



**INICyTios UNICyT INCUBATOR OF STARTUP
SEMILLERO DE PROYECTOS 2023**

Vol. 1

INICyTIOS INCUBATOR OF STARTUP SEMILLERO DE PROYECTOS 2023



Editorial Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología

Panamá – Ciudad de Panamá

ISBN: 978-9962-738-20-6

DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-20-6>

Título: Incubadora de Proyectos de Emprendimientos de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICyT- 2023.

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: 2024-04-13

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

Autoridades:

William Núñez Alarcón, *Rector*

Mercedes Villavicencio, *Secretaria General*

Yarvelis Torrealba, *Vicerrectora Administrativa*

Dirección:

Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología UNICyT. Vía España, Plaza Regency, primer piso. Ciudad de Panamá, Panamá

Director – Editor: Erick A. Ramos Sánchez

Diseño de portada:

Erick A. Ramos Sánchez

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
SERVICIO NOTARIAL A DOMICILIO Estudiante: Danny Beitia	8
TE ENSEÑO Estudiante: Jeniffer Campbell	12
PATAcón PISAO Estudiante: Jhoyner Figueredo	15
TALLER SAN GIUSEPPE STORE Estudiante: Federick Forbes	18
SPECIAL COFFE BY ANALIA Estudiante: Yisel González	23
YO LE CUIDO Estudiante: Laura Laurens	27
TALLER DE SOLDADURA JAVA Estudiante: Betzy Leones	30
TÚ CHEF AL MINUTO Estudiante: Basilia López	33
CENTRO DE MASAJE Y SPA MANOS SANADORAS Estudiante: Genesis Mathurin	36
BOLLOS DE JETA MULTISABORES Estudiante: Meraris Muñoz	40
VIRTUAL DOMESTIC Estudiante: Melodie Núñez	43
MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA URBANA Estudiante: Edith Ruiz	46
CENTRO DE COMPETITIVIDAD CONNECTION Estudiante: Práxedes Torres	49
DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS KATY Estudiante: Katy Trejos	51
ECOLOGY PARS Estudiante: Bryan Uriarte	55
ONE PAY Estudiante: Jonatan Vargas	58
CONDominio INTELIGENTE LIROZ Estudiante: Franklyn Young	61
BE STONGER Estudiante: Sindy González	64
DISCOUNT STORE Estudiante: Katherine Alveo	67
GYM4YOU Estudiante: Yaritzel Camarena	71
SANTA CURARRAS Estudiante: María Ruiz	74

Introducción

Esta publicación electrónica recoge los proyectos realizados por estudiantes de las Licenciaturas que ofrece la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología (UNICyT) durante los periodos académicos 01-2023 y 02-2023. 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, 21 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 modelos de negocio publicados en esta edición recogen los resultados del curso Design Thinking, Startup y Lean Canvas realizado por 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.

El contexto actual reafirma la necesidad de que los futuros profesionales adquieran y practiquen competencias para ejercer alguna profesión, como 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 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 curso los jóvenes emprendedores se ven envueltos en una situación original que afecta de manera directa a la sociedad y, por ende, a la continuidad de sus emprendimientos.

En el primer tercio del año 2023, el contexto internacional dominante ha estado copado por las consecuencias de la pandemia por el virus SARS-CoV-2 y su evolución, con tendencia de convertirse en endémico. Otro evento dominante es la continuación de la guerra provocada por la invasión de Ucrania por Rusia y el cambio climático y sus consecuencias. Por su parte, a nivel local, la merma de las fuentes acuáticas del Canal de Panamá, conforman un reto importante. 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, a nivel local e internacional.

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 Sánchez.
Ciudad de Panamá, 13 de mayo de 2023*

SERVICIO NOTARIAL A DOMICILIO | Estudiante: Danny Beitia

Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en seguridad y salud ocupacional

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

La idea principal fue crear un servicio notarial a domicilio, pensando siempre en los clientes potenciales ya que es sabido la gran cantidad de tráfico que hay en la ciudad, y otras circunstancias que pueden obstaculizar llevar a cabo los trámites propios de una notaría, como la autenticación de firmas, y que prácticamente consumen todo el día. Los clientes tendrán un servicio personalizado en donde se encuentre, dentro del perímetro de la ciudad de Panamá, sea en la comodidad de su hogar, oficina trabajos entre otros, cumpliendo con La recepción, extensión y autorización de las declaraciones, actos y contratos a que las personas naturales o jurídicas deban o quieran dar autenticidad y constancia públicas.



Presentado por: Danny Beitia

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

El Problema

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

La Solución

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

Propuesta de valor

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

Socios clave

Restaurantes leños & carbón y royal Decamerón, con fin de llegar a más consumidores a través de las ventas de sus alimentos.

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

Procesos clave

Los procesos clave de Todo es Artesanal pueden resumirse en:

Planeación de dieta, para una buena nutrición.

Elaboración artesanal de los productos (salsas y sazones).

Limpieza y sanitización del lugar de preparación.

Mercado estratégico.

Cadena de distribución.

Recursos clave

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

Miel y Ají picante con miel,

Chimichurri artesanal y Chimichurri de maracuyá,
Mezcla de especias y Curry
Crema de ajo

Adobo de carne Barbecue, tanto picante, como no picante
Salsa de tomate con finas hierbas y mix de guisantes.
Cebolla caramelizada al jengibre.
Pico de gallo.

Además, otro de los recursos claves de Todo es Artesanal son los colaboradores:
los agricultores, vendedoras, empacadores del producto, promotores.

Nutricionista personalizada.

Material de oficina

Envases ecológicos y reutilizables.

Tecnología de punta,

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

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

Estructura de costes

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

Fuentes de Ingreso

Ventas en locales 75%

Venta online y telefónica: 15%










Restaurantes: 10%

Las transacciones de los negocios son

Efectivo

Pago por tarjeta de crédito y débito.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Restaurantes leños & carbón y royal Decamerón, con fin de llegar a mas consumidores a través de la ventas de sus alimentos.</p> <p>Mis proveedores principales son Yakelina de carrasquilla se encargara de la materia prima y plastigas S.A nos proporcionará los envase para nuestro productos</p>	<p>Actividades clave </p> <ul style="list-style-type: none"> • Planeación de dieta , para una buena nutrición. • Mercado estratégico • Cadena de distribución <p>Recursos clave </p> <ul style="list-style-type: none"> • Nutricionista personaliza. • Material de oficina • Envases ecológicos y reutilizables. • Tecnología de punta 	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se ha elaborado los producto con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores que desean obtener en el mercado salsas caseras para todo tipo de comidas , procesadas con insumos de calidad y ofrecida a precios accesibles.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> • Pagina web • Redes sociales • Punto de ventas <p>Canales </p> <ul style="list-style-type: none"> • Domicilios a través de la App • ventas telefónica • Abarrotes • Supermercados • Restaurantes 	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Personas (hombre o mujeres) con ingresos medios altos que estén dispuestas a gastar en alimentación sana y que disfruten de todas las salsas caseras.</p>
<p>Estructura de costes </p> <p>Son costos fijos , mixtos y variables , está asociado al costeo por cadena de suministro tomando en consideración las actividades de la empresa.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <ul style="list-style-type: none"> • ventas en locales 75% • Venta online y telefónica: 15% • restaurantes : 10% ✓ Las transacciones de los negocios son • Efectivo • Pago por tarjeta de crédito 		

TE ENSEÑO | Estudiante: Jeniffer Campbell

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

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



El Problema

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

La Solución

Como solución a la problemática planteada se presenta ASISMED, un grupo sanitario privado con colaboradores nacionales y extranjeros con sede principal en la ciudad de

Panamá que ofrece un servicio de asistencia médica Pre Hospitalario y estudios de laboratorios. Se manejan los conceptos de médico en casa y traslados en ambulancia.

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

Propuesta de valor

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

Socios clave

Los socios claves de ASISMED son:

Agencias aseguradoras.

Clínicas privadas.

Empresas públicas y privadas.

Procesos clave

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

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

Captar clientes y generar contratos de servicio.

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

Atención a los usuarios.

Recursos clave

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

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

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

Los canales que se utilizarán serán las redes sociales, los medios de comunicación televisivos y las páginas Web.










Estructura de costes

Costos de los empleados.
Infraestructura tecnológica.
Mercadeo y publicidad.

Fuentes de Ingreso

Cobro por llamadas para asistencia (emergencias, urgencias, citas programadas).
Cobro por servicios de laboratorio clínicos.
Posibilidad de diferentes métodos de pago.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Agencias Aseguradoras. ❖ Clínicas Privadas. ❖ Empresas públicas y Privadas. 	<p>Actividades clave </p> <p>Contratación de personal idóneo Captar clientes y generar contratos de servicio. Cumplir con los reglamentos y normas legales de operación (licencias comerciales, Permisos del Minsa, otros).</p> <hr/> <p>Recursos clave </p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Personal Calificado. ❖ Vehículos equipados. ❖ Oficinas centrales. 	<p>Propuestas de valor </p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Asistencia médica a Domicilio. ❖ Atención personalizada. ❖ Personal calificado. ❖ Flexibilidad en la atención. ❖ Precios a la medida. 	<p>Relaciones con clientes </p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Seguimiento de casos. ❖ Asistencia Personalizada. <hr/> <p>Canales </p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Redes sociales. ❖ Medios de comunicación televisivo. ❖ Pagina Web 	<p>Segmentos de cliente </p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Atención para las personas de la tercera edad en casos de urgencias, emergencias y visitas medica programadas dentro del sector capital del País.
<p>Estructura de costes </p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ coste de los empleados ❖ infraestructura tecnológica ❖ mercadeo y publicidad 			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>cobro por llamada para asistencia (emergencia, urgencia cita programada) cobro por laboratorios clinicos a la mano diferentes métodos de pago ACH, transferencias bancarias, efectivo</p>	

PATAcón PISAO | Estudiante: Jhoyner Figueredo
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

Patacón Pisao es una fábrica artesanal de patacones precocidos y empacados al vacío, con sabores tradicionales (natural, ajo, limón, entre otros).



Patacón Pisao

Presentado por: Jhoyner Figueredo

El Problema

El patacón es uno de los acompañamientos favoritos de todos, a la hora de almorzar, cenar y es muy versátil para acompañar todo tipo de proteína, ya sea de origen animal o de origen vegetal. Además, también se puede utilizar como snack o como tapa. Sin embargo, su preparación puede complicarse al tener que ubicar los plátanos verdes y preparar los patacones. El plátano verde se madura muy rápidamente, cuestión de días, y pierde su consistencia, además de que su sabor se vuelve dulce al pasar de verde a amarillo y negro (se oxida), cambiando de sabor y consistencia.

La Solución

Patacón Pisao se presenta como una solución al ofrecer de su una fábrica artesanal, patacones precocidos y empacados al vacío, lo que lo hace más perdurable al congelarlo, para una preparación más rápida y fresca y, además, presentarlo con variedad de sabores tradicionales, como: original, con sal marina, con ajo, con limón, estilo búfalo, entre otros.

Propuesta de valor

En Patacón Pisao se ofrece, además de una variedad de alternativas de sabores, un servicio de entrega preestablecido, realizando una suscripción. Esto es fundamental, tanto para grandes restaurantes que pueden utilizar el producto como parte de sus alternativas de guarnición o complementos, como para los pequeños comerciantes o kioscos de comida que lo utilizarán de igual forma o como snack.

Socios clave

Productores agrícolas de plátanos.
Productores agrícolas de ajo y de limón.
Dueños de restaurantes y de cadenas de ventas de comida.
Proveedor de servicio de Internet.
Proveedor de servicios públicos.

Procesos clave

Compra de ingredientes y otros insumos
Elaboración de patacones precocidos.
Envasado al vacío de los patacones.
Márquetin y venta de los patacones envasados al vacío.

Recursos clave

Plátanos.
Ajos, limones.
Pataconera
Aceite vegetal.
Maquina empacadora al vacío.
Refrigerador industrial
Computador
Servicio de Internet.
Servicios públicos.
Portal web.

Segmento de clientes

Público en general, así como, dueños y administradores de restaurantes, cadenas de venta de comida, dueños de fondas y kioscos de comida.

Relaciones con clientes / Canales

El compromiso de utilizar insumos de primera calidad y de mantener esa misma calidad en el producto marca la relación entre Patacón Pisao y los clientes.

Se hará uso de las redes sociales para comunicarse con los clientes. El portal web será el canal principal de comunicación.

Estructura de costes

Materiales para cocinar (insumos).

Plátanos.

Mantenimiento de equipos y dispositivos para la producción.

Producción de patacones envasados al vacío.

Mantenimiento de la página Web.

Servicio de Internet.










Servicios públicos.

Sueldos y salarios de colaboradores.

Fuentes de Ingreso

Venta al mayor de patacones envasados al vacío.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Productores agrícolas de plátanos. Productores agrícolas de ajo y de limón. Dueños de restaurantes y de cadenas de ventas de comida. Proveedor de servicio de Internet. Proveedor de servicios públicos.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Compra de ingredientes y otros insumos Elaboración de patacones precocidos. Envasado al vacío de los patacones. Márquetin y venta de los patacones envasados al vacío.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>En Patacón Pisao se ofrece, además de una variedad de alternativas de sabores, un servicio de entrega preestablecido, realizando una suscripción. Esto es fundamental, tanto para grandes restaurantes que pueden utilizar el producto como parte de sus alternativas de guarnición o complementos, como para los pequeños comerciantes o kioscos de comida que lo utilizarán de igual forma o como snack.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>El compromiso de utilizar insumos de primera calidad y de mantener esa misma calidad en el producto marca la relación entre Patacón Pisao y los clientes.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Público en general, así como, dueños y administradores de restaurantes, cadenas de venta de comida, dueños de fondas y kioscos de comida.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Plátanos. Ajos, limones. Pataconera Aceite vegetal. Maquina empacadora al vacío. Refrigerador industrial Computador Servicio de Internet. Servicios públicos. Portal web.</p>		<p>Canales </p> <p>Se hará uso de las redes sociales para comunicarse con los clientes. El portal web será el canal principal de comunicación.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Materiales para cocinar, Plátanos, Ajo, Limón (insumos). Mantenimiento de equipos y dispositivos para la producción. Producción de patacones envasados al vacío. Mantenimiento de la página Web. Servicio de Internet. Servicios públicos. Sueldos y salarios de colaboradores.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta al mayor de patacones envasados al vacío.</p>	

TALLER SAN GIUSEPPE STORE | Estudiante: Federick Forbes
Carrera: Licenciatura en Educación con énfasis en Educación Primaria
Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

Este proyecto fue creado por la necesidad de encontrar oportunidades de desarrollar el talento artesanal personal, como complemento a nivel profesional y económico. Se trata de elaborar artesanías en formas de pulseras como accesorios de prendas de vestir. Se sabe que las pulseras han estado en el mundo de la moda por muchos años, y en nuestro caso, no es solo ser parte de ello, sino de innovar dentro de la vida de fe y en la vida diaria de la persona. Es un proyecto de negocio bastante que puede alcanzar una buena rentabilidad, seguro y con muchas oportunidades.



El Problema

El mercado laboral para los jóvenes sin experiencia en Panamá, y en el mundo en general, es cada vez más reducido y competitivo y con las problemáticas actuales, en Panamá, como la merma en las fuentes de agua del Canal de Panamá y del conflicto comercial entre China y EE.UU, entre otros, las fuentes de ingreso del país se ven amenazadas y la oferta de oportunidades de trabajo para los jóvenes se ve disminuida y cada quien debe resolver su situación, así como contribuir a la solución en el país y de ser posible, en el mundo.

La Solución

La solución que se ha encontrado es la creación de pulseras artesanales, elaboradas a mano por personas que tienen un conocimiento de estructuras y amarres. En ellas se utilizan diferentes formas de confección, para satisfacer los gustos de los clientes.

Propuesta de valor

Estas pulseras o cadenas, además de aportar elegancia y una buena imagen a las personas que las usen, contarán con un muy pequeño dispositivo “GPS”, el cual podrá ser ubicado desde un computador o teléfono inteligente, brindando, además, seguridad al usuario, al poder ubicarlo geográficamente a él, o a la prenda.

Socios clave

Proveedores de insumos.

Artesanos creadores de pulseras o cadenas únicas, adaptadas a los clientes.

Proveedor de servicios de Internet.

Proveedor de dispositivos y servicios GPS.

Colaboradores tecnológicos que activan los GPS y dan mantenimiento técnico.

Colaboradores de ventas y marketing.

Procesos clave

Compra de insumos.

Creación de prendas (pulseras y cadenas).

Pruebas de funcionamiento y calidad del producto.

Marketing y ventas.

Actualización del portal Web.

Recursos clave

Materiales para crear las pulseras y cadenas.

Dispositivos GPS

Alianza con empresa proveedora de dispositivos GPS y sistema GPS.

Artesanos

Colaboradores

Portal Web del servicio.

Servicio de Internet.

Segmento de clientes

El segmento de clientes son todas las personas mayores de 17 años, de cualquier género, que estén interesados en incorporar una prenda de vestir y herramienta de seguridad a su vestimenta, en el caso de los niños, las niñas y los adolescentes se canalizará con su representante.

Relaciones con clientes / Canales

Tratándose de un tema de seguridad, se estima mantener un vínculo permanente con los clientes. También se estarán ofreciendo promociones familiares y corporativas. En cuanto al canal de comunicación, el portal web será el eje principal de la comunicación, complementado por las redes sociales, donde la publicidad será discreta, por la connotación de seguridad involucrada.








Estructura de costes

Compra de insumos.
Salarios de artesanos.
Mantenimiento de página web.
Servicio de Internet.
Servicio de GPS.
Local comercial.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos se prevén de las ventas al detal de prendas. También podrán producirse ventas al mayor para grupos familiares o corporativos.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedores de insumos.</p> <p>Artesanos creadores de pulseras o cadenas únicas, adaptadas a los clientes.</p> <p>Proveedor de servicios de Internet.</p> <p>Proveedor de dispositivos y servicios GPS.</p> <p>Colaboradores tecnológicos que activan los GPS y dan mantenimiento técnico.</p> <p>Colaboradores de ventas y marketing.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Compra de insumos. Creación de prendas (pulseras y cadenas). Pruebas de funcionamiento y calidad del producto. Marketing y ventas. Actualización del portal Web.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Estas pulseras o cadenas, además de aportar elegancia y una buena imagen a las personas que las usen, contarán con un muy pequeño dispositivo "GPS", el cual podrá ser ubicado desde un computador o teléfono inteligente, brindando, además, seguridad al usuario, al poder ubicarlo geográficamente a él, o a la prenda.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Tratándose de un tema de seguridad, se estima mantener un vínculo permanente con los clientes. También se estarán ofreciendo promociones familiares y corporativas.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>El segmento de clientes son todas las personas mayores de 17 años, de cualquier género, que estén interesados en incorporar una prenda de vestir y herramienta de seguridad a su vestimenta, en el caso de los niños, las niñas y los adolescentes se canalizará con su representante.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Materiales para crear las pulseras y cadenas. Dispositivos GPS. Alianza con empresa proveedora de dispositivos GPS y sistema GPS. Artesanos. Colaboradores. Portal Web del servicio. Servicio de Internet.</p>		<p>Canales </p> <p>El portal web será el eje principal de la comunicación, complementado por las redes sociales, donde la publicidad será discreta, por la connotación de seguridad involucrada.</p>		
<p>Estructura de costes</p> <p>Compra de insumos. Salarios de artesanos. Mantenimiento de página web. Servicio de Internet. Servicio de GPS. Local comercial.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Los ingresos se prevén de las ventas al detal de prendas. También podrán producirse ventas al mayor para grupos familiares o corporativos.</p>	

SPECIAL COFFE BY ANALIA | Estudiante: Yisel González
Carrera: Licenciatura en Contabilidad y Finanzas
Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

Special Coffe by Analia es un emprendimiento que consiste en la creación de una cafetería donde se sirven los productos en envases comestible hechos de galletas. Se vende café orgánico, galletas dulces estilo cafetería donde se puede pasar un buen momento con seres queridos.



El Problema

En pleno siglo XXI continúan creciendo los problemas relacionados con la disposición de los desechos sólidos como los vasos de plástico o de cartón de las cafeterías. En Special Coffe by Analia se está comprometido con el medio ambiente y con los envases comestibles se está aportando un granito de arena a la conservación del planeta.

La Solución

Special Coffe by Analia es un lugar propicio para esos encuentros casuales donde el cliente puede degustar un café saludablemente y a la vez contribuir con la conservación ambiental, ya que se trata de una cafetería donde el café se sirve en un envase comestible de galletas. Además, se vende café orgánico, galletas dulces y otros alimentos tipo snack.

Propuesta de valor

El servicio de la cafetería incluye más que simplemente ofrecer bebidas y alimentos. Por ejemplo, acceso a Wifi gratuito, música en vivo o eventos especiales. También tiene una sección para comprar granos de café o accesorios para preparar café en casa. También ofrece la venta del envase comestible.

Socios clave

Productores de café orgánico.
Proveedor de servicio de Internet.

Procesos clave

Compra de insumos para preparar los productos.
Producción de envases comestibles (galletas en forma de tasas de café).
Producción de galletas y Snacks.
Atención a pedidos en línea.
Atención a pedidos en sitio.
Mantenimiento del portal web.

Recursos clave

Equipos necesarios para preparar los productos.
Refrigeradores comerciales.
Portal Web.
Personal competente.
Receta para preparar las galletas y envases consumibles.

Segmento de clientes

Los clientes potenciales son aquellas personas con o más de 18 años y que disfrutan de tomar café, y aquellos consientes de la necesidad de contribuir a la conservación ambiental.

Relaciones con clientes / Canales

Special Coffe by Analia busca mantener una comunicación activa con sus clientes, basadas en los valores de honestidad, transparencia en el uso de ingredientes saludables en sus productos y precios justos, además de perseguir la conservación ambiental. El manejo de los desechos de la actividad económica, de manera ecológica será parte de las políticas de administración del negocio.

El canal principal de comunicación será el portal web de Special Coffe by Analia, seguido por las redes sociales.










Estructura de costes

Salarios de los empleados.
 Mantenimiento de los equipos de la cafetería.
 Ingredientes para preparar los productos.
 Mantenimiento del portal web.
 Alquiler del local comercial.
 Servicios públicos.
 Proveedor de Internet.
 Impuestos.

Fuentes de Ingreso

Venta de productos.
 Venta de envases comestibles.
 Alquiler de espacios para eventos.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Productores de café orgánico. Proveedor de servicio de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Compra de insumos para preparar los productos. Producción de envases comestibles (galletas en forma de tasas de café). Producción de galletas y Snacks. Atención a pedidos en línea. Atención a pedidos en sitio. Mantenimiento del portal web.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>El servicio de la cafetería incluye más que simplemente ofrecer bebidas y alimentos. Por ejemplo, acceso a Wifi gratuito, música en vivo o eventos especiales. También tiene una sección para comprar granos de café o accesorios para preparar café en casa. También ofrece la venta del envase comestible.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Mantener una comunicación activa con sus clientes, basadas en los valores de honestidad, transparencia en el uso de ingredientes saludables en sus productos y precios justos, además de perseguir la conservación ambiental. El manejo de los desechos de manera ecológica.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Los clientes potenciales son aquellas personas con o más de 18 años y que disfrutan de tomar café, y aquellos consientes de la necesidad de contribuir a la conservación ambiental.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Equipos necesarios para preparar los productos. Refrigeradores comerciales. Portal Web. Personal competente. Receta para preparar las galletas y envases consumibles.</p>			<p>Canales </p> <p>El canal principal de comunicación será el portal web de Special Coffe by Analia, seguido por las redes sociales.</p>	
<p>Estructura de costes </p> <p>Salarios de los empleados. Mantenimiento de los equipos de la cafetería. Ingredientes para preparar los productos. Mantenimiento del portal web. Alquiler del local comercial. Servicios públicos. Impuestos.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta de productos. Venta de envases comestibles. Alquiler de espacios para eventos.</p>		

YO LE CUIDO | Estudiante: Laura Laurens Vera

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

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

Esta idea de emprendimiento se basa en prestar un servicio de acompañamiento y cuidado a domicilio, a quienes simplemente les es necesario para acudir a una cita médica, recibir un medicamento, hacer compras, realizar el pago de algún servicio, asesoría académica para jóvenes y niños, o cuidado de su mascota. De manera específica, el propósito es que el cliente pueda contar con un sitio web confiable y seguro, donde recurrir, a precios estables para cuidar sus tesoros más preciados: La familia.



El Problema

La problemática existe en toda la comunidad latina, largas conversaciones y experiencias inspiraron a la creación de esta empresa para atender una problemática existente, la unificación de todos los servicios afines al acompañamiento en una sola plataforma asegura que en el hogar y el de nuestros seres queridos sólo entrará un proveedor de servicio, quien es el encargado de verificar y certificar la capacidad del personal.

Un ejemplo claro de esto es que en Latinoamérica la migración de personas jóvenes y proactivas es cada día mayor, pero muchos dejan a sus seres queridos, mascotas, abuelos en su país de origen. Esta constante fue la inspiración a la hora de crear "Yo le Cuido".

La Solución

Pensando en la necesidad de muchas personas de contar con una organización con un sitio web confiable y seguro, donde recurrir, para atender esas necesidades de atención a personas o mascotas a domicilio y que brinde la confianza necesaria para esos casos donde el cliente necesita la mejor atención para sus familiares o mascotas. El capital humano estará formado por especialistas en cada área de atención, con requisitos estrictos, como: titulaciones (enfermería, veterinaria, desarrollo cognitivo, fisioterapia, educación, entre otros), permisos, récord policivo, licencias de conducir comercial, certificación en primeros auxilios, aviso de operación y facturero.

Propuesta de valor

Si bien es cierto que hoy en día existe un sin número de aplicaciones tecnológicas que ofrecen múltiples servicios en cuidado de niños, o mascotas y ancianos, no son un equipo unificado de asistencia el cual permita a un grupo familiar personalizar en una sola compañía las necesidades para su hogar.

Ya no deberán preocuparse por las necesidades de sus familiares; se ofrecen soluciones de cuidado y acompañamiento abordando las preocupaciones como: la distancia, soledad, enfermedades, educación, paseos, diligencias, comidas, transporte, y decenas de circunstancias que pueda necesitar en su entorno.

Se cuenta con personal altamente capacitado, seleccionado rigurosamente, con requisitos acordes a las actividades que van a realizar.

Todo en una sola empresa, con asistencia 24 horas, página web informativa y actualizada.

Socios clave

Instituciones proveedores de seguridad pública.

Proveedor de servicio de Internet.

Proveedores de servicio de transporte selectivo.

Proveedores de servicios de banca en línea.

Colaboradores capacitados.

Procesos clave

Desarrollo y mantenimiento de la plataforma web del negocio.

Prestar servicio de asistencia virtual.

Prestar servicio de reservas y cotizaciones.

Realizar visitas virtuales o en el sitio.

Postulaciones de vacantes disponibles, entrevista en línea y presencial.

Recursos clave

Plataforma web del negocio.
Directorio de colaboradores capacitados, y de proveedores de servicios.
Oficina de atención (Centro de operaciones).

Segmento de clientes

Hombres y mujeres, mayores de edad, con alguna ocupación profesional o artesanal, que requieren la atención, por parte de un tercero de confianza, para algún familiar, de la tercera edad, enfermo o con alguna discapacidad, o niños, niñas, o adolescentes que requieren de un acompañamiento, o el de mascotas. Generalmente, padres o madres de familia que, por el dinamismo de la sociedad actual, no disponen del tiempo necesario para atender a sus seres queridos o sus mascotas.

Relaciones con clientes / Canales

Se espera mantener con los clientes una relación de comunicación abierta, honesta y confidencial, para poder conocer cuáles son sus necesidades, como también, poder asesorarle para encontrar la solución a sus problemas, o encontrar una oportunidad de mejora de su situación. Se trata de una comunicación abierta en ambas direcciones. El canal de comunicación principal será la plataforma web del negocio.










Estructura de costes

Costes derivados de los sueldos y salarios de los colaboradores.
Costos de mantenimiento de la plataforma web del negocio.
Costos de los servicios públicos e Internet.
Costes de alquiler del local comercial de la oficina central.

Fuentes de Ingreso

Los clientes pagarán una tarifa, dependiendo de la cantidad de servicios que soliciten. Se cuenta con paquetes mensuales con diferentes servicios adaptados a las necesidades de cada cliente. También se contará con distintos medios de pago.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>El emprendimiento Yo Le Cuido es una compañía unipersonal que no cuenta con socios, sino con proveedores de servicio. Los suministradores clave son los profesionales en enfermería, veterinaria, fisioterapia, desarrollo cognitivo, educación, entre otros. Los proveedores tendrán la certificación apropiada y el profesionalismo necesario para brindarle una atención de calidad a los clientes.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Mi propuesta de valor brinda servicios de apoyo a domicilio por personal calificado a los clientes, quienes necesitan de una persona que asista a su familiar. Esto puede ser para una persona en la tercera edad (para tareas cotidianas), para un menor (con sus asignaturas escolares) o con el cuidado de mascotas. Los ingresos provienen del cobro por el servicio brindado, dividido en un 5% para el proveedor y otro para la empresa.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Esta propuesta de valor requiere que los proveedores sean calificados en sus oficios y que cumplan con todos los requisitos del perfil. A su vez, deben ser empáticos, discretos, y cumplidos. Para atraer a los posibles clientes, usaré redes sociales y recomendaciones personales por parte de clientes existentes. Los clientes pagarán una tarifa por los servicios recibidos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Los servicios están abiertos para ser modificados y diseñados para satisfacer las necesidades específicas del cliente, pudiendo escoger entre pagar una tarifa por servicio o varios, semanal o mensual. La tarifa se prorrateará tomando en consideración el número de personas a cuidar, qué servicios requiere y con qué frecuencia se haría. Además, se tomará en consideración alguna necesidad especial que deba ser cubierta (por ejemplo, toma de medicamentos) al momento de contratar los servicios.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Espero tener con mi cliente una relación de comunicación abierta, honesta y confidencial para poder conocer cuál es su necesidad, como también poder asesorarle para solucionar su problema y conocer de alguna manera una oportunidad de mejora. Una comunicación abierta en ambas direcciones está en el corazón de todo lo que hago y esta no tiene costo adicional.</p> <p>Canales </p> <p>Realizaré campañas publicitarias a través de anuncios en las redes sociales, el internet, me podrá contactar por medio de la página web, WhatsApp, correo electrónico o llamada telefónica. Una vez sea cliente de la empresa, tendrán a su disposición la página web, las líneas telefónicas y correo electrónico para cotizar, agendar, seleccionar servicios o hacernos llegar cualquier inquietud o queja con relación a nuestros proveedores y servicios.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Para los abuelos con problemas de movilidad, salud física o mental. Proveeré no solamente el cuidado en casa (como alimentación, vestido y medicamentos), sino también para llevarle a realizar sus diligencias o asistir a las citas médicas. Para los niños tendré disponible quien pueda irle a buscar al colegio, o recibirle en casa y velar por su alimentación, aseo y sus deberes. Para el cuidado de su mascota, tendré personal para: paseos, cuidar de una mascota de edad avanzada o cuidarle por alguna condición médica especial. Para discapacitados tendré el personal que le ayude con el mantenimiento del hogar, tareas cotidianas o administrativas.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>La inversión inicial será financiada con la tarjeta de crédito de mi banco emisor, a un interés mensual del 2%. El ingreso del negocio será basado en un porcentaje estético por cada servicio solicitado, 40% para la empresa y 60% para el proveedor del servicio, del total neto generado por el servicio.</p> 		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Mis clientes pagarán una tarifa dependiendo de la cantidad de servicios que soliciten. Tendrán disponibles varios métodos de pago desde pagos en línea total o parcial hasta Paypal. Habrán paquetes mensuales con diferentes servicios adaptados a las necesidades de cada cliente.</p> 		

TALLER DE SOLDADURA JAVA | Estudiante: Betzy Leones

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

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

Es un taller de trabajo de soldadura donde se realizarán proyectos de fabricación mediante la unión de materiales, generalmente metales o termoplásticos, al provocar la fusión, que es distinta de las técnicas de unión de metales a baja temperatura, como la soldadura y aquella que no funden el metal base. Se estima que la industria de la soldadura crece al menos aproximadamente un 6% anual. Con la soldadura y fabricación en general, se crean puertas, portones, ventanas y cercas perimetrales, entre otros.



El Problema

Muchas personas al momento de recibir ventanas o puertas han recibido el material con las juntas, con cantidad de porosidad, escoria, grumos y grietas en la soldadura supuestamente con el material acabado sin saber que más adelante tendrán que contratar nuevamente los servicios, pero esta vez por reparaciones de un trabajo no concluido correctamente.

La Solución

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

Propuesta de valor

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

Socios clave

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

Procesos clave

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

Recursos clave

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

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

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










Estructura de costes

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

Fuentes de Ingreso

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

Matriz Lean Canvas

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

TÚ CHEF AL MINUTO | Estudiante: Basilia Angélica López

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

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



Por: Katherine Peralta

El Problema

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

La Solución

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

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

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

Propuesta de valor

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

Socios clave

Ferreterías: Coches, Doit Center, Casa de Materiales. Otras.

Proveedor de servicio de Internet.

Colaboradores.

Procesos clave

Compra de materiales.

Contratos con los clientes.

Tomar medidas exactas del lugar de instalación.

Elaboración del gimnasio personalizado.

Desarrollar plan de trabajo.

Clases en línea.

Recursos clave

Herramientas y equipos de instalación: taladro de mano, brocas de concreto, y tornillería.

Máquina de soldar, Compresor de aire para pintar.

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

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








Estructura de costes

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

Fuentes de Ingreso

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

Matriz Lean Canvas

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

CENTRO DE MASAJE Y SPA MANOS | Estudiante: Genesis Mathurin
Carrera: Licenciatura en Contabilidad y Finanzas
Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



El Problema

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

La Solución

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

Propuesta de valor

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

Socios clave

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

Procesos clave

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

Recursos clave

Materiales.
Internet.

Servicio eléctrico.

Proveedor de logística de transporte para las entregas a domicilio.

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

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

Anuncios personalizados de nuevos productos.

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

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

Estructura de costes

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

Fuentes de Ingreso










Ventas de arreglos.

Servicios de decoración.

Cajas personalizadas para regalos.

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

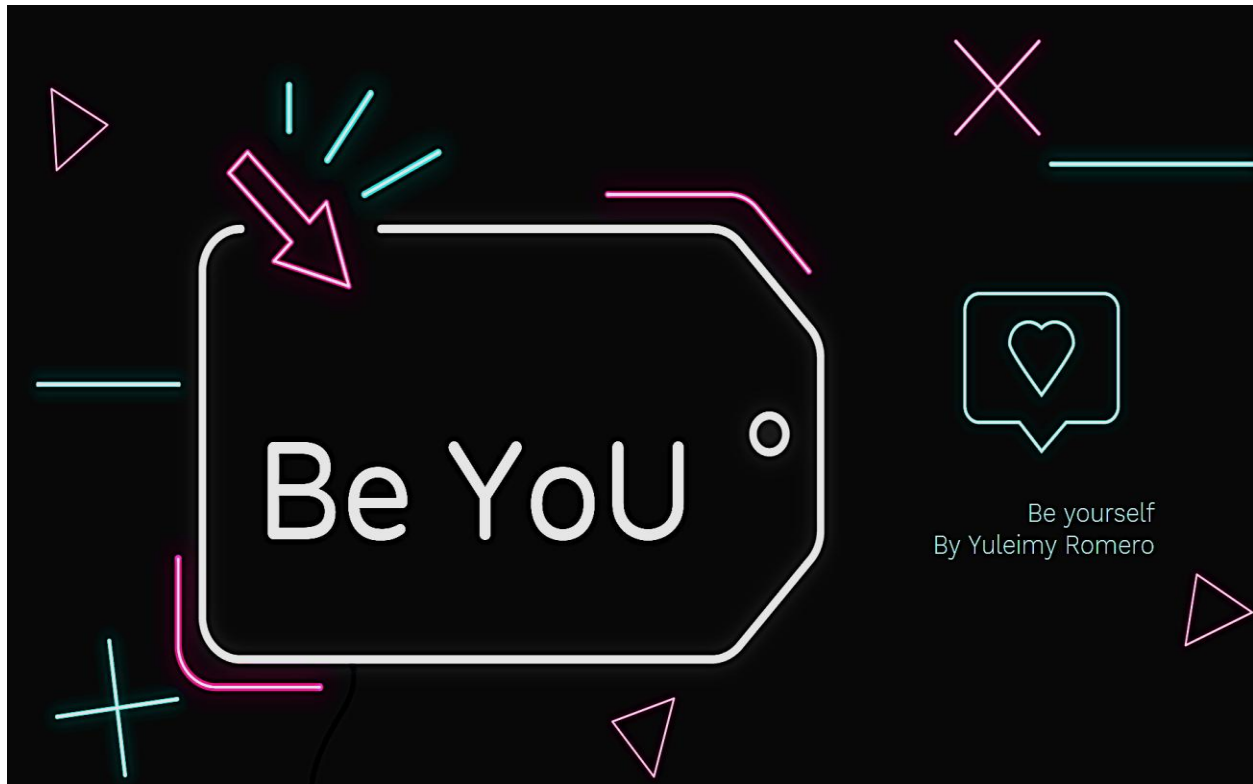
Matriz Lean Canvas

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

BOLLOS DE JETA MULTISABORES | Estudiante: Meraris Muñoz
Carrera: Licenciatura en Educación con énfasis en Educación Primaria
Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

Un nuevo emprendimiento en el cual se venden vestidos de baños, tantos para hombres como para mujeres, con entregas gratis en la ciudad de Panamá. Plan a futuro: crecer como empresas y hacer entregas a nivel nacional, obtener un establecimiento propio como boutique y brindar accesorios y trajes completos para tus vestidos de baños. BE YoU consiste en una tienda con presencia virtual en el que el producto que se brinda son vestidos de baños de última moda para todo tipo de cuerpo y gustos tanto para damas como caballeros en edades hasta los 60 años, con precios al alcance de la mayoría de los bolsillos.



El Problema

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

La Solución

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

Propuesta de valor

BE YoU Ofrece a sus clientes:

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

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

Socios clave

Colaboradores (familia).

Proveedores y fábricas de marcas de vestidos de baños:

Shein

Zaful

Procesos clave

Comprar al por mayor.

Vender con precios accesibles.

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

Recursos clave

Personal.

Redes sociales.

Capital.

Portal Web.

Wifi.

Segmento de clientes

Personas entre 15 a 60 años.

Hacemos entrega de nuestro producto en la capital de Panamá.

Relaciones con clientes / Canales

A través de un asesoramiento confiable.

Publicidad llamativa.

Se utilizará

la Web.

Las Redes sociales.
WhatsApp.









Estructura de costes

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

Fuentes de Ingreso

Ventas por prendas.
Transferencia bancaria.
Efectivo.
Yappy.

Matriz Lean Canvas

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

VIRTUAL DOMESTIC | Estudiante: Melodie Núñez
Carrera: Licenciatura en Educación con énfasis en Educación Primaria
Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



El Problema

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

La Solución

La solución de esta propuesta es ofrecer un amplio abanico de servicios que satisfagan las necesidades de más relaciones sociales y grupos de amistad. Una agencia que les brinde la oportunidad de planificarles actividades de grupo, reuniones, excursiones, etc.

Con los datos facilitados se hace un estudio de rasgos generales de personalidad, necesidades, hábitos, incompatibilidades, etc. Así lograr una relación nueva, verdadera con sentido de humanidad.

Propuesta de valor

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

Socios clave

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

Procesos clave

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

Recursos clave

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

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

A través de un portal Web.
Formulario en línea.
Entrevistas en línea y presenciales.

Se pueden realizar a través de las redes sociales
Instagram.

Facebook.

Twitter.

WhatsApp.

Estructura de costes

Costos de sueldos y salarios de colaboradores, técnicos y personal profesional.

La apertura legal comercial (Aviso de operación).

Servicios eléctricos.

Sistemas tecnológicos: central virtual e internet.

Gastos legales, licencias y permisos de operación.

Fuentes de Ingreso

Deposito en cuenta bancaria.

Efectivo.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedores de ingredientes naturales.</p> <p>Ministerio de Industria y Comercio (MINSA).</p> <p>Proveedor de servicio de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Adquisición de insumos.</p> <p>Producción de los cosméticos.</p> <p>Publicidad.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Los cosméticos son más económicos y naturales favoreciendo el cuidado de la piel y buen aspecto personal. Con componentes como las enzimas, proteínas, componentes antienvjecimiento, evita aumentar las células cancerígenas.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se pueden realizar a través de las redes sociales. Promoción en la redes sociales.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Damas y caballeros entre 14 años y 60 años.</p>
	<p>Recursos clave </p> <p>Tecnología.</p> <p>Colaboradores.</p> <p>Infraestructura.</p>		<p>Canales </p> <p>Instagram.</p> <p>WhatsApp.</p> <p>Facebook.</p> <p>Correo electrónico.</p>	
<p>Estructura de costes </p> <p>Producción.</p> <p>Materiales.</p> <p>Colaboradores.</p> <p>Publicidad.</p>			<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Deposito en cuenta bancaria.</p> <p>Efectivo.</p>	

MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD DE VIDA URBANA | Estudiante: Edith

Ruiz Soto

Carrera: Licenciatura en Educación con énfasis en Educación Primaria

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

Esta idea de emprendimiento lo que pretende es crear una organización de carácter social, que preste apoyo a las comunidades necesitadas, para organizarse y mejorar su calidad de vida con el desarrollo de proyectos comunitarios mediante la autogestión. Lo que se desea es crear una organización que complemente a las comunidades necesitadas y sus gobiernos locales, brindándoles consultoría para el desarrollo de los proyectos que necesita la comunidad, para elevar la calidad de vida.



El Problema

Una parte importante de la población de panameños viven en el interior del país, en poblados de difícil acceso, situación que también ocurre en algunas barriadas en las ciudades. Los corregimientos con baja densidad poblacional suelen carecer de la atención de la administración central, y la administración local suele no contar con los recursos necesarios para abordar sus necesidades comunitarias más básicas, como salud, educación, vías de penetración adecuadas. Cuando las autoridades no tienen una respuesta oportuna para una comunidad, sus miembros pueden proponer una solución consensuada y autogestionada.

La Solución

En este proyecto se ofrece una oportunidad alternativa para que los pobladores de comunidades del interior del país, o de las barriadas con pocos recursos o mal administrados puedan alcanzar una mejor calidad de vida, personas que viven en comunidades de difícil acceso, ya sean los que viven en el campo, que tienen que caminar por horas para poder llegar, por ejemplo, al poblado más cercano para poder hacer sus compras, o para que los niños puedan acceder a la escuela.

Esta idea los beneficiará mucho en lo que es trasladarse de un lugar a otro. Consiste en realizar el mejoramiento de las vías de penetración, carreteras rurales y puentes en lugares de difícil acceso y mejorar el transporte y tráfico del sector correspondiente, así como contribuir a la formación de una base para activar la economía, mediante la mejora del acceso al mercado del poblado.

Propuesta de valor

Ofrecer asesoría y asistencia, tanto presencial, como por video llamadas, incorporando, eventualmente, según la problemática que se desee abordar, a diversos especialistas que estarán dispuestos a brindar la asesoría en sus áreas de experticia para buscar la mejor solución al problema. Esto se lograría, solicitando la ayuda a los distintos gremios profesionales pertinentes.

Socios clave

Los pobladores afectados.
La casa comunal.
La escuela local (si existe).
La comunidad de la iglesia.
La autoridad local.
Las empresas prestadoras del servicio público.

Procesos clave

Crear y mantener un portal web.
Contactar a la comunidad objeto de la ayuda.
Organizar a la comunidad.
Identificar y jerarquizar los problemas de la comunidad.
Proponer soluciones alternativas.
Seleccionar una solución por consenso entre la comunidad.
Ayudar a la comunidad en la obtención de fondos.
Acompañar a la comunidad en la ejecución de la obra (solución).

Recursos clave

Portal web.
Colaboradores,

Metodología de trabajo.
Plan de trabajo.
Directorio de contactos (contactos gremiales, de las autoridades, entre otros).

Segmento de clientes

Este emprendimiento está dirigido a favorecer a todas las comunidades y poblados de difícil acceso y que requieran de infraestructura o mejora de esta para elevar la calidad de vida de sus miembros.

Relaciones con clientes / Canales

Se mantendrá un vínculo estrecho con las comunidades dándoles seguimiento a sus proyectos, a través de la planificación y el seguimiento y control de los proyectos, garantizando al final las pruebas de la solución y estableciendo el plan de mantenimiento una vez concluida la obra.

El canal de comunicación esencial será el portal web y las redes sociales como: WhatsApp, Instagram, Facebook entre otras.









Estructura de costes

Local comercial.
Servicio de Internet.
Colaboradores.
Mantenimiento del portal web.
Logística de transporte para visitas en sitio.

Fuentes de Ingreso

Por ser un emprendimiento de corte social, las fuentes de ingreso serán por autogestión. Por ejemplo, un tipo de financiación colectiva en línea, como el crowdfunding, o Micromecenazgo, que consiste en promover y explicar el proyecto en un portal web y solicitar contribuciones económicas espontáneas para su financiamiento total o parcial. Así mismo, se obtendrán fondos de actividades desarrolladas en conjunto con las comunidades, tal como: ventas de comidas, realizando eventos bailables, venta de patio, legumbres, entre otros.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Los pobladores afectados. La casa comunal. La escuela local (si existe). La comunidad de la iglesia. La autoridad local. Las empresas prestadoras del servicio público.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Crear y mantener un portal web. Contactar a la comunidad. Organizar a las comunidades. Identificar y jerarquizar los problemas de la comunidad. Proponer soluciones. Seleccionar una solución. Ayudar a la comunidad en la obtención de fondos. Acompañar a la comunidad en la ejecución de la obra</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Ofrecer asesoría y asistencia, tanto presencial, como por video llamadas, incorporando, eventualmente, según la problemática que se desea abordar, a diversos especialistas que estarán dispuestos a brindar la asesoría en sus áreas de experticia para buscar la mejor solución al problema. Esto se lograría, solicitando la ayuda a los distintos gremios profesionales pertinentes.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se mantendrá un vínculo estrecho con las comunidades dándoles seguimiento a sus proyectos, a través de la planificación y el seguimiento y control de los proyectos, garantizando al final las pruebas de la solución y estableciendo el plan de mantenimiento una vez concluida la obra.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Este emprendimiento está dirigido a favorecer a todas las comunidades y poblados de difícil acceso y que requieran de infraestructura o mejora de esta para elevar la calidad de vida de sus miembros.</p>
	<p>Recursos clave </p> <p>Portal web. Colaboradores, Metodología de trabajo. Plan de trabajo. Directorio de contactos (contactos gremiales, de las autoridades, entre otros).</p>		<p>Canales </p> <p>El canal de comunicación esencial será el portal web y las redes sociales como: WhatsApp, Instagram, Facebook entre otras..</p>	
<p>Estructura de costes</p> <p>Local comercial. Servicio de Internet. Colaboradores. Mantenimiento del portal web. Logística de transporte para visitas en sitio.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Por ser un emprendimiento de corte social, las fuentes de ingreso serán por autogestión. Por ejemplo, un tipo de financiación colectiva en línea, como el crowdfunding, o Micromecenazgo, que consiste en promover y explicar el proyecto en un portal web y solicitar contribuciones económicas espontaneas para su financiamiento total o parcial. Así mismo, se obtendrán fondos de actividades desarrolladas en conjunto con las comunidades, tal como: ventas de comidas, realizando eventos bailables, venta de patio, legumbres, entre otros.</p>		

CENTRO DE COMPETITIVIDAD CONNECTION | Estudiante: Práxedes Torres
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



El Problema

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

La Solución

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

Propuesta de valor

Se ofrece el mejor servicio de fiesta.

Expertos decoradores para cada evento

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

Socios clave

Los socios claves serían las floristerías

Tienda de ventas de accesorios para fiestas

Supermercados que abastecen de alimentos para preparación de los bufets.

Licorerías.

Procesos clave

Realizar propaganda de nuestros servicios.

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

Recursos clave

Encargado de actualizar la página web.

Infraestructura.

Local.

Capital.

Aportación de los socios.

Tecnología.

Segmento de clientes

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

Colegios

Empresarios,

Parejas que desean unir sus vidas en matrimonio.

Relaciones con clientes / Canales

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

Se usará una página Web en donde promocionaría el servicio.

Redes sociales, propaganda televisiva.

Estructura de costes










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

Fuentes de Ingreso

Para la comodidad de nuestros clientes sus pagos por nuestros servicios los podrán hacer mediante:

Pagos en efectivos.
 Tarjeta de crédito.
 Transferencias.

Matriz Lean Canvas

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

DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS KATY | Estudiante: Katy Trejos
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en calidad y productividad
Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

Somos una empresa panameña que nace de la finalidad de brindar apoyo en la búsqueda de la calidad de vida y la mejora continua de la sociedad panameña. Basados en experiencias y conocimientos reales se está convencidos que trabajar desde la prevención de errores o problemas, y vinculando la “cultura de calidad” dentro de la administración y estrategias de negocios, los beneficios alcanzados en el corto, mediano y largo plazo, potenciarán el resultado de la empresa.



El Problema

Derivado, entre otros eventos por la pandemia por SARS-CoV-2, varias empresas se vieron en la necesidad de cerrar sus puertas, incluyendo una gran cadena de abastos. Por ello la Distribuidora de Bebidas Katy decide incursionar en la venta y distribución de abarrotes, para llenar el vacío dejado.

La Solución

La Distribuidora de Bebidas Katy ofrece a los clientes una nueva oportunidad de adquirir esos productos de su preferencia que no pueden encontrar en otras tiendas, con la seguridad, eficiencia y calidad que forma parte del servicio de Katy.

Propuesta de valor

En el amplio dominio del mercado de los refrescos que posee Distribuidora de Bebidas Katy, permite destacar y tener una vasta presencia en todos los canales de distribución. Se contará con una flota de camiones y vehículos propios y estratégicamente ubicados. Se ofrece un servicio con comodidad, tranquilidad, seguridad y confianza.

Socios clave

Empresas aliadas productoras de abarrotos.
Proveedores de servicios técnicos e Internet.
Proveedores de servicios logísticos.

Procesos clave

Gestión de los pedidos con mayor urgencia de los clientes.
Compra al mayor de los productos más requeridos por los clientes.
Desarrollo y mantenimiento del portal Web.
Venta y Distribución de productos de primera necesidad.

Recursos clave

Personal calificado.
Portal web.
Oficina y galera para deposito.

Segmento de clientes

Este servicio está dirigido para toda persona mayor de edad.

Relaciones con clientes / Canales

La relación con los clientes está basada en la fidelidad derivada de servicio eficiente, cómodo y seguro al cliente.
El portal web será el canal principal de comunicación con los clientes, pero, también, se hará uso de las redes sociales y del correo electrónico.










Estructura de costes

Mantenimiento del portal web de la empresa.
Compras a los proveedores al mayor.
Mantenimiento de los vehículos.
Sueldos y salarios.
Impuestos.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos brutos provendrán de:
 Venta de productos al mayor.
 Ventas al detal.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Empresas aliadas productoras de abarrotes. Proveedores de servicios técnicos e Internet. Proveedores de servicios logísticos.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Gestión de los pedidos con mayor urgencia de los clientes. Compra al mayor de los productos más requeridos por los clientes. Desarrollo y mantenimiento del portal Web. Venta y Distribución de productos de primera necesidad.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>En el amplio dominio del mercado de los refrescos que posee Distribuidora de Bebidas Katy, permite destacar y tener una vasta presencia en todos los canales de distribución. Se contará con una flota de camiones y vehículos propios y estratégicamente ubicados. Se ofrece un servicio con comodidad, tranquilidad, seguridad y confianza.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>La relación con los clientes está basada en la fidelidad derivada de servicio eficiente, cómodo y seguro al cliente.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Este servicio está dirigido para toda persona mayor de edad.</p>	
	<p>Recursos clave </p> <p>Personal calificado. Portal web. Oficina y galera para deposito.</p>		<p>Canales </p> <p>El portal web será el canal principal de comunicación con los clientes, pero, también, se hará uso de las redes sociales y del correo electrónico.</p>		
<p>Estructura de costes</p> <p>Mantenimiento del portal web de la empresa. Compras a los proveedores al mayor. Mantenimiento de los vehículos. Sueldos y salarios. Impuestos.</p>			<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Los ingresos brutos provendrán de: Venta de productos al mayor. Ventas al detal.</p>		

ECOLOGY PARS | Estudiante: Bryan Uriarte

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

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



El Problema

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

Sea amigable con el medio ambiente.

La Solución

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

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

Propuesta de valor

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

Socios clave

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

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

Procesos clave

Obtener y mantener permisos de operación.

Recepción de pedidos de los clientes.

Promoción de los productos mediante las redes sociales.

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

Mantenimiento de la App.

Mantenimiento de los vehículos.

Recursos clave

Página web.

Redes sociales.

Recurso humano.

Vehículos.

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

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










Estructura de costes

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

Fuentes de Ingreso

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

Matriz Lean Canvas

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

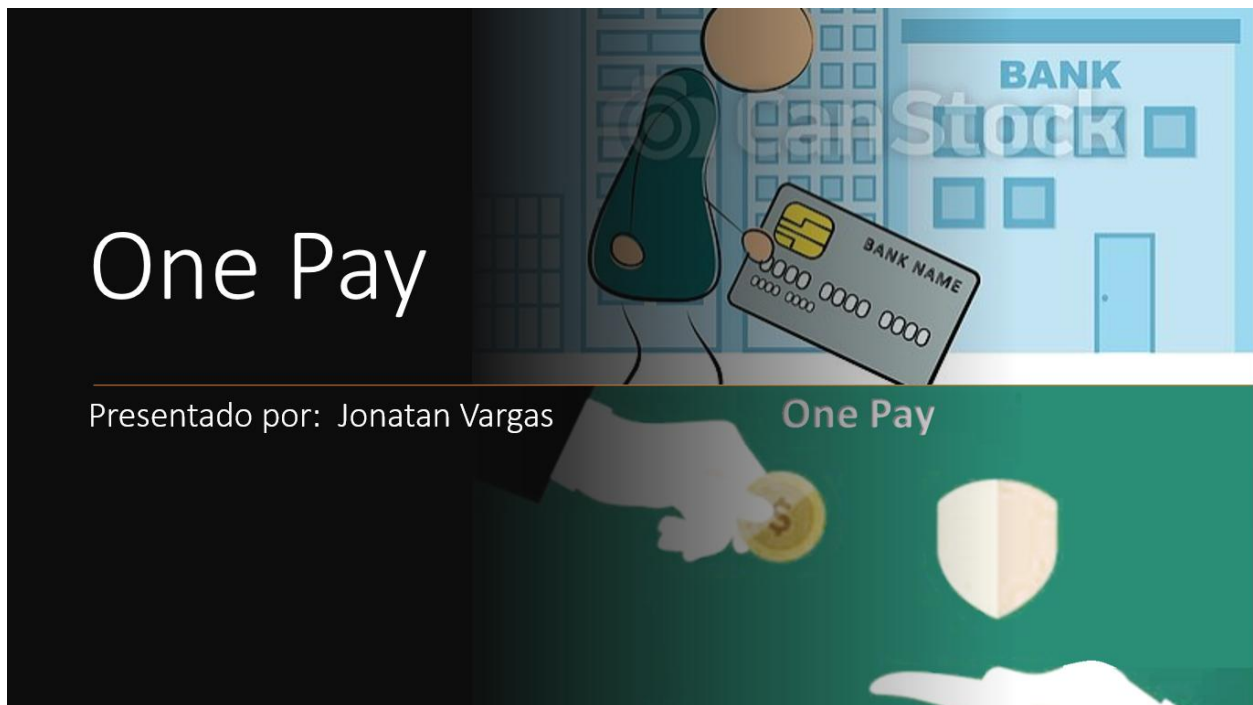
ONE PAY | Estudiante: Jonathan Vargas Escudero

Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Gestión de Operaciones

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

One Pay es una forma de pago totalmente electrónica por medio del uso de tu número de celular. La aplicación consiste en que el cliente abre una cuenta donde se registra con su número de teléfono y le asigna una cuenta de cualquier banco, la cual utilizará para realizar el cobro, estos pagos se realizarán en tiempo real al comercio por medio de la app.



El Problema

En la actualidad, la dinámica económica exige más y mejores sistemas de intercambio comercial, las tarjetas de crédito y de débito bancario se han venido transformando en sistemas más seguros y eficientes para el intercambio comercial. Nuevas formas de intercambiar dinero de forma digital están ganando espacio para evitar el contacto con el dinero en efectivo. En Panamá estos sistemas de pago en diversos comercios está en aumento el más importante es el servicio Yappy del Banco General, sin embargo, no fue el primero en implementar algo similar en el país. Lo que lo ha catapultado al éxito, es la gran cantidad de clientes con los que cuenta este banco, sin embargo, existen personas que desean utilizar un servicio similar pero no quieren formar parte del Banco General.

La Solución

Para ello se diseñó One Pay. Con este servicio no se requiere poseer una cuenta de un banco en específico para utilizar un servicio similar con el cual el cliente podrá enviar dinero entre cuentas y pagar en comercios afiliados al instante, con solo el uso de su número de celular como cuenta del servicio.

Propuesta de valor

La sociedad panameña no tiene la opción de utilizar el servicio de Yappy sin tener una cuenta abierta o, verse obligados a abrir una cuenta en el Banco General, por esto One Pay elimina esta barrera, ya que no importa de qué banco utilice el cliente, de igual manera puede utilizar el servicio de forma rápida y segura.

Socios clave

Proveedor de servicio de Internet.
Empresas y organizaciones afiliadas.
Proveedores de ciberseguridad para darle así a nuestros clientes la confianza de que su dinero se encuentra en buenas manos.

Procesos clave

Envío y recibo dinero de forma rápida y segura.
Pago electrónico en comercios afiliados rápido y seguro.
Controles financieros y contables estrictos.

Recursos clave

Alianza con proveedores.
Personal idóneo en el área de informática.
Procedimientos comprobados y seguros.
Maquinas físicas de punto pago, para que el cliente pueda realizar recarga a su cuenta si no posee una cuenta bancaria.
La mejor conexión posible de internet para realizar las transacciones por medio de un proveedor local.
Estructura para albergar las oficinas administrativas.

Segmento de clientes

Este servicio va dirigido a toda la población panameña mayor de edad que cuenta con una cuenta bancaria en cualquier banco o entidad financiera debidamente registrada dentro de la República de Panamá.

Se trata de jóvenes mayores de 18 años hasta adultos mayores de 70 Años. El servicio ~~puede ser utilizado tanto por mujeres como por hombres de cualquier parte del territorio nacional de la República de Panamá.~~

Relaciones con clientes / Canales

A través de promociones, cómo, por ejemplo, ofrecer el primer mes de uso del servicio gratis a clientes nuevos.

En cuanto a los canales, los servicios pueden ser llevados al público por medio de campañas publicitarias tanto físicas, como por publicidad vía redes sociales.

También se pautarán en televisoras nacionales con el fin de dar a conocer los productos y servicios.

Estructura de costes

Capital de inversión para obtener una infraestructura que albergue la nómina administrativa.

Pago a Proveedores.

Pago de servicios básicos de la estructura.

Pagos de impuestos gubernamentales.

Fuentes de Ingreso

Para monetizar los servicios se hará publicidad dentro de la app.








Además, se cobrará una anualidad al cliente por utilizar el servicio.

Para el cobro de los servicios ofrecidos se podrá aceptar que se utilice una cuenta de cualquier banco debidamente establecido en la República de Panamá.

Además, Se aceptará que se vincule una tarjeta de crédito.

El cliente podrá ingresar dinero en su propia cuenta por medio del uso de un punto pago.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedor de servicio de Internet. Empresas y organizaciones afiliadas. Proveedores de ciberseguridad para darle así a nuestros clientes la confianza de que su dinero se encuentra en buenas manos.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Envío y recibo dinero de forma rápida y segura. Pago electrónico en comercios afiliados rápido y seguro. Controles financieros y contables estrictos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>La sociedad panameña no tiene la opción de utilizar el servicio de Yappy sin tener una cuenta abierta o, verse obligados a abrir una cuenta en el Banco General, por esto One Pay elimina esta barrera, ya que no importa de qué banco utilice el cliente, de igual manera puede utilizar el servicio de forma rápida y segura.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>A través de promociones, cómo, por ejemplo, ofrecer el primer mes de uso del servicio gratis a clientes nuevos.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Este servicio va dirigido a toda la población panameña mayor de edad que cuenta con una cuenta bancaria en cualquier banco o entidad financiera debidamente registrada dentro de la República de Panamá. Se trata de jóvenes mayores de 18 años hasta adultos mayores de 70 Años. El servicio puede ser utilizado tanto por mujeres como por hombres de cualquier parte del territorio nacional de la República de Panamá</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Capital de inversión para obtener una infraestructura que albergue la nómina administrativa. Pago a Proveedores. Pago de servicios básicos de la estructura. Pagos de impuestos gubernamentales.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Para monetizar los servicios se hará publicidad dentro de la app. Además, se cobrará una anualidad al cliente por utilizar el servicio. Para el cobro de los servicios ofrecidos se podrá aceptar que se utilice una cuenta de cualquier banco debidamente establecido en la República de Panamá. Además, Se aceptará que se vincule una tarjeta de crédito. El cliente podrá ingresar dinero en su propia cuenta por medio del uso de un punto pago.</p>	<p>Canales </p> <p>Los servicios pueden ser llevados al público por medio de campañas publicitarias tanto físicas, como por publicidad vía redes sociales. También se pautarán en televisoras nacionales con el fin de dar a conocer los producto y servicios.</p>	

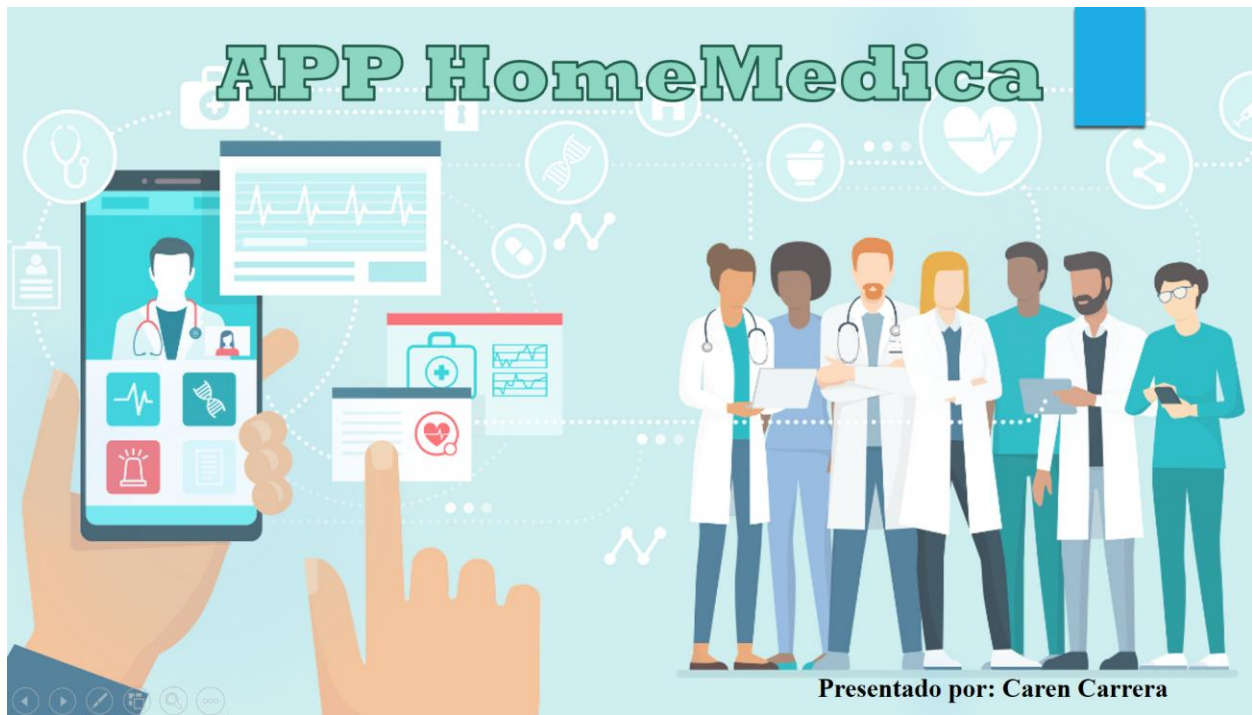
CONDominio INTELIGENTE LIROZ | Estudiante: Franklyn Young
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Banca y Finanzas
Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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

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

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



El Problema

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

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

La Solución

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

Propuesta de valor

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

Socios clave

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

Las farmacéuticas.

Proveedor de servicio de Internet.

Procesos clave

Tramite de licencias y permisos de operación.

Contratación de personal idóneo.

Promoción de los servicios de APP HOME MEDICA.

Atención a los clientes.

Evaluación del servicio prestado (postventa).

Recursos clave

Personales idóneos.
Infraestructura web local, App.
Servicio de Internet.

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

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








Estructura de costes

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

Fuentes de Ingreso

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

Matriz Lean Canvas

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

BE STONGER | Estudiante: Sindy González

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

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

La COPA MENSTRUAL es un dispositivo de silicona que recoge el flujo en lugar de absorberlo como hacen los tampones, por lo que no deja restos de fibras y, por tanto, no produce alteraciones en el entorno vaginal natural. Fabricada en Silicona Quirúrgico. La silicona es un polímero inorgánico constituido por una serie de átomos de silicio y oxígeno alternado. Es inoloro e incoloro. Es inerte y estable a altas temperaturas, lo que la hace útil en gran variedad de aplicaciones industriales, como lubricantes, adhesivos, moldes, y en aplicaciones médicas y quirúrgicas, como prótesis valvulares, cardíacas e implantes de mamas.



El Problema

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

- 1) Las compresas y los tampones deben ser cambiados cada pocas horas.
- 2) Los tampones absorben la humedad vaginal.
- 3) Las compresas y los tampones generan basura que contiene plástico.
- 4) las damas, al utilizar toallas sanitarias o los tampones los sienten al llevarlos puestos y manifiestan que pueden llegar a ser muy incómodos, especialmente en climas tropicales.

La Solución

El producto viene en dos tallas distinguidas con código de color. Las tallas difieren en el diámetro de la copa, pero principalmente en la capacidad que debe ser escogida tomando

en cuenta la intensidad del flujo menstrual Talla S (Rosa): Recomendada para mujeres jóvenes sin hijos, o muy delgadas de caderas. Talla L (Violeta): Recomendada para mujeres que hayan tenido hijos, anchas de caderas o con flujo abundante.

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

Propuesta de valor

1. Son más Económicas.

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

2. Más autonomía.

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

a 12 horas.

3. No absorben la humedad vaginal

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

4. Más ecológica.

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

5. Más "natural".

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

Socios clave

El Proveedor:

Este es un producto producido en china con certificados de calidad y materiales bajo el ~~esquema de producción ODM. Un ODM (en español: fabricante de diseño original) es una compañía que diseña y fabrica productos que son comercializados por otras marcas,~~

cuya característica fundamental de este modelo de negocio es que los ODM son propietarios de los diseños de los productos que son comercializados por otras marcas. En contraste con las Contract Manufacturer (CM).

El Courier:

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

El Community Manager:

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

La Mensajería de Reparto:

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

Redes Sociales:

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

El Storage:

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

El vendedor:

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

Los Retails:

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

Procesos clave

Compra al mayor del producto.

Mercadeo de productos de cuidado íntimo y salud femenina.

Venta al mayor del producto.

Recursos clave

Para el desarrollo de la estrategia planteada es esencial disponer de los siguientes recursos:

Community Manager Experto: que pueda captar la esencia del producto e impulsarlo a través de las redes. **Página Web y Perfiles en Redes:** alineadas con la imagen del producto y perfectamente funcionales.

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

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

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

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

Actualmente se contemplan dos etapas de comercialización del producto:

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

Estructura de costes

1. En la primera etapa se invirtieron:

Mercancía
Acarreo
Página Web
Redes Sociales
Publicidad en Redes Sociales










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

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

Fuentes de Ingreso

Ventas en línea y al mayor del producto.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <ul style="list-style-type: none"> -El fabricante ODM en China -El Carrier -El Community Manager -Google, Facebook -El Storage -La mensajería de reparto -El vendedor -Los Retails 	<p>Actividades clave </p> <p>Mercadeo de productos de cuidado íntimo y salud femenina</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Alternativa manejo del flujo menstrual con las siguientes características:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Saludable: Evita los problemas de salud causados por el uso constante de tampones 2. Económico: se pueden reusar por mucho tiempo 3. Ecológico: no generan desechos sanitarios 4. Mayor Autonomía: Tiene mayor capacidad que tampones y toallas 5. Comodidad: No genera molestias y calor 	<p>Relaciones con clientes </p> <p>La relación con los clientes debe estar contruida a través de la emoción donde la cliente sienta que la marca cuida de ella y la apoya como una amiga cercana</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Esta dirigido a mujeres entre 20 y 50 años que requieren mantenerse activas evitando las incomodidades y los riesgos de usar otros productos sanitarios femeninos</p>
	<p>Recursos clave </p> <p>Para el desarrollo del negocio los recursos clave son el inventario, la página web y los perfiles en redes sociales</p>		<p>Canales </p> <p>Los canales claves serán las redes sociales y las influencers ya que son más económicos y eficientes</p>	
<p>Estructura de costes </p> <p>Producción en China, Envío Internacional, Aranceles de Importación, almacenaje, gastos administrativos y operativos, embalaje Publicidad (Internet, Puntos de Venta, Medios), Mercadeo (Salario, comisiones por venta), acarreo</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Etapa 1: Ventas on-Line Etapa 2: Ventas al Mayor y Ventas Online</p>		

DISCOUNT STORE | Estudiante: Katherine Álveo

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

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



El Problema

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

La Solución

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

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

Propuesta de valor

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

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

Socios clave

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

Procesos clave

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

Recursos clave

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

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

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










Estructura de costes

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

Fuentes de Ingreso

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

Matriz Lean Canvas

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

SERVI COT | Estudiante: Gilberto Chang

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

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



El Problema

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

La Solución

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

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

Propuesta de valor

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

Socios clave

Proveedor de servicio de Internet.
Colaboradores.

Procesos clave

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

Recursos clave

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

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

Anuncios en la app.
Servicio a domicilio.

Promociones.
Redes sociales.








Estructura de costes

Mantenimiento de la App.
Servicio de Internet.
Colaboradores.
Gastos de transporte.
Permisos y licencias.

Fuentes de Ingreso

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

Matriz Lean Canvas

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

POSTRES Y CAKE YOSÍMETH | Estudiante: Yoselin Gómez

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

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



El Problema

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

La Solución

POSTRES Y CAKE YOSÍMETH inicio a mediados de abril en medio de la pandemia, todos reunidos en mi casa comenzamos a hacer un yogur con gelatina y granola, flan casero y

las tres leches. Se lo dimos a degustar a algunos familiares y uno nos propuso hacer para el venderlo en su trabajo. Es un emprendimiento familiar por 5 persona, iniciamos en tiempo de pandemia y estamos ampliando el negocio.

Propuesta de valor

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

Se puede resumir en:

Atención personalizada.

Buen tiempo de entrega.

Precio justo.

Calidad de los productos.

Socios clave

Proveedor de insumos: Harinas y leche, mantequilla,

Proveedor de elementos de repostería: bases, platones, mantequilla, otros

Colaboradores

Banca

Procesos clave

Planificar la producción.

Comprar insumos.

Prepara los dulces y productos.

Promover las ventas (Mercadeo).

Atender los pedidos.

Recursos clave

Personal.

Infraestructura.

Tecnología.

Capital.

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

Las relaciones con los clientes pueden resumirse en:

~~Atención personalizada.~~

Buen tiempo de entrega.

Precio justo.

Calidad de los productos.

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

Estructura de costes

Insumos.

Materiales.

Implementos de cocina.









Colaboradores.

Permisos.

Fuentes de Ingreso

Venta de dulces y otros postres al detal.

Matriz Lean Canvas

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

VIVERO EL PARAISO | Estudiante: Miguel Gonzalez

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

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



El Problema

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

La Solución

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

Propuesta de valor

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

Socios clave

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

Procesos clave

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

Recursos clave

Personal.
Infraestructura.
Tecnología.
Capital.

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

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










Estructura de costes

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

Fuentes de Ingreso

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

Matriz Lean Canvas

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

TOURS BURBUJA FAMILIAR | Estudiante: Solangel Martínez

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

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



El Problema

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

La Solución

Ofrecer Servicio de Transporte seguro y confiable.

Calidad de servicio, personalizado, Itinerario de posibles lugares por recorrer, vehículo espacioso y cubriendo medidas de bioseguridad. Se provee insumos de limpieza.

Pagos por Banca en línea, Yappy.

Coordinación por redes sociales, WhatsApp.

Propuesta de valor

Ofrecer Servicio de Transporte espacioso y cubriendo medidas de bioseguridad.

Uso familiar (exclusivo para familia que habiten en una sola residencia).

Se hace entrega de kit básico de bioseguridad para mantener a todos protegidos durante el recorrido. (alcohol, producto Lysol, mascarillas, gel alcoholada).

Socios clave

Los socios claves son:

Propietario del minibús.

Conductor.

Hoteles.

Agencias de viajes.

Procesos clave

Mantenimiento del minibús.

Atención al cliente.

Acompañamiento del tour.

Mercadeo.

Mantenimiento de la App.

Recursos clave

App del servicio.

Minibús.

Conductor.

Internet.

Colaboradores.

Permisos de operación.

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

~~Anuncios en la app.~~

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










Estructura de costes

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

Fuentes de Ingreso

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

Matriz Lean Canvas

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

WIRELESS SOLUTIONS PANAMÁ | Estudiante: Mario Miranda
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicaciones con énfasis en Seguridad
Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



El Problema

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

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

La Solución

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

Propuesta de valor

La diferencia entra esta idea de emprendimiento y otros servicios similares este en que se ofrecen soluciones a la vanguardia, con asesoría personalizada sobre los productos y servicios que el cliente puede adquirir para satisfacer sus necesidades, con escalabilidad ente las ideas del cliente y la infraestructura a instalar, con comodidad y seguridad.

Asesoramos a los clientes con los mejores productos de vanguardia que le den seguridad y fiabilidad en sus sistemas, para luego instalarlos, también, le daremos soluciones a las inquietudes que cada cliente manifieste para permitirles que avancen tecnológicamente y se mantengan competitivos con las demás empresas, y siempre darles la mejor atención y soluciones integrales y completas.

Socios clave

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

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

Procesos clave

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

Recursos clave

Se cuenta con personal idóneo con capacitaciones constantes, para su mejor servicio, y ofrecer la mejor seguridad en estos tiempos de covi-19 en su data y en su Salud.
También se cuenta con las mejores herramientas e infraestructura para el estudio de la topografía y cobertura de radios alámbricos.
Tecnología de punta.
Capital.

Segmento de clientes

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

Relaciones con clientes / Canales

A través de la página Web de Wireless Solution Panamá se formará una relación de confianza con los clientes.
El canal principal será la página Web, pero, también se contará con correos electrónicos, YouTube, Facebook, Instagram, Twitter entre otras.






Estructura de costes

Permisos y licencias.
Impuestos estatales.
Infraestructura tecnológica.
Honorarios del personal técnico e ingenieros. Servicios, luz, teléfono e internet.
Portal Web.
Publicidad.

Fuentes de Ingreso

Los ingresos serán por la venta de servicios de Wireless Solution Panamá, y se brindará facilidad de diversos métodos de pago:
PayPal.
Transferencia Bancaria.
Tarjetas de crédito o clave.
Yapi.
Efectivo.

Matriz Lean Canvas

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

APP APRENDO EN CASA | Estudiante: Omar Palacios

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

Fecha de realización del proyecto: abril 2023

Idea Innovadora

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



El Problema

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

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

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

La Solución

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

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

Propuesta de valor

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

Socios clave

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

Procesos clave

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

Recursos clave

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

Segmento de clientes

Padres, representantes o acudientes y sus representados.

Relaciones con clientes / Canales

Se dispensará un trato rápido y personalizado. Se ofrecerá el servicio que requiere el cliente.
Los canales serán: la Web, las Redes Sociales, el teléfono y el correo electrónico.










Estructura de costes

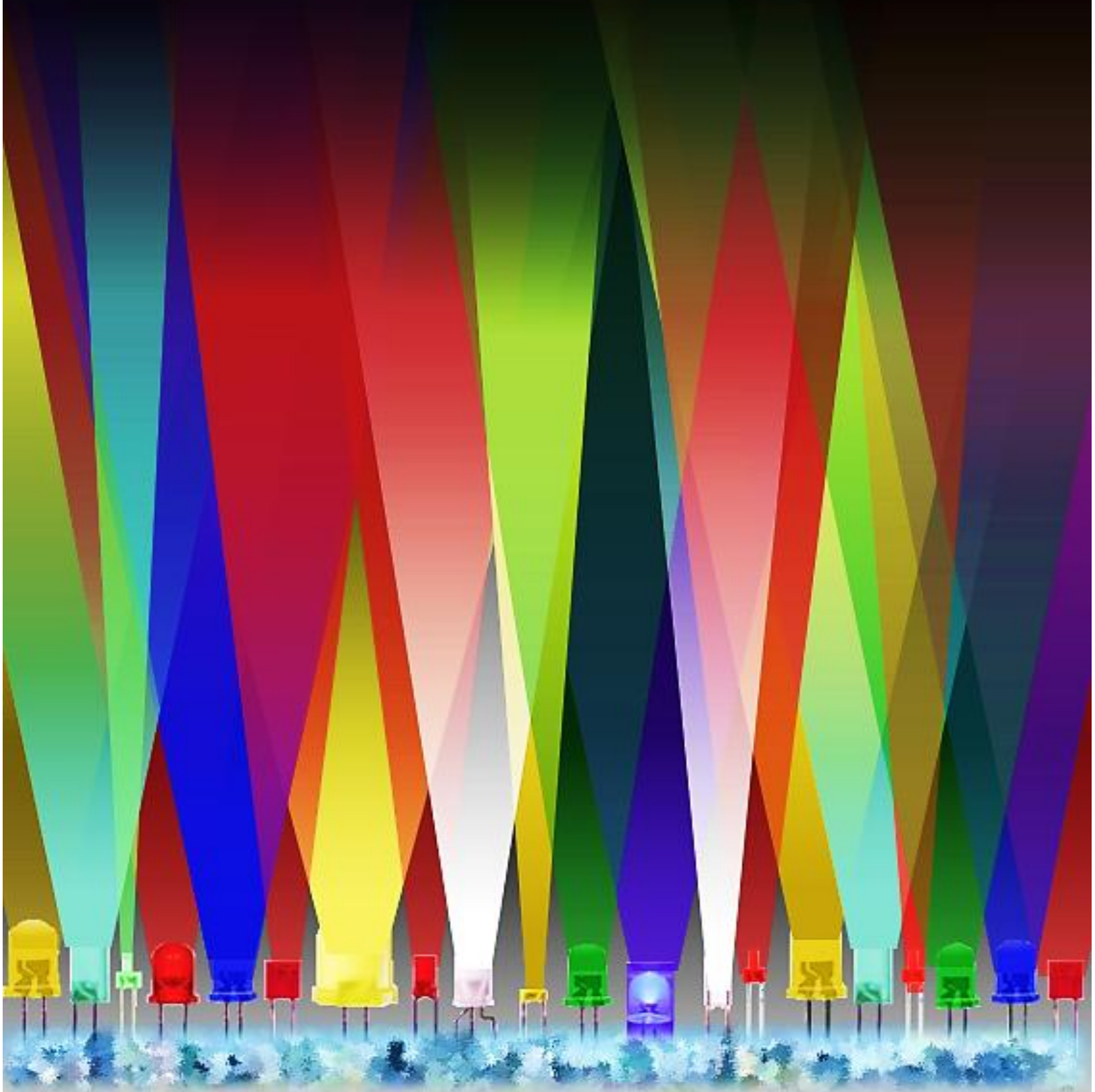
Diseñador de la Web.
Impuestos.
Instructores.
Local.
Servicios, energía eléctrica, telefonía e Internet.

Fuentes de Ingreso

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

Matriz Lean Canvas

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



**INICyTios UNICyT INCUBATOR OF STARTUP
SEMILLERO DE PROYECTOS 2023**

Vol. 1