

UNICyTios
UNICyT INCUBATOR OF

START UP

SEMILLERO DE PROYECTOS

2022

Vol.3



**UNICyTios UNICyT INCUBATOR OF STARTUP
SEMILLERO DE PROYECTOS 2022
Vol. 3**



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

ISBN Volumen 3: 978-9962-738-14-5

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

DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-14-5>

Título: Incubadora de Proyectos de Emprendimientos de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICYT- 2022 – Vol. 3

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

Fecha de Publicación: 2023-03-14

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

Autoridades:

William Núñez Alarcón, Rector
Miroslaba Martínez Lee, Secretaria General

Dirección:

Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología UNICYT. Bella Vista, Plaza REGENCY.
Ciudad de Panamá, Panamá

Directora – Editora: Aura L. López de Ramos

Docente Responsable y Asesor Estudiantil: Erick A. Ramos Sánchez

Edición Gráfica: Mónica Gamboa

Todos los derechos reservados a la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología.



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



Contenido

	Pág.
Introducción	4
SAFETY GARMENT Estudiante: Keithlin Duncan	7
INTERSOFT BUSINESS PANAMÁ Estudiante: Euri Ceballos	11
RESTAURANTE HERMANOS TUÑÓN Estudiante: Yariela Tuñon	14
RESTAURANTE SIEMPRE FIT Estudiante: Yemima De La Rosa	17
SERVI-FLASH Estudiante: Katherine Castillo	21
RENT- A -TOOL RDE Estudiante: Ronel Morales	24
TAB-LUMITEX Estudiante: Alejandro Piñango	28
SERVICIOS AYG Estudiante: Yarlin Rodríguez	31
ASSISTED HELP Estudiante: Daniel Teheran	34
TALLA DIGITAL COMO EMPRENDIMIENTO Estudiantes: Emilio Espinoza y Eduardo Ramos	38

Introducción

Esta publicación electrónica recoge los proyectos realizados por estudiantes de Licenciatura que ofrece la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología (UNICYT) durante el periodo académico 05-2022. Estos modelos de negocio son el producto de las ideas innovadoras propuestas por los estudiantes en el curso Design Thinking, Startup y Lean Canvas, y tienen como principal objetivo, la inserción de nuestros estudiantes al mundo del emprendimiento y la innovación.

Todos estos trabajos fueron presentados previamente por los estudiantes en Ferias de Emprendimiento que la UNICYT organiza y que forman parte de las actividades de extensión orientadas al fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento de los estudiantes de licenciatura de la UNICYT. Se estimula a los estudiantes desde el curso de Design Thinking, Startup y Lean Canvas a desarrollar ideas innovadoras. El proceso culmina con las presentaciones de los estudiantes a los miembros de la comunidad universitaria en un formato de ferias que la universidad ha denominado UNICYT Incubator of Startups - UNICYTios. Adicionalmente a la presentación oral en modo PechaKucha, todos los participantes presentan un manuscrito que cumple la normativa exigida en el curso, 10 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 10 modelos de negocio publicados en esta edición recogen los resultados del curso Design Thinking, Startup y Lean Canvas realizado por 11 estudiantes que aplicaron los conocimientos adquiridos durante su formación en la carrera y en el curso CE 011 001 Design Thinking, Startup y Lean Canvas sobre la metodología basada en una comunicación interactiva, multilateral y participativa, como parte de la solución de los problemas de las comunidades.

Cada vez, con mayor frecuencia, se reconoce la necesidad de que los futuros profesionales no solo adquieran competencias para ejercer alguna profesión, pero, adquieran aquellas que les permitan iniciar su propia empresa.

Comprender los procesos del ciclo de emprendimiento, su inicio a partir de una oportunidad, las reiteraciones progresivas con distintas versiones, la importante reiteración e interacción con los usuarios potenciales, y las distintas herramientas que le permiten comprender el valor de una oportunidad y cómo preparar un portafolio para obtener socios y fondos que provean recursos para el emprendimiento. Al final del

periodo académico los estudiantes se encuentran con una situación inédita que afecta de manera directa a la humanidad y, por ende, a la continuidad de sus emprendimientos.

La coyuntura actual impulsa de forma más relevante la necesidad de que los futuros jóvenes profesionales adquieran competencias para innovar y emprender como respuesta a la pérdida de empleos y la depresión económica, producida por la pandemia mundial del coronavirus Covid – 19, la emergencia por la viruela del mono y la invasión del ejército ruso a Ucrania y su impacto en la sociedad a nivel mundial.

La orientación académica del facilitador, el profesor Erick Ramos, estuvo centrada en fortalecer los saberes pedagógicos, tecnológicos, y operativos de los estudiantes en concordancia con las necesidades del entorno. Todos los proyectos estuvieron enmarcados en una metodología de innovación y emprendimiento.

Seguidamente se presentan los portafolios de cada participante con sus proyectos de emprendimiento sobre sus ideas innovadoras, como muestra de la Incubadora de Emprendimiento de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología - UNICyT

*Prof. Erick A. Ramos S.
Prof. Aura L. López de Ramos
Ciudad de Panamá, 19 de octubre de 2022*

SAFETY GARMENT | Estudiante: Keithlin Duncan

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

Fecha de realización del proyecto: octubre 2022

Idea Innovadora

Safety Garment será un producto de uso diario, se trata de un anillo o brazalete de seguridad con un rastreador y un pulsador que llamará a emergencias inmediatamente compartiendo su ubicación con los cuerpos de seguridad respectivos, quienes podrán asistirle si se encuentra en una emergencia como: en un robo, incendio, en el mar y en cualquier situación que necesite ayuda de las entidades de seguridad públicas. Será a prueba de agua y también tendrá un sistema de sensores GPS el cual estará conectado a una App que ayudará a tener el control de su ubicación, pulso cardíaco y contraseña. No solo utiliza la luz solar para cargarse, sino cualquier tipo de luz, hasta la artificial. Esto hace que no necesite ser cargado de forma manual. Es de material ligero con alta tecnología.



El Problema

La percepción de la inseguridad en Panamá ha aumentado. Así lo reseña Luis M. Ávila en el diario Panamá América del 30 de agosto de 2022, la última encuesta de la firma Gallup Panamá reveló que el 67% de los entrevistados asegura que el crimen y la delincuencia en el país ha aumentado.

Esta cifra tuvo un incremento de 7 puntos porcentuales si se compara con la medición de julio pasado. En tanto, un 30% dice que se mantiene igual y solo un 3% dice que ha disminuido (Ávila, 2022). La seguridad es un bien intangible muypreciado. Los ciudadanos en general necesitan sentirse seguros para desarrollar sus actividades cotidianas de la mejor manera posible.

La Solución

En Safety Garment se brinda la seguridad de fabricar un producto que les hará sentirse seguros y los clientes tendrán la opción de elegir entre anillo o brazalete. Permite enviar inmediatamente una señal de emergencia con su ubicación exacta, lo que permitirá a los servicios de emergencias o seguridad llegar con prontitud.

Propuesta de valor

Pueden haber anillos o pulseras de rastreo, pero no unos que, además, ayude a llamar a los servicios de seguridad con tan solo apretarlo, incluso medirá el pulso para que, en caso de una emergencia de salud y el usuario no pueda ni apretar el botón, el anillo o brazalete tendrá la opción de comunicarse con emergencias por el usuario y si en caso que el usuario se lo quite y no pueda medir más el pulso, se transmitirá su ubicación a los órganos de emergencia y se tendría que usar un código de desactivación para cancelar la comunicación.

Socios clave

Empresa que fabrica anillos y brazaletes de alta tecnología.
Organismos de emergencia del estado.
Empresas proveedoras de servicios de Internet.
Empresas proveedoras de servicios de telefonía móvil.

Procesos clave

Atención y asesoría al cliente.
Mantenimiento de la plataforma web.
Mantenimiento del sitio web.
Mantenimiento del local.
Servicio a domicilio.

Recursos clave

Dispositivos (anillos y pulseras Safety Garment).
Empaques.
Plataforma web.
Servicio de Internet.
Portal web.
Colaboradores.

Segmento de clientes

Safety Garment es para todo público para su uso diario como elemento de seguridad y en caso de alguna emergencia. Cualquiera puede tener una emergencia, incluso los niños pueden usarlo, últimamente hay mucha inseguridad en las escuelas. Este dispositivo, anillo o pulsera puede ayudar en casos de urgencias, de salud, delitos o accidentes. El uso del anillo para niños se recomienda para mayores de 9 años o que entiendan su uso.

Relaciones con clientes / Canales

Se atenderá a los clientes con respeto y esmero. Se contará con promociones atractivas, como, por ejemplo, un Plan Familiar con hasta un 20% de descuento por 3 dispositivos o más para la familia y un 15% de descuento por el servicio (plataforma).

Se contará con entrega a domicilio en toda la ciudad y todas las provincias.

También se contará con envíos internacionales con las diferentes empresas de envío, Safety Garment contará con redes sociales, como, WhatsApp, Instagram, Facebook, una página web, y también por llamadas telefónicas, para que se pueda llegar a todos los usuarios del mundo.

Estructura de costes

Mantenimiento de plataforma web.

Mantenimiento de página web

Servicio de la fabricación del producto.

Colaboradores.

Servicio de Internet.

Local comercial.

Publicidad.

Fuentes de Ingreso






La fuente de ingresos será:

- Por venta de anillos y brazaletes Safety Garment.
- Por servicios de plataforma Safety Garment.
- Por mantenimiento de anillos y brazaletes Safety Garment que estén fuera de garantía.

los clientes podrán realizar su pago mediante:

- Yappy.
- Nequi.
- Transferencias bancarias.
- Efectivo.
- Tarjetas.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Empresa que fabrica anillos y brazaletes de alta tecnología. Organismos de emergencia del estado. Empresas proveedoras de servicios de Internet. Empresas proveedoras de servicios de telefonía móvil.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Atención y asesoría al cliente. Mantenimiento de la plataforma Web. Mantenimiento del sitio Web. Mantenimiento del local. Servicio a domicilio.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Pueden haber anillos o pulseras de rastreo, pero no unos que, además, ayude a llamar a los servicios de seguridad con tan solo apretarlo, incluso medirá el pulso para que, en caso de una emergencia de salud y el usuario no pueda ni apretar el botón, el anillo o brazaletes tendrá la opción de comunicarse con emergencias por el usuario y si en caso que el usuario se lo quite y no pueda medir más el pulso, se transmitirá su ubicación a los órganos de emergencia y se tendría que usar un código de desactivación para cancelar la comunicación.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se atenderá a los clientes con respeto y esmero. Se contará con promociones atractivas, como, por ejemplo, un Plan Familiar con hasta un 20% de descuento por 3 dispositivos o más para la familia y un 15% de descuento por el servicio (plataforma). Se contará con entrega a domicilio en toda la ciudad y todas las provincias.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Safety Garment es para todo público para su uso diario como elemento de seguridad y, en caso de alguna emergencia, cualquiera puede tener una emergencia, incluso los niños pueden usarlo, últimamente hay mucha inseguridad en las escuelas. Este dispositivo, anillo o pulsera puede ayudar en casos de urgencias, de salud, delitos o accidentes. El uso del anillo para niños se recomienda para mayores de 9 años o que entiendan su uso.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Mantenimiento de plataforma Web. Mantenimiento de página Web. Servicio de la fabricación del producto. Colaboradores. Servicio de Internet. Local comercial. Publicidad.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>La fuente de ingresos será: Por venta de anillos y brazaletes Safety Garment. Por servicios de plataforma Safety Garment. Por mantenimiento de anillos y brazaletes Safety Garment que estén fuera de garantía. los clientes podrán realizar su pago mediante: Yappy, Nequi. Transferencias bancarias, Efectivo o Tarjetas.</p>		

INTERSOFT BUSINESS PANAMÁ | Estudiante: Euri Ceballos
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicación con énfasis en Sistemas Inalámbricos
Fecha de realización del proyecto: octubre 2022

Idea Innovadora

Intersoft Business Panamá es una app que cuenta con tres servicios integrados. El primero consta de ayudar a las futuras micro, pequeña y medianas empresas a poder abrir correctamente su empresa y contar con los documentos en regla, además este mismo servicio cuenta con el servicio de ayuda para adoptar las mejores prácticas con su negocio. El segundo servicio que ofrecerá Intersoft Business Panamá es la facilitación del servicio de recurso humano y planilla. Este servicio se ofrecerá en la modalidad de mensualidad o en la modalidad de pago por uso, dándole así una opción de reducir costos a las micro, pequeñas y mediana empresa.

El tercer servicio es el servicio de innovación donde el usuario podría trabajar su idea junto al grupo de Intersoft Business Panamá para lograrla de la mejor manera y encontrar inversión económica del sector privado o público.



El Problema

La necesidad de información ha impulsado el auge de Internet y de las aplicaciones web, pero los usuarios, cada vez son más exigentes, desean respuestas a sus preguntas. Muchas personas quedaron sin sus fuentes de trabajo y desean emprender sus propias empresas, tienen sus propias ideas. Necesitan una fuente de información que les guíe en el proceso.

La Solución

Intersoft Business Panamá es una app que puede ayudar a las futuras micro, pequeña y medianas empresas a poder abrir correctamente su empresa y obtener los documentos necesarios para operar en regla, además este mismo servicio cuenta con asesorías para adoptar las mejores prácticas con un negocio.

Propuesta de valor

La propuesta de valor como empresa es brindar una solución y un servicio totalmente rentable impulsando a las nuevas empresas a cada vez mejorar más como empresas y a crear un crecimiento económico. Intersoft Business Panamá se propone brindar un asesoramiento personalizado y cordial para cada cliente.

Socios clave

Ministerio de Comercio e Industria de Panamá.
El estado y sus dependencias para estimular el desarrollo de emprendimientos.
Inversionistas
El proveedor de Internet.

Procesos clave

Desarrollo de la app.
Mantenimiento de la app.
Captación de clientes.
Asesoría de clientes.
Presupuesto.
Gestión del servicio contratado.

Recursos clave

Portal web.
Servicio de Internet.
Estaciones de trabajo.
Local comercial.

Segmento de clientes

Emprendedores
Microempresa
Pequeña empresa
Mediana empresa
Innovadores

Relaciones con clientes / Canales

Cada relación con un cliente será considerada como única y exitosa, dedicando los recursos necesarios para alcanzar los objetivos propuestos. Se ofrecerá asesoría en línea o presencial.

La comunicación podrá ser en línea, por medio de la página web, WhatsApp, Instagram, Facebook y por llamada, o de forma presencial.

Estructura de costes

Salarios de empleados.

Costes de instalación.

Seguro y aspectos legales.

Diseño y mantenimiento de la página web.

Fuentes de Ingreso

Prestación de servicios de asesorías:

- Por proyecto.
- Por horas.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Ministerio de Comercio e Industria de Panamá. El estado y sus dependencias para estimular el desarrollo de emprendimientos, Inversionistas El proveedor de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Desarrollo de la app. Mantenimiento de la app. Captación de clientes. Asesoría de clientes. Presupuesto. Gestión del servicio contratado.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>La propuesta de valor como empresa es brindar una solución y un servicio totalmente rentable impulsando a las nuevas empresas a cada vez mejorar más como empresas y a crear un crecimiento económico. Intersoft Business Panamá se propone brindar un asesoramiento personalizado y cordial para cada cliente.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Cada relación con un cliente será considerada como única y exitosa, dedicando los recursos necesarios para alcanzar los objetivos propuestos. Se ofrecerá asesoría en línea o presencial.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Emprendedores. Micro empresa. Pequeña empresa. Mediana empresa. Innovadores.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Portal web. Servicio de Internet. Estaciones de trabajo. Local comercial.</p>			<p>Canales </p> <p>La comunicación podrá ser en línea, por medio de la página Web, WhatsApp, Instagram, Facebook y por llamada, o de forma presencial..</p>	
<p>Estructura de costes</p> <p>Salarios de empleados. Costes de instalación. Seguro y aspectos legales, Diseño y mantenimiento de la página Web.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Prestación de servicios de asesorías: Por proyecto. Por horas.</p>		

RESTAURANTE HERMANOS TUÑÓN | Estudiante: Yariela Tuñón
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con
énfasis en Logística y Comercio Internacional
Fecha de realización del proyecto: octubre 2022

Idea Innovadora

El emprendimiento Restaurante Hermanos Tuñón, consiste en la creación de un negocio para la venta de comida saludable y sabrosa, especializándose en pinchos de carnes, de cerdo, de pollo, pan, productos del mar, sumergidos en líquidos caliente, para todo público atendiendo a los clientes presenciales y de servicio a domicilio, con el fin de satisfacer los gustos y paladares de los clientes y ganando con ello la aceptación y crecimiento en el mercado gastronómico de Panamá. Es un restaurante con un ambiente acogedor donde los usuarios pueden venir en familia. Se tiene previsto iniciar invitando a las amistades y compañeros del trabajo. Se contará con el público en general que serán atraídos con la calidad de los productos.



El Problema

Si bien es cierto, la industria de los restaurantes es una de las más beneficiosas, pero también tienen sus altibajos, tienen logros y crecimientos y es normal que enfrente diferentes problemas, desde problemas de cocina, asuntos de presupuesto, hasta las dificultades más comunes. En el Restaurante Hermanos Tuñón con sus recetas caseras enfrentan esos problemas. Los pinchos son un producto que ya se encuentra en el mercado.

La Solución

El Restaurante Hermanos Tuñón es un emprendimiento que surge como una idea familiar que nace, a través de lo que se vivió durante los primeros dos años de la Pandemia por Covid-19, se tomó la decisión de montar un negocio que fuera para la familia y de esa forma ir innovando día tras días. Este negocio se trata de confección de pinchos de varios tipos de carnes, pan y frutas sumergidos en líquidos calientes. Con publicidad en las redes sociales para dar a conocer el negocio, los productos y servicios, que van enfocados para ser consumidos para toda la familia.

Propuesta de valor

El valor que ofrece a los clientes es el aspecto de la comida, la higiene al cocinarla, un ambiente familiar, acogedor y el buen trato. Brindar felicidad y satisfacción a través de nuestro producto, proporcionando nuevos sabores y experiencia a los clientes nuevos, devolviéndole el gusto con ricos sabores.

Socios clave

Los socios claves son los proveedores:

- Merca Panamá.
- Mediano productor de la provincia de Chiriquí- Tierras Altas.
- Súper Carnes.
- Pollos del día.
- Mercado de mariscos.
- Distribuidora Iris.
- Proveedor de servicio de Internet.

Procesos clave

Surtido de carnes y otros insumos.
Preparación del menú.
Manejo de inventario.
Atención a los clientes.
Mantenimiento del local.
Mantenimiento del portal web.
Publicidad.

Recursos clave

Portal web.
Local.
Mobiliario y equipos.
Utensilios de cocina, mesas, sillas, manteles.
Personal.



Segmento de clientes

En general grupos familiares y particularmente, adultos, adultos mayores y niños.

Relaciones con clientes / Canales

Las relaciones con los clientes tendrán su centro en la app y por medio de redes sociales. También en el restaurante, y como se dispondrá de entregas a domicilio, será por la app y llamadas telefónicas.

Estructura de costes

Impuestos.
Alquiler por el local.
Decoración de interiores.
Servicios públicos.
Sueldos.
Insumos.

Fuentes de Ingreso

Ventas en el local, en línea o por vía telefónica.
Los pagos por tarjetas de crédito y débito, ahorros, Yappy.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Los socios claves son los proveedores: Merca Panamá, Mediano productor de la provincia de Chiriqui-Tierras Altas. Súper Carnes. Pollos del día. Mercado de mariscos. Distribuidora Iris. Proveedor de servicio de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Surtido de carnes y otros insumos. Preparación del menú. Manejo de inventario. Atención a los clientes. Mantenimiento del local. Mantenimiento del portal Web. Publicidad.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>El valor que ofrece a los clientes es el aspecto de la comida, la higiene al cocinarla, un ambiente familiar, acogedor y el buen trato. Brindar felicidad y satisfacción a través de nuestro producto, proporcionando nuevos sabores y experiencia a los clientes nuevos, devolviéndole el gusto con ricos sabores.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Las relaciones con los clientes tendrán su centro en la app y por medio de redes sociales.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>En general grupos familiares y particularmente, adultos, adultos mayores y niños.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Portal Web. Local. Mobiliario y equipos. Utensilios de cocina, mesas, sillas, manteles. Personal.</p>		<p>Canales </p> <p>Por medio de redes sociales. También en el restaurante, y como se dispondrá de entregas a domicilio, será por la app y llamadas telefónicas.</p>		
<p>Estructura de costes </p> <p>Impuestos. Alquiler por el local. Decoración de interiores. Servicios públicos. Sueldos. Insumos.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Ventas en el local, en línea o por vía telefónica. Los pagos por tarjetas de crédito y débito, ahorros, Yappy.</p>		

RESTAURANTE SIEMPRE FIT | Estudiante: Yemima De La Rosa
Carrera: Licenciatura en Educación con énfasis en Educación Primaria
Fecha de realización del proyecto: octubre 2022

Idea Innovadora

El Restaurante Siempre Fit, es un restaurante que se identifica por vender comida 100% saludable, se cuenta con una variedad de platos deliciosos en el menú como: proteínas asadas, al horno, o a la plancha, algunos de los platos que se puede encontrar son: pescado, pollo, chuleta, camarones, de acompañamiento: papas al horno, brócoli, ensaladas verdes, frutas, batidos de proteína y muchas variedades más.



El Problema

En la actualidad, muchas empresas y restaurantes han cerrado sus puertas por la pandemia y las medidas tomadas por el estado para proteger a sus ciudadanos. Cuando se sale a la calle o, a un mall, y a la hora de comer lo que se encuentra son restaurantes de comida rápida, muchos de los cuales no poseen comida saludable, con mucha grasa que no apetece a los usuarios en la búsqueda de una oferta saludable para sí y para su familia.

Hay muchos clientes que se cuidan, hacen dieta, ejercicio y no quieren el tipo de comida que ofrecen las cadenas de comida rápida.

La Solución

En el Restaurante Siempre Fit se podrá encontrar la comida 100% saludable de 0 grasa, donde se podrá comer y sentirte como en casa.

Propuesta de valor

El Restaurante Siempre Fit es un restaurante con una oferta canalizada con tecnología, que cuenta con una aplicación donde los clientes pueden ordenar los platos desde el teléfono móvil y así poder ahorrar tiempo a la hora de ordenar, tanto para llevar, como para degustar en el restaurante. Por otra parte, la app permitiría a los clientes configurar su propia combinación de plato principal y contornos de acuerdo con ciertos parámetros establecidos por el Chef sobre qué platos y que contornos se pueden combinar del menú, y los precios.

Socios claves

Proveedores de legumbres, frutas, proteínas y otros insumos para preparar alimentos.
Empresa de servicios de Internet, electricidad, luz y agua.
Colaboradores.

Procesos clave

Obtener permisos sanitarios y de operación.
Planificar el menú.
Compra de insumos para preparar los platos ofertados en el menú:
Publicitar el menú.
Mantenimiento del local.
Mantenimiento de las herramientas, equipos y utensilios de cocina varios.
Actualización de las redes sociales.
Pago de servicios públicos.
Pago de colaboradores.
Pago de impuestos.

Recursos clave

Colaboradores.
Local.
Redes sociales.
Servicios públicos: Internet, electricidad, luz, agua.
Herramientas, equipos y utensilios de cocina varios.
Mobiliario propio para restaurantes.

Segmento de clientes

Este restaurante está dirigido al público en general y específicamente a las personas que hacen ejercicio, y quieren comer saludable todos los días, en siempre fit encontrarán esa comida con cero grasa y que les ayuda a seguir con su dieta.

Relaciones con clientes / Canales

De manera presencial, siempre respetando las normas de bioseguridad, llevando siempre la mejor atención y brindando excelentes precios. El contacto con nuestros clientes se hará de manera presencial, a través de llamadas, también por medio de redes sociales. Brindando diversas maneras de pago como: efectivo, tarjetas y transferencias.








Estructura de costes

Compra de materiales necesarios.
Pago de servicio de luz.
Mantenimiento de las máquinas.
Consumo de combustible.

Fuentes de Ingreso

Ventas de prendas ya confeccionadas
Venta de confección de prendas.
Accesorios extras.
Arreglo de prendas.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Los socios claves de modistería y Sastrería Lucas son el proveedor de energía eléctrica FEMSA, y los proveedores de telas, e hilos, agujas, encaje, y demás materiales para que las confecciones sean excelentes.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Compra de materiales. Publicidad a través de redes sociales. Confección de ropa. Revisión mensual de cada máquina.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Sin necesidad de salir de su hogar, Modistería y Sastrería Lucas ofrece realizar costuras y piezas exclusivas que solo podrán encontrar con nosotros, donde el cliente es nuestro mayor valor y se le debe brindar una excelente atención. Se confeccionan todo tipo de prendas a gusto de cada cliente y podrá elegir todo a su gusto...</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>De manera presencial, siempre respetando las normas de bioseguridad, llevando siempre la mejor atención y brindando excelentes precios.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Público en general. Desde bebés de meses, hasta adultos mayores de la tercera edad</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Materiales necesarios para confección de cada prenda Máquinas de coser Maquina corta hilo Máquina de pespunte Maquina remalladora Máquina para hacer ojales, presillas y forrar botones Plancha industrial. Papel de patronaje. Textiles. Encajes, hilos, agujas.</p>			<p>Canales </p> <p>El contacto con nuestros clientes se hará de manera presencial, a través de llamadas, también por medio de redes sociales. Brindando diversas maneras de pago como: efectivo, tarjetas, transferencias.</p>	
<p>Estructura de costes</p> <p>Compra de materiales necesarios. Pago de servicio de luz. Mantenimiento de las máquinas. Consumo de combustible.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Ventas de prendas ya confeccionadas Venta de confección de prendas. Accesorios extras. Arreglo de prendas.</p>		

SERVI-FLASH | Estudiante: Katherine Castillo
Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Logística y Comercio Internacional
Fecha de realización del proyecto: octubre 2022

Idea Innovadora

La actividad cotidiana en la actualidad se ha transformado con una tendencia al teletrabajo, por ello, ya no es tan importante donde se vive, sino contar buenos servicios públicos para poder trabajar desde el hogar, y disfrutar de más tiempo libre. Por ello algunas personas se están mudando desde la oficina hasta su hogar y, a hogares con mejores servicios. Servi-Flash hará que las mudanzas sean mucho más fáciles ya que se encarga de todos los tramites que conlleva esta labor. Los clientes no tendrán que estar pensando cómo hacer para mudarse, ya que Servi-Flash les brinda un servicio confiable.



El Problema

El problema es que, a la hora de realizar una mudanza, no solo se trata de mover unos enseres y pertenencias de un lugar a otro, sino que se trata de mover a las personas desde un lugar funcional o no, a otro que debe funcionar o funcionar mejor. Se trata de poder trasladarse a un lugar con servicio eléctrico, Internet, agua, gas doméstico. También lo relativo a permisos para habitabilidad, contrato y el seguro cuando corresponda.

La Solución

Crear una plataforma que facilite las mudanzas, de un lugar a otro ya sea para empresas o una persona común, la ventaja de esta plataforma es que se ocupa de gestionar todos los tramites que conlleva la mudanza, desde transporte, conexión de servicio de electricidad, agua, gas, teléfono e Internet.

Propuesta de valor

En Servi-Flash se enfocan en que todos sus clientes tengan la mejor experiencia a la hora de mudarse y adquieran el servicio de mudanza, garantizándoles profesionalismo y eficacia. Previo a adquirir el servicio y compartir la información requerida, el personal de Servi-Flash se encargará de brindarle todos los servicios requeridos, para que el/los clientes disfruten de una experiencia, como si se cambiaran de habitación en un hotel.

Socios clave

Colaboradores transportistas.
Personal administrativo.
Conductores.
Autoridad del Tránsito y Transporte Terrestre (ATTT).

Procesos clave

Publicidad del servicio.
Mantenimiento del portal.
Mantenimiento de la app.
Atención a los clientes.
Elaboración de presupuestos.
Planificación de mudanzas.
Ejecución de mudanzas.
Mantenimiento de vehículos.

Recursos clave

Vehículos de transporte.
Conductores.
Personal administrativo.
Insumos para procesos de mudanza: Cajas, eslingas, colchonetas, papel para envolver.
Portal web.
App móvil.
Servicio de Internet.
Local.
Estaciones de trabajo.

Segmento de clientes

Toda persona mayor de edad que necesite mudarse y cuenta con toda la documentación.

Relaciones con clientes / Canales

Se ofrece a los clientes un trato respetuoso y comprensivo con sus necesidades, procurando brindarles un medio o un servicio dispuesto a contribuir, con su bienestar y su salud y con la pretensión de que ellos sean el mejor canal para divulgar la eficiencia del servicio prestado. El portal web y la app serán los otros dos canales principales, complementados por las redes sociales.







Estructura de costes

Mantenimiento de flota de vehículos.
 Costos de insumos y consumibles.
 Local.
 Colaboradores.
 Publicidad.
 Impuestos.

Fuentes de Ingreso

Las fuentes de ingresos provendrán de los contratos por servicio de mudanza.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Colaboradores transportistas. Personal administrativo. Conductores. Autoridad del Tránsito y Transporte Terrestre (ATTT).</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Publicidad del servicio. Mantenimiento del portal. Atención a los clientes. Elaboración de presupuestos. Planificación de mudanzas. Ejecución de mudanzas. Mantenimiento de vehículos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>En Servi-Flash se enfocan en que todos sus clientes tengan la mejor experiencia a la hora de mudarse y adquieran el servicio de mudanza, garantizándoles profesionalismo y eficacia. Previo a adquirir el servicio y compartir la información requerida, el personal de Servi-Flash se encargará de brindarle todos los servicios requerido, para que el/los clientes disfruten de una experiencia, como si se cambiaran de habitación en un hotel.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se ofrece a los clientes un trato respetuoso y comprensivo con sus necesidades, procurando brindarles un medio o un servicio dispuesto a contribuir, con su bienestar y su salud y con la pretensión de que ellos sean el mejor canal para divulgar la eficiencia del servicio prestado.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Toda persona mayor de edad que necesita mudarse y cuenta con toda la documentación en regla.</p>
<p>Recursos clave </p> <p>Vehículos de transporte. Conductores. Personal administrativo. Insumos para procesos de mudanza: Cajas, eslingas, colchonetas, papel para envolver, Portal Web, App móvil, Servicio de Internet, Local, Estaciones de trabajo.</p>		<p>Canales </p> <p>Los clientes serán el mejor canal para divulgar la eficiencia del servicio prestado. El portal Web y la app serán los otros dos canales principales, complementados por las redes sociales.</p>		
<p>Estructura de costes</p> <p>Mantenimiento de flota de vehículos. Costos de insumos y consumibles. Local. Colaboradores. Publicidad. Impuestos.</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Las fuentes de ingresos provendrán de los contratos por Servicio de mudanza.</p>		

RENT- A -TOOL RDE | Estudiante: Ronel Morales Bonilla
Carrera: Licenciatura en Educación con énfasis en Educación Primaria
Fecha de realización del proyecto: octubre 2022

Idea Innovadora

Este proyecto de emprendimiento se trata de una tienda de alquiler de herramientas y máquinas para la construcción, que ofrezca artículos y máquinas profesionales de gran necesidad en el sector de la construcción, satisfaciendo los requerimientos de las personas y contratistas, que deseen realizar una remodelación, reparación o construcción de una obra civil. Se brindará cursos y consejos sobre el manejo, protección, mantenimiento y cuidado en general de las diferentes herramientas y máquinas. La actividad de la construcción se ha convertido en un factor dinámico dentro de la economía del país y del mundo. Los ingresos por las actividades de construcción se han incrementado durante los últimos años. El crecimiento acelerado de la población y la necesidad de contar con servicios básicos que les permitan mejorar la calidad de vida y desarrollar sus actividades han hecho que se incremente la actividad de la construcción, permitiendo un mayor ingreso para los profesionales del área.



El Problema

Cuando una persona o empresa desea desarrollar un proyecto de una remodelación, reparación o construcción de una obra civil, recurren a una empresa de construcción, donde le desarrollan su proyecto con elevados costos que son propios de este sector industrial.

Sin embargo, existen casos donde la persona o la empresa poseen contactos o aliados, tanto en lo personal, como alianzas estratégicas, donde lo que hace falta es poder rentar las maquinarias y los equipos. También, ocurre que las empresas constructoras que licitan grandes proyectos no poseen todos los equipos necesarios, luego si ganan la licitación, alquilan equipos necesarios para complementar los propios y realizar el proyecto. Es que tener todos los equipos y mantenerlos no suele ser rentable.

La Solución

La empresa, que se dirige tanto a constructores profesionales como a particulares, alquila herramientas y equipos pequeños adecuados para trabajos de renovación, mantenimiento y construcción. Tiene el mayor surtido que se ofrece en el mercado y además es pionera en la línea de cero emisiones que ofrecen sus herramientas. Su variedad y cantidad de referencias le hacen tener un catálogo único con y muy bien diseñado para el segmento de mercado en el que trabaja.

Propuesta de valor

Ofreceremos además de un servicio de alquiler especializado, instrucciones para que nuestros clientes tengan un buen servicio. Servicio a domicilio de entrega de herramientas y máquinas a diferentes áreas del país, cursos de uso y mantenimiento de las herramientas y máquinas, así como del cuidado personal para garantizar un buen uso y cuidar la vida del trabajador. además, es pionera en la línea de cero emisiones que ofrecen sus herramientas.

Socios clave

Fabricantes de formaleta y herramientas.
Expertos en mantenimiento de equipo y maquinaria pesada.
Empresas comercializadoras de equipo pesado.
Empresas comercializadoras de herramientas profesionales livianas.
Proveedor de Internet.
Empresas constructoras.
Ministerio de Obras Públicas (MOP).

Procesos clave

Permiso de operaciones.
Atención al cliente.
Presupuesto y contratos de alquiler.
Mantenimiento de equipos pesados y herramientas de construcción.
Mantenimiento de página web.
Alquiler de equipos y maquinaria para construcción.
Logística y transporte de insumos para el sector construcción.
Intermediación de créditos bancarios.

Recursos clave

Bodega de almacenamiento y funcionamiento.
Operarios y conductores expertos.
Equipos, maquinaria y herramientas certificadas de última tecnología.
Vehículos de transporte de carga.
Herramientas y equipos especializados.
Portal web.
Personal administrativo.

Segmento de clientes

Empresas y profesionales de la construcción ubicados en Panamá.
Empresas que no cuentan con equipos, maquinarias y herramientas propias para la realización de sus proyectos.
Empresarios que buscan un servicio de alquiler de calidad, rápido y fácil.

Relaciones con clientes / Canales

Se procurará una relación de confianza con los clientes, brindándoles maquinarias y herramientas en buen estado y con la última tecnología. Se manejarán beneficios por cliente frecuente.
La relación con los clientes será persona, o en línea, por medio del portal web, WhatsApp, Instagram, Facebook y por llamada.









Estructura de costes

Nómina de empleados base (personal operativo y administrativo).
Inversión de adecuación de infraestructura física.
Mantenimiento de máquinas y herramientas.
Marketing.
Puesta en marcha de canales de comunicación y portal web.
Servicios públicos: Electricidad, Internet, agua.
Impuestos.

Fuentes de Ingreso

Cobro por tarifa diaria de alquiler de equipos, herramientas y máquinas.
Cobro por tarifa diaria de operador de maquinaria y equipo (opcional).
Cobro por tarifa de transporte desde y hacia el sitio del proyecto (opcional)
Métodos de pago aceptados: efectivo, tarjeta débito o crédito, transferencia bancarias y cheques
Facilidad de cupo de crédito para clientes frecuentes.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Fabricantes de formaleta y herramientas. Expertos en mantenimiento de equipo y maquinaria pesada. Empresas comercializadoras de equipo pesado. Empresas comercializadoras de herramientas profesionales livianas. Proveedor de Internet. Empresas constructoras. Ministerio de Obras Públicas (MOP).</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Permiso de operaciones. Atención al cliente. Presupuesto y contratos de alquiler, Mantenimiento de equipos pesados y herramientas de construcción. Mantenimiento de página web. Alquiler de equipos y maquinaria para construcción.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Bodega de almacenamiento y funcionamiento. Operarios y conductores expertos. Equipos, maquinaria y herramientas certificadas de última tecnología. Vehículos de transporte de carga. Herramientas y equipos especializados. Portal Web. Personal administrativo.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Ofreceremos además de un servicio de alquiler especializado, instrucciones para que nuestros clientes tengan un buen servicio. Servicio a domicilio de entrega de herramientas y maquinas a diferentes áreas del país, cursos de uso y mantenimiento de las herramientas y máquinas, así como del cuidado personal para garantizar un buen uso y cuidar la vida del trabajador, además, es pionera en la línea de cero emisiones que ofrecen sus herramientas.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se procurará una relación de confianza con los clientes, brindándoles maquinarias y herramientas en buen estado y con la última tecnología. Se manejarán beneficios por cliente frecuente.</p> <p>Canales </p> <p>La relación con los clientes será persona, o en línea, por medio del portal Web, WhatsApp, Instagram, Facebook y por llamada.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Empresas y profesionales de la construcción ubicados en Panamá. Empresas que no cuentan con equipos, maquinarias y herramientas propias para la realización de sus proyectos. Empresarios que buscan un servicio de alquiler de calidad, rápido y fácil.</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>Nómina de empleados base (personal operativo y administrativo). Inversión de adecuación de infraestructura física. Mantenimiento de máquinas y herramientas. Marketing. Puesta en marcha de canales de comunicación y portal Web. Servicios públicos: Electricidad, Internet, agua. Impuestos.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Cobro por tarifa diaria de alquiler de equipos, herramientas y máquinas. Cobro por tarifa diaria de operador de maquinaria y equipo (opcional). Cobro por tarifa de transporte desde y hacia el sitio del proyecto (opcional) Métodos de pago aceptados: efectivo, tarjeta débito o crédito, transferencia bancarias y cheques. Facilidad de cupo de crédito para clientes frecuentes.</p>		

TAB-LUMITEX | Estudiante: Alejandro Piñango
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con Énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: octubre 2022

Idea Innovadora

Tab-Lumitex consiste en un sistema diseñado para monitorear, identificar y atender, alteraciones en los estados de ánimo, signos vitales, niveles de sueño, sedentarismo y niveles de ansiedad. La información que se recopila por medio de una pulsera con sensores captura la información y la transfiere a un sistema operativo, ya sea en una Tablet, computadora o un tablero especializado. Esto garantiza que cuando se esté utilizando el dispositivo por medio de los presentes, el profesor, el administrador en un gerente de un restaurante o los padres en el hogar; estén al tanto del estado de ánimo en el que se encuentra la persona que lo esté usando.



El Problema

En estos tiempos de cambios se ha visto la necesidad de realizar ciertos procesos a distancia, las cuales nos aleja en muchos casos del personal de una empresa, a los profesores de los estudiantes o alumnos, a los padres que están laborando en el hogar que no disponen de tiempo para verificar o monitorear a sus hijos directamente. Además, se observa que no regresaremos a una normalidad total después de todo lo acontecido mundialmente. La automatización y el control remoto son parte de los procesos actuales, como lo demuestra el crecimiento del teletrabajo o la telemedicina.

La Solución

Tab-Lumitex, ofrece una solución viable para esta situación, dando los valores necesarios para que desde la distancia se pueda tener la información y de esta forma responder a cualquier situación que se dé.

Propuesta de valor

Se está ofreciendo a los clientes la seguridad y la confianza de tener a cada momento que lo requiera la información exacta del estado de los colaboradores o de las personas que estén bajo su responsabilidad y usen el dispositivo.

Socios clave

Empresa de desarrollo de aplicación.
Empresa desarrolladora del dispositivo medidor.
Colaboradores.
Empresa de servicios de Internet.

Procesos clave

Desarrollo de Pulsera con sensores de medición.
Desarrollo de dispositivo monitor.
Desarrollo de Aplicación para dispositivos.
Configuración y pruebas del sistema.
Marketing.
Atención a clientes.
Establecer plan y presupuesto.
Instalación.
Servicios de postventa.

Recursos clave

Personal.
Local físico.
Sistema Operativo.
Pulsera con sensores de medición.
Aplicación para dispositivos.
Internet.
Monitor.

Segmento de clientes

Tab-Lumitex va dirigido a los miembros de la familia con un rango de edad de 4 años en adelante, o para los colaboradores de cualquier empresa.

Relaciones con clientes / Canales

Estará disponible la entrega de los dispositivos a domicilio o a la empresa que lo requiera. Soporte a la aplicación de manera periódica. Para instalaciones a nivel nacional se realizará la logística y así darle al cliente una atención personalizada. Atención al cliente para consultas o solución de problemas.

La comunicación se hará con: Anuncios pagados por internet, Cuenta de Instagram, Referencia entre empresas, Anuncios en los medios.

Estructura de costes

Colaboradores.

Equipo para el desarrollo de la Aplicación.

Brazaletes y pantallas inteligentes.

Estación para el sistema de atención al cliente.

Servicio de Internet.

Local.

Fuentes de Ingreso

Venta del dispositivo completo.

Venta de las pulseras junto con la aplicación.

Soporte periódico a las empresas y hogares.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Empresa de desarrollo de aplicación. Empresa desarrolladora del dispositivo medidor. Colaboradores. Empresa de servicios de Internet.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Desarrollo de Pulsera con sensores de medición. Desarrollo de dispositivo monitor. Desarrollo de Aplicación para dispositivos. Configuración y pruebas del sistema. Marketing. Atención a clientes. Establecer plan y presupuesto. Instalación. Servicios de postventa.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Personal. Local físico. Sistema Operativo. Pulsera con sensores de medición. Aplicación para dispositivos. Internet. Monitor.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Se está ofreciendo a los clientes la seguridad y la confianza de tener a cada momento que lo requiera la información exacta del estado de los colaboradores o de las personas que estén bajo su responsabilidad y usen el dispositivo.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Estará disponible la entrega de los dispositivos a domicilio o a la empresa que lo requiera. Soporte a la aplicación de manera periódica. Para instalaciones a nivel nacional se realizará la logística y así darle al cliente una atención personalizada. Atención al cliente para consultas o solución de problemas.</p> <p>Canales </p> <p>La comunicación se hará con: Anuncios pagados por internet, Cuenta de Instagram, Referencia entre empresas, Anuncios en los medios.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Tab-Lumitex va dirigido a los miembros de la familia con un rango de edad de 4 años en adelante, o para los colaboradores de cualquier empresa.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Colaboradores. Equipo para el desarrollo de la Aplicación. Brazaletes y pantallas inteligentes. Estación para el sistema de atención al cliente. Servicio de Internet. Local.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Venta del dispositivo completo, Venta de las pulseras junto con la aplicación. Soporte periódico a las empresas y hogares.</p>		

SERVICIOS AYG | Estudiante: Yarilin Rodríguez Martínez
Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis
en Gestión de Operaciones
Fecha de realización del proyecto: octubre 2022

Idea Innovadora

Es una empresa que consiste en el uso de la tecnología de sensores con soluciones implementadas para asegurar que la limpieza se lleve a cabo de manera más eficiente. Permite a las empresas implementar un modelo de limpieza basado en la demanda, asegurando que las áreas solo se limpien cuando sea necesario. Servicios AYG busca dar respuesta o solución a las necesidades de muchas empresas de mantener lugares limpios y optimizar el recurso humano con el que ya se cuenta.



El Problema

La limpieza siempre ha constituido una actividad común de la humanidad contemporánea, pero, después de la pandemia por Covid-19 se ha convertido en una necesidad imperativa para evitar enfermedades. En general es muy difícil abarcar todas las áreas para limpiarlas en corto tiempo, por lo que a veces se descuidan algunas o no se limpian al 100%.

La Solución

Servicios AYG busca dar respuesta a la necesidad de muchas empresas de mantener lugares limpios y optimizar ya el recurso humano con el que se cuenta.

Propuesta de valor

Servicios AYG brinda tecnología innovadora, soporte técnico y el recurso humano capacitado para que su funcionamiento sea eficiente.

Socios clave

Proveedor de servicios de Internet.
Proveedor de servicio de electricidad.
Colaboradores.
Proveedores de consumibles de limpieza.

Procesos clave

Atención al cliente.
Mantenimiento del App.
Mantenimiento del local.
Mantenimiento de los equipos.
Compra de insumos de limpieza consumibles.

Recursos clave

Local físico.
Servicios de telecomunicaciones.
Colaboradores.
Sensores.
Consumibles de limpieza.

Segmento de clientes

Este emprendimiento va dirigido a todas las empresas que requieran contratar una empresa de limpieza para mantener una buena impresión de sus establecimientos; y también familias que necesiten hacer uso de servicios de limpieza.

Relaciones con clientes / Canales

Las relaciones con los clientes se basarán en los valores de la empresa, contando con el personal especializado para la instalación de los sensores y otro personal de planta que estará monitoreando el funcionamiento correcto de los mismos.
Servicios AYG podrá contactarse a través de redes sociales y también página web.

Estructura de costes

Compra de sensores programables.
Servicios de telecomunicaciones (cable, teléfono).
Recurso Humano.

Diseño y manejo de página web y app.
 Publicidad.
 Local comercial.
 Vehículos de transporte.

Fuentes de Ingreso

Contratos directos con los clientes
 Contratos con empresas de facility manager
 Ventas a través de la web.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedor de servicios de Internet. Proveedor de servicio de electricidad. Colaboradores. Proveedores de consumibles de limpieza.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Atención al cliente Mantenimiento del App Mantenimiento del local Mantenimiento de los equipos Compra de insumos de limpieza consumibles.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Servicios AVG brinda tecnología innovadora, soporte técnico y el recurso humano capacitado para que su funcionamiento sea eficiente.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Las relaciones con los clientes se basarán en los valores de la empresa, contando con el personal especializado para la instalación de los sensores y otro personal de planta que estará monitoreando el funcionamiento correcto de los mismos.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Este emprendimiento va dirigido a todas las empresas que requieran contratar una empresa de limpieza para mantener una buena impresión de sus establecimientos; y también familias que necesiten hacer uso de servicios de limpieza.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Compra de sensores programables. Servicios de telecomunicaciones (cable, teléfono). Recurso Humano. Diseño y manejo de página Web y app. Publicidad. Local comercial. Vehículos de transporte.</p>	<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Contratos directos con los clientes Contratos con empresas de facility manager Ventas a través de la web.</p>			

ASSISTED HELP | Estudiante: Daniel Teherán
Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes de Comunicación con énfasis en Tecnología Inalámbrica
Fecha de realización del proyecto: octubre 2022

Idea Innovadora

La idea innovadora Assisted Help, está enfocada en ayudar a las personas con movilidad reducida o que no tengan movilidad, la manera en la que Assisted Help desea ayudar al segmento de persona con discapacidad motora es que tengan la oportunidad de poder usar un dispositivo tecnológico sin necesidad de pedir ayuda a otra persona, con ayuda de sensor que estarán conectados por medio de bluetooth se podrá usar desde un teléfono inteligente, una laptop o computadora, Smart TV y Tableta con facilidad, el dispositivo no tendrá ningún efecto secundario en la persona que lo requiera ya que se estará pensando la manera que sea fácil de usar y no le haga daño a la persona usuaria de Assisted Help.



El Problema

Actualmente hay alrededor de un 18 % de la población mundial que sufre de alguna discapacidad física, o funcionalidad diversa. Muchos de ellos no pueden moverse por sí mismos o lo hacen con mucha dificultad. Enfermedades como la poliomielitis o la esclerosis multilateral, o también accidentes de tránsito o de trabajo, y hasta la guerra, como la invasión de Rusia a Ucrania, donde se ataca a la población civil, son algunas de las causas de que este problema se agudice.

La Solución

Assisted Help es un sistema que está diseñado para las personas con parálisis corporal parcial, la idea de esto es ayudar a las personas en esas condiciones mediante el uso de aparatos electrónicos de manera sencilla. Esta ayuda ya existe por medio de reconocimiento de voz, pero en casos en donde la persona esté en el trabajo o en medio de una charla, podrían intentar tener unos sensores en partes donde tengan movilidad sea en los dedos o usar sus ojos, y de esta manera ayudar a las personas. Es una manera similar a la que la empresa Intel usó para ayudar al famoso físico Stephen Hawking el cual usaba esta manera para comunicarse, moverse y trabajar. Si esa ayuda se les aplicará a las personas que no puedan mover su cuerpo, la podrán usar con facilidad y así poder comunicarse, moverse y controlar procesos mediante el uso de aparatos tecnológicos.

Propuesta de valor

Assisted Help se personaliza para cada caso y no tendrá ningún efecto secundario en la persona que lo requiera ya que se estará pensando la manera para que sea fácil de usar y no le haga daño a la persona usuaria de Assisted Help. El sistema es adaptable para niños o niñas, desde los 4 años, y para adultos de cualquier edad, ya sea para procesos laborales o la asistencia de personas mayores. Está desarrollado para ayudar a las personas con movilidad reducida o que no tengan movilidad, persona con discapacidad motora para ofrecerles la oportunidad de recuperar en gran medida la movilidad con el uso de un dispositivo tecnológico sin necesidad de pedir ayuda a otra persona.

Socios clave

Empresas de seguros.
Proveedores de servicio de Internet.
Proveedor de servicios eléctricos.
El Ministerio de Salud de Panamá.
Personal técnico.

Procesos clave

Desarrollo de Assisted Help.
Integración de diversidad de sensores.
Atención a los requerimientos de los usuarios.
Presupuesto de sistema personalizado.
Configuración del sistema, herramientas y equipos para el cliente.
Mantenimiento del sistema, herramientas y equipos.
Control de calidad post-venta del sistema.

Recursos clave

Portal de Assisted Help.
Componentes de Assisted Help.

Sensores diversos de bajo consumo y calidad médica.
Permisos de operación.
Local comercial.
Servicio de Internet.
Técnicos en automatización.
Colaboradores en general.

Segmento de clientes

Desde niños y niñas de 4 años en adelante, hasta personas de la tercera edad con alguna discapacidad motora o funcionalidad diversa.

Relaciones con clientes / Canales

Este emprendimiento requiere de un tratamiento de los clientes y sus familiares con protocolo similar a los que se utilizan en los centros de salud. La empatía y el respeto de la dignidad del usuario y sus familiares serán altamente considerados. Aunque es posible el uso de técnicas de telemedicina en algunos casos, siempre se partirá de diagnósticos presenciales en el local de Assisted Help o en la residencia del usuario final y el intercambio de información con familiares del usuario.

La forma en la que Assisted Help se dará a conocer es por medio de una campaña de marketing, noticias, redes sociales entre otros, ya que por medio de estos canales se podrá presentar mejor el sistema y sus beneficios, para poder darle una mejor ayuda a las personas que lo necesitan.








Estructura de costes

Desarrollo del sistema Assisted Help.
Inventario mínimo de sensores varios.
Portal web.
Hosting.
Mantenimiento de la aplicación.
Colaboradores.
Servicio de Internet.
Local comercial.
Campaña de publicidad.
Permisos de operación.
Impuestos.

Fuentes de Ingreso

Pagos de contratos de proyectos personalizados de Assisted Help.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Empresas de seguros. Proveedores de servicio de Internet. Proveedor de servicios eléctricos. El Ministerio de Salud de Panamá. Personal técnico.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Desarrollo de Assisted Help. Integración de diversidad de sensores. Atención a los requerimientos de los usuarios. Presupuesto de sistema personalizado. Configuración del sistema, herramientas y equipos para el cliente. Mantenimiento del sistema, herramientas y equipos.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Assisted Help se personaliza para cada caso y no tendrá ningún efecto secundario en la persona que lo requiera ya que se estará pensando la manera para que sea fácil de usar y no le haga daño a la persona usuaria de assisted help. El sistema es adaptable para niños o niñas, desde los 4 años, y para adultos de cualquier edad, ya sea para procesos laborales o la asistencia de personas mayores. Está desarrollado para ayudar a las personas con movilidad reducida o que no tengan movilidad, persona con discapacidad motora para ofrecerles la oportunidad de recuperar en gran medida la movilidad con el uso de un dispositivo tecnológico.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Este emprendimiento requiere de un tratamiento de los clientes y sus familiares con protocolo similar a los que se utilizan en los centros de salud. La empatía y el respeto de la dignidad del usuario y sus familiares serán altamente considerados. Aunque es posible el uso de técnicas de telemedicina en algunos casos.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Desde niños y niñas de 4 años en adelante, hasta personas de la tercera edad con alguna discapacidad motora o funcionalidad diversa.</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>Desarrollo del sistema Assisted Help. Inventario mínimo de sensores varios. Portal Web. Hosting. Mantenimiento de la aplicación. Colaboradores.</p>	<p>Recursos clave </p> <p>Portal de Assisted Help. Componentes de Assisted Help. Sensores diversos de bajo consumo y calidad médica. Permisos de operación. Local comercial. Servicio de Internet. Técnicos en automatización. Colaboradores en general.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Fuentes de ingresos </p> <p>Pagos de contratos de proyectos personalizados de Assisted Help.</p>	<p>Canales </p> <p>La forma en la que Assisted Help se dará a conocer es por medio de una campaña de marketing, noticias, Redes sociales entre otros, ya que por medio de estos canales se podrá presentar mejor el sistema y sus beneficios, para poder darle una mejor ayuda a las personas que lo necesitan.</p>	

TALLA DIGITAL COMO EMPRENDIMIENTO | Estudiantes: Emilio

Espinoza y Eduardo Ramos

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

Fecha de realización del proyecto: octubre 2022

Idea Innovadora

Las herramientas de control numérico computarizado permiten al usuario desarrollar trabajos con herramientas rotativas de corte y fresado con muy alta precisión y calidad industrial. Basta con conocer un poco sobre la programación, que en estos casos permite configurar la herramienta para realizar el trabajo deseado. Ello permite materializar ideas de forma más sencilla y con calidad, para emprender y generar una nueva fuente de ingresos, un nuevo emprendimiento o llevar un emprendimiento como el de la talla en madera a un nuevo nivel. La idea surge de poder crear trabajo de talla en madera decorativa en puertas, ventanas y muebles, ya que este tipo de arte o trabajo es escaso y las personas que lo desempeñan cobran elevados precios y toma mucho tiempo en terminarlas.



El Problema

Una consecuencia directa de la pandemia ha sido el aumento del desempleo por el cierre o merma de la actividad económica de muchas empresas y la necesidad de muchos jóvenes de encontrar nuevas fuentes de empleo. A casi tres años de la aparición del Covid-19, la ciudadanía comienza a volver a necesitar de ciertos productos y servicios, como reparaciones y cambios de sus ambientes, tanto de trabajo como en el hogar, hoy convertido también en oficina, por el auge del teletrabajo.

El problema también es que familias o negocios que buscan una manera de personalizar sus puertas al estilo interiorano pero este tipo de trabajo ha ido desapareciendo y no muchos artesanos se dedican al tallado de puertas haciendo que, obtener una puerta con un detalle personalizado sea difícil y si hay artesanos que se dedican a esto sus precios son elevados. Por ello, no todas las familias en Panamá poseen puerta personalizadas.

La Solución

La solución consiste en poder hacer trabajos de ebanistería en puertas con menor costo y mayor calidad por medio de la automatización, la precisión y la eficiencia que brindan las herramientas automatizadas como el control numérico por computadora (CNC). El CNC es un sistema de automatización de máquinas herramienta operadas mediante comandos programados en una computadora o dispositivo, como Arduino, en comparación con el mando manual o del artesanal del ebanista.

Propuesta de valor

Con el uso de estos equipos, ya sea para crear nuevos diseños o restituir o replicar diseños anteriores, por ejemplo, piezas o componentes con diseños que ya no se fabrican a nivel industrial, solamente de forma artesanal. Además, se pueden realizar mucho más rápidamente y de forma exacta y eficiente, que de forma artesanal y a un menor costo y con calidad industrial. De esta forma, si se puede dibujar, se puede replicar y tallar, tanto diseños clásicos como diseños modernos y novedosos.

Socios clave

Proveedor de maderas y materiales afines. Como el MDF, Conglomerado y otros.
Proveedores de puertas de madera o materiales similares.
Proveedor de piezas de recambio para las herramientas: brocas, mechas, otras.
Proveedor de Internet.
Proveedor de servicio eléctrico.

Procesos clave

Captación de clientes por las redes sociales.
Actualización del portal Web.
Generación de presupuestos (escenarios, alternativas) y su aprobación.
Compra de materiales.
Ejecución de proyectos.
Entrega del producto.
Servicio de postventa.
Mantenimiento de equipos y herramienta.
Limpieza del local.

Recursos clave

Materiales, Equipos, Herramientas, Estación de trabajo, Portal Web, Servicio de Internet, Servicio eléctrico, Proveedor de transporte para las entregas a domicilio, Aspiradora, Local.

Segmento de clientes

Empresas o Personas que desean adquirir, reponer o mejorar muebles, puertas o ventanas de madera, u otro material afín con algún tipo de aplicaciones para infraestructura civil particulares o especiales y decoraciones ingeniosas y elegantes.

Relaciones con clientes / Canales

Se establecerá una relación de confianza con los clientes, tanto de forma directa como a través del portal web, con un catálogo personalizado de nuevos diseños y sugerencias. La forma de comunicación principal con los clientes es el portal web y las redes sociales: Twitter, Facebook, Instagram, WhatsApp, correo electrónico y teléfono.









Estructura de costes

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

Fuentes de Ingreso

Desarrollo de proyectos de talla decorativa en puertas, ventanas y muebles de madera, y otros materiales similares.

Matriz Lean Canvas

<p>Socios clave </p> <p>Proveedor de maderas y materiales afines. Como el MDF, Conglomerado y otros. Proveedores de puertas de madera o materiales similares. Proveedor de piezas de recambio para las herramientas: brocas, mechas, otras. Proveedor de internet. Proveedor de servicio eléctrico.</p>	<p>Actividades clave </p> <p>Captación de clientes por las redes sociales. Actualización del portal Web. Generación de presupuestos (escenarios, alternativas) y su aprobación. Compra de materiales. Ejecución de proyectos. Entrega del producto. Servicio de postventa. Mantenimiento de equipos y herramienta. Limpieza del local.</p> <p>Recursos clave </p> <p>Materiales. Equipos. Herramientas. Estación de trabajo Portal Web. Servicio de Internet. Servicio eléctrico. Proveedor de transporte para las entregas a domicilio. Aspiradora. Local.</p>	<p>Propuestas de valor </p> <p>Con el uso de estos equipos, ya sea para crear nuevos diseños o restituir o replicar diseños anteriores, por ejemplo, piezas o componentes con diseños que ya no se fabrican a nivel industrial, solamente de forma artesanal. Además, se pueden realizar mucho más rápidamente y de forma exacta y eficiente, que de forma artesanal y a un menor costo y con calidad industrial. De esta forma, si se puede dibujar, se puede replicar y tallar, tanto diseños clásicos como diseños modernos y novedosos.</p>	<p>Relaciones con clientes </p> <p>Se establecerá una relación de confianza con los clientes, tanto de forma directa como a través del portal Web, con un catálogo personalizado de nuevos diseños y sugerencias. -</p> <p>Canales </p> <p>La forma de comunicación principal con los clientes es el portal Web y las Redes Sociales: Twitter, Facebook, Instagram, WhatsApp, Correo Electrónico y teléfono.</p>	<p>Segmentos de cliente </p> <p>Empresas o Personas que desean adquirir, reponer o mejorar muebles, puertas o ventanas de madera, u otro material afín con algún tipo de aplicaciones para infraestructura civil particulares o especiales y decoraciones ingeniosas y elegantes.</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>Materiales, partes reemplazables, Servicio eléctrico, Servicio de Internet, Logística de entrega a domicilio.</p>		<p>Fuentes de ingresos </p> <p>Desarrollo de proyectos de talla decorativa en puertas, ventanas y muebles de madera, y otros materiales similares. </p>		

Incubadora de Proyectos de Emprendimientos
de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICyT- 2022 – Vol. 3



ISBN Volumen 3: 78-9962-738-14-5
ISBN Obra Completa: 978-9962-738-11-4
DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-14-5>

www.unicyt.net

