

UNICyTios UNICyT

INCUBATOR OF STARTUP

ISBN Volumen 3: 978-9962-738-09-1

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

DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-09-1>



**UNICyTios UNICyT INCUBATOR OF STARTUP
SEMILLERO DE PROYECTOS 2021
VOL. 3**



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

ISBN Volumen 3: 978-9962-738-09-1

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

DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-09-1>

Título: Incubadora de Proyectos de Emprendimientos de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICyT- 2021 – Vol. 3

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

Fecha 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
INVERSIONES CASTRO Estudiante: Deogracia Castro	8
RAPICONSTRUC Estudiante: Antonio De León	11
AUTO CLEANING PTY Estudiante: Kely Girón	14
QUICK PARTS Estudiante: Evelyn Godoy	17
AMATISTA VELAS Y JABONES Estudiante: Yamisury Herrera	20
BIENES RAÍCES MONTEZUMA Estudiante: Oscar Montezuma	23
FRUTI Y VEGETALES ZUZET Estudiante: Susana Rivera	26
DISEÑO DE PLANOS JG Estudiante: Ana Rodríguez	29
JETA PANAMÁ STORE Estudiante: Gilberto Rodríguez	32
BREATHING Estudiante: Antonio Santos	35
R & M AUTO SERVICES Estudiante: María Bernal	38
ARREGLOS LIZ Estudiante: Lisbeth Bethancourt	42
PRODUCTOR DE ACEITE DE COCO Estudiante: Gilberto Castillo	45
REPAIR & JL 507 Estudiante: Lizmara Díaz	48
TOURIST DRIVER Estudiante: Jackeline Garcerán	51

LADRILLOS ECOLÓGICOS Estudiante: Yenisbel Gracia	55
DECORACIONES HERMANAS Estudiante: Katherine Guerra	58
COOKIE PARTY Estudiante: Querusley Herrera	61
ALLÁ DONDE UNO Estudiante: Nicole Jiménez	64
MARS DESIGN & CREATIONS Estudiante: Kristabella Marciaga	67
TAKE IT Estudiante: Jordan Martínez	70
NOVEDOSOS ATUENDOS FASHION Estudiante: Enrique Mendoza	74
ELECTRICEMOS Estudiante: Luis Moreno	77
ROPA IMPECABLE Estudiante: Argelis Pérez	80
CHOCOFLAN Estudiante: Victoria Quintero	84
PROYECTO INDAS S.A. Estudiante: Alex Salvatierra	87
WILLNETWORKS Estudiante: José Will	91
EXFOLIANTE FACIAL EXPRESS Estudiante: Mercedes Yau	95

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 05-2021. 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, 28 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 28 modelos de negocio publicados en esta edición recogen los resultados del curso Design Thinking, Startup y Lean Canvas realizado por 28 estudiantes que aplicaron los conocimientos adquiridos durante su formación en la carrera y en el curso CE 011 001 Design Thinking, Startup y Lean Canvas sobre la metodología basada en una comunicación interactiva multilateral y participativa, como parte de la solución de los problemas de las comunidades.

Cada vez, con mayor frecuencia, se reconoce la necesidad de que los futuros profesionales no solo adquieran competencias para ejercer alguna profesión, sino también 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, 11 de julio de 2022*

INVERSIONES CASTRO | Estudiante: Deogracia Castro
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: agosto 2021

Idea Innovadora

Este emprendimiento consiste en una empresa ecológica basada en el uso del reciclaje de llantas, utilizada para la elaboración de impermeabilizante, uso de relleno para canchas sintéticas y parques a base del molido de caucho de llantas en macropartículas, denominada Inversiones Castro. Inicialmente sería una empresa distribuidora de diferentes productos a base del reciclaje de llantas, sobre todo los impermeabilizantes, ya que de hecho el país tiene un clima severo la temporada de lluvias.

Extender la vida útil del material molido del caucho de llantas hace la diferencia de costos más bajos y ayuda al ambiente al eliminar un porcentaje importante de la contaminación que producen las llantas cuando no son recicladas, además, se recicla el alambre y es vendido. Lo importante sería iniciar las operaciones, comprando la maquinaria para limpiar el país de estos desechos.



El Problema

Desde el año 1906, comenzó el uso de vehículos automotores en Panamá. Desde ese entonces al presente, el crecimiento del número de vehículos de distintas marcas y modelos ha aumentado con el consecuente crecimiento de la contaminación que se desarrolla con las unidades alimentadas por combustibles fósiles o gasolina. Ahora

comienzan a aparecer los vehículos híbridos y eléctricos, pero, las llantas continúan contaminando.

La Solución

El emprendimiento planteado va dirigido al sector de la construcción y mantenimiento de edificaciones, talleres de chapistería, ya que se trata de un impermeabilizante a base de caucho de llantas usadas. Cabe resaltar que como producto ayuda al medio ambiente ya que reduce los desechos de llantas usadas.

Propuesta de valor

Atención personalizada, garantía, calidad, membresía de cliente frecuente. Convertir lo que un día fue basura contaminante, a una fuente de dinero y de trabajo hoy en día.

Socios clave

Talleres de mecánica ligera o Ventas de llantas nuevas, que prestan el servicio de cambios de llantas.

Colaboradores que recogen llantas usadas o rotas para reciclar.

Ministerio del Ambiente.

Ministerio de Obras Públicas.

Empresas constructoras de obras civiles.

Promotoras de construcción.

Arquitectos e ingenieros civiles.

Procesos clave

Recolección de llantas rotas o usadas.

Separación del caucho y de alambre.

Procesado del caucho de la llanta.

Promoción de posibles usos del caucho reciclado.

Recursos clave

Maquinaria / Tecnología.

Llantas rotas o usadas.

Galera con oficina.

Colaboradores.

Segmento de clientes

Empresas constructoras de obras civiles.

Promotoras de construcción.

Arquitectos e ingenieros civiles.

Ministerio de obras públicas.

Relaciones con clientes / Canales

Se cuenta con que la promoción de los beneficios para el medio ambiente del país debe impactar en la sensibilidad de los clientes para preferir nuestros productos. También, una atención cordial y una garantía.

La comunicación se hará por un portal y por las redes sociales.








Estructura de costes

Colaboradores.
Logístico de transporte.
Galera con oficina.
Servicios públicos.

Fuentes de Ingreso

Cobro por servicio de recolección de llantas rotas o usadas.
Ventas de alambre reciclado.
Venta de del producto del molido de caucho de llantas.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Talleres de mecánica ligera o Ventas de llantas nuevas, que prestan el servicio de cambios de llantas. Colaboradores que recogen llantas usadas o rotas para reciclar. Ministerio del ambiente. Ministerio de Obras Públicas. Empresas constructoras de obras civiles. Promotoras de construcción. Arquitectos e ingenieros civiles.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Recolección de llantas rotas o usadas. Separación del caucho y de alambre. Procesado del caucho de la llanta. Promoción de posibles usos del caucho reciclado.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Maquinaria / Tecnología. Llantas rotas o usadas. Galera con oficina. Colaboradores.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Atención personalizada, Garantía, Calidad, Membresía de cliente frecuente. Convertir a lo que un día fuese basura contaminante hoy día es una fuente de dinero y de trabajo.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se cuenta con que la promoción de los beneficios para el medio ambiente del país debe impactar en la sensibilidad de los clientes para preferir nuestros productos. También, una atención cordial .</p> <p>Canales </p> <p>La comunicación se hará por un portal y por las Redes sociales.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Empresas constructoras de obras civiles. Promotoras de construcción. Arquitectos e ingenieros civiles. Ministerio de obras públicas.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Colaboradores. Logístico de transporte. Galera con oficina. Servicios públicos.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Cobro por servicio de recolección de llantas rotas o usadas. Ventas de alambre reciclado. Venta de del producto del molido de caucho de llantas.</p>		

RAPICONSTRUC | Estudiante: Antonio De León Rodríguez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Calidad y Productividad
Fecha de realización del proyecto: agosto 2021

Idea Innovadora

Esta idea se centra en una aplicación a través de la cual los usuarios podrán adquirir o solicitar el servicio de albañilería o construcción y esta, más que nada, es la parte innovadora dentro del mercado de la construcción. La forma en que será solicitado el servicio facilitará y reducirá en grandes cantidades el tiempo y dinero. También, este emprendimiento proveerá más empleos, creación y diversificación de infraestructura. El desarrollo urbano y rural potenciará la adquisición y venta de bienes y servicios.



El Problema

Entre los diversos efectos de la pandemia por Covid-19 se cuenta con la merma de la actividad económica en general. Cuando la actividad del sector construcción se ve interrumpida, es de esperarse una baja en cuanto al crecimiento económico que puede llegar a tener un impacto negativo. A partir de esta afirmación, se puede deducir que existe una correlación altamente positiva entre el sector construcción y el desarrollo y crecimiento económico. El desempleo y la falta de oportunidades forman parte de la problemática planteada.

La Solución

Se trata de una plataforma donde el usuario o posible cliente podrá solicitar o cotizar un servicio de reparación o construcción en plomería, electricidad, albañilería, de todo lo que pueda necesitar, ya sea en el hogar, en la oficina o en algún edificio. Esta plataforma ubicará a un conjunto de tres a cinco empresas que estén en el área, en un radio 20 kilómetros a la redonda, o las más cercanas al área donde se solicita el servicio, será como una especie de cooperativa o pool para reparaciones y construcciones en general.

Esta idea que está dirigida a todo el público mayor de edad y que pueda ser objeto de un contrato. Las formas de pago serán a través de ACH, Yappy o por tarjetas de crédito o clave para evitar que nuestros técnicos carguen efectivo y sean un blanco móvil para los delincuentes.

Propuesta de valor

La atención oportuna y eficaz de los requerimientos de clientes del área de la construcción y mantenimiento de obras civiles, a través de una aplicación móvil permite a RAPICONSTRUC prestar un servicio competitivo y eficiente, que se hará el preferido de los clientes del sector. Siempre habrá un nuevo edificio que construir o una llave que reparar. Los servicios ofrecidos tienen una gran oportunidad de impulsar el surgimiento, gracias al entorno y las personas a las que van dirigidos los servicios, por el simple hecho de que no se enfocan en un solo tipo de clientes, sino al ámbito general de la construcción, remodelaciones y reparaciones en hogares, oficinas, departamentos.

Socios clave

Empresas proveedoras de materiales de construcción.
Empresas proveedoras de equipos y maquinarias de construcción.
Constructoras y promotoras inmobiliarias.
Profesionales de la construcción, electricistas, plomeros.
Empresa proveedora de Internet.

Procesos clave

Mantenimiento de la App.
Registro de empresas proveedoras de materiales de construcción.
Registro de empresas proveedoras de equipos y maquinarias de construcción.
Atención a solicitudes de servicios de los clientes.
Presupuesto de obras.
Elaboración de contratos de servicios.

Recursos clave

Colaboradores.
App web.
Equipos y maquinarias de construcción.

Local comercial con oficina.
Vehículos.

Segmento de clientes

Son todas aquellas personas que adquieren ya sea un apartamento para ser habitado por su familia siendo esta una solución de vivienda, una casa, empresas que alquilan oficinas hasta inversionistas con deseos de construir edificios.

Relaciones con clientes / Canales

La atención de clientes de forma eficaz y oportuna, a través de una aplicación móvil les permite ahorrar tiempo y dinero. El canal favorito es la App móvil, pero también se hará uso del teléfono y las redes sociales.








Estructura de costes

Mantenimiento de la App móvil.
Colaboradores.
Local.
Servicio de Internet.
Impuestos.

Fuentes de Ingreso

Venta de contratos de servicios para construcción, remodelación o reparación de obras civiles.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Empresas proveedoras de materiales de construcción. Empresas proveedoras de equipos y maquinarias de construcción. Constructoras y promotoras inmobiliarias. Profesionales de la construcción. Electricistas, Plomeros. Empresa proveedora de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Mantenimiento de la App. Registro de empresas proveedoras de materiales de construcción. Registro de empresas proveedoras de equipos y maquinarias de construcción.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>La atención oportuna y eficaz de los requerimientos de clientes del área de la construcción y mantenimiento de obras civiles, a través de una aplicación móvil permite prestar un servicio competitivo y eficiente, que se hará el preferido de los clientes del sector.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>La atención de clientes de forma eficaz y oportuna, a través de una aplicación móvil les permite ahorrar tiempo y dinero.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Son todas aquellas personas que adquieren ya sea un apartamento para ser habitado por su familia siendo esta una solución de vivienda, una vivienda, empresas que alquilan oficinas hasta inversionistas con deseos de construir edificios.</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Mantenimiento de la App móvil. Colaboradores. Local. Servicio de Internet. Impuestos.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta de contratos de servicios para construcción, remodelación o reparación de obras civiles.</p>		

AUTO CLEANING PTY | Estudiante: Kely Girón Aguilar
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: agosto 2021

Idea Innovadora

Este emprendimiento trata de un auto lavado a domicilio. Entre las principales características de este emprendimiento se puede mencionar que se brinda el servicio, incluyendo el agua, la energía eléctrica y se presta el servicio hasta el lugar donde se encuentre el automóvil, lo que a la vez permite ser una empresa diferente e innovadora y así cumplir con las expectativas y poder resolver el problema de muchas personas que deseen darle el cuidado que su auto necesita. Otras de las características destacada es que se trabaja en horarios que se ajusten a la necesidad de los clientes, ya sea en horas de las tardes, días libres, días feriados o en hora laborales.



El Problema

Muchos dueños de vehículos durante la pandemia por COVID-19 han visto disminuir el número de lugares donde lavar su vehículo; sin embargo, el lavado del vehículo es parte fundamental de la sanitización necesaria para su interior.

La Solución

El servicio que se ofrece es el de lavado de autos completo incluyendo: limpieza interna, lavado de motor, hidratación de plásticos, tanto internos como externos.

Este servicio se realiza a domicilio. Para dicho servicio se contará con un vehículo tipo panel el cual estará acondicionado con un tanque de agua, planta eléctrica, equipo de hidrolavado y todos los equipos para dicha labor. Se ajusta a la necesidad de los clientes y que ellos necesitan que la atención sea en horarios y días que se ajusten a su disponibilidad. Además, se tendrán precios accesibles, con métodos de pagos flexibles.

Propuesta de valor

Se brinda el servicio que incluye proveer el agua y la energía eléctrica. El servicio se presta en donde el automóvil se encuentre, lo que a le da libertad al propietario de disponer del tiempo para lo que requiera. Se ofrece trabajar en días feriados y domingos, así como en el horario que se ajuste a las necesidades del cliente.

Socios clave

Proveedores de suministros y equipos de limpieza de autos, como:

Master Direc.

Kalagen Air Freshener

Ekeko Panama.

Interklean Panamá.

Procesos clave

Compra de insumos y materiales para llevar a cabo los servicios.

Contacto con los clientes para ofrecer los servicios.

Mantenimiento de equipos para el trabajo.

Actualización de la página web.

Recursos clave

Página web.

Automóvil (panel) para el movimiento.

Tanque de agua móvil.

Planta eléctrica.

Equipos en general para llevar a cabo los servicios.

Segmento de clientes

El emprendimiento está dirigido a los dueños de vehículos, personas de edades entre 18 y 80 años. Ubicados entre el área de Panamá centro, norte y oeste. A personas naturales como a empresas privadas y gobierno.

Relaciones con clientes / Canales

La relación con los clientes será cordial, ofreciendo un servicio de calidad y rápido.

Con productos de calidad y buenos precios.

Como canal principal se utiliza una página web, pero también se emplearán cuentas en las redes sociales.










Estructura de costes

- Mantenimiento de vehículo.
- Mantenimiento de página web.
- Servicio de Internet.
- Mantenimiento de equipos.
- Inventario de insumos.

Fuentes de Ingreso

Pagos por servicios de limpieza de vehículos y servicios afines.

Matriz Lean Canvas

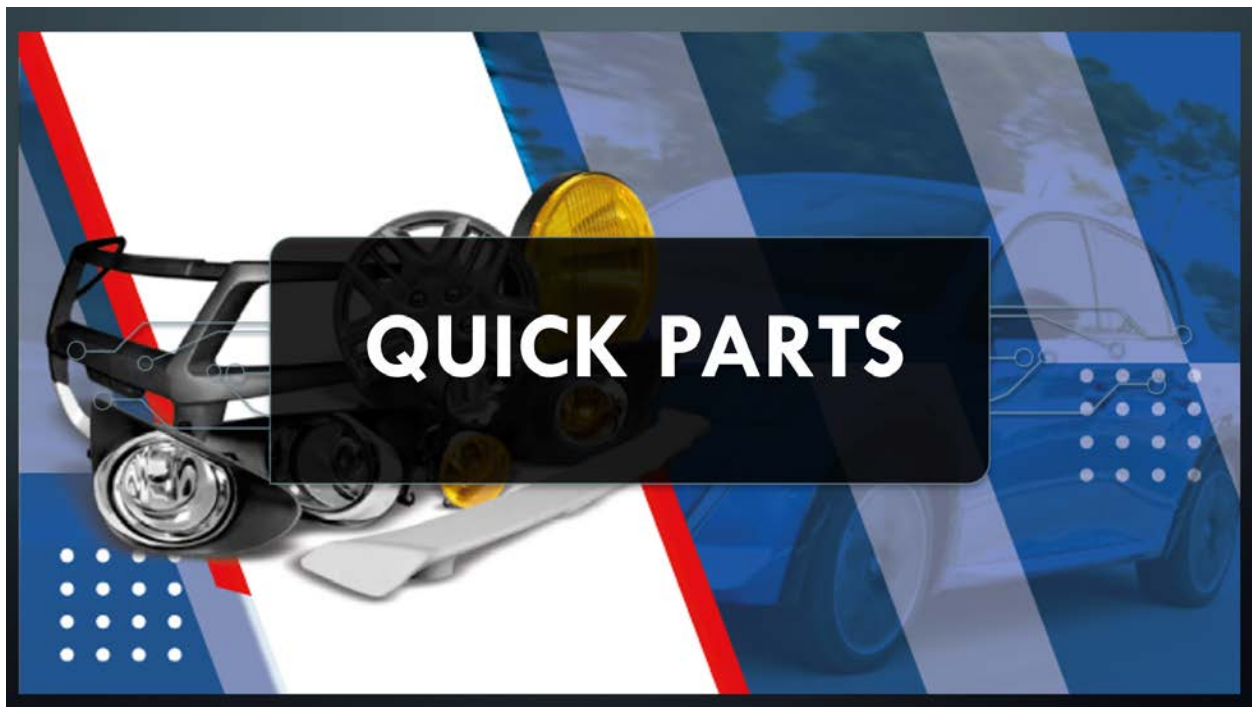
<p>Socios clave </p> <p>Proveedores de suministros y equipos de limpieza de autos, como: Master Direc. Kalagen Air Freshener Ekeko Panamá. Interklean Panamá.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Compra de insumos y materiales para llevar a cabo los servicios, Contacto con los clientes para ofrecer los servicios. Mantenimiento de equipos para el trabajo. Actualización de la página Web.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se brinda el servicio que incluye proveer el agua y la energía eléctrica. El servicio se presta en donde el automóvil se encuentre, lo que a le da libertad al propietario de disponer del tiempo para lo que disponga. Se ofrece trabajar en días feriados y domingos, así como en el horario que se ajuste a las necesidades del cliente.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>La relación con los clientes será cordial, ofreciendo un servicio de calidad y rápido. Con productos de calidad y buenos precios.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>El emprendimiento está dirigido a los dueños de vehículos, personas de edades entre 18 y 80 años. Ubicados entre el área de Panamá centro, norte y oeste. A personas naturales como a empresas privadas y gobierno.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Automóvil (panel) para el movimiento. Tanque de agua portable. Planta eléctrica. Página Web. Equipos en general.</p>			<p>Canales </p> <p>Como canal principal se utiliza una página Web, pero también se emplearán cuentas en las Redes sociales.</p>	
<p>Estructura de costes </p> <p>Mantenimiento de vehículo. Mantenimiento de página Web. Servicio de Internet. Mantenimiento de equipos. Inventario de insumos.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pagos por servicios de limpieza de vehículos y servicios afines.</p>	

QUICK PARTS | Estudiante: Evelyn Godoy Hernández
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con
énfasis en Logística y Comercio Internacional
Fecha de realización del proyecto: agosto 2021

Idea Innovadora

Es una idea de negocio innovador pensado en lograr optimizar el tiempo de búsqueda y rastreo de autopartes para reparaciones de autos, enfocado en brindar un servicio de calidad, cómodo, de fácil acceso a la plataforma desde cualquier punto del país, con una descripción óptima del producto, su costo, ubicación del auto repuesto que tenga la pieza y cantidades en existencia, calidad de este, con imágenes descriptivas.

Esta idea de negocio pretende resolver el problema que tienen muchos dueños de vehículos, empresas de seguros de automóvil, y las empresas con flotas de vehículos, así como los talleres de reparación de vehículos a la hora de requerir cualquier pieza para la reparación de sus automóviles, permitiendo el ahorro de tiempo y dinero.



El Problema

La mayoría de los dueños de vehículos, o empresas con flotas de vehículo, se preocupan por el mantenimiento y reparación adecuado de sus vehículos, muchos buscan una manera fácil, segura, rápida de cotizar y ubicar las partes que necesitan para reparar o mantener sus vehículos. A la hora de requerir cualquier pieza para la reparación de un

vehículo se hace apremiante buscar y encontrar todas las partes y refacciones y, además, con ahorro de tiempo y dinero. En medio de la pandemia, esto se hace muy difícil.

La Solución

QUICK PARTS es una plataforma digital enlazada a diferentes tiendas de partes que venden repuestos para vehículos, originales o genéricos. Esta plataforma ya ha sido analizada, enlazada a más de 100 negocios de venta de partes para autos, con una efectividad comprobada y un seguimiento continuo.

Propuesta de valor

Buena atención desde el momento que entre a la página web.
Ahorro de dinero y tiempo, facilidad de compras.
Descripción y especificaciones clara de los partes en venta
Comodidad y rapidez.
Todas estas con el fin de facilitar la compra de piezas y partes para autos.

Socios clave

Empresas distribuidoras de partes para autos:

Auto Repuestos 2001.
Auto Repuestos Continentales.
Auto Repuestos Comerciales.
Auto Repuestos 89.
Auto Repuestos Mundiales.
REINSA.
Autopartes Japonesas.
Auto Mart y Diferentes concesionarias.

Procesos clave

Conexión entre los distribuidores y los clientes finales.
Acercar a los clientes con su objetivo final que son las piezas o refacciones para autos.
Conexión en línea entre ambas partes, consumidor y distribuidor.

Recursos clave

Personal: Profesionales encargados del sitio web y su seguimiento, dentro del local y fuera de este.
Local comercial.
Sitio web, dominio y hosting.

Segmento de clientes

Hombres y mujeres en edades de 18 a 70 años
Que se preocupan por el mantenimiento y reparación adecuado de sus autos.

Empresas con flotas de vehículos.
 Empresas de seguros.
 Talleres de reparación de vehículos.

Relaciones con clientes / Canales

Página web amigable, fácil de entender, rápida y eficiente. Además, con sección de asesoría de calidad por parte de personal idóneo con conocimiento en cada sección de venta dentro de la plataforma. Apoyados en las promociones a través de: la página web, redes sociales, WhatsApp, Telegram, teléfonos, correos electrónicos.








Estructura de costes

Diseñador web, programador web, soporte técnico, dominio, hosting.
 Gastos de marketing y publicidad.
 Impuestos.
 Servicio de Internet.

Fuentes de Ingreso

Ventas de espacio publicitario en la aplicación web.
 Suscripción a los servicios de la aplicación web.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Empresas distribuidoras de partes para autos: Auto Repuestos 2001 Auto Repuestos continentales Auto Repuestos comerciales Auto Repuestos 89 Auto Repuestos mundiales REINSA Autopartes japonesas Auto Mart. Diferentes concesionarias.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Conexión entre los distribuidores y los clientes finales. Acercar a los clientes con su objetivo final que son las piezas o herramientas para autos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Buena atención desde el momento que entre a la página web. -Ahorro de dinero y tiempo. -Facilidad de compras. -Descripción y especificaciones clara de los partes en venta -Comodidad. -Rapidez. Todas estas con el fin de facilitar la compra de piezas y partes para autos.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Página web Amigable, fácil de entender, rápida y eficiente. Además, con sección de asesoría, de calidad por parte de personal idóneo con conocimiento en cada sección de venta dentro de la plataforma.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Hombres y mujeres en edades de 18 a 70 años Que se preocupan por el mantenimiento y reparación adecuado de sus autos. Empresas con flotas de vehículos. Empresas de seguros. Talleres de reparación de vehículos.</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Diseñador Web, programador Web, Soporte técnico, Dominio, Hosting. Gastos de marketing y publicidad. Impuestos. Servicio de Internet.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Ventas de espacio publicitario en la aplicación Web. Suscripción a los servicios de la aplicación Web.</p>		

AMATISTA VELAS Y JABONES | Estudiante: Yamisury Herrera
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes con énfasis en Conexiones Inalámbricas
Fecha de realización del proyecto: agosto 2021

Idea Innovadora

El reciclado de productos de desecho siempre es una actividad necesaria para reducir la contaminación del medio ambiente. El reciclaje de aceites es de suma importancia ya que cuando se arroja al sumidero o al suelo genera contaminación en el agua y el suelo mismo. También es importante darle un uso al aceite reciclado que podría ser empleado en el proceso de elaboración de biodiesel, jabones o velas. Teniendo en cuenta estas opciones para la reutilización de aceite reciclado, se optó por el jabón y las velas, de esta manera se logrará reciclar y reutilizar el aceite ya utilizado en otras actividades permitiendo con ello la reducción del impacto por parte de este contaminante al medio ambiente.

Para poder hacer el jabón y las velas, los componentes pasan por una serie de procesos para lograr que al ser usado por las personas no cause ningún daño a la salud, se tiene en cuenta que la elaboración de jabón a base de aceite reciclado genera contaminación, pero es menor que cuando se arroja en lugares no apropiados, esto demuestra claramente que hacer uso del reciclado de aceites para la realización de jabón es de gran ayuda para el medio ambiente, asimismo no necesita de elevadas sumas de dinero para su producción, lo que quiere decir que económicamente es beneficioso para hacer negocio y no requiere de grandes conocimientos.



AMATISTA VELAS Y JABONES

Velas y jabones ecológicas con aceite usado

Presentado por: Yamisury Herrera

El Problema

El reciclado de aceites es de suma importancia ya que siempre se arroja al sumidero o al suelo generando contaminación en el agua y el suelo, así mismo también es importante darle un uso al aceite reciclado que podría ser empleado en el proceso de elaboración de biodiesel, jabones o velas.

La Solución

Con AMATISTA VELAS Y JABONES se podrá reutilizar el aceite de cocina y darle un segundo uso. En los hogares a diario, se utiliza mucha cantidad de aceite para cocinar, aparte de utilizarlo para hacer velas y jabón para la ropa, con esta idea se podrá fabricar jabones y velas caseras con aceite usado, velas ecológicas que se podrán fabricar con aceite de girasol o de oliva con luces.

Propuesta de valor

Buena atención.
Buena asistencia pre y post venta.
Comodidad.
Asesoramiento.

Socios clave

Envases reutilizables de la actividad en casa.
@distribuidoraodel:
hilo pabilo, cera, esencias etc.
@soyacaoficial:
diseño de página web y etiqueta.

Procesos clave

Producción de las velas.
Producción de los jabones.
Envíos contra entrega.
Poner en contacto a nuestro consumidor por redes sociales, email.

Recursos clave

Personal encargado de las redes sociales y página web.
Infraestructura web.
Local.

Segmento de clientes

Personas con edades desde 18 años en adelante. Empresas en cualquier parte del país.

Relaciones con clientes / Canales

En AMATISTA VELAS Y JABONES el trato con los clientes es rápido y eficaz. Se utiliza la mensajería privada con atención pre - post venta adecuado. Se utilizarán canales web, redes sociales, WhatsApp, e-mail.










Estructura de costes

Diseñador web, Soporte técnico, dominio, hosting.
 Compra de insumos.
 Recolección de aceite usado.
 Servicio de Internet.
 Local.

Fuentes de Ingreso

Ventas de velas y jabones.
 Se reciben los pagos en efectivo. Banca en línea. Tarjeta.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Envases de reutilizables de casa. @distribuidoraodel: hilo pabalo, cera, esencias etc. @soyacaoficial: diseño de página web y etiqueta..</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Producción de las velas. Envíos contra entrega. Poner en contacto a nuestro consumidor por Redes sociales, email.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Buena atención Buena asistencia Pre y Post venta. Comodidad. Asesoramiento.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Trato rápido y eficaz. Mensajería privada con atención pre - post venta adecuado.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Personas con edades desde 18 años en adelante. Empresas en cualquier parte del país.</p>
	<p>Recursos clave </p> <p>Personal encargado de las Redes sociales y página Web. Infraestructura Web y local.</p>		<p>Canales </p> <p>Canales Web. Redes Sociales. WhatsApp. E mail.</p>	
<p>Estructura de costes </p> <p>Diseñador Web, Soporte técnico, Dominio, Hosting. Compra de insumos. Servicio de Internet. Local.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Ventas de velas. Se reciben los pagos en efectivo. Banca en línea. Tarjeta.</p>	

BIENES RAÍCES MONTEZUMA | Estudiante: Oscar Montezuma
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: agosto 2021

Idea Innovadora

Bienes Raíces Montezuma se dedica a la compra y venta de bienes inmuebles para empresas, instituciones públicas o privadas y municipios para así, obtener un rédito de esta transacción. También brindan servicios inmobiliarios por sí o por terceros, directa o indirectamente con cualquier sociedad o empresa.

Bienes Raíces Montezuma pretende ser reconocida como una empresa vanguardista, altamente competitiva en la prestación de servicios de bienes raíces, efectuando sus operaciones de una manera profesional, confiable, ágil y oportuna, con altos niveles de eficiencia y eficacia, procurando para los clientes satisfacción y seguridad en sus transacciones.



El Problema

En estos tiempos difíciles las personas buscan cambiar de residencia para mejorar su situación económica, ya sea, mejorando la calidad de la ubicación de su residencia, o buscando una residencia más cercana al lugar de trabajo. También, buscando un sector con mejor cobertura de servicio de Internet para desarrollar actividades en la modalidad de teletrabajo.

La Solución

Bienes Raíces Montezuma pretende brindar un servicio profesional y de calidad a los clientes en operaciones de intermediación inmobiliaria, dirigido a clientes que desean ofertar de cualquier manera sus bienes inmuebles y para aquellos que demanden el servicio, logrando a través de una gestión transparente, la satisfacción y la seguridad de ambas partes en el proceso inmobiliario, contando para tal fin con personal altamente calificado y con amplitud de ofertas.

Propuesta de valor

El sector inmobiliario en Panamá está en constante crecimiento y cuenta con el respaldo del Gobierno, además, se cuenta con financiamiento de parte de la banca de Panamá. Se trata de una inversión flexible donde el alquiler es rentable y se cuenta con un amplio abanico de opciones de financiamiento, donde hay la oportunidad de inversión para todo presupuesto.

Socios clave

Bancos que ofrezcan servicios de préstamos hipotecarios.
Empresas constructoras de soluciones habitacionales y promotoras.
Proveedor de servicio de Internet.

Procesos clave

Gestión de alquiler de propiedades.
Gestión de ventas de propiedades.
Gestión de mudanzas.
Servicio post venta
Publicidad.
Asesoría legal.
Administración y contratación de personal de aseo.
Gestión de pagos y fondos.
Elaboración de presupuestos
Cálculo de cuotas mantenimiento.
Actualización de página web de la inmobiliaria.

Recursos clave

Página web de la inmobiliaria.
Estaciones de trabajo.
Colaboradores.
Oficina.
Servicio de Internet.
Servicio eléctrico.

Segmento de clientes

El segmento de público al que va dirigido es el de personas mayores de edad, con necesidad de alquilar, o comprar, o vender, o liberar la hipoteca, o una combinación de algunas de las actividades mencionadas.

Relaciones con clientes / Canales

Los valores de Bienes Raíces Montezuma, identificados como: Honestidad, Competitividad, Lealtad y Disciplina guiarán las relaciones con los clientes. Una página web y las redes sociales constituyen los canales de comunicación.







Estructura de costes

Mantenimiento del portal web, dominio, hosting.
 Proveedor de servicio de Internet.
 Colaboradores.
 Local para oficinas.

Fuentes de Ingreso

Servicios profesionales por gestión inmobiliaria.
 Asesoría legal en el área inmobiliaria.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Bancos que ofrezcan servicios de préstamos hipotecarios. Empresas constructoras de soluciones habitacionales y promotoras. Proveedor de servicio de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Gestión de alquiler de propiedades. Gestión de ventas de propiedades. Gestión de ventas de propiedades con hipoteca. Gestión de Mudanzas. Servicio post venta Publicidad.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>El sector inmobiliario en Panamá está en constante crecimiento y cuenta con el respaldo del Gobierno, además, se cuenta con financiamiento de parte de la banca de Panamá. Se trata de una inversión flexible donde el alquiler es rentable y se cuenta con un amplio abanico de opciones de financiamiento, donde hay la oportunidad de inversión para todo presupuesto.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Los valores de Bienes Raíces Montezuma, identificados como: Honestidad, Competitividad, Lealtad y Disciplina guiarán las relaciones con los clientes.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>El segmento de público al que va dirigido es el de personas mayores de edad, con necesidad de alquilar, o comprar, o vender, o liberar la hipoteca, o una combinación de algunas de las actividades mencionadas.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Mantenimiento del portal web, dominio, hosting. Proveedor de servicio de internet. Colaboradores. Local para oficinas.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Servicios profesionales por gestión inmobiliaria. Asesoría legal en el área inmobiliaria.</p>		

FRUTI Y VEGETALES ZUZET | Estudiante: Susana Rivera Zapata
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con
énfasis en Relaciones Laborales y Recursos Humanos
Fecha de realización del proyecto: agosto 2021

Idea Innovadora

El emprendimiento FRUTI Y VEGETALES ZUZET consiste en crear un negocio para vender frutas y legumbres envasadas, mediante un servicio de entregas a domicilio, con precios accesibles, variedades de frutas y legumbres frescas, pensando en la salud de las personas. El objetivo es satisfacer el paladar de los clientes, con un producto de calidad y precios convenientes.



El Problema

Por las consecuencias de la pandemia, muchas personas han perdido la costumbre de ir personalmente al mercado a comprar frutas y verduras frescas. La disminución en el número de empresas que ofertan estos productos y las limitaciones en el aforo de los establecimientos forman parte del problema.

La Solución

Es un negocio creado pensando en la salud de las personas y la importancia de comer saludable. Las frutas y legumbres aportan gran cantidad de nutrientes y vitaminas que ayudan al desarrollo de la salud del ser humano.

Propuesta de valor

Se trata de una aplicación móvil para el listado de pedidos y entrega de frutas y verduras en línea, que además, ofrece una oportuna atención al cliente, con una ubicación estratégica y donde los clientes encontrarán una variedad de productos de calidad y para una alimentación saludable.

Socios clave

Merca Panamá.
Pequeños y medianos productores del interior del país.
Proveedor de servicio de Internet.

Procesos clave

Desarrollo y mantenimiento de la aplicación web.
Compra al mayor de frutas y verduras.
Atención a pedidos de los clientes.
Entrega a domicilio de los productos.
Mantenimiento del local.

Recursos clave

Aplicación web.
Local.
Colaboradores.
Equipos.
Inventario de frutas y verduras.

Segmento de clientes

Va dirigido a todo público.

Relaciones con clientes / Canales

El servicio al cliente será cordial y efectivo, a través de una aplicación móvil para el listado de pedidos en línea y entrega de las frutas y verduras a domicilio, FRUTI Y VEGETALES ZUZET buscará crear nuevos productos para aumentar las ventas, tal como conservas de frutas y vegetales, y otras ideas en la presentación de productos frescos y sanos. En cuanto a los canales, además de la aplicación web del negocio, se contará con la publicidad en redes sociales.

Estructura de costes










Mantenimiento de la aplicación web.
Servicios de Internet.

Servicio eléctrico.
 Colaboradores.
 Impuestos.
 Licencia de operación.
 Publicidad.

Fuentes de Ingreso

Venta de frutas y verduras tanto a domicilio como en tienda local.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Merca Panamá. Pequeños y medianos productores del interior del país. Proveedor de servicio de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Desarrollo y mantenimiento de la aplicación Web. Compra de frutas y verduras. Atención a pedidos de los clientes. Entrega a domicilio de los productos. Mantenimiento del local.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se trata de una aplicación móvil para el listado de pedidos y entrega de frutas y verduras en línea, qué, además ofrece, una oportuna atención al cliente, con una ubicación estratégica y donde los clientes encontrarán una variedad de productos de calidad y para una alimentación saludable.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Será cordial y efectivo, a través de una aplicación móvil para pedidos y entrega de frutas y verduras en línea, FRUTI Y VEGETALES ZUZET buscará crear nuevos productos para aumentar las ventas.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Va dirigido a todo público.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Aplicación Web. Local. Colaboradores. Equipos. Inventario de frutas y verduras.</p>			<p>Canales </p> <p>En cuanto a los canales, además de la aplicación Web del negocio, se contará con la publicidad en Redes sociales.</p>	
<p>Estructura de costes</p> <p>Mantenimiento de la aplicación Web. Servicios de Internet. Servicio eléctrico. Colaboradores. Impuestos. Licencia de operación.</p> 		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta de frutas y verduras.</p> 		

DISEÑO DE PLANOS JG | Estudiante: Ana Rodríguez Vásquez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: agosto 2021

Idea Innovadora

Esta idea de emprendimiento se trata de una empresa para el diseño de planos. Los planos son unos documentos fundamentales, que facilitan la información necesaria de lo que se desea hacer, construir, modificar o reparar. La empresa se dedica a la creación de planos:

- Arquitectónicos (como se distribuyen las partes del plano)
- Estructura (vigas, techo, muros y columnas)
- Eléctricos (plantas, detalle de puesta a tierra, cuadro de leyendas eléctricas)
- Plomerías (tiene que ver con la distribución de agua al lugar)
- Fachadas o vista previa de cómo se verá dicho lugar
- Ubicación (conocer donde se ubica lugar a construir)

Brindando al cliente calidad y seguridad con profesionalismo y responsabilidad.



El Problema

En tiempos difíciles, el conocimiento adquirido es un capital importante que puede ponerse a producir. Muchos negocios han cerrado sus puertas por la pandemia y los servicios de diseño de planos continúan siendo muy necesarios en Panamá. La elaboración de planos, modificación o impresión, así como la copia y elaboración de distintas perspectivas y vistas son necesarias en diversos escenarios.

La Solución

La idea innovadora es crear una empresa donde el emprendedor pueda aplicar sus conocimientos, contando con un socio que ayude en los diseños solicitados por el cliente. Lo que se desea es resolver los problemas que se presenten de manera eficaz, satisfaciendo las necesidades de manera efectiva. Se aprovechará la tecnología para incrementar beneficios, romper barreras y llegar a nuevos mercados.

Propuesta de valor

La diferencia en esta idea con otras es que, parte de dibujos de planos, todos son parte del área de lo que el cliente quiere ver a futuro ya sea su casa o una máquina, reconstruir documentos deteriorados o perdidos, en cambio, en DISEÑO DE PLANOS JG, harán diseños implementándolos con tecnología avanzadas.

El equipo humano pretende crear el crecimiento profesional y la satisfacción personal donde se contratará personal con experiencia o conocimientos básicos.

Socios clave

Papelerías.

Distribuidoras de consumibles para plotter e impresoras.

Distribuidoras de insumos para copadoras.

Empresas distribuidoras de dispositivos tecnológicos.

Proveedor de Internet.

Procesos clave

Diseño de planos.

Impresión de planos.

Corrección de planos.

Atención a solicitudes de servicio.

Mantenimiento de equipos tecnológicos.

Mantenimiento del portal web.

Recursos clave

Portal web.

Equipos tecnológicos.

Colaboradores.

Local.

Segmento de clientes

Empresas de obras de ingeniería y profesionales que manejan planos en su ejercicio profesional. Organismos de control del Estado, como la Autoridad Nacional de los Servicios Públicos ASEP, Tribunales y otros.

Relaciones con clientes / Canales

Por la naturaleza de los productos que se diseñan, se requiere de una comunicación efectiva y redundante, donde las especificaciones y características del diseño sean claras y concisas. Se dispondrá de un portal web y de algunas redes sociales para mantener la comunicación con los clientes.







Estructura de costes

- Mantenimiento de portal web.
- Local.
- Servicios de Internet.
- Colaboradores.
- Insumos para imprimir planos.

Fuentes de Ingreso

- Servicios profesionales por el diseño de planos.
- Servicios conexos al diseño de planos (correcciones, copias, modificaciones, otros).

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Papelerías. Distribuidoras de consumibles para plotter e impresoras. Distribuidoras de insumos para copadoras. Empresas distribuidoras de dispositivos tecnológicos. Proveedor de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Diseño de planos. Impresión de planos. Corrección de planos. Atención a solicitudes de servicio. Mantenimiento de equipos tecnológicos. Mantenimiento del portal Web.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se parte de dibujos de planos, todos son parte del área de lo que el cliente quiere ver a futuro ya sea su casa o una máquina, reconstruir documentos deteriorados o perdidos, en cambio, en DISEÑO DE PLANOS JG, harán diseños, implementándolos con tecnología avanzadas. El equipo humano se pretende crear el crecimiento profesional y la satisfacción personal donde contrataremos personal con experiencia o conocimientos básicos.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Por la naturaleza de los productos que se diseñan, se requiere de una comunicación efectiva y redundante, donde las especificaciones y características del diseño sean claras y concisas.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Empresas de obras de ingeniería y profesionales que manejan planos en su ejercicio profesional. Organismos de control del Estado, como la Autoridad Nacional de los Servicios Públicos ASEP, Tribunales y otros.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Mantenimiento de portal Web. Local. Servicios de Internet. Colaboradores. Insumos para imprimir planos.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Servicios profesionales por el diseño de planos. Servicios conexos al diseño de planos (correcciones, copias, modificaciones, otros).</p>		

JETA PANAMÁ STORE | Estudiante: Gilberto Rodríguez Arrocha
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad
Fecha de realización del proyecto: agosto 2021

Idea Innovadora

Es una idea de emprendimiento donde, inicialmente se ha brindado soporte de reparación y mantenimiento a equipos electrónicos de usuarios finales, luego se incorporó la venta de equipos de segunda mano a precios accesibles con planes de pago para todo presupuesto. En la actualidad, además, se venden distintos modelos de equipos nuevos, se brinda soporte y se incursiona en otras ramas de la tecnología.



El Problema

Una consecuencia de la pandemia ha sido la disminución de la oferta de equipos tecnológicos en los mercados mundiales. Panamá, a pesar de tener una posición geográfica privilegiada, no escapa a las tendencias del mercado. Los precios de los dispositivos tecnológicos nuevos han aumentado y estos han disminuido, de allí a que se necesite reparar los equipos usados, o se repotencien, y en algunos casos se opte por un equipo usado o de segunda mano para mantenerse.

La Solución

JETA PANAMÁ STORE busca satisfacer las necesidades tecnológicas de los usuarios finales, micro o medianas empresas, como también emprendedores cuyo presupuesto no les permite adquirir equipos de alta gama a precios regulares.

Propuesta de valor

Se busca posicionar a JETA PANAMÁ STORE en el mercado como una opción a considerar frente a las grandes empresas de tecnología, brindando un servicio de primer nivel, eficaz y solidario para los clientes.

Socios clave

Proveedores de repuestos para reparar daños internos y externos de cualquier equipo que presente un cliente, entre ellos: Yoytec, PTYTEC, 3way, Hypermedia, entre otros.

Procesos clave

Soporte técnico.
Mantenimiento correctivo.

Recursos clave

Infraestructura tecnológica.
Personal técnico.

Segmento de clientes

Todas las personas que deseen adquirir, reparar o configurar un equipo electrónico. En el caso de los menores de edad se les atiende cuando estén acompañados de sus padres o representantes responsables.

Empresas en cualquier parte de la geografía nacional.

Relaciones con clientes / Canales

En JETA PANAMÁ STORE la relación con los clientes está basada en una relación de confianza, en la que el cliente recibe la información completa del producto. Se facilitará capacitación básica antes de entrega. El trato es amigable y eficiente. Se brinda soporte al usuario antes, durante y después de la venta y garantía.

Un portal web funcionará como canal principal, complementado por las redes sociales.










Estructura de costes

Costo de los equipos.
Costo de componente para la reparación y mantenimiento de equipos.

Fuentes de Ingreso

Ventas de equipos nuevos.
 Ventas de equipos usados.
 Reparación y mantenimiento de equipos.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedores para reparar daños internos y externos de cualquier equipo que presente un cliente, entre ellos: Yoytec, PTYTEC, 3way, Hypermedia entre otros.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Soporte técnico. Mantenimiento.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se busca posicionar a JETA PANAMÁ STORE en el mercado como a las grandes empresas de tecnología, brindando un servicio de primer nivel, eficaz y amigable para los clientes.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Una relación de confianza, en la que el cliente recibe la información completa del producto. Se facilitará capacitación básica antes de entrega. Trato amigable y eficiente. Soporte al usuario pre y post venta.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Todas las personas que deseen adquirir un equipo o servicio. En el caso de los menores de edad se recomienda ser acompañados de adultos responsable. Empresas en cualquier parte geográfica nacional.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Infraestructura tecnológica. Personal.</p>		<p>Canales </p> <p>Un portal Web funcionará como canal principal, complementado por las Redes sociales.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Costo de los equipos. Costo de componente para la reparación de equipos dañados.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Ventas de equipos nuevos. Ventas de equipos usados. Reparación y mantenimiento de equipos.</p>	

BREATHING | Estudiante: Antonio Santo Lorenzo
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: agosto 2021

Idea Innovadora

Este emprendimiento se basa en brindar servicio de oxígeno en el Auto, y parte de la detección de la necesidad que tienen muchas personas con problemas respiratorios, tal como es el caso de uno de los síntomas más comunes del virus respiratorio del Covid-19, el cual afecta a muchas personas en la actualidad.

La idea está enfocada en prever una atención rápida y eficaz en un evento fortuito para los clientes, por ejemplo, aquellas personas mayores que en algún caso necesiten con urgencia la oxigenación necesaria. El sistema proporcionará la oxigenación necesaria. Este sistema es computarizado, y es adaptado a todo tipo de automóvil. Cuenta con un comando de voz el cual se activa de manera automática cuando el usuario lo solicite, también cuenta con un sistema electrónico activado a través de botones que le indicarán la cantidad de oxígeno que se requiera. También, cuenta con un sistema que manda una señal sobre el tanque de oxigenación, para indicar si éste requiere recarga.



El Problema

Después de más un año de la pandemia por Covid-19, algunas de las actividades fuera de casa y que habían estado contraindicadas han vuelto a ser permitidas, animando a las personas a salir y retomar algunas actividades y hasta sus empleos.

Muchas personas con afecciones respiratorias preexistentes y quienes las han adquirido durante la pandemia requieren una solución para la eventualidad de una crisis respiratoria cuando están en su vehículo.

La Solución

Se ha interpretado que el sistema adaptado al automóvil es con la finalidad de salvaguardar vidas tanto para los adultos como para aquellas personas la cual una clínica o un hospital le queda a distancia y tienen cerca su automóvil y les dé una mayor ventaja en casos complicados.

Propuesta de valor

Este sistema es computarizado, y es adaptado a todo tipo de automóvil. Cuenta con un comando de voz el cual se activa de manera automática cuando el usuario lo solicite, también cuenta con un sistema electrónico manual a través de botones que le indicarán la cantidad de oxígeno que se requiera. También, cuenta con un sistema que manda una señal del tanque de oxigenación si este requiere recarga.

Socios clave

Empresas proveedoras de tanques de oxígeno medicinal.

Procesos clave

Identificación y captación de clientes potenciales.
Diseño de la solución particular de un cliente.
Instalación del producto BREATHING.
Pruebas del producto instalado.
Servicio de post-venta.
Mantenimiento de local.
Mantenimiento del portal web.

Recursos clave

Tanques de oxígeno.
Sistema de control electrónico.
Colaboradores.
Local.
Equipo electrónico y eléctrico para instalaciones.
Herramientas para instalaciones.
Portal web.

Segmento de clientes

Personas mayores de edad, de cualquier género que sufren de una afección respiratoria o tienen alguna condición de salud que pudiera requerir de ayuda para su función respiratoria cuando se trasladan en su vehículo o en la compañía de algún familiar dueño.

Relaciones con clientes / Canales

La relación con los clientes se hará a través de un servicio de preventa (captación) y de postventa, así como, un portal web institucional y complementado por las redes sociales.










Estructura de costes

Pago de local, servicios de Internet, servicios de electricidad.
 Inventario básico de tanques de oxígeno y partes que componen el sistema.
 Mantenimiento de equipos y herramientas.
 Colaboradores.
 Mantenimiento de portal web.

Fuentes de Ingreso

Venta de sistemas de oxígeno BREATHING para vehículos.
 Mantenimiento y reparación de sistemas de oxígeno BREATHING para vehículos.
 Venta de pólizas de servicio para sistemas BREATHING fuera de garantía.

Matriz Lean Canvas

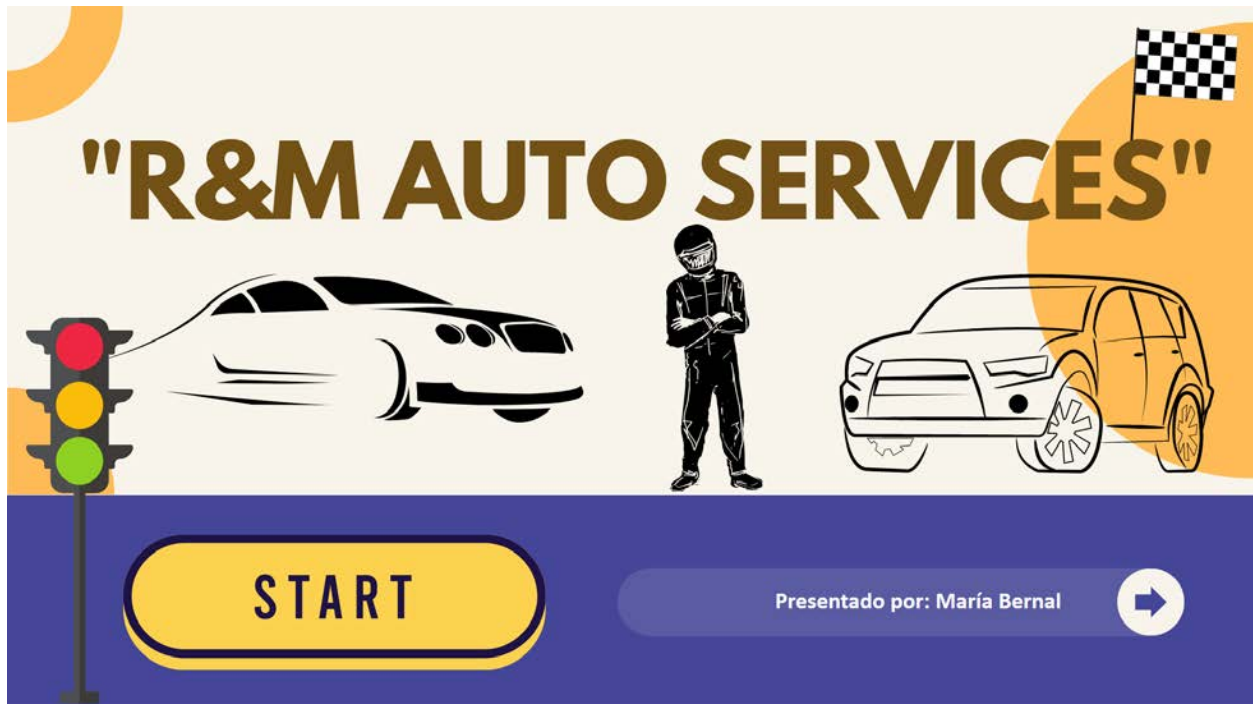
<p>Socios clave </p> <p>Empresas proveedoras de tanques de oxígeno medicinal.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Identificación y captación de clientes potenciales. Diseño de la solución particular de un cliente. Instalación del producto BREATHING. Pruebas del producto instalado. Servicio de post-venta.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Este sistema es computarizado, y es adaptado a todo tipo de automóvil. Cuenta con un comando de voz el cual se activa de manera automática cuando el usuario lo solicite, también cuenta con un sistema electrónico manual a través de botones que le indicarán la cantidad de oxígeno que se requiera. También, cuenta con un sistema que manda una señal del tanque de oxigenación si éste requiere recarga.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>La relación con los clientes se hará a través de un servicio de preventa (captación) y de postventa,</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Personas de cualquier edad o género que sufren de una afección respiratoria o tienen alguna condición de salud que pudiera requerir de ayuda para su función respiratoria.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Tanques de oxígeno. Sistema de control electrónico. Colaboradores. Local. Equipo electrónico y eléctrico para instalaciones. Herramientas para instalaciones. Portal Web.</p>		<p>Canales </p> <p>Un portal Web institucional y complementado por las Redes sociales.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Pago de local, servicios de Internet, servicios de electricidad. Inventario básico de tanques de oxígeno y partes que componen el sistema. Mantenimiento de equipos y herramientas. Colaboradores. Mantenimiento de portal Web.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta de sistemas de oxígeno para vehículos BREATHING. Mantenimiento y reparación de sistemas de oxígeno para vehículos BREATHING. Venta de pólizas de servicio para sistemas BREATHING fuera de garantía.</p>	

R & M AUTO SERVICES | Estudiante: María del Carmen Bernal Martínez
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Gestión Laboral y Recursos Humanos
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

“R&M AUTO SERVICES” es un taller automotriz móvil que brinda servicios completos a los autos, desde mantenimientos mecánicos hasta servicios de limpieza necesarios para el mismo. El plan de negocio nace para dar respuesta a la falta de talleres dedicados a estos tipos de servicios, específicamente entre la provincia de Coclé y Panamá Oeste. “R&M AUTO SERVICES” tendrá su ubicación en el área de Coronado, con el objetivo de poder cubrir comunidades aledañas como El Valle de Antón, Bejuco, Chame, San Carlos, Antón, Penonomé, entre otras.

El mercado meta va dirigido a todo tipo de persona que cuente con un automóvil y con la necesidad de satisfacer algún servicio para el mismo, desde empresarios, independientes dedicados a la agricultura, colaboradores de instituciones públicas y privadas, entre otros. Se sabe que al tener un vehículo es muy importante darle los servicios necesarios a tiempo para mantenerlo en buen estado y evitar gastos de más por alguna reparación extra. Además, para que el rendimiento del vehículo sea óptimo, tanto de consumo de gasolina, aceite, llantas, entre otros, es necesario darle mantenimiento, por lo menos cada cinco mil kilómetros de recorrido o al menos cada tres meses al año, lo que ocurra primero. Esto genera ahorros importantes en gastos de reparación y contribuye, al mismo tiempo, con el medio ambiente, al hacer que el vehículo funcione mejor, contaminando menos.



El Problema

En tiempos en que la pandemia por Covid-19 alcanza ya casi dos años y que las medidas para combatir el virus regulan el distanciamiento social y el aforo en sitios cerrados, así como la salida de sus hogares de las personas, para hacer sus trabajos y diligencias, y aunado a esto, no hay talleres dedicados a estos tipos de servicios automotrices, específicamente entre la provincia de Coclé y Panamá Oeste. Muchas personas necesitan darles mantenimiento a sus autos y no desean ir a la ciudad capital.

La Solución

La creación de un Taller de “Servicios automotrices generales” para todo tipo de autos, con el fin de brindar servicios de calidad. Los objetivos específicos son brindar servicios para autos como:

Revisión de líquido de frenos, los limpiaparabrisas, radiador y anticongelante.

Gomas de los limpiadores.

Filtros de aire y respiración.

Servicio a las luces exteriores.

Aceite para la dirección hidráulica, transmisión o transeje, y diferencial.

Engrasado del chasis.

Mangueras y bandas.

Carga o líquido de la batería.

Servicio de pintura y pulimento.

Lavado de exterior e interior de ventanas, faros y espejos.

Limpieza interior del vehículo (aspirar).

Presión de las llantas (al menos 4 veces al mes).

Servicio de chapistería.

Propuesta de valor

“R&M AUTO SERVICES” trabajará para la satisfacción de los clientes, ejecutando procesos de reparación y mantenimiento automotriz, rápidos, eficaces y de alta calidad, apoyados en el conocimiento y la gran experiencia técnica del equipo humano. El taller mantendrá precios accesibles al cliente, manteniendo ventaja sobre la competencia ya que en el caso de las agencias automotrices sus precios más elevados.

Otro factor diferenciador es que los servicios no solo se darán en el taller de planta, también se podrán brindar mediante servicio a domicilio favoreciendo así aquellas personas que, por falta de tiempo, no pueden llevar su automóvil a un taller físico o incluso aquellos que sufren desperfectos mecánicos fuera del hogar o en el mismo.

Socios clave

Los principales aliados serán los proveedores de repuestos y consumibles, con el fin de garantizar la calidad de los productos y servicios, los mismos son:

Proveedores de repuestos de autos.

Proveedor de productos de limpieza.
Proveedor de repuestos de marcas específicas.
Proveedor de neumáticos.
Proveedores de equipos y herramientas.
Proveedores de servicios públicos.

Procesos clave

Marketing y publicidad.
Venta de repuestos.
Atención personal.
Inspección de autos afiliados a mantenimiento preventivo.
Control de calidad de los servicios prestados.

Recursos clave

Local físico.
Personal calificado.
(Técnicos automotrices).
Materia prima.
Portal web.

Segmento de clientes

Está dirigido a todo tipo de persona que cuente con un automóvil y con la necesidad de satisfacer algún servicio para el mismo:

Sindicato de transporte público.
Propietarios de vehículos personales.
Empresas o negocios que ofrecen servicios de delivery.
Empresas en general.

Relaciones con clientes / Canales

Se trabajará para la satisfacción de los clientes, ejecutando procesos de reparación y mantenimiento automotriz, rápidos, eficaces y de alta calidad, apoyados en el conocimiento y la gran experiencia técnica del equipo humano. La asistencia será personalizada, el personal mantendrá relación directa al momento de ofrecer sus servicios. Promociones a través de proveedores con posicionamiento en el mercado.
Los canales serán:

Venta presencial de repuestos a través de servicio a domicilio o de planta.
Redes sociales.
Anuncios publicitarios.
Vallas publicitarias en locales con altas demandas.
Portal web propio.




Estructura de costes

- Planilla del personal.
- Gastos de materiales, insumos y consumibles.
- Gastos de alquiler de local.
- Pago de servicios públicos.

Fuentes de Ingreso

- Servicios técnicos automotrices de vehículos.
- Venta de repuestos.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Los principales aliados serán los proveedores con el fin de garantizar la calidad de los productos y servicios, los mismos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> Proveedores de repuestos de autos. Proveedor de productos de limpieza. Proveedor de repuestos de marcas específicas. Proveedor de neumáticos. Proveedores de equipos y herramientas. Proveedores de servicios públicos. 	<p>Actividades clave </p> <p>Marketing y publicidad. Venta de repuestos. Atención personal. Inspección de autos afiliados a mantenimiento preventivo. Control de calidad de los servicios prestados.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>trabajará para la satisfacción de los clientes, ejecutando procesos de reparación y mantenimiento automotriz, rápidos, eficaces y de alta calidad, apoyados en el conocimiento y la gran experiencia técnica del equipo humano.</p> <p>El taller mantendrá precios accesibles al cliente, manteniendo ventaja sobre la competencia ya que en el caso de las agencias automotrices sus precios son menos económicos. Además, los servicios también se podrán brindar mediante servicio a domicilio.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Apoyados en el conocimiento y la gran experiencia técnica del equipo humano. La asistencia será personalizada, el personal mantendrá relación directa al momento de ofrecer sus servicios. Promociones a través de proveedores con posicionamiento en el mercado.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Está dirigido a todo tipo de persona que cuente con un automóvil y con la necesidad de satisfacer algún servicio para el mismo:</p> <ul style="list-style-type: none"> Sindicato de transporte público. Propietarios de vehículos personales. Empresas o negocios que ofrecen servicios de delivery. Empresas en general.
<p>Estructura de costes</p> <p>Planilla del personal. Gastos de materiales, insumos y consumibles. Gastos de alquiler. Pago de servicios públicos.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Servicios técnicos automotrices de vehículos. Venta de repuestos.</p>		

ARREGLOS LIZ | Estudiante: Lisbeth Yelena Bethancourth Rivera
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresa con énfasis en Relaciones Laborales y Recursos Humanos
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

ARREGLOS LIZ es una empresa que se dedicará a brindar productos y servicios generando emociones en cada detalles y entrega, se ofrecen arreglos florales englobados, los cuales pueden transmitir toda la emoción que desea generar el cliente. La empresa se propone generar emociones memorables en cada entrega, poder transmitir a través de los productos y servicios el sentimiento que desea generar el cliente en su obsequio.



El Problema

Cuando “se ve la luz al final del túnel” y la pandemia por Covid-19 parece ceder a las campañas de vacunas, las personas ya no encuentran a sus empresas favoritas para comprar un arreglo. Por ello se pretende llegar a todas las personas que ahora no encuentran donde comprar un arreglo novedoso, brindándoles una muy buena atención al cliente y ofreciéndoles un producto distinto y novedoso.

La Solución

ARREGLOS LIZ se dedicará a la creación novedosa de arreglos, generando emociones en cada detalles y entrega, se ofrecen arreglos florales englobados, los cuales pueden transmitir toda la emoción que desea generar el cliente.

La empresa se propone generar emociones memorables en cada entrega, poder transmitir a través de los productos y servicios el sentimiento que desea generar el cliente en su obsequio

Propuesta de valor

Se ofrecen arreglos florales englobados que generan emociones memorables en cada entrega. Tomando en cuenta que todas las empresas de arreglos ofrecen los mismos servicios de calidad en sus productos. Se ha integrado en un mismo arreglo, el sentido del oído al de la visión y tacto, pero también, se ha personalizado, para crear una sensación más completa y multimedia al arreglo. Hemos implementado nuestra fuente digital en cada entrega, esto quiere decir que reemplazamos las tarjetas dedicatorias por videos personalizados que generen emociones.

Socios clave

Proveedores de materiales e insumos para los arreglos: Globos Burbuja, Cinta de Lazo Luces Led, Flores artificiales y Base.

Procesos clave

Atención a los clientes.
Confeccionar los arreglos florales encapsulado en globos.
Realizar los videos para los arreglos.
Entregas de los arreglos.

Recursos clave

La tecnología: Tablet digital para mostrar el video
Recurso Humano: Decoradora de arreglos florales dentro de un globo.
Materiales para los arreglos: Flores artificiales, Globos, Cinta, base.

Segmento de clientes

Este producto y servicio está creado para:
Adolescentes, Adultos, Adultos Mayores y todo tipo de género en general.
Se contempla un mercado segmentado de la siguiente forma:

- Días festivos: día del padre, día de la madre, día del amor y la amistad.
- Ocasionales, aniversario, Cumpleaños.

Relaciones con clientes / Canales

Se les brinda a los clientes distintas ideas innovadoras para la grabación de videos donde nuestro cliente expresa todo el sentimiento que desea transmitir a la persona que recibe el obsequio.

Publicidad tecnológica a través de: Instagram, Facebook, Televisión, Radio.

Estructura de costes

Compra de materiales por docena: Globos Burbuja, Cintas para Lazos, Luces Led, Flores artificiales, Bases para los arreglos.

Pago de planilla de los colaboradores.

Servicios públicos.

Globos Burbuja.

Cinta de Lazo.

Luces Led.

Flores artificiales y Base.










Fuentes de Ingreso

Pagos por venta de arreglos.

Los clientes pueden pagar por los siguientes medios:

Tarjeta Crédito o débito: Visa, MasterCard, Amex, Yappy, Nequi y Efectivo.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedores de materiales e insumos para los arreglos: Globos burbuja, Cinta para lazos, Luces Led, Flores artificiales y Base.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Atención a los clientes. Confeccionar los arreglos florales encapsulado en globos. Realizar los videos para los arreglos. Entregas de los arreglos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se ofrecen arreglos florales englobados que generan emociones memorables en cada entrega. Tomando en cuenta que todas las empresas de arreglos ofrecen los mismos servicios de calidad en sus productos. Se ha integrado en un mismo arreglo, el sentido del oído al de la visión y tacto, pero también, se ha personalizado, para crear una sensación más completa y multimedia al arreglo. Hemos implementado nuestra fuente digital en cada entrega, esto quiere decir que reemplazamos las tarjetas dedicatorias por videos personalizado que generen emociones.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se les brinda a los clientes distintas ideas innovadoras para la grabación de videos donde el cliente expresa todo el sentimiento que desea transmitir a la persona que recibe el obsequio.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Estos producto y servicio están creados para: Adolescentes, adultos, adultos mayores y todo tipo de género en general. Se contempla un mercado segmentado de la siguiente forma: Días festivos: día del padre, día de la madre, día del amor y la amistad. Ocasiones, aniversario, cumpleaños, graduaciones, aniversarios, bautizos, matrimonios, otras fechas memorables.</p>	
<p>Recursos clave </p> <p>La tecnología: Tablet digital para mostrar el video Recurso Humano: Decoradora de arreglos florales dentro de un globo. Materiales para los arreglos: Flores artificiales, globos, cinta, base.</p>		<p>Canales </p> <p>Publicidad tecnológica a través de: Instagram, Facebook, Televisión, Radio.</p>		<p>Estructura de costes </p> <p>Compra de materiales por docena: Globos burbuja, cintas para lazos, Luces Led, flores artificiales, bases para los arreglos. Pago de planilla de los colaboradores. Servicios públicos. Cinta para lazo. Luces Led. Flores artificiales y base.</p> <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pagos por venta de arreglos. Los clientes pueden pagar por los siguientes medios: Tarjeta de crédito o débito: Visa, MasterCard, Amex, Yappy, Nequi y efectivo.</p>	

PRODUCTOR DE ACEITE DE COCO | Estudiante: Gilberto Izael Castillo
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

Esta idea de emprendimiento consiste en desarrollar una empresa distribuidora de aceite de coco para todo propósito, para medicina natural, cosméticos, cocina. Dedicados a producir agua de coco orgánica y aceite de coco para las áreas de la cocina y la del sector cosmético. Brindándoles a los clientes, productos de alta calidad, manteniendo una atención personalizada y creativa. La oportunidad en el mercado radica que se cuenta con la ventaja de promocionar el producto directa o indirectamente, utilizando las redes sociales para hacer publicidad y mercadeo, mostrando los beneficios del coco y presentándoles el producto.

Otra de las oportunidades, es que el aceite de coco es muy costoso y cerrando contratos buenos con los socios y optimizando la producción, se mejoraría el precio final, generando la fidelización de clientes tanto mayoristas como revendedores.



El Problema

Muchas de las empresas que han cerrado sus puertas durante la pandemia, no volverán a abrir y muchas personas han quedado sin empleo, por ello, surge la idea de desarrollar un emprendimiento que aprovecha la fertilidad de los suelos panameños y las bondades de poseer costas en los dos océanos más grandes y numerosas islas donde se da de forma

natural la palma de coco, cuyo fruto es muy apreciado en diferentes industrias y para diversos propósitos: medicinal, cosméticos, cocina, otros.

La Solución

Comúnmente las ventas de aceite de coco son monótonas, casi es simple lo que venden la diferencia es que todos sabemos que el producto lo conocemos por los beneficios que provee hacia el ser humano, por eso simplemente nos los brindan.

El producto se llamado COCO – RRON S, A. y la empresa está encargada de producir aceite de coco y otros derivados, como leche de coco, coco rallado y agua de coco. Reduciéndolo simplemente a ajustarnos a la necesidad del cliente y a sus deseos.

Propuesta de valor

El producto se diferencia de los demás porque se entrega en un vehículo en forma de palmera y con un personaje animado llamado Cokito, encargado de amenizar la entrega y entregar un mensaje especial para cada cliente.

Además de esto, ofrecemos un mes de marketing a nuestros clientes en las tiendas donde tengan exhibidos los productos. La marca se identifica por una buena atención pre y postventa.

Socios clave

Colaboradores.
Supermercados.
Abastos.
Industria de los cosméticos.
Mercapanama.

Procesos clave

Producción de materia prima.
Control de calidad.
Captación de clientes.
Poner a nuestros clientes en contacto con el producto, a través, de la web o en la tienda.

Recursos clave

Personal encargado de la tecnología.
Capital aportado por el socio principal.
Capital humano.
Web y local.
Dominio.

Segmento de clientes

Dueños de cadenas de supermercados.
Empresas en el ámbito cosméticos.
Empresas en el ámbito culinario.

Relaciones con clientes / Canales

Relación con los clientes, trato rápido.
Atención efectiva y profesional Se utilizarán las redes sociales. Se contará con una página web.










Estructura de costes

Impuestos.
Web Manager.
Insumos.
Colaboradores.
Alquiler de locales.

Fuentes de Ingreso

Venta de los productos derivados de coco.
Se podrán pagar a través de: Tarjeta, Transferencia Bancaria, o ACH, Efectivo, Yappy.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Colaboradores. Supermercados. Industria de los cosméticos. Mercapanama.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Productor de materia prima. Control de calidad. Captación de clientes. Poner a nuestros clientes en contacto con el producto, a través, de la web o en la tienda.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>El producto se diferencia de los demás porque se entregan los productos en un vehículo en forma de palmera y lo entregamos con un personaje animado llamado Cokito, encargado de amenizar la entrega y entregar un mensaje especial para cada cliente. Además de esto, ofrecemos un mes de marketing a nuestros clientes en las tiendas donde tengan exhibidos los productos. La marca se identifica por una buena atención pre y post-venta.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Relación con los clientes, trato rápido. Atención efectiva y profesional.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Dueños de cadenas de supermercados. Empresas en el ámbito cosméticos. Empresas en el ámbito culinario.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Personal encargado de la tecnología. Capital aportado por el socio principal. Capital humano. Web y local. Dominio.</p>		<p>Canales </p> <p>Se utilizarán las redes sociales. Se contará con una página Web.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Impuestos. Web Manager. Insumos. Colaboradores. Alquiler de locales.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta de los productos derivados de coco. Se podrán pagar a través de: Tarjeta, Transferencia Bancaria, o ACH, Efectivo, Yappy.</p>	

REPAIR & JL 507 | Estudiante: Lizmara Díaz La Roche
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresa con énfasis en Relaciones Laborales y Recursos Humanos
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

En busca de un emprendimiento innovador, en el cual pudiese combinar la tecnología y nuestros conocimientos, decidí crear REPAIR & JL 507 un emprendimiento familiar en el cual junto con mi esposo brindamos servicio móvil de reparación de dispositivos combinado con venta de accesorios para telefonía celular realizando ventas en método en vivo con subastas a través de Instagram.

Nuestro emprendimiento brinda el servicio en las áreas metro, áreas este (hasta la Pacora), área oeste (hasta el coco de la Chorrera) y área norte (hasta Alcalde Díaz).

Para poder garantizar el cumplimiento de los objetivos propuestos necesitamos organizar los procesos y de esta manera poder realizar una proyección creando una idea de si nuestro emprendimiento será o no rentable.

Utilizando el modelo de negocios Lean Canvas podremos tener una mayor credibilidad y demostrar que el emprendimiento cuenta con una buena estructura. Y lo que busca es el crecimiento y expansión de esta.



El Problema

Como consecuencia de la pandemia por Covid-19 y el cierre de muchas pequeñas y medianas empresas, muchos lugares que prestaban el servicio de reparación de equipos de telefonía móvil ya no están operativos, han cerrado sus puertas, además, el público en general no desea salir a la calle para reparar sus equipos por temor a contagiarse. El público desea protegerse y no tener que estar acudiendo a los locales de reparación técnica en la búsqueda del lugar que le brinde un servicio rápido, económico y responsable.

La Solución

En busca de un emprendimiento innovador, en el cual pudiese combinar con la tecnología y los conocimientos, se decidió crear REPAIR & JL 507, como un emprendimiento familiar en el cual dos socios brindan servicio móvil de reparación de dispositivos combinado con venta de accesorios para telefonía celular realizando ventas en método en vivo con subastas a través de Instagram.

El emprendimiento brinda el servicio en las áreas metro, área este (hasta la Pacora), área oeste (hasta el coco de la Chorrera) y área norte (hasta Alcalde Díaz).

Propuesta de valor

Dar solución a los problemas que puedan tener los clientes con sus equipos móviles, para mantenerlos siempre comunicados, en la comodidad de su casa.

Socios claves

Pequeñas Empresas.
Tiendas físicas que quieran brindar servicio a domicilio.
Proveedores de repuestos y accesorios al mayor.

Procesos clave

Reparación de Telefonía Celular en general.
Reparación de Apple Watch.
Reparación de iPad y Tablet.

Recursos clave

Taller Móvil (Auto).
Herramientas.
Softwares de desbloqueo.

Segmento de clientes

Público en general.

Relaciones con clientes / Canales

Se ha forjado una relación de fidelidad y confianza con nuestros clientes.
A través de las Redes sociales: Instagram, WhatsApp, Apps de Citas y Cotizaciones, Email.

Estructura de costes










Los costos, hasta ahora han sido relativamente bajos, ya que se invierte según producción o pedidos.

Fuentes de Ingreso

Pago por reparaciones y ventas de accesorios para el cuidado y mejor desempeño de los equipos.

Los ingresos van acorde a la cantidad de reparaciones y ventas realizadas.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Pequeñas Empresas. Tiendas físicas que quieran brindar servicio a domicilio. Proveedores de repuestos y accesorios al mayor.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Reparación de Telefonía Celular en general. Reparación de Apple Watch. Reparación de iPad y Tablet.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Dar solución a los problemas que puedan tener los clientes con sus equipos móviles, para mantenerlos siempre comunicados, en la comodidad de su casa.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se ha forjado una relación de fidelidad y confianza con nuestros clientes. A través de las Redes sociales</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Público en general.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Taller Móvil (Auto). Herramientas. Softwares de desbloqueo.</p>	<p>Canales </p> <p>A través de las Redes sociales: Instagram, WhatsApp, Apps de Citas y Cotizaciones, Email.</p>			
<p>Estructura de costes </p> <p>Los costos han sido relativamente bajos, ya que invertimos según producción o pedidos.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pago por reparaciones y Ventas de accesorios para el cuidado y mejor desempeño del equipo. Los ingresos van acorde a la cantidad de reparaciones y ventas realizadas.</p>		

TOURIST DRIVER | Estudiante: Jackeline Garcerán Cordero
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

Más que una página es una plataforma que se encargara de ofrecer un servicio completo especial para turistas y los dirigirá al destino donde quisiera llegar a conocer; la app especialmente se encargaría de ofrecerles los detalles, fundaciones, leyendas del lugar que visiten; servicio algo parecido más o menos al servicio de la empresa Uber.

Especialmente estaría dirigido para turistas que quieran conocer más a fondo los lugares más importantes de nuestro país e incluso para las mismas personas de Panamá que tengan interés en conocer más del país.

La idea de emprendimiento es un servicio completo y gratuito que busca beneficiar al público en general y las personas de países del mundo que quisieran conocer a detalles la importancia de lugares, monumentos en general del país y así tener un buen recorrido asegurándose que tenga la mejor experiencia en la guía turística tecnológica y que, sobre todo, se lleven la satisfacción de que fueron tratado como ellos lo deseaban.



El Problema

Hoy en día existe un estrato de la sociedad en donde la necesidad de obtener información de primera mano y en microsegundos, es una característica de sus individuos, una

generación de individuos que valora la inmediatez de la información, mediada por la tecnología.

En los últimos años, el sector turístico ha tratado de atender dichas necesidades consiente de que la tecnología digital se encuentra cada vez más presente en todo el ciclo del viaje: toma de decisiones, realización de reservas, consumo de servicios turísticos online durante el viaje y transmisión de experiencias online. Después de analizar todo ello, se determinó que existía entre los amantes del turismo, la oportunidad de crear una herramienta que facilite la experiencia para este gran mercado, adaptándose a los requerimientos tecnológicos actuales.

La Solución

La idea es diseñar una herramienta que tenga como principal finalidad facilitar a los usuarios la búsqueda de información y herramientas necesarias para organizar un viaje en Panamá y compartir la experiencia a través de medios digitales. El diseño de la aplicación para móviles debe permitir:

- Levantar la información turística de cada lugar que vaya a ser reflejada en la herramienta.
- Analizar la información recopilada, seleccionándola y organizándola detalladamente.
- Diseñar la aplicación para móviles con la información recopilada.
- Implantar la aplicación.

Es necesario que el usuario del sector turístico tenga una herramienta que lo ayude a organizar su viaje sin que olvide nada y pueda compartirlo como si se tratara de una red social. Además, pueda contar con información completa de la ciudad que vaya a visitar, basada en opiniones y retroalimentación de otros viajeros.

Es evidente que el avance tecnológico puede ofrecer medios eficaces para ayudar a facilitar el trabajo del ser humano en diferentes situaciones. No es entonces, difícil entender que el sector turístico o el sector transporte, diseñen e implementen herramientas que les permitan acceder a una mejor ubicación y localización en poblaciones que por su extensión no faciliten una rápida y efectiva búsqueda de los lugares de interés turístico y cultural.

El tener una aplicación en el móvil, facilitará a cualquier persona que la utilice, el desenvolvimiento eficaz en determinada localidad, ofreciendo un buen manejo de tiempo, distancias e información, especialmente cuando la gran mayoría de la población utiliza este tipo de aparatos móviles con distintas aplicaciones o programas para jugar, para acceder a noticias, libros, datos del tiempo y otros, siendo fácilmente descargadas, y generalmente de índole gratuita.

Propuesta de valor

Sería algo distinto a aquellas aplicaciones que hay hoy en día porque ofrecería un servicio completo para que la persona que viaje se sienta seguro, sepa el destino, el lugar, informaciones de puntos importantes en el país.

Sería un buen servicio para apoyo y algo de mucho interés para conocer a detalle el lugar. Brindamos una buena atención donde el cliente se sienta satisfecho con lo que está buscando:

Buen servicio.

Amplio servicio completo.

Socios clave

Los socios clave de Tourist Driver serán los proveedores de servicios turísticos a nivel nacional.

Procesos clave

Actualización constante de la aplicación para móviles.

Atención al cliente.

Seguimiento al funcionamiento de la aplicación para móviles.

Recursos clave

Tecnología de soporte de la aplicación para móviles.

Colaboradores.

Redes sociales.

Servicio de telefonía.

Aplicación móvil.

Segmento de clientes

Está dirigido para turistas que quieran conocer más a fondo los lugares más importantes del país e incluso para las mismas personas de Panamá que tengan interés en conocer más del país.

También público en general.

Relaciones con clientes / Canales

Lo que caracteriza la relación con los clientes es una excelente atención para ellos, el suministro de información detallada por vía telefónica cuando el cliente sienta alguna duda será clave.










Estructura de costes

Mantenimiento de la App.
 Sueldos y salarios de los colaboradores.
 Servicios de Internet.
 Servicio eléctrico.
 Permiso de operaciones.

Fuentes de Ingreso

Tourist Driver obtendrá sus recursos de la publicidad que pagarán los proveedores de servicios turísticos a nivel nacional.
 Las Redes Sociales, la telefonía e Internet conforman los canales de comunicación.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Los socios clave de Tourist Driver serán los proveedores de servicios turísticos a nivel nacional.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Actualización constante de la aplicación para móviles. Atención al cliente. Seguimiento al funcionamiento de la aplicación para móviles.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Sería algo distintos a aquellas aplicaciones que hay hoy en día porque ofrecería un servicio completo para que la persona que viaje se sienta seguro, sepa el destino, el lugar, informaciones de puntos importantes en el país. Sería un buen servicio para apoyo y algo de muy interés para conocer a detalle el lugar. Brindamos una buena atención donde el cliente se sienta satisfecho con lo que está buscando. Buen servicio.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Lo que caracteriza la relación con los clientes es una excelente atención para ellos, el suministro de información detallada por vía telefónica cuando el cliente sienta alguna duda será clave.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Está dirigido para turistas que quieran conocer más a fondo los lugares más importantes del país e incluso para las mismas personas de nuestro país que tengan interés en conocer más del país. También público en general.</p>	
<p>Recursos clave </p> <p>Tecnología de soporte de la aplicación para móviles. Colaboradores. Redes sociales. Servicio de telefonía. Aplicación móvil.</p>		<p>Canales </p> <p>Redes sociales y la telefonía. Internet.</p>			
<p>Estructura de costes </p> <p>Mantenimiento de la App. Sueldos y salarios de los Colaboradores. Servicios de Internet. Servicio eléctrico. Permiso de operaciones.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Tourist Driver obtendrá sus recursos de la publicidad que pagaran los proveedores de servicios turísticos a nivel nacional. Las Redes sociales, la telefonía e Internet conforman los canales de comunicación.</p>		

LADRILLOS ECOLÓGICOS | Estudiante: Yenisbel Gracia Santos
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

El propósito de este proyecto es elaborar ladrillos ecológicos a partir del reciclaje de plásticos que son arrojados al mar, calles, alcantarillas entre otros lugares. La elaboración de estos ladrillos a base de PET, son capaces de resistir y son útiles para construcciones de casas, muros, parques, incluso son utilizados para fachadas ya que se pueden utilizar de forma creativa por lo que tienen similitud a los bloques de la reconocida marca LEGO.



El Problema

Es conocido el daño ecológico por la contaminación de desechos sólidos, donde el plástico ocupa un lugar importante. Se estima que más de 10 millones de toneladas de plástico alcanzan los océanos y otros cuerpos acuíferos cada año, ocasionando diversos perjuicios para los ecosistemas y perjudicando, sobre todo, a la vida marina.

Por otro lado, la pandemia por Covid-19 ha dejado un rastro de desempleo.

La Solución

Elaboración de ladrillos de plástico para la construcción de casas ecológicas, para reducir la contaminación por desechos plásticos.

Este proyecto tiene como alcance generar nuevos empleos mediante el reciclaje, la concientización de la sociedad para contribuir con la preservación del medio ambiente, y la construcción de viviendas, parques y oficinas a base de ladrillos ecológicos y de esta manera reducir la contaminación por el plástico y a su vez la contaminación que conlleva. El material de plástico que se utiliza para hacer los ladrillos es el polietileno-tereftalato (PET), que se obtiene a partir de los envases de plástico tirados en el mar, las playas y en las quebradas, así como en los parques y calles, luego se reciclan. Más adelante se mezcla con un cemento y un aditivo químico que facilita la adherencia entre partículas de plástico y cemento.

Propuesta de valor

Crear ladrillos a base de PET y sus derivados para innovar los materiales de construcción. Reducir el impacto ambiental que genera la producción en masa y la demanda destinada a la fabricación de ladrillos convencionales.
Concientizar a las personas y a las grandes industrias de que hay una alternativa mejor para preservar el medio ambiente.
Reducir los desechos existentes en las calles, playas y alcantarillados.
Fortalecer el cuidado del medio ambiente, a través de la creación un proyecto ambiental.
Reconocer la importancia de reciclar para conservar el medio ambiente.

Socios clave

Proveedor de cemento y otros químicos necesarios para producir los ladrillos de PET.
Colaboradores, recolectores de PET.
Ferreterías y tiendas de hardware.
Ministerio del Ambiente.

Procesos clave

Identificación de los grupos ecologista que recolectan PET.
Identificación de lugares para recolectar PET.
Identificar periodos clave para recolectar PET.
Contacto frecuente con el Ministerio del Ambiente.
Desarrollo de campañas de limpieza con voluntarios.
Compra de insumos.
Elaboración de ladrillos PET.
Participación en ferias de construcción y eventos promocionales.
Actualización de la página web.

Recursos clave

Página web.
Colaboradores.
Local, Taller y Herramientas.
Stand / Exhibidor de ladrillos PET y banner con imágenes de obras terminadas.

Segmento de clientes

Está dirigida a las empresas dedicadas al desarrollo de proyectos inmobiliarios.
 Personas naturales que se dedican a la autoconstrucción de viviendas.
 Empresas dedicadas a la remodelación y decoración del hogar.

Relaciones con clientes / Canales

Se mantendrá una campaña de marketing para atraer a los clientes y ganar su confianza, luego se mantendrá un constante servicio de postventa. Para ello se emplearán las Redes Sociales, la página web y en el caso de los clientes corporativos, se mantendrán promociones, también por vía telefónica.







Estructura de costes

Local.
 Portal web, dominio, hosting.
 Proveedor de servicio de internet.
 Colaboradores.
 Insumos: Cemento, Químicos.

Fuentes de Ingreso

Venta de bloques PET.
 Asesoría para el uso de los bloques PET en la construcción de obras civiles.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedor de cemento y otros químicos necesarios para producir los ladrillos de PET.</p> <p>Colaboradores, recolectores de PET.</p> <p>Ferreterías y tiendas de hardware.</p> <p>Ministerio del Ambiente.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Identificación grupos ecologista que recolectan PET., de lugares y periodos para recolectar PET. Contacto con el Ministerio del Ambiente. Compra de insumos. Elaboración de ladrillos PET.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Crear ladrillos a base de PET y sus derivados para innovar los materiales de construcción. Reducir el impacto ambiental que genera la producción en masa y la demanda destinada a la fabricación de ladrillos convencionales. Concientizar a las personas y a las grandes industrias de que hay una alternativa mejor para preservar el medio ambiente. Reducir los desechos existentes en las calles, playas y alcantarillados.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Campaña de marketing para atraer a los clientes y ganar su confianza, constante servicio de postventa. Para los clientes corporativos, se mantendrán promociones por vía telefónica.</p> <p>Canales </p> <p>Para ello se emplearán las Redes sociales, la página Web y por vía telefónica.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Está dirigida a las empresas dedicadas al desarrollo de proyectos inmobiliarios. Personas naturales que se dedican a la autoconstrucción de viviendas. Empresas dedicadas a la remodelación y decoración del hogar.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Colaboradores. Local.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta de bloques PET. Asesoría para el uso de los bloques PET en la construcción de obras civiles:</p>		

DECORACIONES HERMANAS | Estudiante: Katherine Guerra
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

Este emprendimiento consiste en una agencia de decoraciones para festejos y fechas especiales, así como para el lanzamiento de productos o promociones de estos. En Decoraciones Hermanas se desea que los clientes que adquieran los servicios de decoración se sientan satisfechos por la atención prestada, apegados a cómo el cliente desea que su evento sea decorado, permitiéndoles disfrutar de él y de su espacio haciendo de su celebración una verdadera fecha especial e inolvidable. Se atienden todo tipo de festejos, reuniones o eventos en general, tales como: fiestas infantiles, cumpleaños de adultos, 15 años y matrimonios, aniversarios, graduaciones individuales y colectivas, fiestas sorpresa, lanzamiento de productos y promociones de productos.



El Problema

En medio de la pandemia por Covid-19 muchas agencias de decoración han cerrado sus puertas como consecuencia de las medidas de confinamiento y distanciamiento social aplicadas por el estado para proteger a la población, antes del desarrollo de las vacunas. Luego, ya pasada la emergencia sanitaria, los clientes vuelven a necesitar quienes se encarguen de atender sus necesidades de decoración para festejos y fechas especiales.

La Solución

En Decoraciones Hermanas se pretende que el profesionalismo, así como la calidad del servicio, y los productos utilizados, permita extender el negocio por todo el territorio nacional, y brindar los productos y servicios a todas las comunidades. Además, se pretende que más adelante se pueda brindar mejores precios, para el beneficio de los clientes, al adquirir algunos insumos recurrentes al mayor.

Propuesta de valor

Decoraciones Hermanas ofrece diversidad de productos para festejos y fecha especiales, tales como: diseño de canastitas, Candy Bar, Centro de mesas, Recordatorios, números y letras en 3D, decorando las fiestas, reuniones y eventos en general a gusto del cliente. Ofrecemos un buen servicio y buena calidad en los productos.

Socios clave

Empresas proveedoras de insumos.
Proveedor de servicio de Internet.

Procesos clave

Atención a los pedidos de los clientes.
Planificación de la decoración de espacios.
Compra de insumos para la decoración.
Elaboración de arreglos y otros productos decorativos.
Decoración de espacios.

Recursos clave

Talento humano para decoración.
Herramientas y equipos.
Local.
Portal web.

Segmento de clientes

Público en general, menores acompañados de sus padres o representantes, que requieran de una empresa que les preste el servicio de decoración para todo tipo de festejos, reuniones o eventos en general.

Relaciones con clientes / Canales

En Decoraciones Hermanas se garantiza un trato personalizado, con promociones y soluciones para decorar cada espacio con lo que el cliente requiere. Un portal web y las Redes Sociales conducen a los clientes a la empresa.

El teléfono es clave para la comunicación con los clientes y una atención personalizada.








Estructura de costes

- Servicio de Internet.
- Insumos para crear productos decorativos.
- Colaboradores.
- Local.
- Publicidad.

Fuentes de Ingreso

- Los ingresos provendrán de los contratos para decorar espacios.
- Venta de productos de decoración y arreglos.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Empresas proveedoras de insumos.</p> <p>Proveedor de servicio de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Atención a los pedidos de los clientes. Planificación de la decoración de espacios. Compra de insumos para la decoración. Elaboración de arreglos y otros productos decorativos. Decoración de espacios.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Decoraciones Hermanas ofrece diversidad de productos para festejos y fecha especiales, tal como: diseño de canastitas, Candy Bar, Centro de mesas, Recordatorios, números y letras en 3D, decorando las fiestas, reuniones y eventos en general a gusto del cliente. Ofrecemos un buen servicio y buena calidad en los productos.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se garantiza un trato personalizado, con promociones y soluciones para decorar cada espacio con lo que el cliente requiere. Un portal Web y las Redes sociales conducen a los clientes a la empresa.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Público en general, menores acompañados de sus padres o representantes, que requieran de una empresa que les preste el servicio de decoración para todo tipo de festejos, reuniones o eventos en general.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Talento humano para decoración. Herramientas y equipos. Local. Portal Web.</p>		<p>Canales </p> <p>Un portal Web y las Redes sociales conducen a los clientes a la empresa. El teléfono es clave para la comunicación con los clientes y una atención personalizada.</p>		
<p>Estructura de costes</p> <p>Servicio de Internet. Insumos para crear productos decorativos. Colaboradores. Local. Publicidad.</p>			<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Los ingresos provendrán de los contratos para decorar espacios. Venta de productos de decoración y arreglos.</p>	

COOKIE PARTY | Estudiante: Querusley Herrera Him de Fernandez
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Relaciones Laborales y Recursos Humanos
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

Este emprendimiento consiste en elaborar y vender galletas orgánicas cuyo ingrediente principal es la Ganoderma, producto natural que tiene, según la medicina tradicional, beneficios para la salud. Lo que diferencia este producto de los demás es que brinda salud y bienestar. Deseamos empatizar con las personas que por salud no consumen galletas comunes. Se propone ofrecer unos productos frescos y sanos. Innovando con nuevos sabores de galletas.



El Problema

Por diversas razones muchas personas no pueden comer cualquier cosa, problemas de salud son una causa recurrente, pero también el estrés. Con relación a la salud, problemas como la diabetes, presión arterial alta, alergias, son algunas.

La Solución

Nuestra solución consiste en llevarle a los clientes dulces orgánicos de calidad que aporten salud y bienestar, con el uso de la Ganoderma, que es un género de hongos Polyporales que crecen en madera, incluye cerca de 80 especies, muchas de origen tropical. Gracias a su extensivo uso en la medicina tradicional asiática y su potencial de biorremediación, es un muy importante género de hongos, económicamente hablando.

Propuesta de valor

En COOKIE PARTY se empatiza con los clientes que, por el cuidado de su salud no consumen galletas comunes. Lo que hace la diferencia es que el cliente realice su pedido vía WhatsApp, donde podrá encontrar promociones y descuentos y galleta del día. Las galletas orgánicas están hechas a base de la Ganoderma, producto natural que tiene beneficios para la salud como para la diabetes, presión arterial, desintoxicante y antiestrés. Las galletas orgánicas pueden ser consumidas sin remordimiento ya que cuenta con ingredientes naturales y que puede ser de consumo diario.

Socios clave

Proveedores de insumos.
Abastos y cadenas de supermercados.
Proveedor de Internet.

Procesos clave

Atención de los pedidos de los clientes.
Compra de ingredientes.
Horneado de galletas.
Ventas de galletas.
Mantenimiento del portal web.

Recursos clave

Portal web.
Local.
Ingredientes de las galletas.
Equipos y utensilios de panadería.
Servicio de Internet.

Segmento de clientes

Las galletas van dirigidas para niños y niñas de 6 años hasta personas de 65 años (niños y niñas acompañados por sus padres).

Relaciones con clientes / Canales

COOKIE PARTY se empatiza con los clientes que, por el cuidado de su salud, no consumen galletas comunes. Promociones y la constante innovación con nuevos sabores de galletas, la calidad y la buena atención son la clave de la relación con los clientes.

En cuanto a los canales de comunicación, además del portal web, las Redes Sociales complementan la oferta.







Estructura de costes

Compra de ingredientes.
 Servicio de gas.
 Servicio de Internet.
 Servicio eléctrico.
 Salarios de los colaboradores.
 Mantenimiento del portal web.

Fuentes de Ingreso

Ventas de galletas.

Matriz Lean Canvas

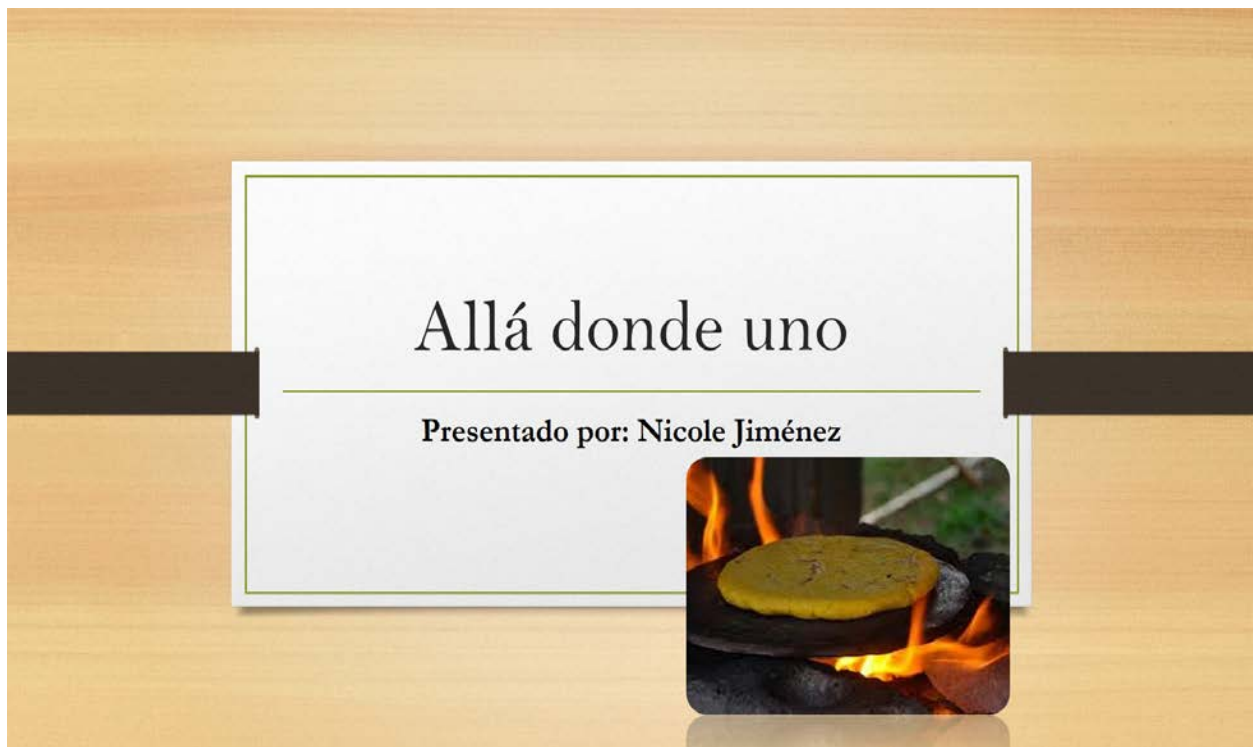
<p>Socios clave </p> <p>Proveedores de insumos. Abastos y cadenas de supermercados. Proveedor de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Atención de los pedidos de los clientes. Compre de ingredientes. Horneado de galletas. Ventas de galletas. Mantenimiento del portal Web.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se empatiza con los clientes que no consumen galletas comunes. Lo que hace la diferencia es que el cliente realice su pedido vía WhatsApp, donde podrá encontrar promociones y descuentos y galleta del día. Las galletas orgánicas están hechas a base de la Ganoderma, producto natural que tiene beneficios para la salud como para la diabetes, presión arterial, desintoxicante y anti estrés.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se empatiza con los clientes que no consumen galletas comunes. Promociones y la constante innovación con nuevos sabores de galletas, la calidad y la buena atención son la clave de la relación con los clientes.</p> <p>Canales </p> <p>En cuenta a los canales de comunicación, además del portal Web, las Redes sociales complementan la oferta.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Las galletas van dirigidas para niños y niñas de 6 años hasta personas de 65 años (Niños y niñas acompañados por sus padres).</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Compra de ingredientes. Servicio de gas. Servicio de Internet. Servicio eléctrico. Salarios de los colaboradores. Mantenimiento del portal Web.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Ventas de galletas.</p>		

ALLÁ DONDE UNO | Estudiante: Nicole Jiménez Copree
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Calidad y Productividad
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

La idea está basada en la comida más impórtate del día. Crear un negocio de ventas de desayuno parece una buena opción ya que en los 3 años de experiencia personal trabajando he notado que muchas personas incluyéndome no les da el tiempo en la mañana para prepararse un desayuno delicioso y optan por comprar desayunos preparados.

Se busca dar a esas personas a cambio de precios razonables una comida que les va a ayudar a empezar el día de la mejor forma. Se ubicaría en la zona de Tocumen la Siesta y el servicio sería para esa comunidad, la parada de autobuses está muy cerca del local y ese podría ser el punto de venta ya que eso incentivará a las personar comprar porque sería una parada rápida.



El Problema

El problema de la mayoría de las personas que trabajan es que optan por comprar desayunos rápidos en la calle porque no les alcanza el tiempo para cocinar o que les cocinen en sus casas, y acaban comprando en un sitio que muchas veces no es el más saludable.

La Solución

Lo que se busca es brindarles la opción de tener la alternativa de un desayuno que les recuerde los ricos desayunos de allá donde uno.

Propuesta de valor

El valor que ofrece a los clientes es el aspecto de la comida, la higiene al cocinarla y el buen trato. Es ofrecer la opción de poder llevarse un rico desayuno antes de entrar a trabajar, resolviendo el conflicto de estar contra el tiempo y no poder preparar el desayuno en su casa.

Socios clave

Familiares y particularmente mi mamá sería la cocinera ya que es del campo y tiene ese toque de sazón.

Los proveedores de productos para cocinar serían en los supermercados buscando los precios y calidad que más convenga al negocio.

También a productores nacionales como los agricultores que vende sus productos a domicilio o en mercados.

Procesos clave

Mantenimiento del local.

Mantenimiento de equipos y utensilios de cocina.

Compra de ingredientes para preparar los desayunos.

Promocionar el menú del día.

Preparar los desayunos.

Atender los pedidos de los clientes.

Recursos clave

Ingredientes.

Equipos y utensilios de cocina.

Publicidad del menú del día.

Conocimientos de cocina.

Permisos de operación.

Segmento de clientes

Va dirigido a las personas de 20 a 60 años, hombres y mujeres, en la Provincia de Panamá, corregimiento de Tocumen, Barriada La Siesta.

Relaciones con clientes / Canales

Se brindará un excelente producto y servicio a los clientes, colocar anuncios impresos en puntos clave y hacer promociones.

La atención con los clientes será por las Redes Sociales y presencial.

Estructura de costes

Impuestos.

Ingredientes comestibles comprados en los

Utensilios para cocinar.








Equipos de cocina.

Mantenimiento del local.

Fuentes de Ingreso

Ventas de desayunos.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Familiares y particularmente mi mamá sería la cocinera ya que es del campo y tiene ese toque de sazón. Los proveedores de productos para cocinar serían en los supermercados buscando los precios y calidad que más convenga al negocio. También a productores nacionales como los agricultores que vende sus productos a domicilio o en mercados.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Mantenimiento del local. Mantenimiento de equipos y utensilios de cocina. Compra de ingredientes para preparar los desayunos. Promocionar el menú del día. Preparar los desayunos.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Ingredientes. Equipos y utensilios de cocina. Publicidad del menú del día. Conocimientos de cocina. Permisos de operación.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>El valor que ofrece a los clientes es el aspecto de la comida, la higiene al cocinarla y el buen trato. Es ofrecer la opción de poder llevarse un rico desayuno antes de entrar a trabajar, resolviendo el conflicto de estar contra el tiempo y no poder preparar el desayuno en su casa.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se brindará un excelente producto y servicio a los clientes, colocar anuncios impresos en puntos clave y hacer promociones.</p> <p>Canales </p> <p>La atención con los clientes será por las Redes sociales y presencial.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Va dirigido a las personas de 20 a 60 años, hombres y mujeres, en la Provincia de Panamá, corregimiento de Tocumen, Barriada la siesta.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Impuestos. Ingredientes comestibles comprados en los Utensilios para cocinar. Equipos de cocina. Mantenimiento del local.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Ventas de desayunos.</p>		

MARS DESIGN & CREATIONS | Estudiante: Kristabella Marciaga Korsi
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Logística y Comercio Internacional
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

En esta época tan difícil todos están necesitando de los emprendimientos. Por tanto, la agencia tendrá lugar para los que están apenas empezando en el mundo de los negocios. ¿De qué manera se desea influir? Puesto que muchos no saben cómo crear campañas para que sus productos se vean novedosos y llamativos, la agencia ofrecerá servicio de marketing, Packaging y Labeling. Será un apoyo para que los emprendedores puedan avanzar en su negocio, produciendo así una imagen y fama por sus productos o servicios. No solo se desea apoyar a los emprendedores de esta forma, sino que también se desea ayudarlos a que crezcan y se posicionen como empresa reconocida, y así puedan tener ganancias por sus promociones, anuncios, eventos y organización de campañas.

La agencia se haría cargo de etiquetado, organización de eventos, diseño de promociones y anuncios, elaboración de folletos, tarjetas de presentación, infografías, seminarios y decoración digital en eventos.



El Problema

Cuando una nueva empresa inicia operaciones, puede requerir de alcanzar la confianza de sus clientes potenciales antes de aspirar al éxito. El branding es el proceso de

construcción de la marca para dotarla de la reputación necesaria para ganar la confianza de los clientes.

La Solución

MARS DESIGN AND CREATIONS ayuda con el problema de mejorar el branding para poder añadir valor a los productos y servicios del negocio del cliente. Además de mejorar el branding, se le consiguen más clientes. Se pretende ayudar a los emprendedores principiantes a impulsar sus emprendimientos con todos los servicios de la agencia de diseño gráfico a un precio conveniente para ellos.

Propuesta de valor

Se desarrolla la gestión de marca (branding), mediante un conjunto de acciones relacionadas con el posicionamiento, el propósito y los valores de la marca. El objetivo es crear conexiones conscientes e inconscientes con el público para influir en sus decisiones de compra. Un negocio de ropa puede vender camisas a \$5 dólares, pero Nike puede vender la misma camisa por \$20, ya que tienen mejor branding.

Socios clave

Agencia de lead gen Harpy Eagle Llc,
Data analyst, Influencers.
Salas de eventos.

Procesos clave

Abrir cuentas en Instagram, Twitter, y TikTok de Mars con contenido de diseño gráfico y ganar mil seguidores cada uno a dos meses, para expandir nuestra influencia digital.

Los primeros dos años, organizar los eventos con socios de salas de evento, pero ir ahorrando 10% de las ganancias para conseguir bienes raíces y “hostear” eventos en nuestras salas

Abrir tienda de Shopify ofreciendo servicios digitales: SEO, estrategia comercial, y diseño gráfico.

Recursos clave

Equipo humano para desarrollar el StartUp: Intelectuales: al usar spyfu, podemos extraer información de los ingresos e inversiones de los competidores de nuestros clientes potenciales.

Segmento de clientes

Negocios de dropshipping y ecommerce que quieran aumentar la presencia de su marca.

Relaciones con clientes / Canales

Póliza de relación personal con buen servicio al cliente; hay que poner los intereses del cliente como prioridad. Los clientes se conseguirán por Facebook Ads, Google Ads, y Ads en Instagram.



Estructura de costes

Equipos de impresión diseño y materiales.
 Servicios de Internet.
 Servicios eléctricos.
 Colaboradores.
 Local.

Fuentes de Ingreso

Renta de bienes raíces.
 Tienda de Shopify.
 Paquetes para aumentar seguidores en las redes sociales.
 Estrategia de negocios, SEO, y diseño gráfico directamente con clientes.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Agencia de lead gen Harpy Eagle Llc, Data analyst, influencers, Salas de eventos.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Abrir cuentas en Instagram, twitter, y TikTok de Mars con contenido de diseño gráfico y ganar mil seguidores cada uno a dos meses, para expandir nuestra influencia digital.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se desarrolla la gestión de marca (branding), mediante un conjunto de acciones relacionadas con el posicionamiento, el propósito y los valores de la marca. El objetivo es crear conexiones conscientes e inconscientes con el público para influir en sus decisiones de compra.. MARS DESING AND CREATIONS ayuda con el problema de mejorar el branding para poder añadir valor a los productos y servicios del negocio del cliente.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Póliza de relación personal con buen servicio al cliente; hay que poner los intereses del cliente como prioridad.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Negocios de dropshipping y ecommerce que quieran aumentar la presencia de su marca.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Equipos de impresión diseño y materiales. Servicios de Internet. Servicios eléctricos. Colaboradores. Local.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Renta de bienes raíces. Tienda de Shopify. Paquetes para aumentar seguidores en las redes sociales. Estrategia de negocios, SEO, y diseño gráfico directamente con clientes.</p>		

TAKE IT | Estudiante: Jordan Abdiel Martínez Pinzón
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Calidad y Productividad
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

Take it es un servicio de mensajería a domicilio que apunta reducir el tiempo de espera de cuando realizamos un pedido, utilizando la tecnología de entrega por Drones. Ya que en Panamá solo contamos con servicios de entrega vía terrestre. Con alto tráfico vehicular principal factor que influye en el tiempo de espera de nuestros pedidos. Nuestra propuesta de innovación ofrece servicios de entrega a domicilio de productos comestibles, artículos tecnológicos, comidas rápidas, artículos que encontramos en supermercados y farmacias, en fin, lo que solicitemos mediante una plataforma con una extensa lista de comercios afiliados. Siempre y cuando los artículos no excedan los límites de capacidad de peso de nuestros drones de carga.



El Problema

En la transición hacia una “nueva normalidad” por la pandemia generada por el Covid-19, muchas personas requieren adquirir productos para su uso y consumo, sin embargo, el servicio de entrega a domicilio tradicional, basado en el transporte terrestre, adolece de un alto tráfico vehicular como principal factor que influye en el tiempo de espera de los pedidos. En el caso de la comida y ciertos alimentos, el mantener la temperatura adecuada puede ser un factor diferenciador entre un producto de calidad y otro sin esa calificación.

La Solución

La propuesta de innovación ofrece servicios de entrega a domicilio de productos comestibles, artículos tecnológicos, comidas rápidas, artículos que se encuentran en supermercados y farmacias, en fin, lo que se requiera mediante una plataforma con una extensa lista de comercios afiliados, siempre y cuando los artículos no excedan los límites de capacidad de peso de los drones de carga disponibles y tampoco las distancias que permite la autonomía y regulaciones propias de los drones.

Propuesta de valor

La propuesta de valor de Take it es principalmente acortar el tiempo de espera, desde que solicitamos un pedido a domicilio a cuando nos llega, mediante vía aérea ya que solo contamos actualmente en el mercado con métodos de entrega vía terrestre afectados por los altos tráficos y congestionamientos vehiculares. Ofreciendo una opción nueva, innovadora y más rápida.

Socios clave

Dentro de los socios claves con los que podemos contar para Take it servicio de mensajería por drones.

Fabricante de drones.

Cadenas de Supermercados.

Farmacias.

Restaurantes de Comida Rápida.

Tiendas de Tecnología.

Negocios Afiliados a nuestro servicio que necesiten servicio de entrega a domicilio.

Procesos clave

Las actividades claves de Take It consisten principalmente en la entrega de los pedidos a domicilio de diferentes comercios (los clientes) a los clientes de los comercios en tiempos menores a los que actualmente nos ofrecen las compañías de entrega a domicilio en el mercado.

Recursos clave

Drones de carga principalmente.

Plataforma mediante una App.

Personal Operativo: Programadores, técnicos en mantenimientos, Personal encargado de la logística de entrega.

Personal Administrativo.

Community Managers para nuestras redes sociales.

Instalaciones físicas.

Bodegas de almacenamiento.

Locales físicos para agencias.
Publicidad.

Segmento de clientes

Nuestro servicio de mensajería va enfocado a toda persona o institución que requiera la entrega de sus productos o paquetes, en menor tiempo de lo acostumbrado ofrecido por los actuales servicios de mensajería, como también se enfoca a realizar lazos comerciales, con comercios que requieran nuestro servicio para optimizar el tiempo de entrega de sus productos.

Relaciones con clientes / Canales

La relación con los clientes principalmente va enfocada a reducirle el tiempo de espera en que reciben sus pedidos ganando su confianza y fidelizándolos a nuestra marca y servicio dándoles una mejor experiencia.

Take it ofrece un servicio que requiere principalmente el uso de las Redes Sociales y aplicaciones en dispositivos móviles y computadoras para llegar a sus clientes. Es la principal vía que se va a utilizar para llegar a sus clientes. Actualmente se cuenta con las Redes Sociales: las plataformas Facebook, Instagram y YouTube, que son las más efectivas en canales para publicidad.

Estructura de costes

Planilla de trabajadores: Programadores, Técnicos en mantenimiento mecánicos de los drones.

Mantenimiento de los drones.

Gastos operativos.

Impuestos.

Mantenimiento y mejoramiento de nuestra la plataforma en la web.









Publicidad por redes sociales.

Seguro para fortuitos mientras el paquete este en vía aérea dirigiéndose a su destino.

Fuentes de Ingreso

La fuente de ingresos serían las ganancias por el cobro del servicio de entrega a domicilio vía aérea al cliente final que comprenden una tarifa base y cobro por de un porcentaje por el peso y distancia de recorrido de los productos vendidos por los comercios los cuales utilicen el servicio de entrega.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Fabricante de drones. Cadenas de Supermercados. Farmacias. Restaurantes de Comida Rápida. Tiendas de Tecnología. Negocios Afiliados a nuestro servicio que necesiten servicio de entrega a domicilio.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Consisten principalmente en la entrega de los pedidos a domicilio de diferentes comercios (los clientes) a los clientes de los comercios en tiempos menores a los que actualmente nos ofrecen las compañías de entrega.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Drones de carga principalmente. Plataforma mediante una App. Personal Operativo. Instalaciones físicas. Bodegas de almacenamiento. Locales físicos para agencias. Publicidad.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>La propuesta de valor de Take it es principalmente acortar el tiempo de espera, desde que solicitamos un pedido a domicilio a cuando nos llega, mediante vía aérea ya que solo contamos actualmente en el mercado con métodos de entrega vía terrestre afectados por los altos tráficos y congestionamientos vehiculares. Ofreciendo una opción nueva, innovadora y más rápida.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>La relación con los clientes principalmente va enfocada a reducirle el tiempo de espera en que reciben sus pedidos ganando su confianza y fidelizándolos a nuestra marca y servicio dándoles una mejor experiencia.</p> <p>Canales </p> <p>El uso de las Redes sociales y aplicaciones en dispositivos móviles y computadoras para llegar a sus clientes, es la principal vía que se va a utilizar para llegar a sus clientes.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Nuestro servicio de mensajería va enfocado a toda persona o institución que requiera la entrega de sus productos o paquetes, en menor tiempo de lo acostumbrado ofrecido por los actuales servicios de mensajería, Como también se enfoca a realizar lazos comerciales, con comercios que requieran nuestro servicio para optimizar el tiempo de entrega de sus productos.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Planilla de trabajadores. Mantenimiento de los drones. Gastos operativos. Impuestos. Mantenimiento de la plataforma en la Web. Publicidad por redes sociales.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>La fuente de ingresos serían las ganancias por el cobro del servicio de entrega a domicilio vía aérea al cliente final que comprenden una tarifa base y cobro por de un porcentaje por el peso y distancia de recorrido de los productos vendidos por los comercios los cuales utilicen el servicio de entrega.</p>		

NOVEDOSOS ATUENDOS FASHION | Estudiante: Enrique Mendoza
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Relaciones Laborales y Recursos Humanos
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

Este trabajo se basa en la implementación de un proyecto de negocio, el cual se trata de ofrecer pantalones con medias y suéteres con guantes plegables, para niños y adultos; nuestros objetivos se plantean con el fin de ser más reconocidos y brindar un atuendo distinto a la competencia, dirigidos para la necesidad de las personas.



El Problema

Esta innovación se desarrolla pensando en la necesidad de las personas en que, para la estación de invierno, como al igual para los viajes hacia ambientes frescos requieren de abrigos o atuendos cálidos que le den un acogedor calentamiento físico.

La Solución

Esta idea se compone de la venta de pantalones con calcetines pegados, al igual camisas y suéter con guantes plegables.

Más sin embargo esta vestimenta se compone de camisas, suéteres manga larga, abrigos y pantalones largos de elástico, como al igual de lana, los cuales son integrados por medias con colores que combinen con la pieza del pantalón, en la parte del suéter son integrados con guantes de diversos colores; los cuales son económicos, de calidad, con diseños y estilos de diversas clases de tamaño.

Esta idea de negocio se plantea, con un emprendimiento de costura casera, que con mucho empeño y mejoras puede crecer a ventas en diversos locales. Su metodología de ventas es por vía web, Instagram, Facebook, al igual ventas en el área de San Miguelito. La formación de la confección de este negocio va a ser con la ayuda de amigos.

Propuesta de valor

Ser una marca con estilos de vestimenta personalizadas.

Se desea ofrecer también en los suéteres un diseño diferente al estilo normal, al igual el implemento de los guantes junto a los suéteres, abrigos y medias o calcetines plegables en la confección de los pantalones.

También se desea ser competitivos en el mercado con un estándar económico y accesible.

Socios clave

Proveedores que vendan tanto pantalones de lana, como de elásticos para la implementación del pegado de las medias insertadas a la basta de este. También que vendan suéteres manga larga, abrigos los cuales se le insertará un guante al final de la manga, que se podrá utilizar cuando se desee o se haga necesario.

Estos proveedores nos permitirán confeccionar un estilo diferente y oportuno para ser mayormente competitivos.

Entre los proveedores están: Prestige Zona Libre corp, Zona Libre de Colón, Importadora El Triunfo y la tienda de Ropa de San Miguelito Joo que barato.

En la compra de medias: Ventas Gamarra.

En la compra de medias: Amazon, Madison store.

Procesos clave

Selección y compra de pantalones de lana y de elásticos, así como de suéteres manga larga y abrigos. También guantes y medias.

Atención a pedidos de los clientes.

Confección de atuendos fashion.

Actualización de catálogo web.

Recursos clave

Máquinas de coser.

Insumos de confección.

Servicio eléctrico.

Servicio de Internet.

Catálogo web.

Colaboradores.

Segmento de clientes

Las prendas están destinadas para gente que le gusta las prendas de vestir personalizadas, diferentes, gente con estilo de vida joven.

Relaciones con clientes / Canales

Una atención personalizada caracteriza la relación entre NOVEDOSOS ATUENDOS FASHION y sus clientes. Un catálogo en línea y las redes sociales complementan una relación de confianza, fomentada por la calidad de las prendas.









Estructura de costes

Prendas de vestir para su modificación
 Colaboradores.
 Servicio eléctrico.
 Servicio de Internet.

Fuentes de Ingreso

Venta al mayor y al detal de pantalones con medias y suéteres con guantes plegables, para niños y adultos.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedores que vendan tanto pantalones de lana, como de elásticos para la implementación del pegado de las medias insertadas a la basta del mismo. También que vendan suéteres manga larga, abrigos los cuales se le insertara un guante al final de la manga, que se podrá utilizar cuando se desee o se haga necesario. Entre los proveedores están: Prestige Zona Libre corp, Zona Libre de Colón.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Selección y compra de pantalones de lana y de elásticos, así como de suéteres manga larga y abrigos. También guantes y medias. Atención a pedidos de los clientes. Confección de atuendos fashion.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Ser una marca con estilos de vestimenta personalizadas. Se desea ofrecer también en los suéteres un diseño diferente al estilo normal, al igual el implemento de los guantes junto a los suéteres, abrigos y medias o calcetines plegables en la confección de los pantalones. También se desea ser competitivos en el mercado con un estándar económico y accesible.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Una atención personalizada caracteriza la relación con sus clientes. Un catálogo en línea y las redes sociales complementan una relación de confianza, fomentada por la calidad de las prendas.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Las prendas están destinadas para gente que le gusta las prendas de vestir personalizadas, diferentes, gente con estilo de vida joven.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Máquinas de coser. Insumos de confección. Servicio eléctrico. Servicio de Internet. Catalogo Web. Colaboradores.</p>			<p>Canales </p> <p>El uso de un catálogo Web y las redes sociales complementan una relación con los clientes.</p>	
<p>Estructura de costes</p> <p>Prendas de vestir para su modificación Colaboradores. Servicio eléctrico. Servicio de Internet.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta al mayor y al detal de pantalones con medias y suéteres con guantes plegables, para niños y adultos.</p>		

ELECTRICEMOS | Estudiante: Luis Moreno González
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

Electricemos es un servicio de reparación eléctrica para los hogares que contará con las mejoras equipos de reparación e instalación de productos eléctricos para sus hogares. Es un negocio de servicios eléctricos que cuenta con un paquete para poder remodelar casas para que sean o trabajen de forma más eficiente en cuanto al consumo eléctrico de forma inteligente para cualquier equipo eléctrico que posean.



El Problema

La crisis energética mundial derivada de la necesidad de dejar de consumir combustibles fósiles, aunada al encarecimiento de la energía, exige buscar distintas maneras de ahorrar energía eléctrica en los hogares, conforman los problemas que pretende resolver este emprendimiento.

La Solución

En Electricemos se les brinda a los clientes los servicios de reparación eléctrica en hogares. Se instalan y reparan lámparas, aires acondicionados, toma corrientes también se reparan aparatos electrónicos ya sea televisores equipos de sonido, etc. y le ofrecemos una solución económica y rápida a todos sus problemas.

Propuesta de valor

Se cuenta con un equipo de trabajo excepcional. Este sistema está pensado para satisfacer las necesidades de comodidad que tienen nuestros clientes ofreciendo los siguientes servicios:

- Control de iluminación: permite controlar la intensidad lumínica de cada una de las zonas de la vivienda desde cualquier lugar del mundo.
- Gestión de cargas: controla desde cualquier lugar el encendido y apagado de los electrodomésticos.

Socios clave

Principalmente es un emprendimiento familiar.
Ferreterías.

Procesos clave

Promociones de remodelación, Garantías de nuestros servicios los clientes, a nuestro cliente ofrecerle precios bajos y de calidad, Reclutamiento y selección del personal, Solicitud de servicio por parte del cliente vía web, Programación del servicio, Prestación del servicio.

Recursos clave

Personal de la tienda.
Sitio web.
Local.
Instalaciones Físicas.
Equipos de oficina, cómputo y comunicación.

Segmento de clientes

Población económicamente activa, es el grupo de personas y organizaciones que constituye nuestro público objetivo, cuyas necesidades vamos a satisfacer mediante los productos o servicios que representan nuestra propuesta de valor.

Relaciones con clientes / Canales

Aplicación móvil, Soporte en caso de reclamos, Atención a través de las redes sociales y telefonía, Web, Relación directa e indirecta con los clientes.

Publicidad vía Internet y por medio de la Redes Sociales, Boca a boca (referidos).







Estructura de costes

Personal: Electricistas.
 Publicidad.
 Servicios de internet.
 Equipos y herramientas.

Fuentes de Ingreso

Ingresos por transacciones derivados de pagos puntuales de clientes por algún servicio.
 Ingresos recurrentes derivados de pagos periódicos realizados a cambio del suministro de una propuesta de valor o del servicio posventa de atención al cliente.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Es un emprendimiento familiar. Ferreterías.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Promociones de remodelación, Garantías de nuestros servicios los clientes, Reclutamiento y selección del personal, Solicitud de servicio por parte del cliente vía web, Programación del servicio, Prestación del servicio.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se cuenta con un equipo de trabajo excepcional este sistema está pensado para satisfacer las necesidades de comodidad que tienen nuestros clientes ofreciendo los siguientes servicios: Control de iluminación: permite controlar la intensidad lumínica de cada una de las zonas de la vivienda desde cualquier lugar del mundo. Gestión de cargas: controla desde cualquier lugar el encendido y apagado de los electrodomésticos.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Aplicación móvil, Soporte en caso de reclamos, Atención a través de las redes sociales y telefonía, Web, Relación directa e indirecta con los clientes. Publicidad vía internet y por medio de la Redes sociales.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Población económicamente activa, Es el grupo de personas y organizaciones que constituye nuestro público objetivo, cuyas necesidades vamos a satisfacer mediante los productos o servicios que representan nuestra propuesta de valor.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Personal. Electricistas. Publicidad. Servicios de internet. Equipos y herramientas.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Ingresos por transacciones derivados de pagos puntuales de clientes por algún servicio. Ingresos recurrentes derivados de pagos periódicos realizados a cambio del suministro de una propuesta de valor o del servicio posventa de atención al cliente.</p>		

ROPA IMPECABLE | Estudiante: Argelis Esther Pérez Pinto
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con
énfasis en Logística y Comercio Internacional
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

Ropa Impecable es una empresa privada con conciencia social, que presta servicio de lavandería, utilizando insumos biodegradables que contribuyen no solo al ahorro de agua y energía eléctrica, sino que también cuida la piel y el medio ambiente. Teniendo como valor agregado el servicio de delivery tanto de entrega como de recojo, ya que esto responde a la necesidad de la comunidad originado por el escaso tiempo para llevar a cabo las labores domésticas y el espacio reducido de las actuales construcciones de edificios de vivienda. El emprendimiento plantea contar con colaboradoras debidamente capacitadas en las formas de lavado y el uso adecuado de los insumos, que son madres solteras y/o mujeres con carga familiar y escasos recursos económicos, con lo cual la empresa busca proveer ayuda social, así como innovar con un sistema de lavado con productos eco amigables en toda la cadena logística.



El Problema

En los países latinoamericanos, con frecuencia las familias están conformadas por madres solteras, que suelen ser el sostén de la familia. Con las consecuencias de la pandemia, esta situación se ve agravada con la desaparición de muchos puestos de trabajo, con los cierres de muchas empresas.

También, muchas personas continúan utilizando productos que contienen diversos químicos que no son amigables con el medio ambiente y más específicamente con los océanos y ríos.

La Solución

La presentación del siguiente emprendimiento se enfoca en la incorporación de una idea de negocio innovador en el mercado actual de servicios de lavandería, a diferencia de los servicios ya existentes, Ropa Impecable, nombre comercial de la empresa, brindará un servicio netamente a domicilio con detergentes biodegradables que busca satisfacer la necesidad principal de limpieza de prendas de vestir. El emprendimiento plantea contar como colaboradoras, con madres solteras y/o mujeres con carga familiar y escasos recursos económicos, con lo cual la empresa busca proveer ayuda social, así como innovar con un sistema de lavado con productos eco amigables en toda la cadena logística.

Propuesta de valor

Radica en no utilizar en el proceso de lavado detergentes químicos y a ello sumarle practicidad mediante nuestro servicio de delivery. De esta manera no solo se estará ofreciendo un servicio, sino también se estará cuidando el medio ambiente a través del uso de productos biodegradables en nuestro proceso de lavado.

Socios clave

Proveedores de detergentes para ropa ecológicos.
Colaboradoras.
Proveedor de servicio eléctrico.
Proveedor de servicio de gas.
Proveedor de servicio de agua.

Procesos clave

Mantenimiento de equipos de lavado y secado de ropa.
Lavado y secado de ropa.
Retiro y entrega de ropa.
Pago de colaboradoras.
Atención de los clientes.

Recursos clave

Portales en la web.
Colaboradoras.
Máquinas de lavar ropa.
Máquinas de secar ropa.
Vehículo para retirar y entregar ropa.

Segmento de clientes

Este servicio está esencialmente enfocado a familias donde las personas encargadas de la economía del hogar son tanto padre como madre, con un promedio de 2 hijos por familia, se ha tomado para el diseño de la investigación hombres y mujeres en edades comprendidas entre 20 a 55 años.

Relaciones con clientes / Canales

Los canales de la plataforma digital de mayor alcance de nuestro público objetivo. En esta fase de lanzamiento del servicio, el objetivo de la campaña es introducir la marca al mercado y dar a conocer la propuesta de valor del servicio.

Facebook: Utilizaremos publicaciones ordinarias (no pagadas) y las difundidas con pauta y costo. Elegimos Facebook por ser esta red social la de mayor eficacia en alcance y costo. Un sitio web: Constituye la plataforma principal de información para dar a conocer el servicio y sus beneficios, y cumple el rol de conexión entre los clientes y el negocio. Las personas que soliciten el servicio vía web accederán al catálogo de servicio, precios y horarios de delivery. También, podrán realizar la transacción comercial empleando los medios de pago correspondientes. Se plantea aprovechar la funcionalidad de la página para anunciar ofertas promocionales y crear un chat virtual o un enlace donde se pueda atender las dudas, preguntas o comentarios de las personas con interés en el servicio.








Estructura de costes

Servicios públicos: Agua, Electricidad, Gas, Internet.
Salarios de los colaboradores.
Mantenimiento del local.
Insumos para lavandería.

Fuentes de Ingreso

Servicio de lavandería a domicilio.
Pedidos especiales: Desmanchado.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedores de detergentes para ropa ecológicos. Colaboradoras. Proveedor de servicio eléctrico. Proveedor de servicio de gas. Proveedor de servicio de agua.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Mantenimiento de equipos de lavado y secado de ropa. Lavado y secado de ropa. Retiro y entrega de ropa. Pago de colaboradoras. Atención de los clientes.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Portales en la Web. Colaboradoras. Máquinas de lavar ropa. Máquinas de secar ropa. Vehículo para retirar y entregar ropa.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Radica en no utilizar en el proceso de lavado detergentes químicos y a ello sumarle practicidad mediante nuestro servicio de delivery. De esta manera no solo se estará ofreciendo un servicio, sino también se estará cuidando el medio ambiente a través del uso de productos biodegradables en nuestro proceso de lavado.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Un sitio Web: es la plataforma principal de información para dar a conocer el servicio y sus beneficios, y cumple el rol de conexión entre los clientes y el negocio.</p> <p>Canales </p> <p>Un sitio Web: Constituye plataforma principal de información. Se plantea aprovechar la funcionalidad de la página para anunciar ofertas promocionales y crear un chat virtual o un enlace donde se pueda atender las dudas.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Este servicio está esencialmente enfocado a familias donde las personas encargadas de la economía del hogar son tanto padre como madre, con un promedio de 2 hijos por familia, se ha tomado para el diseño de la investigación hombres y mujeres en edades comprendidas entre 20 a 55 años.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Servicios públicos: Agua, Electricidad, Gas, Internet. Salarios de los colaboradores. Mantenimiento del local. Insumos para lavandería.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Servicio de lavandería a domicilio. Pedidos especiales: Desmanchado.</p>		

CHOCOFLAN | Estudiante: Victoria Lineth Quintero De León
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Seguridad y Salud Ocupacional
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

Este emprendimiento se basa en cocinar y vender un dulce, pero no es un solo un dulce, sino que es una oportunidad para poder generar ingresos, este emprendimiento se inició para comienzo de la pandemia ya que la situación estaba muy difícil y había que pagar muchas cosas. Se inició como experimento y resulto un éxito. Hoy día se hace para obtener ingresos extra. No es fácil iniciar un negocio y mucho menos emprender algo que no se sabe si va a gustar a los clientes, por eso se decidió hacer una encuesta a las personas cercanas y una vez que ya hayan probado el dulce y todos manifestaron su aprobación y dieron el visto bueno para empezar el emprendimiento, por eso se decidió iniciar, preparando varios tipos de dulces y así el cliente no se cansa de consumir el mismo tipo de dulce siempre.



El Problema

Una de las consecuencias que ha dejado la pandemia por Covid-19, es el cierre de empresas y por ello muchas personas han quedado desempleadas. A comienzos de la pandemia, la situación estaba muy difícil y había que pagar muchas cosas. Se requirió dinero extra.

La Solución

Este emprendimiento se basa en satisfacer las expectativas del cliente. Obviamente para iniciar un negocio hay que invertir, en este caso sería en los ingredientes del dulce. Ya cuando se va a comprar se tiene todo apuntado lo que son las cantidades y todo lo que necesito porque estos dulces se hacen por pedido, pero aparte también piden mayores cantidades por eso todo queda registrado.

Propuesta de valor

Como los dulces se hacen por pedido y también se entregan a domicilio hasta donde se encuentre el cliente, se genera una relación de negocio de confianza porque se sabe que una persona quiere la comodidad y si se le ofrece la entrega a domicilio sin costo adicional entonces el cliente le agrada el servicio. Además, se sabe que no siempre una persona quiere dulces por eso no se cocinan los mismos dulces todos los días y así evitar saturar a la clientela.

Socios clave

Proveedores de ingredientes.
Proveedores de otros insumos: Envases, Bases, servilletas decorativas.
Proveedor de servicio eléctrico.
Proveedor de gas doméstico.
Proveedor de servicio de telefonía móvil e Internet.

Procesos clave

Atención a los pedidos.
Selección y compra de ingredientes.
Producción de los dulces.
Entrega de los productos.

Recursos clave

Equipos y utensilios de cocinas.
Local de ventas.
Ingredientes.
Servicio eléctrico.
Servicio de gas doméstico.

Segmento de clientes

Los dulces de CHOCOFLAN van dirigidos a todo público, a los menores se les vende acompañados de algún familiar mayor de edad.

Relaciones con clientes / Canales

Los dulces se venden por pedido, por ello, se dispensa un trato personalizado y cordial, y se obtiene un buen feedback directo de los clientes. La comunicación es esencialmente telefónica y por Redes Sociales.


Estructura de costes

Equipos y herramientas de cocina.
 Servicio Eléctrico.
 Ingredientes.
 Envases y bases.

Fuentes de Ingreso

Venta de dulces varios.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedores de ingredientes. Proveedores de otros insumos: Envases, Bases, servilletas decorativas. Proveedor de servicio eléctrico. Proveedor de gas doméstico. Proveedor de servicio de telefonía móvil e Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Atención a los pedidos. Selección y compra de ingredientes. Producción de los dulces. Entrega de los productos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Como los dulces se hacen por pedido y también se entregan a domicilio hasta donde se encuentre el cliente, se genera una relación de negocio de confianza porque se sabe que una persona quiere la comodidad y si se le ofrece la entrega a domicilio sin costo adicional entonces el cliente le agradecerá el servicio. Se sabe que no siempre una persona quiere dulces por eso no se cocinan los mismos dulces todos los días y evitar saturarlo.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Los dulces se venden por pedido, por ello, se dispensa un trato personalizado y cordial, y se obtiene un buen feedback directo de los clientes.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Los dulces de CHOCOFLAN van dirigidos a todo público, a los menores se les vende acompañados de algún familiar mayor de edad.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Equipos y herramientas de cocina. Servicio Eléctrico. Ingredientes. Envases y bases.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Venta de dulces varios..</p>		

PROYECTO INDAS S.A. | Estudiante: Alex Iván Salvatierra
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

Es una compañía dedicada a la confección de estructuras de metal, para edificaciones e industrias relacionadas a la construcción. Se fabrican silos de almacenamiento, tanques de agua, plantas de dosificación y lo que sea requerido.

También, se atienden necesidades en baja y media tensión, hasta 24 Kilo Voltios, automatización de sistemas manuales para obtener una mayor eficiencia. Se realizan mantenimientos preventivos, correctivos, a sistemas eléctricos, neumáticos e hidráulicos.



El Problema

Como consecuencia de la pandemia, y las medidas tomadas por las autoridades para proteger a las personas, muchas empresas han cerrado sus operaciones de forma indefinida. Sin embargo, la actividad industrial debe continuar, con sus necesidades intactas o exacerbadas por la disminución de la competencia.

La Solución

Se confeccionan planes de mantenimiento para los equipos según las especificaciones de los fabricantes. Mantenimiento predictivo usando técnicas como la Tribología, Termografía y la vibración.

Se capacita al personal del cliente para la captura de los datos, para su análisis. Se realizan análisis RCA, para determinar los planes a seguir para evitar futuros paros por la misma razón.

Propuesta de valor

La empresa prestará entre otras los siguientes servicios:

- Reparación de estructuras de metal deterioradas.
- Solución de fallas eléctricas de baja y media tensión.
- Planes de mantenimiento preventivo y predictivo.
- Análisis de falla utilizando metodologías de excelencia operacional.

Socios clave

Proveedores de ventas de metales.

Proveedores de venta de insumos eléctricos.

Proveedores de Gases Industriales Oxígeno y Acetileno.

Colaboradores especializados: Ingenieros Eléctricos, Técnicos Eléctricos, Soldadores Calificados, Personal Black Belt y Green Belt, Ingenieros Mecánicos, Dibujante calificado en Auto-Cad.

Procesos clave

Atención a los clientes.

Diseño de soluciones.

Construcción de soluciones.

Solución a fallas recurrentes.

Asesorías eléctricas.

Asesorías mecánicas.

Confección de planes de mantenimiento.

Recursos clave

Maquinaria y herramientas.

Laboratorio Certificado de Tribología.

Taller de Metal Mecánica.

Portal web.

Segmento de clientes

La empresa se enfoca en:

- Plantas de producción industrial.
- Plantas de Concreto.
- Plantas de agregados.

Relaciones con clientes / Canales

La empresa se enfoca en la satisfacción del cliente y se mide con encuestas.
Se ofrecen soluciones integrales.

Los canales planificados son:

- Publicidad en redes sociales.
- Portal web.
- Publicidad en panfletos.

Estructura de costes

Alquiler de Local.

Pago de Luz, agua, Teléfono e Internet.

Pago de Dominio.

Planilla de Personal.

Impuestos.

Fuentes de Ingreso

Contratos para obras de construcción, instalación, reparación o mantenimiento de estructuras. Los pagos pueden ser por transferencias bancarias, cheques, tarjetas.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedores de ventas de metales. Proveedores de venta de insumos eléctricos. Proveedores de Gases Industriales Oxígeno y Acetileno. Colaboradores especializados: Ingenieros Eléctricos, Técnicos Eléctricos, Soldadores Calificados, Personal Black Belt y Green Belt, Ingenieros Mecánicos, Dibujante calificado en Auto-Cad.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Atención a los clientes. Diseño de soluciones. Construcción de soluciones. Solución a fallas recurrentes. Asesorías eléctricas. Asesorías mecánicas. Confección de planes de mantenimiento.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>La empresa prestará entre otras los siguientes servicios: Reparación de estructuras de metal deterioradas. Solución de fallas eléctricas de baja y media tensión. Planes de mantenimiento preventivo y predictivo. Análisis de falla utilizando metodologías de excelencia operacional.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>La empresa se enfoca en la satisfacción del cliente y se mide con encuestas. Se ofrecen soluciones integrales.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>La empresa se enfoca en: Plantas de producción industrial. Plantas de Concreto. Plantas de agregados.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Alquiler de Local. Pago de Luz, agua, Teléfono e Internet. Pago de Dominio. Planilla de Personal. Impuestos.</p>	<p>Recursos clave </p> <p>Maquinaria y herramientas. Laboratorio Certificado de Tribología. Taller de Metal Mecánica. Portal Web.</p>	<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Contratos para obras de construcción, instalación, reparación o mantenimiento de estructuras. Los pagos pueden ser por transferencias bancarias, cheques, tarjetas.</p>	<p>Canales </p> <p>Publicidad en redes sociales. Portal Web. Publicidad en panfletos.</p>	

WILLNETWORKS | Estudiante: José Will Yau
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Tecnologías Inalámbricas
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

WILLNETWORKS es una empresa que hará todo lo necesario, con esfuerzo y optimismo en brindar con calidad, economía y servicio, conexión de internet, en los lugares donde no existe cobertura de este, con alto sentido de pertenencia, en cada una de las instalaciones, para hacer que los clientes se sientan felices y confiados en los servicios. Los esfuerzos lo orientamos en tener presencia en las Comunidades que activamente no cuentan con un servicio de Internet.

La línea de servicio corresponde a ofrecer servicio de Internet en lugares residenciales y empresas remotas. Que los clientes tengan la oportunidad de implementar un control absoluto en su red local, mediante nuestros servicios plus de optimización de red, para controlar ancho de banda, protocolos, control parental, IP, conectividad de los equipos, y prestar otros servicios de seguridad de circuito cerrado (CCTV).



El Problema

Como una consecuencia de la pandemia, se hace cada vez más necesario la comunicación mediada por la tecnología, Internet es particularmente una forma de mediar con procesos comunes, tal como, el comercio electrónico, la banca electrónica, la educación, la medicina y el gobierno electrónico, entre otros. Sin embargo, la brecha digital continúa siendo importante, a pesar de los esfuerzos del estado y de las empresas particulares. Muchas regiones del país permanecen sin cobertura del servicio de Internet o con un servicio de muy baja calidad.

La Solución

WILLNETWORKS pretende ser un proveedor de servicio de Internet con las más alta calidad y confiabilidad, en todo el territorio nacional, alcanzando una cobertura de frontera a frontera, extendiéndose inclusive en las islas, para que todas las familias panameñas gocen de una conexión de Internet.

Propuesta de valor

Hoy en día, existe una gran necesidad de interconectarse con la red de Internet, por lo que hay comunidades, familias limitadas por no contar con este servicio, afectando más a quienes están en teletrabajo, estudiando de manera virtual, y empresarios, por lo que nuestro servicio será muy cotizado en estos lugares.

Algunos proveedores de la región no han extendido sus redes en estos lugares, por consiguiente, al tener presencia, se podrá brindar estos servicios como pioneros, esto hace que tengamos familiaridad con los clientes y una ventaja competitiva sobre otros proveedores. Se contará con soporte técnico con una atención rápida y eficaz, para tratar de mantener a los clientes siempre con conexión a Internet.

Se ofrecen los servicios económicos pensando primero en los clientes, para que ellos adquieran el Internet de una manera accesible.

Socios clave

Bróker Technology.
Computel.
Proveedor de servicio de luz.
Proveedor de equipos de telecomunicaciones.

Procesos clave

Atención a los requerimientos de los usuarios.
Venta de servicios en zonas remotas y comunidades que se encuentran fuera de la red de los grandes proveedores.
Control y optimización de la red interna del cliente.
Reclutamiento de colaboradores idóneos.

Recursos clave

Infraestructura y equipos de red.
Administrador de la red.
Personal técnico idóneo.
Herramientas y equipos de prueba.
Vehículos.

Segmento de clientes

Los clientes corresponderán a aquellos que viven en lugares remotos del país que necesiten de un servicio de Internet, que les permita conectarse con la red global.

El mercado objetivo estará construido por:

- Comunidades, barriadas que están fuera de cobertura.
- Empresas remotas.
- Escuelas.
- Cualquier persona que requiera de un servicio de internet.

El mercado potencial estará construido por:

- Zonas residenciales que cuenten con más de 30 viviendas.
- Empresas.

Relaciones con clientes / Canales

Se establecerá una relación de confianza con los usuarios, ya que ellos son también un factor determinante en la calidad del servicio prestado. Se hará uso, tanto del servicio postventa, encuestas y promociones.

Los principales canales de comunicación serán:

Personal de marketing.

Redes sociales.

Comunicación web.

Estructura de costes

Herramientas y equipos de para redes

Consumibles para instalación y mantenimiento de redes.

Torre de 30 m auto soportada.

Software de administración y control.

Nómina.








Fuentes de Ingreso

Los ingresos provendrán de los contratos de servicios de telecomunicaciones, como:

Internet.

Telefonía fija.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Bróker Technology. Computel. Proveedor de servicio de luz. Proveedor de equipos de telecomunicaciones.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Atención a los requerimientos de los usuarios. Venta de servicios en zonas remotas y comunidades que se encuentran fuera de la red de los grandes proveedores. Control y optimización de la red interna del cliente. Reclutamiento de colaboradores idóneos.</p> <hr/> <p>Recursos clave </p> <p>Infraestructura y equipos de red. Administrador de la red. Personal técnico idóneo. Herramientas y equipos de prueba. Vehículos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Hoy en día, existe una gran necesidad de interconectarse con la red de internet, por lo que hay comunidades, familias limitadas por no contar con este servicio, afectando más a quienes están en teletrabajo, estudiando de manera virtual, y empresarios, por lo que nuestro servicio será muy cotizado en estos lugares. Algunos proveedores de la región no han extendido sus redes en estos lugares, por consiguiente, al tener presencia, se podrá brindar estos servicios como pioneros.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se establecerá una relación de confianza con los usuarios, ya que ellos son también un factor determinante en la calidad del servicio prestado. Se hará uso, tanto del servicio postventa, encuestas y promociones.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>Personal de marketing. Redes sociales. Comunicación Web.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Los clientes corresponderán a aquellos que viven en lugares remotos del país que necesiten de un servicio de internet, que les permita conectarse con la red global. El mercado objetivo estará construido por: Comunidades, barriadas que están fuera de cobertura. Empresas remotas. Escuelas. Cualquier persona que requiera de un servicio de internet. El mercado potencial estará construido por: Zonas residenciales que cuenten con más de 30 viviendas. Empresas.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Herramientas y equipos de para redes Consumibles para instalación y mantenimiento de redes. Torre de 30 mts., autosoportada. Software de administración y control. Nomina.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Los ingresos provendrán de los contratos de servicios de telecomunicaciones, como: Internet. Telefonía fija.</p>		

EXFOLIANTE FACIAL EXPRESS | Estudiante: Mercedes Yau Guevara
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Relaciones Laborales y Recursos Humanos
Fecha de realización del proyecto: octubre 2021

Idea Innovadora

La idea innovadora EXFOLIANTE FACIAL EXPRESS, trata de brindar servicios a domicilios a personas que desean adquirir un servicio y un producto que les ayude en su rutina de limpieza facial desde la comodidad de sus casas, el producto es un exfoliante casero que tiene incluido una limpieza facial básica profunda. Además, tiene una mezcla de aceites, esencias de aroma, colorante alimentario azúcar y miel, entre otros dependiendo el tipo de piel.



El Problema

Exfoliar la piel ayuda a su regeneración celular, luego de retirar la acumulación de células muertas, limpia poros e impurezas y, gracias a este proceso, la piel queda preparada para la aplicación de cualquier principio activo.

La Solución

Exfoliante Facial Express es un producto de exfoliante casero que tiene incluido una limpieza facial, permitiendo un servicio desde la comodidad de su casa.

La limpieza y la exfoliación son fundamentales en una rutina de cuidado de la piel y puede producir resultados embellecedores.

Beneficios:

- Elimina las células muertas: logra que la piel quede limpia y tonificada.
- Antienvjecimiento: previene el envejecimiento, activa la circulación y favorece la oxigenación.
- Renueva la piel: estimula la liberación de toxinas a través de los poros de la piel.
- Mejor apariencia: Devuelve a la piel un aspecto más uniforme y suave.
- Alista la piel: Luego de exfoliar cualquier producto de belleza actúa mejor sobre una piel limpia de células muertas.
- Realza el bronceado: hará que el color de piel del cliente se vea más intenso y uniforme, sin manchas ni zonas oscuras.

Propuesta de valor

Es una idea distinta a los que ofrecen otras estéticas de belleza, ya que esto les ahorrará tiempo y dinero a los clientes. Al comprar el producto de exfoliante, la limpieza facial es gratis. Y se darán consejos de como continuar con el cuidado de la piel.

Beneficios y calidad.

Atención al cliente.

Ingredientes naturales.

Socios clave

Fábrica de Preformas Envases y Botellas plásticas en Panamá – Plastiglas.

Proveedores de ingredientes.

Procesos clave

Compra de insumos.

Elaboración de producto exfoliante facial.

Servicio a domicilio.

Recursos clave

Envases.

Etiquetas.

Insumos, (Productos naturales) aceites, esencias de aroma, colorante alimentario azúcar y miel, entre otros.

Segmento de clientes

Los clientes serán principalmente: todos los clientes, hombres y mujeres de pieles maduras.

Relaciones con clientes / Canales

El producto será vendido al detal. Ya que está iniciando el emprendimiento y se debe ofrecer para que lo conozcan. (domicilio).

Los canales podrán ser:

Directo, ya que consta del fabricante y el consumidor.

Redes Sociales.

Volantes.

Amistades.

Estructura de costes

Materiales.

Mano de obra.

Ayudantes.

Artículos para la producción.

Fuentes de Ingreso

Pagos por tratamientos contratados.

Ventas del producto.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Fábrica de Preformas Envases y Botellas plásticas en Panamá – Plastiglas. Proveedores de ingredientes.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Compra de insumos. Elaboración de producto exfoliante facial. Servicio a domicilio.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Es una idea distinta a los que ofrecen otras estéticas de belleza, ya que esto les ahorrara tiempo y dinero a los clientes. Al comprar el producto de exfoliante, la limpieza facial es gratis. Y se darán consejos de como continuar con el cuidado de la piel. Beneficios y calidad. Atención al cliente. Ingredientes naturales.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>El producto será vendido al detal. Ya que está iniciando el emprendimiento y se debe ofrecer para que lo conozcan. (domicilio).</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Los clientes serán principalmente: todos los clientes, hombres y mujeres de pieles maduras.</p>
	<p>Recursos clave </p> <p>Envases. Etiquetas. Insumos, (Productos naturales) aceites, esencias de aroma, colorante alimentario azúcar y miel, entre otros.</p>		<p>Canales </p> <p>Los canales podrán ser: Directo, ya que consta del fabricante y el consumidor. Redes Sociales. Volantes. Amistades.</p>	
<p>Estructura de costes</p> <p>Materiales. Mano de obra. Ayudantes. Artículos para la producción.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Pagos por tratamientos contratados. Ventas del producto.</p>		



Universidad Internacional
de Ciencia y Tecnología



ISBN Volumen 3: 978-9962-738-09-1

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

DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-09-1>

www.unicyt.net



Incubadora de Proyectos de Emprendimientos
de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICYT- 2021 – Vol. 3