



TRABAJO DE GRADO

Título

Comercializadora @Digitalizando

Autor

LONDOÑO, Yummy; QUINTERO, Karol

Publicación

Bogotá, Corporación Universitaria Minuto de Dios- UNIMINUTO U.V.D-, 2018. 62 páginas.

Unidad Patrocinante

Corporación Universitaria Minuto de Dios (UNIMINUTO), Vicerrectoría Académica U.V.D.

Palabras Claves

Tableta, digitalizadora, diseño, tecnología, software, portafolio, gráfico, interactivo, hardware, TIC's.

Descripción

Idea de negocio enfocada en la comercialización de tabletas digitalizadoras con el objeto de abarcar un nicho de mercado compuesto por estudiantes, profesionales y maestros de carreras como ingeniería, periodismo, publicidad, diseño y artes gráficas.

Fuentes

Bernal, C.A & Sierra, H.D (2013). Organigrama. Proceso Administrativo, segunda edición. Pearson pág. 186.

Idea centro de distribución HP. Tesis centro de distribución HP (Hewlett Packard).

Núñez Zúñiga, Rafael (2008). Manual para la evaluación de Proyectos de Inversión. Primera edición. México, D.F.

Puentes Montañez, Gloria Acened (2011). Formulación y Evaluación de proyectos. Primera edición. Ecoe ediciones. Esquema de trabajo para la elaboración de planes de negocio. Pág. 163

Chiavenato, Idalberto (2011). Planeación Estratégica. Fundamentos y Aplicaciones. Segunda edición. McGrawHill. Planeación Estratégica Pag.127

Cámara de Comercio de Bogotá. Pasos para crear empresa.

Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas.

Departamento Administrativo de Planeación Distrital.

Contenidos

La idea de negocio surge después de realizar una encuesta a estudiantes y profesionales de carreras como ingeniería, periodismo, publicidad y diseño gráfico en algunas universidades de la localidad de Chapinero:

- Universidad Distrital Francisco José de Caldas
- Universidad Católica de Colombia
- Universidad Piloto de Colombia
- Pontificia Universidad Javeriana
- Universidad Santo Tomás

La cual tiene como objetivo principal identificar las necesidades de adquisición inmediata, asesoría especializada y soporte técnico en tabletas digitalizadoras o tableta gráfica, que es un periférico que permite al usuario introducir gráficos o dibujos a mano tal como lo haría con lápiz y papel, siendo esta la principal herramienta de trabajo para este segmento de la población estudiada.

En cuanto al marco administrativo, la misión y visión de la empresa están enfocados en prestar un óptimo servicio tanto en portafolio como en asesoría personalizada y soporte técnico.

El organigrama consta de un administrador, quien es la persona que está al frente del negocio velando porque se cumpla el objetivo por el cual fue creado; el gerente financiero quien estará contratado por prestación de servicios y sus funciones serán las de llevar la contabilidad, nómina; el asesor especializado, se encarga de la atención al público brindando asesoría en cuanto a todos los productos del portafolio, y el auxiliar operativo quien va ser la persona encargada de las garantías y los PQR en un tiempo estimado.

Se cuentan con grandes fortalezas como lo son: un amplio portafolio, inmediatez del producto y conocimiento y soporte de la marca, existen amenazas como el entorno económico y la competencia para los cuales se formulan estrategias que permitan mitigar los impactos negativos.

El estudio de mercado se enfoca en la localidad de Chapinero teniendo en cuenta que es en esta zona de la ciudad donde se encuentran las principales universidades, en las cuales se ofrecen carreras de diseño gráfico, periodismo, publicidad e ingeniería, siendo los estudiantes y profesionales de estas la población objetivo.

Por datos estadísticos obtenidos del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE), Chapinero cuenta con una población aproximada de 166.000 habitantes de los cuales en cada universidad hay un promedio de 800 alumnos matriculados en las carreras mencionadas anteriormente.

El tamaño de la muestra arroja un resultado de 48 estudiantes a quienes se les aplica la encuesta cuyo resultado refleja la necesidad de un sitio físico donde puedan encontrar el portafolio completo de WACOM y adicional a esto el soporte técnico y la asesoría personalizada e inmediata.

La empresa estará constituida como Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) teniendo en cuenta que los costos al momento de inscribirla ante Cámara de Comercio no son tan representativos como el de las demás sociedades.

El marco ambiental, está representado por la disminución del uso de papel por parte de los clientes potenciales, creando en ellos conciencia de cuidar el planeta, aportando así, en gran medida a la preservación y cuidado del medio ambiente.

Con respecto al estudio técnico se evidencia el flujograma, las fichas técnicas de los productos y los requerimientos mínimos para la apertura del centro especializado el cual estará ubicado en el centro comercial Unilago teniendo en cuenta que este es el foco estratégico de tecnología en la ciudad de Bogotá, además reconocido a nivel nacional.

Financieramente, teniendo en cuenta que el portafolio es bastante amplio, se inicia solicitando un crédito para poder hacer la apertura del centro especializado y adicionalmente se cuenta con un plan de financiación por parte del proveedor Nexsys de Colombia a 60 días, de acuerdo a la rotación de los productos.

Metodología

Enfoque cuantitativo, cualitativo e investigación correlacional.

Desde la metodología cuantitativa se realiza la aplicación de una encuesta en varias universidades de la ciudad de Bogotá, con la que se pretende hacer un cálculo aproximado de los estudiantes que, para el desarrollo de sus actividades dentro de su

carrera, requieren tener acceso a un sitio donde encuentren las tablas digitalizadoras y sus accesorios de manera rápida y sencilla, recursos de vital importancia no solo como estudiantes para hacer realidad todos y cada uno de los proyectos de acuerdo a la profesión.

Desde la metodología cualitativa se haría una búsqueda de información sobre las necesidades existentes de estudiantes, profesionales y aficionados a temas como el dibujo, diseño gráfico, pintura, entre otros, que actualmente sigan utilizando el papel y el lápiz para poder plasmar sus ideas por la falta de un sitio donde puedan tener acceso a las tablas digitalizadoras y sus accesorios, herramienta que además de ser útil para todas estas personas, ayuda a cuidar el medio ambiente evitando la tala indiscriminada de árboles.

La idea de negocio está basada en una investigación correlacional donde se persigue medir el grado de relación existente entre la necesidad de la población a quienes se está enfocado y lo que se ofrece en el centro especializado.

Conclusiones

De acuerdo a los objetivos planteados se logran sacar conclusiones correlacionadas simultáneamente.

- Se pueden establecer estrategias de marketing con alianzas que involucren especialmente a los estudiantes y egresados de las carreras de las universidades a los cuales se aplicó el estudio de mercado.
- Se debe estar atento al cambio en la TRM debido a que el precio de compra se realiza en dólares el cual afectaría positiva o negativamente los precios de venta generando posibles riesgos en la comercialización.
- Teniendo en cuenta el punto anterior es importante identificar los productos del portafolio que tienen mayor rotación para adquirirlos a buen precio, sin que haya mayor afectación por el cambio de tasa cuanto está vaya en ascenso.
- Ya que se pretende que el cliente logre identificar el área comercial, bodega y atención al cliente se debe integrar el lugar como un centro de experiencia en donde se pueda interactuar con el producto y los servicios.