

SEMINARIO DE EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE EMPRESA.

**SEMINARIO DE PROFUNDIZACIÓN EN EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN DE
EMPRESA.**

INGENIERIA EN AIRES SAS.

PRESENTADO POR:

**ALEJANDRA APONTE – 2762
LEONEL ALBARRACIN -19792**

**UNIVERSIDAD ECCI
FACULTAD DE INGENIERIA
BOGOTA 16/JULIO 2016**

1. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

- **ACTIVIDAD:** DISEÑO , MANTENIMIENTO E INSTALACION DE SISTEMAS DE AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACION MECANICA Teniendo en cuenta el calentamiento global y el alza de la temperatura que hemos corroborado durante los últimos años podemos decidir realizar un servicio de DISEÑO , MANTENIMIENTO E INSTALACION DE SISTEMAS DE AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACION MECANICA para así dar un confort en distintas ubicaciones tanto hoteleras, zonas de oficinas plantas, fabricas, racks(centros de cómputo y/o cableado) y demás para así poder dar un confort a las personas que se encuentran en estas áreas trabajando continuamente y así poder brindar climas cálidos de confort, en fábricas dar una extracción de olores mediante ventilación mecánica teniendo en cuenta las filtraciones y demás para dar un impacto mínimo al ecosistema. También tener en cuenta todo tipo de construcción a nivel nacional que requiera de nuestros servicios ya que en nuestro país somos muy biodiversos en nuestros climas vale tener en cuenta nuevamente que las personas involucradas están en todo tipo de sectores; es decir, financiero, farmacéutico, hotelero, etc. El cual tenga la necesidad de bajar la temperatura de un recinto y así poder brindar nuestros servicios.
- Nosotros deseamos en un futuro una compañía reconocida a nivel nacional e internacional con experiencia y calidad dando respaldo sin igual para ser una empresa comprometida y responsable con todo tipo de clientes que nos den la oportunidad de brindar nuestros servicios.
- Nuestro equipo cuenta con ingenieros con experiencia de más de 10 años en el ramo y en distintivas obras a nivel nacional dando como respaldo su autonomía, experiencia y emprendimiento que se requiere para obtener resultados deseados.
- La experiencia de nuestro equipo de trabajo está basada en ingenieros mecánicos y especialistas en el ramo con diferentes seminarios y cursos realizados de especializaciones en aire acondicionado y ventilación mecánica y por supuesto en áreas como la electricidad, automatización y manejo de softwares requeridos por los distintos equipos que se desean instalar.

2. MERCADO

- **DISEÑO, MANTENIMIENTO E INSTALACION DE SISTEMAS DE AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACION MECANICA.**
- Se obtienen distintas zonas con una temperatura alta y no deseada se requiere un equipo que sea posible de tener las características necesarias para que adecue nuestra necesidad y la convierta en un confort.
- **Aspectos diferenciales:** Nuestra compañía cuenta con los estándares mínimos necesarios para dar soporte en todo tipo de situación y dando las suficientes garantías del servicio con una continuidad excepcional a nivel nacional con una atención al cliente de 7x24x365 y un tiempo de respuesta máximo de 4 horas después que se genere cualquier tipo de necesidad.

- **Nuevos Productos:** En nuestra compañía brindamos equipos innovadores y ayudando al medio ambiente con equipos tipo “ inverter” los cuales cuentan con ahorro energético hasta de un 30% y con gases refrigerantes de última generación que no dañan la capa de ozono y permiten brindar una mayor eficiencia a la zona que deseamos acondicionar, adicionalmente equipo lo cuales trabajan con plantas solares dando a conocer este nuevo producto y además de esto haciendo un énfasis para ayudar al ahorro energético y específicamente al ahorro energético.
- **El ámbito geográfico:** inicialmente nuestra compañía brindaría soportes a nivel nacional en ciudades principales como: barranquilla, Cartagena, Cali, Medellín Bogotá, etc.
- **Público objeto:** en nuestra compañía buscaría un nicho de mercado donde se centrara el confort de áreas a acondicionar donde el cliente quede satisfecho con el servicio brindado en este caso sería la temperatura ideal a la necesidad del cliente.
- **Cliente y consumidor:** Inicialmente estas relaciones comerciales están basadas en relaciones de comunicación antiguas es decir que estos clientes provienen de amistades generadas por servicios que se haya generado antiguamente y están dispuestos a confiar en nuestros servicios, por otra parte esta relación y mercado nuevo es necesario en nuevas construcciones ofreciendo nuestros servicios y todo tipo de soporte en el momento de la construcción de una edificación o proyectos aplicados. La mayor y mejor comunicación sobre los servicios ofrecidos por la empresa es la que realiza el propio cliente a través de sus aliados comerciales y conocidos para ello se debe ofertar un excelente servicio garantizando la satisfacción de cliente.
- **Situación del mercado:** En este momento el ramo del aire acondicionado y ventilación mecánica se encuentra en un alto lugar de consumo lo que se debe a la alta construcción de distintos sectores, hospitalario, residencial, comercial, hotelero; el cual podemos diversificar nuestros servicios, también podemos ubicarnos en distintos servicios ya que la demanda es muy superior el cual hace que cada vez haya más trabajo es decir” más construcción más aire acondicionado”.

2.1 COMPETENCIA

- **Descripción de la competencia:** Teniendo en cuenta todo lo que se ha podido nombrar en este documento podemos observar que las diferencias entre las distintas compañías está en :
 - ✓ Variación frecuentes a los servicios de instalación por dependencia del dólar y los elementos que se importan.
 - ✓ Calidad en el servicio dando una alta calificación y renombre a los trabajos realizados y a realizar.
- **Comparación con la competencia:** Es muy relevante el decir que somos superiores a las demás empresas o compañías del sector lo cual la única

comparación que podríamos llevarnos en mente es el poder ofrecer nosotros un excelente servicio y cada vez dando un mejor trabajo con calidad, responsabilidad y cumplimiento teniendo en cuenta todos los estándares con los que se deben realizar los trabajos. Teniendo en cuenta lo anterior podemos observar que cada compañía hace de sí misma lo que quiere es decir que no haya diferencias de mal servicio y demás.

2.2 PRECIO

- **Variables para la fijación de precios:** En este ramo es muy difícil dar una estandarización de precios ya que los factores son múltiples es decir se encuentran muchas variables para todo tipo de servicio y depende de la ubicación del servicio y complejidad del mismo.
- **Determinación del precio:** En este caso puntual podemos determinar un margen de ganancia bajo para poder ofrecer un servicio de calidad e inicialmente dar a conocer nuestro trabajo que sea con calidad y puntualidad bajo los estándares reglamentarios y de normatividad específica.

2.3 Distribución

- Los servicios de aire acondicionado y ventilación son realizados en las instalaciones del cliente donde se instalan los sistemas solicitados, por tal razón se debe realizar la distribución de equipos y accesorios de gran tamaño desde el proveedor hasta el usuario final con el objeto de ahorrar tiempo y costos, los demás elementos pequeños para la instalación son transportados de la bodega de nuestra compañía hacia el sitio de instalación en un medio de transporte económico y rápido en este caso un mensajero.

2.4 Proyección de ventas: Se realiza una proyección de ventas teniendo en cuenta los factores de ganancia y el porcentaje de cada mes.

AÑO 1	MES												
VENTAS MENSUALES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTA BRUTA MENSUAL	4.50	5.00	5.50	6.80	8.50	7.50	10.2	12.3	12.5	13.5	14.2	10.0	110.
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	00.0	00.0	00.0	00.0	00.0	00.0	500.
	0	0	0	0	0	0	00	00	00	00	00	00	000
% MENSUAL	4%	5%	5%	6%	8%	7%	9%	11%	11%	12%	13%	9%	100%

UTILIDAD AD ESPER ADA 10%	450. 000	500. 000	550. 000	680. 000	850. 000	750. 000	1.02 0.00 0	1.23 0.00 0	1.25 0.00 0	1.35 0.00 0	1.42 0.00 0	1.00 0.00 0	11.0 50.0 00
--	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	--------------------

- CUAL PRODUCTO?

Diseño, Suministro e instalación de sistemas de aires acondicionados y ventilación mecánica

- ¿QUIÉN ES EL CLIENTE POTENCIAL?

El cliente potencial son las nuevas construcciones, edificios zonas hoteleras bancarias, y en proyección de remodelaciones que deseen mantener y obtener una temperatura confort para cada uso de zona.

- ¿CUÁL ES LA NECESIDAD?

La necesidad se genera por circunstancias generadas por los cambios climáticos de los últimos años y teniendo de partida que en nuevas y antiguas edificaciones han requerido una temperatura confort para oficinas y diferentes zonas que requieren de nuestra atención

- ¿CÓMO?

Teniendo en cuenta lo anteriormente escrito vale aclarar que para todo tipo de producto o servicio se requiere u personal técnico experto e idóneo para cualquier tipo de servicio y el cual se debe tener en cuenta que estaremos brindando servicios con calidad y satisfacción del cliente esperamos nuestros servicios sean una dinámica de comunicación cliente-servicio para dar apoyo y garantía en cualquier momento que el cliente lo requiera.

- ¿POR QUE ME PREFERIRIRAN?

Me preferirían por dar un plus en cada uno de nuestros servicios a brindar y hablando con nuestros trabajos realizados y basados en la calidad del servicio y atención al cliente.

¿Cómo generar ideas de negocio?

¿Cuál producto?	Sistemas de aire acondicionado y ventilación mecánica
¿Quién es el cliente potencial?	Podemos contar con varios clientes como Empresas, hogares y hoteles.
¿Cuál es la necesidad?	Debido a los cambios climáticos se experimentan diferentes escenarios en los cuales puede ser vital el uso de aire acondicionado
¿Cómo?	Ofrecemos la instalación y mantenimiento de equipos de ventilación, dándonos a conocer mediante fuertes campañas publicitarias.
¿ por que me preferirían?	Podemos ser preferidos en el mercado por nuestros tiempos rápidos de instalación o atención a las personas a empresas que requieran nuestros servicios.

Valoración de ideas de negocio

La factibilidad de la idea de negocio debe valorarse aun cuando sea una idea de sumo agrado:

- Complete la tabla Atributos de las ideas
- Coloque en la columna A el numero total de afirmaciones
- Multiplique el resultado de la columna A por el valor de la columna B y el resultado anótelo en la columna C
- Sume verticalmente los puntajes obtenidos en la columna C y coloque el resultado en el recuadro correspondiente a puntaje total.

MATRIZ ATRIBUTOS DE LA IDEA	1. ESCALA DE VALORACION				
	FALSO				VERDADERO
He encontrado una manera de diferenciarme de la competencia actual				4	
Me parece que este negocio puede generar los ingresos que necesito y aspiro					5
Tengo acceso a los clientes que pueden estar interesados en el producto (bien o servicio)				4	
Puedo conseguir fácilmente los insumos (materia prima, equipos, herramientas) para el negocio					5
Tengo los recursos económicos para emprender un negocio como este			3		
Tengo claro como conseguir a las personas que se necesitan para comenzar a operar este negocio				4	
Total afirmaciones valoradas	6				

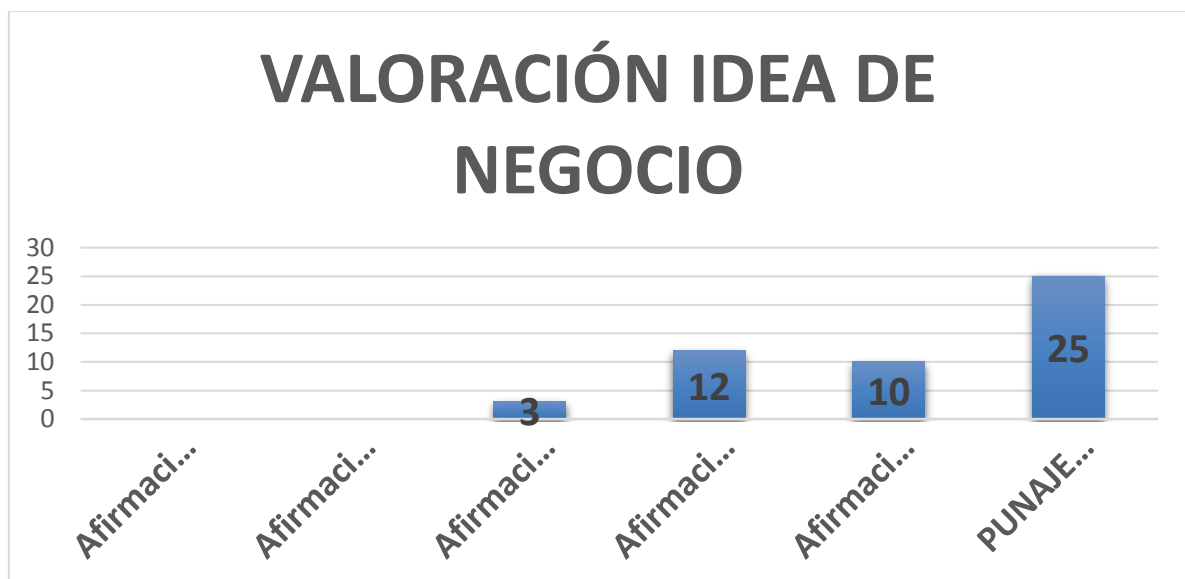
RESULTADOS VALORACIÓN DE IDEA DE NEGOCIO

Afirmaciones	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1	0	X	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2	0	X	2	=	0

Total de afirmaciones valoradas en 3	1	X	3	=	3
Total de afirmaciones valoradas en 4	3	X	4	=	12
Total de afirmaciones valoradas en 5	2	X	5	=	10
PUNTAJE TOTAL					25

De 30 a 25 puntos = tiene usted una idea de negocio. Continúe explorando la forma de ponerla en practica.

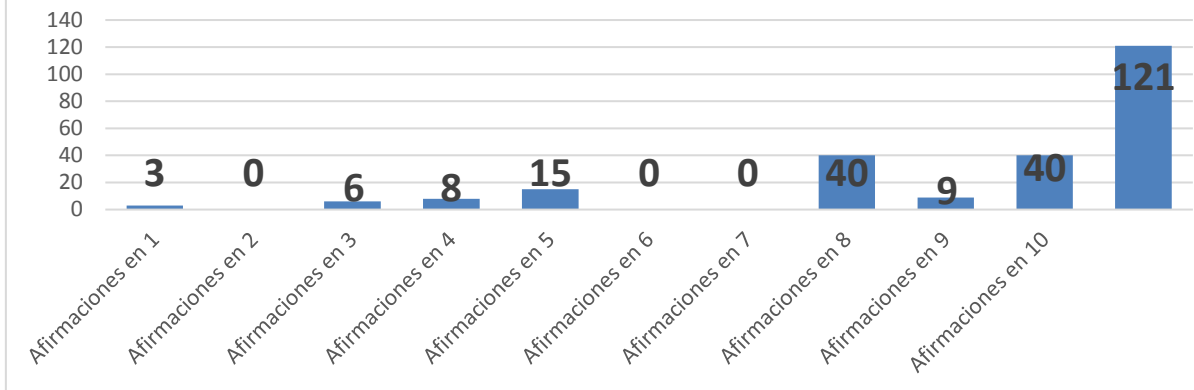
GRAFICA VALORACIÓN IDEA DE NEGOCIO



Es su idea una oportunidad de negocio?

MATRIZ 2. EL NEGOCIO QUE USTED ESTA PENSANDO ...	ESCALA DE VALORACION									
	En desacuerdo					De acuerdo				
1) No requiere inversión	1									
2) Posee un mercado y establecido										10
3) Se tiene clara la necesidad y el producto requerido										10
4) Cuenta con una fuente confiable de provisión de insumos, materia prima										10
5) No tiene regulaciones gubernamentales adversas			3							
6) No requiere de una cantidad de trabajadores	1									
7) Ganancia bruta del 100%			3							
8) La demanda es frecuente y continua								8		
9) Las condiciones tributarias son favorables				4						
10) Existe un sistema de distribución o comercialización sólido confiable								8		
11) Los clientes pagan por adelantado	1									
12) Es fácil lograr un alto valor publicitario			3							
13) Esta exento de responsabilidad civil alguna (no afecta a los usuarios)					5					
14) No hay riesgo de obsolescencia la moda no impacta								8		
15) Las condiciones medio ambientales no afectan								8		
16) No hay problema de derechos de propiedad intelectual										10

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO



✓ NO REQUIERE INVERSIÓN:

Teniendo en cuenta que todo tipo de proyecto o idea de negocio SI requiere una inversión y en nuestra idea de trabajo no es la excepción ya que se requiere compra de herramientas, servicio de oficina ,arriendo de un establecimiento para las diferentes áreas administrativas. También para los primeros gastos de los empleados y materiales los cuales se suministraran e instalaran a los clientes.

✓ POSEE UN MERCADO Y ESTABLECIDO:

Según el conocimiento y experiencia que tenemos frente al tema, nuestro mercado es basado a la construcción ya que con ella se establece una parte muy fundamental en nuestra compañía, en este momento el crecimiento de construcción de Colombia es muy avanzado es decir ha tenido un crecimiento considerable respecto a la construcción e industria en diferentes sectores económicos y sociales lo cual es un beneficio a ello se le agrega las empresas extranjeras con inversiones de construcción en nuestro país haciendo un mercado más amplio y competitivo y con mayores opciones de contratación.

✓ SE TIENE CLARA LA NECESIDAD Y EL PRODUCTO

Si se tiene clara la necesidad del producto, debido a que en nuestro planeta estamos experimentando cambios de clima demasiado bruscos y la necesidad de contar con diferentes tipos de calefacción se hace más necesaria debido a este fenómeno. Adicional a eso algunas compañías que cuentan con grandes instalaciones y gran número de empleados pueden necesitar la instalación de equipos de aire acondicionado.

✓ **Cuenta con una fuente confiable de provisión de insumos, materia prima.**

Si contamos con fuentes confiables de distribución para nuestra maquinaria e insumos ya que todos cuentan con estándares básicos de calidad los cuales se piden por medio de fichas técnicas y manuales de los mismos.

✓ **No tiene regulaciones gubernamentales adversas**

✓ **No requiere de una cantidad de trabajadores**

Esta calificación debido a que si es necesario contar con un número de trabajadores entre ellos:

- Gerente
- Supervisor
- Asistente
- Operarios

✓ **Ganancia bruta del 100%**

Nuestra ganancia no será del 100%, ganaríamos el 35%, y aparte la ganancia por manos de obra ya que en nuestro mercado el margen de ganancia es muy limitado por la competitividad de las demás compañías .Adicionalmente vale aclarar que los equipos , repuestos ,servicios y materiales que suministramos a nuestros duferentes clientes tienden a tener un costo considerable ya que son elementos muy especificos y de mucha vitalidad lo que hace que nuestro margen de ganancia sea muy “bueno” para nuestra compañía.

✓ **La demanda es frecuente y continua**

Contamos con diferentes servicios los cuales ayudan a que nuestra demanda se mantenga activa, ya que realizamos mantenimientos, venta de repuestos e instalación de nuestros sistemas de aire acondicionado.

✓ **Las condiciones tributarias son favorables**

Teniendo en cuenta las diferentes legislaciones para una empresa pequeña hay muchos beneficios ya que la legislación cuenta con una serie de descuentos por impuestos y suministran directamente servicio de acompañamiento en las distintas áreas de nuestra compañía en especie de una auditoria dándonos una serie de

información para aumentar: ventas, pagos etc. Lo cual para cualquier compañía este servicio de acompañamiento es útil y adicionalmente gratuito.

✓ **Existe un sistema de distribución o comercialización sólido confiable.**

Nuestra compañía cuenta con un sistema de distribución directa es decir que nuestros aliados(proveedores) nos entregarían los equipos y materiales en cada obra o sede que necesitemos de sus materiales y servicios.

✓ **Los clientes pagan por adelantado**

Nuestros clientes no pagan nuestros servicios por adelantado debido a que luego de la instalación se debe recibir el valor de la misma, podemos trabajar un sistema de abono para la instalación, reparación o mantenimiento de los equipos. Adicionalmente podemos brindar una financiación de plazo máximo a 30 días para tener un margen de confiabilidad tanto del cliente hacia nosotros y viceversa.

✓ **Es fácil lograr un alto valor publicitario**

En nuestro ramo la publicidad no es muy influyente ya que los clientes potenciales no reconocen esto si no por el contrario se usa el lenguaje de calidad y la excelente prestación de los servicios siendo esto una muy buena carta de presentación para los demás clientes en los cuales estemos presentando nuestros servicios. El valor publicitario no es tan importante como lo es las recomendaciones comerciales y certificaciones de los contratos.

✓ **Esta exento de responsabilidad civil alguna (no afecta a los usuarios)**

Teniendo en cuenta que el nivel de ARL es de 4 si hay una responsabilidad civil pero concentrado en su mayoría con el personal operativo de nuestra compañía ya que nuestros servicios varían el tipo de operación y espacios de trabajo ya que manejamos diversas zonas es decir: Trabajo en alturas, espacios confinados , etc. Esto requiere de una responsabilidad civil aumentada y con nuestra visión requerimos poder tener una persona profesional en el ramo de seguridad industrial y salud ocupacional la cual nos apoye con su experiencia y conocimiento para brindar una mayor confiabilidad en los distintos sectores de trabajo.

✓ **No hay riesgo de obsolescencia la moda no impacta**

Si hay riesgo de obsolescencia en el sentido de que hay nuevas tecnologías y para esto tenemos que estar actualizando a nuestro personal técnico para poder estar competitivamente en un nivel muy alto y con calidad , en otro aspecto vale aclarar que una característica que tenemos a favor es que nuestros proveedores nos suministran dichas capacitaciones para no estar en un rango no competitivo frente a las demás compañías.

✓ **Las condiciones medio ambientales no afectan**

Respondiendo a las condiciones que si afectan o no nuestra compañía hemos de tener en cuenta que para nuestra compañía nos convendría en tener un aumento considerable de temperatura ambiente lo cual nos generaría una mayor demanda de servicios .En cuanto a lluvias, terremotos y demás no estarían afectando nuestra idea de negocio ya que no aplicaría para ninguno de nuestros servicios como tal.

✓ **No hay problema de derechos de propiedad intelectual**

No hay ningún tipo de problema de derechos de propiedad intelectual ya que no estamos en ningún tipo de innovación del mercado es decir no estamos inventado nada ,nuestros servicios se basan en la necesidad de confort de temperatura del cliente y hay que suplirla y en lo cual no se ve reflejado ningún tipo de invento nuevo. Hay que tener en cuenta que los fabricantes de la maquinas y repuestos son los que tienen el problema ya que ellos si están diseñando nuevas ideas y prototipos de equipos con mayores beneficios y con una reconocible idea de nuevos productos.

✓ **No hay competidores que me desplacen en el corto plazo**

Para este caso de idea de negocio es muy probable el aumento de ella ya que en este momento el aire acondicionado se ha vuelto una necesidad en diferentes áreas de trabajo y diferentes escenarios lo cual hace que cada vez haya una mayor concentración de compañías y por defecto un mayor grado de certeza de que no en corto plazo seamos desplazados si no por el contrario esto se daría a un largo plazo.

✓ **Se puede manejar un precio al cual los clientes estén dispuestos a comprar**

Los precios que deberíamos manejar serian de las mismas características a las demás compañías esto hace que el cliente este satisfecho en un estudio de mercado para esto están las alianzas con nuestros proveedores para dar cada vez una mejor oferta y así el cliente tenga acceso a la misma.

✓ **No exige tecnología sofisticada**

Afortunadamente esto depende del sistema que se vaya a emplear para cada uno de nuestros clientes ya que cada proyectos y servicio cuenta con características distintas o similares las cuales generan una grado de dificultad de instalación y/o servicio que prestemos, con esto podemos ayudarnos con diferentes tecnologías y aplicaciones de herramientas pero en la cual no son muy necesario para la buena operación de nuestra compañía

✓ **Conozco todos los aspectos y detalles del negocio**

Teniendo en cuenta nuestra experiencia en esta idea de trabajo tenemos la mayoría de aspectos claros y concisos lo cual nos hace tener una fortaleza reconocible en cualquier escenario y para dar soporte en cualquier aspecto vale aclarar que no es un 100% de detalles ya que esto se sigue recopilando con una mayor experiencia lo cual nos fortalecería cada vez más para así poder tener las características necesarios para poder ser una compañía ideal.

ATRIBUTOS DE UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

1. DEBE SER LA RESPUESTA A UNA NECESIDAD:

- Nuestra idea de negocio se genera por la demanda efectuada en diferentes sectores y en los cuales se ve la necesidad de prestar nuestros servicios teniendo en cuenta lo anteriormente escrito damos un ejemplo de nuestra oportunidad de negocio:
- Una fábrica de inyección de plásticos hace compra de una bodega la cual en su momento de inyectar los moldes requiere un sistema de enfriamiento el cual realice el productos para mantener su temple , adiciónamele se requiere una extracción de olores concentrados en los baños para dar armonía a las persona que usan este establecimiento, por último en la oficinas administrativas se detecta una demanda e calor alta la cual se requiere un sistema de aire acondicionado para dar confort al personal administrativo.

2. DEBE SUGERIR EL PERFIL DE LOS CLIENES POTENCIALES:

- Nuestros clientes potenciales oscilan en los distintos sectores de la industria empezando en construcción, hoteleros, mobiliarios, farmacéuticos, medios de comunicación entre otros los cuales generan una demanda suficiente para nuestra compañía y también teniendo en cuenta nuestra competencia lo cual nos hace realizar una mayor esfuerzo para ganar la confianza en cada uno de nuestros clientes potenciales.

3. DETERMINE EL VOLUMEN DE CLIENTES:

- Edificaciones en construcción con oficinas y con solicitud de adecuación de temperatura.
- Oficinas con alta carga de temperatura.
- Fabricas con necesidad de extracciones de olores y con necesidad de renovación de aire.

4. LOS CLIENTES ACTUALES Y POTENCIALES

SEGMENTACIÓN:

- **QUIENES SON LOS COMPRADORES Y USUARIOS DEL PRODUCTO O SERVICIO?**

Todo tipo de empresa o cliente que tenga la necesidad de acondicionar o suministrar un equipo para dar un confort en las diferentes áreas de una compañía o cliente el que desee.

- **QUIENES SON LOS COMPRADORES MAS IMPORTANTES?**

En nuestra compañía todos los clientes son importantes ya que cada cliente da un grano de área y una opción de trabajo la cual nos hace crecer y tener en cuenta que no importa si el cliente es grande o pequeño se tiene que tratar de la misma forma para dar confiabilidad y calidad de un buen servicio.

- **QUE CLIENTES POTENCIALES QUE AHORA NO NOS ESTÁN COMPRANDO PUEDEN SER IDENTIFICADOS?**

Los clientes potenciales que no nos están comprando son todas las cadenas de mercado ejemplo: éxito, metro, makro etc.

- **CÓMO SE SEGMENTA EL MERCADO COMO DEBERÍA SEGMENTARSE?**

Este mercado deberá segmentarse por perfil y necesidad del cliente ya que todos los clientes no tienen la misma requisición y necesidad.

5. MOTIVACIÓN

- **QUE MOTIVA AL CLIENTE A COMPRAR Y USAR LOS PRODUCTOS O SERVICIOS?**

Bienestar y confort del personal en caso de estar en oficinas y bodegas,

- **QUE ATRIBUTOS DE LA OFERTA SON IMPORTANTES?**

Ofertas no muy cargadas (mucha información) pero con buen contenido específico y el cual se pueda evidenciar todo tipo de ítems a analizar.

- **QUE OBJETIVOS QUIERE LOGRAR EL CLIENTE?**

Suplir la necesidad según lo exigido el compendio de normas legales en Colombia sobre salud ocupacional capítulo 9 contaminación ambiental artículo 161 inciso A el cual nos habla sobre la ventilación general y confort térmico por aire fresco y limpio.

- **QUE CAMBIOS EN LA MOTIVACIÓN DEL CLIENTE ESTÁN OCURRIENDO O TIENE PROBABILIDAD DE OCURRIR?**

Aumento en la temperatura generando malestar en los trabajadores y/o daños en distintas áreas (centros de cableado) etc.

6. NECESIDADES NO SATISFECHAS

- **ESTÁN LOS CLIENTES SATISFECHOS CON EL PRODUCTO Y LOS SERVICIOS QUE ESTÁN AHORA COMPRANDO?**

No lo suficiente ya que hay una mayoría de clientes que se manifiestan en los malos servicios y/o productos que se les suministra en estos casos nuestra compañía brindaría el servicio con mayores garantías y acompañando el cliente para así dar una mejor imagen y un buen servicio.

- **TIENEN LOS CLIENTES PROBLEMAS**

En ocasiones los clientes tienen problemas y para ello se comunican con nosotros como soporte a su necesidad dando una mayor garantía y servicio que otras compañías no brindan

- **EXISTEN NECESIDADES SATISFECHAS QUE LOS CLIENTES AUN NO PERCIBEN?**

A menudo sucede que brindar un buen servicio no es lo suficiente entonces no solamente es dar un servicio de calidad y ya si no por el contrario brindar esto pero teniendo ideas innovadoras y con un plus que otras compañías no perciben ni realizan.

7. COMPRENDER EL SECTOR:

Se debe conocer en detalle cómo funciona el sector de la actividad.

- **¿CUALES SON LAS PRACTICAS Y POLÍTICAS MAS IMPORTANTES?**

Según la directiva de las compañías generan ciertas prácticas y políticas ejemplares para cada compañía en este caso las practicas más importantes son la interactividad con el cliente dando una satisfacción y confianza hacia con nosotros y mejorar las condiciones de trabajo de nuestros empleados para dar un aspecto significativo a cada uno de nuestro colaboradores.

- **¿CÓMO SE COMPRA?**

Un tip de nuestra compañía es que los proveedores dan en su mayoría un sistema de financiación para así poder dar opciones de compra y aportar una ayuda al sector que pertenecemos y con muy buenos descuentos.

- **¿COMO SE PAGA Y EN QUE PLAZO?**

En nuestro caso podemos pagar en un lapso no mayor a 45 días dependiendo el trabajo realizado y garantías que ellos brinden para el caso de los empleados se pagaría en una plazo no mayor a 30 días.

- **¿CÓMO SE DISTRIBUYE?**

La distribución en nuestra compañía no es muy clara ya que nosotros presentamos un servicio y podemos tener movilidad de diferentes formas.

- **¿CÓMO ES REQUERIDO EL PRODUCTO POR EL CLIENTE? PERMITE PRECISAR SI SE TRATA SOLO DE UN PRODUCTO O UN PRODUCTO Y UN SERVICIO ASOCIADO.**

Para nuestro caso aplicaría un producto y servicio asociado ya que en nuestras actividades a parte de vender el producto tenemos que hacer la respectiva instalación y puesta en funcionamiento de diferentes productos vendidos.

LA COMPETENCIA ACTUAL Y POSIBLE

- **Desde el punto de vista del consumidor**

Teniendo en cuenta que hay compañías con distintas formas de compartir experiencias con el cliente puede elegir con la que mejor vea el trabajo, puntualidad, servicio, respaldo y garantía dando así una mayor y clara preferencia a la competencia

- **Desde el punto de vista de su estrategia competitiva (análisis de fortalezas y debilidades de cada competidor)**

Teniendo en cuenta que en climas cálidos la competencia es mayor ya que hay más demanda de nuestros servicios por tal motivo es mantenernos en nuestros orígenes e irnos expandiendo para así poder llegar a ser una excelente compañía.

- **QUE ESTRATEGIA ESTÁ SIGUIENDO? OBJETIVOS EN PARTICIPACIÓN DE MERCADO**

Nuestra estrategia es para cada cliente es decir muy personalizada e interactiva dando la razón y escuchando al cliente dándole opciones y por ultimo enlazando con un lazo de amistad para que confíen más en nosotros y tratemos a nuestros clientes como de la familia, ya que estos hace dar un plus gigante en diferentes compañías.

- **EN QUE NUEVOS PRODUCTOS O SERVICIOS ESTÁ TRABAJANDO?**

Nuevos productos podemos estar hablando de nuevas tecnologías del aire acondicionado lo cual tenemos una rama bastante amplia como los de trabajo con energía solar entre otros lo cual el cliente busca un muy bajo consumo energético y así podemos también ayudar al ecosistema (medio ambiente)

- **CUAL ES SU ORGANIZACIÓN?, QUE SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN USA?**

En nuestra compañía no tenemos un sistema ya implantado ya que es una idea de negocio y esto será evaluado a través que el tiempo sea el adecuado.

- **QUE RECURSOS POSEE?**

Inicialmente de recursos tenemos la experiencia de varias personas que se han integrado a la idea de negocio y con énfasis en el emprendimiento

8. PONER EN PRACTICA LAS CAPACIDADES, CONOCIMIENTOS E INTERESES DE SUS PROMOTORES:

- **SU MATERIALIZACIÓN DEBE ESTAR AL ALCANCE**

Teniendo en cuenta cada una de nuestras ideas de negocio esta es una que para nosotros está a nuestro alcance ya se únicamente carecemos de capital para una proyección a largo plazo.









- **ACCESO A RECURSOS FINANCIEROS PROPIOS Y/O EXTERNOS**

Nuestros recursos financieros son limitados ya que no hay una claridad frente a en qué más podemos aportar es decir solo nuestros recursos y de algunos aliados que ven la idea de negocio con un buen futuro.

- **PRIORIDAD Y TIEMPO DE DEDICACIÓN REAL**

La dedicación real es oscilante ya que nuestra idea de negocio requiere de un muy alto grado de supervisión y acompañamiento para dar resultados esperados. Como tal es nuestra prioridad definir muy bien cada procedimiento para así culminar nuestra idea de negocio y que se vuelva 100% real.

1. Lienzo del modelo Canvas sobre la idea de negocio con sus respectivos 9 componentes.

MODELO CANVAS				
SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTOS DEL CLIENTE
<p>Compañías de gran tamaño Nuevas edificaciones Construcciones de propiedad horizontal. Empresas de distribución de productos que necesitan refrigeración.</p> 	<p>Realizar intalacion y mantenimiento de aires acondicionados y ventilacion mecanica a diferentes entidades y edificaciones las cuales se vean afectadas por los cambios climaticos que se presentan hoy en dia en el mundo.</p>  	<p>Nuestra propuesta de valor es la instalación de equipos de aire acondicionado y ventilación mecánica a diferentes entidades. Así mismo brindamos el servicio de mantenimiento y reparación en caso de daño sin olvidarnos de la importancia del servicio al cliente y las ayudas económicas para que las personas interesadas en obtener nuestros productos lo puedan adquirir de una manera sencilla.</p> 	<p>Nuestra relacion con los clientes es vital, ya que debemos manejar un exelente servicio al cliente, esforzandonos por realizar capacitaciones a nuestros operarios y todo el personal de nuestra empresa para que la aproximacion con nuestros clientes sea acertada segun cada tipo de cliente.</p> <p>CANALES</p> <p>Redes sociales volantes Aproximación a las entidades Pagina WEB</p> 	<p>Segmentos de contrucción Segmento de mantenimiento</p> 
<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p> <p>Mantenimiento de instalaciones Equipos de oficina Herramienta de trabajo Pago nomina logistica Generación de publicidad Dotación de empleados (operarios, asistente)</p> 			<p>FUENTES DE INGRESOS</p> <p>Mantenimineto Instalación de maquinaria Mano de obra</p> 	

2. Descripción de las dimensiones del producto (bien, servicio, prototipo).Especificación del producto.

DISEÑO, SUMINSITRO E INSTALACION DE SISTEMAS AIRE ACONDICIONADO Y VENTILACION MECANICA

PRODUCTO BASICO

Acondicionamiento de aéreas con una temperatura altas, extracción de olores, renovación de aire, suministro de aires filtrados, suministro de aire estéril, diseños

PRODUCTO GENERICO

Equipos de aire acondicionado, mantenimientos, servicios, repuestos, materiales de instalación tuberías de cobre, equipos de soldadura oxiacetilénica,

PRODUCTO AUMENTADO

Prestación de servicios durante las 24hrs del día, tiempo de respuesta para cualquier servicio no mayor a 4 hrs, servicios bajo estándares de calidad mínimos según la normatividad aplicada, tecnología de punta, equipos con mayor eficiencia y tecnología ,servicio al cliente personalizado.

PRODUCTO POTENCIAL

Nuevas tecnologías en equipos, equipos sostenible mediante energía solar y con un muy bajo consumo energético, equipos con gas refrigerante 100% ecológico sin daño alguno ambiental, garantías prolongadas de todo repuesto y equipo a suministrar, precios bajos para una mayor oportunidad de venta, servicio al cliente las 24 horas del día durante los 365 días del año, sistema de pago a crédito para beneficios al cliente.

➤ PASO 1 DETERMINAR EL MERCADO OBEJTIVO

Nuestros servicios de **DISEÑO ,SUMINSITRO E INSTALACION DE SISTEMAS AIRE ACONDICIONADO Y VENTILACION MECANICA** serán vendidos en nuevos edificios , edificios con remodelaciones, fabricas, centros de cómputo(data center), hogares, fincas, proyectos de construcción entre otros que requieran una temperatura controlada, de confort, o con especificaciones técnicas puntuales para distintas aplicaciones ya que este sector tiene mucha demanda y todo tipo de cliente tiene un poder adquisitivo para adquirir nuestros servicios.

➤ PASO 2 UTILIZACION DE LAS VARIABLES DE SEGMENTACION

VARIABLES GEOGRAFICAS

Región andina (Bogotá, Cundinamarca, Huila, Tolima, Meta (ciudades principales))

VARIABLES PSICOGRAFICAS

Tipo de empresa: construcción, mantenimientos (remodelación, actualizaciones, cambio de equipo ETC)

TAMANO DE LA EMPRESA: multinacionales, Pymes, mipymes.

TIPO DE SERVICIO: Diseño, instalación, mantenimientos entre otros.

➤ PASO 3 DETERMINE LOS SEGMENTOS

1. **SEGMENTO DE CONTRUCCION**
2. **SEGMENTO DE MANTENIMIENTO**

➤ **PASO 4 CARACTERIZACION DEL SEGMENTO**

SEGMENTO DE CONTRUCCION: Empresas dedicadas a las nuevas edificaciones o construcciones que requieren instalación de aires acondicionados o ventilaciones mecánicas entre otros para oficinas auditorios, bodegas, etc. Una adecuación básica de temperatura .requerimientos específicos de confort (temperatura) ya sea mobiliario (oficinas) o centros de cableado (data center)

SEGMENTO MANTENIMIENTO: Este segmento está dividido es sub segmentos los cuales se especifican de la siguiente forma:

- **Remodelación:** Este sub segmento está basado en compañías especializadas y dedicadas a hacer remodelaciones en distintos sectores de la construcción.
- **Actualizaciones:** clientes con equipos obsoletos y sin repuestos en el mercado que por necesidad requieren el cambio del mismo.
- **Cambio de equipo:** Clientes con la necesidad de crecimiento y el equipo que tienen no es el suficientemente adecuado para las áreas a acondicionar dando como opción un cambio de equipo o en su defecto un equipo de suministro para apoyo del existente.

➤ **PASO 5 ESTRATEGIA COMERCIAL**

SEGMENTO DE CONSTRUCCION: Teniendo en cuenta que en nuestro país la construcción hoy en día es una base fundamental de la economía ,nuestra compañía buscaría con nuestras estrategias de mercado este segmento en particular, también vale aclarar que en proyectos nuevos y de instalación total el margen de ganancia es muy alta a comparación de los demás segmentos ya descritos.

4. **Calcular el costo de la mano de obra total para su idea de negocio.**

GERENTE	
SALARIO BASICO	\$ 4.000.000
AUX TRANSPORTE	N/A
SEGURIDAD SOCIAL	\$ 861.760
PRESTACIONES SOCIALES	\$ 723.064
PARAFISCALES	\$ 360.000

LIQUIDACIÓN			
DEDUCCIONES DE NOMINA (CONCEPTOS A CARGO DEL EMPLEADO)			
SALUD	4%	=	\$ 160.000
PENSION	4%	=	\$ 160.000
TOTAL			\$ 320.000

SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DEL EMPLEADOR			
SALUD	8,5%	=	\$ 340.000
PENSION	12%	=	\$ 480.000
A.R.P	1,04%	=	\$ 41.760,00
TOTAL			\$ 861.760

PRESTACIONES SOCIALES			
PRIMA	8,33%	=	\$ 333.200
CESANTIAS	8,33%	=	\$ 333.200
INT CESANTIAS	12%	=	\$ 39.984
VACACIONES	0,42%	=	\$ 16.680
TOTAL			\$ 723.064

PARAFISCALES			
CAJA DE COMP	4%	=	\$ 160.000
I.C.B.F	3%	=	\$ 120.000
SENA	2%	=	\$ 80.000
TOTAL			\$ 360.000

SUPERVISOR	
SALARIO BASICO	\$ 1.600.000
AUX TRANSPORTE	N/A
SEGURIDAD SOCIAL	\$ 366.976
PRESTACIONES SOCIALES	\$ 289.226
PARAFISCALES	\$ 144.000

--	--

LIQUIDACIÓN			
DEDUCCIONES DE NOMINA (CONCEPTOS A CARGO DEL EMPLEADO)			
SALUD	4%	=	\$ 64.000
PENSION	4%	=	\$ 64.000
TOTAL			\$ 128.000

SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DEL EMPLEADOR			
SALUD	8,5%	=	\$ 136.000
PENSION	12%	=	\$ 192.000
A.R.P	2,44%	=	\$ 38.976,00
TOTAL			\$ 366.976

PRESTACIONES SOCIALES			
PRIMA	8,33%	=	\$ 133.280
CESANTIAS	8,33%	=	\$ 133.280
INT CESANTIAS	12%	=	\$ 15.993,6
VACACIONES	0,42%	=	\$ 6.672
TOTAL			\$ 289.226

PARAFISCALES			
CAJA DE COMP	4%	=	\$ 64.000,00
I.C.B.F	3%	=	\$ 48.000
SENA	2%	=	\$ 32.000
TOTAL			\$ 144.000

OPERARIO 1	
SALARIO BASICO	\$ 1.400.000
AUX TRANSPORTE	N/A
SEGURIDAD SOCIAL	\$ 384.440
PRESTACIONES SOCIALES	\$ 253.072
PARAFISCALES	\$ 126.000

LIQUIDACIÓN			
DEDUCCIONES DE NOMINA (CONCEPTOS A CARGO DEL EMPLEADO)			
SALUD	4%	=	\$ 56.000
PENSION	4%	=	\$ 56.000
TOTAL			\$ 112.000

SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DEL EMPLEADOR			
SALUD	8,5%	=	\$ 119.000
PENSION	12%	=	\$ 168.000
A.R.P	6,96%	=	\$ 97.440
TOTAL			\$ 384.440

PRESTACIONES SOCIALES			
PRIMA	8,33%	=	\$ 116.620
CESANTIAS	8,33%	=	\$ 116.620
INT CESANTIAS	12%	=	\$ 13.994
VACACIONES	0,42%	=	\$ 5.838
TOTAL			\$ 253.072

PARAFISCALES			
CAJA DE COMP	4%	=	\$ 56.000
I.C.B.F	3%	=	\$ 42.000
SENA	2%	=	\$ 28.000
TOTAL			\$ 126.000

OPERARIO 2	
SALARIO BASICO	\$ 1.400.000
AUX TRANSPORTE	N/A
SEGURIDAD SOCIAL	\$ 384.440
PRESTACIONES SOCIALES	\$ 253.072
PARAFISCALES	\$ 126.000

LIQUIDACIÓN		
DEDUCCIONES DE NOMINA (CONCEPTOS A CARGO DEL EMPLEADO)		
SALUD	4% =	\$ 56.000
PENSION	4% =	\$ 56.000
TOTAL		\$ 112.000

SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DEL EMPLEADOR		
SALUD	8,5% =	\$ 119.000
PENSION	12% =	\$ 168.000
A.R.P	6,96% =	\$ 97.440
TOTAL		\$ 384.440

PRESTACIONES SOCIALES		
PRIMA	8,33% =	\$ 116.620
CESANTIAS	8,33% =	\$ 116.620
INT CESANTIAS	12% =	\$ 13.994
VACACIONES	0,42% =	\$ 5.838
TOTAL		\$ 253.072

PARAFISCALES		
CAJA DE COMP	4% =	\$ 56.000
I.C.B.F	3% =	\$ 42.000
SENA	2% =	\$ 28.000
TOTAL		\$ 126.000

ASISTENTE	
SALARIO BASICO	\$ 1.000.000
AUX TRANSPORTE	\$ 77.700
	\$ 1.077.700
SEGURIDAD SOCIAL	\$ 229.360
PRESTACIONES SOCIALES	\$ 313.039
PARAFISCALES	\$ 90.000

LIQUIDACIÓN			
DEDUCCIONES DE NOMINA (CONCEPTOS A CARGO DEL EMPLEADO)			
SALUD	4%	=	\$ 40.000
PENSION	4%	=	\$ 40.000
TOTAL			\$ 80.000

SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DEL EMPLEADOR			
SALUD	8,5%	=	\$ 85.000
PENSION	12%	=	\$ 120.000
A.R.P	2,44%	=	\$ 24.360
TOTAL			\$ 229.360

PRESTACIONES SOCIALES			
PRIMA	8,33%	=	\$ 89.772
CESANTIAS	8,33%	=	\$ 89.772
INT CESANTIAS	12%	=	\$ 129.324
VACACIONES	0,42%	=	\$ 4.170
TOTAL			\$ 313.039

PARAFISCALES			
CAJA DE COMP	4%	=	\$ 40.000
I.C.B.F	3%	=	\$ 30.000
SENA	2%	=	\$ 20.000
TOTAL			\$ 90.000

