



Por : juan David lorza



Problema identificando

- Como principal es la propagación de enfermedades transmitidas por el zancudo.
- En nuestro medio viven y se reproducen un importante número de especies de zancudos
- Los repelentes son realizando con muchos químicos que estos pueden ser malos para algunos tipos de personas
- Con la llegada del mosquito tigre, que hasta ahora no se ha mostrado vector de ninguna enfermedad en nuestro medio, (2) pero que ha destacado por causar picaduras muy molestas
- La transmisión de enfermedades infecciosas por insectos constituye una de las principales causas de morbilidad y mortalidad en el mundo. Las estadísticas epidemiológicas indican que los zancudos actúan como vectores de infecciones a más de 700 millones de personas / año l

Desafío

- ¿como lograr hacer que el producto tenga un gran impacto en la sociedad pues es un gran fuente de seguridad si hablamos de las plangas de zancudos y también puede ser útil si hablamos de la limpieza?



Idea innovadora

- Las luces LEDs producen intensos rayos de luz UV-A que penetran más en el entorno y parecen más atractivos que las lámparas tradicionales de luz fluorescente para ciertos insectos, como las moscas domésticas. La mosca doméstica es atraída por la luz UV-A, ya que sus ojos son sensibles a la luz en esa longitud de onda.



Propuesta de valor



- Puede ser usado en la habitación, hall, hotel, oficina, granja de pollos, ganadera y cualquier otro lugar donde necesita matar zancudos.
- No es necesario añadir insecticida cuando se utiliza, es inofensivo para su salud.
- Haciendo uso de la luz azul del tubo especial puede atraer a los insectos como los zancudos, moscas, etc y luego la alta tensión va a matar a estos insectos.



- Científicamente diseñado para funcionar sin problemas, la protección de plástico protege a los usuarios al tocar la unidad.
- El especial diseño de la luz azul en su interior es inofensivo para el cuerpo humano y los animales domésticos.
- Con componentes internos de alta calidad, puede funcionar continuamente durante cualquier momento del día o de la noche.
- El asesino está diseñado con ahorro de energía, por lo que se debe utilizar en un lugar sin luces fuertes-uso el asesino en la cama-habitación sin necesidad de encender cualquier otra luz durante 10-20 minutos.

Segmento del cliente

- Los clientes para el producto son hombres y mujeres de entre 25 a 50 años
- Pertenecientes a los niveles socioeconómicos C (c1, c2 y c3) y AB, residentes de CABA y GBA pudiendo ser padres o madres de familia con diversas profesiones
- Se preocupan por mantener la salud de sus seres queridos y propia en buen estado, evitando las enfermedades que pueden generar los insectos



Propuesta de valor

- La lámpara mata zancudos es un dispositivo que emite una luz ultravioleta y fluorescente que atrae a los insectos. En el momento que tienen contacto con la resistencia que emite la luz, son electrificados mediante descarga eléctrica.



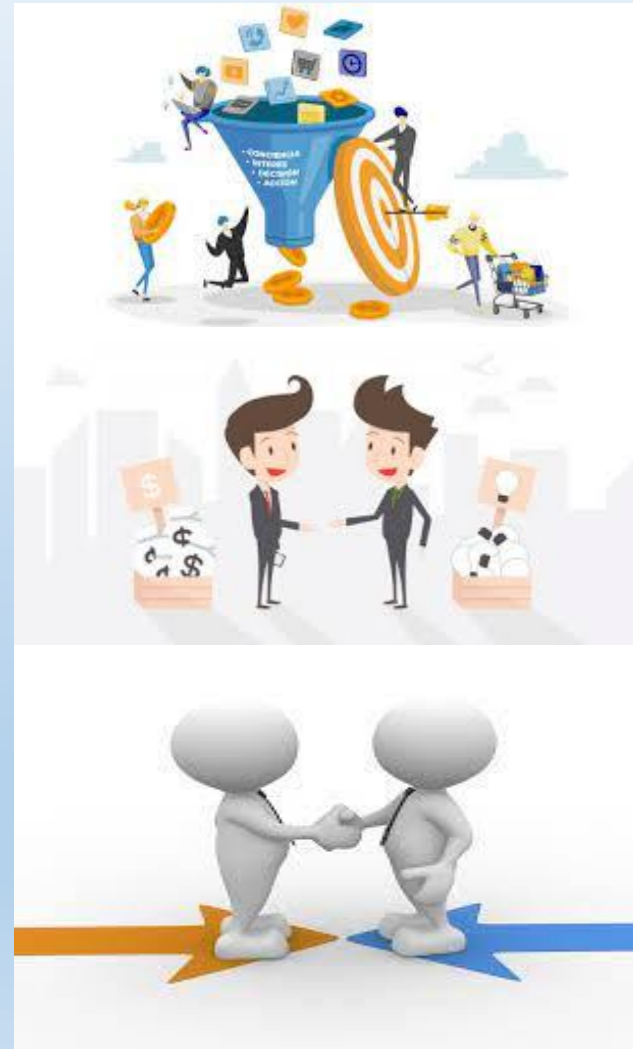
Canal de comercialización

- Redes sociales
- Carteles
- Publicidad en sitios específicos
- Propaganda



Relación con los clientes

- Brindar respeto
- Tener tolerancia
- Excelente servicio al cliente
- Tener claridad ala información
- Ser honesto



Ingresos

- Venta de mercaderías.
- Venta de productos terminados.
- Prestación de servicios.
- Comisiones recibidas.
- Subvenciones.



Actividades claves

- Ofrecerles una propuesta de valor, una reunión explicado paso a paso el producto
- Hacer una investigación a ver que se le puede mejorar que se le puede quitar o si esta políticamente correcto
- La lámpara mata zancudos se le puede innovar según lo que pida el público o los futuros clientes
- Poder mejorar la calidad de las lámparas según el transcurso del tiempo saber que es lo mejor que podemos hacer para mantener a los clientes satisfecho
- La innovación que podríamos hacer de las lámparas tradicionales es que tenga diferentes colores que alumbre con luces varios colores también



Recursos claves

- Cascara de plástico es uno de los principales recursos que usa nuestro producto
- Empaque de caja de cartón es un recurso superficial para la exportación del producto
- Químicos no dañinos para la salud natural
- Sistema electronico



Estructuras de costos

Costos	Valor
Cascara de plástico	20.000
Colores	10.000
Químicos	10.000
Empaque	5.000
Sistema electrónico	30.000
Publicidad	5.000
Total	50.000

Viabilidades

Datos personales

Nombre: Juan David Iorza Benavides

Colegio: institución educativa miguel de cervantes Saavedra

Idea de negocio: electro zancudos

Estudio de mercado: el estudio que se ha visto es la afectación de los zancudos en las casas y las fincas es un problema común que casi no es resultado hay muchos productos que prometen resolver este problema y no lo logra o infecta más el ambiente del hogar



Fortalezas

- . Es una idea innovadora
- . tiene gran oportunidad en el mercado

Debilidades

- .el producto es costosos de realizar
- .la exportación es poco difícil que se dañe el producto

Dofa

Oportunidades

- .una es la del colegio que me ayuda a la realización del producto

Amenazas

- .la producción que es poco difícil de hacer
- .la mano de obra

Viabilidades del mercado s

- Producto: el producto puede ser bien recibido por la comunidad porque a la mayoría de personas no le gusta los productos tradicionales de los zancudos
- Promoción: puede ser un video anunciando el producto o encuesta que se le haga a las personas, carteles, etc.
- Precio: el precio es la mitad de lo que se invierten por producto
- Competencia: la competencia es las empresas insecticidas y productos naturales
- Plaza :será el colegio miguel de cervantes Saavedra en la feria empresarial



VIABILIDAD TÉCNICA U OPERATIVA

- La viabilidad técnica del sistema eléctrico es favorable por varios puntos pero el mas importantes es porque es fácil de realizar
- Empaque tiene la facilidad que es carton y es una caja fácil de hacer con buenos recursos
- Químicos son fácil de conseguir mas la resenta que esta hecha

Viabilidad administrativa y legal

- El proyecto iniciara con un joven empresarial que quiere sacar un producto bueno ala luz



AREA A ANALIZAR	RIESGO	ESTRATEGIAS
AREA OPERACIONAL	❖ No contar con los equipos necesarios para desempeñar las funciones. ❖ Perdida parcial o total de la propiedad planta y equipo (Equipos, Inmuebles, propiedad planta y equipo)	❖ Seguros, pólizas por estos eventos que puedan provocar contratiempos y retrasarían el trabajo del personal. ❖ Capacitar al personal de diferentes áreas para evitar que se presenten retrasos en las asesorías, es decir tener un plan B
AREA DE MERCADO	❖ Falta de recursos para la publicidad y no llegue a todas las partes del Sur Tolima ❖ El grupo al que queremos llegar a las mujeres campesinas, no cuenten con alguna red social o no se enteren de estos cursos.	❖ Promocionar los talleres y asesorías a través de las redes sociales, que actualmente son el boom de la actualidad y esto permitiría llegar a cada rincón esperado. ❖ Realizar encuestas a cada uno de las mujeres del Sur Tolima que estén interesadas en adquirir estos cursos y ofrecerles viabilidad de pagos
AREA FINANCIERA	❖ No se inscriban suficientes personas y no se recupere lo invertido. ❖ Fraude en las facturas que se realicen a las personas que adquieran el curso	❖ Hacer diferentes campañas publicitarias, promociones para que las mujeres se incentiven y se logre lo planteado. ❖ Que se tenga un control muy minucioso de todas las salidas y las entradas que se ejecuten mensualmente.
AREA ADMINISTRATIVA	❖ Riesgo de incendio ❖ Riesgos asociados a posturas inadecuadas delante de la pantalla	❖ Se debe evitar sobrecargar los enchufes, alejando los elementos inflamables o combustibles de una fuente de calor. Tener siempre el acceso libre a las puertas de emergencia y extintores. ❖ Capacitaciones de postura y uso adecuado de los equipos de trabajo de oficina , hacer una breve pausa cada hora de trabajo
AREA LEGAL	❖ No se realice el pago oportuno de los impuestos dentro de las fechas, lo que provoque multas y sanciones. ❖ Perdida de los soportes de pagos de impuestos	❖ Se tenga un calendario de pagos para evitar el no pago de ellos, la contadora de la organización liquide correctamente y oportunamente estas obligaciones ante la entidad Gubernamental. ❖ Se tenga un correcto archivo de cada uno de los soportes que se necesitan presentar para liquidar correctamente estos impuestos.

Impacto económico

El impacto económico mi producto puede ayudar a auxiliar halos clientes a no comprar tantos insecticidas y comprar una o dos lámparas que tiene enchufe de conexión y no gastar tanto en cuidar ala familias de los zancudos



Impacto ambiental

- Disminución de la contaminación ambiental y la sobre explotación de los recursos naturales
- Disminución de las pérdidas por las amenazas naturales.
- R de economía circular:
 - Repensar
 - Rediseñar
 - Reutilizar
 - Reparar
 - Remanufacturar
 - Reciclar
 - Recuperar



EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS DEL CURSO

El curso de optativa de plan de negocios, ha fortalecido los conocimientos que tengo de proyección y emprendimiento, gracias a la trayectoria de lo transcurrida del semestre me di cuenta que son muchas las oportunidades a las que tenemos derecho y que podemos buscar diferentes recursos para lograr lo que nos proponemos, que con esfuerzo y dedicación podemos alcanzar esas metas y objetivos que nos planeamos

Nos enseña que hay diversas formas en las que podamos ayudar y guiar a las personas emprendedoras para sacar adelante sus proyectos

Nos enseña que el trabajo en equipo es importante porque se complementan las ideas

Nos enseña la importancia de compartir conocimiento