

## **Proyecto de Emprendimiento Social - Shipping Drone**

Ana Carolina Piñeros García

Yeimyq Lizeth Pinzón

Deysi Catalina Lozano López

Susana Eugenia Suárez Lozano

Tutora

Erinela Peñaranda Gómez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Diplomado de Profundización para Tecnologías Gestión del Marketing para El

Emprendimiento Social - 110011a\_1144

2022

## Resumen

Este trabajo interioriza aspectos propios de una comunidad, resaltando las necesidades que se pueden transformar en oportunidades, oportunidades que se traducen en un proyecto de negocio ajustado para brindar una transformación de mejora que impacte positivamente y que a su vez genere ingresos económicos para los fundadores. Quienes buscan trabajar a disposición de la misma comunidad, ofreciendo un servicio de envío de domicilios de todo tipo de productos por medio de Drones, el cual facilitará el desplazamiento, e integrará a los comerciantes locales generando progreso, desarrollo económico, y nutriendo la actividad comercial del sector.

El proyecto de negocio incorpora en una aplicación el catálogo de los productos ofertados por cada tienda o negocio, los cuales buscan llegar a todos los integrantes de las familias de parques de Bogotá y suplir sus necesidades de consumo buscando que los habitantes del área tengan a su disposición una gran oferta de productos los cuales recibirán en la puerta de su casa. Todo esto sin considerar los beneficios intangibles generados como la contribución a la disminución de gases contaminantes y conservación del medio ambiente, mejoramiento en la movilidad de la zona, facilidad de acceso a productos de los tenderos, pago seguro de los productos por medio de canales electrónicos y de manera inmediata, crecimiento económico.

**Palabras clave.** Emprendimiento, comunidad, mejoramiento, desarrollo económico, tecnología, Dron, catalogo, integración de actores, conciencia ambiental.

### **Abstract**

This work internalizes aspects of a community, highlighting the needs that can be transformed into opportunities, opportunities that translate into an adjusted business project to provide an improvement transformation that has a positive impact and that in turn generates economic income for the founders. Those who seek to work at the disposal of the same community, offering a home delivery service of all kinds of products through Drones, which will facilitate movement, I will integrate local merchants generating progress, economic development, and nurturing commercial activity of the sector.

The business project incorporates in an application the catalog of the products offered by each store or business, which seek to reach all the members of the families of parks in Bogotá and meet their consumption needs, seeking that the inhabitants of the area have at their available a wide range of products which will receive at the door of your home. All this without considering the intangible benefits generated such as the contribution to the reduction of polluting gases and conservation of the environment, improvement in mobility in the area, ease of access to products from shopkeepers, secure payment of products through electronic channels. and immediately, economic growth.

**Keywords.** Entrepreneurship, community, improvement, economic development, technology, Drone, catalog, integration of actors, environmental awareness.

## Tabla de Contenido

Introducción .....	8
Objetivos .....	10
Presentación Del Entorno Social Y La Problemática Encontrada .....	11
Propuesta Seleccionada Con Innovación Social .....	13
Problemática A Solucionar .....	13
Objetivo Social .....	13
Modelo de Negocio Sostenible que se Propone .....	13
Innovación Transformadora .....	13
Población Beneficiada .....	15
Sustentar De La Propuesta De Emprendimiento Social .....	16
Fase de Empatía.....	17
Fase de Definición.....	18
Fase de Ideación.....	23
Fase de Prototipado.....	24
Fase de Testeo.....	25
Propuesta De Valor y Modelo Canvas.....	26
Propuesta de Valor.....	26
Diseño de Estrategias de Marketing.....	31
Atributos Y Beneficios Del Producto O Servicio A Ofrecer Al Mercado.....	31
Beneficios de Shipping Drone.....	31
Marca, Imagen y Slogan del Proyecto.....	33
Grupo Objetivo del Proyecto.....	33
Características del Mercado Objetivo.....	34
Segmentación Aplicada al Proyecto de Acuerdo con la Actividad Económica ..	34

Identificar la Competencia .....	35
Identificar los Aliados Clave .....	36
Estrategias de Mercadeo tanto Tradicionales como Digitales .....	37
Prototipos de los Contenidos a Manejar en Redes Sociales .....	39
Construcción de la Página Web para el Proyecto .....	41
Proyección Operativa y Financiera.....	42
Recursos Operativos.....	42
Proyecciones De Ventas .....	52
Capital De Trabajo .....	58
Inversiones.....	61
Conclusiones.....	65
Bibliografía.....	67

### Lista de tablas

<b>Tabla 1</b> <i>Atributos del servicio prestado por Shipping Drone</i> .....	31
<b>Tabla 2</b> <i>Listado de comerciantes aliados</i> .....	37
<b>Tabla 3</b> <i>Capacidad instalada</i> .....	42
<b>Tabla 4</b> <i>Capacidad instalada en el servicio por líneas de atención</i> .....	43
<b>Tabla 5</b> <i>Línea de atención por Drone al mes</i> .....	44
<b>Tabla 6</b> <i>Tiempos y movimientos de los equipos</i> .....	44
<b>Tabla 7</b> <i>Descripción de maquinaria y elementos operativos</i> .....	46
<b>Tabla 8</b> <i>Descripción de Gastos Operativos – Mensuales</i> .....	47
<b>Tabla 9</b> <i>Sueldos y Cargos requeridos para operar Shipping Drone</i> .....	49
<b>Tabla 10</b> <i>Descripción equipos de oficina</i> .....	49
<b>Tabla 11</b> <i>Cálculo de la demanda</i> .....	52
<b>Tabla 12</b> <i>Proyecciones de ventas (unidades)</i> .....	53
<b>Tabla 13</b> <i>Costos Fijos Para El Servicio A Domicilio</i> .....	55
<b>Tabla 14</b> <i>Costos Variables Para El Servicio A Domicilio</i> .....	56
<b>Tabla 15</b> <i>Punto de equilibrio</i> .....	56
<b>Tabla 16</b> <i>Proyecciones de ingresos por ventas (mensual)</i> .....	57
<b>Tabla 17</b> <i>Proyecciones de ingresos por ventas</i> .....	58
<b>Tabla 18</b> <i>Flujo de Caja</i> .....	59
<b>Tabla 19</b> <i>Saldos acumulados</i> .....	60
<b>Tabla 20</b> <i>Inversión total</i> .....	61
<b>Tabla 21</b> <i>Fuentes de Inversión</i> .....	62
<b>Tabla 22</b> <i>Detalle del pago por compra de Drone</i> .....	64

## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b> <i>La Ciudadela Parques de Bogotá</i> .....	11
<b>Figura 2</b> <i>Logo de Shipping Drone</i> .....	33
<b>Figura 3</b> <i>Mercado potencial y sus características</i> .....	34
<b>Figura 4</b> <i>Perfil del Cliente</i> .....	34
<b>Figura 5</b> <i>Merk Diario competidor local</i> .....	35
<b>Figura 6</b> <i>Surtimax competidor local</i> .....	35
<b>Figura 7</b> <i>Muestra del Instagram Creado para Shipping Drone</i> .....	40
<b>Figura 8</b> <i>Muestra del Shorts Publicado en YouTube</i> .....	41
<b>Figura 9</b> <i>Muestra de la página web creada para Shipping Drone</i> .....	41
<b>Figura 10</b> <i>Oficina con terraza para la organización de la empresa</i> .....	43
<b>Figura 11</b> <i>Especificaciones técnicas del Drone (pequeño y mediano)</i> .....	45
<b>Figura 12</b> <i>Especificaciones técnicas del Drone (Grande)</i> .....	46
<b>Figura 13</b> <i>Distribución física de la oficina de operación de Shipping Drone</i> .....	47
<b>Figura 14</b> <i>Organigrama</i> .....	49
<b>Figura 15</b> <i>Escritorio multifuncional de 4 puestos</i> .....	50

## Introducción

La economía colombiana se va fortalecida cada día con la participación de nuevas empresas con nuevos emprendimientos locales que resaltan las características y necesidades de sus pobladores, dándole un gran protagonismo a la creación de nuevas empresas que contribuyen con el desarrollo de sus propias comunidades. Se presenta la propuesta de emprendimiento social, dando como respuesta a la una problemática, con el ánimo de dar solución a lo encontrado como factor la movilidad y las vías de acceso que impacta negativamente a los residentes de la ciudadela parques de Bogotá y su impacto medioambiental, se presenta la propuesta para el envío de domicilios por medio de drones, acogiendo a los comerciantes locales, y desde esta perspectiva es importante revisar elementos fundamentales del proceso de la planeación, de aceptación y percepción del servicio, centrándose en plasmar un análisis completo además de uno financiero que nos permita llegar a un resultado ideal.

Se espera vincular a la mayor cantidad de tenderos del mismo entorno, lo cual generara incremento en ventas para ellos y una mayor satisfacción para los clientes, dando parte de solución a la problemática de movilidad del sector.

El estudio de la propuesta se realiza a través de diferentes etapas como el mapa de actores, mapa de empatía, ideación a través de un dibujo, mapa de ofertas y la fase de testeo, las cuales se podrán observar en detalle en el siguiente trabajo, identificando el papel que cumple la comunidad y los productos que podemos integrar para ofrecer un servicio completo y que facilite la vida del entorno. Diseñando las etapas de funcionamiento y modos de trabajo eficientes y oportunos.

El plan de marketing para el proyecto tiene el propósito de obtener un posicionamiento del servicio ofertado. Que le permita gracias al marketing posicionar el servicio a domicilio como una empresa líder prestando su servicio con cobertura en un territorio aislado.



Esta investigación reúne las diferentes formas a tomar en cuenta la comercialización, así como las estrategias adecuadas para ser implementadas por la empresa, de forma que permita y estimule mantener un buen posicionamiento en el mercado de manera permanente y eficaz, de la mano de los comerciantes locales ósea de la misma comunidad.

Se detalla la intención de sacarle provecho a una carencia de la población de Parques de Bogotá y ofreciendo una alternativa de solución que da un gran número de posibilidades que buscan acoger cada miembro de comunidad.

Diseñando un plan estratégico que conecta tenderos con un número más amplio de usuarios que requieren una herramienta eficiente y que contribuya al mejoramiento de su situación actual.

Ya que el servicio Shipping Drone posee atributos que pueden ayudar al objetivo propuesto. Por la tecnología integrada y los elementos innovadores que logran plantear alternativas de negocio, integrados en una aplicación moderna, completa que integra chat interactivo, opción de pago inmediato y monitoreo de sus propios recursos como los son los drones.

Aquí se conocen los elementos que nos ayudan a potencializar un negocio dentro de espacios digitales y redes sociales, con el fin de dar un posicionamiento a la marca y el servicio ofertado, la cual ayuda al negocio a lograr una mayor cobertura de público y de captación de nuevos clientes potenciales.

Para la cual se presenta un análisis financiero y económico detallado, vital para cuantificar las necesidades propias de la puesta en marcha del proyecto de Shipping Drone la cual ofrece un servicio de entrega de productos a domicilio por medio de drones, proyectando así la colocación del servicio al mercado y delimitando todos los procesos incluidos para la consolidación de una empresa sustentable y empoderada para perdurar en el tiempo.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Consolidar una propuesta de emprendimiento social que además de satisfacer una carencia de la población estudia, plasma componentes requeridos para poner en funcionamiento el negocio.

### **Objetivos Específicos**

Identificar necesidades que una población que se pueden convertir en una oportunidad de negocio.

Integrar un modelo de negocio sostenible, teniendo en cuenta el objetivo de proyecto y que aspectos mejoraría de la población y el cómo se haría.

Identifica el rol de la comunidad en el proyecto, la integración de los comerciantes del sector que formaran parte para la evolución de la aplicación y quienes serian clientes potenciales.

Plasmar claramente los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, teniendo en cuenta la proyección financiera esperada ya en la fase de ejecución.

## Presentación Del Entorno Social Y La Problemática Encontrada

Contexto: en la ciudad de Bogotá, en la ciudadela Parques de Bogotá ubicada en la localidad de bosa, esta cuenta con 25 conjuntos residenciales, donde se encuentran alrededor de 17.000 apartamentos y con una comunidad de más de 80.000 habitantes de estrato uno, construida hace no más de cuatro años.

### Figura 1

*La Ciudadela Parques de Bogotá*



Fuente. [https://m.facebook.com/ParquesdeBogota/posts/643864466086455/?locale2=fr\\_FR&refsrc=deprecated&\\_rdr](https://m.facebook.com/ParquesdeBogota/posts/643864466086455/?locale2=fr_FR&refsrc=deprecated&_rdr)

Objetivo 13 (ODS). Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos. “Mitigar la generación de gases contaminantes para el medio ambiente”

Problemática: La mayor fuente de las emisiones de dióxido de carbono procede de la combustión del carbón, petróleo y gas de las centrales eléctricas, los automóviles y las instalaciones industriales. Actualmente la ciudadela tiene que abastecerse de todo tipo de insumos desde los barrios más cernos debido a que su infraestructura no cuenta con suficientes supermercados, droguerías, restaurantes y demás establecimientos que satisfacen necesidades primarias, por lo cual se ve la gran demanda de artículos traídos por los mismos

habitantes o solicitados a través de domiciliarios o bicimoteros que impactan en gran medida la contaminación del aire.

Posible Solución: implementar un sistema de entrega de artículos de todo tipo utilizando el uso de drones diseñados para cargar elementos.

Se entregaría todo tipo de artículos (comida, artículos de aseo y elementos de papelería) desde comida de cada uno de los restaurantes, hasta mercados con el fin disminuir el ingreso de vehículos impulsador por gasolina y generando una mayor movilidad a los vehículos de los residentes y los de transporte público.

El uso eficiente de este tipo de tecnologías aporta una mayor eficiencia de entrega integrando en su diseño métodos de pago on-line que disminuyan el uso de papel y manejo de dinero efectivo. La plataforma tendría un área específica de cobertura, teniendo una gran influencia con los establecimientos de comercio ubicados cerca a la ciudadela con el fin de hacer un servicio eficiente, rápido y económico.

## **Propuesta Seleccionada Con Innovación Social**

### **Problemática A Solucionar**

El entorno social estudiado solo encontramos conjuntos residenciales y con poca oferta comercial ya que los conjuntos residenciales no dejaron opción para establecimientos de comercio, haciendo limitada la oferta de productos y servicios, para todos los residentes.

A esto se le suma la que la ciudadela solo cuenta con una vía de ingreso y salida de vehículos adicional al transporte público el cual por sus dimensiones se les dificulta transitar por la única vía de movilidad.

Esto hace que las personas interesadas en ofrecer productos o servicios entren a la ciudadela en carros particulares que estacionan durante todo el día para la venta de productos.

Además de las motos o vehículos que entran a abastecer de todo tipo de insumos y elementos a los habitantes.

### **Objetivo Social**

Para el Mejoramiento de la movilidad y disminución de las emisiones de dióxido, de la ciudadela se busca implementar un sistema de entrega de domicilios por medio de drones capacitados para la carga peso.

### **Modelo de Negocio Sostenible que se Propone**

Nivel 1. Se integrará a todos los comerciantes interesados en participar en la comercialización de sus productos, como lo son restaurantes, elementos para mascotas, papelerías, pañaleras, droguerías, fama y supermercados para productos básicos de aseo, perecederos y no perecederos. Logrando que se impulse el trabajo de pequeños empresarios y la economía de la localidad para que perdure su sostenibilidad financiera.

Cada uno de estos establecimientos debe pagar la inscripción a la plataforma una sola vez, con el fin de costear la implementación de la misma.

Aplicación que debe detallar cada establecimiento y sus productos ofertados.

Añadiendo el enlace del chat interactivo para preguntas, dudas y consultas de los usuarios.

Y la vinculación de los pagos digitales con el fin de que al final del día sea transferido el pago de los servicios a cada uno de los establecimientos.

Nivel 2. La aplicación contará en su fase inicial con 2 unidades de drones (diferentes en capacidad de carga) diseñados para carga con una capacidad que va desde 1 libra hasta 35 libras, donde cada uno de estos estarán equipado de cámara, controles de maniobra, baterías de repuesto, sim de monitoreo y rastreo del mismo, adicional a su póliza de seguro y respaldo del mismo.

Nivel 3. Para cada uno de los usuarios deberán hacer una previa inscripción a la plataforma, con el fin de detallar todos sus datos personales, ubicación y medios u forma de pago, para así acreditar cada usuario y posteriormente generar campañas comerciales con los establecimientos de comercio.

Nivel 4. Se contará alrededor de 10 personas para contratar las órdenes con los establecimientos y las entregas manejando simultáneamente la aplicación la cual va tener ofrecer el servicio desde las 7:30 am hasta las 10:00 pm todos los días, no se contará con más personal a menos que se tenga una unidad de drones. donde el valor del servicio es directamente proporcional al peso en kilos el cual iría desde 2.000 pesos hasta 10.000 valor que calculará la misma aplicación y será variable para las personas que compran mercados de gran tamaño y peso.

Nivel 5. El punto de acción estará ubicado en el centro de los establecimiento de comercio ósea al ingreso de la ciudadela donde se parte el barrio bosa el recreo y la

Ciudadela, donde contará preferiblemente en un lugar alto piso sexto de los edificios para poder hacer un seguimiento visual de los drones y con un espacio propicio para la salida de los drones y de los equipos de cómputo que se requieren con la interacción de la aplicación y con un cobertura no mayor a 5 kilómetros a la redonda (esto va dado por la durabilidad de las baterías de los drones y la garantía de entrega rápida) ofreciendo una servicio eficiente para el consumidor final, patrón que se condiciona cuando el cliente pide el servicio de comida preparada va acorde a los tiempos establecidos por los restaurantes y el tipo de comida.

### **Innovación Transformadora**

Sin duda la tecnología facilita en gran medida la calidad de vida de cada persona y se ofrece un servicio donde se puede pedir todo lo que un hogar puede necesitar de manera inmediata y que no encuentra. Además, no va a congestionar la movilidad del sector, buscando que el servicio minimice los residuos y el impacto que produce al medio ambiente.

El cual busca integrar a los comerciantes del sector para impulsar su economía y estabilidad financiera que requieren logrando una mayor presencia en la población

### **Población Beneficiada**

Cada tienda y negocio que esté en el área de influencia con la capacidad de ofrecer sus productos en tiempos específicos los cuales tendrá un incremento en la cobertura de clientes y aumento en las ventas periódicas.

Más de 100.000 habitantes del sector que no serán expuestos a vehículos de combustión por un medio servicio de cero emisiones de dióxido de carbono, los cuales disfrutará de una ambiente más limpio y sano.

Mejorar la movilidad dentro de ciudadela minimizando el ingreso de vehículos domiciliarios.

## **Sustentar De La Propuesta De Emprendimiento Social**

Herramienta Desing thinking y la técnica utilizada para cada fase.

Fase de Empatía, técnica mapa de actores.

Fase de Definición, técnica mapa de empatía.

Fase de Ideación, técnica dibujo.

Fase de Prototipado, técnica mapa de ofertas.

Fase de Testeo, técnica circuito de tiempos de los domicilios





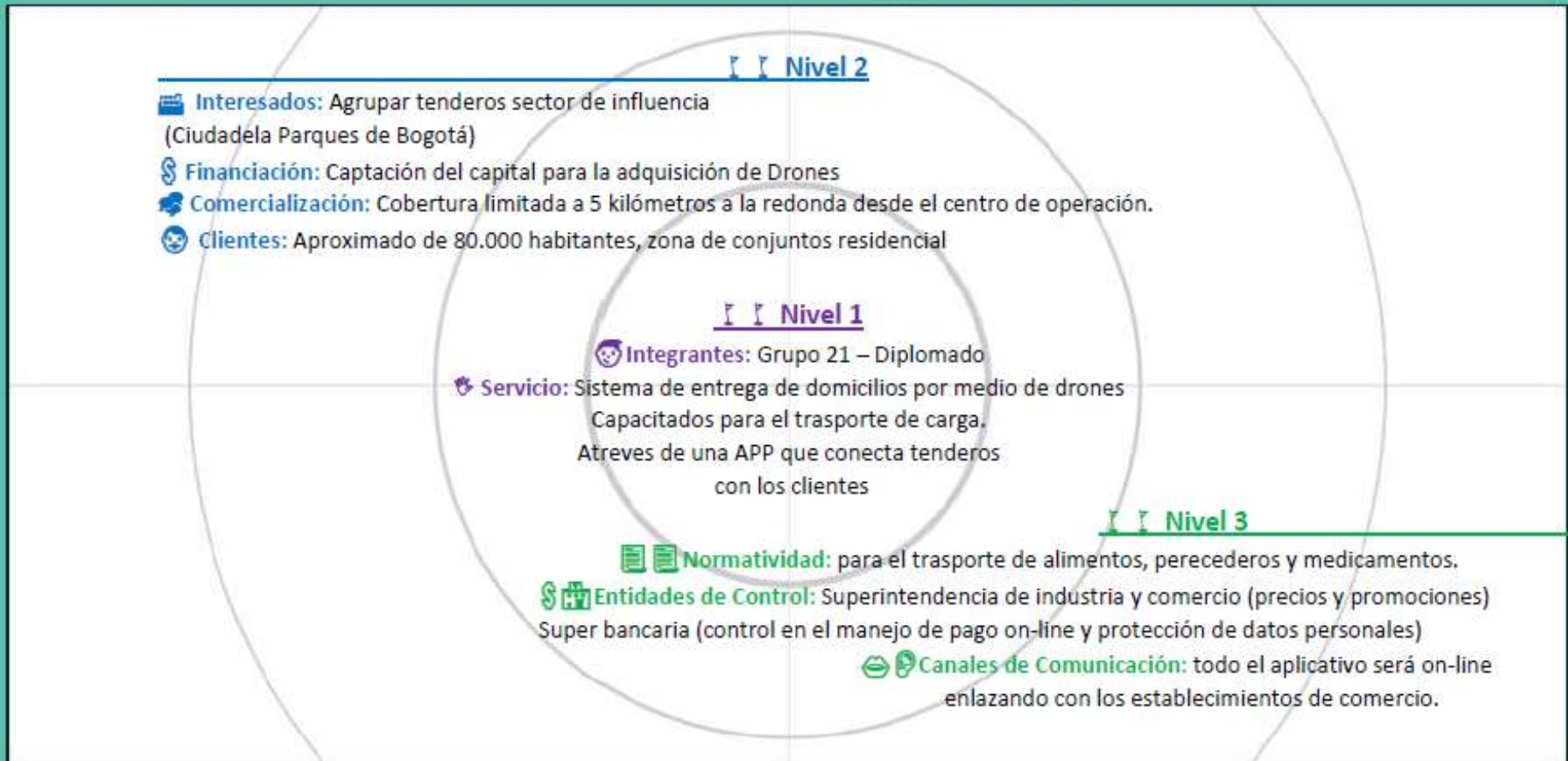
## Técnica: Mapa de actores

Se usa en Empatía

¡Escanea para más info!



Proyecto: Entrega de domicilios por medio de drones - Capacitados para la carga  
 Equipo: Diplomado de Profundización para Tecnologías Gestión del Marketing para El Emprendimiento Social  
 Fecha: Septiembre 2022



Anotaciones:



Somos Dingo, tu estudio de diseño estratégico. Ayudamos a empresas a innovar en productos, servicios y procesos a través del diseño y formamos a personas para que exploten su capacidad creativa.

En 2016 lanzamos **Design Thinking en Español**, con el objetivo de democratizar el acceso a información sobre el método para toda la Comunidad hispanohablante. Trabajamos diariamente por mejorar y así ampliar su potencial transformador. Que nuestro esfuerzo sirva a los demás es lo que de verdad a lo que hacemos. ¡Gracias por formar parte de la comunidad!

**dingo**

www.dingoes.es / @dingoes

## Fase de Definición

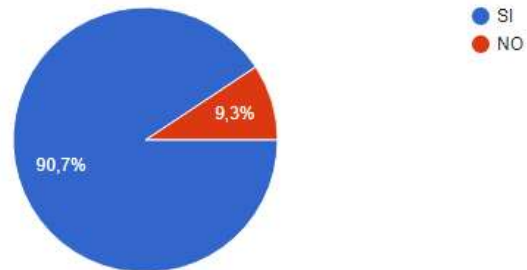
Resultados obtenidos de la encuesta de aceptación del proyecto para realizar el mapa de empatía.

Tamaño de la muestra 43 personas

### Pregunta 1

¿Pide servicios o productos a domicilio?

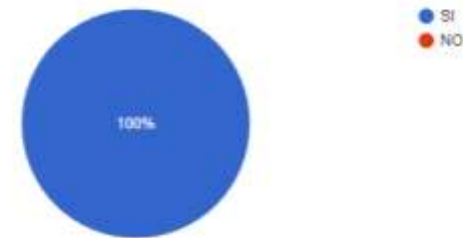
43 respuestas



### Pregunta 2

¿Le gustaría que el servicio a domicilio contribuya con el bienestar del medio ambiente?

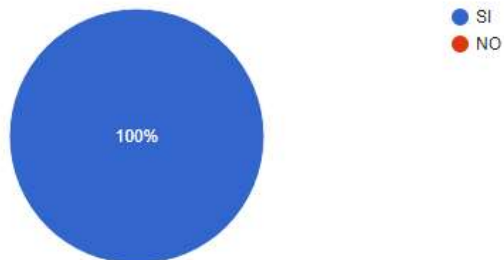
43 respuestas



### Pregunta 3

¿Le gustaría facilitar procesos de pagos en los servicios a domicilios?

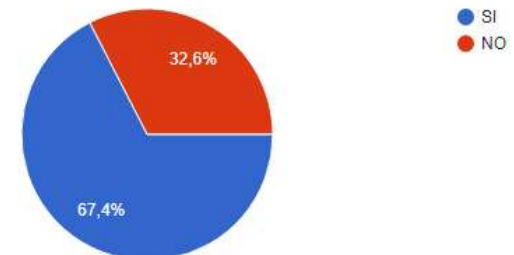
43 respuestas



### Pregunta 4

¿Estaría de acuerdo con que un dron haga el trabajo de un domiciliario?

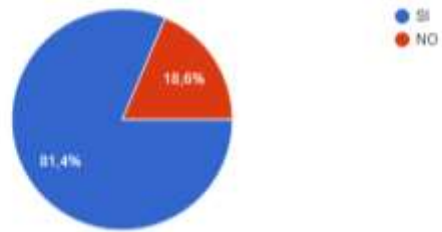
43 respuestas



**Pregunta 5**

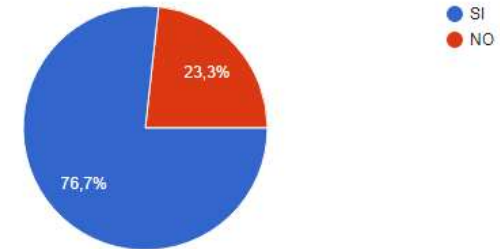
¿Tomaría un servicio de domicilio de productos donde el domiciliario sea un dron?

43 respuestas

**Pregunta 6**

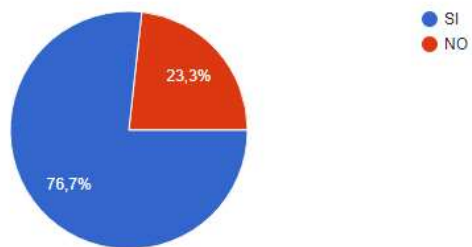
¿Estaría a gusto con la idea de que su producto solo sea manipulado por el fabricante y entregado por un dron?

43 respuestas

**Pregunta 7**

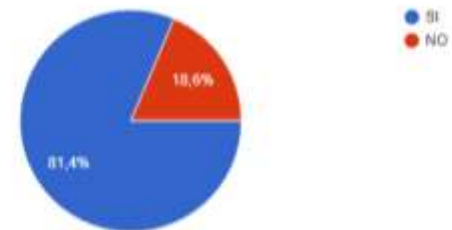
¿Está de acuerdo con la atención al cliente por medio de un chat interactivo?

43 respuestas

**Pregunta 8**

¿Cree que el uso de herramientas como drones le da un valor agregado positivo al servicio de domicilio?

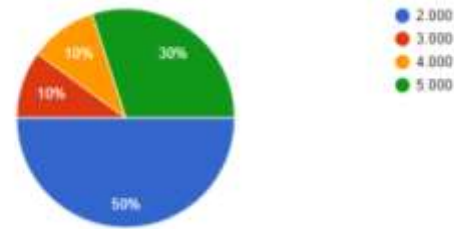
43 respuestas



### Pregunta 9

¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio de domicilio realizado por drones?

10 respuestas



### Pregunta 10 ¿Qué le gusta y que no de la idea de domicilios entregado por drones?

#### Respuestas obtenidas a la pregunta

- 1) Se perdería el contacto físico
- 2) Lo único que me disgustaría será que no habría empleo para los humanos
- 3) No me gusta más desempleo
- 4) Lo único que no me gusta es que disminuiría la labor humana
- 5) Que posiblemente se los roben en la entrega
- 6) Lo que me gustaría puede ser los cortos tiempos de entrega
- 7) Es un proyecto que cuida el medio ambiente, pero dejaría a muchas personas sin empleo, Menos trabajo para personas.
- 8) Que no puedes interactuar con ellos
- 9) Agiliza proceso, pero muchas personas perderían su empleo.
- 10) Manipulación, y seguimiento
- 11) Me gusta la rapidez en la entrega
- 12) Pienso que podría ser más costoso, y que se los robarían, de resto estaría interesante la experiencia
- 13) Me gustaría que mi producto llegue en perfectas condiciones
- 14) La idea es buena, pero qué garantías hay de que los productos lleguen en buen estado y que posibilidad hay de que estén protegidas las entregas en caso de no estar en casa en el momento.
- 15) Me gusta la idea de que tome menos tiempo que sea muy rápido y el tráfico no sea una excusa
- 16) No me gusta porque no le da seguridad a mi producto
- 17) Que sea rápido y fácil de pagar
- 18) Me gusta por agilizaría la entrega del domicilio.
- 19) No me gustaría que se pueda perder El domicilio y quizás no respondan, me gusta la idea de no tener que afanarme por un trancón, en el caso del dron
- 20) No me gustaría por qué no me respondería ninguna inquietud q tenga.

- 21) No me gusta la idea porque no tendría con quien quejarme
- 22) El aumento de población y tecnología hace que estás opciones faciliten la vida. Lo malo es que en parte reemplaza la mano de obra en domiciliarios.
- 23) Me gusta más el contacto personal
- 24) La innovación, Es buena iniciativa
- 25) Es más, dependiendo de la zona en las que hagan las entregas y los horarios que manejen
- 26) Me gusta que se retire el factor humano y se cambie por una maquina; me molesta que se van a robar los drones
- 27) Menos empleo. Y menos servicio al cliente.
- 28) Me gusta q x medio de drones x q pienso q es más rápido, pero no me gustaría x q le quitaría trabajo al ser humano y eso no es bueno
- 29) La seguridad de la mercancía.
- 30) Novedosos
- 31) Me gusta porque sería muy práctico y útil en algunos casos, pero no me gustaría porque le quitaría el trabajo a una persona
- 32) Que dejan a la gente sin trabajo
- 33) la seguridad de los productos y del mismo dron ... realidad de la ciudad
- 34) No me disgusta nada porque es una idea innovadora y no tendría un punto de referencia para comparar
- 35) Suenan chévere, pero Quitan la oportunidad de dar trabajo a una persona.
- 36) Lo que debería pagar por el servicio debería corresponder al valor de lo que pedí.
- 37) Me gusta la rapidez. Temor que se caiga el dron
- 38) Los domicilios entregados por drones podrían ayudar en cierto punto al bienestar del medio ambiente, sin embargo, pueden dejar una huella de carbono alta dependiente del material que estén fabricados, baterías y forma de carga (energía eléctrica). Si bien es un sistema que puede ayudar a descongestionar el tráfico de la ciudad, a la vez puede impactar negativamente la tasa de desempleo. Los paquetes al salir desde fabrica pueden llegar en mejor estado que cuando se envían con un domiciliario.



## Técnica: Mapa de empatía

Se usa en Empatía y definición

¡Escanea para más info!



Proyecto **Entrega de domicilios por medio de drones**

Equipo: **Diplomado de Profundización para Tecnologías Gestión del Marketing para El Emprendimiento Social**

Fecha: **Septiembre 2022**

A los usuarios les llama la atención, se abren a una nueva posibilidad de servicio a domicilio llevados por drones, los cuales pueden optimizar tiempo, impactar de manera positiva en el tráfico y la contribución que se plantea para el mejoramiento de la calidad del aire.

Desde todo punto de vista como personas u organizaciones debemos contribuir en el mejoramiento de la calidad de vida.

Trabajar como comunidad para que el entorno social logre ser productivo, positivo, prospero y que mitiguen el daño a la naturaleza.

Se preocupa por brindar a cada unos de sus pobladores una fuente de trabajo y una igualdad de condiciones.

**¿Qué oye?**  
Qué dice su entorno / Canales de comunicación / Personas influyentes



**¿Qué piensa y siente?**  
Opiniones / Sentimientos  
Preferencias / Creencias

**¿Qué dice y hace?**  
Actitud / Comportamiento  
Aspecto / Lenguaje

**¿Qué ve?**  
Amigos / Entorno / Oferta de mercado

Le gusta la idea de una interacción entre los comerciantes y la comunidad.

Medios que facilitan un servicio ágil, eficiente y rápido.

Están dispuesto pagar por el servicio ofrecido por drones y con artículos en la puerta de la casa.

- Eficiencia en el servicio.
- Velocidad en la atención.
- La gran mayoría les gusta la idea de recibir domicilios por drones.
- Les gustaría contribuir con el mejoramiento al medio ambiente.
- Comunicación activa con el usuario y plataforma.
- Pagos rápidos y seguros.
- Inseguridad del producto.
- Inseguridad del servicio.
- Integridad del paquete, artículos y alimentos.
- Falta de contacto humano.
- Contacto frente a frente

### Limitaciones / Obstáculos

Miedos / Frustraciones

Le preocupa que una maquina reemplace labores que pueden ejecutar los hombres, y no por el hecho de ser reemplazados, si no por la gran necesidad económica que encontramos en el entorno social, y que este negocio de más oferta laboral a la comunidad.

### Oportunidades / Necesidades

Deseos / Expectativas

Es de gran importancia tomar medidas al respecto, con el mejoramiento de nuestros entornos sociales, un mundo que ofrezca igual de oportunidades, igualdad de condiciones que dignifiquen las condiciones de los niños, hombres y abuelos y que estos a su vez protejan y respeten la naturaleza y que estos aprendan a vivir en paz como comunidad y con cada uno de sus miembros.

Anotaciones:



Somos **Dingo**, la escuela de diseño estratégico. Ayudamos a empresas a innovar en productos, servicios y procesos a través del diseño y formamos a personal para que exploten su capacidad innovadora.

En 2014 lanzamos **Design Thinking en Español**, con el objetivo de democratizar el acceso a información sobre el método para toda la Comunidad Iberoamericana. Trabajamos diariamente por mejorar y ampliar su potencial transformador. Que nuestro esfuerzo sirva a los demás es lo que da sentido a lo que hacemos. **¡Gracias por formar parte de la comunidad!**

**dingo**

www.dingoes.es / @dingoes

**Fase de Ideación**

**Técnica: Dibujo**

Se usa en la etapa de idealización.

Proyecto: Entrega de Domicilios por medio de Drones

Para el Mejoramiento de la movilidad y disminución de las emisiones de dióxido, de la ciudadela Parques de Bogotá se busca implementar un sistema de entrega de domicilios por medio de drones capacitados para la carga materiales.

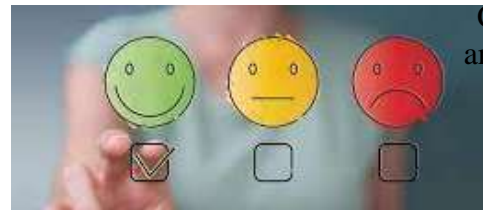


**Fase de Prototipado**  
**Técnica: Mapa de Ofertas**



**Tipo de usuario**  
**Tenderos**

Publicar Ofertas  
 Nuevos lanzamientos  
 Nuevos productos o servicios  
 Preparación de los productos solicitados por el usuario cliente.  
 Implementación de varios modelos de pago con el fin de brindar más opciones.  
 Elementos alistados bajo las especificaciones que faciliten su transporte y usuario final.  
 Incremento de ventas  
 Incremento y mayor rentabilidad  
 Contribuye con el mejoramiento al impacto ambiental de la industria  
 Logra aportar en el mejoramiento de la movilidad del sector.



**Tipo de usuario**  
**Clientes (Hogares)**

Conoce nuevas ofertas de productos  
 Identifica el comercio ofertado por su propia comunidad  
 Accede a una plataforma que logra integrar todos tipos de productos que satisfacen todo tipo de requerimientos para todos miembros de la familia  
 Facilidad y comodidad de realizar un pedido  
 Utiliza medios de pagos seguros, rápidos y confiables  
 Desde la comunidad de su residencia recibe su orden o pedido  
 Mayor satisfacción del cliente  
 Contribuye con el mejoramiento al impacto ambiental y una movilidad más rápida para la misma comunidad.

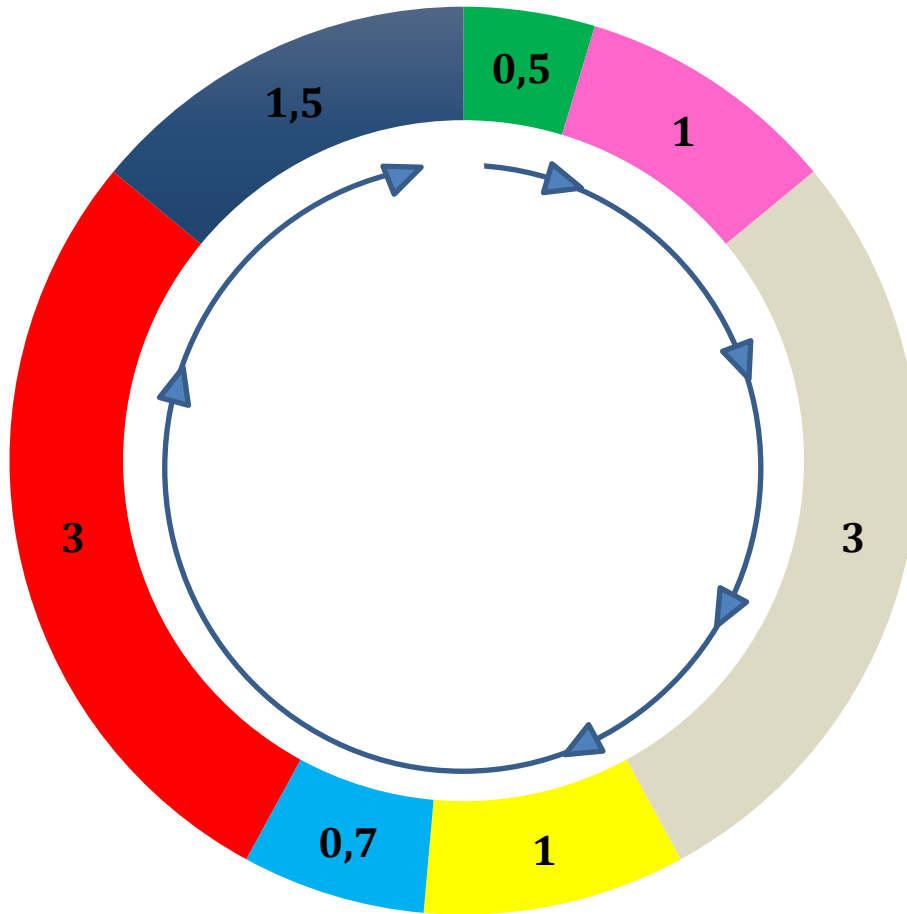


Fase de Testeo

Técnica: Circuito de Tiempos de los Domicilios



## Proyección de Tiempo Para Realizar una Entrega Tiempo dado en Minutos Para un Recorrido Total



### ■ Paso 1 ■ Paso 2 ■ Paso 3

Tiempo de llegada de una solicitud al aplicativo  
0,5 minutos

Tiempo de verificación de pago exitoso, para autorizar la entrega  
1 minuto

Tiempo de espera para que la tienda aliste el pedido o la comida solicitada  
3 minutos

### ■ Paso 4 ■ Paso 5 ■ Paso 6

Tiempo de autorización de la tienda para la recogida  
1 minutos

Tiempo de vuelo del dron por el paquete a la tienda  
0,7 minutos

Tiempo estimado de vuelo de la tienda al domicilio recorrido máximo de 2.5 Kilómetros  
3 minutos

### ■ Paso 7

Tiempo de regreso a la base u oficina  
1,5 minutos

## **La Propuesta De Valor y Modelo Canvas**

### **Propuesta de Valor**

Con la intención de mejorar la calidad de vida y la optimación del tiempo se ofrece el servicio a domicilio realizado por drones.

Que llegaran a la portería de cada conjunto que brindan comodidad al usuario.

Vamos a donde usted se encuentre ubicado, asegurando cumplir abastecer con los productos requeridos con la mejor calidad y en un menor tiempo. Establecer el diferenciador del servicio, ya sea un diferenciador de experiencia, donde el precio no es lo importante, si no la calidad del servicio prestado mejorando la calidad de vida del usuario.

### ***Segmento de Cliente***

Este un cliente ubicado en el barrio parques de Bogotá, ciudadela ubicada en la localidad de bosa. Con una población de 80.000 personas de todas las edades, nivel socioeconómico estrato 1

Esta comunidad cuenta con los tres servicios básicos (agua, luz, gas) instalados en cada uno de los apartamentos.

Con una gran tendencia en compras de manera On-line ya que en Colombia se registra un crecimiento del 30% en ventas en este sector de todo tipo de productos y servicios, registrando ventas en estos últimos tres años de más de 180 millones de pesos anuales dando una gran oportunidad de mercado que impulsa la economía digital.

Al igual que se incrementa el uso de elementos tecnológicos que además de comunicar facilitan actividades cotidianas de cada persona. Las cuales buscar aprovechar tiempo y optimizar el uso de sus propios recursos.

### ***Canales de Distribución***

Aplicativo la cual integra catalogo detallado de productos, con facilidad de pago on-line y comunicación por chat interactivo durante y en la postventa.

El aplicativo transaccional de domicilios contara con el catálogo de los productos ofrecidos por los tenderos, el cual contara con la opción de chat para asistencia, redes sociales de los tenderos, Blogs y teléfonos de los tenderos como de la aplicación para soporte.

Además del seguimiento al servicio hasta la entrega al cliente y requerimientos posteriores de los mismos.

### ***Relaciones con los Clientes***

Autoservicio: El cliente puede realizar sus pedidos a través de la plataforma en cualquier momento.

Comunicación: chat interactivo para una comunicación ágil y oportuna con el tendero o el administrador de la plataforma para brindar una solución rápida a cualquier duda o dificultad.

### ***Fuentes de Ingreso***

Los tenderos pagaran una suscripción para el ingreso de los productos a la aplicación y actualización de los mismo, con la idea de sostener la ampliación. Y los usuarios pagaran por el servicio prestado de envío de productos.

### ***Recursos Clave***

Centro de despacho: lugar ubicado dentro de la parte comercial de bosa para que sea fácil recoger la mercancía o los elementos solicitados. Equipados con equipos de cómputo adecuados para el manejo del aplicativo. Además de espacio físico donde se asegura la manipulación de los drones.

Drones: estos se detallan por 3 tipos de pesos y elementos a cargar con el fin de optimizar el funcionamiento y aprovechar su rapidez en la entrega de los pedidos, desde comida hasta elementos más pesados como el mercado y elementos de aseo.

Aplicación del servicio: esta es la plataforma de comunicación con cada uno de los usuarios con el de adaptar el servicio y lograr satisfacer la demanda de la comunidad.

Capital Humano: este se clasifica en dos grupos, las personas profesionales que operan los drones durante el horario de atención al público y el personal que se encarga del manejo de la aplicación con el fin mantener actualizado el portafolio de productos ofertados y promocionados según la demanda del día y la hora y también de dar soporte a las órdenes para que la tienda y el negocio aliste la orden de los usuarios para el dron no se detenga por más del tiempo determinado. Además, se debe tener monitoreado el posicionamiento de los drones por efectos de seguridad de estos o agentes externos.

Plataforma de pago: integra la posibilidad de todas las entidades financieras dando soporte para que los pedidos sean cancelados de manera on-line y en el momento que el usuario realice la solicitud para poder realizar la entrega.

### ***Actividades Clave***

Para generar un contacto inicial con el cliente es necesario realizar campañas, así poder llegar a clientes potenciales; es importante tener una ubicación de los drones en un punto comercial estratégico que permita la movilidad y la apreciación de todos los servicios que se ofrecen. Como lo serian pautas comerciales puntuales a la zona de influencia y promocionando además del servicio realizado por el dron los productos que les pueden interesar a los consumidores.

- I. Promoción de la aplicación y servicios de domicilios por drones.
- II. Descuento por suscripción a la aplicación y en el 1er uso del servicio.
- III. Campaña promocional y de expectativa en la zona.

IV. Cargue de menú y precios en la plataforma.

V. Asesoría técnica a tenderos.

### ***Socios Clave***

La alianza estratégica se fundamenta con cada uno de los comerciantes del sector con el fin impulsar y promover sus productos logrando una mayor demanda con la entrega del producto en la puerta de cada casa, y así generamos estrategias comerciales para impulsar productos, ofrecer descuentos o incentivos que motiven la compra.

Los tenderos deben conocer las características de manipulación y empaque de los productos con el fin de que estos no sufran durante el envío.










Operador de internet ya que con este logramos acceso a la aplicación y vigilancia del estado del vuelo de cada dron durante su recorrido.

Proveedor de drones, que cuenten con servicio post venta y mantenimiento.

### ***Estructura de Costos***

La aplicación la cual se plantea con dos usuarios el tendero y los clientes. Para un costo de 18 millones de pesos.

Contará con 2 unidades de drones (diferentes en capacidad de carga) diseñados para carga con una capacidad que va desde 1 libra hasta 35 libras para esto se proyecta una inversión de 24.5 millones de pesos.

<p><b>Socios Clavo</b> </p> <p>La alianza estratégica se fundamenta con cada uno de los comerciantes del sector con el fin impulsar y promover sus productos logrando una mayor demanda con la entrega del producto en la puerta de cada casa.</p> <p>Cada tendero y establecimiento de comercio interesado en expandir su cobertura de atención. Proveedor de drones, que cuenten con servicio post venta y mantenimiento.</p>	<p><b>Actividades Clavo</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Recolección de menú a ofrecer de cada tienda.</li> <li>☛ Conexión directa con la población de interés.</li> <li>☛ Envío de información ofertas, promociones y productos ofrecidos.</li> </ul>	<p><b>Propuesta de Valor</b> </p> <p>Contribuye positivamente con el medio ambiente.</p> <p>Ofrece comodidad</p> <p>Integración de ofertar comerciales.</p>	<p><b>Relación con Clientes</b> </p> <p>Bajo un canal de autoservicio se facilitará la obtención de productos que satisfagan las necesidades de los clientes y que estos puedan acceder de manera ágil, rápida y oportuna.</p>	<p><b>Segmentos De Clientes</b> </p> <p>El barrio parques de Bogotá es una ciudadela ubicada en la localidad de bosa, con una aproximación de 80.000 habitantes de estrato uno, donde solo encontramos conjuntos residenciales.</p>
<p><b>Estructura De Costos</b> </p> <p>La aplicación la cual se plantea con dos usuarios el tendero y los clientes. Para un costo de 18 millones de pesos. Contará con 2 unidades de drones (diferentes en capacidad de carga) diseñados para carga con una capacidad que va desde 1 libra hasta 35 libras para una autonomía de 10 a 50 minutos Los cual implica una inversión 24.5 millones de pesos.</p>	<p><b>Recursos Clavo</b> </p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. Centro De operación.</li> <li>II. Drones de despacho.</li> <li>III. Aplicación del servicio.</li> <li>IV. Capital Humano para la manipulación de los Drones y aplicativo.</li> </ol>	<p>Mejoramiento de la Movilidad.</p> <p>Comodidad para el usuario</p>	<p><b>Canales</b> </p> <p><b>Aplicación</b>, plataforma para cada uno de los establecimientos de comercio interesados. Donde se encontrará el portafolio de productos ofertados de cada tendero o negocio. Cliente tendrá acceso a cada tienda con sus ofertas.</p>	<p><b>Fuente De Ingresos</b> </p> <p>Los tenderos pagaran una suscripción para el ingreso de los productos a la aplicación y actualización de los mismo, con la idea de sostener la ampliación. Y los usuarios pagaran por el servicio prestado de envío de productos.</p>

## Diseño de Estrategias de Marketing

### Atributos y Beneficios del Servicio Ofertado

**Tabla 1**

*Atributos del servicio prestado por Shipping Drone*

<b>Shipping Drone</b> Servicio de entrega de domicilios por drones	
Atributos tangibles	Atributos intangibles
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cada pedido tendrá un peso límite de 35 libras.</li> <li>• Se podrá pedir desde comida de todo tipo, mercado y famas, elementos de aseo, comidas y artículos para animales, artículos para bebe, droguería y elementos de aseo.</li> <li>• El precio del domicilio va acorde al peso y al desplazamiento del dron el cual va desde \$2.500 hasta \$6.000 por el servicio de envío.</li> <li>• Los artículos no deben superar dimensiones de 60 cm con el fin de garantizar su integridad y calidad, facilitando su transporte.</li> <li>• Apto para cualquier tipo de Domicilio de los negocios aldeaños como: Medicamentos, implementos de aseo, papelería y/o alimentos.</li> <li>• Información clara de la entrega.</li> <li>• Comunicación con la central en línea.</li> <li>• Embalaje seguro de los productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El producto será solo manipulado por el tendero y directo a su lugar de entrega.</li> <li>• Se disminuirá el tiempo de entrega de la solicitud ya que no depende del tráfico.</li> <li>• Este impulsara los negocios locales de la misma comunidad.</li> <li>• No se tendrá ningún tipo de mercancía en bodega garantizando la calidad de la misma.</li> <li>• Busca ofrecer un servicio nuevo innovador que impacta de manera positiva al medio ambiente y facilita la vida.</li> <li>• Tiempos de entrega de menor tiempo posible.</li> <li>• Simpleza del sistema de entrega.</li> <li>• Capacidad de hacer toda la solicitud de manera virtual.</li> <li>• Embalaje seguro de los productos.</li> <li>• Los pedidos se realizan en la aplicación, permite realizar el pedido en cualquier momento más rápido.</li> <li>• Ayuda a disminuir la contaminación.</li> <li>• Simpleza del sistema de entrega.</li> </ul>

Nota. Listados de atributos del servicio a domicilio realizado por el Drone

### Beneficios de Shipping Drone

#### *Comodidad para los clientes*

Debido a que la entrega de productos a domicilio se ha vuelto un servicio que es percibido como un factor de comodidad por los clientes y que este además contribuye benéficamente con el consumidor ya que muchas veces estos prefieren no salir de su casa para comer o realizar una compra, por lo que esto se vuelve una excelente opción.

Con un servicio más centralizado con el fin de minimizar los tiempos de entrega no se requiere ser un restaurante o una farmacia para ofrecer este beneficio ya que Shipping Drone podemos recoger el producto en la tienda de preferencia y de interés donde se encuentre el artículo solicitado y llevarla hasta el conjunto residencial.

### ***Llega a un mayor número de personas***

Ofrecer la opción de servicio a domicilio que ofrece Shipping Drone permitirá alcanzar a un mayor número de clientes. Diseñando diferentes promociones y diferentes alianzas con los tenderos, logrando así promocionar un gran número de productos. Como por ejemplo la semana o un mes temáticos como producto para las mascotas, los artículos de aseo más solicitados en combo, elementos que logren cautivar aún más su atención. Además de ofrecer precios atractivos y promociones.

### ***Mayor número de ventas***

Se incrementa el flujo comercial con los tenderos aliados y Shipping Drone ganamos con el servicio prestado de entregas más eficiente, más veloz sin afectaciones generadas por el tráfico.

Con la idea de impulsar nuevos productos, platos de los restaurantes, ofertas de las diferentes líneas de productos y requerimientos, para que el consumidor reconozca el beneficio de la aplicación y la alianza comercial con el sector.

Se anuncian en horas muertas otros productos que pueden anticipar compras en horas pico y días de gran demanda.

*Otro tipo de beneficios generales de servicio prestado y de la forma de implementación de los Drones en esta actividad.* Ofrecemos una aplicación fácil de usar, entregándolos en la puerta del hogar para una mayor comodidad. Y pensando en un bienestar mayor integra en la aplicación medios de pagos on-line, comunicación directa en caso de soporte, dudas o inconvenientes, hace el servicio interactivo he innovador.



## Marca, Imagen y Slogan del Proyecto

### Figura 2

*Logo de Shipping Drone*



*Fuente. Autoría Propia*

### Grupo Objetivo del Proyecto

Ya que la gran mayoría de la población cuenta con aparatos tecnológicos como computador, Tablet o celular, elementos que les facilita la opción de tener la aplicación y acceder al servicio. Satisfaciendo así sus necesidades y requerimientos.

El consumidor actualmente busca un mayor compromiso de las empresas demostrados en la calidad, rapidez en el proceso de compra, buen servicio al cliente, garantías, contenido de valor y claridad en las características del servicio ofrecido. Y es por eso que Shipping Drone se compromete con un servicio más eficiente, pensado en que este sea ágil pero que otorga un mayor beneficio a la comunidad ya que no genera contaminación al medio ambiente. Ubicadas en el barrio parque de Bogotá. - Mayores de edad. - Cobertura en los conjuntos residenciales de la ciudadela. - Usuarios que busquen una alternativa rápida en la puerta de su casa sin salir de ella.

## Características del Mercado Objetivo

Figura 3

*Mercado potencial y sus características*

Homogenea	Sustancial	Medible	Accesible
<input type="checkbox"/> Poblacion ubicada en la misma ciudadela <input type="checkbox"/> Compartes la misma posicion socioeconomica. <input type="checkbox"/> Con poder adquisitivo	<input type="checkbox"/> Se tiene encuesta toda la poblacion y sus necesidades. <input type="checkbox"/> Hombres, mujeres, niños, jovenes, adultos mayores y bebes. <input type="checkbox"/> Ofrece alternativas para las mascotas y sus necesidades. <input type="checkbox"/> Productos de primera necesidad. <input type="checkbox"/> Articulos para el aseo. <input type="checkbox"/> Amplia oferta de restaurantes en cualquier hora del dia.	<input type="checkbox"/> Una aproximación de 80.000 habitantes de estrato uno, donde solo encontramos conjuntos residenciales.	<input type="checkbox"/> Un catalogo organizado detallando el producto que se desea.  <input type="checkbox"/> Todo tipo de usuario que puede acceder al servicio. Cumpliendo su mayoría de edad con el fin de autenticar procesos de pagos en linea.

Fuente. Autoría Propia

## Segmentación Aplicada al Proyecto de Acuerdo con la Actividad Económica.

Figura 4

*Perfil del Cliente*

Geografico	Demografico	Psicologico	Estilo de Vida	Uso del Producto	Beneficios del Producto
Ciudadela Parques de Bogota Bosa Radio de 2.5 kilometros de cobertura	Mayor de edad Para Hombres y Mujeres Covertura de Hijos y Mascotas Estrato No. 1	Suple en gran medidas todo tipo de necesidades basicas. Con oferta en una variedad de gustos en comida. Se ajusta a las necesidad propias de cada persona ya la aplicacion impulsa todo el sector comercial de bosa.	Se acopla facilmente a ofrecer alternativas de solucion a las necesidades de cada miembro de la familia incluyendo las mascotas. Logra un plus de confort y comidad ya que el consumidor no tiene que salir de su casa. Logra contribuir en tiempos de espera del prodcuto comprado.	Se puede usar durante todo el dia. Satisface requerimientos de Alimentacion, aseo, mercado, de belleza y utiles de papeleria. Debido a su gran portafolio podra ir en varios momentos al domicilio del consumidor.	Satisface a un solo click cada uno de las necesidades de los usuarios desde las 8 am hasta las 11 pm, sin salir de casa. Integra a los tenderos del sector para imcrementar su covertura y presencia en el sector. Facilita la movilidad del sector ya que este cuenta con una sola via de acceso.

Fuente. Autoría Propia

Actividad económica: Distribución de todo tipo de artículos o comidas preparadas bajo el apoyo de un Drone.

Este un cliente ubicado en el barrio parques de Bogotá, ciudadela ubicada en la localidad de bosa. Al igual que se incrementa el uso de elementos tecnológicos que además de comunicar facilitan actividades cotidianas de cada persona. Las cuales buscar aprovechar tiempo y optimizar el uso de sus propios recursos.

Se ajusta a las necesidades de: Hombre – Mujer – Niño – Abuelos – Recién Nacido – Perros o demás mascotas. – Estudiantes.

Abarca un servicio a cualquier hora del día, como artículos para preparar el almuerzo o incluso el almuerzo ya preparado.

Limita el peso y el volumen del articulo ya que no puede sobre pasar las 35 libras, ni más de un metro de ancho o largo.

### **Identificar la Competencia**

#### *Competidores en la línea de Supermercado*

#### **Figura 5**

*Merk Diario competidor local*



Fuente. <https://www.facebook.com/MerkDiario/>

#### **Figura 6**

*Surtimax competidor local*



Fuente. <https://www.surtimax.com.co/>

Además, encontramos otros como Hortifrut, DistriAlkosto. Estos establecimientos se caracterizan ya que son muy completos y ofrecen frutas, verduras, productos perecederos,

huevos, y todos los productos de gran consumo como lo son granos, azúcar, café, huevos, arroz y aceite. Estos establecimientos ofrecen todos los medios de pago, incluyendo pagos con Daviplata y Nequi con un código QR y llevan el mercado hasta el apartamento algunos cobran el servicio y otro los llevan en triciclo, pero esto si el establecimiento no tiene un gran flujo de clientes.

### ***Competidores en la Línea de Restaurantes***

Chispitas Brasas – Piqueteadero Y Asadero La Gallina Dorada Del Portal –  
Restaurante Luz – Pollo Recreo – Pizzería – La Barra de Hamburguesa – Pachis Pizza

Estos no tienen presencia en la ciudadela de parques, solo en las afueras en el otro barrio y se encuentran asaderos, heladerías, pizzerías, establecimientos de comida rápida y platos tradicionales además de comida china o arroz paisa.

La mayoría además de sus platos ofrecen el servicio a domicilio hasta la ciudadela, y por parte de un motorizado, servicio que va sujeto a demanda del mismo establecimiento.

### ***Competidores en la Línea de Droguerías, Panadería, Tienda para Animales, Pañaleras y Misceláneas.***

Todos estos negocios tienen un gran portafolio, muy útil para los quehaceres del hogar además de suplir necesidades y requerimientos a cada miembro de la familia sin importar su edad, pero ninguno tiene el personal suficiente para llevar sus productos a domicilio, ni el sistema implementado.

Sus ventas se limitan al ingreso por la tienda física, donde ha integrado pagos en efectivo, o transferencias por Daviplata y Nequi.

Estos competidores y sus modalidades de atención le dan a Shipping Drone una gran oportunidad de integrar un mejor servicio.

## Identificar los Aliados Clave

**Tabla 2**

*Listado de comerciantes aliados*

Tipo de Establecimientos del sector – Como Aliados						
Supermercados	Droguerías	Fruver	Restaurantes	Pañaleras	Pet	Papelerías
Panaderías			Pizzerías		shop	misceláneas
Salsamentarias			Heladerías			
Artículos de			Asaderos			
Aseo						

Nota. Listado de tipo de establecimientos comerciales potenciales.

Aquí los aliados comerciales son fundamentalmente todos los tenderos y comerciantes del sector ubicado al ingreso de la Ciudadela de Parques donde esta única vía de ingreso y salida de vehículos con el fin de lograr que los tiempos de entrega sean muy pequeños.

Cada tendero debe estructurar el producto ofrecido, con sus caracterizas, precio y tamaño.

**Shipping Drone** busca que los usuarios aprovechen más su tiempo en actividades de ocio y que lo necesario se lo suministre la aplicación en compañía de los drones.

Además, encontramos aliados estratégicos como:

Proveedores de drones

Marcas representativas en el mercado dispuestas a invertir en el proyecto u ofrecer beneficios para el servicio.

Proveedores de soluciones tecnológicas y/o servicios para patrocinio y obtención de recursos.

## Estrategias de Mercadeo tanto Tradicionales como Digitales

### *Estrategia de comunicación*

Llegar de manera masiva a la comunidad de interés con los drones entregando una tarjeta con un link que los lleve directo a descargar la aplicación.

Link de promoción donde el cliente pueda ver el Shorts donde se detalla el servicio ofrecido e incentiva la opción de descarga la aplicación.

Presencia focalizada a través de redes sociales como Instagram y YouTube.

Campaña de expectativa con ayuda de los establecimientos vinculados.

Publicidad en el área en las horas de alto tráfico (fines de semana, horas de regreso del trabajo) con los drones que estarán realizando el domicilio.

### ***Estrategia de Posicionamiento***

Esta estrategia busco resaltar los beneficios que ofrece el dron y el cómo estos mejoran la calidad de vida de los usuarios y de su mismo entorno.

Resalta profundamente el cambio de la modalidad del servicio de pasar a personas domiciliarios a una herramienta amigable con el medio ambiente.

Siendo un servicio a domicilio con valor diferencial que contribuye de manera positiva tanto al medio ambiente como al desarrollo económico del mismo entorno.

Esta va ligada con el medio ambiente y su mejoramiento ya que con el uso de los drones no se emitirá gases CO<sub>2</sub> que contaminan en ambiente, entonces con cada pedido la comunidad está contribuyendo con su entorno, progreso que se ve de una manera positiva, minimizando el impacto a la naturaleza.

Esto hace que como empresa este acorde con las exigencias mundiales debido a los grandes problemas de contaminación, de cambios climáticos que ponen en peligro la vida del ser humano.

Usando el servicio de Shipping Drone contribuye con el medio ambiente.

Código de descuento por la descarga de la aplicación y uso del 1er servicio de domicilio por drones con un valor mínimo predeterminado.

Beneficios de ordenar los domicilios a través de la aplicación.

Énfasis en tiempo de entrega del domicilio. P.e: como lo maneja domino's que garantiza entregar la pizza en 30 minutos o menos.

### ***Estrategia de Diferenciación***

Aquí se logra destacar exclusivamente el trabajo de dron ya que esta actividad se sobrepone antes la misma competencia, porque lograr se más inmediato, más rápido. Oportunidad que le da al mismo servicio de tener una gran ventaja ante el mercado actual, ya que la aplicación integra todo lo que la comunidad necesita en la comunidad de su casa con la ayuda del Drone.

Y los usuarios pueden usar el servicio de manera constante debido a que en los diferentes momentos del día y de las necesidades personales o familiares, puede necesitar o cualquier de los productos ofertados en la aplicación.

Los drones son el valor agregado y de diferenciación ya que no es un servicio con gran auge en la actualizada y mucho menos en este sector, pero que puede lograr suplir las necesidades de una comunidad de conjuntos residenciales que no tienen establecimiento de comercio cercanos a sus viviendas.

Ofreciendo facilidad de una aplicación que integra todos tipo de productos para que estos sean entregados por un Drone. Mejorando tiempos de entrega. Con facilidades de pago.

Menos manos manipulando el producto.

Contribución con el medio ambiente y con la modalidad de la zona.

### **Prototipos de los Contenidos a Manejar en Redes Sociales.**

En la actualidad es de vital importancia que la compañía tenga presencia en las redes sociales con el fin de que esta logre su reconocimiento y posicionamiento por los clientes del sector, donde se promocióne las ventajas que tienen el uso de la aplicación y los productos

que se pueden conseguir bajo la misma plataforma, además de las garantías de un servicio diferencial e innovador, que busca complacer las necesidades de sus usuarios.

Donde proponemos un video corto donde se muestre el servicio y el cómo funciona, con un video SHORTS, donde se vea el dron cargar un producto y que este llegue de manera segura a la puerta del usuario el cual lo recibe con satisfacción y confianza.

Características alrededor de 60 segundos, resaltando el trabajo del dron cargando un producto de un lugar a otro y en segundo plano el usuario mostrando su satisfacción y que este finalice promocionando el descargue de la aplicación de **Shipping Drone** desde cualquier tienda de Play Store y compatible para cualquier dispositivo tecnológico.

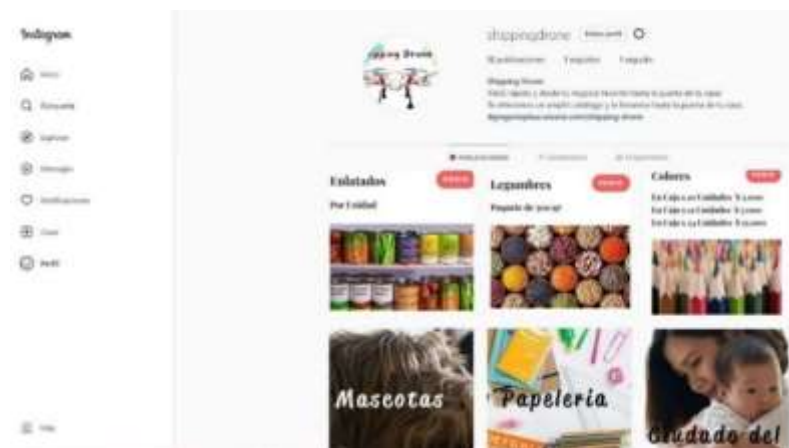
Para la cual se usarían plataformas como YouTube y Instagram para su divulgación.

Elemento diseñado para divulgación y promoción del servicio ofrecido. Bajo el link

<https://www.instagram.com/shippingdrone/>

## Figura 7

*Muestra del Instagram Creado para Shipping Drone*



Fuente. <https://www.instagram.com/shippingdrone/>

Elemento diseñado para penetración de propaganda en redes como lo es YouTube.

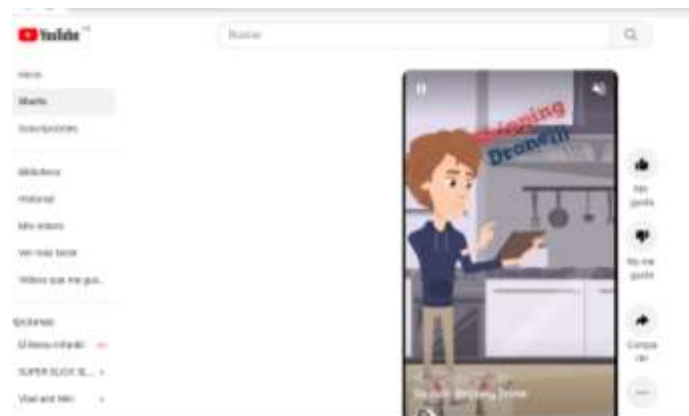
Donde se da a conocer el servicio ofrecido bajo el link.

<https://youtube.com/shorts/KvqWPN8onDA?feature=share>.



## Figura 8

*Muestra del Shorts Publicado en YouTube*



*Fuente. <https://youtube.com/shorts/KvqWPN8onDA?feature=share>.*

## Construcción de la Página Web para el Proyecto

Vinculo para el ingreso a la página diseñada para el servicio ofertado por Shipping Drone <https://dgregorioplass.wixsite.com/shipping-drone>

## Figura 9

*Muestra de la página web creada para Shipping Drone*



*Fuente. <https://dgregorioplass.wixsite.com/shipping-drone>*

## Proyección Operativa y Financiera

### Recursos Operativos

#### *Tamaño del Proyecto*

La adecuación de la aplicación es indispensable, esta debe integrar varios complementos como lo son el catálogo detallado de cada tendero vinculado a la aplicación, a su vez, debe tener integrada la plataforma de pago electrónicos, ya que al no tener contacto con el usuario la opción de pagos en efectivo no es viable. Así mismo la aplicación tendrá disponible durante el horario de del préstamo del servicio la opción del chat abierta para brindar asistencia integral y eficiente en cualquier momento al usuario. La operación y manejo de forma digital del negocio contribuirá con la disminución de contaminación y residuos que genera el uso del papel y demás elementos en la gestión diario de una oficina.

Son imprescindibles los elementos de cómputo que cuenten con la capacidad de soportar cada una de las opciones de la aplicación, y que permitan suplir en tiempo real los requerimientos y necesidades de nuestros clientes, así como brindar seguridad a la información personal de los clientes.

Dada la naturaleza del servicio es fundamental contar en las instalaciones con una fuente confiable y con una banda amplia de internet. Además de contar con la plataforma de la cual despegaran los drones con los productos, la cual permitirá el vuelo de los drones, el cuidado y manejo adecuado de los productos a entregar.

### Tabla 3

#### *Capacidad instalada*

Conceptos	Unidad de medida
Área	Oficina 30 m <sup>2</sup>
	Terraza 12 m <sup>2</sup>
% de espacio utilizado	100%

Nota. Detalle de las dimensiones físicas requeridas.

Se requiere una oficina que será el centro de operaciones de la empresa, desde la cual serán despachados los productos solicitados a través de la aplicación, se realizará el seguimiento a las órdenes y pagos, se brindará servicio al cliente y comunicación continua con los tenderos vinculados y punto de información para los nuevos establecimientos interesados. Es ideal y fundamental que la oficina cuente con una terraza para facilitar el envío y trabajo de los operadores y maniobrabilidad de los operadores y los drones.

### Figura 10

*Oficina con terraza para la organización de la empresa*



Fuente. <https://co.pinterest.com/pin/475411304400760277/>

### Tabla 4

*Capacidad instalada en el servicio por líneas de atención*

Líneas de Atención	Supermercados Artículos de Aseo	Pet shop	Fruver Panaderías Salsamentarias	Restaurantes Pizzerías Heladerías Asaderos	Pañaleras	Droguerías	Papelerías Misceláneas
<b>Categoría Catalogada</b>	<b>A</b>	<b>A</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>C</b>	<b>C</b>
Numero de Ordenes por día de lunes a jueves	10	9	8	16	10	7	6
Numero de Ordenes por día de fin de semana	22	15	16	58	12	10	11
<b>Total semanal</b>	<b>106</b>	<b>78</b>	<b>80</b>	<b>238</b>	<b>76</b>	<b>58</b>	<b>57</b>
<b>Total mensual por línea</b>	<b>424</b>	<b>312</b>	<b>320</b>	<b>952</b>	<b>304</b>	<b>232</b>	<b>228</b>

**Venta en promedio de un mes 2.772 Domicilios efectuados por la aplicación**

Nota: Categorías Catalogadas (A. Artículos de gran volumen y peso - B. Transporte de comida preparada - C. Artículos de pequeños y de bajo peso)

**Tabla 5***Línea de atención por Drone al mes*

Carga por Categoría	Numero de pedidos al mes	Costo por domicilio	Total de Ingresos
Drone Pequeño - Artículos tipo C	764	\$ 5.000	\$3.820.000
Drone Pequeño - Artículos tipo B	952	\$ 3.200	\$3.046.400
Drone Grande - Artículos tipo A	1.056	\$ 4.000	\$4.224.000
Total pedidos al mes	2.772		\$11.090.400
Total de venta en un año		Costo promedio \$4.000	\$133.084.800

Nota: Clasificación de ordenes por tamaño, origen y peso.

Se clasifican la naturaleza de los artículos por su procedencia, según su tamaño y peso a transportar con el fin organizar los envíos, a medida que crezca la demanda de una línea se sabrá tomar las medias al respecto.

**Tabla 6***Tiempos y movimientos de los equipos*

Carga por Categoría	Tiempo utilizado Recorrido de 2.5 kilómetros	No. de pedidos entregados con carga de dos horas
Drone Pequeño - Artículos tipo B y C	Tiempo 2.7 minutos Velocidad de 55 km/h Tiempo total del recorrido ida y vuelta 4.7 minutos	25 por carga
Drone Grande - Artículos tipo A	Tiempo 3.5 minutos Velocidad de 42 km/h Tiempo total del recorrido ida y vuelta 6 minutos	20 por carga
<b>Total de entregas 45 por carga de dos horas de los tres equipos</b>		

Nota. Utilidad de los equipos con su carga completa más las baterías de respaldo.

***Disponibilidad Insumos***

El servicio de entrega de productos a domicilio y la cual no requiere materiales ni insumos en inventario. Su funcionamiento y comunicación con los clientes requiere una aplicación que integre el catálogo con los productos de cada línea, incluyendo botón de pago. No manejaran pagos en efectivo, debió a que no existirá contacto directo con los usuarios por lo cual es indispensable contar con un chat interactivo de servicio al cliente que resuelva inquietudes, soporte el proceso o solo brinde información del estado de los pedidos. Este

aplicativo debe cumplir con características de configuración que facilite su manejo, apto para todo tipo de dispositivo tecnológico como los son celulares, Tabletas y computadoras.

Con un servidor principal el cual va a ser manejado por los empleados con el fin de controlar, dar respuesta oportuna a todas las solicitudes y atender alrededor de 92 servicios diarios proyectados. Contando con un dron pequeño especializado para llevar elementos de peso que no supere los 10 Kilos el cual será adecuado para el transporte de alimentos preparados, y se caracteriza por que tiene mayor velocidad en su desplazamiento y un dron grande capaz de llevar medidos de gran volumen y peso capacidad hasta 17.5 Kilos, con el fin de poder trasportar elementos de peso como mercado, frutas y verduras.

### ***Ficha Técnica del Equipos Drones Utilizados***

#### **Figura 11**

*Especificaciones técnicas del Drone (pequeño y mediano)*



Fuente. <https://filmora.wondershare.es/drones/top-heavy-lift-drones.html>

**Estructura.** Dimensiones Horizontales 48 cm (hélices, brazos y GPS desplegados) – Dimensiones Verticales 19 cm el armazón – Baterías de vuelo 6 unidades integradas (6 de repuesto) – Cámara integrada de alta resolución – Peso Total del equipo 8.6 Kg – Peso máximo de carga 10.9 kg

**Rendimiento.** Precisión en vuelo estacionario (modo-p, con GPS) – Vertical:  $\pm 0.5$  m, horizontal:  $\pm 1.5$  m – Capacidad de carga no superior a los 10 kg – Dimensiones del paquete 40 cm x 30 cm x 30 cm – Velocidad máxima alcanzada 55 km/h (con carga)

## Figura 12

### Especificaciones técnicas del Drone (Grande)



Fuente. <https://filmora.wondershare.es/drones/top-heavy-lift-drones.html>

**Estructura.** Dimensiones Horizontales 76 cm (hélices, brazos y GPS desplegados) - Dimensiones Verticales 34 cm el armazón – Baterías de vuelo 4 unidades integradas (4 de repuesto) – Cámara integrada de alta resolución – Peso Total del equipo 16 Kg – Peso máximo de carga 17 kg

**Rendimiento.** Precisión en vuelo estacionario (modo-p, con GPS) – Vertical:  $\pm 0.4$  m, horizontal:  $\pm 0.9$  m – Capacidad de carga no superior a los 17.5 kg – Dimensiones del paquete 60 cm x 40 cm x 40 cm – Velocidad máxima alcanzada 42 km/h (con carga)

### Descripción de la Maquinaria o Instalaciones Necesarias para la Marcha del Proyecto.

**Tabla 7**

#### Descripción de maquinaria y elementos operativos

Conceptos	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Aplicación de Shipping Drone	1	18.000.000	18.000.000
1mer computador	1	3.000.000	3.000.000
2do computador	1	2.500.000	2.500.000
3er computador	1	2.100.000	2.100.000
Drone básico **	1	9.500.000	9.500.000
Drone de Carga	1	15.000.000	15.000.000
Baterías de Repuesto	2	320.000	640.000
Dispositivo de conectividad para Drones	2	106.000	212.000
Seguros (Póliza todo riesgo)	2	380.000	760.000
<b>TOTAL</b>			<b>63.258.000</b>

Nota. Detalle de los insumos necesarios. \*\*Se proyecta la compra de un segundo dron e pequeño a medida que incremente la demanda con el fin de contar con el equipo especial para la entrega de alimentos preparados.

**Tabla 8**

*Descripción de Gastos Operativos – Mensuales*

Conceptos	Cantidad	Valor unitario
Arriendo Local	1	800.000
Servicio de Internet	1	190.000
Servicio de Internet para los drones	2	180.000
Línea Telefónica	1	90.000
Servicio de Luz	1	140.000
Servicio de Agua	1	60.000
Servicio de Gas	1	40.000
<b>TOTAL 1.500.000 mensuales</b>		

Nota. Gastos en promedio de los elementos requeridos para el funcionamiento.

*Proyecciones De Distribución En Planta*

**Figura 13**

*Distribución física de la oficina de operación de Shipping Drone*



Fuente. Autoría Propia

***Descripción de Cargos, Organigrama, Personal Requerido y Proyecciones de Sueldos.***

**Director Operativo y Financiero.** Responsable de manejar el aplicativo bancario, ya que todo se maneja on-line, confirma el pago recibido de cada solicitud y autoriza el despacho. Programa los pagos y desembolsos que se le hacen a cada tendero por los productos despachados. Liquidada pagos requeridos por en la operación de la aplicación como servicios, arriendo, internet, salarios y gastos internos. Además, es el que autoriza reintegros en caso de algún inconveniente o reclamación.

**Coordinador de Aplicativo.** Responsable de todo lo que ingresa a la aplicación y direcciona las solicitudes a los tenderos, con el fin de orientar al manipulador del dron e a donde dirigirse. Detalla tiempos de entrega y efectividad de los Drones. Se encarga de atención y comunicación con los usuarios. Este además de ser soporte del aplicativo y control de las solicitudes este se encarga de la atención en caso de presentarse una reclamación, duda o por el chat interactivo.

**Coordinador de Entregas y Manipulador de Drone.** Este lleva el control de las solicitudes y despacho en orden dado por la autorización de ingreso del pago y el aval de la tienda para que el producto sea recogido y así empezar el recorrido. Conoce en tiempo real la posición de cada equipo, hace un sondeo de las condiciones físicas propias para el manejo con el fin de que es dispositivo salga a su vuelo de manera segura, confirma que sean enganchados con los productos a entregar y que estos lleguen a los usuarios y que estos estén con sus baterías cargadas para la jornada de trabajo.



**Figura 14***Organigrama**Fuente. Autoría Propia***Tabla 9***Sueldos y Cargos requeridos para operar Shipping Drone*

Cargo	Sueldo	Auxilio de Transporte	Aporte EPS	Aporte AFP
Director Operativo y Financiero	\$ 1.100.000	\$ 117.174	\$ 48.687	\$ 48.687
Coordinador de Aplicativo	\$ 1.000.000	\$ 117.174	\$ 44.687	\$ 44.687
Coordinador de Entregas	\$ 1.000.000	\$ 117.174	\$ 44.687	\$ 44.687
Total de gastos por sueldos en el turno de la mañana				3.727.644
Total de gastos por sueldos en el turno de la tarde				3.727.644
<b>Total mensual por sueldos</b>		<b>\$ 7.455.288</b>		

Nota. Se proyecta una atención al público de domingo a jueves de 9:30 am hasta las 7:30 pm, y viernes y sábados de 9:30 am hasta las 8:30 pm. Esto con el fin de aprovechar el horario nocturno en cuanto a la línea de alimentos preparados y comidas rápidas.

*Descripción de Equipos de Oficina.***Tabla 10***Descripción equipos de oficina*

Conceptos	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Escritorio empresarial 4 puestos	1	3.100.000	3.100.000
Teléfono alámbrico de escritorio	1	150.000	150.000
Silla de escritorio profesional	4	150.000	600.000
Caneca Pedal 4.5 litros	2	35.000	70.000
Archivador	1	250.000	250.000
Silla Interlocutora	1	100.000	100.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$4.270.000</b>

Nota. Se realiza el estimado del mobiliario necesario para la adecuación de las oficinas y centro de operación, lugar de trabajo para todo el personal, se propone un escritorio multifuncional de 4 puestos cada uno con su propia cajonera.

**Figura 15***Escritorio multifuncional de 4 puestos*

Fuente. <https://www.abcmueblesbogota.com/product/mesa-de-trabajo-escritorios-4-puestos/>

***Procesos Preoperativos, Se Describen Las Acciones Preliminares Para Iniciar Labores, Como Permisos, Registro De La Empresa, Seguros, Entre Otros.***

Revisar en el Registro Único Empresarial (RUES) nombre de la compañía.

Determinar el tipo de sociedad, con los fundadores, definiendo su responsabilidad económica, siendo esta Shipping Drone una empresa de servicios. Acta de constitución.

Identificar la actividad económica en el campo de Servicios a domicilio por medio del código CIIU del rubro de su empresa.

Establecer los estatutos de Shipping Drone, se establecen los roles de los socios y miembros de la empresa, es documento más importante en la creación de una empresa.

Diligenciar el RUT (Registro Único Tributario) ante la DIAN donde se consigue el NIT de Shipping Drone.

Inscripción de la compañía Shipping Drone ante la Cámara de Comercio.

Solicitud del certificado de uso del suelo, que se debe tramitar en el Departamento Administrativo de Planeación Municipal donde la empresa Shipping Drone trabajara.

Solicitar Certificado de Seguridad, aprobando los requerimientos de bomberos, voluntarios de ayuda y salvamento.

Es requisito que todos los empleados de Shipping Drone este vinculados en el Sistema de Seguridad Social y otras instituciones relacionadas a los trabajadores.

Contratación con los convenios con los tenderos locales con el fin de determinar productos a incluir, fechas de desembolso y alianzas comerciales.

Adquisición de los drones para el proceso de capacitación y maniobra de los equipos para garantizar que estos no sufran un daño o causen alguno.

Adecuación de la aplicación con el catálogo, el chat interactivo y los botones de pago.

Adquisición de póliza de seguro que cubra daños que pueden llegar a sufrir los drones, o en caso de pérdida o robo del mismo bien.

Concretar la apertura de la cuenta de Shipping Drone para el manejo de todos los pagos, recaudos y desembolsos. Y que esta esté integrada con la aplicación.

Contratación con el operador de internet, los modem y repetidores requeridos para una buena cobertura de la oficina y los Drones, para que estos estén siempre monitoreados y transmitiendo en vivo su localización.

### ***Localización, Descripción Del Ámbito Territorial Del Proyecto.***

Siempre se ha planteado que Shipping Drone debe estar ubicado a las afueras de la ciudadela de parques de Bogotá, estratégicamente localizado en el centro de la zona comercial de bosa recreo, preferiblemente en una casa con terraza. Esto con el fin de aprovechar la cercanía con los tenderos para agilizar los tiempos de despacho.

Los usuarios potenciales tienen la característica que no cuentan una gran oferta comercial por lo cual tienen que desplazarse a grandes distancias para adquirir todo tipo de

productos, lo que busca la aplicación es facilitar el proceso y el contacto con los mismos tenderos y ofrecer un servicio óptimo al usuario final.

En la actualidad la ciudadela cuenta con una sola vía vehicular de ingreso y salida, lo cual hace caótico y congestionado su uso. Shipping Drone además de no hacer uso de las vías contribuye para mitigar el impacto al medio ambiente. Y busca acoger a los comerciantes.

## Proyecciones De Ventas

**Tabla 11**

*Cálculo de la demanda*

<b>Población objetivo</b>	<b>4.245</b>	<b>Clientes potenciales</b>
Consumo promedio - mensual	2.772	Numero de ordenes
<b>Precio promedio del servicio</b>	\$ 4.000	Valor en promedio del servicio a domicilio
Porcentaje de captura (% de mercado al que desean llegar)	5.%	De la población total
<b>Total demanda potencial</b>	<b>76.410.000</b>	

Nota. Datos generales de la demanda, de un mes base.

*Formula De Demanda Potencial  $Q = n p q$*

**n = Número de compradores = 4.245**

Para determinar la población objetivo se tiene en cuenta que la población total de la ciudadela de parques de Bogotá, de 80.000 habitantes de los cuales el 61% de esta tiene la mayoría de edad y poder adquisitivo para un resultado de 48.800 habitantes, de esta población el 68% usan el servicio a domicilio de líneas como restaurante de todo tipo de comida, supermercados, comida para animales y 12% de la población con una menor proporción líneas como libros, papelería, droguerías y pañaleras. Para un 58% de clientes potenciales y 28.300 habitantes.

La cobertura del territorio desde el establecimiento ubicado en la parte comercial del barrio adjunto, hasta la ciudadela llega 2.1 kilómetros, donde nos proyectamos a una atención de 2.5 kilómetros la redonda logrando una cobertura total.

De la población potencial del trabajo no todos cuentan con medios de pagos digitales lo cual minimiza en un 50% de la población objetivo ya que es indispensable que estos paguen el servicio de manera anticipada dejando 14.150 habitantes como cliente potenciales.

Teniendo en cuenta que el servicio a domicilio es prestado por la gran mayoría de restaurantes del sector y que los supermercados llevan sus productos en triciclos, se enfocaría que Shipping Drone logre tener una penetración en el mercado en su fase inicial de un 30% de la población de 4.245 habitantes.

$$p = \text{Precio promedio} = \$4.000$$

El servicio ofrecido por Shipping Drone va desde \$2.200 hasta \$5.000, el cual depende de la mercancía enviada y las dimensiones de la misma para con costo de 4.066 en promedio.

$$q = \text{Consumo per capital del servicio a Domicilio} = 4.5$$

Cantidad promedio de consumo per capital del servicio a domicilio en Bogotá llega al 60% para el 2022. Indicadores muestra que en el año 2022 nueve de cada diez colombianos piden un servicio a domicilio y utilizan este servicio en promedio 4.5 veces en un mismo periodo al mes.

$$Q = n p q (4.245 \times 4.000 \times 4.5)$$

*Para un total de demanda potencial de 76.410.000 servicios en un periodo determinado.*

**Tabla 12**

*Proyecciones de ventas (unidades)*

Año 1		
Mes	Entregas #	Motivo de la Variación
Enero	2.772	Mes base de proyección en ventas
Febrero	2.820	Incrementa en líneas como Miscelánea y papelerías por el ingreso de los niños al colegio.
Marzo	2.860	Incremento en la línea de supermercado por las onces de los niños.
Abril	2.900	Mes tiene un día más de venta y se proyectan generar estrategias que mantengan la venta e impulse nuevos productos.
Mayo	2.955	Se incrementa línea como supermercado, panadería y restaurante por el mes de la madre. Y entrega de licor para eventos familiares.

<b>Junio</b>	3.000	Se proyecta incrementar supermercado, Fruver, salsamentarias ya que los niños están en casa por vacaciones y se proyecta impulsar comidas preparadas para por la noche.
<b>Julio</b>	3.040	Las papelerías crecen actividades escolares y se proyecta impulsar y promocionar la línea de Pet Shop
<b>Agosto</b>	3.080	Se debe proyectar campañas que busquen el incremento en las líneas de Pañaleras y Droguerías.
<b>Septiembre</b>	3.130	Se incrementas todas las líneas por celebración del amor y la amistad tanto en casa como en los colegios. Este mes es el de mayor nacimientos de niños y se proyecta incremento en la línea de pañaleras y droguerías.
<b>Octubre</b>	3.180	El supermercado productos para la celebración de día de las brujas, impulsando artículos que ofrezcan las pañaleras, tiendas de animales y misceláneas con el fin de ofrecer artículos para Halloween y disfraces.
<b>Noviembre</b>	3.220	Incremento en todas las líneas ya que se ve el inicio de temporada por con una proyección del 16% de amento mejorando la demanda de todo tipo de productos.
<b>Diciembre</b>	3.500	Este mes se considera el mes de gran demanda e incremento en las ventas se paran los descuentos y se reemplazan por campañas de impulsen productos de todas las líneas y se refleje un incremento de 25% al 30% con respecto al mes base.
	<b>36.457</b>	<b>Total de entregas en el año</b>

Nota. Proyección en las ventas con respecto al mes base para el primer año.

Esta proyección de ventas nos permite predecir ingresos, con el fin de destinar recursos físicos y económicos, aprovechándolos de manera eficientemente, planteando un crecimiento continuo y sostenible para la empresa Shipping Drone. Plasmando para todo el equipo de venta metas claras, para cada mes, para cada día y un cumplimiento definido para cada una de las líneas de mercados presentadas a los consumidores, lo que hace que se plasme puntos de llegada esperados y enfocar los esfuerzos con los aliados estratégicos para cumplir con aceptación en el mercado.

Se busca posicionar cada una de las líneas y sus productos líderes, con campañas promocionales que se enfocarán en lograr una mayor cobertura de clientes además de un aumento del servicio prestado, para que este realmente apalanque la económica del sector de la mano de nuestros aliados.

Proyección que se puede ir actualizando y medida con el pasar de tiempo y con el trabajo diario ya que se conoce las preferencias de los usuarios y las líneas más demandas.

Se tiene presente que la para llegar a la meta de 36.457 entregas en el año, se debe estar preparados para entregar alrededor de 102 domicilios en el día, para una capacidad de entrega de 45 órdenes en dos horas de vuelo continuo con los dos equipos Drones, se requiere que estos usen en el día sus baterías de respaldo y uno de los equipos se debe cargar adicionalmente para suplir la demanda y cumplir con las entregas proyectadas. Ya que cada equipo entrega solo una orden en cada salida y tiene que regresar por otro paquete, conscientes de que no siempre los drones van hasta el punto más lejano de cobertura, recorriendo los 2.5 kilómetros del apartamento más lejano puede que sea un recorrido más corto y no se requiera que el equipo sea recargado.

### ***Precio de venta***

Desde la perspectiva de costos el precio de venta deberá permitir los costos fijos y variables de la empresa y dejar un margen de utilidad. No obstante, es necesario considerar otros aspectos como: El precio promedio de productos sustitutos o productos similares en el mercado. El precio estimado que estarían dispuestos a pagar por el producto en el mercado. Las estrategias de mercadeo enfocadas al precio.

**Tabla 13**

*Costos Fijos Para El Servicio A Domicilio*

<b>Costos fijos</b>	<b>Mensuales</b>
Sueldos	7.455.288
Arriendo Local	800.000
Servicio de Internet	190.000
Servicio de Internet para los drones	180.000
Línea Telefónica	90.000
Servicio de Luz	140.000
Servicio de Agua	60.000
Servicio de Gas	40.000
<b>Gastos Fijos para un mes</b>	<b>8.955.288</b>
<b>Gastos Fijos para un año</b>	<b>107.463.456</b>

Para calcular el costo fijo unitario que nos cuesta entregar un pedido en el mes.

*Formula. costo fijo unitario = costo fijo / cantidad de unidades producidas*

Para el mes  $8.955.288 / 2.772 = 3.231$

**Nos cuesta \$3.231 entregar cada pedido por los drones.**

**Tabla 14**

*Costos Variables Para El Servicio A Domicilio*

<b>Costos Variables</b>	<b>Mensuales</b>
Modificaciones y actualizaciones al aplicativo	400.000
Campañas Promocionales por el aplicativo	300.000
Papelería Promocional	100.000
Gastos Fijos para un mes	800.000
<b>Gastos Fijos para un año</b>	<b>9.600.000</b>

Nota. Modificaciones que se cargaran al aplicativo cada primer día del mes ambientando la campaña promocional y los productos a ofertar durante esta campaña, con el fin de resaltar e incrementar las ventas de alguna línea es específico.

Este costo variable está contemplado por qué se debe la modificación de la aplicación y esto tiene costo y se va a realizar cambios cada primer día del mes durante todo el año, valor que debe ser recaudado por la misma promoción o campaña, la cual va ser asumida por los tenderos nuestros aliados comerciales y también beneficiados del proyecto. El costo variable se va a descontar en cada pedido entregado por un monto de \$289, esto no será asumido por la operación de Shipping Drone

Para calcular el costo variable unitario

*Formula. costo variable unitario = costo variable / cantidad de unidades producidas*

Para el mes  $800.000 / 2.772 = 289$

**Nos cuesta \$289 valor que se le cobrara a los tenderos**

**Tabla 15**

*Punto de equilibrio*

	<b>Año 1</b>
<b>Total costos fijos</b>	\$107.463.456
<b>Total costos variables</b>	(\$9.600.000)
<b>Número de unidades (entregas)</b>	33.264
<b>Costo total promedio unitario</b>	\$3.230
<b>Costo variable unitario</b>	\$288



Precio de venta sin IVA en promedio	\$4.000
<b>Total de ingresos</b>	<b>\$133.084.800</b>
Margen de utilidad promedio	\$25.621.344
<b>Margen porcentual</b>	<b>0.19%</b>
<b>Punto de equilibrio en unidades</b>	<b>139.563</b>

Nota. Proyecciones dadas para un año.

Los costos variables no son tenidos en cuenta ya que estos los asumirán cada uno de los aliados comerciales y se cobrara en cada pedido entregado.

Cada proyección anual se toma de la proyección base en ventas para un mes, y la demanda de cada línea ofertada al consumidor. La cual nos arroja un punto de equilibrio de 139.563 unidades que se deben entregar en un año para lograr que el servicio a domicilio entregado por drones sea rentable, promediando más de 11 mil entregas al mes y la expectativa inicial de entrega es de 2.772.

### ***Proyecciones Ingresos Por Ventas***

**Tabla 16**

*Proyecciones de ingresos por ventas (mensual)*

	Total de Ventas	Descuentos	Ventas Netas	% de Contado
Enero	11.090.400	0	11.090.400	100%
Febrero	11.330.400	0	11.330.400	100%
Marzo	11.490.400	0	11.490.400	100%
Abril	11.652.600	0	11.652.600	100%
Mayo	11.856.660	0	11.856.660	100%
Junio	12.016.660	0	12.016.660	100%
Julio	12.186.660	0	12.186.660	100%
Agosto	12.386.660	0	12.386.660	100%
Septiembre	12.636.660	0	12.636.660	100%
Octubre	12.839.180	0	12.839.180	100%
Noviembre	13.012.220	0	13.012.220	100%
Diciembre	14.220.220	0	14.220.220	100%
	<b>Total acumulado en el año</b>		<b>\$ 146.718.720</b>	<b>Todo de contado</b>

Nota. El incrementado en cada uno de los meses, se tiene en cuenta la proyección de ventas por unidades ya que esta estima un incremento determinado para cada una de las líneas, y cada línea tiene una categoría de cobro diferente. Si divide el número de entregas que aumentaron y así cambia el valor de las entregas para cada mes.

Como podemos ver en el mes de febrero me proyecto un incremento de 48 entregas en la línea de misceláneas la cual es de categoría C y su costo por domicilio es de \$5.000 es aquí donde incrementa las ventas de cada mes.

### **Tabla 17**

#### *Proyecciones de ingresos por ventas*

	Año 1	Descuentos	Ventas a Contado
Total de Ventas	146.718.720	0	100%
<b>Ventas Netas \$146.718.720</b>			

Debido a la naturaleza del negocio donde se entrega productos de un tercero que en este caso cumple con el rol de aliado estratégico y para aspectos de eventos promocionales, rebajas en algunos productos y campañas que impulsan alguna línea en especial valor que asumirá cada tendero, ya que la empresa Shipping Drone gana netamente por prestar el servicio de domicilio. Por lo cual en el informe de las proyecciones en ventas no se contempla que se asuma algún tipo de descuento ya que se estipula que el consumidor debe pagar de manera anticipa los artículos, la comida o los productos que este necesite con el fin de que se autorice la recogida de la mercancía en las tiendas y proceder a su entrega en los apartamentos. Validación que se efectuada en tiempo real para facilitar los procesos de envío, esto asegura al tendero y la empresa prestadora del servicio no incurrir en pérdidas ni del servicio prestado ni de la mercancía enviada por la tienda o supermercado.

### **Capital De Trabajo**

Una vez se pone en marcha un proyecto, se presenta diferencia de tiempo de producción, venta y cobro que hace que la empresa no siempre empiece a recibir dinero desde su apertura, sin embargo, si necesita recursos para responder a los costos y gastos presentes, así que es necesario contar con un de flujos de caja, que permita solventarlos.

El capital de trabajo se determinará elaborando el flujo de caja mensual para el primer año del negocio:

**Tabla 18***Flujo de Caja*

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
<b>Ingresos</b>												
Ventas On-line	11.090.400	11.330.400	11.490.400	11.652.600	11.856.660	12.016.660	12.186.660	12.386.660	12.636.660	12.839.180	13.012.220	14.220.220
<b>Total ingresos</b>	<b>\$ 11.090.400</b>	<b>\$ 11.330.400</b>	<b>\$ 11.490.400</b>	<b>\$ 11.652.600</b>	<b>\$ 11.856.660</b>	<b>\$ 12.016.660</b>	<b>\$ 12.186.660</b>	<b>\$ 12.386.660</b>	<b>\$ 12.636.660</b>	<b>\$ 12.839.180</b>	<b>\$ 13.012.220</b>	<b>\$ 14.220.220</b>
<b>Egresos</b>												
Remuneración personal	7.455.288	7.455.288	7.455.288	7.455.288	7.455.288	7.455.288	7.455.288	7.455.288	7.455.288	7.455.288	7.455.288	7.935.288
Pago de arriendo	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
Pago de servicios públicos	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000
Gastos de marketing	1.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros gastos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Egresos</b>	<b>\$ 9.955.288</b>	<b>\$ 8.955.288</b>	<b>\$ 8.955.288</b>	<b>\$ 8.955.288</b>	<b>\$ 8.955.288</b>	<b>\$ 8.955.288</b>	<b>\$ 8.955.288</b>	<b>\$ 8.955.288</b>	<b>\$ 8.955.288</b>	<b>\$ 8.955.288</b>	<b>\$ 8.955.288</b>	<b>\$ 9.435.288</b>
<b>Total de Flujo de Caja Económico</b>	<b>\$ 1.135.112</b>	<b>\$ 2.375.112</b>	<b>\$ 2.535.112</b>	<b>\$ 2.697.312</b>	<b>\$ 2.901.372</b>	<b>\$ 3.061.372</b>	<b>\$ 3.231.372</b>	<b>\$ 3.431.372</b>	<b>\$ 3.681.372</b>	<b>\$ 3.883.892</b>	<b>\$ 4.056.932</b>	<b>\$ 4.784.932</b>
<b>Financiamiento</b>												
Crédito compra de dron	15.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cuota del crédito	0	312.500	312.500	312.500	312.500	312.500	312.500	312.500	312.500	312.500	312.500	312.500
Cuota de manejo	0	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500
Intereses del crédito	0	363.000	355.438	347.875	340.313	332.750	325.188	317.625	310.063	302.500	294.938	287.375
Retorno de inver. a socios	0	0	0	0	0	0	1.123.810	1.123.810	1.123.810	1.123.810	1.123.810	1.123.810
<b>Total Egresos</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 695.000</b>	<b>\$ 687.438</b>	<b>\$ 679.875</b>	<b>\$ 672.313</b>	<b>\$ 664.750</b>	<b>\$ 1.780.998</b>	<b>\$ 1.773.435</b>	<b>\$ 1.765.873</b>	<b>\$ 1.758.310</b>	<b>\$ 1.750.748</b>	<b>\$ 1.743.185</b>
<b>Total de Flujo de Caja Financiero</b>	<b>\$ 1.135.112</b>	<b>\$ 1.680.112</b>	<b>\$ 1.847.675</b>	<b>\$ 2.017.437</b>	<b>\$ 2.229.060</b>	<b>\$ 2.396.622</b>	<b>\$ 1.450.375</b>	<b>\$ 1.657.937</b>	<b>\$ 1.915.500</b>	<b>\$ 2.125.582</b>	<b>\$ 2.306.185</b>	<b>\$ 3.041.747</b>

Nota. Detalle de los ingresos proyectados para cada mes con sus respectivos gastos

Los ingresos se toman según las proyecciones de ingresos en ventas, se caracterizan por que se reciben anticipadamente para poder hacer el servicio.

Los gastos fijos mensuales como sueldos, arriendo y servicios son una base proyectada para cada mes. Y los gastos de marketing solo se hace una inversión en todo el año ya que estos costos son asumidos por los tenderos aliados a la aplicación.

Para los gastos financieros se plantea la adquisición del dron grande por medio de pago de una tarjeta de crédito por lo cual se asumen todos los gastos financieros que implica el uso de una tarjeta de crédito.

Se programa que a partir del séptimo mes de funcionamiento se empiece a programar pagos que retribuya la inversión inicial a los socios.

Y se ve que fujo de cada total de un valor positivo, valor que puede servir para dejar una base en caso de imprevistos o plantear que el dinero se abone a la tarjeta de crédito.

Kiziryan Mariam (2015) señala que “El Flujo de caja positivo: Indica que los activos corrientes de la empresa están aumentando, lo que le permite liquidar deudas, reinvertir en su negocio, devolver dinero a los accionistas, pagar los gastos y proporcionar un amortiguador contra futuros desafíos financieros” como el adquirir el segundo dron pequeño. Tomado de <https://economipedia.com/definiciones/flujo-de-caja.html>

## Tabla 19

### *Salvos acumulados*

	Flujo Mensual	Flujo Mensual Acumulado
Enero	\$ 1.135.112	\$ 1.135.112
Febrero	\$ 1.680.112	\$ 2.815.224
Marzo	\$ 1.847.675	\$ 4.662.899
Abril	\$ 2.017.437	\$ 6.680.336
Mayo	\$ 2.229.060	\$ 8.909.395

Junio	\$ 2.396.622	\$ 11.306.017
Julio	\$ 1.450.375	\$ 12.756.392
Agosto	\$ 1.657.937	\$ 14.414.329
Septiembre	\$ 1.915.500	\$ 16.329.828
Octubre	\$ 2.125.582	\$ 18.455.410
Noviembre	\$ 2.306.185	\$ 20.761.595
Diciembre	\$ 3.041.747	\$ 23.803.342
<b>Total acumulado en un año</b>		<b>\$23.803342</b>

Nota. Capital de trabajo requerido.

## Inversiones

### *Inversión Inicial, Descripción Los Conceptos Que Incluyen.*

**Tabla 20**

#### *Inversión total*

Rubro	Concepto	Valor
Activos fijos	Maquinaria y equipo	\$55.658.000
	Equipo de oficina	\$7.600.000
	Terrenos	\$0
	Muebles y enseres	\$4.270.000
	Equipo de transporte	\$0
	Estudios de investigación	\$0
Instalaciones y puesta en marcha	Adecuación del local	\$3.000.000
	Gastos legales de constitución	\$645,350
	Marketing	\$1.000.000
	Arriendo	\$800.000
Capital de trabajo	Sueldos	\$7.455.288
	Varios, Caja Menor	\$2.000.000
<b>Total</b>		<b>\$82.428.638</b>

Nota. Proyección del costo que cuesta poner en marcha el proyecto de Shipping Drone

En estudios de investigación no se proyecta ningún valor, dado que las bases académicas y practicas con las que contamos, nos permiten realizar a nosotros mismos como emprendedores la investigación de mercado.

En la adecuación del local se proyectan costos de pintura, señalización del local, instalación de redes, adecuación de puntos telefónicos, internet y plataforma para el despegue de los drones.

En la fase inicial se hace una inversión de marketing con el fin de llegar al público de interés y divulgar información, ya para los siguientes meses el valor es asumido por los todos los aliados comerciales para poder hacer las actualizaciones y eventos promocionales.

Gastos legales. Suscripción ante cámara de comercio los estatutos de la compañía \$3.450. Inscripción en el registro 0,7 % del valor del capital suscrito en el mismo \$588.000. Formulario de Registro Único \$4.000. Derechos de inscripción \$31.000. Certificados de existencia \$8.600. Inscripción en libros Cámara de comercio \$10.300 /cada libro. Total Gastos Legales De Constitución: \$645,350

***Fuentes De Capital De Inversión Donde Se Relaciona Cuáles Las Opciones Para La Conformación Del Dinero Necesario Para Empezar A Operar.***

Para la conformación de la sociedad y el capital requerido para la puesta en marcha del proyecto, cada una de las socias fundadoras, cuatro que contribuyen con aportes en partes iguales para un total por socio de \$20.607.160. y con idea de no empezar con créditos bancarios y tener la responsabilidad de unos gastos financieros y que estas entidades requieren una documentación y soportes de respaldo que aún no tiene la empresa Shipping Drone.

**Tabla 21**

*Fuentes de Inversión, Aporte del Capital por socio.*

<b>Inversión Total Inicial \$ 82.428.638</b>			
Socio 1	Socio 2	Socio 3	Socio 4
<b>Ana</b>	<b>Yeimy</b>	<b>Susana</b>	<b>Catalina</b>
\$ 20.607.160	\$ 20.607.160	\$ 20.607.160	\$ 20.607.160
Tarjeta de crédito 15 millones Saldo 5.607 recursos propios	Recursos Propios	Recursos Propios	Recursos que le presta la familia y Propios

Para el aporte del socio Ana pone su tarjeta de crédito para comprar el dron que cuesta \$15.000.000 el cual se definen pagar como empresa en 48 meses con el fin de

poder cubrir las cuotas sin la posibilidad de sobregirarse o no poder cubrir con las obligaciones.

Con respecto al capital recibido en efectivo se proyecta que, de las utilidades del ejercicio resultantes desde el mes de séptimo de la puesta en marcha del proyecto, se empezara a devolver el dinero invertido por cada accionista en partes iguales para los socios. Con una proyección para el retorno de inversión en 60 meses para una cuota de 1.123.810.

Ya que se debe retornar un capital de 82.428.638 menos 15.000.000 del aporte con tarjeta para la compra del Drone grande quedando un valor a devolver de 67.428.638, dividido en 60 meses para una cuota fija de 1.123.811.

Pactando que el dinero invertido será devuelto en su totalidad y que este aporte no se considera como el capital social sino como un préstamo para que la empresa lo puede devolver, con una retribución no superior al 1.9% del valor total aportado y posterior a los cinco años, solo en el caso que la empresa Shipping Drone pasado este tiempo este en una situación financiera favorable y positiva.

Además, se pacta que las utilidades o ganancias no serán repartidas ni entregadas a los socios con el fin de conservar y acumular dinero suficiente para adquirir el tercer dron planteado en la fase de planeación.

Y en caso de que el negocio no de resultado o pérdidas económicas todos los socios pierden en partes iguales y deben responder legalmente por las obligaciones en partes iguales con el fin de ser equitativos y coherentes con las políticas iniciales de constitución de la empresa.

**Tabla 22***Detalle del pago por compra de Drone*

<b>Valor de la compra con tarjeta de crédito</b>		<b>\$ 15.000.000</b>										
Plazo	48 meses	Cuotas de \$312.500										
Tasa de interés anual	29,040	%										
Tasa de interés mensual	2,420	%										
Cuota de manejo mensual	\$ 19.500											
<b>Pagos</b>	<b>1 mes</b>	<b>2 mes</b>	<b>3 mes</b>	<b>4 mes</b>	<b>5 mes</b>	<b>6 mes</b>	<b>7 mes</b>	<b>8 mes</b>	<b>9 mes</b>	<b>10 mes</b>	<b>11 mes</b>	<b>12 mes</b>
<b>Pago a Capital</b>	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500	\$ 312.500
<b>Interés</b>	\$ 363.000	\$ 355.438	\$ 347.875	\$ 340.313	\$ 332.750	\$ 325.188	\$ 317.625	\$ 310.063	\$ 302.500	\$ 294.938	\$ 287.375	\$ 279.813
<b>Manejo de tarjeta</b>	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500	19.500
<b>Pago mensual</b>	<b>\$ 695.000</b>	<b>\$ 687.438</b>	<b>\$ 679.875</b>	<b>\$ 672.313</b>	<b>\$ 664.750</b>	<b>\$ 657.187</b>	<b>\$ 649.625</b>	<b>\$ 642.063</b>	<b>\$ 634.500</b>	<b>\$ 626.938</b>	<b>\$ 619.375</b>	<b>\$ 611.813</b>

Nota. Proyección de la deuda con la tarjeta de crédito con los pagos a realizar en el primer año.



## Conclusiones

Con el desarrollo de este proyecto de inversión social se identifica con los resultados obtenidos de la encuesta de aceptación, que más del 60 % de la población de la ciudadela parques de Bogotá está de acuerdo con recibir servicios por domicilios por medios de drones. Así mismo se resaltan los diferentes beneficios que este nuevo servicio traería tanto para los tenderos del área y residentes.

Después del desarrollo de este trabajo sobre el modelo de negocio de emprendimiento propuesto, podemos concluir que es una propuesta que ayudara a resolver la problemática de movilidad del área, contribuir a la reducción de emisiones de CO<sub>2</sub>, ayudar a incrementar las ventas de los tenderos y mejorar la satisfacción de los clientes al recibir sus pedidos en menor tiempo, contar con diferentes facilidades de pago y tener la seguridad del manejo adecuado de sus productos.

Se conocen las percepciones del cliente potencial, haciendo más fácil enfocar el proyecto en satisfacer las necesidades de la comunidad, y que bajo esta idea innovadora se logre el efecto deseado.

Bajo el modelo canvas se consolida la propuesta de valor para nuestro proyecto de emprendimiento “Servicio de Domicilios por Drones”, generando ese valor diferenciador entre los servicios de domicilios actuales. Así como identificar el relacionamiento que debemos mantener con el cliente, las actividades claves a desarrollar para que nuestro emprendimiento sea efectivo, los diferentes canales de atención, recursos financieros, socios claves que influirán en nuestro negocio, y a nivel financiero la estructura de costes y fuente de ingresos.

Con el desarrolla del plan de marketing para la empresa Shipping Drone, con el cual se espera posicionar el servicio de domicilios por drones como la empresa líder en cobertura

en el área. Se diseña el plan estratégico que conectara a tenderos con los usuarios del sector, detallando los atributos del servicio, la marca e imagen del producto, se analiza la competencia y desarrollan los canales de comunicación y marketing como la página web de la empresa y redes sociales.

Como grupo nos centramos en identificar aspectos comerciales que van mucho más allá de ofrecer un servicio, este nos plantea elementos que hace que nuestro servicio realmente se enfoque en priorizar la población para la cual piensa trabajar y que además busque satisfacer oportunamente sus carencias, siendo conscientes del impacto que el negocio produce ante los entornos sociales, las exigencias globales y los efectos ambientales que pueden cambiar drásticamente el entorno de estos.

Nos lleva a tener en cuenta el catálogo que se diseña, que este sea atractivo, innovador, que cause interés en el cliente potencial, es por eso que hoy en día es de gran importancia el cómo nos mostramos en redes sociales, el cómo pautamos para ser reconocidos e identificados con el fin de lograr un cliente, una venta y el mantenerse en el mercado.

Es preciso proyectar los recursos operativos y financieros necesarios para la puesta en marcha del proyecto de emprendimiento social, las instalaciones para la operación, equipos, enseres, mobiliario, costos de personal, costos y gastos de producción, precio de venta y proyecciones de ventas para tres años, capital de trabajo e inversiones.

Con el desarrollo del anterior trabajo se estiman para el proyecto de emprendimiento Shipping Drone los costes necesarios para dar inicio al proyecto.

## Bibliografía

- Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio! (p.p.47-52) (p.p.79-98). Grupo Editorial Patria.
- Camacho, L. D. (2020). Empresas sociales.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2022). Inscripciones y renovaciones, Tarifas para el 2022.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2022). Tarifas del Registro Mercantil año 2022.
- Cavazos Arroyo, J. (2019). Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social (p.p. 11-64) (p.p.65-134). Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- CJS Canecas 2022. (mayo 2020). ¿Por Qué Ofrecer Servicio De Domicilio En Su Negocio? CJS Canecas.
- Copyright Drones. (2022). ¿Cuánto peso puede transportar un dron? Drones Como Escoger.
- Douglas da Silva, Web Content & SEO Associate, LATAM. (marzo 2021). Modelo Canvas de relación con el cliente: qué es y cómo funciona.
- Enzyme Advising Group. (2022) Criterios de segmentación de mercado: cómo sacarles partido. Enzyme.
- Gámez Gutiérrez, J. & Cortés Barrera, J. E. (2018). Emprendedores sociales: cómo hacer la diferencia (p.p.29-52). Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Giraldo Oliveros, M. (II.), Juliao Esparragoza, D. (II.) & Acevedo Navas, C. (2017). Gerencia de marketing. Ecoe Ediciones.
- Giraldo Oliveros, M. E. Ortiz Velásquez, M. & De Castro Abello, M. (2021). Marketing: una versión gráfica. Universidad del Norte.
- Gjorevska, N. (2021). Workplace Spirituality and Social Enterprise – a Review and Research Agenda. Vezetéstudomány / Budapest Management Review, 52(5), 2–13.

- Gonzalez Miguel. (2022). Wondershare Filmora, Los mejores 10 drones de carga pesada de 2018, Características de los equipos.
- Herrero Vicente, D. O'Callaghan Muñoz, X. (Il.) & Vicente Díaz, M. (Coord.). (2021). Marketing para abogados. Wolters Kluwer España.
- Inbuze. (Agosto 2017). Identidad De Marca, Reputación Online, Estrategias De Posicionamiento De Marca. Inbuze.
- José Eucario Parra Castrillón, Jonatan Rosales Chávez, Lucio Cruz López, & Dayan Domínguez. (2019). Las rutas posibles de los proyectos de innovación: un análisis de casos. Ingenierías USBMed, 10(1), 58–67.
- Kiziryán Mariam (2015). Flujo de caja.
- La República. (2020). Según Kantar, nueve de cada 10 colombianos piden a domicilio.
- Laviosa, P (2020). FreeFly presenta el nuevo Alta X: el primer dron pro enorme y ¡plegable!- Características y Especificaciones de los Drones.
- Level Communications, H. Maciá, F. (Dir.) & Santoja, M. (Dir.). (2018). Marketing en redes sociales. Difusora Larousse - Anaya Multimedia.
- Marketing 2.0. (2022). *Potencial del Mercado Total (Fórmula) Calcular Demanda potencial* [Archivo de video]. <https://www.youtube.com/watch?v=aAnAacIrAPk>
- Mejía Martínez, A. (19,11,2018). OVI unidad 3 Modelo de Negocio Design Thinking. [Archivo de video].
- Núñez Montenegro Enrique. (2022). 7 pasos para resolver el porcentaje de acciones.
- Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura. (2022) Planificador de Proyectos de la UNESCO, Claves para la Acción Juvenil, tomado de Portafolio. (2016). Vea el paso a paso para formalizar y registrar una empresa. Diez pasos clave a la hora de constituir, formalizar y crear empresa.

- Questionpro. (2022). Ejemplos de atributos de un producto o servicio, Investigación de Consumidores.
- ReD+ Noticias. (2022). Crecimiento del comercio electrónico en Colombia. Tomado de Semana. (2022). ¿Cómo son los nuevos hábitos de consumo de domicilios?
- Sánchez de Puerta, P. (2019). Fundamentos del plan de marketing en marketing. COMM025PO. IC Editorial.
- Staff Folklore. (12 noviembre 2020). Características Versus Beneficios. Folklore.mx Marketing.
- Uribe Palacios, V. J. (2021). Manual del emprendedor: la caja de herramientas para crear tu modelo y plan de negocios. Editorial Uniagustiniana.
- Villa Sánchez, A. (2021). Un modelo de formación para desarrollar el emprendimiento social: A training model for developing social entrepreneurship = Un model formatiu per al desenvolupament de l'emprenedoria social. Educar, 57(1), 97–116.