

UNICyTios
UNICyT INCUBATOR OF

START UP

SEMILLERO DE PROYECTOS

2022

Vol.1

**UNICyTios UNICyT INCUBATOR OF STARTUP
SEMILLERO DE PROYECTOS 2022
Vol. 1**



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

ISBN Volumen 1: 978-9962-738-12-1

ISBN Obra Completa: 978-9962-738-11-4

DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-12-1>

Título: Incubadora de Proyectos de Emprendimientos de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICYT- 2022 – Vol. 1

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

Fecha de Publicación: 2023-03-14

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. BellaVista, Plaza REGENCY.
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	5
SERVICIOS CASTILLERO S.A. Estudiante: Norman Castillero	7
DIGITAL BARBER Estudiante: José Cruz	10
LAUNDRY – EXPRESS Estudiante: Darlenis Díaz	13
WEBAPP WORKER´S Estudiante: Luigi Díaz	16
BACKUP CLOUD Estudiante: Emilio Espinoza	19
COLEGA VIRTUAL Estudiante: Natali Estrada	23
HANDY APP Estudiante: Génesis Guerrero	26
PARTY TO GO XPRESS Estudiante: Yassagelis Jiménez	29
DETALLITOSALEXPTY Estudiante: Alcides Morales	32
SERVICIOS DE LAVADO A DOMICILIO Estudiante: Rosalba Otero	35
SALUPARATODOS.COM Estudiante: Juordy Puyol	39
EQUIPMENT SHARE PANAMÁ Estudiante: Anyela Rivera	43
BUTTER FIT Estudiante: Félix Serrano	46
LUIS FACTORY BAKE CATERING Estudiante: Luis Cuevas	49

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 01-2022. 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, 14 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 14 modelos de negocio publicados en esta edición recogen los resultados del curso Design Thinking, Startup y Lean Canvas realizado por 14 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 les 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, la emergencia por la Viruela del mono y la invasión del ejército ruso a Ucrania 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, 30 de agosto de 2022*

SERVICIOS CASTILLERO S.A. | Estudiante: Norman Castillero
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

Una de las actividades económicas más importantes en Panamá es la construcción. Las instalaciones eléctricas forman parte de dicha actividad y uno de sus componentes importantes son las instalaciones de cajas de conexión eléctricas. Este proyecto trata sobre el desarrollo de una empresa denominada SERVICIOS CASTILLERO S.A. que realice el trabajo de crear cajas a prueba de agua y la instalación de cajas eléctricas en cajas a prueba de agua (waterproof), esto para poder utilizarlos a la intemperie o en áreas exteriores, ya que en el mercado solo existe una marca de panel waterproof, y es la marca EATON, no existen en el mercado panameño paneles waterproof, o nema#3 de otras marcas. SERVICIOS CASTILLERO S.A. ofrece aplicar la Domótica para crear soluciones a la medida de las necesidades particulares de los clientes, al permitir al usuario controlar los paneles de forma remota, desde un teléfono inteligente.



El Problema

El principal problema en la actualidad es que solo existe una marca de panel waterproof, y es precisamente la marca EATON. Después de más de dos años de pandemia comienza a repuntar la actividad de construcción y los insumos se hacen escasos, aunado a la merma de la fabricación de algunos insumos por el cierre de empresas o la disminución de sus operaciones.

La Solución

La empresa se especializa en la venta e instalación de cajas o paneles eléctricas en cajas a prueba de agua, esto para poder utilizarlos a la intemperie o en áreas exteriores. Con este emprendimiento se llenará ese vacío que hay en el mercado. Se trata sobre la fabricación por integración de paneles waterproof de todas las marcas con control Wifi, esto quiere decir que los paneles son a prueba de la intemperie o humedad y pueden integrarse en proyectos con domótica.

Propuesta de valor

SERVICIOS CASTILLERO S.A. ofrece aplicar la Domótica para crear soluciones a la medida de las necesidades particulares de los clientes, al permitir al usuario controlar los paneles de forma remota, desde un teléfono inteligente. Para ello, adicional a la instalación, de la caja waterproof, se le adicionará un contactor y un interruptor Wifi. La función del contactor será controlar la parte de potencia del panel, es decir, la carga de este. Por otra parte, la función del interruptor Wifi será controlar la bobina del contactor. El control del interruptor Wifi, se puede vincular con una aplicación que se llama TUYA SMART, y desde el teléfono inteligente se puede manipular el panel completo.

Socios clave

Empresas proveedoras de insumos para instalaciones eléctricas, tal como:

- Servicios Eléctricos S.A.
- Electriza.
- Electricontrols.
- Implorsa.

Procesos clave

Fabricación y venta de paneles.
Integración de soluciones domóticas.
Atención a los requerimientos de los clientes.
Control de calidad de los servicios prestados.

Recursos clave

Local físico.
Personal técnico.
Insumos para crear los paneles.
Insumos para domotizar los proyectos.

Segmento de clientes

Esta idea va dirigida a toda aquella persona, empresario, institución, y otros, que necesiten realizar proyectos con paneles waterproof.

Relaciones con clientes / Canales

El manejo de las relaciones se fundamentará en una relación profesional de confianza, al ofrecer asesoría y la opción de aplicar la Domótica para crear soluciones a la medida de las necesidades particulares de los clientes, al permitir al usuario controlar los paneles de forma remota, desde un teléfono inteligente.

Como canal de comunicación se prevé el uso de las Redes sociales: Facebook, Instagram y WhatsApp.

Estructura de costes

- Costes de un local comercial.
- Costos de insumos, materiales.
- Costos de mano de obra técnica.
- Costos de servicios públicos.
- Impuestos.

Fuentes de Ingreso

- Servicios profesionales por venta e instalación de cajas eléctricas en cajas waterproof, y proyectos con domótica.
- Venta de partes y componentes para comidas eléctricas.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Empresas proveedoras de insumos para instalaciones eléctricas, tal como: Servicios Eléctricos S.A. Electricisa, Electricontrols, Implosa.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Fabricación y venta de paneles. Integración de soluciones domóticas. Atención a los requerimientos de los clientes. Control de calidad de los servicios prestados.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se ofrece aplicar la Domótica para crear soluciones a la medida de las necesidades particulares de los clientes, al permitir al usuario controlar los paneles de forma remota, desde un teléfono inteligente. Para ello, adicional a la instalación, a la caja waterproof se le adicionará un contactor y un interruptor Wifi. La función del contactor será controlar la parte de potencia del panel, es decir, la carga del mismo, por su parte, La función del interruptor Wifi será controlar la bobina del contactor. EL control del interruptor Wifi, se puede vincular con una aplicación que se llama TUYA SMART, y desde el teléfono inteligente se puede manipular el panel completo.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Una relación profesional de confianza, al ofrecer aplicar la Domótica para crear soluciones a la medida de las necesidades particulares de los clientes, al permitir al usuario controlar los paneles de forma remota, desde un teléfono inteligente.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Esta idea va dirigida a toda aquella persona, empresario, institución, y otros, que necesiten realizar proyectos con paneles waterproof.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Local físico. Personal técnico. Insumos para crear los paneles. Insumos para domotizar los proyectos.</p>		<p>Canales </p> <p>Como canal de comunicación se prevé el uso de las Redes sociales: Facebook, Instagram y WhatsApp.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Costes de un local comercial. Costos de insumos, materiales. Costos de mano de obra técnica. Costo de servicios públicos, Impuestos.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Servicios profesionales por venta e instalación de cajas eléctricas en cajas waterproof, y proyectos con domótica. Venta de partes y componentes para comidas eléctricas.</p>	

DIGITAL BARBER | Estudiante: José Cruz Rodríguez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Tecnologías Inalámbricas
Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

La idea DIGITAL BARBER nace del esfuerzo de un grupo de barberos para satisfacer la necesidad de llegar a los clientes de una manera más directa, atractiva, agregando servicios que permita obtener mayor beneficio y conocimientos de los consumidores. Algunas de las consecuencias de más de dos años de pandemia es la disminución del número de fuentes de empleo y la adquisición de la costumbre de recibir servicios a domicilio, de allí a que, muchos clientes prefieren que se les atienda, para un corte de cabello, en sus residencias, o en sus oficinas. Por otra parte, varios barberos que han perdido su empleo en una barbería optan por trabajar a domicilio.



El Problema

Luego de más de dos años de pandemia, una de sus secuelas es la disminución del número de fuentes de empleo para los barberos, y para los clientes es la adquisición de la costumbre de recibir servicios a domicilio. De allí a que muchos clientes prefieren que se les atienda para un corte de cabello en sus residencias o en sus oficinas. Por otra parte, varios barberos que han perdido su empleo en una barbería optan por trabajar a domicilio. Los clientes desean eliminar tener que hacer largas filas o soportar varias horas de espera.

La Solución

En esta idea de negocio se tendrá la capacidad de llegar a los clientes de una manera más efectiva, atractiva, agregando servicios a domicilios y un sitio web donde los clientes podrán planificar unas citas para ser atendidos y los clientes con discapacidad o personas que por su tipo de trabajo no tienen tiempo de visitarnos, para esto contamos con distintos tipos de servicios y horarios concertados.

Propuesta de valor

Es una barbería al estilo digital pretendiendo entrar al mercado en forma de red a domicilio y un sitio web donde las personas podrán sacar citas para ser atendidos con el objetivo de eliminar largas filas y horas de esperas.

Socios clave

Especialistas en cortes de cabello.
Escuelas y centros públicos.

Procesos clave

Atención al cliente.
Gestión de personal (Barberos).
Publicidad.
Servicio a domicilio, rápido y seguro.

Recursos clave

Personal técnico capacitado.
Página web.
Tienda física.
Vehículos.
Red social.

Segmento de clientes

Personas mayores de 18 años.
Adultos mayores con discapacidad de movimiento.
Menores con supervisión de un adulto.
Ubicaciones en todo el país.
Atención a todos los géneros.

Relaciones con clientes / Canales

Mostrar efectividad de productos en el sitio web.

Rápida atención a clientes.

Buena gestión de Redes sociales y asesoramiento al cliente.

Los canales son: Página web, Redes sociales, Tienda física, entrega a domicilio, Email y Teléfono.

Estructura de costes

Diseñador web.

Programador web.

Impuestos.

Costes de mantenimiento de equipos.

Fuentes de Ingreso

Pagos por servicio de corte de cabello.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Especialistas en cortes de cabello. Escuelas y centros públicos.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Atención al cliente. Gestión de personal (Barberos). Publicidad. Servicio a domicilio, rápido y seguro.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Barbería al estilo digital pretendiendo entrar al mercado en forma de red a domicilio y un sitio Web donde las personas podrán sacar citas para ser atendidos con el objetivo de eliminar largas filas y horas de esperas.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Mostrar efectividad de productos en el sitio Web. Rápida atención a clientes. Buena gestión de Redes sociales y asesoramiento al cliente.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Personas mayores de 18 años. Adultos mayores con discapacidad de movimiento. Menores con supervisión de un adulto. Ubicaciones en todo el país. Atención a todos los géneros.</p>	
<p>Recursos clave </p> <p>Personal técnico, capacitado. Página Web. Tienda física. Vehículos. Red social.</p>		<p>Canales </p> <p>Los canales son: Página Web, Redes sociales, Tienda física, entrega a domicilio, Email y Teléfono.</p>			
<p>Estructura de costes </p> <p>Diseñador Web. Programador Web. Impuestos. Costes de mantenimiento de equipos.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pagos por servicio de corte de cabello.</p>		

LAUNDRY – EXPRESS | Estudiante: Darlenis Díaz
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de la Cadena de Suministros
Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

La situación económica actual y la pérdida de fuentes de empleo son factores claves para que muchas personas no tengan vivienda propia y deban vivir en viviendas alquiladas, pero aún, en casos de vivienda propia, no todos disponen de un centro de lavado, requiriendo de los servicios de lavandería y tintorería por terceros. LAUNDRY – EXPRESS es un servicio de tintorería y lavandería donde se ofrece esta solución a los clientes y se garantiza el cuidado de las prendas, por medio de una aplicación en el teléfono inteligente donde se puede visualizar el estado de proceso de lavado y planchado de las ropas y el tiempo estimado de entrega en la puerta de la casa del cliente.



El Problema

La vida moderna exige a las personas ser cada vez más productivas, muchas personas deben realizar más de un trabajo o actividad económica para subsistir con sus familias. Esta situación se ha incrementado por causa de la pandemia. Por ello es necesario un servicio de lavandería que responda a las necesidades de contar con una app de lavandería a domicilio.

La Solución

Servicio de tintorería y lavandería donde se ofrece solución a los clientes y se garantiza el cuidado de las prendas, por medio de una aplicación en el teléfono inteligente se puede visualizar el estado de las ropas planchadas y tiempo estimado de entrega en la puerta de la casa del cliente.

Propuesta de valor

Esta idea facilita el servicio de lavandería y tintorería a domicilio y que el cliente disfrute su tiempo, porque LAUNDRY – EXPRESS se encarga de todo.

Socios clave

Empresas proveedoras de detergentes.
Empresas proveedoras de equipos.
Abastos.
IDAAN.
Servicio eléctrico.

Procesos clave

Captación de requerimiento de los clientes.
Lavar ropa.
Sacar ropa.
Planchar ropa.
Servicio a domicilio.
Servicios especiales: Desmanchado, reparaciones menores.
Mantenimiento de equipos.
Mantenimiento del local.

Recursos clave

Personal de limpieza, planchadores, lavadores, transportista.
Local.
Vehículo tipo Van.
Máquinas de lavado.
Máquinas de secado.
Equipo de planchado.

Segmento de clientes

Son todas aquellas personas con familia grande, trabajos demandantes en tiempo, personal de salud, personas con familiares en condición de salud limitadas, y todas tienen en común la necesidad de ahorrar tiempo.

Relaciones con clientes / Canales

Debe ser accesible, mantener el profesionalismo y brindar confianza. La comunicación se hará a través de las redes sociales y pautas comerciales en la TV.










Estructura de costes

Los costos de las maquinarias, mantenimiento trimestral de los equipos, insumos para el lavado, insumos para secado y planchado, alquiler, servicios de agua y luz, mantenimiento de vehículos para abastecer las rutas.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos llegarán por la prestación de servicios de lavandería. Cada cliente podrá efectuar el pago directo de la página web, con tarjeta de crédito, transferencia bancaria donde llegará el comprobante a un correo que debe recibir un agente de cobranza y validar el pago, una vez efectuado se le envía la factura a su correo.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Empresas proveedoras de detergentes. Empresas proveedoras de equipos. Abastos. IDAAN. Servicio eléctrico.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Captación de clientes. Lavar ropa. Sacar ropa. Planchar ropa. Servicio a domicilio. Servicios especiales: Desmanchado, reparaciones menores. Mantenimiento de equipos. Mantenimiento del local</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Facilita el servicio de lavandería y tintorería a domicilio y que el cliente disfrute su tiempo, porque LAUNDRY – EXPRESS se encarga de todo..</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Debe ser accesible, mantener el profesionalismo y brindar confianza.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Son a todas aquellas personas con familia grande, trabajos demandantes en tiempo, personal de salud, personas con familiares en condición de salud limitadas, y todas tienen en común ahorrar tiempo.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Personal de limpieza, planchadores, lavadores, cobranza, supervisor y transportista. Local. Vehículo tipo Van. Máquinas de lavado. Máquinas de secado. Equipo de planchado.</p>		<p>Canales </p> <p>A través de las redes sociales y pautas comerciales en la TV.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Los costos de las maquinarias, mantenimiento trimestral de los equipos, insumos para el lavado, insumos para secado y planchado, alquiler, servicios de agua y luz, mantenimiento de vehículos para abastecer las rutas.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Los ingresos llegarán por la prestación de servicios de lavandería. Cada cliente podrá efectuar el pago directo de la página web, con tarjeta de crédito, transferencia bancaria donde llegará el comprobante a un correo que debe recibir un agente de cobranza y validar el pago, una vez efectuado se le envía la factura a su correo.</p>	

WEBAPP WORKER´S | Estudiante: Luigi Díaz Riquelme
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad
Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

WEBAPP WORKER´S es una aplicación web que busca convertirse en una herramienta de trabajo para profesionales de distintos sectores que buscan brindar sus servicios a nivel técnico, ingeniería, diseño, atención médica, y otros. A su vez servir de apoyo a esas personas que en un momento dado requieren de servicio específicos y no tienen los contactos para llevar a cabo sus ideas de proyecto, reparaciones o atención médica.



El Problema

En la actualidad muchos profesionales tienen dificultad para hacerse de clientes. Esto ocurre en todas las áreas y es debido a que no existen herramientas dedicadas para esta actividad de promover este tipo de servicios. Existen redes sociales, canales de comunicación y otras opciones, pero estas no son específicas para ese propósito, por ejemplo: Cuando una persona quiere pedir comida a domicilio no utiliza Instagram para contactar el restaurante al cual le va a hacer su pedido, sino que utiliza una de las tantas aplicaciones que existen para hacer pedidos domicilio de comida.

La Solución

WEBAPP WORKER´S funciona tanto para el usuario que necesita un servicio, como para el técnico o profesional que busca un proyecto para abordar o la oportunidad de prestar sus servicios profesionales. Esto facilita las cosas tanto para el usuario que no conoce profesionales del área de servicio que requiere, como para los profesionales y técnicos que están en la búsqueda de un cliente con un proyecto.

Propuesta de valor

WEBAPP WORKER´S ha llegado para apoyar a los profesionales que prestan sus servicios brindándoles una plataforma virtual para acortar la distancia que existe ellos y el cliente, empleando el uso de la tecnología que está al alcance de las manos, teléfonos inteligentes, laptops y similares.

Es una aplicación para el ecommerce de venta de servicios nada novedoso, lo distinto es que su enfoque está diseñado para acercar proveedores de servicios a sus clientes a través de una red interna de profesionales y clientes que necesitan de sus servicios donde los clientes publicarán sus proyectos o necesidades y recibirán ofertas de los proveedores y a su vez los proveedores podrán ser contactados directamente por clientes haciéndole llegar sus necesidades.

Socios claves

Los socios claves serán Google Cloud y MongoDB.

Procesos clave

Desarrollar la aplicación como producto mínimo viable para iniciar operaciones.
Organizar periodo de prueba de la aplicación.
Organizar periodo de pruebas gratuitas para clientes.
Organizar campaña de marketing.

Recursos clave

Servicio de Hosting en la nube de Google (Compute Engine, dominio, email profesional)
Servicio de data base en la nube de Mongo DB
Plantillas de HTML
Marketing de Especialidades Fisioterapéuticas.

Segmento de clientes

Profesionales idóneos de áreas técnicas.
Profesionales idóneos de áreas de ingeniería, científicas e investigación.
Profesionales idóneos.
Personas con proyectos a desarrollar.

Relaciones con clientes / Canales

Los clientes recibirán promociones constantemente con las propagandas del producto. Tendrán un servicio estable y seguro, podrán hacerse de su propia clientela. Tendrán una tarifa mensual estable no se realizarán cargos extras, los clientes serán dueños de todas sus ganancias. Propagandas en redes sociales (Instagram, Facebook). Website.








Estructura de costes

Hosting en la Nube.
Programación.
Computadoras.
Energía eléctrica.
Servicios de Marketing.

Fuentes de Ingreso

Los clientes se afiliarán a la plataforma y pagarán de forma mensual el servicio. Los pagos serán por plataforma digitales. Pautas comerciales de proveedores.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Los socios claves serán Google Cloud y MongoDB.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Desarrollar la aplicación como producto mínimo viable para iniciar operaciones. Organizar periodo de prueba de la aplicación. Organizar periodo de pruebas gratuitas para clientes. Organizar campaña de marketing.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>WEBAPP WORKER'S ha llegado para apoyar a los profesionales que prestan sus servicios brindándoles una plataforma virtual para acortar las distancia que existe ellos y el cliente, empleando el uso de la tecnología que está al alcance de las manos, teléfonos inteligentes, laptops y similares. Es una aplicación para el ecommerce de venta de servicios nada novedoso, lo distinto es su enfoque está diseñado para acercar proveedores de servicios a sus clientes a través de una red interna de profesionales y clientes que necesitan de sus servicios</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Los clientes recibirán promociones constantemente con las propagandas del producto. Tendrán un servicio estable y seguro, podrán hacerse de su propia clientela. Tendrán una tarifa mensual estable no se realizarán cargos extras, los clientes serán dueños de todas sus ganancias.</p> <p>Canales </p> <p>Propagandas en redes sociales (Instagram, Facebook). Volanteo en calles. Website.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Profesionales Idóneos de áreas técnicas. Profesionales Idóneos de áreas de ingeniería, científicas e investigación. Profesionales Idóneos. Personas con proyectos a desarrollar.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Hosting en la Nube. Programación. Computadoras. Energía eléctrica. Servicios de Marketing.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Los clientes se afiliarán a la plataforma y pagarán de forma mensual el servicio. Los pagos serán por plataforma digitales. Pautas comerciales de proveedores.</p>		

BACKUP CLOUD | Estudiante: Emilio Espinosa Gómez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Tecnologías Inalámbricas
Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

Cada día se hace más necesario el uso de la tecnología para realizar las tareas cotidianas y aquellas relativas al trabajo, con eficiencia y menor riesgo biológico y la mejor inversión. Este emprendimiento pretende proporcionar a las empresas pequeñas y microempresas y emprendimientos, el asesoramiento en la materia y los servicios de backup de la información de sus equipos de cómputo en un lugar seguro y que tenga capacidad suficiente para guardar su información y crecer o escalar con las necesidades de la empresa, todo en la nube de Amazon Web Service (AWS).

La idea consiste en utilizar servidores virtuales proporcionados por la poderosa plataforma de AWS y poder guardar la información ya sea por medio de un tiempo en calendario o qué tanta frecuencia se necesite para guardar la información de los equipos. También permitirá que el servicio de almacenamiento sea escalable y si el cliente decide aumentar su capacidad de almacenamiento para su información, solamente tiene que solicitarlo y los cambios en el aumento se reflejarían al instante sin tener que esperar un tiempo para que aparezca o se haga uso del nuevo incremento.

El funcionamiento de esta será de manera remota por medio de uso de disco duro web el cual estarán enlazado con todos los equipos de dicha empresa.



El Problema

Muchos empresarios y emprendedores no cuentan con sistema de servidores físicos y tampoco cuentan con los recursos para dar mantenimiento a servidores físicos. Tampoco cuentan con suficiente capital económico para poder contratar técnicos que manejen este tipo de tecnología. Así mismo, tampoco cuentan con la asesoría necesaria para adoptar una solución en una plataforma Cloud Computing.

La necesidad que tienen las empresas de adquirir infraestructura de última generación sin tener que gastar en servicios como de datacenter, rack, servicio de electricidad, servicio de Internet, aire refrigerado y costosos servidores, forman parte de la problemática, cuando lograr ser competitivos es la meta.

La Solución

La solución consiste en proporcionar un servicio de almacenamiento de la información del equipo de cómputo por medio de servidores virtuales, manejando la nube de la plataforma de AWS.

Los clientes se librarían del precio de mantener un servidor en físico como también se ahorrarían dinero en el mantenimiento y gestión de estos servidores.

Propuesta de valor

La idea detrás de este emprendimiento es darle la oportunidad, tanto a empresas pequeñas, como a las microempresas y emprendedores con poco conocimiento en el manejo de información, de tener un sistema donde guardar su información como una empresa grande.

El fin de esta idea es permitir que las microempresas pueden tener acceso al servicio sin tener un conocimiento acerca de la gestión de información, así como también poder automatizar la información que maneja su empresa.

De esta manera las pequeñas empresas, microempresas y emprendedores, pueden tener una infraestructura tecnológica de vanguardia que les permitirá tener beneficios en almacenamiento de su información.

Socios clave

El socio clave y principal en este emprendimiento va a ser Amazon Web Service. También los proveedores de servicio de Internet y los servicios eléctricos.

Procesos clave

Crear y mantener el portal web de BACKUP CLOUD.

Atención a los requerimientos de los clientes.

Realizar contrato con AWS.

Establecer los planes base de operación de BACKUP CLOUD.

Elaborar contratos con los clientes.

Recursos clave

Portal web.
Servicios de Internet.
Contrato con AWS.

Segmento de clientes

Empresas pequeñas.
Microempresas.
Emprendimientos.

Relaciones con clientes / Canales

La interacción sería por medio de reseñas o comentarios que pueden dejar en la página web. También se atienden las consultas y otras comunicaciones del cliente a través del teléfono, chat en línea o correo electrónico.
Publicación de nuestros servicios en el portal web y por correo electrónico.
Realizando visitas a los potenciales clientes (corporativos).
Redes sociales y páginas web dedicadas a la publicación de servicios.
Recomendación de clientes satisfechos.
Oficina central.









Estructura de costes

Habilitación de una oficina para la atención de los socios y los clientes.
Creación y registro de empresa, pago de impuesto y aviso de operación.
Pagar licencias de Partner de AWS.
Personal contratado.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos se producirán por la prestación de servicios de soporte tecnológico y asesoría sobre el uso de la Nube de AWS.
Se podrán realizar los pagos mediante tarjetas de débito o de crédito culminado el servicio. También puede hacerse por medio de transacciones bancarias.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>El socio clave y principal en este emprendimiento va a ser Amazon Web Service. También los proveedores de servicio de Internet y los servicios eléctricos.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Crear y mantener el portal Web de BACKUP CLOUD. Atención a los requerimientos de los clientes. Realizar contrato con AWS. Establecer los planes base de operación de BACKUP CLOUD. Elaborar contratos con los clientes.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>La idea detrás de este emprendimiento es darle la oportunidad, tanto a empresas pequeñas, como a las microempresas y emprendedores con poco conocimiento en el manejo de información pueda tener la opción de tener un sistema dónde guardar su información como una empresa grande. El fin de esta idea es permitir que las microempresas pueden tener acceso al servicio sin tener un conocimiento acerca de la gestión de información cómo también poder automatizar la información que maneja su empresa.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>La interacción sería por medio de reseñas o comentarios que pueden dejar en la página Web. También se atienden las consultas y otras comunicaciones del cliente a través del teléfono, chat en línea o correo electrónico.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Empresas pequeñas. Microempresas. Emprendimientos.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Habilitación de una oficina para la atención de los socios y los clientes. Creación y registro de empresa, pago de impuesto y aviso de operación. Pagar licencias de Partner de AWS. Personal contratado.</p>	<p>Recursos clave </p> <p>Portal Web. Servicios de Internet. Contrato con AWS.</p>	<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Los ingresos se producirán por la prestación de servicios de soporte tecnológico y asesoría sobre el uso de la Nube de AWS. Se podrán realizar los pagos mediante tarjetas de débito o de crédito culminado el servicio. También puede hacerse por medio de transacciones bancarias.</p>	<p>Canales </p> <p>Publicación de servicios en el portal Web y por correo electrónico. Realizando visitas a los potenciales clientes (corporativos). Redes sociales y páginas Web dedicadas a la publicación de servicios. Recomendación de clientes satisfechos y la oficina central.</p>	

COLEGA VIRTUAL | Estudiante: Natali Estrada
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

Colega Virtual está dirigido principalmente a emprendedores de pequeñas y medianas empresas, brindándole un servicio administrativo que incluye distintas actividades tales como gestión de redes sociales, pagos de servicios, control de agenda, recepción de reclamos, archivo de documentos, entre otros.



El Problema

Cuando se tiene un emprendimiento o cualquier actividad económica, van surgiendo distintas actividades administrativas que ocupan una cantidad de tiempo y que impiden focalizarse en seguir desarrollando los distintos procesos y proyectos que se tienen pendientes. Adicional a ello, las empresas siempre buscan la reducción de costos en área de planilla.

La Solución

Contar con un personal calificado de manera remota para dar solución a estos problemas, donde se deposite la mayor confianza para manejo de documentos y atención a clientes entre otras actividades planteadas.

Propuesta de valor

Ayudaremos a que nuestro cliente pueda dedicar más tiempo al desarrollo de sus proyectos e ideas, hacer crecer más su negocio, reducir gastos en planilla.

Esto hará que la sobrecarga de trabajo sea mínima y los clientes podrán aumentar su productividad.

Socios clave

Proveedor de internet.
Proveedor de servicios eléctricos.
Encargado de mantenimiento de la página web.

Procesos clave

Pago de servicios.
Gestión de redes sociales.
Archivo de documentos.
Control de agenda.
Atención a los requerimientos de los clientes.

Recursos clave

Computadoras.
Servicio de Internet.
Servicio de telefonía móvil.
Teléfono.
Web Server.
Portal web.

Segmento de clientes

Dirigida a todas las pequeñas o medianas empresa que deseen reducir costos en planillas o delegar funciones administrativas para poder desarrollar sus proyectos o ahorrarse tiempo.

Relaciones con clientes / Canales

Se mantendrá una comunicación basada en una relación de confianza, responsabilidad y transparencia, ya sea por vía telefónica, por medio de correos, por medio de la página web y reuniones mensuales de ser necesarias.

Estructura de costes

Anualidad de página web.
 Servicio de Internet.
 Servicio de telefonía.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos se generarán a partir de la prestación de servicios, empezando por pagos por banca en línea, adicional a medida que el cliente vea que necesita más espacio de almacenaje dependiendo de su actividad.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedor de internet. Proveedor de servicios eléctricos. Encargado de mantenimiento de la página web.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Pago de servicios. Gestión de redes sociales. Archivo de documentos. Control de agenda. Atención a los requerimientos de los clientes.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Ayudaremos a que nuestro cliente pueda dedicar más tiempo al desarrollo de sus proyectos e ideas, hacer crecer más su negocio, reducir gastos en planilla. Esto hará que la sobrecarga de trabajo sea mínima y los clientes podrán aumentar su productividad.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se mantendrá una comunicación basada en una relación de confianza, responsabilidad y transparencia.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Dirigida a todas las pequeñas o medianas empresa que deseen reducir costos en planillas o delegar funciones administrativas para poder desarrollar sus proyectos o ahorrarse tiempo.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Computadoras. Servicio de Internet. Servicio de telefonía móvil. Teléfono. Web Server. Portal Web.</p>			<p>Canales </p> <p>por vía telefónica, por medio de correos, por medio de la página web y reuniones mensuales de ser necesarias.</p>	
<p>Estructura de costes </p> <p>Anualidad de página Web. Servicio de Internet. Servicio de telefonía.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Los ingresos se generarán a partir de la prestación de servicios, empezando por pagos por banca en línea, adicional a medida que el cliente vea que necesita más espacio de almacenaje dependiendo de su actividad.</p>		

HANDY APP | Estudiante: Génesis Guerrero
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Logística y Comercio Internacional
Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

El siguiente plan de negocios presenta la idea del proyecto de emprendimiento Handy App, que consiste en el diseño y puesta en marcha de una plataforma móvil, la cual permite conectar los usuarios que requieren la prestación de un servicio, con quien presta los servicios profesionales de limpieza, reparación y mantenimiento del hogar. El objetivo principal de la aplicación es crear el contacto entre una persona que tenga la necesidad de alguno de los servicios con aquella que esté capacitada o especializada en un servicio en específico, todo a través de la aplicación móvil o la página Web.



El Problema

Existe la oportunidad de desarrollar una aplicación para personas que tienen una necesidad de un servicio y en quien tiene las habilidades para cubrir esa necesidad, la aplicación da garantía de que el trabajo se desarrolle de manera satisfactoria, generando así beneficios para ambas partes.

En este segmento del mercado existen diversas empresas que brindan los servicios de tutoría, limpieza, reparación y mantenimiento, pero se enfocan en las grandes empresas

privadas y no llegan a los hogares o las recomendaciones de las personas que ofrece el servicio profesional se dan a través de contactos o recomendaciones de manera informal.

La Solución

Handy App, consiste en el diseño y puesta en marcha de una plataforma móvil, la cual presta servicios profesionales de limpieza, reparación y mantenimiento del hogar.

El objetivo principal de la aplicación es crear el contacto entre una persona que tenga la necesidad de alguno de los servicios ofrecidos, con aquella que esté capacitada o especializada en un servicio en específico, todo a través de la aplicación móvil o la página web, por lo tanto, esta propuesta se enfoca en dirigir el alcance a las personas del hogar, pymes y a grandes clientes, ofreciendo un alto nivel de satisfacción con el cliente final. Es en este último aspecto en donde se basa la estrategia de negocio.

Propuesta de valor

A través de una interfaz dinámica el cliente puede registrarse de manera sencilla ya sea para ofrecer un servicio o solicitar el mismo, seleccionar el servicio que desea ofrecer o solicitar, consultar los precios de estos o solicitar una cotización, generar información en tiempo real y de forma interactiva a través de equipos móviles geolocalizados.

Socios clave

Clientes.
Proveedores.
El equipo de trabajo.
Empresas que deseen pautar publicidad en la App.

Procesos clave

Mantenimiento de la App.
Gestión oportuna y efectiva del soporte técnico.
Retroalimentación constante de la App.
El marketing inicial.

Recursos clave

Proveedores de servicios de Internet.
Aplicación web.
Tecnología.
Base de datos.

Segmento de clientes

Pequeña y mediana empresa
Administradores del hogar

Profesionales en servicios de mantenimiento y reparación (electricistas, plomeros, personal de limpieza, pintores, albañiles, otros).

Relaciones con clientes / Canales

Apoyo mutuo y constante interacción.

Servicio automatizado.

Rápida asistencia y solución a sus necesidades.

La comunicación se hará efectiva a través de la aplicación móvil, publicidad en medios y publicidad en redes sociales.

Estructura de costes

Servicios outsourcing (desarrollo e implementación de la aplicación, diseño, creación y mantenimiento de la página web).

Gastos de operación.










Fuentes de Ingreso

Pago del primer servicio al cliente (visita y diagnóstico inicial).

Porcentaje de comisión por prestación de servicios al proveedor.

Venta de publicidad a las empresas que deseen pautar en la App.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Cientes. Proveedores. El equipo de trabajo. Empresas que deseen pautar publicidad en la App.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Mantenimiento de la App. Gestión oportuna y efectiva del soporte técnico. Retroalimentación constante de la App. El marketing inicial.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>A través de una interfaz dinámica el cliente puede registrarse de manera sencilla ya sea para ofrecer un servicio o solicitar el mismo, seleccionar el servicio que desea ofrecer o solicitar, consultar los precios de los mismos o solicitar una cotización, generar información en tiempo real y de forma interactiva a través de equipos móviles geo localizados.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Apoyo mutuo y constante interacción. Servicio automatizado. Rápida asistencia y solución a sus necesidades.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Pequeña y mediana empresa Administradores del hogar Profesionales en servicios de mantenimiento y reparación (electricistas, plomeros, personal de limpieza, pintores, albañiles, otros).</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Proveedores de servicios de Internet. Aplicación Web. Tecnología. Base de datos.</p>		<p>Canales </p> <p>La comunicación se hará efectiva a través de la aplicación móvil, publicidad en medios y publicidad en Redes sociales..</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Servicios outsourcing (Desarrollo e implementación de la aplicación, diseño, creación y mantenimiento de la página web). Gastos de operación.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pago del primer servicio al cliente (visita y diagnóstico inicial). Porcentaje de comisión por prestación de servicios al proveedor. Venta de publicidad a las empresas que deseen pautar en la App.</p>	

PARTY TO GO XPRESS | Estudiante: Yassagelis Jiménez

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

Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

PARTY TO GO XPRESS se enfoca en brindar servicio de decoración de eventos y alquiler de estructuras e implementos de decoración. El mismo brinda servicio de eventos personalizados. El usuario o cliente, tiene la facilidad de interactuar durante todo el proceso de diseño de la decoración, interactuando de manera directa con los decoradores, mediante diversas herramientas virtuales, en las cuales pueden observar la simulación de cómo quedará la decoración o como se vería la decoración en el evento según la temática a escoger. El asesoramiento al cliente suele ser un aspecto muy importante para complacer realmente el gusto del cliente, cuidando su presupuesto.



El Problema

Muchos usuarios no tienen idea de qué decoración seleccionar para un evento o tienen una idea equivocada de cómo utilizar los materiales de decoración para eventos. Normalmente las empresas clásicas de decoración de eventos solo muestran a los clientes un catálogo de las decoraciones disponibles o solo el resultado final de lo que el cliente ha solicitado. En estos tiempos es más conveniente tener claro que es lo que se está adquiriendo y cuál es la mejor forma de utilizarlo. La eficiencia y el tiempo son factores para considerar a la hora de una decoración.

La Solución

En PARTY TO GO XPRESS la solución se inicia guardando los implementos en el garaje o en una habitación, hasta que ya se cuente con una bodega en el cual se puedan guardar las herramientas e implementos, lograr administrar correctamente los recursos y tener capacidad de negociación, inicialmente trabajar con proveedores externos a medida que se va reuniendo las cualidades para prestar completamente dichos servicios.

Propuesta de valor

PARTY TO GO XPRESS tiene como parte importante un enfoque en la simulación de las decoraciones mediante herramientas virtuales, sea WhatsApp, Zoom Google Meet entre otras herramientas para la interacción del evento, los cuales se comparten de manera directa y didáctica a los clientes. Así conociendo las necesidades en base a su presupuesto. Se le brindará un bosquejo de lo que se adquiere y también se brindará asesoría para mayor ejecución del evento. Normalmente las clásicas empresas de decoración de eventos solo muestran un catálogo de lo disponible o solo el resultado final de lo que el cliente solicita. En PARTY TO GO XPRESS se le muestra al cliente paso a paso cada uno de los detalles mediante una simulación.

Socios clave

Proveedores de insumos.
Empleados.
Proveedor de servicios de Internet.

Procesos clave

Atender a los clientes.
Elaborar propuestas y mostrarlas al cliente.
Decorar el evento.
Traslado de equipos.
Asesoría a los usuarios.

Recursos clave

Portal web.
Local y vehículo.
Colaboradores.
Insumos.
Herramientas.

Segmento de clientes

Alcanzar público en general, el cual requiera el servicio de decoración y no tenga el tiempo ni la experiencia para organizar estos eventos.

Relaciones con clientes / Canales

Lo más importante es estar al alcance de los clientes, se debe conocer sus necesidades, por esta razón será muy importante la manera en la que se dará a conocer. En este caso, las redes sociales ya que tienen un alto alcance a un público muy diverso, se debe conocer muy bien las redes sociales y cómo gestionarlas, para ello se desarrollará un plan de marketing, creación de página web y algunas promociones mediante otros canales.

Estructura de costes

Colaboradores.
Mantenimiento del portal web.
Insumos y materiales.
Trasporte.
Empleados.
Marketing y comunicaciones.

Fuentes de Ingreso

Pagos recibidos por la prestación de servicios de decoración.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedores de insumos. Empleados. Proveedor de servicios de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Atender a los clientes. Elaborar propuestas y mostrarlas al cliente. Decorar el evento. Traslado de equipos. Asesoría a los usuarios.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se tiene como parte importante un enfoque en la simulación de las decoraciones mediante herramientas virtuales, sea WhatsApp, Zoom Google Meet entre otras herramientas para la interacción del evento, los cuales se comparten de manera directa y didáctica a los clientes. Así conociendo las necesidades en base a su presupuesto. Se le brindará un bosquejo de lo que se adquiere y también se brindará asesoría para mayor ejecución del evento. Normalmente las clásicas empresas de decoración de eventos solo muestran un catálogo de lo disponible o solo el resultado final de lo que el cliente solicita.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Lo más importante es estar al alcance de los clientes, se debe conocer sus necesidades, por esta razón será muy importante la manera en la que se dará a conocer. En este caso las redes sociales, ya que tienen un alto alcance a un público muy diverso.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Alcanzar público en general, el cual requiera el servicio de decoración y no tenga el tiempo ni la experiencia para organizar estos eventos.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Portal Web. Local y vehículo. Colaboradores. Insumos. Herramientas.</p>		<p>Canales </p> <p>Se debe conocer muy bien las redes sociales y cómo gestionarlas, para ello se desarrollará un plan de marketing, creación de página Web y algunas promociones mediante otros canales.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Colaboradores. Local. Insumos. Marketing. Servicios de Internet. Mantenimiento de equipos y utensilios.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pagos recibidos por la prestación de servicios de decoración.</p>		

DETALLITOSALEXPTY | Estudiante: Alcides Morales
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

Este emprendimiento consiste en la creación de una empresa dedicada a explotar la creatividad utilizando diversos tipos de materiales, bisutería, y otros, para crear piezas de accesorios de vestir, particularmente pulseras originales hechas de forma artesanal. DETALLITOSALEXPTY pretende ser la manera más fácil de satisfacer la necesidad de los clientes en cuanto a sorprender a su pareja o a un ser querido y dando solución a buscar esos detalles de manera rápida, sencilla y en la comodidad de su hogar.

Como consecuencia de la pandemia y la aparición de nuevas amenazas biológicas, como la Viruela del Mono, muchas fuentes de empleo ya no están disponibles y la inflación impulsa a las personas a crear sus propias fuentes de ingreso.



El Problema

Con la llegada de la “Nueva Normalidad” es necesario buscar nuevas fuentes de ingreso y uno de los mejores capitales del ser humano es su propia creatividad. Por otra parte, los clientes son cada vez más exigentes y desean obsequiar piezas originales a sus parejas o seres queridos, por lo cual un accesorio fabricado industrialmente puede no generar la sensación que el cliente está buscando.

La Solución

DETALLITOSALEXPTY se presenta como una empresa dedicada a explotar la creatividad utilizando diversos tipos de materiales, bisutería, y otros, para crear piezas de accesorios de vestir, originales de forma artesanal.

Propuesta de valor

DETALLITOSALEXPTY resuelve el problema tanto de ahorrar tiempo, como dinero, mostrando así la manera más fácil de satisfacer la necesidad de los clientes en cuanto a sorprender a su pareja o a un ser querido y dando solución a buscar esos detalles de manera rápida, sencilla y en la comodidad de su hogar. De igual manera su pedido online y envío por entrega a domicilio, hasta la puerta de su casa a diferencia de muchos lugares costosos y con rigurosos procesos de registro para adquirir el producto.

Socios clave

Happy Colors, esta empresa se dedica a la venta de accesorios para elaborar pulseras, collares y otros.
Proveedores de servicio de Internet.

Procesos clave

Pedidos a proveedores.
Elaboración y entrega de artículos.
Atención al cliente.
Actualización de catálogo.

Recursos clave

Insumos para la elaboración de los artículos.
Página web (catálogo en línea).
Servicio de Internet.
Colaboradores.

Segmento de clientes

Este sitio web al igual que los productos que se ofrecen van dirigidos a clientes de todas las edades, pero los menores solo pueden hacer los pedidos mediante la supervisión de un adulto, cabe resaltar que estos pedidos y envíos son solo en el territorio nacional.

Relaciones con clientes / Canales

Las tácticas de atracción a los clientes van a ser: promocionando nuevos artículos vía WhatsApp, Instagram, y en la misma página DETALLITOSALEXPTY, subiendo códigos semanales en los cuales el cliente que presente dichos códigos recibirá descuentos en los

artículos seleccionados, estrategias de descuento al comprar dos artículos o más, entre otras promociones.

Canales por los cuales se va a adquirir los productos: Se puede obtener los productos deseados mediante pedidos on-line a través de la página web DETALLITOSALEXPTY.

Estructura de costes

Diseñador web.

Gestión de las redes sociales: WhatsApp, Instagram, base de datos.







Compra de insumos.

Colaboradores.

Fuentes de Ingreso

Venta de una variedad de distintos tipos de artículos con edición limitada, con el fin de que atraiga clientes más rápido debido a su valor por ser poco comunes. Los cuales se pueden hacer los pagos mediante YAPPY, transacciones bancarias (ACH) o efectivo.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Happy Colors, esta empresa se dedica a la venta de accesorios para elaborar pulseras, collares otros. Proveedores de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Pedidos a proveedores. Elaboración y entrega de artículos. Atención al cliente. Actualización de catálogo.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>DETALLITOSALEXPTY resuelve el problema tanto de ahorrar tiempo como dinero, mostrando así la manera más fácil de satisfacer la necesidad de los clientes en cuanto a sorprender a su pareja o a un ser querido y dando solución a buscar esos detalles de manera rápida, sencilla y en la comodidad de su hogar, de igual manera su pedido on-line y envío por la entrega a domicilio, hasta la puerta de su casa a diferencia de muchos lugares costosos y con rigurosos procesos de registro para adquirir el producto.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Promoción de nuevos artículos vía WhatsApp, Instagram, y en la misma página, subiendo códigos semanales en los cuales el cliente que presente dichos códigos recibirá descuentos en los artículos seleccionados, estrategias de descuento al comprar dos artículos o más.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Este sitio web al igual que los productos que se ofrecen van dirigidos a clientes de todas las edades, pero los menores solo pueden hacer los pedidos mediante la supervisión de un adulto, cabe resaltar que estos pedidos y envíos son solo en el territorio nacional.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Diseñador Web. Gestión de las Redes sociales: WhatsApp, Instagram, base de datos. Compra de insumos. Colaboradores.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta de una variedad de distintos tipos de artículos con edición limitada, con el fin de que atraiga clientes más rápido debido a su valor por ser poco comunes. Los cuales se pueden hacer los pagos mediante YAPPY, transacciones bancarias (ACH) o efectivo.</p>		

SERVICIOS DE LAVADO A DOMICILIO | Estudiante: Rosalba Otero
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con Énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

El SERVICIOS DE LAVADO A DOMICILIO, brinda un servicio de lavado, secado y planchado a domicilio. El servicio de lavandería optará por brindar el servicio a los usuarios desde la comodidad de sus hogares o trabajo, con solo una llamada o un mensaje de texto a la línea de servicio al cliente, podrán contar con el servicio completo, se les enviará un transporte para recoger las prendas, y una vez terminada la limpieza serán retornadas al cliente de manera oportuna. El personal será responsable de tener el mayor cuidado con las prendas.



El Problema

Desde antes de declararse la pandemia por Covid-19, para muchos, el tiempo disponible no era suficientes para realizar las actividades diarias y menos para los trabajadores, es por esto por lo que se optó por implementar el sistema de servicio de lavados a domicilio, viendo en el espejo de quienes prefieren estar más tiempo con los seres queridos o simplemente descansando después de un arduo día de trabajo.

La Solución

Se estarán implementando soluciones a medida que se vaya avanzando, habrá momentos que nuestros usuarios no contarán con el tiempo de entrega, por los horarios, para esto implementaremos canastas de seguridad (canasta de metal) esto elevará un poco los gastos de la empresa, pero mantendrá al usuario con nuestra empresa, se detallarán con números, enlazados a la base de datos donde se tendrán registros completos del dueño (nombre, ubicación, teléfono y pagos).

Independientemente del lugar donde se encuentre el establecimiento, el abastecimiento de agua será un detalle importante para mantener constantemente, no es de sorprenderse que en el momento menos indicado se puede quedar sin este recurso, es por eso por lo que la construcción de tanques de reserva será de gran importancia con los galones suficientes de agua para seguir con el servicio sin problema alguno.

Propuesta de valor

Teniendo en cuenta que la mayor parte de los usuarios serán clientes con trabajos, se les dará seguimiento constante, siguiendo una agenda ya registrada para cada lugar, horario y cantidad.

Le brindaremos comodidad y seguridad en las entregas y cuidados de los bienes de nuestros clientes. Se les brindará garantía en casos de alguna falla. Será establecido el tiempo de entrega lo más pronto posible, en esto también tendrá influencia la cantidad. El no tener que sacar tiempo para acercarle a nuestro establecimiento, ni para realizar los pagos, por un servicio de calidad y bienestar.

Los costos del servicio serán accesible y módicos, aun cuando el establecimiento incluya los productos de limpieza.

Socios clave

Proveedores de detergentes y otros insumos para lavar ropa.

IDAAN.

Colaboradores.

Proveedores del servicio de gas doméstico.

Proveedor de servicio eléctrico.

Proveedor de servicio de Internet.

Procesos clave

Captación y seguimientos a los clientes.

Puntualidad en la prestación del servicio: lavado, secado, planchado.

Mantenimiento de los equipos.

Atención a domicilio.

Recursos clave

Servicio de agua potable.
Servicio de gas doméstico.
Servicio eléctrico.
Detergentes para el lavado de ropa.
Colaboradores.
Vehículo.
Local.

Segmento de clientes

Los usuarios serán la mayor prioridad ya que de ellos dependerá el avance de la empresa. El servicio que brindara la empresa va dirigido a:

- Amas de casa.
- Familias.
- Hoteles.
- Restaurantes.

Relaciones con clientes / Canales

En el servicio se brindará desde el teléfono móvil y computadoras, se habilitarán números de servicio al público, donde se confirmarán el depósito de las prendas en las canastas para así pasar a retirarlas.

Las redes sociales serán una de las más utilizadas en la actualidad

Páginas web.

WhatsApp.

Instagram.

Estructura de costes

Gastos de servicios básico (agua, luz, gas, Internet y transporte)

Materiales de uso (detergentes, suavizantes, bolsas de empaque) salario (colaboradores directos)

Otros gastos (alquiler)

Impuestos al estado.

Fuentes de Ingreso

Servicios de lavandería a domicilio.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedores de detergentes y otros insumos para lavar ropa. IDAAN. Colaboradores. Proveedores del servicio de gas doméstico. Proveedor de servicio eléctrico. Proveedor de servicio de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Captación y seguimientos a los clientes. Puntualidad en la prestación del servicio: lavado, secado, planchado. Mantenimiento de los equipos. Atención a domicilio.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se les dará seguimiento constante, siguiendo una agenda ya registrada para cada lugar, horario y cantidad. Le brindaremos comodidad y seguridad en las entregas y cuidados de los bienes de nuestros clientes. Se les brindará garantía en casos de alguna falla. Será establecido el tiempo de entrega lo más pronto posible, en esto también tendrá influencia la cantidad. El no tener que sacar tiempo para acercarle a nuestro establecimiento, ni para realizar los pagos, por un servicio de calidad y bienestar. Los costos del servicio serán accesible y módicos, aun cuando el establecimiento incluya los productos de limpieza.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>En el servicio se brindará desde el teléfono móvil y computadoras, se habilitarán números de servicio al público, donde se confirmarán el depósito de las prendas en las canastas para así pasar a retirarlas.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Los usuarios serán la mayor prioridad ya que de ellos dependerá el avance de la empresa. El servicio que brindara la empresa va dirigido a: Amas de casa, Familias, Hoteles. Restaurantes.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Gastos de servicios básico, (agua, luz, gas, Internet y transporte) Materiales de uso (detergentes, suavizantes, bolsas de empaque) salario (colaboradores directos) Otros gastos (alquiler), Impuestos al estado.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Servicios de lavandería a domicilio.</p>		

SALUPARATODOS.COM | Estudiante: Juordy Puyol
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

Es una página web diseñada con el fin de promover la salud física y mental. Ofrece diferentes planes de entrenamientos, los cuales pueden tener dificultades variables, siguiendo el principal objetivo del cliente, ya sea perder peso, ganar masa, tonificar o simplemente mantenerse activo. Además, en esta página se podrá encontrar una amplia variedad de recetas saludables. También cuenta con una tienda virtual de todos los complementos para realizar los ejercicios. Existe en esta página web una sección dedicada totalmente a la salud mental, con artículos y recomendaciones.

Este programa consiste en la preparación de un plan de entrenamiento, nutrición y suplementación por parte de un equipo profesional en el desarrollo físico (médico, fisioterapeuta, nutricionista y equipo de profesionales deportivos), así como su ejecución y seguimiento de la mano de un entrenador. Este servicio está orientado a obtener los resultados físicos del cliente evitando lesiones y representando un espacio de motivación y dispersión para los usuarios.



El Problema

Según la Organización Mundial de la Salud (2014), uno de los factores de riesgo que generan enfermedades no transmisibles como patologías cardiovasculares, diabetes o estrés es la inactividad física.

Existen varios factores que pueden hacer que las personas mantengan una vida hacia el sedentarismo y con múltiples consecuencias de no realizar actividad física o crear hábitos saludables. Inicialmente, se resaltan los altos costos que conlleva contratar a un entrenador personal, sea para entrenar en casa, cerca de ella o al lugar de trabajo e incluso, en el centro deportivo en el cual se realice la actividad.

La Solución

Con el ánimo de generar impacto social y beneficio económico tanto a las personas, como a los entrenadores y/o profesionales que hacen parte del sector fitness del país, SALUDPARATODOS.COM se presenta como una solución innovadora basada en tecnología móvil, siendo una herramienta de apoyo que integra tecnologías informáticas con técnicas tradicionales del entrenamiento físico, para prestar servicios personalizados y adaptados a las necesidades particulares de sus clientes con el fin de apoyar su evolución deportiva y bienestar personal.

El programa incluye los siguientes servicios: Evaluación médico-deportiva, tiene la finalidad de detectar patologías relevantes frente a la práctica deportiva y establecer qué tipo de entrenamientos y actividades puede realizar el usuario. Valoración física, realizada por un fisioterapeuta deportivo, tiene la finalidad de determinar el estado físico actual y establecer objetivos del entrenamiento que se va a realizar, además una valoración nutricional. Realizada por un nutricionista, tiene la finalidad de establecer los hábitos alimenticios que se deben modificar a fin de cumplir los objetivos determinados.

Propuesta de valor

La diferencia de los productos y servicios ofrecidos por SALUDPARATODOS.COM radica en la integración total de artículos deportivos con servicios de entrenamiento deportivo orientados a cumplir los objetivos físicos del usuario con la posibilidad de personalizar totalmente la experiencia y potenciar los resultados obtenidos. El valor agregado como empresa es presentar un “ecosistema” con diferentes puntos de acceso según las preferencias del usuario. Además, se hace énfasis en la salud mental del usuario, ya que es un factor clave en la vida del ser humano.

Socios clave

Proveedores de Internet y telefonía.
Administrador web.
Entrenadores.
Médicos.

Procesos clave

Atención al cliente.
Atención a la planilla.
Mantenimiento del portal web.
Mantenimiento de local comercial.

Recursos clave

Portal web.
Entrenadores.
Médicos.
Servicio de Internet.
Servicio eléctrico.
App. de entrenamiento.
Computadoras.
Equipos de entrenamiento.
Local.

Segmento de clientes

Los usuarios serán:

- Personas adultas que trabajan con un horario.
- Estudiantes universitarios.
- Atletas de alto nivel.

Relaciones con clientes / Canales

Se prestará asesoramiento confiable a través del portal web y la App. Móvil, y las redes sociales:

Instagram, Facebook, Twitter.










Estructura de costes

Hosting.
Local comercial.
Pago de Planilla.
Servicio eléctrico.
Servicio de Internet.

Fuentes de Ingreso

Pagos por planes de entrenamiento.
Ventas de accesorios y herramientas para hacer ejercicios.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedores de Internet y telefonía. Administrador Web. Entrenadores. Médicos.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Atención al cliente. Atención a la planilla. Mantenimiento del portal Web. Mantenimiento de local comercial.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>La diferencia de los productos y servicios ofrecidos por SALUDPARATODOS.COM radica en la integración total de artículos deportivos con servicios de entrenamiento deportivo orientados a cumplir los objetivos físicos del usuario con la posibilidad de personalizar totalmente la experiencia y potenciar los resultados obtenidos. El valor agregado como empresa es presentar un "ecosistema" con diferentes puntos de acceso según las preferencias del usuario. Además, se hace énfasis en la salud mental del usuario, ya que es un factor clave en la vida del ser humano.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se prestará asesoramiento a través del portal Web y la App. Móvil.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Los usuarios serán Personas adultas que trabajan con un horario. Estudiantes universitarios. Atletas de alto nivel.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Portal Web. Entrenadores. Médicos. Servicio de Internet. Servicio eléctrico. App. de entrenamiento. Computadoras. Equipos de entrenamiento. Local.</p>				<p>Canales </p> <p>Página Web, App. Móvil. Las Redes sociales: Instagram, Facebook, Twitter.</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Hosting. Local comercial. Pago de Planilla. Servicio eléctrico. Servicio de Internet.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pagos por planes de entrenamiento. Ventas de accesorios y herramientas para hacer ejercicios.</p>	

EQUIPMENT SHARE PANAMÁ | Estudiante: Anyela Rivera

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

Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

Equipment Share Panamá, entiende la necesidad del mercado, en un sector tan activo como la mejora estructural, lo óptimo es economizar la mayor parte del tiempo. Clima, mano de obra, tiempo de ejecución e inversión inicial, todos estos factores conforman un punto importante en el avance evolutivo de cada proyecto personal o privado.

¡La agilidad es nuestro lema!

Conociendo la capacidad se potencian las necesidades de todos los clientes para acelerar sus planes con maquinaria industrial que mejoren el desempeño y relativamente su ahorro también.

En Equipment Share Panamá, se comparte la visión y los clientes comparten sus sueños.

The advertisement is split into two main sections. On the left, a woman in a blue shirt and headset points to a red button that says '¡LLÁMANOS!'. Below her is the text 'Presentado por: Anyela Rivera'. On the right, a black background features the text 'ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPOS' in large yellow and white letters. Below this, two phone numbers are listed: '4242472' and '78315412 / 78301913'. The bottom half of the ad shows various pieces of equipment with their rental rates: 'MARTILLO DEMOLEDOR BOSCH' (150%), 'FORMALETAS DE 6.30x4.30' (6%), 'RETROCARGADORA CASE 580K' (240%), 'BOMBA 1130' (180%), 'COMPACTADORA SALTARIN' (160%), 'ANDAMIOS' (4%), and 'Y MUCHO MÁS'. At the bottom, the address is given as 'Dirección Av. Melchor Pérez de Olguín No. 250, entre c/ La Merced y Pedro Sáenz'.

El Problema

En el mercado de alquiler de equipos y maquinarias de construcción, con cierta frecuencia se presentan situaciones donde algún equipo o maquinaria es entregado al cliente con fallas o desperfectos, o se dañan al arriba al lugar de la obra. Aunque la empresa prestadora del servicio de alquiler pueda reponer el equipo dañado o pueda repararlo en

el sitio, la pérdida de tiempo no suele compensarse y este retraso puede afectar otros procesos amplificando el daño.

La Solución

La plataforma de Equipment Share Panamá se ocupa de certificar que la maquinaria y equipos que se alquilan estén en buen estado, preparados para producir, y también se ocupan de gestionar los envíos.

Propuesta de valor

Lo óptimo es economizar la mayor parte del tiempo. Clima, mano de obra, tiempo de ejecución e inversión inicial. En Equipment Share Panamá el servicio se caracteriza por su rapidez, manejo confiable y transparente de los documentos, con precios solidarios y justos y distintos métodos de pagos a favor del cliente.

Socios clave

Empresas de construcción.
Empresas de limpieza.
Proveedores de servicio de Internet.
Ministerio de Obras Públicas (MOP).

Procesos clave

Atención a clientes.
Desarrollo web.
Ejecución estrategia online propias y de clientes
Garantía de arrendamientos.
Inspecciones de control de calidad de los equipos y maquinaria.

Recursos clave

Los canales de ventas.
Técnicos 24/7.
Local comercial.
Portal web.

Segmento de clientes

Clientes con proyectos.
Pequeñas y medianas empresas.
Gobierno y sus órganos operativos.

Relaciones con clientes / Canales

Atención vía telefónica o por el portal web 24/7.
 Servicio técnico 24/7.
 Recomendaciones de los clientes.

Consolidadores.
 Web propia y redes sociales.

Estructura de costes

Mantenimiento tecnológico.
 Mantenimiento de los equipos y maquinaria.
 Colaboradores.
 Local comercial.
 Servicio de Internet.

Fuentes de Ingreso

Alquiler de equipos y maquinarias de construcción y limpieza.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Empresas de construcción. Empresas de limpieza. Proveedores de servicio de internet. Ministerio de Obras Públicas (MOP).</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Atención a clientes. Desarrollo web. Ejecución estrategia online propias y de clientes. Garantía de arrendamientos. Inspecciones de control de calidad de los equipos y maquinaria.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Lo óptimo es economizar la mayor parte del tiempo. Clima, mano de obra, tiempo de ejecución e inversión inicial. En Equipment Share Panamá el servicio se caracteriza por su Rapidez, manejo confiable y transparente de los documentos, con precios solidarios y justos y distintos métodos de pagos a favor del cliente.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Atención vía telefónica o por el portal Web 24/7. Servicio técnico 24/7. Recomendaciones de los clientes. Consolidadores.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Cientes con proyectos, Pequeñas y medianas empresas. Gobierno y sus órganos operativos.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Los canales de ventas, Técnicos 24/7. Local comercial. Portal Web.</p>			<p>Canales </p> <p>El canal principal es una Web propia y se complementa con las Redes sociales.</p>	
<p>Estructura de costes </p> <p>Mantenimiento tecnológico. Mantenimiento de los equipos y maquinaria. Colaboradores. Local comercial. Servicio de Internet.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Alquiler de equipos y maquinarias de construcción y limpieza.</p>		

BUTTER FIT | Estudiante: Félix Serrano
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Calidad y Productividad
Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

Este producto se ha creado para presentar una alternativa de alimentación más sana y económica en la vida normal de las personas. No solo al crear la mantequilla de maní, sino al crear otros sabores para satisfacer al paladar del cliente. Su manera de distribución se hará de forma personalizada y en algunos gimnasios selectos.



El Problema

Existen muchas marcas que producen mantequilla de maní, sin embargo, varias de ellas presentan sus productos con preservantes y sabores artificiales que pueden resultar dañinos para la salud, además, algunos productos contienen gluten. Al consumir alimentos que contienen gluten, el sistema inmune puede reaccionar afectando intestino delgado, produciendo inflamación.

La Solución

Butter Fit produce mantequillas totalmente naturales que son productos libres de gluten, está dentro de la clasificación kosher. Las de BUTTER FIT son mantequillas caseras y naturales hechas a base de frutos secos como las almendras, nueces, pistachos, avellanas, pepitas de marañón, entre otros.

Propuesta de valor

La diferencia con otras marcas es:

- Variedad en sabores.
- Uso de envases biodegradable.
- Calidad del producto.
- Atención personalizada.
- Entrega inmediata.
- Uso de redes sociales.
- Varios métodos de pago.

Socios clave

Proveedor de envases.
Proveedor de servicio de Internet.
Gimnasios.
Abastos.

Procesos clave

Mercadeo.
Compra de insumos.
Producción de Butter Fit.
Control de calidad.
Atención a los clientes.
Distribución del producto.

Recursos clave

Envases.
Sitio web.
Local.
Equipos de producción, esterilización y envasado.
Vehículo.

Segmento de clientes

Para todo público.
Gimnasios y abastos.

Relaciones con clientes / Canales

El trato con los clientes se hará de forma personalizada. Los clientes corporativos (gimnasios y abastos), recibirán un trato especial, los clientes individuales se les brindará,

además, asesoría personalizada y promociones especiales. Publicidad por medio de la aplicación web y las redes sociales: Facebook, Instagram, Twitter.

Estructura de costes

Colaboradores.
Local.
Insumos.
Marketing.
Servicios de Internet.
Mantenimiento de equipos y utensilios.

Fuentes de Ingreso

Pagos por la venta de los productos Butter Fit.
Varios Métodos de Pago.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedor de envases. Proveedor de servicio de Internet. Gimnasios. Abastos.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Mercadeo. Compra de insumos. Producción de Butter Fit. Control de calidad. Atención a los clientes. Distribución del producto.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>La diferencia con otras marcas es: Variedad en Sabores. Uso de Envases Biodegradable. Calidad del Producto. Atención Personalizada. Entrega Inmediata. Uso de Redes Sociales. Varios Métodos de Pago.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>En general el trato con los clientes se hará de forma personalizada. Los clientes corporativos (gimnasios y abastos), recibirán un trato especial para clientes al mayor, los clientes individuales se les brindará, además, asesoría personalizada y promociones especiales.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Para todo público. Gimnasios y abastos.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Envases. Sitio web. Local. Equipos de producción, esterilización y envasado. Vehículo.</p>		<p>Canales </p> <p>Publicidad por medio de la aplicación Web y las Redes sociales: Facebook, Instagram, Twitter.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Colaboradores. Local. Insumos. Marketing. Servicios de Internet. Mantenimiento de equipos y utensilios.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pagos por la venta de los productos Butter Fit. Varios Métodos de Pago.</p>	

LUIS FACTORY BAKE CATERING | Estudiante: Luis Cuevas
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Calidad y Productividad
Fecha de realización del proyecto: marzo 2022

Idea Innovadora

Luis Factory Bake Catering es un pequeño emprendimiento que se basa en la prestación de servicios de catering, comidas gourmet y decoración para eventos. A más de dos años del inicio de la pandemia, las medidas se han flexibilizado o suspendido y las personas comienzan a retomar las reuniones y celebraciones, donde requieren en ocasiones de los servicios de catering.



El Problema

El problema es que muchas empresas de catering han cerrado y a veces se presentan muchos pedidos de clientes cotizando precio sobre los paquetes de la prestación del servicio. El principio fue un poco complicado, pero, poco a poco se ha aprendido y se ha ido mejorando la atención al cliente para que así dar una buena impresión.

La Solución

Buscar una nueva fuente de inspiración, para que así se pueda crecer como equipo fomentando ideas como hacer tarjetas con la creación de servicio.

Propuesta de valor

Al decidirse por realizar algún evento los clientes pueden contar con LUIS FACTORY BAKE CATERING, poner la confianza y estar seguro de que se le brindará un excelente servicio. También se trabaja con el presupuesto que disponga el cliente y que es lo que desea que se haga.

Socios clave

Único S.A.
Proveedores de manufactura.

Procesos clave

Diseño y desarrollo de la plataforma.
Compras de insumos.
Actividades de marketing.
Alquiler de la tienda
Contratación y entrenamiento del personal.

Recursos clave

Local físico.
Personal.
Plataforma.
Sitio web.

Segmento de clientes

Personas que desean adquirir el servicio de catering.

Relaciones con clientes / Canales

El uso de las redes sociales es fundamental para el éxito de una marca, pues permiten responder a las preguntas de los consumidores de forma rápida y aprovechar mejor las oportunidades de venta.

Se creó una página en Instagram, así como, también un contacto por WhatsApp para que los clientes puedan tener la facilidad de contactar a la empresa.

Estructura de costes

Local, licencia de operación, agua, luz, gas, colabores, insumos.

Fuentes de Ingreso

Venta de productos.
Ingresos por evento.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Único S.A. Proveedores de manufactura.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Diseño y desarrollo de la plataforma. Compras de insumos. Actividades de marketing. Alquiler de la tienda Contratación y entrenamiento del personal.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Facilita a los clientes cuando estén en búsqueda de algún evento o festejo puedan contar con LUIS FACTORY BAKE CATERING, poner la confianza y estar seguro que se le brindará un excelente servicio. También se trabaja con el presupuesto que disponga el cliente y que es lo que desea que se haga.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>El uso de las Redes sociales es fundamental para el éxito de una marca, pues permiten responder a las preguntas de los consumidores de forma rápida y aprovechar mejor las oportunidades de venta.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Personas que desean adquirir el servicio de catering.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Local físico. Personal. Plataforma. Sitio Web.</p>		<p>Canales </p> <p>Se creó una página en Instagram, así como, también un contacto por WhatsApp para que los clientes puedan tener la facilidad de contactar a la empresa.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Local, licencia de operación, agua, luz, gas, colabores, insumos.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta de productos. Ingresos por evento.</p>	

Incubadora de Proyectos de Emprendimientos
de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICyT- 2022 – Vol. 1



ISBN Volumen 1: 978-9962-738-12-1
ISBN Obra Completa: 978-9962-738-11-4
DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-12-1>

www.unicyt.net

