

Joldart App

Presentado por:

Daniel Alejandro Acero Varela

Jorge Andrés Gamboa Sierra

Santiago Arteaga

Proyecto

Presentado a:

Victoria Eugenia Ospina Becerra

Escuela Colombiana de Ingeniería Julio Garavito

Facultad de Ingeniería de Sistemas

Bogotá

2023

Nombre de la empresa y producto:

Joldart

Perfil del equipo

Estudiantes de ingeniería de sistemas

Propósito

Què logramos <ul style="list-style-type: none">- <i>Comodidad de nuestros clientes que estèn conformes a nuestros productos y servicios ofrecidos.</i>- <i>Eficiencia y sencillez en el ofrecimiento de un servicio para reacondicionar o transformar, incluso, antiguo muebles usados y desgastados.</i>- <i>Ofrecer una solución en el tema del mejoramiento de la funcionalidad y estètica del hogar, para contribuir al medio ambiente.</i>- <i>Proporcionar un servicio confiable y seguro con expertos en el gremio de tapicería.</i>	Por què estamos acà <ul style="list-style-type: none">- Porque queremos resolver un problema que hemos logrado evidenciar en cuanto a un daño ambiental y un mercado para este tipo de servicio.- Porque las personas, al igual que todos los seres vivos del planeta, lo necesitan, en su aporte a disminuir los efectos de la contaminación.- Porque queremos crear una acción diferencial que nos permita innovar e innovar sin ocasionar algunos daños ambientales o de algùn otro tipo y, en vez, ofrecer soluciones a los problemas ya existentes.
Què soñamos <ul style="list-style-type: none">- <i>Convertir a nuestra plataforma en el principal medio de transformación de muebles, desgastados en nuevos, en latinoamèrica.</i>- <i>Recrear un ambiente mucho mäs agradable, cómodo y digno, en hogares que no desean realizar una gran inversión para ello o de manera asequible.</i>- <i>Disminuir el impacto negativo que puede generar el gremio tapicero, en el uso de materiales, químicos y procedimientos, implementando buenas prácticas verdes.</i>	A quien impactamos con lo que hacemos <ul style="list-style-type: none">- <i>Hogares de bajos recursos</i>- <i>Hogares emergentes</i>- <i>Empresas o instituciones</i>- <i>Talleres de reparación</i>- <i>Individuos</i>- <i>Industrias de materiales</i>- <i>Diseñadores</i>- <i>Trasporte</i>- <i>Mejores prácticas medioambientales y contribución a mejorar la calidad de vida de las personas.</i>- <i>Generaciones futuras</i>- <i>Jòvenes</i>

Misión:

- Ofrecer siempre un servicio que pueda satisfacer las necesidades de nuestro cliente y en donde la innovación, transformación y bien ecológico este como resultado en nuestra esencia de trabajo.

Visión:

- Lograr que todas las personas de Latinoamérica deseen renovar sus muebles como parte de la acción que disminuya el daño con el medio ambiente.

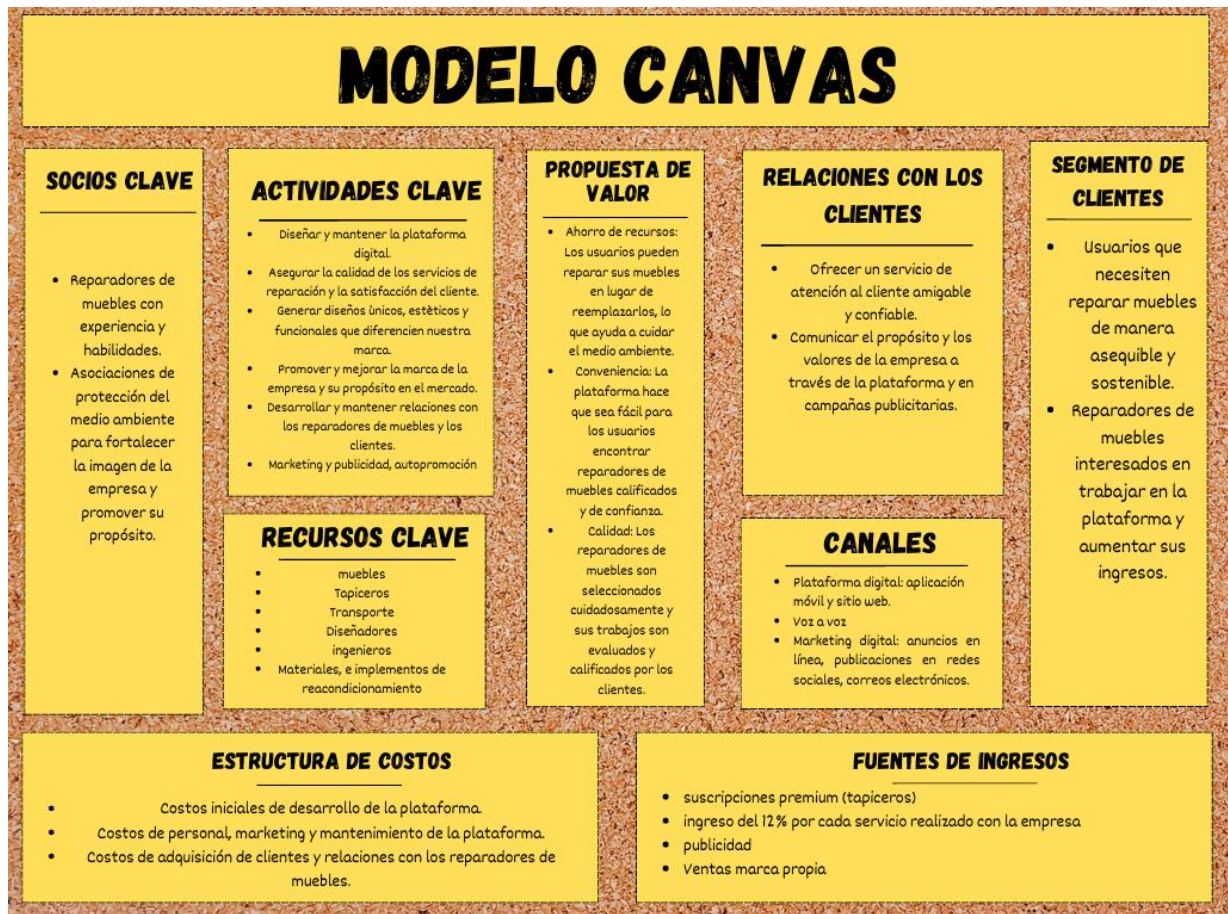
Objetivos

Metas:

- Lograr un crecimiento notable en las primeras etapas del proyecto
- Que los índices de satisfacción de los usuarios estèn por encima de la media

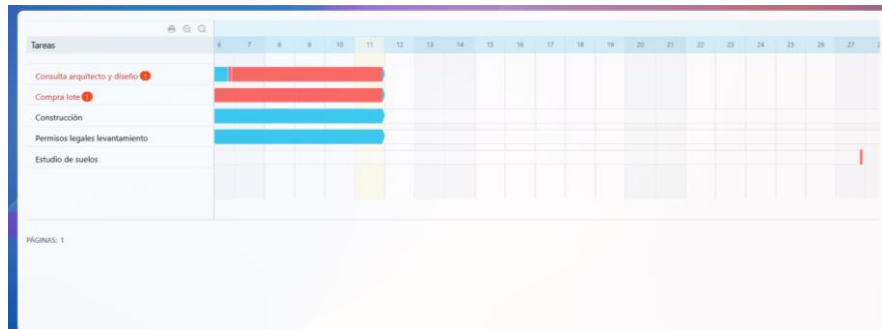
- Contribuir a la reducción de desechos mirando índices que nos especifiquen los porcentajes evaluados en la recolección de estos mismo encontrados

Modelo de negocios



Plan de implementación

https://www.bitrix24.net/oauth/authorize/?user_lang=la&client_id=b24.6455035f639f01.43646234&redirect_uri=https%3A%2F%2Fb24-ah5fnl.bitrix24.co%2F%3Fauth_service_id%3DBitrix24Net%26secret%3D9k36jgda&scope=auth_profile&response_type=code&mode=page&state=site_id%3Ds1%26backurl%3D%252F%253Fcheck_key%253D3f00f19b809635ffa17ebd8401fd0e7e%2526secret%253D9k36jgda%26mode%3Dpage&check_register=9k36jgda&inv_via=link



Contexto

Introducción al problema

Actualmente, en Bogotá, Colombia, se vivencia una situación de contaminación atmosférica fácil de notar, despreocupación por sus vertientes, descuido de zonas verdes y, abandono de buenas prácticas verdes, ya sean impulsadas por políticas o no. Pese a su bajo reconocimiento, por parte del estado, aún hace falta promover acciones ciudadanas que brinden alguna solución a esta situación, cada vez más aquejante.

Es fácil notar cuanto desperdicio y contaminación generan determinados materiales no biodegradables incluidos en infinidad de muebles que usamos hoy día. Esto, sirve de motivación para que se intente generar una alternativa económica, sostenible y viable para un tipo de cliente promedio. Para una mayor sencillez y versatilidad, se generan tres posibles alternativas con base en la tecnología.

Como visionarios, lo que denotamos del contexto es, en primera instancia, la dificultad que presentan las personas interesadas en reparar los muebles para contactar con aquellos gremios que pueden prestar el servicio; esto, junto con las dificultades del transporte que implica cada uno de los muebles y, la incertidumbre de costos, tiempos de entrega y en los resultados esperados por el cliente, generan un conjunto de impedimentos poco gratificantes.

Resulta netamente necesario, para el medio ambiente, la economía familiar y el cotidiano facilitar el conjunto de procesos que implica o puede implicar la reparación de muebles.

Buscamos resolver, de manera versátil, esta necesidad de los(las) Bogotanos(as) comprendidos en edades entre los 28 – 35 años, en principio, utilizando herramientas tecnológicas que faciliten la gestión a nuestro cliente, principalmente. Elegimos este perfil, debido a que suele ser en esta etapa de la adultez en que seguramente se tienen necesidades de ahorro y, además, ya que se trata de una generación dentro de cuyas preioridades se viene haciendo más necesario salvauardar el medio ambiente, a toda costa.

Marco teórico

Diversas actividades gestionadas por diferentes sectores empresariales encargados de la producción y comercialización están vinculadas a un aspecto ambiental que perjudica no solo con un daño colateral con el ecosistema, sino que también implicando la salud tanto de los animales como de los seres humanos. A raíz de estos, el desarrollo diario de las empresas de sus procesos productivos a lo largo de la historia ha dejado graves consecuencias que han ido fragmentado el equilibrio ecológico y el aspecto ambiental de este, es por esto, que miles de organizaciones han integrado a sus procesos los esfuerzos suficientes para mitigar los impactos ambientales asociados a sus actividades , vemos como hoy en día, se hace el esfuerzo por disminuir tanto la huella hídrica y huella de carbono que generan al producir un producto o servicio que satisface nuestras necesidades.

Nos vamos a centrar en las empresa de fabricación de Muebles que son una entidad privada dedicada a la actividad financiera fabricando todo tipo de muebles, estas empresas tiene un alto nivel de ventas que utilizan como materia prima la madera de óptima calidad para el desarrollo de sus productos, este mismo tiene un debido proceso de corte, pulido, secado, pintado, pulido y finalmente aplicar capaz de barniz y obtener el producto final, podemos ver y analizar que estas empresas tienen altos niveles significativos de contaminación en los cuales podemos destacar generación de residuos, respel, emisiones atmosféricas, contaminación de ríos, altos consumos de energía, etc. Es por eso que para abarcar esta situación es necesario quitar la mala idea de las personas que, al momento de rayar, rasguñar o dañar un mueble este esté totalmente perdido, así que vamos a generar un cambio significativo hacia las personas mostrándoles los resultados que podrían alcanzar a obtener al momento de coger como acción la reutilización de estos muebles

para darles una segunda oportunidad en sus hogares, brindándoles varias alternativas de modelo que se ajuste a sus necesidades.

No solamente estamos solucionando un problema ambiental en el aspecto de reducción de talas de árboles y contaminación que genera al momento de fabricar o desechar muebles utilizados, sino que también le brindamos a nuestros usuarios una mejor alternativa tanto para economizar sus gastos, gustos y su tiempo.

Competencia del mercado

La empresa se dirige a un mercado de usuarios que necesitan reparar sus muebles y carpinteros o reparadores de muebles que buscan trabajo en la zona. El mercado puede estar compuesto por particulares, empresas, negocios y otros usuarios que necesiten reparaciones en sus muebles. La empresa puede identificar las necesidades del mercado y ofrecer servicios de reparación de muebles a través de la aplicación.

Análisis de la competencia: Existen varias empresas que tienen sus propios sitios web para reparar muebles tales como Reprocesos Y Montajes S A S, J&r Disenos Y Servicios S A S, Rattan Colombia S A S que ofrecen un servicio de reparación usando sus propios medios y páginas digitales, para destacar pensamos ofrecer un servicio de garantía y calidad en las reparaciones de muebles. Esta garantía podría incluir un seguro contra daños durante el transporte o reparación, así como un compromiso de satisfacción del cliente, en el que la empresa se compromete a solucionar cualquier problema o deficiencia en la reparación en un plazo determinado. También existen aplicaciones como Hogar Reparación o UrgeClick que ofrecen un servicio de reparación para muebles y otros productos del hogar, pero tienen un mercado muy grande, a diferencia de nuestra empresa que centra sus actividades en los muebles

Modelo de negocio: El modelo de negocio de la empresa se basa en conectar a los usuarios con los carpinteros disponibles en la zona. La empresa gana una comisión por cada servicio realizado a través de la aplicación.

Tecnología y procesos: La empresa debe desarrollar y mantener la aplicación para que los usuarios puedan buscar y contratar a los carpinteros disponibles. Los procesos de la empresa deben estar optimizados para garantizar que los usuarios puedan solicitar los servicios de manera sencilla y los carpinteros puedan realizar las reparaciones con facilidad.

Marketing y comunicación: La empresa utilizará estrategias de marketing y comunicación efectivas para promocionar la aplicación y llegar a los usuarios y carpinteros disponibles en la zona. Tales como:

- Publicidad en línea: La empresa podría utilizar herramientas publicitarias en línea, como Google Ads o Facebook Ads, para aumentar su visibilidad en línea. Podría segmentar su público objetivo según la ubicación geográfica y los intereses para llegar a los usuarios adecuados.
- Marketing de contenidos: La empresa podría generar contenido de calidad, como publicaciones de blog o videos informativos sobre cómo reparar muebles, para atraer a los usuarios a su sitio web y promocionar la marca. El contenido podría compartirse en las redes sociales y en otros sitios web relacionados con el hogar y la decoración.
- Redes sociales: La empresa podría utilizar las redes sociales, como Instagram y Facebook, para promocionar su aplicación y llegar a los usuarios. Podría compartir fotos y videos de reparaciones de muebles y testimonios de usuarios satisfechos. También podría realizar concursos y promociones para atraer nuevos usuarios.
- Asociaciones y colaboraciones: La empresa podría establecer asociaciones y colaboraciones con empresas o sitios web relacionados con el hogar y la decoración para promocionar su aplicación. Podría ofrecer descuentos a los usuarios de dichas empresas o sitios web.

Recursos humanos: La empresa debe seleccionar y contratar a un equipo de trabajo capacitado para llevar a cabo las funciones necesarias, como la administración de la aplicación, el servicio al cliente y la gestión de la relación con los carpinteros. La empresa debe ofrecer formación y motivación a sus empleados para asegurar un buen rendimiento.

Responsabilidad social y sostenibilidad: La empresa trabajará con carpinteros locales y promover la economía local y reducir el impacto ambiental mediante la promoción de la

reparación de muebles en lugar de la compra de muebles nuevos. La empresa puede también ofrecer una opción para la donación de muebles en buen estado a organizaciones benéficas.

Empresas/App similares

- Renueva tu closet (<https://www.renuevatucloset.cl/vestidor/app-mobile>)

Una iniciativa que se plantea, inicialmente, facilitar la compraventa de ropa usada que quizá ya no se use. Generando ahorro en sus usuarios y menor daño al medio ambiente.

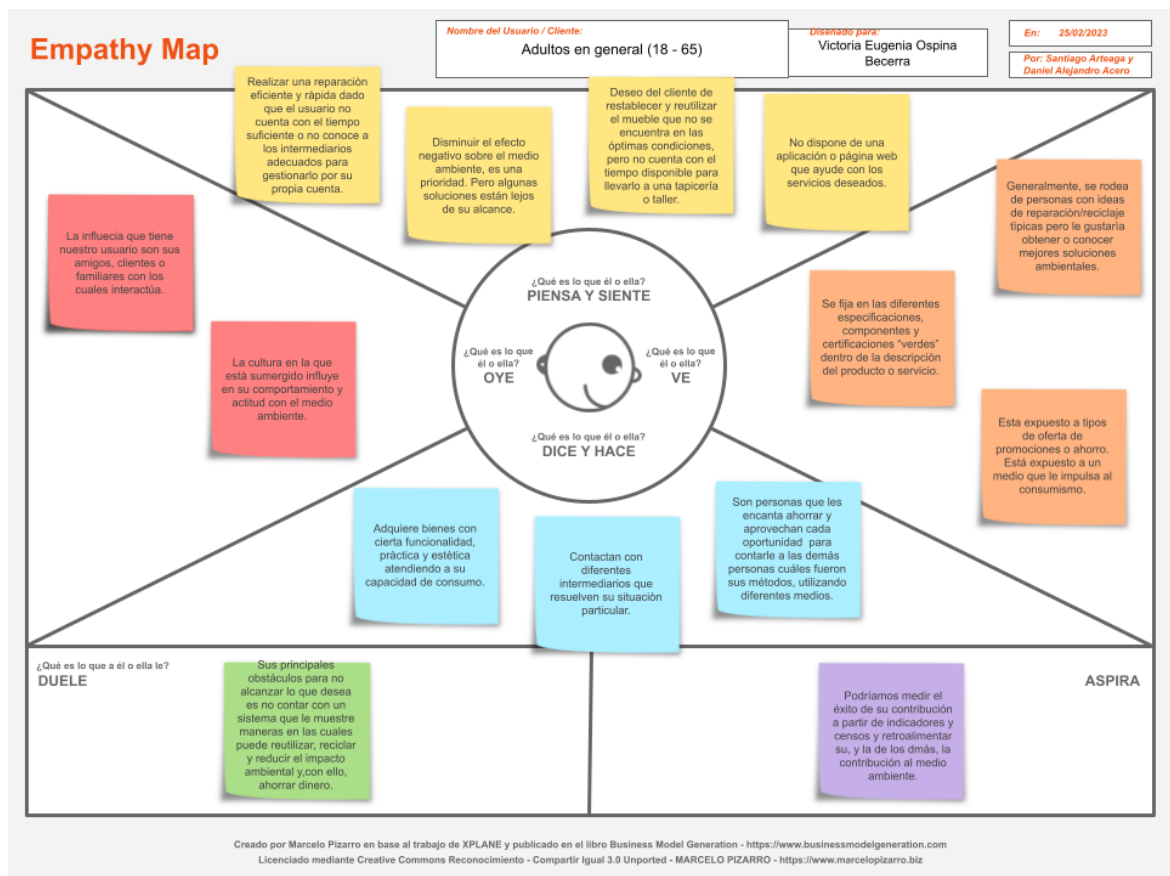
- Reprocesos Y Montajes S A S, J&r Disenos Y Servicios S A S, Rattan Colombia S A S, Rattan Colombia S A S

Son empresas de reparación de muebles que ofrecen sus propios servicios en linea

- Hogar Reparación, UrgeClick

Son apps que ofrecen diferentes servicios de reparación para productos del hogar

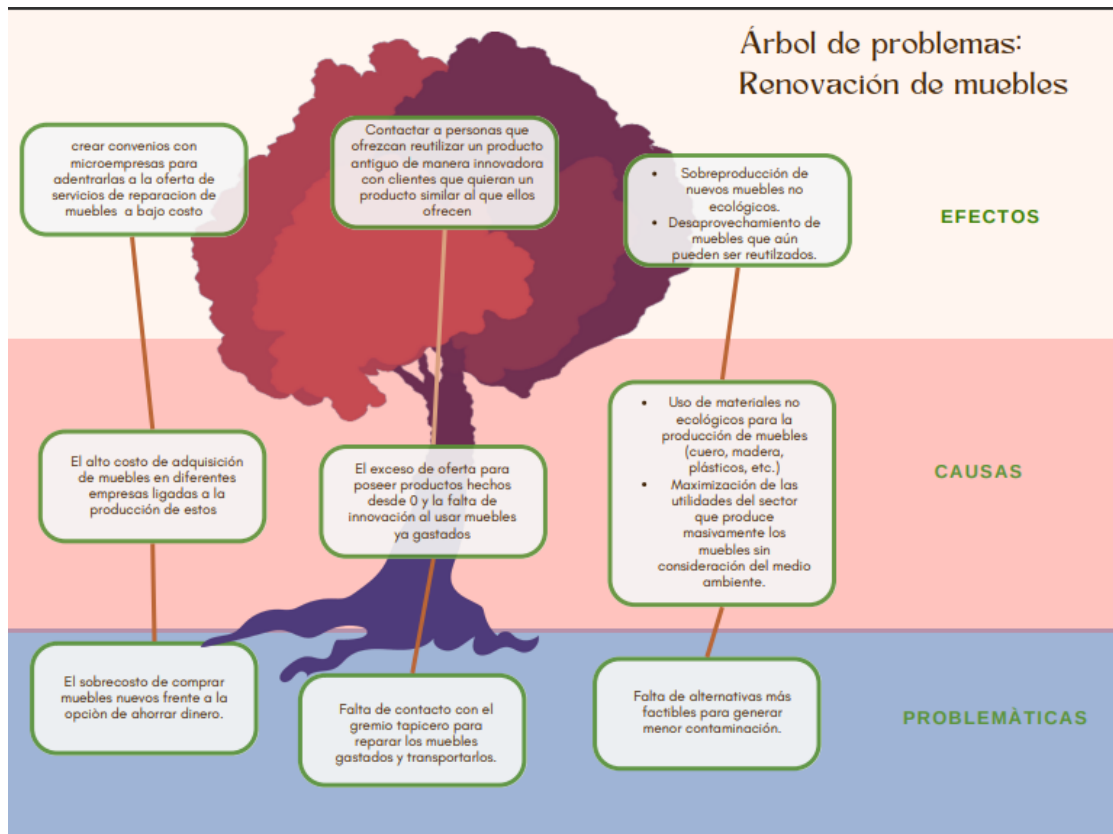
Buyer



Descripción del problema

Haciendo un análisis panorámico del problema podemos fijarnos que algunas personas gastan dinero, innecesariamente, en la compra de nuevos muebles y artículos similares. Lo anterior, genera daño al medio ambiente, por el sustituto o remplazo de estos provocando un daño colateral al ecosistema y haciendo que la contaminación crezca exponencialmente en el transcurso del tiempo. Como consecuencia, la degradación de la salud de los seres vivos está cada vez más implicada en este problema. Es por eso que nos planteamos, como idea de emprendimiento, abarcar estos problemas y darles una solución mediante la creación de una aplicación, que conecte aquellos usuarios interesados en remodelar cualquier clase de mueble para que puedan ver su mejor oferta en microempresas que les brinden el servicio. Así, no solamente podemos generar un cambio ambiental si no que ofrecemos a los usuarios una mejor viabilidad en el ahorro y, para los gremios de tapicería y manufactureras asociadas, un mercado de demandantes de sus bienes, promoviendo la economía y la empleabilidad.

Árbol de problema



Alternativas de solución

- *Foros de discusión en línea* Los foros en línea especializados en temas de decoración de interiores y muebles pueden ser una buena fuente de información. Los usuarios pueden buscar en foros de discusión en línea y preguntar a otros usuarios si tienen recomendaciones o experiencias previas con empresas o carpinteros locales.
- *Aplicación móvil* Consiste en el desarrollo de una aplicación, por medio de la cual se facilite tanto al usuario como a la tapicería el contacto, el transporte, la duración, el precio, la especificación del servicio requerido, el prestador de servicio, etc. De esta manera, se facilita al cliente comparar las diferentes opciones disponibles y elegir la de mejor agrado, disminución de tiempos en procedimientos e incluso disminución de costos. Por supuesto, el programa también promueve la ecología y que está destinado a facilitar la Reparación de muebles usados o, su procesamiento de reciclaje para que sirva de materia prima a otros nuevos implementos.
- *Tienda física* La solución consiste en agrupar varios tapiceros con productos que ellos ya hayan reparado con el fin de exhibirlos al público que este interesado en sus ideas, además de que también puedan establecer el transporte, la duración, el

precio y otras especificaciones que el cliente requiera. Gracias a esto se le facilita al cliente hacer una elección adecuada que se adapte a sus necesidades y que le permite ahorrar dinero y recursos al poder reparar los muebles antiguos que ya tenía.

Criterios de evaluación

La satisfacción de los usuarios: se medirá mediante una encuesta de 1 a 10 que se realizará a todas las personas involucradas en el proceso.

Los tiempos empleados en cumplir los pedidos: se tendrá en cuenta el tiempo de inicio desde la solicitud del usuario hasta su respectiva entrega.

Promedio de crashes en la app: Ayuda a identificar la frecuencia en que la aplicación se cierra inesperadamente. La forma más sencilla de obtenerlo es calculando el porcentaje de crashes del total de veces que la app se ha abierto. Esto quiere decir que mientras menor sea ese porcentaje, mejor estará funcionando. Un promedio “saludable” es entre 1% y 2% aunque esto dependerá de la madurez, uso y tipo de aplicación.

Número de usuarios activos en un periodo de tiempo: El número de usuarios determina directamente qué tan exitosa puede ser una app.

Tasa de retención: Ayuda a determinar cuáles son los usuarios más activos y que generan mayor valor para la aplicación. La tasa de retención es el porcentaje de usuarios que vuelven a usar la aplicación basado en la fecha de su primera visita.

Costo de adquisición: Esto tiene que ver con la forma en la que los usuarios se acercan a la aplicación.

Restricciones y riesgos

Restricciones	Riesgos
El servicio debe costar considerablemente menos que la compra de un mueble nuevo.	La solución debe ofrecer seguridad a lo largo de todo su proceso, para evitar estafas, etc.
El servicio debe utilizar materiales y procedimientos ecológicos.	Para ampliar la cobertura sería bueno implementar prácticas de alfabetismo digital y así disminuir malas prácticas.
Las entregas y resultados deben presentarse oportunamente y deben	Se deben evaluar posibles amenazas derivadas del uso de la plataforma, tales

incluir todo aquello que el cliente haya solicitado, tal cual.	como pueden ser el robo de la información, robo de identidad, entre otras.
El precio debe estar cotizado desde el inicio hasta el fin del servicio.	La calidad del trabajo realizado no sea la esperada inicialmente por el contratista.
El servicio debe incluir el coste de la manufactura, etc. en un total, desde el inicio.	El servicio contraentrega debe responder por la entrega o su valor correspondiente, en caso de que algo ocurra.
El programa desarrollado debe ser sencillo e intuible para cualquier tipo de persona que pueda ser un cliente potencial.	Seguridad en los datos proporcionados por los usuarios del programa.

Matriz de evaluación:

Tipo de riesgo	Descripción	Impacto	Probabilidad	Severidad	Riesgo
Retrasos en la reparación	Los reparadores no pueden cumplir con los plazos de reparación acordados con los clientes	Pérdida de confianza de los clientes y posibles demandas	Moderada	Alta	Alto
Mala calidad de la reparación	Los reparadores no reparan adecuadamente	Pérdida de confianza de los clientes y costos	Baja	Alta	Medio

	nte los muebles, lo que resulta en reparaciones adicionales y pérdida de clientes	adicionales para la empresa			
Lesiones personales en la reparación	Los reparadores se lesionan al realizar las reparaciones	Costos de compensación para el trabajador y posible daño a la reputación de la empresa	Moderada	Moderada	Medio
Fraude de reparadores	Los reparadores realizan reparaciones innecesarias o cobran más de lo que deberían	Pérdida de dinero y posibles acciones legales contra la empresa	Baja	Baja	Bajo
Problemas con la entrega de muebles	Los reparadores no entregan los muebles reparados en el plazo acordado	Pérdida de confianza de los clientes y posibles costos adicionales para la empresa	Moderada	Moderada	Medio

Prototipo de la idea seleccionada

<https://marvelapp.com/prototype/g5f8e7e>

Presentación

<https://prezi.com/p/edit/5tm79k2azuo1/>