

UNICyTios UNICyT

INCUBATOR OF STARTUP

ISBN Volumen 1: 978-9962-738-07-7

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

DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-07-7>



**UNICyTios UNICyT INCUBATOR OF STARTUP
SEMILLERO DE PROYECTOS 2021
VOL. 1**



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

ISBN Volumen 1: 978-9962-738-07-7

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

DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-07-7>

Título: Incubadora de Proyectos de Emprendimientos de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICyT- 2021 – Vol. 1

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
TODO ES ARTESANAL Estudiante: Daniela Carrasquilla	8
ASISMED Estudiante: Irvin Chacón	12
QUELOABRA PTY Estudiante: Noris González	15
SERTEC S. A. Estudiante: Cleveland Hilton	18
PSYCH RIDE WEB Estudiante: Alexandra Jiménez	22
RESPOSTERÍA MARCELA Estudiante: Marcela Moreno	26
IMPERMEABLES S.A. Estudiante: Alexandro Ortíz	29
GYM HOUSE PTY Estudiante: Katherine Peralta	32
KALA'S GIFT Estudiante: Eduardo Ramos	35
BE YoU Estudiante: Yuleimy Romero	39
AGENCIA MATRIMONIAL TU Y YO Estudiante: Gustavo Ruidiaz	41
YULI SUNFLOWER GARDEN Estudiante: Gabriel Tuñón	44
SERVICIOS DE FESTEJOS Y EVENTOS ESPECIALES Estudiante: Diana Vargas	47
RON'S ECO MARKET Estudiante: Ronald Atencio	50

VERDUFRUITS, S.A. Estudiante: Abdel Vásquez	53
ORGANIC BEAUTY PRODUCTS CHARLES Estudiante: Yulidza Barahona	56
APP HOME MEDICA Estudiante: Caren Carrera	59
COPA MENSTRUAL BY ZAFIRO Estudiante: Agla Castillo	62
CHIKI SABORES Estudiante: Katherine Castillo	66
SERVI COT Estudiante: Gilberto Chang	69
POSTRES Y CAKE YOSÍMETH Estudiante: Yoselin Gómez	72
VIVERO EL PARAISO Estudiante: Miguel González	75
TOURS BURBUJA FAMILIAR Estudiante: Solangel Martínez	78
WIRELESS SOLUTIONS PANAMÁ Estudiante: Mario Miranda	81
APP APRENDO EN CASA Estudiante: Omar Palacios	85
BEAUTY EXPRESS Estudiante: Osiris Parra	89
SAC Estudiante: Cesar Rodríguez	92
AERLE DA Estudiante: Daneshka Vernaza	95
AUTO SPLASH Estudiante: Antonio Zamora	98
STYLE BALLOONS Estudiante: Estefany Hernández	101

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 01-2021. 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, 30 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 30 modelos de negocio publicados en esta edición recogen los resultados del curso Design Thinking, Startup y Lean Canvas realizado por 30 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, 26 de enero de 2021*

TODO ES ARTESANAL | Estudiante: Daniela Carrasquilla
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas
 con énfasis en Logística y Comercio Internacional
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

El producto “Todo es Artesanal” es un grupo de salsas caseras elaboradas a mano. Es un producto que facilita la preparación de los alimentos, es utilizada en los hogares y restaurantes que les gusta agregarles salsas de buena calidad a las comidas o como un aderezo para darle un toque especial a la comida. Los componentes de la elaboración de las salsas son con productos frescos, nacionales y de calidad. Se emplean técnicas para la selección de los proveedores y para determinar las máquinas a utilizar en los procesos de elaboración, envasado, etiquetado y almacenamiento. El personal que colabora es personal calificado y pasa por un proceso de inducción de los procedimientos tanto operativos como administrativos.



Todo Es Artesanal

By: Daniela Carrasquilla

Se utilizan ingredientes naturales y frescos para la preparación de las salsas y los sazónadores también, se preparan salsas al gusto del consumidor. El método de entrega es a domicilio, utilizando las empresas de *delivery* existentes y más adelante se hará consideración de crear un servicio propio de entrega a domicilio con motocicletas o vehículos de carga liviana.

El Problema

Muchos ciudadanos no encuentran el disfrute de los alimentos sin incluir una experiencia nueva en su menú. Es por ello que surge la idea de aprovechar las recetas de las mujeres de la familia para elaborar de forma artesanal salsas y sazones que crean nuevas y deliciosas experiencias a la hora de comer. Con la extensión de la pandemia, muchos trabajadores aún se desplazan de sus casas hasta sus lugares de trabajo requiriendo comer fuera de sus hogares. El comer los mismos alimentos por periodos de tiempo prolongados podría generar apatía hacia la actividad laboral.

La Solución

El emprendimiento “Todo es Artesanal” les ofrece a los clientes una gama de diferentes salsas y sazones que pueden brindar una experiencia diferente, sana, fresca y estimulante a la hora de comer. Aplicables como acompañantes a diversos platos típicos e internacionales, proporcionan nuevos sabores y experiencias a comensales nuevos y experimentados, devolviéndoles el gusto por las artes culinarias.

Propuesta de valor

La propuesta de valor de: Todo es artesanal consiste en ofrecer uno de los mejores productos hecho a mano, con mucho amor, y con ingredientes 100% frescos. Para satisfacer a nuestros clientes, para que se sientan felices y seguros de consumir nuestros productos ya que son naturales.

Socios clave

Restaurantes Leños & Carbón y Royal Decamerón, con fin de llegar a mas consumidores a través de las ventas de sus alimentos.

Los proveedores principales son Yakelina de Carrasquilla, que se encarga de la materia prima y Plastigas S.A que nos proporciona los envases para los productos.

Procesos clave

Los procesos clave de Todo es Artesanal pueden resumirse en:

- Planeación de la dieta para una buena nutrición.
- Elaboración artesanal de los productos (salsas y sazones).
- Limpieza y sanitización del lugar de preparación.
- Mercado estratégico.
- Cadena de distribución.

Recursos clave

Los ingredientes constituyen uno de los recursos clave de este emprendimiento, se utiliza una gran variedad de especias y se preparan distintas mezclas tales como:

Miel y Ají picante con miel,
Chimichurri artesanal y Chimichurri de maracuyá,
Mezcla de especias y Curry,
Crema de ajo,
Adobo de carne Barbecue, tanto picante, como no picante,
Salsa de tomate con finas hierbas y mix de guisantes,
Cebolla caramelizada al jengibre,
Pico de gallo,

Además, otro de los recursos clave de Todo es Artesanal son:

Los colaboradores:

Agricultores, vendedoras, empacadores del producto, promotores,
Nutricionista personalizada,

Material de oficina,
Envases ecológicos y reutilizables,
Tecnología de punta.

Segmento de clientes

El segmento de clientes de Todo es Artesanal son las personas (hombres o mujeres) con ingresos medios altos que estén dispuestas a gastar en alimentación sana y que disfruten de todas las salsas caseras.

Relaciones con clientes / Canales

Las relaciones con los clientes serán manejadas a través de una página web, las redes sociales y los puntos de venta. Por su parte, los canales de comunicación serán a través de la entrega a domicilios a través de la App, ventas telefónicas, Abarrotes, Supermercados y Restaurantes.

Estructura de costes

Son costos fijos, mixtos y variables, están asociados al costeo por cadena de suministro tomando en consideración las actividades de la empresa.

Fuentes de Ingreso

Ventas en locales 75%

Venta online y telefónica: 15%

Restaurantes: 10%

Las transacciones de los negocios son

Efectivo,

Pago por tarjeta de crédito y débito.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Restaurantes leños & carbón y royal Decamerón, con fin de llegar a mas consumidores a través de la ventas de sus alimentos. Mis proveedores principales son Yakelina de carrasquilla se encargara de la materia prima y plastigas S.A nos proporcionará los envase para nuestro productos	Actividades clave  - Planeación de dieta , para una buena nutrición. - Mercado estratégico - Cadena de distribución	Propuestas de valor  Se ha elaborado los producto con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores que desean obtener en el mercado salsas caseras para todo tipo de comidas , procesadas con insumos de calidad y ofrecida a precios accesibles.	Relaciones con clientes  - Pagina web - Redes sociales - Punto de ventas	Segmentos de cliente  Personas (hombre o mujeres) con ingresos medios altos que estén dispuestas a gastar en alimentación sana y que disfruten de todas las salsas caseras.
Estructura de costes  Son costos fijos , mixtos y variables , está asociado al costeo por cadena de suministro tomando en consideración las actividades de la empresa.		Fuentes de ingresos  - ventas en locales 75% - Venta online y telefónica: 15% - restaurantes : 10% ✓ Las transacciones de los negocios son - Efectivo - Pago por tarjeta de crédito		

ASISMED | Estudiante: Irving Chacón
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

En este emprendimiento se propone la misión de brindar servicios de salud a los clientes de avanzada edad. El compromiso con la sociedad de ASISMED es prestar la mejor atención sanitaria, basándose en la máxima calidad asistencial y la mejor accesibilidad. Se trabaja para prestar el servicio de la forma más diligente posible y eso solo se consigue con una atención en el lugar preciso, con el profesional indicado, con el procedimiento necesario, con la realización de las pruebas diagnósticas requeridas y reduciendo en la medida de lo posible el tiempo en el centro de salud.



El Problema

Cuidar de las personas no es solo tratar enfermedades, es atender también la prevención, los hábitos de vida, la calidad asistencial y el bienestar. Los casos de emergencias médica son las situaciones más prioritarias para ASISMED donde el tiempo de reacción de nuestras ambulancias es fundamental.

La Solución

Como solución a la problemática planteada se presenta ASISMED, un grupo sanitario privado con colaboradores nacionales y extranjeros con sede principal en la ciudad de Panamá que ofrece un servicio de asistencia médica Pre Hospitalario y estudios de laboratorios. Se manejan los conceptos de médico en casa y traslados en ambulancia.

Nuestras ambulancias son verdaderas unidades móviles de cuidados intensivos que cuentan con la más avanzada tecnología a bordo. Se atenderán todas las necesidades médicas domiciliarias trasladándonos en todos los casos hasta el domicilio del paciente. Ponemos a disposición de todos nuestros afiliados los mejores profesionales médicos y enfermeras a domicilio casa vez que se presenta una emergencia, urgencia o cualquier caso de baja complejidad médica que puede surgir. Se estabilizarán los pacientes en el lugar, se administrarán los medicamentos que sean necesarios en el momento y en caso de necesidad realizamos el traslado de la emergencia al hospital.

Propuesta de valor

ASISMED ofrece servicios de salud orientados y comprometidos con el paciente, orientados hacia la calidad, la innovación y la tecnología, eliminando las esperas por una atención médica, las demoras en sus resultados y los servicios deficientes. Nuestro personal de la central de llamadas está especialmente entrenado para detectar aquellas situaciones en que la vida del paciente se encuentra seriamente comprometida. Cuando es el caso, desplazamos de inmediato una de nuestras ambulancias médicas, la cual debe llegar a su domicilio o donde se encuentre la persona accidentada en un tiempo promedio de 15 minutos. Se conseguirá cumplir estos tiempos porque las unidades móviles se encuentran repartidas por zonas y en puntos estratégicos de la ciudad. Los médicos y técnicos de emergencias conseguirán estabilizar al paciente en el sitio en el 70% de los casos para su posterior traslado al hospital en condiciones óptimas de seguridad.

Socios clave

Los socios claves de ASISMED son:

Agencias aseguradoras.

Clínicas privadas.

Empresas públicas y privadas.

Procesos clave

La empresa se dedica prestar procesos de salud, por ello los procesos claves son:

Contratación de personal de salud idóneo (técnicos, médicos, conductores, otros).

Captar clientes y generar contratos de servicio.

Cumplir con los reglamentos y normas legales de operación (obtener las licencias comerciales, permisos del Minsa, otros).

Atención a los usuarios.

Recursos clave

El equipo de trabajo estará conformado por personal idóneo para una eficiente atención a los clientes. Este equipo de trabajo estará conformado por 5 personas entre ellos dos paramédicos, un especialista en laboratorio, vendedor y un superviso administrativo.

Segmento de clientes

Todas las personas susceptibles de recibir un servicio de salud, con especial énfasis para las personas de la tercera edad, en casos de urgencias, emergencias y citas médicas.

Relaciones con clientes / Canales

En ASISMED La relación con los clientes se hará directamente, a través del seguimiento de casos y la asistencia personalizada.

Los canales que se utilizarán serán las redes sociales, los medios de comunicación televisivos y la página web.

Estructura de costes

Costos de los empleados.

Infraestructura tecnológica.

Mercadeo y publicidad.

Fuentes de Ingreso

Cobro por llamadas para asistencia (emergencias, urgencias, citas programadas).

Cobro por servicios de laboratorio clínicos.

Posibilidad de diferentes métodos de pago.

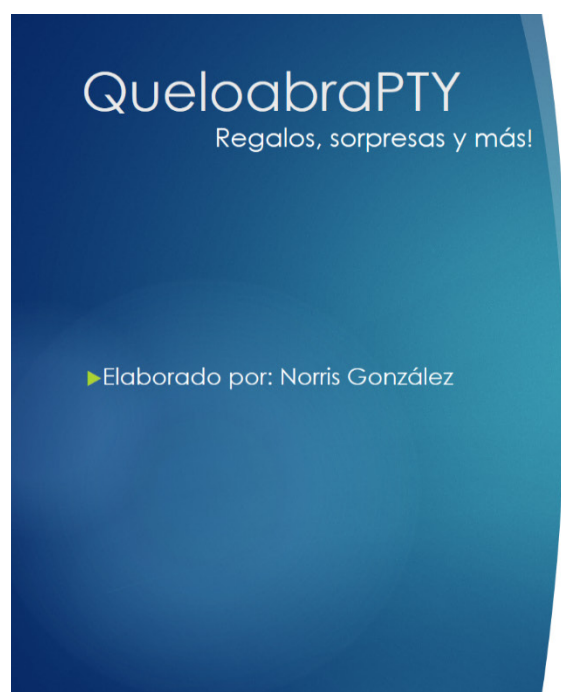
Matriz Lean Canvas

Socios clave 	Actividades clave 	Propuestas de valor 	Relaciones con clientes 	Segmentos de cliente 
❖ Agencias Aseguradoras. ❖ Clínicas Privadas. ❖ Empresas públicas y Privadas.	Contratación de personal idóneo Captar clientes y generar contratos de servicio. Cumplir con los reglamentos y normas legales de operación (licencias comerciales, Permisos del Minsa, otros).	❖ Asistencia médica a Domicilio. ❖ Atención personalizada. ❖ Personal calificado. ❖ Flexibilidad en la atención. ❖ Precios a la medida.	❖ Seguimiento de casos. ❖ Asistencia Personalizada.	❖ Atención para las personas de la tercera edad en casos de urgencias, emergencias y visitas medica programadas dentro del sector capital del País.
	Recursos clave  ❖ Personal Calificado. ❖ Vehículos equipados. ❖ Oficinas centrales. ❖ Pagina Web		Canales  ❖ Redes sociales. ❖ Medios de comunicación televisivo. ❖ Pagina Web	
Estructura de costes  ❖ coste de los empleados ❖ infraestructura tecnológica ❖ mercadeo y publicidad		Fuentes de ingresos  cobro por llamada para asistencia (emergencia, urgencia cita programada) cobro por laboratorios clínicos a la mano diferentes métodos de pago ACH, transferencias bancarias, efectivo		

QUELOABRA PTY | Estudiante: Noris González
Carrera: Licenciatura en Ing. Industrial con énfasis en
Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

QueloabraPTY es un servicio de confección y entrega de arreglos y cajas sorpresas personalizadas para regalar y que el usuario puede contratar desde una Aplicación en la web.



El Problema

En medio de la pandemia del COVID-19, y en camino a su solución muchas personas no pueden movilizarse de sus residencias y otras deben recurrir a sus oficinas para trabajar, pero muy pocas personas pueden ir a comprar regalos para sus seres queridos debido a las restricciones que el sentido común impone de resguardarse y protegerse. Sin embargo, la mayoría de las personas desean dar obsequios y reconocimientos a sus familiares y seres queridos. Por ello surge la oportunidad de este emprendimiento.

La Solución

QueloabraPTY es la respuesta a las necesidades de las personas que desean regalar obsequios y reconocimientos a sus familiares y seres queridos, sin necesidad de dirigirse a varios lugares, ni exponerse a las enfermedades que pueden atacarlo en los locales comerciales, a precios solidarios.

Propuesta de valor

Esta idea es diferente al resto de empresas que ofrecen este tipo de servicio ya que, por medio de una aplicación o página web, el usuario además de elegir cajas o arreglos predeterminados tendrá la opción de armar su propio regalo seleccionando los diferentes ítems, colores, tamaños y al final le quedará el arte de estos y el precio de venta incluye el envío. Además, se le ofrecerán puntos por cada compra los cuales podrá canjear posteriormente por alguno de los productos ofrecidos. Adicional el cliente podrá revisar el progreso de su orden.

Socios clave

Proveedores de cajas de cartón.
Proveedores de flores.
Proveedores de artículos de fiestas o cumpleaños.
Proveedores de servicio de entregas a domicilio.

Procesos clave

Confección de cajas sorpresas y regalos personalizados.
Compra de insumos.
Elaboración de regalos y arreglos.

Recursos clave

Lista de proveedores para los insumos utilizados.
Inventario de los materiales claves.
Página web.
Redes sociales.

Segmento de clientes

Se crea valor a un concepto de regalos originales con un sistema que permitirá a los clientes mayores de 18 años, crear el modelo de regalo ideal.

Relaciones con clientes / Canales

En QUELOABRA PTY la relación con los clientes será directa con el cliente sin el uso de un intermediario en donde el objetivo es crear confianza y seguridad para lograr mantener el contacto del cliente en futuras compras.

Estructura de costes

Materias primas.
Costos de producción.
Diseño y mantenimiento de la página web o del APP.
Publicidad.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos provienen de las compras que realizan los usuarios, quienes podrán pagar con distintas formas de pago, que incluyen:

Tarjetas de crédito y débito.

Yapi.

Transferencias bancarias, entre otros.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Proveedores de cajas de cartón. Proveedores de flores. Proveedores de artículos de fiestas o cumpleaños. Contacto de entregas a domicilio.	Actividades clave  La empresa se dedica a la confección de cajas sorpresas y regalos personalizados. Compre de insumos. Elaboración de regalos y arreglos. Recursos clave  Lista de proveedores para los insumos utilizados. Inventario de los materiales claves. Página Web. Redes sociales.	Propuestas de valor  Se ayuda al cliente a tener mayor confianza y rapidez, a crear lo que tenga en mente para su compra de regalo sin necesidad de buscar imágenes parecidas y enviar capturas de pantalla. El cliente podrá siempre tener acceso para visualizar el progreso de su compra.	Relaciones con clientes  La relación será directa con el cliente sin el uso de un intermediario en donde el objetivo es crear confianza y seguridad para lograr mantener el contacto del cliente en futuras compras. Canales  Utilizaremos las redes sociales como: una cuenta en Instagram, una fan page en Facebook y una página Web o App. Además, dentro de la comunidad se repartirán volantes.	Segmentos de cliente  Creamos valor a un concepto de regalos originales con un sistema que permitirá a los clientes mayores de 18 años, crear el modelo de regalo ideal.
Estructura de costos  Materias primas. Costos de producción. Diseño y mantenimiento de la página web o del APP. Publicidad. Honorarios profesionales,		Fuentes de ingresos  Los ingresos provienen de las compras que realizan los usuarios.		

SERTEC S.A. | Estudiante: Cleveland Hilton
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con
énfasis en Calidad y Productividad
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Este proyecto nace en la necesidad de buscar nuevas alternativas y oportunidades de crecimiento tanto a nivel profesional, económico, personal y familiar. Es un proyecto de negocio bastante rentable, seguro y con muchas oportunidades. El área técnica industrial es una de las áreas de mayor demanda en Panamá. SERTEC S. A. es una empresa dedicada a prestar servicios, principalmente en el área de aire acondicionado, refrigeración y electromecánica a nivel residencial, comercial e industrial, como también en mantenimiento y reparación en general garantizando una solución eficaz y efectiva para las necesidades de nuestros clientes.

Es una empresa conformada por un equipo de trabajo competente, experimentado y comprometido con nuestros valores, honestidad y ética profesional. Orientados eficazmente en el área de Obras Civiles, Eléctricas y Mecánicas para atender adecuadamente las necesidades de nuestros consumidores.



El Problema

Con la problemática actual causada por la pandemia por el virus de Covid-19 y las medidas de distanciamiento social exigidas por las autoridades sanitarias, mucha de la población no dispone una manera práctica de ubicar personal técnico idóneo para realizar reparaciones en el hogar, ya sea de sus equipos electrodomésticos o de reparaciones a la infraestructura. Llevar los electrodomésticos al servicio técnico o salir a buscar

refacciones en la calle representa un reto de paciencia y valentía al exponerse, no solamente al virus en la calle, sino también a los riesgos implícitos de salir a la calle.

El mantenimiento de los sistemas de A.A. y refrigeración, juega un papel importante en el mercado ya que exige un constante monitoreo del sistema y alta capacitación del personal a cargo del mantenimiento, este trabajo es muy crítico ya que de él depende que los sistemas sigan trabajando de forma deseada sin que se presenten fallas imprevistas.

El mercado también se encuentra relacionado con regulaciones para el sector farmacéutico y el industrial, principalmente alimentos, puesto que las exigencias en cuanto a zonas controladas, manejo de temperaturas y humedad pueden influenciar la activación de estos mercados ya que se ven obligados a implementar sistemas que permitan cumplir con los requerimientos gubernamentales y ambientales. Los sistemas de A.A., y V.M son necesarios en la vida actual para poder seguir con el desarrollo industrial.

Es reconocido que actualmente los sistemas de A.A. y refrigeración ya no son vistos como elementos de lujo y estatus si no como necesidades básicas y se han convertido en productos de alto consumo que solicitan cada vez más demanda para los diferentes sectores.

La Solución

La solución que se ofrece es desarrollar un emprendimiento que ofrece servicio de instalación, mantenimiento y reparación de equipos electromecánicos a nivel industrial, comercial y residencial. Realizaría mantenimiento de equipos como: Aires acondicionados, puertas automáticas, sistemas de acceso, electricidad, elevadores, líneas de producción y línea blanca en general. Como tengo conocimiento y estoy certificado en todas esas áreas mencionadas, mi intención es ofrecer mis servicios al público en general.

Propuesta de valor

La empresa proporciona equipos y soluciones de sistemas de A.A., refrigeración, electromecánica comercial e industrial aplicando las últimas tecnologías y metodologías con un servicio enfocado en la solución óptima y adecuada a los requerimientos de los clientes, optimizando el rendimiento de los equipos por medio de herramientas tecnológicas. Se trata de una empresa conformada por un equipo de trabajo competente, experimentado y comprometido con sus valores, honestidad y ética profesional. Orientados eficazmente en el área de obras civiles, eléctricas y mecánicas para atender adecuadamente las necesidades de los clientes, con los mejores precios del mercado.

Socios clave

Proveedores de insumos para la refrigeración comercial y doméstica, como, por ejemplo: Friolin S.A.; ReFricenter S.A.; A/C Depot S.A.; Cociaire S.A.; otros.
Servicios de Internet (ISP).

Procesos clave

Obtención y mantenimiento de licencias de operación.
Atención a las solicitudes de servicio.
Seguimiento a procesos de mantenimiento, o de instalación.
Actualización del portal web.

Recursos clave

Colaboradores
Insumos y refracciones necesarias para las distintas categorías de mantenimiento.
Portal web del servicio.
Servicio de Internet.
Vehículos para llevar a cabo el mantenimiento.

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

Las relaciones con los clientes se harán de manera cordial, a través de redes sociales, la prensa y el portal web.

Estructura de costes

Sueldos y salarios.
Compra de insumos para el mantenimiento (Químico Alcalino y Amonio Cuaternario).
Mantenimiento de página web.
Servicio de Internet.

Fuentes de Ingreso

El dinero entrará al emprendimiento por los contratos, tanto de servicios de mantenimiento, como los servicios de instalaciones.

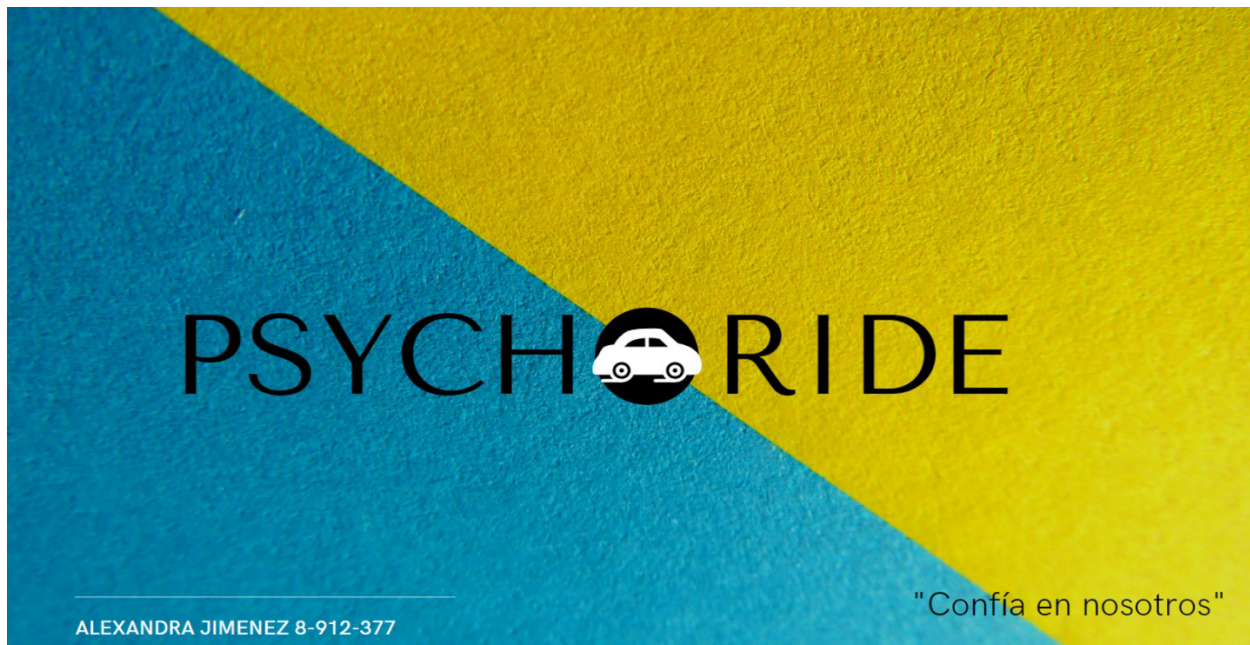
Matriz Lean Canvas

Socios clave  Proveedores de insumos para la refrigeración comercial y doméstica, como, por ejemplo: Friolin S.A.; ReFricenter S.A.; A/C Depot S.A.; Cociaire S.A.; otros. Servicios de Internet (ISP).	Actividades clave  Obtención y mantenimiento de licencias de operación. Atención a las solicitudes de servicio. Seguimiento a procesos de mantenimiento, o de instalación. Recursos clave  Colaboradores. Insumos y refacciones. Portal Web del servicio. Servicio de Internet. Vehículos para llevar a cabo el mantenimiento.	Propuestas de valor  La empresa proporciona equipos y soluciones de sistemas de A.A., refrigeración, electromecánica comercial e industrial aplicando las última tecnologías y metodologías con un servicio enfocado en la solución óptima y adecuada a los requerimientos de los clientes, optimizando el rendimiento de los equipos por medio de herramientas tecnológicas.	Relaciones con clientes  Las relaciones con los clientes se harán de manera cordial. Canales  Redes sociales. la prensa y el portal Web	Segmentos de cliente  El segmento de mercado serán pequeñas empresas que estén interesadas en soluciones de acondicionamiento de aire, nuestro mercado potencial serán centros comerciales y plantas industriales.
Estructura de costos  Sueldos y salarios. Compra de insumos para el mantenimiento (Químico Alcalino y Amonio Cuaternario). Mantenimiento de página web. Servicio de Internet.			Fuentes de ingresos  El dinero entrará al emprendimiento por los contratos, tanto de servicios de mantenimiento, como los servicios de instalaciones.	

PSYCH RIDE WEB | Estudiante: Alexandra Jiménez
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas
con énfasis en Logística y Comercio Internacional
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

La psicología tradicional se basa en describir, explicar, predecir y modificar el comportamiento humano para mejorar el bienestar mental, comúnmente las terapias se realizan en oficinas o consultorios. Esta situación puede crear temor en el paciente. PSYCHORIDE se encarga de salir de lo tradicional, es una plataforma que permite escoger un médico de cabecera, tener una terapia de manera relajante y privada sin necesidad de ir a un hospital o consultorio todo con el fin de que la persona se sienta más a gusto y en confianza.



El Problema

Quienes acuden a un psicólogo suelen tener inseguridad, sobre todo al inicio, de contar lo que realmente sienten, los pacientes no se sienten en confianza para contar lo que sienten, pero ¿por qué se sienten más a gusto contándole esos mismos problemas a personas externas?

La Solución

La idea planteada consiste en crear una organización basada en una aplicación que contará con una membresía básica que será las consultas vía digital o web, que conectará a través de video al médico con el paciente y se evaluará a través de esta.

Otra opción es que el paciente puede elegir a su médico de cabecera y el método que desea elegir ya sea una membresía o visitas personalizadas en carro, los precios de las visitas personalizadas estarán establecidas dependiendo del médico que se escoja, ya que cada médico tendrá su tarifa, cabe mencionar que a estos precios se le incluirá las comisiones por los servicios de la aplicación.

Los viajes solo estarán autorizados si el médico cree que el paciente está en condiciones aptas para tomar las consultas de paseo. De no ser así también tenemos disponibles las consultas por video llamadas, con el fin de llegar a todos los pacientes.

Se empezará probando la aplicación en la ciudad y en el interior del país solo membresías por video llamadas, con la visión a futuro de que podamos llegar a todo el país.

Queremos idear una aplicación sencilla y completa para que el paciente no se sienta abrumado con tanta información. Que especifique bien los puntos y las opciones.

Se contará con una capital semilla para la creación de la aplicación, el personal contará con un programador, un administrador y un visitador que se encargará de las conexiones de médicos interesados con la idea innovadora. Evitaremos contagios, atenderemos pacientes y apoyaremos en este momento de crisis.

Propuesta de valor

Si bien se está viviendo frente a una pandemia mundial donde hoy en día es arriesgado salir de casa y la gente teme de solo ir al supermercado, la oportunidad se basa en aprovechar este momento donde muchas personas se sienten solas y no tienen la confianza de salir ni de afrontar la situación en la que hoy en día se vive, muchas personas han perdido un familiar o simplemente no soportan el encierro, además de que se reduce el riesgo de infección al evitar que el paciente visite un hospital.

Socios clave

Los principales socios serán los médicos idóneos que sean independientes o que tengan consultorios en hospitales privados.

Cabe destacar que estos médicos deben contar con automóvil y estar dispuestos a participar en los diferentes tipos de consultorías que ofrece la App.

Procesos clave

La aplicación tendrá actualizaciones cada cierto tiempo, como modo de mantenimiento al sistema, contará con las ofertas que los médicos establezcan en el momento y los horarios actualizados de cada uno. Otro proceso clave consiste en obtener las licencias y permisos para operar.

Recursos clave

Médicos con automóviles, computadoras profesionales para el programador, celulares para manejar las redes sociales.

Segmento de clientes

Los clientes potenciales son aquellas personas que necesiten terapias psicológicas, para ayudar a personas que están pasando por un mal momento, que tienen un trastorno que les interfiere en su vida y bienestar general, a enfrentarse a situaciones estresantes, superar adicciones, pérdidas, miedos y fobias, controlar y gestionar sus emociones y, entre otras problemáticas, a eliminar obstáculos que impidan alcanzar sus propios objetivos. Contaremos con psicólogos especializados en niños, familias, profesionales, personas con estrés postraumático, personas mayores.

Relaciones con clientes / Canales

Se comenzará con una preventa de los servicios que brinda la App para que el cliente vaya conociendo la App, luego una vez que se lance al mercado y se venda a cliente, daremos un servicio de post-venta donde brindaremos monitoreo de satisfacción y servicio.

La manera de comunicarse con los clientes potenciales será por medio de la aplicación y se dará a conocer la marca por medio de redes sociales, como Instagram, Facebook, YouTube y Twitter.

Estructura de costes

Los costos serán de planilla, promociones en las redes sociales y lo que cobre Playstore por lanzar la App.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos provendrán de las comisiones establecidas para cada terapia o tratamiento por cada médico.

Matriz Lean Canvas

Asociaciones Clave  Los principales socios serán los médicos idóneos que sean independientes o que tengan consultorios en hospitales privados. Cabe destacar que estos médicos deben constar con automóvil que estén dispuestos a los diferentes tipos de consultorías que ofrece la App.	Actividades clave  La aplicación tendrá actualizaciones cada cierto tiempo, como modo de mantenimiento al sistema, contará con las ofertas que los médicos establezcan en el momento y los horarios actualizados de cada uno	Valor añadido  Se llevará la Psicología a lo digital, se ofrecerá consultorías vía virtual y se dará un cambio a las consultorías tradicionales en oficina. es una plataforma que te permite escoger tu médico de cabecera, tendrás tu terapia de manera relajante y privada sin necesidad de ir a un hospital o consultorio todo con el fin de que la persona se sienta más a gusto y en confianza. Evitaremos contagios y contribuiremos con las medidas de seguridad establecidas frente a la pandemia.	Relaciones con los clientes  Se comenzará con una preventa de los servicios que brinda la App para que el cliente vaya conociendo la App, luego una vez que se lance al mercado y se venda a cliente, daremos un servicio de post-venta donde brindaremos monitorias de satisfacción y servicio.	Clientes  Los clientes potenciales son aquellas personas que necesitan terapias psicológicas, para ayudar a personas que están pasando por un mal momento, que tienen un trastorno que les interfiere en su vida y bienestar general, a enfrentarse a situaciones estresantes, superar adicciones, pérdidas, miedos y fobias, controlar y gestionar sus emociones y, entre otras problemáticas, a eliminar obstáculos que impidan alcanzar sus propios objetivos. Contaremos con psicólogos especializados en niños, familias, profesionales, personas con estrés postraumático, personas mayores.
Costes  Los costos serán de planilla, promociones en las redes sociales y lo que cobre Playstore por lanzar la App		Ingresos  Los ingresos serán las comisiones establecidas para cada médico.		

REPOSTERÍA MARCELINA | Estudiante: Marcela Moreno

Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas
con énfasis en Relaciones Laborales y Recursos
Humanos

Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Esta idea de emprendimiento se llama Repostería Marcelina y se encarga de producir dulces por pedido, además, en ella se cuenta con un excelente servicio de entrega, trabajo por redes sociales y página web donde se enlaza un número de WhatsApp. También se cuenta con el servicio de arreglos, y nuestra innovación es que por la compra de algún postre de 5 dólares en adelante el cliente obtiene puntos y descuentos en una próxima compra.



El Problema

Debido al Covid-19, salir del hogar conlleva a exponerse a contraer la enfermedad con los numerosos riesgos para el propio individuo o sus familiares y amigos. Sin embargo, la sociedad debe luchar por volver a tener la libertad de salir y disfrutar de la vida, acatando las recomendaciones de las autoridades y los organismos internacionales encargados de informar al público en general, como la OMS y la OPS. Por ello a la hora de celebrar la vida y a los familiares y amigos se requieren de empresas y emprendedores que devuelvan la alegría a la sociedad.

La Solución

Pensando en la necesidad de devolverle la alegría a los panameños y de generar una fuente de ingresos adicionales, se presenta la Repostería Marcelina, como el toque de dulzura que transforme los angustiantes tiempos de pandemia en dulces días para degustar los dulces favoritos, tanto en los hogares, como en las empresas.

Propuesta de valor

Diseño de dulces y postres con decoración donde la imaginación es el límite.
Materiales naturales y saludables.
Precios solidarios.

Socios clave

Proveedores que facilitan los productos, supermercados, venta de insumos específicos, como: Chokolatisimo, Anabela Cake, Rac S.A.

Procesos clave

Repostería y decoración para cualquier evento u ocasión.
Publicidad.
Actualización de imágenes en el portal en Internet.

Recursos clave

Máquinas de repostería y accesorios.
Portal en Internet.
Cocina para hornear.
Un portafolio, pero no se le limita al cliente y se toma en cuenta cómo desearía su pastel o decoración.

Segmento de clientes

Se atienden solicitudes tanto de forma individual, como corporativas y organizaciones de cualquier tamaño.

Relaciones con clientes / Canales

Atención inmediata de la clientela, con asesoría profesional en temas de la decoración y diseño de los dulces.

Estructura de costes

Materiales de repostería.
Mantenimiento de equipos de cocina.

Colaboradores.
Servicio de electricidad.

Fuentes de Ingreso

Se cuenta con asesoramiento del diseño del pastel y decoración. También se cuenta con las ventas de herramientas de pastelería

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Proveedores que facilitan lo producto, supermercados, venta de insumos específicos, como: Chocolatisimo, Anabela Cake, Rac S.A..	Actividades clave  Repostería y decoración para cualquier evento u ocasión. Publicidad. Actualización de imágenes en el portal en Internet.	Propuestas de valor  Diseño de dulces y postres con decoración donde la imaginación es el límite. Materiales naturales y saludables. Precios solidarios.	Relaciones con clientes  Atención de la cliente inmediata, asesoría profesional con tema de decoración y diseño de los dulces	Segmentos de cliente  Se atienden solicitudes tanto de forma individual, como corporativas y organizaciones de cualquier tamaño.
Estructura de costes Materiales de repostería. Mantenimiento de equipos de cocina. Colaboradores. Servicio de electricidad.		Fuentes de ingresos Contamos con asesoramiento del diseño del pastel y decoración. Y también contamos con la venta de herramientas de pastelería		

IMPERMEABLES S.A. | Estudiante: Alexandro Ortiz
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con
énfasis en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Este emprendimiento consiste en una empresa dedicada a la venta de uniformes, guantes y zapatos de bioseguridad. Los uniformes y zapatos son confeccionados en Panamá con tela quirúrgica anti fluidos de propileno. Los guantes son de Nitrilo. Con opciones de compra hasta online a través de la página web o una aplicación donde estarán los catálogos de los productos con sus diferentes estilos, teniendo flexibilidad de entrega a nivel nacional. Con ofertas de compras de por cada 11 unidades compradas se le regala totalmente gratis una unidad. La compra será la misma para los guantes, pero en este caso por cada 9 cajas se dará una caja más gratis teniendo un valor agregado de impresión de logo de bolsillo de las empresas que compran los uniformes.



El Problema

La razón para crear este emprendimiento es la falta de oferta local para atender la necesidad de algunas organizaciones, tanto públicas como particulares, de disponer oportunamente de las cantidades de uniformes, guantes y zapatos de bioseguridad, en momentos donde el principal proveedor de la región, que es China, está cerrando sus empresas como medida provisoria para combatir la extensión del Covid-19 en su territorio.

La Solución

Impermeables S.A. es un proveedor alternativo local y confiable con capacidad de dotar al mercado de una fuente de uniformes, guantes y zapatos de bioseguridad, uniformes y zapatos confeccionados en Panamá con tela quirúrgica anti fluido de propileno, y guantes de Nitrilo, telas y materiales recomendados por las autoridades de la OMS para minimizar el impacto del virus Covid-19.

Propuesta de valor

La misma es que la compra de los uniformes y zapatos se podrá hacer a un precio de introducción muy barato ofreciendo a los clientes el mismo precio del mercado (China) dando una regalía que por cada 11 unidades compradas se le regala totalmente gratis una unidad. La compra será la misma para los guantes, pero en este caso por cada 9 cajas se dará una caja más gratis. Los pedidos serán enviados o podrán ser recogidos dependiendo donde estén ubicadas las empresas.

Socios clave

Empresas proveedoras de insumos, como la tela quirúrgica anti fluido de propileno.
Proveedor de servicio de soporte y mantenimiento del portal web.
Proveedor de servicio eléctrico.

Procesos clave

Atención a los pedidos de los clientes.
Compra y mantenimiento de inventario de telas y otros insumos.
Confección de los uniformes.
Control de la calidad.

Recursos clave

Personal (para coser y para el manejo de la computadora).
Máquinas de coser.
Computadoras.
Telas e hilos para confeccionar.

Segmento de clientes

Los usuarios son todo tipo de empresa industrial, hospitales o de fumigación. La clientela también sería empresarios y directores de organismos oficiales con la necesidad de dotar a su personal de uniformes capaces de repeler los fluidos y brindar apoyo sanitario a los colaboradores en tiempos de pandemia y más allá.

Relaciones con clientes / Canales

Se mantendrán ofertas permanentes que premien la lealtad del cliente, como las ofertas de compras por cada 11 unidades compradas se le regala totalmente gratis una unidad. La compra será la misma para los guantes, pero en este caso por cada 9 cajas se dará una caja más gratis teniendo un valor agregado de impresión de logo de bolsillo de las empresas que compran los uniformes. La comunicación se mantendrá a través de las distintas redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter y YouTube) para mantener la relación con los usuarios, brindándoles información sobre oportunidades.

Estructura de costes

Mantenimiento de vehículo tipo bus panel de segunda.
Equipos y herramientas de trabajo.
Arrendamiento de un local comercial, el proyecto lo iniciaría en casa.
Planilla del personal.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos provendrán de las ventas de los uniformes y zapatos a través de contratos con empresas, tanto públicas como privadas.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Empresas proveedoras de insumos, como la tela quirúrgica anti fluido de propileno. Proveedor de servicio de soporte y mantenimiento del portal Web. Proveedor de servicio eléctrico.	Actividades clave  Atención a los pedidos de los clientes. Compra y mantenimiento de inventario de telas y otros insumos. Confección de los uniformes. Control de la calidad. Recursos clave  Personal (para coser y para el manejo de la computadora). Máquinas de coser. Computadoras. Telas e hilos para confeccionar.	Propuestas de valor  La misma es que la compra de los uniformes y zapatos ya han sido hecha en China por mi parte por un precio de introducción muy barato ofreciendo a los clientes el mismo precio del mercado dando una regalía que por cada 11 unidades compradas se le regala totalmente gratis una unidad. La compra será la misma para los guantes, pero en este caso por cada 9 cajas se dará una caja más gratis.	Relaciones con clientes  Se mantendrán ofertas que premien la lealtad del cliente, como las ofertas de compras por cada 11 unidades compradas se le regala totalmente gratis Canales  La comunicación se mantendrá a través de las distintas redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter y YouTube) para mantener la relación con los usuarios, brindándoles información sobre oportunidades.	Segmentos de cliente  Los usuarios son todo tipo de empresa industrial, hospitales o de fumigación, Así mismo, la clientela también sería empresarios y directores de organismos oficiales con la necesidad de dotar a su personal de uniformes capaces de repeler los fluidos y brindar apoyo sanitario a los colaboradores en tiempos de pandemia y más allá.
Estructura de costes  Mantenimiento de vehículo tipo bus panel de segunda Equipos y herramientas de trabajo. Arrendamiento de un local comercial, el proyecto lo iniciaría en casa. Planilla del personal.		Fuentes de ingresos  Los ingresos provendrán de las ventas de los uniformes y zapatos a través de contratos con empresas, tanto públicas como privadas.		

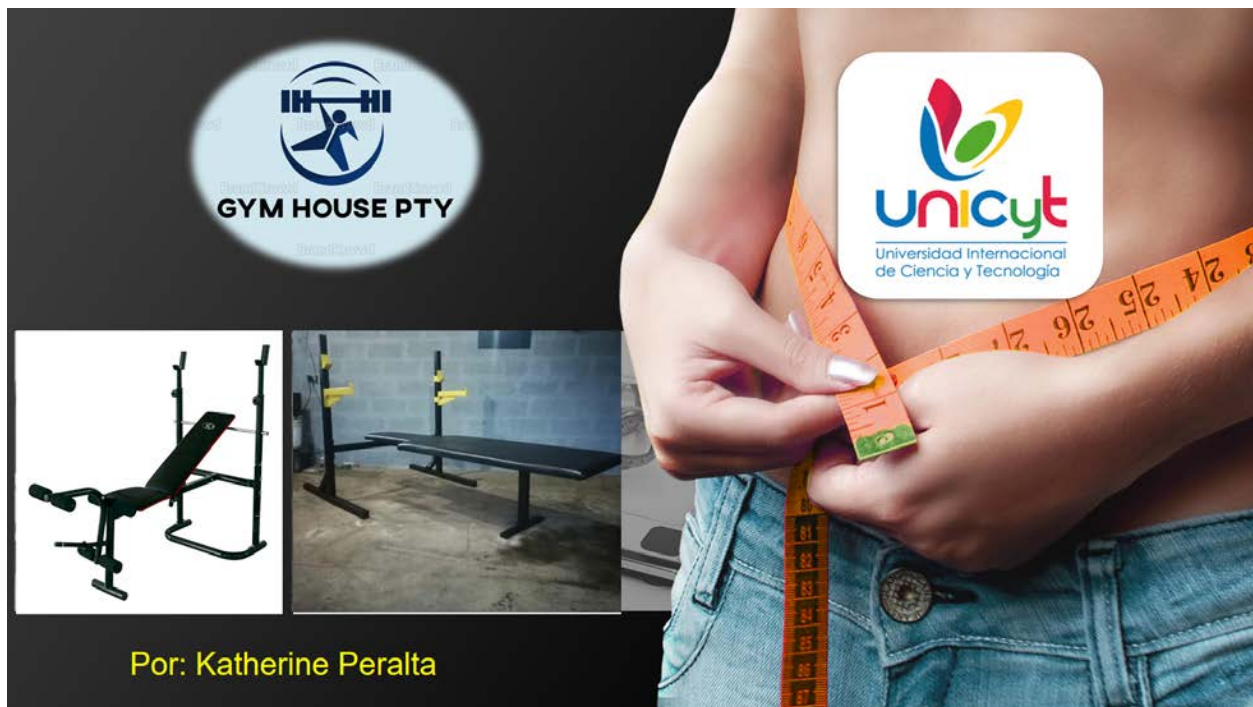
GYM HOUSE PTY | Estudiante: Katherine Peralta

Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas
con énfasis en Banca y Finanzas

Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

GYM HOUSE PTY fue creado con el objetivo de crear gimnasios personalizados en casa o en la oficina. La idea se basa en diseñar y construir máquinas de gimnasio para realizar rutinas de ejercicios con fuerza relativa, diseñar y construir equipos para el verdadero entrenamiento físico, que sean funcionales, fiables, duraderos y competitivos en el precio.



Por: Katherine Peralta

El Problema

Es necesario para quienes hacen ejercicio diario en gimnasios, no perder tiempo trasladándose desde el hogar al gimnasio por lo que la propuesta de este emprendimiento consiste en adaptar máquinas en la casa del cliente o su oficina. Una máquina que trabaja reafirmando el cuerpo es factible para todo el público. Este emprendimiento salió a raíz de la pandemia y nuestra misión es diseñar y realizar equipos para el verdadero entrenamiento físico, que sean funcionales, fiables, duraderos y competitivos en el precio.

La Solución

Este proyecto es de gran ayuda para las personas que tienen algún tipo de enfermedad causada por el estrés del trabajo diario ya que, se adapta al espacio y comodidades de su

hogar nos ayuda a mejorar la salud mental y corporal y así lograr un mejor desempeño de las actividades diarias. Nuestra publicidad se realizará mediante web y redes sociales, manejamos cotizaciones en línea y se evaluará cada caso en el lugar de acuerdo a los espacios.

Nuestra producción no es masiva ni mantiene una medida estándar, nuestros diseñadores trabajan los equipos de acuerdo con lo negociado con cada cliente optimizando el espacio. Luego de pactado el diseño y precio, se procede a la producción.

Propuesta de valor

Existen máquinas fijas y desarmables. Este es un factor muy importante a la hora de diseñar cada máquina, ya que son hechas a la medida de cada cliente. Mencionando todo esto le recordamos a nuestros clientes que trabajamos en base a espacios personalizados, ya que todos los lugares no tienen las mismas dimensiones.

Socios clave

Ferreterías: Cochez, Doit Center, Casa de Materiales. Otras.
Proveedor de servicio de Internet.
Colaboradores.

Procesos clave

Compra de materiales.
Contratos con los clientes.
Tomar medidas exactas del lugar de instalación.
Elaboración del gimnasio personalizado.
Desarrollar plan de trabajo.
Clases en línea.

Recursos clave

Herramientas y equipos de instalación: taladro de mano, brocas de concreto, y tornillería.
Máquina de soldar, Compresor de aire para pintar.

Segmento de clientes

Personas mayores de edad que intentan llevar una vida saludable, sacándole el máximo provecho a su presupuesto, y al espacio físico dentro de su hogar u oficina.

Relaciones con clientes / Canales

La relación con los clientes se basa en la fidelización a partir de un buen servicio post-ventas que los convierta en clientes continuos. Los canales estarán conformados por las redes sociales, una página web y espacio publicitario en la TV.

Estructura de costes

Alquiler de local.
Impuestos sobre ingresos.
Costos de insumos.
Gastos de publicidad.

Fuentes de Ingreso

Ingresos por venta de equipo.
Ingresos por instalaciones.
Ingresos por clases en línea.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Proveedores de metal, proveedores para herramientas. empleados como los soldadores, los pintores, vendedor cotizador. Area administrativa.	Actividades clave  GYM HOUSE PTY fue creado con el objetivo de crear gimnasio personalizados en casa. Recursos clave  Recursos físicos como las Máquinas de soldar, compresor,	Propuestas de valor  Optimización del espacio, productos de calidad entregados en un tiempo razonable. Información detallada de los productos adquiridos	Relaciones con clientes  Orientación a la hora de comprar un producto. El servicio post venta busca cambiar esto al fidelizar a los clientes de una sola venta y convertirlos en clientes continuos. Canales  Redes sociales Página web Espacio publicitario en TV.	Segmentos de cliente  Personas que intenta llevar una vida saludable. Sacándole el máximo provecho a su presupuesto y espacios dentro de su hogar.
Estructura de costes  Pago de Publicidad, alquiler de local, insumos, materia prima, impuesto sobre ingreso.		Fuentes de ingresos  Contamos con Ingresos puntuales, ingresos por publicidad. Comisiones sobre ventas. Contamos con clases online para principiantes y orientarlos a mejorar la calidad de vida. (ingreso extra)		

KALA'S GIFT | Estudiante: Eduardo Ramos
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

KALA'S GIFT es un emprendimiento familiar que responde a las necesidades de los clientes que desean celebrar buenos momentos con sus familiares y amigos en medio de la pandemia por Covid-19. Surge de la necesidad de encontrar una fuente de ingresos al perder el trabajo, por el cese de actividades por la pandemia, y aprovechando la situación de contar con las habilidades y algunas herramientas, como un plotter de corte, que proporcionan una ventaja competitiva para esta clase de servicios. El poder personalizar los propios materiales es una oportunidad estupenda para liberar la creatividad y ensayar nuevos y novedosos estilos de combinarlos para satisfacción de los clientes.



El Problema

Hasta ahora la pandemia ocasionada por el Covid-19, ha dejado a muchas personas con la frustración de no poder compartir con sus seres queridos, sus momentos especiales. A casi un año de la aparición, las medidas adoptadas por las autoridades han permitido que la alegría vuelva a muchos hogares y empresas que vuelven a vibrar con la esperanza de un futuro reencuentro. Mientras se permiten reuniones a distancia con video llamadas y las personas y organizaciones vuelven a necesitar decorar y arreglar sus ambientes en los nuevos escenarios.

La Solución

KALA´S GIFT es un emprendimiento que aprovecha las herramientas y las habilidades del emprendedor para el desarrollo de creativos diseños en la decoración y la presentación de obsequios con originalidad, clase y estilo, que solo un emprendimiento capaz de crear sus propios materiales puede lograr. El plotter de corte Marca Silhouette, Modelo Curio, permite hacer cortes en Acetato, Papel fotográfico, Papel Microcorrugado, Foam o goma EVA de 2 milímetros, dejando unos acabados que solo suelen encontrarse en las grandes fábricas. Además, el software de diseño “Silhouette Studio” permite crear diseños sensacionales, cuyo límite es la imaginación.

Propuesta de valor

Diseño personalizado.
Calidad del producto.
Acabados de primera.
Entrega a tiempo.
Atención personalizada.
Entrega a domicilio opcional.

Socios clave

Sederías.
Quincallerías.
Floristerías.
Licorerías.
Supermercados.
Proveedor de Internet.

Procesos clave

Captación por redes sociales.
Actualización del portal web.
Análisis de costo.
Generar propuestas.
Aceptación del cliente.
Planificado de los arreglos.
Compra de materiales.
Armado de los arreglos.
Entrega del producto.
Seguimiento.

Recursos clave

Materiales.
Internet.

Servicio eléctrico.

Proveedor de logística de transporte para las entregas a domicilio.

Segmento de clientes

Empresas o personas que desean que sus reuniones o eventos especiales se conviertan en momentos inolvidables con arreglos y decoraciones ingeniosas y elegantes.

Relaciones con clientes / Canales

Se empatiza con el cliente y se mantiene una campaña de promociones.

Anuncios personalizados de nuevos productos.

Las vías de comunicación con los clientes son las redes sociales: Twitter, Facebook, Instagram, WhatsApp, Correo Electrónico.

También, se cultivan las relaciones con el cliente mediante el uso de los teléfonos móviles.

Estructura de costes

Materiales, Servicio eléctrico, Servicio de Internet, Logística de entrega a domicilio.

Fuentes de Ingreso

Ventas de arreglos.

Servicios de decoración.

Cajas personalizadas para regalos.

Se aceptan pagos por transferencia bancaria, Yapi, y en efectivo.

Matriz Lean Canvas

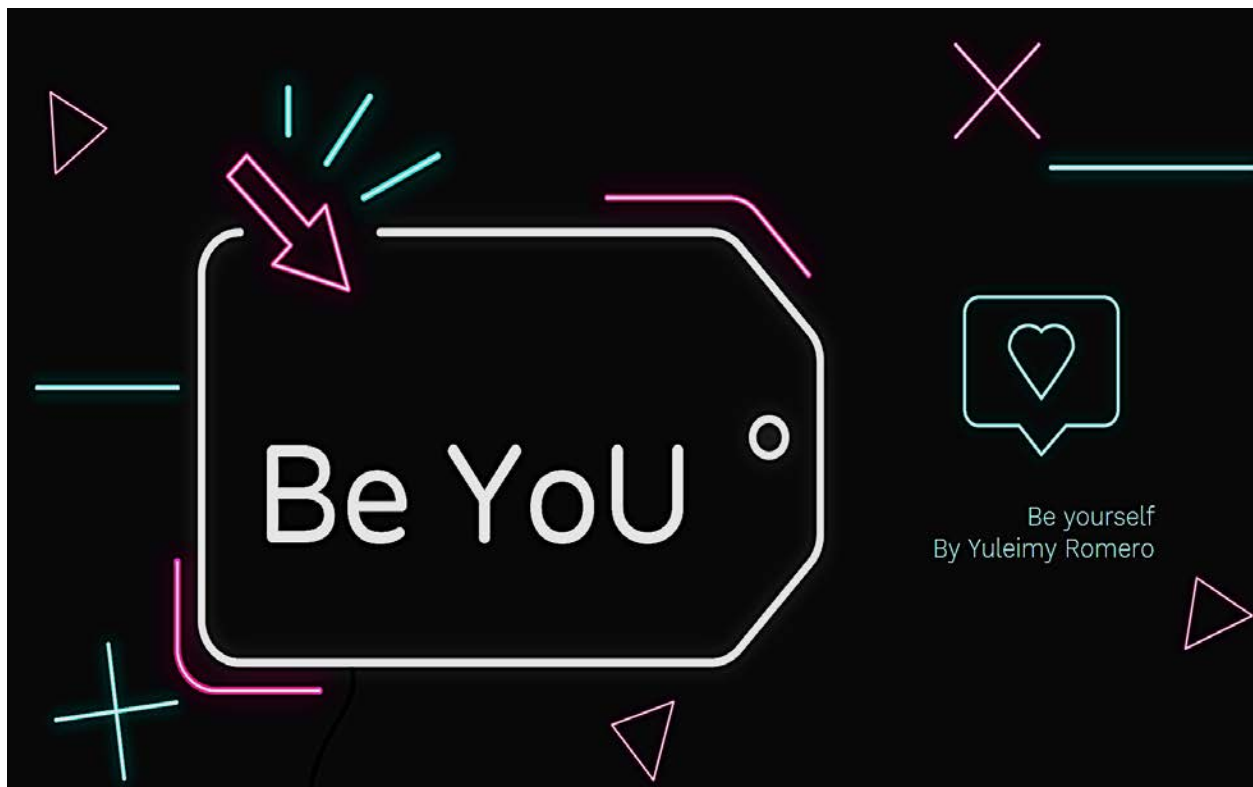
Socios clave Sederías. Quincallerías. Floristerías. Licorerías. Supermercados. Proveedor de Internet.	Actividades clave Captación por redes sociales. Actualización del portal Web. Análisis de costo. Generar propuestas. Aceptación del cliente.	Propuestas de valor Diseño personalizado. Calidad del producto. Acabados de primera. Entrega a tiempo. Atención personalizada. Entrega a domicilio opcional.	Relaciones con clientes Se empatiza con el cliente y se mantiene una campaña de promociones. Anuncios personalizados de nuevos productos.	Segmentos de cliente Empresas o personas que desean que sus reuniones o eventos especiales se conviertan en momentos inolvidables con arreglos y decoraciones ingeniosas y elegantes.
	Recursos clave Materiales. Internet. Servicio eléctrico. Transporte para entregas a domicilio.		Canales Son las redes sociales: Twitter Facebook Instagram WhatsApp Correo Electrónico	
Estructura de costes Materiales. Servicio eléctrico. Servicio de Internet. Logística de entrega a domicilio.			Fuentes de ingresos Ventas de arreglos. Servicios de decoración. Cajas personalizadas para regalos. Se aceptan pagos por transferencia bancaria, Yapi, y en efectivo.	

BE YoU | Estudiante: Yuleimy Romero
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas
con énfasis en Logística y Comercio Internacional
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Un nuevo emprendimiento en el cual se venden vestidos de baños, tantos para hombres como para mujeres, con entregas gratis en la ciudad de Panamá. Plan a futuro: crecer como empresas y hacer entregas a nivel nacional, obtener un establecimiento propio como boutique y brindar accesorios y trajes completos para tus vestidos de baños.

BE YoU consiste en una tienda con presencia virtual en el que el producto que se brinda son vestidos de baños de última moda para todo tipo de cuerpo y gustos tanto para damas como caballeros en edades hasta los 60 años, con precios al alcance de la mayoría de los bolsillos.



El Problema

Visitar las tiendas para comprar prendas de vestir es un proceso poco práctico en estos tiempos de pandemia y donde no se vislumbra una pronta solución. Las compras por Internet se han incrementado por la necesidad de las personas de resguardar su salud, particularmente evitando acudir a lugares congestionados o de alto tráfico de personas.

La Solución

BE YoU, con presencia virtual es la solución para aquellas personas que desean estar a la moda, a la hora de vestir trajes de baños de última moda.

Propuesta de valor

BE YoU Ofrece a sus clientes:

Buena atención, comodidad, originalidad, exclusividad, calidad y buenos precios.

Puedes encontrar un vestido de baño sin importar tu tipo de cuerpo y sentirte cómodo (a). Al igual encontrar un vestido de baño para hacer conjunto con tus familiares o amistades.

Socios clave

Colaboradores (familia).

Proveedores y fábricas de marcas de vestidos de baños:

Shein

Zaful

Procesos clave

Comprar al por mayor.

Vender con precios accesibles.

Contacto con los clientes vía las redes sociales y el Portal web.

Recursos clave

Personal.

Redes sociales.

Capital.

Portal web.

Wifi.

Segmento de clientes

Personas entre 15 a 60 años.

Hacemos entrega de nuestro producto en la capital de Panamá.

Relaciones con clientes / Canales

A través de un asesoramiento confiable.

Publicidad llamativa.

Se utilizará la Web.

Las Redes sociales.

WhatsApp.

Estructura de costes

Colaboradores.
Publicidad.
Pedido a los proveedores (pago del peso del producto).
Impuestos.

Fuentes de Ingreso

Ventas por prendas.
Transferencia bancaria.
Efectivo.
Yappy.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Proveedores y fábricas de marcas de vestidos de baños: Shein Zaful	Actividades clave  Comprar al por mayor y vender con precios accesibles. Contacto con los clientes vía las redes sociales. Recursos clave  Personal. sociales. Capital. Portal Web. wifi.	Propuestas de valor  Buena atención Comodidad Originalidad exclusiva.	Relaciones con clientes  Un asesoramiento confiable. Publicidad llamativa. Canales  Web Redes sociales WhatsApp	Segmentos de cliente  Personas entre 15 a 60 años. Hacemos entrega de nuestro producto en la capital de Panamá.
Estn Colaboradores. Publicidad. Pedido a los proveedores (Pago del peso del producto). Impuestos.		Fuentes de ingresos  Ventas por prendas. Transferencia bancaria. Efectivo. Yappy.		

AGENCIA MATRIMONIAL TU Y YO | Estudiante: Gustavo Ruidiaz

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

Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Tu y Yo es una empresa que pretende lograr que, mediante los procesos de una agencia matrimonial, más personas puedan encontrar el amor verdadero. Su visión es que cada cliente logre encontrar su pareja adecuada y perfecta, apoyándose en un equipo de profesionales, gerentes, psicólogos y tecnólogos para el logro del anhelado sueño del matrimonio.



AGENCIA MATRIMONIAL TU Y YO

Encuentra tu otra
mitad en el amor

Por: Gustavo Ruidiaz

El Problema

En la transición de la pandemia, las personas jóvenes demandan más relaciones sociales y grupos de amistad.

La Solución

La solución de esta propuesta es ofrecer un amplio abanico de servicios que satisfagan las necesidades de más relaciones sociales y grupos de amistad. Una agencia que les brinde la oportunidad de planificarles actividades de grupo, reuniones, excursiones, etc. Con los datos facilitados se hace un estudio de rasgos generales de personalidad, necesidades, hábitos, incompatibilidades, etc. Así lograr una relación nueva, verdadera con sentido de humanidad.

Propuesta de valor

Nuestros clientes encontrarán una atención personalizada y profesional que les guiarán durante todo el proceso. Les proporcionamos un estilista personal para prepararse para sus citas en Tu y Yo. También, les proporcionamos un especialista para realizar compras para prepararse de la mejor manera para sus citas.

Socios clave

Colaboradores: Profesionales. Gerentes, Psicólogos, Técnicos en tecnología de computadoras, Proveedor de servicio de Internet.

Procesos clave

Concertación de Citas.
Evaluación Psicológica matrimonial.
Creación de escenarios.
Investigación de referencia.
Asistencia matrimonial.

Recursos clave

Insumos tecnológicos (computadoras, router y conexión a Internet).
Permisos de operación.
Colaboradores.
Infraestructura.

Segmento de clientes

Damas menores de 36 años.
Caballeros menores de 41 años.
Niños y niñas de todas las edades.

Relaciones con clientes / Canales

A través de un portal web.
Formulario en línea.
Entrevistas en línea y presenciales.
Se pueden realizar a través de las redes sociales
 Instagram.
 Facebook.
 Twitter.
 WhatsApp.

Estructura de costes

Costos de sueldos y salarios de colaboradores, técnicos y personal profesional.
 La apertura legal comercial (Aviso de operación).
 Servicios eléctricos.
 Sistemas tecnológicos: central virtual e internet.
 Gastos legales, licencias y permisos de operación.

Fuentes de Ingreso

Deposito en cuenta bancaria.
 Efectivo.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Colaboradores: Profesionales. Gerentes, Psicólogos, Técnicos en tecnología de computadoras, Proveedor de servicio de Internet.	Actividades clave  Concertación de Citas Evaluación Psicológica matrimonial Creación de escenarios Investigación de referencia Asistencia matrimonial. Recursos clave  Insumos tecnológicos (computadoras, Reuter y conexión a Internet). Permisos de operación. Colaboradores. Infraestructura.	Propuestas de valor  Nuestros clientes encontrarán una atención personalizada y profesional que le guiará durante todo el proceso. Les proporcionamos un estilista personal para prepararse para sus citas en Tu y Yo. También, les proporcionamos un especialista para realizar compras para prepararse de la mejor manera para sus citas.	Relaciones con clientes  A través de un portal Web. Formulario en línea. Entrevistas en línea y presenciales. Canales  Se pueden realizar a través de las redes sociales Instagram. Facebook. Twitter. WhatsApp.	Segmentos de cliente  Damas menores de 36 años. Caballeros menores de 41 años. Niños y niñas de todas las edades.
Estructura de costes Costos de sueldos y salarios de colaboradores, técnicos y personal profesional. La apertura legal comercial (Aviso de operación). Servicios eléctricos. Sistemas tecnológicos: central virtual e internet. Gastos legales, licencias y permisos de operación.		Fuentes de ingresos Servicios prestados por la agencia matrimonial Tu y Yo. Deposito en cuenta bancaria. Efectivo.		

YULI SUNFLOWER GARDEN | Estudiante: Gabriel Tuñón
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con
énfasis en Calidad y Productividad
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Esta idea emprendedora se trata de algo de baja inversión y buen retorno también se busca asociarse con proveedores de plantas más grandes para obtener mejores precios. La idea es buscar el valor agregado, ayudando a los clientes y obteniendo una ganancia en el camino.



El Problema

Este proyecto sale por todo lo de la pandemia y de que las personas buscan cultivar y sembrar flores., ya que tenían mucho tiempo encerrados y este tema llama la atención y logra distraerlos de su encierro a la vez de que tiene un amplio mercado y diversidad de productos. También podemos ofrecer tutoría de cómo empezar su huerto y cuidar lo que cultive.

La Solución

La solución planteada es brindarles a las personas un entretenimiento seguro y ecológico con el cultivo de plantas que pueden realizar incluso dentro de su hogar u oficina, sin grandes costos de inversión o mantenimiento, siempre acompañadas por los expertos.

Propuesta de valor

Ofrecer asesoría y asistencia mediante video llamadas o visitas, para la verificación de suelos y ver la capacidad de iniciar un huerto con productos recomendados y sacar el mayor provecho a su tierra con el producto adecuado.

Entrega de información en brochure con información de los productos y sus diferentes funciones para distintos tipos de suelo, variedad de flores con las que se cuentan.

Socios clave

Proveedores dentro del territorio nacional con los mejores precios en insumos y surtido para obtener el mejor margen de ganancias.
Proveedores extranjeros reconocidos.

Procesos clave

Obtención de ventas por Internet.
Mantenimiento del huerto de exhibición.
Asesoría y visitas con los clientes para verificar sus huertos o jardines para darles la seguridad de que compren productos adecuados para lo que necesitan.
Compras de insumos

Recursos clave

Colaboradores.
Computadora.
Página web.
Huerto.
Semillas.
Tierra negra.

Segmento de clientes

Inicialmente amas de casa por el motivo del Covid-19 ya que el encierro brindó esta oportunidad de negocio ya que las personas se dedicaron a desarrollar huertos, jardines, y esto dio la oportunidad a buscar clientes que abarca en el rango de edades entre los 16 a 60 años como nuestros posibles clientes.

Relaciones con clientes / Canales

Se mantendrá relación con los clientes dándoles seguimiento a sus proyectos de huerto y jardines y mostrando la calidad y diversidad de productos con los que se cuenta.
Los canales que se utilizarán son: la web, las redes sociales como: Instagram, Facebook, WhatsApp.

Estructura de costes

Costos de manejo de página web (wifi).
Empaque y bolsa.
Personal de local.
Permisos de funcionamiento.

Fuentes de Ingreso

Ventas de plantas y semillas.
Ventas de servicios de asesoría.
Cobros por: Yappy, efectivo, transferencia bancaria.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Proveedores dentro del territorio nacional. Proveedores extranjeros reconocidos.	Actividades clave  Ventas por internet. Mantenimiento del huerto de exhibición. Asesoría y visitas con los clientes para verificar sus huertos o jardines. Compras de insumos Recursos clave  Colaboradores, Computadora. Página Web. Huerto. Semillas. Tierra negra.	Propuestas de valor  Ofrecer asesoría y asistencia de visita, para la verificación de suelos y ver la capacidad de iniciar un huerto con productos recomendados y sacar el mayor provecho a su tierra con el producto adecuado. Entrega de información en brochure con información de los productos y sus diferente funciones para distintos tipos de suelo, variedad de flores con las que se cuentan.	Relaciones con clientes  Se mantendrá relación con los clientes dándoles seguimiento a sus proyectos de huerto y jardines y mostrando la calidad y diversidad de producto con los que se cuenta. Canales  Los canales que se utilizarán son: la Web, las redes sociales como: Instagram, Facebook, WhatsApp.	Segmentos de cliente  Inicialmente amas de casa por el motivo del Covid-19 ya que el encierro brindó esta oportunidad de negocio ya que las personas se dedicaron a desarrollar huertos, jardines, y esto dio la oportunidad a buscar clientes que abarca en el rango de edades entre los 16 a 60 años como nuestros posibles clientes.
Estructura de costes Costos de manejo de página web (wifi). Empaque y bolsa. Personal de local. Permisos de funcionamiento.		Fuentes de ingresos Ventas de plantas y semillas. Ventas de servicios de asesoría. Cobros por: Yappy, efectivo, transferencia bancaria.		

SERVICIOS DE FESTEJOS Y EVENTOS ESPECIALES | Estudiante:

Diana Vargas

Carrera: Licenciatura en Administración de empresas
con énfasis en Banca y Finanzas

Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Este emprendimiento está dirigido a familias que realizan sus celebraciones y requieren de una atención especial para sus invitados en sus festejos, también para empresas que realizan eventos de gran magnitud.



El Problema

En estos tiempos de pandemia, se habían impuesto una serie de medidas para proteger a la población en general, por parte del MINSA. Ahora con el control parcial del problema, la gente comienza a formar pequeñas burbujas familiares para celebrar reuniones de hasta diez personas y poco a poco se irán ampliando las cantidades de personas que podrán estar juntas en esas burbujas. Por ello van a necesitar de empresas que se dediquen a atender esa necesidad.

La Solución

Servicios de Festejo y Eventos Especiales es una empresa que aparece para atender las necesidades de las personas, familias y organizaciones, que comienzan a volver a realizar reuniones y festejos de distinta índole, como matrimonios, celebraciones de cumpleaños, graduaciones, lanzamientos de productos y servicios y otros de similar naturaleza.

Propuesta de valor

Se ofrece el mejor servicio de fiesta.

Expertos decoradores para cada evento

Todo esto lo podrá ver desde la comodidad de su hogar por medio de página web, o redes sociales. Se ofrece a los clientes el mejor servicio de festejos con las mejores atenciones, ello nos hace colocarnos como una de los mejores servicios de festejos y eventos especiales. Se hará que cada cliente se lleve la satisfacción de haber realizado su sueño en cuanto a la celebración que deseaba.

Socios clave

Los socios claves serían las floristerías.

Tienda de ventas de accesorios para fiestas.

Supermercados que abastecen de alimentos para preparación de los bufets.

Licorerías.

Procesos clave

Realizar propaganda de nuestros servicios.

Asesoramiento al momento de escoger el tema del evento a realizarse.

Recursos clave

Encargado de actualizar la página web.

Infraestructura.

Local.

Capital.

Aportación de los socios.

Tecnología.

Segmento de clientes

El servicio va dirigido a personas de 18 años en adelante.

Colegios.

Empresarios.

Parejas que desean unir sus vidas en matrimonio.

Relaciones con clientes / Canales

Para mantener los clientes, se tendrá con cada uno de ellos un trato especial. Que cuenta con personas expertas, para ayudarles a realizar su evento.

Se usará una página web en donde promocionaría el servicio.

Redes sociales, propaganda televisiva.

Estructura de costes

Pago de diseñador de la web, programador, hosting, dominio, wifi.
 Pago a proveedores.
 Impuestos.
 Gastos de documentación y permisos.

Fuentes de Ingreso

Para la comodidad de nuestros clientes sus pagos por nuestros servicios los podrán hacer mediante:
 Pagos en efectivo.
 Tarjeta de crédito.
 Transferencias.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Los socios claves serían las floristerías Tienda de ventas de accesorios para fiestas Supermercados que abastecen de alimentos para preparación de los bufets. Licorerías.	Actividades clave  Realizar propaganda de nuestros servicios. Asesoramiento al momento de escoger el tema del evento a realizarse. Recursos clave  Encargado de actualizada página web Infraestructura. Local. Capital. Aportación de los socios. Tecnología.	Propuestas de valor  Se ofrece el mejor servicio de fiesta. Expertos decoradores para cada evento Todo esto lo podrá ver desde la comodidad de su hogar por medio de página web, o redes sociales.	Relaciones con clientes  Para mantener los clientes, se tendrá con cada uno de ellos un trato especial. Que cuenta con personas expertas, para ayudarles a realizar su evento. Canales  Se usará una página Web en donde promocionaría el servicio. Redes sociales, propaganda televisiva.	Segmentos de cliente  El servicio va dirigido a personas de 18 años en adelante. Colegios Empresarios, Parejas que desean unir sus vidas en matrimonio.
Estructura de costes Pago de diseñador de la web, programador, hosting, dominio, wifi. Pago a proveedores. Impuestos. Gastos de documentación y permisos.		Fuentes de ingresos Para la comodidad de nuestros clientes sus pagos por nuestros servicios los podrán hacer mediante: Pagos en efectivos. Tarjeta de crédito. Transferencias.		

RON'S ECO MARKET | Estudiante: Ronald Atencio

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

Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

La idea de emprendimiento consiste en un mini supermercado ECO, con el enfoque de la reducción del consumo de plástico que busca afianzar ese hábito de no utilizar el plástico, que, en muchas ocasiones no es reutilizable, basado en la reducción del uso del plástico y recursos de consumos eléctricos, que ayudan al medio ambiente. Este emprendimiento se realiza en el interior del país, específicamente en Bugaba, Chiriquí, en Panamá, con lo cual se incluyen otros desafíos energéticos y económicos adicionales.



El Problema

El cambio climático está acabando con las oportunidades de producir más alimentos al dañar las cosechas e impedir las nuevas cosechas. Sequías e inundaciones forman parte del escenario. Por otra parte, la pandemia estrecha las posibilidades de la población de encontrar lo que necesita y en particular los vitales alimentos, más aún en el interior del país, específicamente en Bugaba, Chiriquí, donde no hay la amplia oferta que si suele haber en las ciudades.

La Solución

RON´S ECO MARKET se consolidará como una alternativa ecológica en Bugaba, Chiriquí, con entrega a domicilio, para satisfacer las necesidades de los clientes en pandemia, con estándares de calidad y variedad, con los mejores productos frescos.

Propuesta de valor

La propuesta de valor de RON´S ECO MARKET consiste en:

Cero plásticos en productos alimenticios.

Ahorro energético mediante la implementación de paneles solares y tragaluces.

Miras de expansión a sectores menos concurridos.

Reducir la utilización y consumo de plástico innecesario en los supermercados.

Promover el ahorro energético.

Apoyo a los productores locales.

Socios clave

Productores locales en Bugaba, Chiriquí

Empresas productoras de abarrotes.

Proveedores de medios publicitarios.

Procesos clave

Obtención de licencias y permisos.

Desarrollo y mantenimiento del portal web.

Venta y Distribución de productos de primera necesidad.

Atención de pedidos.

Intermediario entre el productor y el consumidor final.

Recursos clave

Personal: Cajero(a).

Técnico (IT), Administrador, Delivery, CM.

Infraestructura: Terreno, Local, web.

Capital: Aporte/Inversión Inicial.

Tecnología: Dominio, Host/web.

Segmento de clientes

Hombres y Mujeres de 18-65 años.

Población de Bugaba, Chiriquí y visitantes.

Relaciones con clientes / Canales

Buen servicio al cliente.

Eficiencia y Eficacia.

Rapidez.
Página web.
Redes Sociales.
Tienda Física.

Estructura de costes

Compras a los proveedores al mayor.
Sueldos y salarios.
Contabilidad.
Impuestos.
Publicidad.

Fuentes de Ingreso

Venta de productos de abasto.
Se aceptan:

Pago en línea.
Pago contra entrega.
Efectivo.
Transferencias Bancarias.
Tarjetas de débito y crédito.
Yappy.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Productores locales Empresas productoras de abarrotes. Proveedores de medios publicitarios.	Actividades clave  Venta y Distribución de productos de primera necesidad. Intermediario entre el productor y el consumidor final. Recursos clave  Obtención de licencias y permisos. Desarrollo y mantenimiento del portal Web. Venta y Distribución de productos de primera necesidad. Atención de pedidos. Intermediario entre el productor y el consumidor final.	Propuestas de valor  Reducir la utilización y consumo de plástico innecesario en los supermercados. Promover el ahorro energético. Apoyo a los productores locales.	Relaciones con clientes  Buen servicio al cliente Eficiencia y Eficacia Rapidez Canales  Página Web Redes Sociales Tienda Física	Segmentos de cliente  Hombres y Mujeres de 18 a 65 años Ubicación: Bugaba, Chiriquí
Estructura de costes  Compras mínimas a los proveedores Salarios Contabilidad Impuestos Publicidad		Fuentes de ingresos  Pago en línea Pago contra entrega Efectivo Transferencias Bancarias Tarjetas de débito y crédito		

VERDUFRUITS, S.A. | Estudiante: Abdel Vásquez

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

Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Verdufruits, S.A. es un servicio que brinda la posibilidad de recibir en su casa alimentos especialmente seleccionados. Dedicada al servicio de ventas y entrega de frutas y verduras para oficinas, restaurantes y domicilios. La Misión de Verdufruits, S.A es satisfacer las necesidades de todos los clientes, con el objetivo de maximizar la eficiencia y optimizar la rentabilidad a través de la diferenciación en la calidad de los productos, servicios y precios. La Visión de Verdufruits, S.A. es conseguir la fidelización de los clientes a través de comercialización de productos de calidad, y afianzar un crecimiento progresivo y sostenido en el mercado nacional.



El Problema

En medio de las restricciones de circulación de la gente por la pandemia y debido a la necesidad de adquirir alimentos sanos, para continuar luchando por la salud en estas circunstancias, se requiere de un servicio que provea alimentos a domicilio y que a su vez sea amigable con el medio ambiente.

La Solución

Verdufruits es una empresa de ventas de frutas y verduras de calidad a la puerta de su casa.

Los clientes podrán hacer sus pedidos mediante nuestra página web de forma sencilla y práctica. Promocionamos nuestros productos mediante las redes sociales, que se ha convertido, en muchas ocasiones, en la plataforma donde se hace el primer contacto con el cliente. Contamos con vehículos donde podemos transportar los productos de forma segura, manteniendo la calidad y frescura de los mismos.

Propuesta de valor

En Verdufruits proponemos una nueva manera de comprar productos frescos, sanos y naturales desde la comodidad del hogar u oficina, comprando desde la tienda virtual. Es un servicio que le brinda la posibilidad de recibir en su casa alimentos especialmente seleccionados. Nos dedicamos al servicio de ventas y entrega de frutas y verduras para oficinas, restaurantes y domicilios. En Verdufruits proponemos una nueva manera de comprar productos frescos, sanos y naturales desde la comodidad del hogar, u oficina, productos que se pueden encontrar en la tienda virtual de Verdufruits.

Socios clave

Proveedores directamente desde Merca Panamá, quienes diariamente traen productos frescos de tierras altas.

En caso de haber mucha demanda, se planea realizar un convenio con empresas que se dedican al transporte de productos a domicilio.

Procesos clave

Obtener y mantener permisos de operación.

Recepción de pedidos de los clientes.

Promoción de los productos mediante las redes sociales.

Transportar los productos de forma segura, manteniendo la calidad y frescura de los mismos.

Mantenimiento de la App.

Mantenimiento de los vehículos.

Recursos clave

Página web.

Redes sociales.

Recurso humano.

Vehículos.

Segmento de clientes

Personas adultas que desean adquirir productos frescos, sanos y naturales desde la comodidad del hogar u oficina.

Relaciones con clientes / Canales

La relación se basará en la fidelización de los clientes por el buen servicio y la frescura y calidad de los productos, así como una atención oportuna.
Los canales para utilizar son la página web y las redes sociales.

Estructura de costes

Costos de manejo de página web (wifi).
Permisos de funcionamiento.
Mantenimiento de flota de vehículos.
Colaboradores.

Fuentes de Ingreso

Ventas de productos.
Pagos por: Yappy, efectivo, tarjetas de débito y crédito, transferencia bancaria.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Proveedores directamente desde Merca Panamá, quienes diariamente traen productos frescos de tierras altas. En caso de haber mucha demanda, se planea realizar un convenio con empresas que se dedican al transporte de productos a domicilio.	Actividades clave  Obtener y mantener permisos Recepción de pedidos. Promoción de los productos. Transportar los productos. Mantenimiento de la App. Recursos clave  Página web. Redes sociales. Recurso humano. Vehículos.	Propuestas de valor  Una nueva manera de comprar productos frescos, sanos y naturales desde la comodidad del hogar u oficina, comprando desde la tienda virtual. Es un servicio que le brinda la posibilidad de recibir en su casa alimentos especialmente seleccionados. Dedicados al servicio de ventas y entrega de frutas y verduras para oficinas, restaurantes y domicilios.	Relaciones con clientes  La relación se basará en la fidelización de los clientes por el buen servicio y la frescura y calidad de los productos, así como una atención oportuna. Canales  Página web y redes sociales	Segmentos de cliente  Personas adultas que desean adquirir productos frescos, sanos y naturales desde la comodidad del hogar u oficina.
Estructura de costes Costos de manejo de página web (wifi). Permisos de funcionamiento. Mantenimiento de flota de vehículos. Colaboradores.		Fuentes de ingresos Ventas de productos. Pagos por: Yappy, efectivo, tarjetas de debito y crédito, transferencia bancaria.		

ORGANIC BEAUTY PRODUCTS CHARLES | Estudiante: Yulidza Barahona

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

Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Este emprendimiento se dedica a la distribución de productos de bellezas 100% orgánicos con delivery gratis. Entre los productos se encuentran: el champú, los acondicionadores, maquillajes y tratamientos, así como las lociones corporales 100% orgánicos.



El Problema

Debido a la pandemia por COVID-19, las autoridades sanitarias han debido aplicar restricciones de movilidad para evitar un mayor número de contagios de las personas. Muchas empresas y tiendas cerraron, dejando a sus clientes con necesidades insatisfechas. Debido a esto surge la idea de abrir una tienda en línea con los productos de higiene y acondicionamiento del cabello, maquillajes y tratamientos que las personas necesitan.

La Solución

El emprendimiento trata de una tienda online de venta y distribución de productos de belleza 100% orgánicos. Pensando un poco más allá del cuidado de la piel, se decidió crear e impulsar al mercado los productos que además ayudan con el cuidado del medio ambiente ya que los envases de nuestros productos son biodegradables.

Propuesta de valor

La propuesta de valor se basa en una muy buena atención pre y post venta, brindando seguridad al cliente y su comodidad.

Un servicio de entrega a domicilio, totalmente gratuito y con un regalo de cortesía, con entrega puntual.

Socios clave

Salas de belleza.

Supermercados.

Almacenes.

Tiendas de cosméticos.

Procesos clave

Intermediar entre las empresas o tiendas de bellezas y el consumidor final.

Poner en contacto a los clientes con nuestros productos a través de la página web.

Comprar los productos al mayor.

Vender los productos al detal.

Recursos clave

Personal profesional idóneo.

Infraestructura web local.

Segmento de clientes

Los productos van dirigidos a hombres y mujeres, amantes de la belleza, personas con edades entre 16 a 60 años.

Salas de bellezas, tiendas y farmacéuticas.

Relaciones con clientes / Canales

Servicio en línea a través de un portal web, con promociones, marcas y precios de los productos disponibles para la venta.

Los productos se podrán pagar mediante PayPal, punto de pago, transferencias bancarias y también la opción de Yappy.

Entrega a domicilio.

Redes sociales, Portal web, Correo electrónico, Teléfono móvil y WhatsApp.

Estructura de costes

Colaboradores: diseñador web, programador web.
 Dominio, hosting, base de datos.
 Pedidos mínimos de proveedores.
 Gestoría.

Fuentes de Ingreso

Productos vendidos.
 Pagos por: Tarjetas y transferencia bancaria.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Salas de belleza. Supermercados. Almacenes. Tiendas de cosméticos.	Actividades clave  Intermediar entre empresas y el consumidor final. Poner en contacto a los clientes con nuestros productos. Comprar los productos al mayor. Vender los productos al detal. Recursos clave  Personal profesional idóneo. Infraestructura web local.	Propuestas de valor  La propuesta de valor se basa en una muy buena atención pre y post venta, brindando seguridad al cliente y su comodidad. Un servicio de entrega a domicilio, totalmente gratuito y con un regalo de cortesía, con entrega puntual.	Relaciones con clientes  Servicio en línea a través de un portal Web, con promociones, marcas y precios de los productos disponibles para la venta. Entrega a domicilio. Canales  Redes sociales, Portal Web, Correo electrónico, Teléfono móvil y WhatsApp.	Segmentos de cliente  Los productos van dirigidos a hombres y mujeres, amantes de la belleza, personas con edades entre 16 a 60 años. Salas de bellezas, tiendas y farmacéuticas.
Estructura de costes Colaboradores: diseñador web, programador web. Dominio, hosting, base de datos. Pedidos mínimos de proveedores. Gestoría.		Fuentes de ingresos Productos vendidos. Pagos por: Tarjetas y transferencia bancaria.		

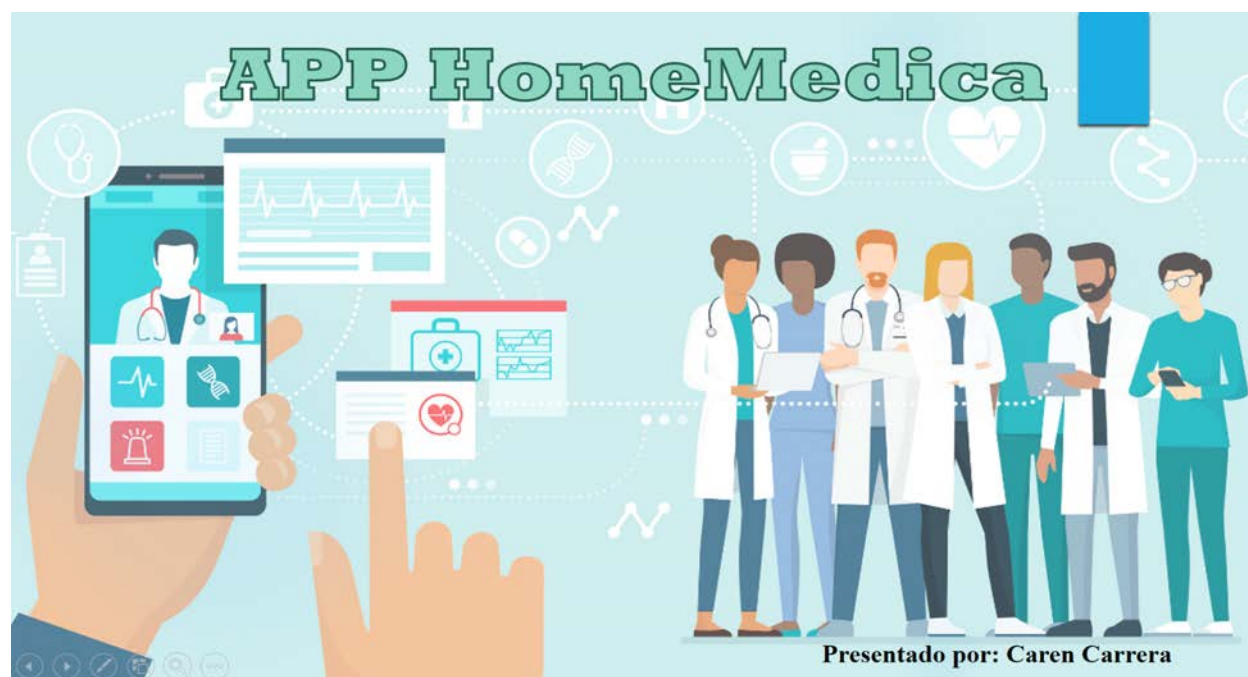
APP HOME MEDICA | Estudiante: Caren Carrera
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con
énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Este emprendimiento se basa en una aplicación en línea en donde se ofrecen los mejores servicios médicos, con la mejor calidad para la población panameña de cualquier edad.

También está previsto en un futuro expandir los servicios médicos al interior del país para mayor beneficio de los clientes, de igual manera a precios económicos. El objetivo principal es brindarle variedad de medicamentos y atención médica a la población enferma y sintomática, ya que ellos tienden a no conseguir todos los medicamentos necesarios para su salud, esta es una de las diferencias que tenemos con la competencia.

La App es una herramienta práctica de referencia médica para iOS y Android. Ofrece información sobre dosis farmacológicas, una herramienta de referencia de enfermedades, chatear con médicos idóneos, llevar los medicamentos hasta tu hogar. Se basa en una suscripción anual gratis mediante el cual el cliente puede interactuar con médicos, realizar consultas y referencias y calcular rápidamente ciertas medidas del paciente.



El Problema

En el presente las personas tienen problemas para trasladarse a los centros de salud para encontrar la asistencia médica, debido a la pandemia, ya que estos se encuentran abarrotados de pacientes.

Por otro lado, los centros de salud son lugares que se deben evitar visitar de no ser estrictamente necesario, por la concentración de las enfermedades y particularmente el virus del Covid-19, así como por la congestión de trabajo de los médicos, enfermeras y personal administrativo en estos tiempos difíciles. Pero, además, las autoridades de salud pública nacionales y las internacionales han recomendado que, de no ser estrictamente necesario, las personas se deben resguardar en sus casas. Aunado a todo esto, el problema que tienen las personas enfermas al no poder conseguir los medicamentos necesarios y la demora para una buena atención médica con las personas que tienen muy pocos recursos económicos, forman parte del problema.

La Solución

APP HOME MEDICA pretende brindar a través de una App, servicios de salud en línea, de óptima calidad, confiables y oportunos, que garanticen una adecuada atención humana; basado en altos niveles tecnológicos científicos con la finalidad de satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes en un ambiente agradable. Así mismo se desea prestar un servicio médico ambulatorio oportuno de alta calidad de bajo costo para el cliente, garantizando una grata atención a los clientes. Se basa en una suscripción anual gratis mediante el cual el cliente puede interactuar con médicos, realizar consultas y referencias y calcular rápidamente ciertas medidas del paciente.

Propuesta de valor

Lo que distingue este emprendimiento es que las consultas médicas y hablar con nuestro personal idóneo es totalmente gratis, por lo único que debe pagar son los medicamentos, ya que el delivery es gratis. Gracias a este extraordinario servicio los clientes podrán atenderse con los mejores médicos desde la comodidad del hogar.

Socios clave

Los principales socios serían el equipo humano: Médicos, Personal de soporte técnico, Contador, Personal encargado de las entregas, Gerente.
Las farmacéuticas.
Proveedor de servicio de Internet.

Procesos clave

Trámite de licencias y permisos de operación.
Contratación de personal idóneo.
Promoción de los servicios de APP HOME MEDICA.
Atención a los clientes.
Evaluación del servicio prestado (postventa).

Recursos clave

Personal idóneo.
Infraestructura web local, App.
Servicio de Internet.

Segmento de clientes

Este emprendimiento va dirigido a los padres de familia, tías, abuelos amigos todas esas personas que deseen mejorar su salud.
Edad aproximada entre 1 y 90 años.

Relaciones con clientes / Canales

Se tratará de conservar los clientes mediante un muy buen servicio en línea a través del portal web, Redes sociales, Teléfono móvil y WhatsApp.

Estructura de costes

Permisos de operación.
Mantenimiento de la App.
Colaboradores, Personal Médico.
Compra de medicamentos al mayor.

Fuentes de Ingreso

Pagos en línea por la entrega de medicamentos y tratamientos médicos indicados, a través de diversos métodos de pago: Yappy, Visa, Ach.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Los principales socios serían el equipo humano: Médicos, Personal de soporte técnico, Contador, Personal encargado de las entregas, Gerente. Las farmacéuticas. Proveedor de servicio de Internet.	Actividades clave  Tramite de licencias y permisos de operación. Contratación de personal idóneo. Promoción de los servicios de APP HOME MEDICA. Atención a los clientes.	Propuestas de valor  Lo que distingue este emprendimiento es que las consultas médicas y hablar con nuestro personal idóneo es totalmente gratis, por lo único que debe pagar son los medicamentos, ya que el delivery es gratis. Gracias a este extraordinario servicio los clientes podrán atenderse con los mejores médicos desde la comodidad del hogar.	Relaciones con clientes  Servicio on línea a través del portal Web.	Segmentos de cliente  Este emprendimiento va dirigido a los padres de familia, tías, abuelos amigos todas esas personas que deseen mejorar su salud. Edad aproximada entre 1 y 90 años.
	Recursos clave  Personal profesional idóneo. Infraestructura web local. La App. Servicio de Internet.		Canales  Portal Web, Redes sociales, Teléfono móvil y WhatsApp.	
Estructura de costes Permisos de operación. Mantenimiento de la App. Personal Médico. Colaboradores Compra de medicamentos al mayor.			Fuentes de ingresos Pagos en línea por la entrega de medicamentos y tratamientos médicos indicados, a través de diversos métodos de pago: Yappy, Visa, Ach.	

COPA MENSTRUAL BY ZAFIRO | Estudiante: Agla Castillo
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con
énfasis en Calidad y Productividad
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

La COPA MENSTRUAL es un dispositivo de silicona que recoge el flujo en lugar de absorberlo como hacen los tampones, por lo que no deja restos de fibras y, por tanto, no produce alteraciones en el entorno vaginal natural. Fabricada en Silicona Quirúrgico.

La silicona es un polímero inorgánico constituido por una serie de átomos de silicio y oxígeno alternado. Es inoloro e incoloro. Es inerte y estable a altas temperaturas, lo que la hace útil en gran variedad de aplicaciones industriales, como lubricantes, adhesivos, moldes, y en aplicaciones médicas y quirúrgicas, como prótesis valvulares, cardíacas e implantes de mamas.



El Problema

La menstruación es un proceso natural de toda mujer, sin embargo, en la actualidad las alternativas de solución generan varios problemas que pueden resumirse en:

- 1) Las compresas y los tampones deben ser cambiados frecuentemente.
- 2) Los tampones absorben la humedad vaginal.
- 3) Las compresas y los tampones generan basura que contiene plástico.

4) las damas, al utilizar toallas sanitarias o los tampones los sienten al llevarlos puestos y manifiestan que pueden llegar a ser muy incómodos, especialmente en climas tropicales.

La Solución

El producto viene en dos tallas distinguidas con código de color. Las tallas difieren en el diámetro de la copa, pero principalmente en la capacidad que debe ser escogida tomando en cuenta la intensidad del flujo menstrual. Talla S (Rosa): Recomendada para mujeres jóvenes sin hijos, o muy delgadas de caderas. Talla L (Violeta): Recomendada para mujeres que hayan tenido hijos, anchas de caderas o con flujo abundante.

El producto viene presentado en una caja decorativa de cartón blando y en su interior se encuentran las Copas, el instructivo en español e inglés y un esterilizador que es un contenedor fabricado también en silicona.

Propuesta de valor

1. Son más Económicas.

A largo plazo se gasta menos que comprando otros productos para la menstruación como compresas o tampones. La copa menstrual compensa su precio en 6 meses, pero se puede usar durante varios años.

2. Más autonomía.

A diferencia de los tampones, que deben ser cambiados cada poca hora, las copas menstruales solo necesitan ser retiradas, vaciadas y enjuagadas aproximadamente cada 8 a 12 horas.

3. No absorben la humedad vaginal

a diferencia de los tampones, que absorben la humedad vaginal, las copas no resecan la vagina. Por otro lado, al utilizarlas no hay riesgo de desarrollar síndrome de choque tóxico, asociado a los tampones.

4. Más ecológica.

Como es reutilizable, además de no generar basura que contiene plástico, como las compresas y tampones, se ahorra en residuos como envoltorios, cajas y aplicadores.

5. Más "natural".

No se siente al llevarla puesta a diferencia de otros productos con las toallas sanitarias que poder llegar a ser muy incómoda especialmente en nuestro clima tropical.

Socios clave

El Proveedor:

Este es un producto producido en China con certificados de calidad y materiales bajo el esquema de producción ODM. Un ODM (en español: fabricante de diseño original) es una compañía que diseña y fabrica productos que son comercializados por otras marcas, cuya característica fundamental de este modelo de negocio es que los ODM son propietarios de los diseños de los productos que son comercializados por otras marcas. En contraste con las Contract Manufacturer (CM).

El Courier:

El Courier de envío internacional: Se puede considerar que es un actor clave de gran importancia ya que representa el porcentaje más alto de incidencia en el costo unitario de los artículos y de su eficacia dependen los ciclos logísticos.

El Community Manager:

Este es un actor fundamental en el proceso de venta ya que se apuesta a una estrategia de publicidad y marketing 100% digital en la primera etapa y al menos 80% en la segunda.

La Mensajería de Reparto:

En la primera etapa de ventas en línea es muy importante mantener una relación de trabajo con una mensajería que permita brindar el servicio de entregas a domicilio en Panamá y Panamá Oeste, a un precio accesible para los clientes.

Redes Sociales:

Las plataformas de publicidad pagada de Google y Facebook serán parte de la estrategia de publicidad.

El Storage:

En vista de que la segunda etapa corresponde a un negocio digital con volumen de ventas al mayor se deberá considerar el espacio para almacenaje de la mercancía.

El vendedor:

Para la segunda etapa de venta al mayor se requiere la participación de un vendedor base salariable y comisiones que pueda colocar el producto en los diversos retails.

Los Retails:

Las cadenas de tiendas como farmacias y cosméticos serán actores importantes en la comercialización del producto en la segunda etapa.

Procesos clave

Compra al mayor del producto.

Mercadeo de productos de cuidado íntimo y salud femenina.

Venta al mayor del producto.

Recursos clave

Para el desarrollo de la estrategia planteada es esencial disponer de los siguientes recursos: Community Manager Experto: que pueda captar la esencia del producto e impulsarlo a través de las redes. Página web y Perfiles en Redes: alineadas con la imagen del producto y perfectamente funcionales.

Recursos Tecnológicos: tales como computadoras, teléfonos, acceso a Internet y otros.

Capital de Inversión: Para el impulso del negocio es de vital importancia el capital de Inversión.

Segmento de clientes

Está dirigido a mujeres entre 20 y 50 años que requieren mantenerse activas evitando las incomodidades y los riesgos de usar otros productos sanitarios femeninos.

Relaciones con clientes / Canales

La relación con los clientes debe estar contruida a través de la emoción donde la clienta sienta que la marca cuida de ella y la apoya como una amiga cercana.

Actualmente se contemplan dos etapas de comercialización del producto:

1. La primera etapa es de venta online, servirá de prueba de producto en sus presentaciones y para investigación de mercado y tendencias.
2. En la segunda etapa se plantea la producción al mayor para la colocación en Retails de ventas especializados como Farmacias y tiendas de cosméticos y continuar con la venta online.

Estructura de costes

1. En la primera etapa se invirtieron:

Mercancía
Acarreo
Página web
Redes Sociales
Publicidad en Redes Sociales

2. Para comenzar la segunda etapa se estima una inversión de:

Mercancía
Acarreo
Community Manager
Salarios y Comisiones
Gastos Administrativos y Oficina
Publicidad en Redes Sociales

Fuentes de Ingreso

Ventas en línea y al mayor del producto.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  -El fabricante ODM en China -El Carrier -El Community Manager -Google, Facebook -El Storage -La mensajería de reparto -El vendedor -Los Retails	Actividades clave  Mercadeo de productos de cuidado íntimo y salud femenina	Propuestas de valor  Alternativa manejo del flujo menstrual con las siguientes características: 1. Saludable: Evita los problemas de salud causados por el uso constante de tampones 2. Económico: se pueden reusar por mucho tiempo 3. Ecológico: no generan desechos sanitarios 4. Mayor Autonomía: Tiene mayor capacidad que tampones y toallas 5. Comodidad: No genera molestias y calor	Relaciones con clientes  La relación con los clientes debe estar contruida a través de la emoción donde la clienta sienta que la marca cuida de ella y la apoya como una amiga cercana	Segmentos de cliente  Esta dirigido a mujeres entre 20 y 50 años que requieren mantenerse activas evitando las incomodidades y los riesgos de usar otros productos sanitarios femeninos
	Recursos clave  Para el desarrollo del negocio los recursos clave son el inventario, la página web y los perfiles en redes sociales		Canales  Los canales claves serán las redes sociales y las influencers ya que son mas económicos y eficientes	
Estructura de costes  Producción en China, Envío Internacional, Aranceles de Importación, almacenaje, gastos administrativos y operativos, embalaje Publicidad (Internet, Puntos de Venta, Medios), Mercadeo (Salario, comisiones por venta), acarreo		Fuentes de ingresos  Etapas: Etapas 1: Ventas on-Line Etapas 2: Ventas al Mayor y Ventas Online		

CHIKI SABORES | Estudiante: Katherine Castillo
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con
énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Esta idea de emprendimiento consiste en un restaurante de comidas para toda la familia, pero muy en especial para los pequeños de la casa ya que hoy en día es difícil conseguir un lugar donde llevar a los más pequeños y que no sea una venta de comida chatarra: Chikisabores



El Problema

Como consecuencia de las medidas de bioseguridad tomadas por las autoridades en Panamá, el encierro de la población en sus viviendas, y particularmente donde hay menores de edad es un mal necesario para resguardar la salud pública, pero conlleva como consecuencia un efecto secundario a la población que debe aislarse en su vivienda con poca o ninguna alternativa de recreación.

La Solución

Esta idea de emprendimiento pretende atender las necesidades creadas por el confinamiento a causa del tema de la pandemia, donde la mayoría de los restaurantes y comercios están cerrados.

Como se mencionó el restaurante Chikisabores va dirigido especialmente para niñas y niños ya que difícilmente hoy en día se puede competir con toda la comida chatarra de la mayoría de las franquicias, teniendo en cuenta que no será solo desayunos, almuerzos y cenas, sino también se harán dulces, postres, jugos y batidos, para las meriendas y otras ocasiones, totalmente naturales.

Propuesta de valor

Lo diferente de esta idea de negocio es innovar en la forma de cómo se hará la presentación de los alimentos, con una combinación con las formas, los colores y todo se preparará de la manera más sana posible.

La ventaja es que se podrá disfrutar de un momento ameno con los pequeños, sin tener la preocupación de que lo que se están comiendo les pueda causar algún malestar, o si el pequeño por algún motivo debe alimentarse de esa manera, será mucho más fácil llevarlo a comer fuera de casa.

Socios clave

Proveedores de alimentos frescos, supermercados, distribuidores, granjas.
Proveedor de productos de limpieza.
Empresa de servicio eléctrico.
Proveedor de agua potable.

Procesos clave

Selección y compra de alimentos frescos.
Limpieza del local.
Procesamiento de los alimentos, cocción, asado, reducción, decoración, otros.
Atención a los clientes.

Recursos clave

Colaboradores.
Mucha creatividad.
Redes sociales.
Equipos de cocina y repostería.

Segmento de clientes

Padres y madres o familiares con o sin sus niños (en caso de pedidos para llevar).

Relaciones con clientes / Canales

Promociones y descuentos por lealtad del cliente y presencialmente a la hora de la entrega. Por medio de las redes sociales.

Estructura de costes

Alimentos.
Implementos de cocina.
Colaboradores.
Servicio de electricidad.
Servicio de agua.
Impuestos.

Fuentes de Ingreso

Venta de alimentos en sitio.
Venta de alimentos para llevar.
Alquiler de espacio para reuniones infantiles y eventos infantiles.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Proveedores de alimentos frescos, supermercados, distribuidores, granjas. Proveedor de productos de limpieza. Empresa de servicio eléctrico. Proveedor de agua potable.	Actividades clave  Selección y compra de alimentos frescos. Limpieza del local. Procesamiento de los alimentos, cocción, asado, reducción, decoración, otros. Atención a los clientes. Recursos clave  Colaboradores. Mucha creatividad. Redes sociales. Equipos de cocina y repostería.	Propuestas de valor  Se innova en la forma de cómo se hará la presentación de los alimentos, con una combinación con las formas, los colores y todo se preparará de la manera más sana posible. La ventaja es que se podrá disfrutar de un momento ameno con los pequeños, sin tener la preocupación de que lo que se están comiendo les pueda causar algún malestar.	Relaciones con clientes  Promociones y descuentos por lealtad del cliente y presencialmente a la hora de la entrega. Canales  Por medio de las redes sociales.	Segmentos de cliente  Padres y madres o familiares con o sin sus niños (en caso de pedidos para llevar).
Estructura de costes Alimentos. Implementos de cocina. Colaboradores. Servicio de electricidad. Servicio de agua. Impuestos.		Fuentes de ingresos Venta de alimentos en sitio. Venta de alimentos para llevar. Alquiler de espacio para reuniones infantiles y eventos infantiles.		

SERVI COT | Estudiante: Gilberto Chang
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Los clientes están allí, no se han desaparecido, solo que ahora no desean salir de sus casas y por ello hay que llevarle el servicio a sus domicilios. Se trata de una empresa dedicada al corte de cabello o arreglo de la barba, a domicilio con personal dedicado al cuidado de la apariencia de los clientes y con las medidas de seguridad que exige la pandemia. También se ofrece corte de pelo para las mascotas de sus casa.



El Problema

Antes de la pandemia los clientes podían ir al corte de cabello en cualquier momento y en muchos lugares. Ahora con las restricciones, los clientes requieren un servicio más personalizado y restringido, como en sus propios hogares. Esto permite suponer un menor riesgo a exponerse que si se va a una sala de barbería, donde pueden converger varios clientes simultáneamente.

La Solución

Es una empresa dedicada al corte de cabello a domicilio, donde la creatividad es dirigida para todo público incluyendo a las mascotas de la casa (perros o gatos). La innovación se

presenta ya que se presta el servicio de corte de cabello a domicilio y que el pago se acepta en tarjeta de crédito, débito, en efectivo o transferencia.

Propuesta de valor

Esta idea es distinta porque está conformada por un grupo de personas que están dedicados al cuidado de la apariencia del cliente y en su satisfacción, prestándole un servicio en un tiempo más eficaz, además se aceptan pagos por tarjeta (crédito y débito), transferencias o efectivo. Le ofrecemos una promoción en la que, después del quinto corte o servicio, el sexto es gratis.

Socios clave

Proveedor de servicio de Internet.
Colaboradores.

Procesos clave

Desarrollo y mantenimiento de la App.
Obtención de permisos y licencias.
Captación de clientes.
Cortes de cabello o arreglo de barba.
Corte de pelo de mascotas.

Recursos clave

App.
Equipos y materiales para el corte de cabello.
Servicios de Internet.
Vehículo.

Segmento de clientes

La propuesta va dirigida a todas las personas que quieren un corte de cabello o el arreglo de su barba, también a los dueños de mascotas (perros o gatos) que deseen un corte de pelo para ellos.

Relaciones con clientes / Canales

Anuncios en la app.
Servicio a domicilio.
Promociones.
Redes sociales.

Estructura de costes

Mantenimiento de la App.

Servicio de Internet.
Colaboradores.
Gastos de transporte.
Permisos y licencias.

Fuentes de Ingreso

Venta de servicios de corte de pelo a domicilio.
Venta de servicios de arreglo de barba a domicilio.
Venta de servicio de corte de pelo para una mascota a domicilio.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Proveedor de servicio de Internet. Colaboradores.	Actividades clave  Desarrollo y mantenimiento de la App. Obtención de permisos y licencias. Captación de clientes. Cortes de cabello o arreglo de barba. Recursos clave  App. Equipos y materiales para el corte de cabello. Servicios de Internet. Vehículo.	Propuestas de valor  Esta idea es distinta porque está conformada por un grupo de persona que están dedicados al cuidado de la apariencia del cliente y en su satisfacción, prestándole un servicio en un tiempo más eficaz, además se aceptan pagos por tarjeta (crédito y débito), transferencias o efectivo. Le ofrecemos una promoción en la que, después del quinto corte o servicio, el sexto es gratis.	Relaciones con clientes  Anuncios en la app. Servicio a domicilio. Promociones. Canales  Redes sociales:, WhatsApp, Twitter, Instagram, Facebook.	Segmentos de cliente  La propuesta va dirigida a todas las personas que quieren un corte de cabello o el arreglo de su barba, también a los dueños de mascotas (perros o gatos) que deseen un corte de cabello de sus mascotas.
Estructura de costos  Mantenimiento de la App. Servicio de Internet. Colaboradores. Gastos de transporte. Permisos y licencias.		Fuentes de ingresos  Venta de servicios de corte de pelo a domicilio. Venta de servicios de arreglo de barba a domicilio. Venta de servicio de corte de cabello para una mascota a domicilio.		

POSTRES Y CAKE YOSÍMETH | Estudiante: Yoselin Gomez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con
énfasis en salud ocupacional

Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Es un emprendimiento de postres caseros. Hechos con amor y delicadeza, cake con estilo de dulces fríos y masa especial con recetas secretas, ofrecido a todo público. Ideal para esas ocasiones especiales, complaciendo a los clientes. Se trata de un negocio familiar que inició en tiempos de pandemia, y ha seguido mejorando su calidad en cada pedido.



El Problema

De los muchos problemas que afectan a la población está el de las restricciones de movilidad como consecuencia de la pandemia. Otro es el número de empresas que han cerrado, incluyendo un número importante de dulcerías y panaderías. Alguien debe satisfacer las necesidades de los paladares exigentes, deseosos de probar nuevos sabores con recetas secretas.

La Solución

POSTRES Y CAKE YOSÍMETH inició a mediados de abril en medio de la pandemia, todos reunidos en mi casa comenzamos a hacer un yogurt con gelatina y granola, flan casero y las tres leches. Se lo dimos a degustar a algunos familiares y uno nos propuso hacer para

el venderlo en su trabajo. Es un emprendimiento familiar por 5 personas, iniciamos en tiempo de pandemia y estamos ampliando el negocio.

Propuesta de valor

Lo que diferencia esta idea de otras es que es un proyecto familiar con recetas de familia secretas para la masa con que se elaboran los diferentes pasteles, dulces y cakes y que provoca para todos los gustos un deleite en cada bocado.

Se puede resumir en:

- Atención personalizada.
- Buen tiempo de entrega.
- Precio justo.
- Calidad de los productos.

Socios clave

Proveedor de insumos: Harinas y leche, mantequilla.
Proveedor de elementos de repostería: bases, platones, mantequilla, otros.
Colaboradores.
Banca.

Procesos clave

Planificar la producción.
Comprar insumos.
Preparar los dulces y productos.
Promover las ventas (Mercadeo).
Atender los pedidos.

Recursos clave

Personal.
Infraestructura.
Tecnología.
Capital.

Segmento de clientes

Los clientes van desde los adolescentes hasta los sexagenarios, tanto para mujeres como hombres.

Relaciones con clientes / Canales

Las relaciones con los clientes pueden resumirse en:
Atención personalizada.
Buen tiempo de entrega.

Precio justo.
Calidad de los productos.

Los canales serán a través de la atención personalizada y de las redes sociales: Instagram, WhatsApp, Twitter, Facebook.

Estructura de costes

Insumos.
Materiales.
Implementos de cocina.
Colaboradores.
Permisos.

Fuentes de Ingreso

Venta de dulces y otros postres al detal.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Proveedor de insumos: Harinas y leche, mantequilla, Proveedor de elementos de repostería: bases, platones, mantequilla, otros. Colaboradores. Banca.	Actividades clave  Planificar la producción. Comprar insumos. Preparar los dulces y productos. Promover las ventas (Mercadeo). Atender los pedidos.	Propuestas de valor  Lo que diferencia esta idea de otras es que es un proyecto familiar el cual se diferencia es la receta familiar secreta de la masa con que se elaboran los diferentes pasteles, dulces y cakes y que provoca para todos los gustos un deleite en cada bocado. Se puede resumir en: Atención personalizada. Buen tiempo de entrega. Precio justo. Calidad de los productos.	Relaciones con clientes  Las relaciones con los clientes pueden resumirse en: Atención personalizada. Buen tiempo de entrega. Precio justo. Calidad de los productos.	Segmentos de cliente  Los clientes van desde los adolescentes hasta los sexagenarios, tanto para mujeres como hombres.
Estructura de costes Insumos. Materiales. Implementos de cocina. Colaboradores. Permisos.		Fuentes de ingresos Venta de dulces y otros postres al detal.		

VIVERO EL PARAISO | Estudiante: Miguel Gonzalez

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

Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Un hobby al que mucha gente dedica tiempo es al del cultivo de plantas ornamentales, que se ha extendido incluso al de plantas no ornamentales y que incluyen especies alimenticias y aromáticas. El Vivero el Paraíso no solamente será un vivero de ventas de plantas para todo público, sino que se enfoca en el diseño de ambientes en oficinas con los cactus y terrarios.



El Problema

En tiempo de pandemia, muchas empresas han cerrado sus puertas temporalmente o de forma permanente. Entonces muchas personas se han visto en la necesidad de trabajar desde sus casas impulsados por la modalidad del teletrabajo o del emprendimiento como una nueva fuente de ingreso. De allí surge la necesidad de contar con una empresa en línea para comprar plantas y decorar espacios, como las oficinas o el hogar convertido en la nueva oficina.

La Solución

La idea de solución es el emprendimiento de una venta en línea de todo tipo de cactus, plantas suculentas y terrarios para oficinas o cualquier persona amante de los cactus.

Propuesta de valor

Lo que diferencia esta idea de emprendimiento de otras es la innovación en nuestros territorios y nuestro conocimiento y creatividad en el diseño de interiores y ambientes de trabajo, sobre todo en momentos donde el trabajo en el hogar o teletrabajo se extiende por las condiciones de bioseguridad ocasionadas por la pandemia.

Socios clave

Productores nacionales e internacionales de cactus y plantas suculentas.
Proveedor de servicio de Internet.

Procesos clave

Poner en contacto al consumidor final y el producto por medio de nuestra página web y redes sociales.
Intermediario entre el productor y el consumidor final.

Recursos clave

Personal.
Infraestructura.
Tecnología.
Capital.

Segmento de clientes

Serán personas que trabajan en oficinas o que estén en sus hogares, ya que este tipo de plantas se prestan para interiores o simplemente los amantes de este tipo de plantas, que son decorativas y de bajo mantenimiento.

Relaciones con clientes / Canales

Trato personalizado y eficaz.
Servicio de Pre y Post venta adecuado.
Web.
Redes Sociales.
Correo Electrónico.

Estructura de costes

Diseñador web, programador web, dominio, hosting y base de datos.
Impuestos.
Gastos Varios.
Mantenimiento del inventario de plantas.

Fuentes de Ingreso

Ventas de plantas.
 Servicio de decoración de oficinas y jardines.
 Pagos a través de:
 Transferencia Bancaria.
 Tarjetas de crédito o clave.
 Efectivo.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Productores nacionales e internacionales de cactus y plantas suculentas.	Actividades clave  Poner en contacto al consumidor final y el producto por medio de nuestra pagina web y redes sociales. Intermediario entre el productor y el consumidor final. Recursos clave  Personal. Infraestructura. Tecnología. Capital.	Propuestas de valor  Lo qué diferencia esta idea de emprendimiento de otras es la innovación en nuestros terrarios y nuestro conocimiento e ingenio en el diseño de interiores y ambientes de trabajo, sobretodo en momentos donde el trabajo en el hogar o teletrabajo se extiende por las condiciones de bioseguridad ocasionadas por la pandemia.	Relaciones con clientes  Trato personalizado y eficaz. Servicio de Pre y Post venta adecuado. Canales  Web. Redes Sociales. Correo Electrónico.	Segmentos de cliente  Serán personas que trabajan en oficinas o que estén en sus hogares, ya que este tipo de plantas se prestan para interiores o simplemente los amantes de este tipo de plantas, que son decorativas y de bajo mantenimiento.
Estructura de costes  Diseñador web, programador web, Dominio, hosting y base de datos. Impuestos. Gastos Varios. Mantenimiento del inventario de plantas.		Fuentes de ingresos  Ventas de plantas. Servicio de decoración de oficinas y jardines. Pagos a través de: Transferencia Bancaria. Tarjetas de crédito o clave. Efectivo.		

TOURS BURBUJA FAMILIAR | Estudiante: Solangel Martínez
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Relaciones Laborales y Recursos Humanos
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

La idea innovadora detrás de este emprendimiento pretende satisfacer las necesidades de esparcimiento y ocio retenidas por las medidas de seguridad aplicadas por las autoridades de sanidad y seguridad gubernamentales por la pandemia por Covid-19. Luego de casi un año, comienza a deslumbrarse un control sobre la situación de bioseguridad y las familias comienzan a buscar nuevos espacios de esparcimiento y reencuentro.



El Problema

Se observa que en la actualidad debido a la pandemia y al problema de movilidad segura, hay familias que no cuentan con auto propio o con suficiente espacio para transportar a sus familias numerosas. Otros aspectos son: Esparcimiento familiar limitado, causando frustración, estrés, depresión y aburrimiento. También el temor y preocupación para salir del confinamiento.

La Solución

Ofrecer Servicio de Transporte seguro y confiable.
Calidad de servicio, personalizado, itinerario de posibles lugares por recorrer, vehículo espacioso y cubriendo medidas de bioseguridad. Se provee insumos de limpieza.

Pagos por Banca en línea, Yappy.
Coordinación por redes sociales, WhatsApp.

Propuesta de valor

Ofrecer Servicio de Transporte espacioso y cubriendo medidas de bioseguridad.
Uso familiar (exclusivo para familia que habiten en una sola residencia).
Se hace entrega de kit básico de bioseguridad para mantener a todos protegidos durante el recorrido (alcohol, producto Lysol, mascarillas, gel alcoholado).

Socios clave

Los socios claves son:
Propietario del minibús.
Conductor.
Hoteles.
Agencias de viajes.

Procesos clave

Mantenimiento del minibús.
Atención al cliente.
Acompañamiento del tour.
Mercadeo.
Mantenimiento de la App.

Recursos clave

App del servicio.
Minibús.
Conductor.
Internet.
Colaboradores.
Permisos de operación.

Segmento de clientes

El servicio está propuesto para grupos familiares que pertenezcan a una misma burbuja familiar.

Relaciones con clientes / Canales

Anuncios en la app.
Atención personalizada.

Promociones por grupo familiar.
Redes Sociales: Facebook, Twitter, Instagram, WhatsApp.

Estructura de costes

Colaboradores, conductor.
Mantenimiento de la App.
Mantenimiento de minibús.
Servicio de Internet.
Permisos y licencias.

Fuentes de Ingreso

Ventas de servicios de tour (depende de lugares de visita y tiempo de recorrido).
Servicio de guía turístico y anfitrión (opcional)

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Los socios claves son: Propietario del minibús. Conductor. Hoteles. Agencias de viajes.	Actividades clave  Mantenimiento del minibús. Atención al cliente. Acompañamiento del tour. Mercadeo. Mantenimiento de la App. Recursos clave  App del servicio. Minibús. Conductor. Internet. Colaboradores. Permisos de operación.	Propuestas de valor  Ofrecer Servicio de Transporte espacioso y cubriendo medidas de bioseguridad. Uso familiar (exclusivo para familia que habiten en una sola residencia). Se hace entrega de kit básico de bioseguridad para mantener a todos protegidos durante el recorrido. (alcohol, producto Lysol, mascarillas, gel alcoholada).	Relaciones con clientes  Anuncios en la app. Atención personalizada. Promociones por grupo familiar. Canales  Redes sociales: Facebook, Twitter, Instagram, WhatsApp.	Segmentos de cliente  El servicio está propuesto para grupos familiares que pertenezcan a una misma burbuja familiar.
Estructura de costes Colaboradores, conductor. Mantenimiento de la App. Mantenimiento de minibús. Servicio de Internet. Permisos y licencias.		Fuentes de ingresos Ventas de servicios de tour (depende de lugares de visita y tiempo de recorrido).		

WIRELESS SOLUTIONS PANAMÁ | Estudiante: Mario Miranda

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

Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Wireless Solution Panamá es una empresa dedicada a dar soluciones tecnológicas de comunicación a muchos de los sectores empresariales y personas naturales, que desean avanzar con la tecnología, ya que reconocen la importancia de las tecnologías y como éstas avanzan para su mejor desempeño en los mercados y mayor competitividad. Todas las empresas necesitan migrar sus sistemas para ser más eficientes, para con ellas o para con sus competidores, y allí es donde Wireless Solution Panamá le ofrece soluciones, dándole la oportunidad de migrar hacia tecnologías más eficientes a todas esas empresas, pymes o personas naturales que también se interesen por las tecnologías.



El Problema

Las tecnologías avanzan y los Ceos y Gerentes saben que, con la pandemia del Covid-19, se hace cada vez más necesario, poseer tecnología de vanguardia para abordar esa situación y mantener felices a los clientes.

La transformación digital requiere de constantes evoluciones de las nuevas tecnologías y su aplicabilidad para ofrecer nuevos y mejores productos y servicios para que el cliente, a su vez pueda avanzar y ser más eficiente en sus procesos productivos.

La Solución

El compromiso de Wireless Solution Panamá es brindar soluciones tecnológicas de comunicación a sus clientes, convirtiéndose en una empresa que puede atender a muchos de los sectores empresariales y personas naturales, que desean avanzar con la tecnología, con soluciones vanguardistas, efectivas, respuestas rápidas, soluciones garantizadas y soporte las 24 horas.

Propuesta de valor

La diferencia entra esta idea de emprendimiento y otros servicios similares es que se ofrecen soluciones a la vanguardia, con asesoría personalizada sobre los productos y servicios que el cliente puede adquirir para satisfacer sus necesidades, con escalabilidad entre las ideas del cliente y la infraestructura a instalar, con comodidad y seguridad. Asesoramos a los clientes con los mejores productos de vanguardia que le den seguridad y fiabilidad en sus sistemas, para luego instalarlos, también, le daremos soluciones a las inquietudes que cada cliente manifieste para permitirles que avancen tecnológicamente y se mantengan competitivos con las demás empresas, y siempre darles la mejor atención y soluciones integrales y completas.

Socios clave

Los aliados serán el punto clave para mantener el servicio a la vanguardia y ser competitivos con los demás, de igual forma, a través de ellos se tendrá la capacidad de acceder a los clientes, de darle una buena experiencia y que puedan recomendar los servicios.

Se dispondrá de la capacidad de enlazar a los clientes a través de las redes existentes, de los diferentes aliados antes mencionados que serían los proveedores actuales, para poder hacer interconexiones entre sucursales, con la seguridad que se requiera para la fidelidad de las redes y salvaguardar los datos.

Procesos clave

Como actividades clave se cuenta con un plan para transportar, a través de los proveedores existentes los servicios de los clientes por los medios de VPN y TUNELES o redes de enrutamiento, estáticos o dinámicos, con redundancia entre los proveedores existentes por medio de la red propia. Se trasladarán servicios de telefonía entre sucursales de clientes para abaratar costos con VOIP. Se trasladarán los servicios de streaming que el cliente desee, de todos los servicios que el cliente quiera transportar por la red.

Recursos clave

Se cuenta con personal idóneo con capacitaciones constantes, para su mejor servicio, y ofrecer la mejor seguridad en estos tiempos de Covid-19 en su data y en su salud.

También se cuenta con las mejores herramientas e infraestructura para el estudio de la topografía y cobertura de radios alámbricos.

Tecnología de punta.

Capital.

Segmento de clientes

Se brindará servicios o soluciones a todos los clientes, ya sean residenciales, comercios, pymes, o corporativos.

Relaciones con clientes / Canales

A través de la página web de Wireless Solution Panamá se formará una relación de confianza con los clientes.

El canal principal será la página Web, pero, también se contará con correos electrónicos, YouTube, Facebook, Instagram, Twitter entre otras.

Estructura de costes

Permisos y licencias.

Impuestos estatales.

Infraestructura tecnológica.

Honorarios del personal técnico e ingenieros. Servicios, luz, teléfono e internet.

Portal web.

Publicidad.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos serán por la venta de servicios de Wireless Solution Panamá y se brindará facilidad de diversos métodos de pago:

PayPal.

Transferencia Bancaria.

Tarjetas de crédito o clave.

Yapi.

Efectivo.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  A través de ellos se tendrá la capacidad de acceder a los clientes, de darle una buena experiencia y que puedan recomendar los servicios. Se dispondrá de la capacidad de enlazar a los clientes a través de las redes existentes, de los diferentes aliados antes mencionados que serían los proveedores actuales, para poder hacer interconexiones entre sucursales, con la seguridad que se requiera para la fidelidad de las redes y salvaguardar los datos.	Actividades clave  Poner en contacto al consumidor final y el producto por medio de nuestra pagina web y redes sociales. Intermediario entre el productor y el consumidor final. Recursos clave  Personal Idóneo e Innovador, Responsable. Infraestructura. Tecnología de punta. Capital.	Propuestas de valor  La diferencia entra esta idea de emprendimiento y otros servicios similares este en que se ofrecen soluciones a la vanguardia, con asesoría personalizada sobre los productos y servicios que el cliente puede adquirir para satisfacer sus necesidades, con escalabilidad ente las ideas del cliente y la infraestructura a instalar, con comodidad y seguridad.	Relaciones con clientes  A través de la página Web de Wireless Solution Panamá se formará una relación de confianza con los clientes. Canales  El canal principal será la página Web, pero, también se contará con correos electrónicos, YouTube, Facebook, Instagram, Twitter entre otras.	Segmentos de cliente  Se brindará servicios o soluciones a todos los clientes, ya sean residenciales, comercios, pymes, o corporativos.
Estructura de costes Permisos y licencias. Impuestos estatales. Infraestructura tecnológica, Portal Web. Honorarios del personal técnico e ingenieros. Servicios, luz, teléfono e internet. Publicidad.		Fuentes de ingresos Venta de servicios de Wireless Solution Panamá, y se brindará facilidad de diversos métodos de pago: PayPal, Transferencias Bancarias, Tarjetas de crédito o clave, Yapi o Efectivo.		

APP APRENDO EN CASA | Estudiante: Omar Palacios
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

La presente idea de negocio va dirigido a los padres de familias, representantes o acudientes y a estudiantes de colegios de primaria y secundaria. Está enfocada en la necesidad actual que ha generado la pandemia por Covid-19 en la educación, y la falta de habilidades de algunos padres en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), por sus siglas, en la educación de sus representados y de ellos mismos. La pandemia ha acelerado la necesidad de todos de incorporar habilidades en el uso de la tecnología y está afectando la educación, sobre todo de los más jóvenes. La idea es crear una App para esos padres de familia que les está costando entender los procesos de la educación a distancia con nuevas tecnologías (educación virtual), ya que no dominan los programas tecnológicos y no han logrado aún superar esa problemática. En este emprendimiento en su etapa inicial se tiene previsto comenzar con 10 colaboradores y a medidas que vaya creciendo en el número de clientes se podría contratar más personas.



El Problema

El emprendimiento está enfocado en la problemática actual que ha generado la pandemia por Covid-19 en la educación, particularmente, la necesidad de los más jóvenes de ver sus clases a distancia mediante el uso de la tecnología.

Cuando los padres, representantes o acudientes desconocen el uso de los diferentes programas tecnológicos, se termina por obstaculizar el aprendizaje estudiantil. Hay muchos estudiantes y padres de familia que les está costando involucrarse en la educación ya que no dominan los programas tecnológicos y no han logrado superar esta problemática.

Hay una gran necesidad de aprender a dominar las herramientas tecnológicas ya que la pandemia ha llevado a la sociedad a realizar un cambio importante en la educación y muchos estudiantes y padres de familia no están lo suficientemente preparados con el uso de la tecnología para poder aprender en la modalidad virtual.

La Solución

Este emprendimiento va operar desde los hogares por medio de una App WhatsApp. Las personas escribirán al número de WhatsApp designado automáticamente sin interactuar con el técnico. El sistema responderá a la descripción del servicio que se le ofrece al cliente y sus precios. Si el cliente se interesa en el servicio se le darán las instrucciones para inscribirse y será contactado por personal técnico idóneo. Con ello se busca ahorrar tiempo de trabajo y enfocarse en no perder clientes realmente interesados. Los temas que se tienen pensado enseñar con los instructores son:

- . Word
- . Power point
- . Google meet
- . Zoom
- . Excel
- . Plataformas escolares y LMS.
- . Otras aplicaciones importantes
- . Se enseñará a usar las aplicaciones en celulares y computadoras.

Propuesta de valor

En este proyecto innovador se tiene una particularidad que lo hace especial, que consiste en que el personal contratado serán estudiantes universitarios, para darles la oportunidad de su primer empleo con una jornada. Como requisito serán jóvenes con una jornada no mayor a 20 horas semanales para no impactar en sus estudios universitarios. Se les brindará una inducción sobre la atención al cliente y los elementos básicos que los clientes deben aprender, así como un abanico básico de estrategias que podrán aplicar a diferentes clientes.

Socios clave

Proveedor de servicio de Internet (ISP).
 Meduca.
 Escuelas y colegios.
 Instructores.
 Proveedores de otras aplicaciones tecnológicas.

Procesos clave

Desarrollar y mantener la App.
Obtener licencias y permisos.
Atraer clientes al servicio.
Cumplir con las expectativas de los clientes.

Recursos clave

Personal: Profesionales.
Tecnología: La App, Internet.
Capital.

Segmento de clientes

Padres, representantes o acudientes y sus representados.

Relaciones con clientes / Canales

Se dispensará un trato rápido y personalizado. Se ofrecerá el servicio que requiere el cliente.

Los canales serán: la web, las Redes Sociales, el teléfono y el correo electrónico.

Estructura de costes

Diseñador de la web.
Impuestos.
Instructores.
Local.
Servicios, energía eléctrica, telefonía e Internet.

Fuentes de Ingreso

Contratos de Servicios de enseñanza.
Con varios métodos de pago:
Transferencias Bancarias, Tarjetas de crédito o débito.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Proveedor de servicio de Internet (ISP). Meduca. Escuelas y colegios. Instructores. Proveedores de otras aplicaciones tecnológicas.	Actividades clave  Desarrollar y mantener La App. Obtener licencias y permisos. Atraer clientes al servicio. Cumplir con las expectativas de los clientes. Recursos clave  Personal: Profesionales. Tecnología: La App, Internet. Capital.	Propuestas de valor  Se tiene una particularidad que lo hace especial, el personal contratado serán estudiantes universitarios, para darles la oportunidad de su primer empleo con una jornada. Como requisito serán jóvenes con una jornada no mayor a 20 horas semanales para no impactar en sus estudios universitarios. Se les brindará una inducción sobre la atención al cliente y los elementos básicos que los clientes deben aprender.	Relaciones con clientes  Se dispensará un trato rápido y personalizado. Se ofrecerá el servicio que requiere el cliente. Canales  Los canales serán: la Web, las Redes Sociales, el teléfono y el correo electrónico	Segmentos de cliente  Padres, representantes o acudientes y sus representados.
Estructura de costos  Diseñador de la Web. Impuestos. Instructores. Local. Servicios, energía eléctrica, telefonía e Internet.		Fuentes de ingresos  Contratos de Servicios de enseñanza. Con varios métodos de pago: Transferencias Bancarias, Tarjetas de crédito o débito.		

BEAUTY EXPRESS | Estudiante: Osiris Parra
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

La peluquería a domicilio Beauty Express está dirigida a todo el público, pero principalmente a las mujeres que quieran estar arregladas a cualquier hora ya sea porque no les da tiempo para ir al salón, por el tranque, entre otros. En el momento en el que se van a planear los servicios que se van a ofrecer se debe pensar de manera profesional y conocer las necesidades por las que pasan las clientes. Por ello Beauty Express ofrece:

Servicio completo: cepillado, lavado, manos, pies o maquillaje.

Manicura y pedicura: cambio de esmalte o servicio completo.

Servicios para eventos: maquillaje y peinado.

Procedimientos más avanzados: tinturas, queratinas o cortes de cabello.



El Problema

Muchas mujeres que quieran estar arregladas a cualquier hora no pueden acudir al salón de belleza, ya sea porque no les da tiempo, o por el tranque (tráfico de vehículos) o por alguna de muchas situaciones que ocasionan retardos, desvíos, imprevistos que requieren atención inmediata. Estar arreglada, y sobre todo el cabello, es una necesidad de la mujer activa de hoy.

La Solución

Si se presenta una fiesta, una celebración familiar, un evento profesional o cualquier acto de esas características, la peluquería a domicilio aporta comodidad emocional para cuidarse. Beauty Express es la más novedosa plataforma de soluciones de belleza que se adapta al ritmo que vive cada persona, proporcionando:

Gestión de tu tiempo.

Es la solución para eventos inesperados.

Ofrece experiencias diferentes.

Fidelidades a los clientes.

Con Beauty Express conoces nuevas técnicas.

Propuesta de valor

Beauty Express es un emprendimiento que operará a través de una App gratuita y que prestará sus servicios a domicilio por 24 horas al día. Además, algunas personas pasan la mayor parte del tiempo en casa como consecuencia de un problema de movilidad temporal o permanente. En este caso, el servicio de peluquería a domicilio es un servicio básico para esas personas que quieran cuidar su imagen.

Socios clave

Fabricantes y distribuidoras de productos de belleza.

Proveedores de servicios de Internet.

Colaboradores.

Procesos clave

Desarrollo y mantenimiento de la App.

Compra de productos.

Venta del servicio.

Turnos rotativos.

Servicio completo: cepillado, lavado, manos, pies o maquillaje.

Manicura y pedicura: cambio de esmalte o servicio completo.

Servicios para eventos: maquillaje y peinado.

Procedimientos más avanzados: tinturas, queratinas o cortes de cabello.

Recursos clave

App.

Tienda física.

Plataforma virtual.

Stock mínimo de productos de belleza.

Vehículos.

Servicio de Internet.

Segmento de clientes

Beauty Express está dirigido a todo el público, pero principalmente a mujeres que quieran estar arregladas a cualquier hora.

Relaciones con clientes / Canales

Los servicios de Beauty Express estarán expuestos en la App.
El canal principal será la App gratuita.

Estructura de costes

Desarrollo y mantenimiento de la App y Servicio de Internet.
Mantenimiento de vehículo.
Stock mínimo de productos de belleza.
Colaboradores.
Impuestos.

Fuentes de Ingreso

Prestación de servicios:
Servicio completo: cepillado, lavado, manos, pies o maquillaje.
Manicura y pedicura: cambio de esmalte o servicio completo.
Servicios para eventos: maquillaje y peinado.
Procedimientos más avanzados: tinturas, queratinas o cortes de cabello.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Fabricantes y distribuidoras de productos de belleza. Proveedores de servicios de Internet. Colaboradores.	Actividades clave  Desarrollo y mantenimiento de la App. Compra de productos. Venta del servicio. Turnos rotativos. Servicio completo. Manicura y pedicura. Maquillaje y peinado. Recursos clave  App. Tienda física. Plataforma virtual. Stock mínimo de productos de belleza. Vehículos. Servicio de Internet.	Propuestas de valor  Beauty Express es un emprendimiento que operará a través de una App gratuita y que prestará sus servicios a domicilio por 24 horas al día. Además, Algunas personas pasan la mayor parte del tiempo en casa como consecuencia de un problema de movilidad temporal o permanente. En este caso, el servicio de peluquería a domicilio es un servicio básico para esas personas que quieran cuidar su imagen.	Relaciones con clientes  Los servicios de Beauty Express estarán expuestos en la App. Canales  El canal principal será la App gratuita.	Segmentos de cliente  Beauty Express está dirigido a todo el público, pero principalmente a mujeres que quieran estar arregladas a cualquier hora.
Estructura de costes  Desarrollo y mantenimiento de la App. Servicio de Internet. Mantenimiento de vehículo. Stock mínimo de productos de belleza. Colaboradores. Impuestos.		Fuentes de ingresos  Prestación de servicios: Servicio completo: cepillado, lavado, manos, pies o maquillaje. Manicura y pedicura: cambio de esmalte o servicio completo. Servicios para eventos: maquillaje y peinado. Procedimientos más avanzados: tinturas, queratinas o cortes de cabello.		

SAC | Estudiante: Cesar Rodríguez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

SAC es un sistema donde en tiempo real ofrece soluciones, responde las dudas de los clientes, comprende la necesidad del cliente. El perfil de una empresa se mide por los servicios ofrecidos y la relación con los clientes, si esta puede brindar soluciones instantáneamente estará ofreciendo calidad.

El servicio es basado en una plataforma digital donde los clientes de una empresa puedan realizar sus acciones, ya sea una queja por un mal servicio, productos comprados en malas condiciones que requiera una solución. Los clientes puedan realizar consulta, seguimiento, verificación a través de esta plataforma y reciban una respuesta de forma instantánea.



El Problema

Muchos clientes esperan que las empresas u organizaciones a las que les contratan servicios o compran productos les proporcionen soluciones o respuestas a sus quejas o reclamos en tiempo real, respuestas a sus dudas, y que comprendan la necesidad del cliente. La mala atención al cliente se muestra cuando las empresas no cumplen con las expectativas del cliente en términos de calidad de servicio, tiempo de respuesta, o experiencia general del cliente.

La Solución

SAC se encarga de resolver y sistematizar el concepto de atención, dar seguimiento y buscar soluciones a las quejas de los clientes. SAC brinda apoyo a las empresas con el sistema de ayuda para obtener fidelización de los clientes.

Propuesta de valor

La idea busca mejorar el servicio al cliente, hay suficientes datos que se han evaluado en las redes sociales, en experiencias de usuarios que permiten encontrar una oportunidad muy poco explorada para mejorar la calidad de los servicios.

Socios clave

Empresas que generan servicios o productos.
Proveedores de servicio de Internet.
Negocios B2C.

Procesos clave

Se deben establecer unas relaciones entre empresas y cliente de fidelización siendo el sitio web un intermediario de evaluación, además se tiene la responsabilidad de ayudar a las soluciones efectivas de problemas, y en la cima de una pirámide de actividad se tiene que consolidar de manera virtual una relación de confianza en el servicio al cliente.

Recursos clave

Los recursos clave son los desarrolladores, los inversores, la estructura tecnológica, el capital humano, las empresas y los usuarios.

Segmento de clientes

la plataforma estará orientada al servicio al cliente. Dentro del rango de cliente se pueden encontrar las empresas que ofrecen servicios donde el principal actor son los clientes. Como un factor potencial, los sectores de servicio están incluidos, los usuarios o personas son el principal actor de la plataforma ya que entre más solicitud de respuesta mayor número de clientes se tendrán.

Relaciones con clientes / Canales

La relación con el cliente está depositada en la confianza, en la fidelización orientada, en la calidad de servicio, asesorías, respuestas rápidas. Se puede imaginar la plataforma tecnológica como un asistente personal que responde cada vez que es requerida una ayuda. El servicio personalizado de atención utiliza tecnología híbrida, recurso humano y tecnológico a través de un sitio web con autonomía y soporte en tiempo real con el fin

único de brindar un servicio al cliente de calidad. En este punto se creará un sitio web que permitirá generar volúmenes de datos de quejas, solicitudes, reportes y de manera inmediata serán asignados a un miembro del capital humano capaz de realizar la gestión y toma de decisiones apropiadas para brindar respuesta de forma inmediata.

Estructura de costes

Dominio, Hosting.
Diseño gráfico.
Base de Datos.
Programador.
Gestoría.
Gastos públicos.
Marketing.

Fuentes de Ingreso

El principal flujo de ingresos está en la comisión por un modelo publicitario de uso y recomendación. Además, se cuenta con un plan para las empresas utilizando la plataforma.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Empresas que generan servicios o productos. Proveedores de servicio de Internet. Negocios B2C.	Actividades clave  Se deben establecer unas relaciones entre empresas y cliente de fidelización siendo el sitio Web un intermediario de evaluación, además se tiene la responsabilidad de ayudar a las soluciones efectivas. Recursos clave  Los recursos claves son los desarrolladores, los inversores, la estructura tecnológica, el capital humano, las empresas y los usuarios.	Propuestas de valor  La idea busca mejorar el servicio al cliente, hay suficientes datos que se han evaluado en las redes sociales, en experiencias de usuarios que permiten encontrar una oportunidad muy poco explorada para mejorar la calidad de los servicios.	Relaciones con clientes  La relación con el cliente está depositada en la confianza en la fidelización orientada en la calidad de servicio, asesorías, respuestas rápidas. Canales  El servicio personalizado de atención utiliza tecnología híbrida, recurso humano y tecnológico a través de un sitio web con autonomía y soporte en tiempo real.	Segmentos de cliente  La plataforma estará orientada al servicio al cliente. Dentro del rango de cliente se pueden encontrar las empresas que ofrecen servicios donde el principal actor son los clientes. Como un factor potencial, los sectores de servicio están incluidos, los usuarios o personas son el principal actor de la plataforma ya que entre más solicitud de respuesta mayor número de clientes se tendrán.
Estructura de costes Dominio, Hosting. Diseño gráfico. Base de Datos. Programador. Gestoría, Marketing.		Fuentes de ingresos El principal flujo de ingresos está en la comisión por un modelo publicitario de uso y recomendación. Además, se cuenta con un plan para las empresas utilizando la plataforma.		

EARLE DA | Estudiante: Daneshka Vernaza
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Earle-DA consiste en una pequeña empresa que se dedicará a la fabricación de prendas de vestir de niños con nacimiento prematuros, ya que a nivel mundial el 8.1% de nacimiento son prematuros. El cliente podrá diseñar una creación o adquirir modelos ya confeccionados. También se le ofrece una tabla de medidas o el cliente puede enviar las medidas. Se garantiza que las confecciones de ropa de Earle-DA se hacen con telas totalmente hipo alergénicas.



El Problema

Es difícil, muy difícil, encontrar ropa para bebés prematuros ya que no es el caso más frecuente y las prendas son muy pequeñas y no sirven a la mayoría de los otros bebés de talla normal, además, a las empresas que confeccionan las prendas al mayor para bebés no ven rentable confeccionar prendas al mayor para el talla de los bebés prematuros. a nivel mundial, apenas el 8.1% de nacimiento son prematuros.

La Solución

Earle-DA busca dar respuesta, mediante el emprendimiento, a la necesidad que tienen algunas familias de comprar prendas con talla adecuada para los bebés prematuros.

Propuesta de valor

Brindamos la seguridad de comprar o confeccionar modelos de ropa con telas totalmente hipo alérgicas, como la piqué entre muchas otras.

Socios clave

Empresas vendedoras de telas.
Empresas cederías, proveedoras de insumos al detal.
Empresas de servicios de Internet.
Colaboradores.

Procesos clave

Compra de telas y otros insumos.
Mantenimiento del local y máquinas.
Mantenimiento de la página web.
Atención al cliente.
Entrega a domicilio.

Recursos clave

Máquinas de coser.
Local físico.
Colaboradores.
Página web.
Internet.

Segmento de clientes

Este proyecto va dirigido a todas las familias que tiene algún familiar que haya nacido prematuro, o a quienes tienen alguna amiga que tenga un bebé prematuro.

Relaciones con clientes / Canales

Se contará con entrega a domicilio en la ciudad, y en provincias o el extranjero se usarán las empresas de envíos.
Earle-DA podrá encontrarse en Instagram y también por la página web.

Estructura de costes

Insumo para confeccionar las prendas.
Servicio de Internet
Colaboradores.
Diseño y mantenimiento de la página web.

Publicidad.
Local comercial.

Fuentes de Ingreso

Ventas directas de prendas.
Ventas a domicilio.
Ventas a través del sitio web.

Las formas de pago serian a través de:
Efectivo.
Tarjetas.
Transferencia electrónica.
Pagos a través de dispositivos móviles

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Empresas vendedoras de telas. Empresas cederías, proveedoras de insumos al detal. Empresas de servicios de Internet. Colaboradores.	Actividades clave  Compra de telas y otros insumos. Mantenimiento del local y máquinas. Mantenimiento de la página Web. Atención al cliente. Entrega a domicilio. Recursos clave  Máquinas de coser. Local físico. Colaboradores. Página Web. Internet.	Propuestas de valor  Brindamos la seguridad de comprar o confeccionar modelos de ropa con telas totalmente hipo alergénicas, como la piqué entre muchas otras.	Relaciones con clientes  Se contará con entrega a domicilio en la ciudad, y en provincias o el extranjero se usarán las empresas de envíos. Canales  Earle-DA podrá encontrarse en Instagram y también por la página web.	Segmentos de cliente  Este proyecto va dirigido a todas las familias que tiene algún familiar que haya nacido prematuro, o a quienes tienen alguna amiga que tenga un bebe prematuro.
Estructura de costes  Insumo para confeccionar las prendas. Servicio de Internet Colaboradores. Diseño y mantenimiento de la página Web. Publicidad. Local comercial.		Fuentes de ingresos  Ventas directas de prendas. Ventas a domicilio. Ventas a través del sitio Web. Las formas de pago serian a través de: Efectivo, Tarjetas, Transferencia electrónica. Pagos a través de dispositivos móviles.		

AUTO SPLASH | Estudiante: Antonio Zamora
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

El distribuidor de agua por goteo Auto Splash es un sistema de riego controlado de agua para pequeños jardines diseñado para cuando se salga de casa o cuando se carece de tiempo o personal para hidratarlo.



El Problema

Las personas que son aficionadas a las plantas ornamentales suelen regar regularmente sus jardines, sin embargo, cuando tienen que viajar o salir por periodos de tiempo prolongados se les presenta un problema. También las personas que sufren una lesión motriz temporal o permanente también pueden requerir de un sistema de regado automático.

La Solución

Auto Splash es una empresa dedicada a ofrecer productos y accesorios para el mantenimiento de jardines. Orientados siempre en mantener los jardines de ensueño. Ahora se pretende innovar con un sistema de riego por goteo para pequeños jardines.

Propuesta de valor

Auto Splash es innovador frente a otros sistemas de riego, ya que no utiliza energía eléctrica, el mismo cuenta con uno o varios contenedores pequeños decorativos, que, junto a pequeñas mangueras y controladores de flujo, suministra el goteo adecuado de agua a las diferentes plantas que se desea hidratar, solo se debe llenar el contenedor cada vez antes de salir y por si solo logrará darle al jardín el agua necesaria economizando agua, electricidad y tiempo.

Socios clave

Proveedores y fabricantes de materiales para jardinería.
Proveedores de plantas, viveros.

Procesos clave

Mercadeo de la marca.
Compra de insumos a los distribuidores.
Publicidad.
Atención de clientes.

Recursos clave

Técnicos botánicos.
Página web.
Local.
Colaboradores.
Infraestructura.

Segmento de clientes

Auto Splash está dirigido a todas las personas de cualquier edad del territorio nacional que les apasionan los jardines en sus hogares, restaurantes, hoteles, mall, apartamentos, áreas recreativas y oficinas. También se ofrecerá el producto a tiendas de ventas de plantas para jardines.

Relaciones con clientes / Canales

Auto Splash ofrece un servicio de instalación de productos para jardines si así lo desean sus clientes, dando una atención personalizada y un plan de atención pre y post venta del producto. También se ofrecerá recomendaciones sobre el cuidado adecuado del jardín por personal calificado. Los canales son la página web y las Redes Sociales.

Estructura de costes

Planilla de empleados.

Diseñador de la página web y el dominio.
Impuestos.
Documentación de legalidad de la empresa.
Pago a contador.
Compra de materiales.

Fuentes de Ingreso

Auto Splash es un producto económico de fácil y rápida adquisición, que ahorra costes y cumple con las expectativas y satisfacción de nuestros clientes.

Los sistemas de pagos son a través de tarjeta de crédito, transferencia a cuenta bancaria y a planes de crédito.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Proveedores y fabricantes de materiales para jardinería. Proveedores de plantas, viveros.	Actividades clave  Mercadeo de la marca. Compra de insumos a los distribuidores. Publicidad. Atención de clientes.	Propuestas de valor  Auto Splash es innovador frente a otros sistemas de riego, ya que no utiliza energía eléctrica, el mismo cuenta con uno o varios contenedores pequeños decorativos, que, junto a pequeñas mangueras y controladores de flujo, suministra el goteo adecuado de agua a las diferentes plantas que se desea hidratar, solo se debe llenar el contenedor cada vez antes de salir y por si solo lograra darle al jardín el agua necesaria.	Relaciones con clientes  Auto Splash ofrece un servicio de instalación de productos para jardines si así lo desean sus clientes, dando una atención personalizada y un plan de atención pre y post venta del producto.	Segmentos de cliente  Auto Splash está dirigido a todas las personas de cualquier edad del territorio nacional que les apasionan los jardines en sus hogares, restaurantes, hoteles, mall, apartamentos, áreas recreativas y oficinas. También se ofrecerá el producto a tiendas de ventas de plantas para jardines.
Estructura de costes  Planilla de empleados. Diseñador de la página web y el dominio. Impuestos. Documentación de legalidad de la empresa. Pago a contador. Compra de materiales.		Fuentes de ingresos  Auto Splash es un producto económico de fácil y rápida adquisición, que ahorra costes y cumple con las expectativas y satisfacción de nuestros clientes. Los sistemas de pagos son a través de tarjeta de crédito, transferencia a cuenta bancaria y a planes de crédito.		

STYLE BALLOONS | Estudiante: Estefany Hernández
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: enero 2021

Idea Innovadora

Esta idea emprendedora se encarga de diseñar eventos y realizar arreglos para cada ocasión especial. Se trata de productos 100% naturales, se basa en diferentes insumos y materiales, tal como la corteza de árbol, hojas, flores entre muchas otras. Se puede abrir mercado a eventos importantes, donde las empresas utilicen productos totalmente naturales.



El Problema

El cambio climático y la pandemia por el coronavirus Covid-19 ha creado una “nueva normalidad” en la que los clientes desean aprovechar el relajamiento de las medidas de cuarentena y distanciamiento social para reunirse nuevamente con sus familiares y amistades en grupos reducidos o “burbujas familiares” referido a personas que cohabitan en un mismo sitio u hogar.

La Solución

Style Balloons ofrece convertir esos momentos de reencuentro, ahora en la “nueva normalidad”, en momentos inolvidables.

Va dirigido a todo el público que le encanta que sus celebraciones tengan un toque personalizado, aportando innovación en sus decoraciones. Es por eso que celebramos también, con orgullo las reuniones y fiestas de nuestros clientes y aportamos un 100 % de estilo y originalidad. El objetivo de Style Balloons es satisfacer a los clientes con las decoraciones de estilo únicas que solo nuestros colaboradores pueden lograr, además, con un toque ecológico, con productos 100% naturales.

Propuesta de valor

Este es un producto totalmente natural el cual ayuda a preservar el ambiente. Enfocados en la excelencia, siempre en busca de lo mejor y así poder ayudar al ambiente. Todos los productos son totalmente naturales y amigables con nuestro ambiente. En Style Balloons solo se utilizan materiales biodegradables. Se trabaja con globos de látex, un material biodegradable.

Socios clave

Sederías.
Colaboradores.
Proveedor de Internet.

Procesos clave

Compra de materiales.
Confección de manualidades.
Publicidad por redes sociales.
Atención a pedidos de los clientes.

Recursos clave

Materiales.
Colaboradores.
Página web.
Internet.

Segmento de clientes

Este producto va dirigido a todo público, en especial a los amantes de la naturaleza. Es para todo tipo de personas que estén interesadas en adquirirlo, se ofrecen diseños únicos para cada cliente.

Relaciones con clientes / Canales

Se busca siempre dar un trato amable con el cliente y la naturaleza, así hacer que cada ocasión o evento sea único y con un estilo personalizado. Se usarán las Redes Sociales.

Estructura de costes

Insumos y Materiales.
Servicio de Internet.
Logística de entrega a domicilio.

Fuentes de Ingreso

Venta de arreglos, manualidades naturales.
Se cuenta con varias formas de pago que puede ser de contado o a dos cuotas.

Matriz Lean Canvas

Socios clave  Sederías. Colaboradores. Proveedor de Internet.	Actividades clave  Compra de materiales. Confección de manualidades. Publicidad por redes sociales. Atención a pedidos de los clientes. Recursos clave  Materiales. Colaboradores. Página Web. Internet.	Propuestas de valor  Este es un producto totalmente natural el cual ayuda a preservar el ambiente. Enfocados en la excelencia, siempre en busca de lo mejor y así poder ayudar al ambiente. Todos los Productos son totalmente naturales y amigables con nuestro ambiente. en Style Balloons solo se utilizan materiales biodegradables. Se trabaja con globos de látex, un material biodegradable.	Relaciones con clientes  Se busca siempre dar un trato amable con el cliente y la naturaleza, así hacer que cada ocasión o evento sea único y con un estilo personalizado. Canales  Se usarán las Redes Sociales.	Segmentos de cliente  Este producto va dirigido a todo público, en especial a los amantes de la naturaleza. Es para todo tipo de personas que estén interesadas en adquirirlo, se ofrecen diseños únicos para cada cliente.
Estructura de costes  Insumos y Materiales. Servicio de Internet. Logística de entrega a domicilio.		Fuentes de ingresos  Venta de arreglos, manualidades naturales. Se cuenta con varias formas de pago que puede ser de contado o a dos cuotas.		



ISBN Volumen 1: 978-9962-738-07-7
ISBN Obra Completa: 978-9962-738-06-0
DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-07-7>

www.unicyt.net



Incubadora de Proyectos de Emprendimientos
de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICyT- 2021 – Vol. 1