánico Móvil”. Mantenimiento de equipos y herramientas. Servicios en zonas de empresas y zonas donde los clientes eviten salir de sus domicilios. Contratos a profesionales .</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>El negocio “Yo lo llevo” pretende ser reconocido como la primera opción de servicio de mantenimiento preventivo a domicilio en Panamá, en los próximos 5 años, totalmente confiable y con personal que brinda un excelente servicio a los clientes, con servicios garantizados.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>La cortesía y el respeto por el cliente formará parte de la relación con el cliente. Una comunicación efectiva con la oferta de varios procesos alternativos y la recomendación de cual tomar, permitiendo que el cliente elija cual opción tomar.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Dueños de vehículos y empresarios con flotas de vehículos y que desean obtener el mejor servicio de mantenimiento a domicilio.</p> |
| <p>Recursos clave </p> <p>Vehículo del “Taller Mecánico Móvil” moderno y llamativo. Equipos y herramientas en buen estado que mantengan unas condiciones de higiene adecuadas. Los técnicos automotrices que van a prestar los servicios Repuestos y refacciones de reemplazo e insumos.</p> | | | <p>Canales </p> <p>El principal canal serán las Redes Sociales y el portal Web.</p> | |
| <p>Estructura de costes </p> <p>Mantenimiento de vehículo “Taller Mecánico Móvil”. Servicio de Internet. Colaboradores. Publicidad. Local comercial.</p> | | <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Servicio de mantenimiento preventivo o correctivo de vehículos a domicilio.</p> | | |

SOPORTE TECNOLÓGICO ONLINE | Estudiante: Lisbeth Otero
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad
Fecha de realización del proyecto: mayo 2021

Idea Innovadora

Este proyecto ofrece una solución tecnológica a nivel general con miras principalmente a ayudar a todas las personas que tienen o adquieren algún equipo de tecnología y tengan dificultades para configurarlo o utilizarlo, se le brindará la asistencia técnica, así como también la capacitación sobre la utilización, si así lo requiere. Se le ayuda a evaluar, diagnosticar, configurar y hasta reparar, si hiciere falta, los equipos tecnológicos. La idea es brindar un servicio tipo “Call Center” donde el cliente podrá encontrar personas dispuestas a atenderle muy amablemente, para responder sus preguntas e inquietudes sobre los equipos tecnológicos que adquiera, y que sirva de alternativa para resolver sus dudas y problemas de funcionamiento de los equipos.



El Problema

En muchas ocasiones, los usuarios adquieren un equipo tecnológico y, casi de inmediato no encuentran como ponerlo a funcionar. Es común que tan solo necesite ponerlo a cargar, o colocarle baterías u otra acción sencilla, Sin embargo, con frecuencia, ya no pueden contactar al vendedor de inmediato o ya no logran comunicarse para preguntarle o hacer valer la garantía.

La Solución

El propósito de este emprendimiento no es solo resolver los problemas, sino ayudar o aportar a la mitigación de este con un “granito de arena”, se desea brindarles a los clientes un contacto directo y confiable con ingenieros y técnico calificados en cada uno se los dispositivos tecnológicos que adquieran para que así no tengan problema para encontrar un técnico que realice un buen trabajo con garantía.

A través de una página web los clientes van a poder contactarse en tiempo real con uno de los expertos colaboradores, el cual evaluara su solicitud y le brindara las pautas a seguir para resolver su problema. Le cotizará y el cliente puede decidir si desea el servicio o no, también se dispondrá de una base de conocimiento para que los clientes puedan acceder a información que le puede ser de ayuda de manera gratuita.

Propuesta de valor

La gran mayoría de las empresas de soporte tecnológico que hay en el mercado no brindan asesoría centralizada para diferentes marcas de equipos con los que los clientes cuentan en el hogar, por lo general, se especializan en una de ellas y si se necesita consultar por otro equipo, de otra marca u otra tecnología, se tendrá que consultar con otra empresa en donde se especialicen en esa otra marca de equipo. Soporte Tecnológico Online brinda un abanico de servicios centralizados de múltiples marcas y modelos.

Socios clave

Desarrollador web y especialista en seguridad, inversionista, experto en servicio al cliente, personal de soporte técnico nivel 3 y auxiliar contable, proveedor de servicio de internet, proveedor de la luz eléctrica, servicio de mantenimiento de dispositivos tecnológicos, proveedor de materiales y piezas, proveedor de plataforma virtual, proveedor de plataformas de pago en línea.

Procesos clave

Selección de estructura para el desarrollo de la página web.
Elección de equipo tecnológico para el personal.
Community manager para la promoción web.
Elección del personal capacitado para la atención oportuna de clientes.

Recursos clave

Personal de administración y seguridad web.
Servicio de internet, hosting y servicios en la nube.
Colaboradores.
Equipos de computación.
Aplicaciones utilitarias.

Segmento de clientes

Clientes residenciales.
 Clientes de pequeñas empresas.

Relaciones con clientes / Canales

Las relaciones con los clientes se darán en un contexto de confianza y colaboración para obtener los mejores y más eficientes resultados. Los pagos podrán realizarse por:

Página web.
 Redes Sociales.
 Línea telefónica.
 WhatsApp.

Estructura de costes

Pago de Community Manager para la promoción inicial.
 Mantenimiento de equipos para la atención de los clientes.
 Pago de servicios comerciales: electricidad, Internet y telefonía.
 Pago de la Planilla.

Fuentes de Ingreso

Ingresos por asesorías y solución a problemas en línea.

Matriz Lean Canvas

| | | | | |
|---|---|--|--|--|
| <p>Socios clave </p> <p>Desarrollador web y Seguridad, Inversionista, Experto en servicio al cliente, personal de soporte técnico nivel 3 y Contable, proveedor de servicio de internet, proveedor de la luz eléctrica, proveedor de agua potable, servicio de mantenimiento de dispositivos tecnológicos, proveedor de materiales y piezas, proveedor de plataforma virtual, proveedor de datos y minuto celulares. Proveedor de plataformas de pago online.</p> | <p>Actividades clave </p> <p>Elección del proveedor de la estructura para el desarrollo de la página Web. Elección del equipo tecnológico para el personal. Community manager para la promoción Web. Elección del personal capacitado para la atención oportuna de cliente.</p> | <p>Propuestas de valor </p> <p>La gran mayoría de las empresas de soporte tecnológico que hay en el mercado no brindan asesoría centralizada para diferentes equipos con los que los clientes cuentan en el hogar normalmente se especializan en uno de ellos y si necesitas consultar por otro, tendrás que consultar con otra empresa en donde se especialicen en ese otro equipo. Nuestra empresa brinda un abanico de servicios centralizados de múltiples marcas y modelos.</p> | <p>Relaciones con clientes </p> <p>Las relaciones con los clientes se darán en un contexto de confianza y colaboración para obtener los mejores y más eficientes resultados.</p> | <p>Segmentos de cliente </p> <p>Clientes residenciales. Clientes de pequeñas empresas.</p> |
| <p>Estructura de costes</p> <p>Pago de Community Manager para la Promoción Inicial. Compra de equipos para la atención de los clientes. Pago de Servicios comerciales agua, electricidad, gas licuado, Internet, Telefonía. Pago de la Planilla.</p> | <p>Fuentes de ingresos</p> <p>Ingresos por asesorías y solución a problemas en línea.</p> | | | |



ISBN Volumen 2: 978-9962-738-08-4
ISBN Obra Completa: 978-9962-738-06-0
DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-08-4>

www.unicvt.net



Incubadora de Proyectos de Emprendimientos
de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICyT- 2021 – Vol. 2