

EXAMEN PARCIAL EMPRENDIMIENTO FACULTAD DE CIENCIAS SEM 2025-1

(16 de Octubre de 2024 20hrs)

Instrucciones

1. Lee cuidadosamente cada slide con la información que contiene.
2. Conforme al proyecto de Indiegogo.com seleccionado, posicionándote desde el punto de vista del emprendedor de ese proyecto, llena la mayor información posible de cada slide conforme lo aprendido en clase.
3. Utiliza este archivo de ppt como base para responder el examen.
4. Cada slide tiene un valor determinado en la parte superior derecha.
5. Contesta en español, a pesar que las láminas puedan tener términos en inglés (todos ellos vistos en clase) si tienes duda de algún término, preguntar al profesor durante el horario de clase destinado para el examen.
6. Entrega el examen, en formato PDF a más tardar el día viernes 18 de Octubre de 2024 a las 19hrs, mediante la plataforma de Classroom (no habrá prórrogas y se castigará la entrega extemporánea).
7. Nota, el sistema de Google y de otras herramientas a la mano utilizarán algoritmos de detección de plagio, uso de inteligencia artificial y originalidad, por lo que el altamente riesgoso el uso de caminos rápidos y fáciles para resolver el examen. Se requiere originalidad y aplicar lo entendido en clase.
8. Éxito





Hello!

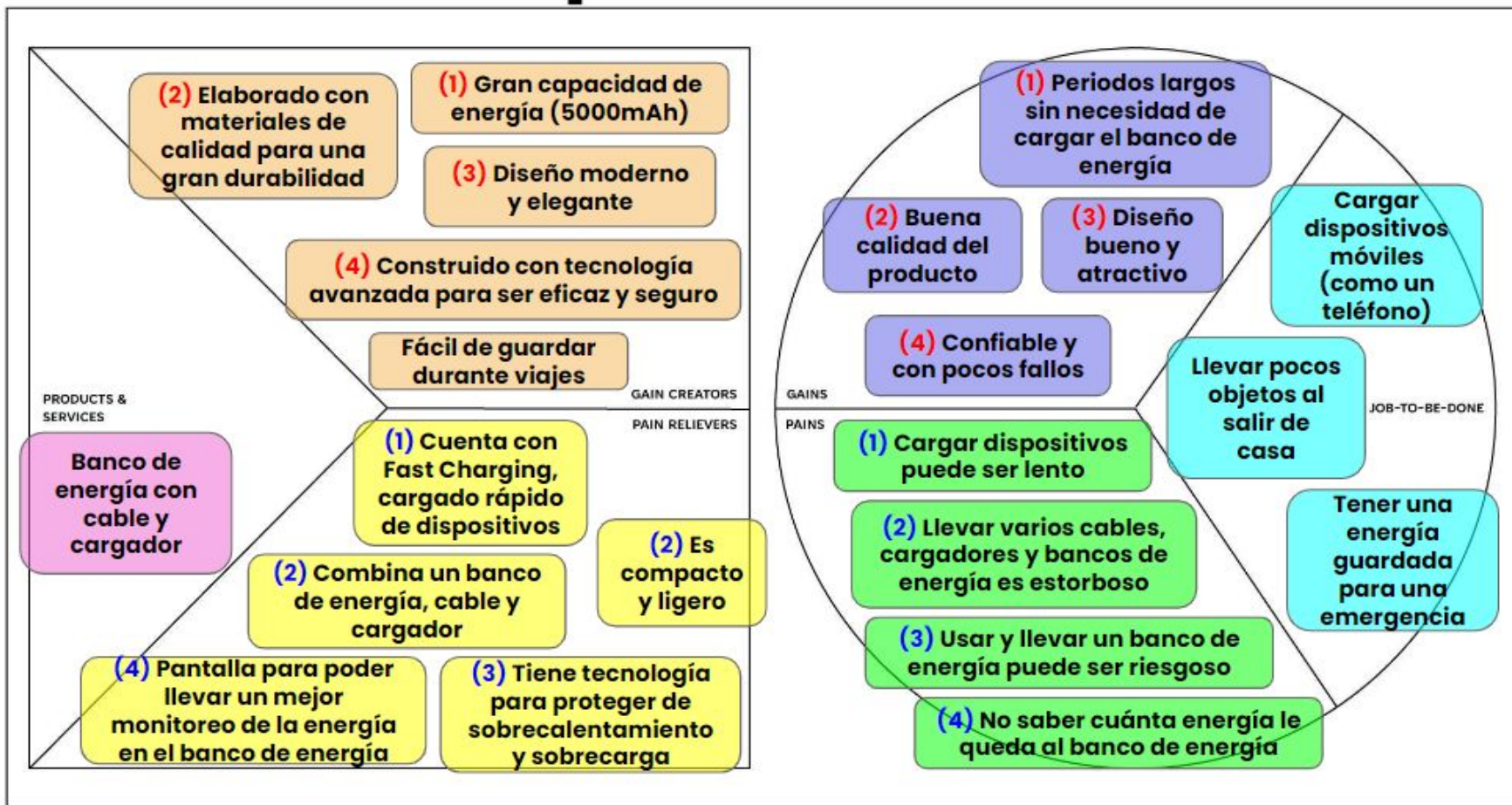
**Soy: José Camilo García Ponce,
mi Numero de cuenta es: 319210536**

El proyecto que estudié dentro de la plataforma de Indiegogo.com es **3-in-1 Portable Power Solution PowerBank**, y la liga en internet dentro de la plataforma es:

<https://www.indiegogo.com/projects/3-in-1-portable-power-solution-powerbank#/>

Lienzo de Propuesta de Valor

Valor 1 punto



Redactando la Propuesta de Valor

Valor 1 punto

Nuestro(s) **banco de energía con cargador incluido** *(productos y servicios)*

ayuda(n) a gente que viaja frecuentemente o que usa varios dispositivos electrónicos a diario *(al segmento de clientes)*

que quieren facilitar el cargar sus dispositivos *(trabajos)*







para evitar llevar varios cables y cargadores *(el verbo que tu elijas. Ejemplo: Reducir, evitar la frustración)*

y aumentar el tiempo que pueden usar sus dispositivos *(el verbo que tu elijas. Ejemplo: aumentar, permitir y añades las alegrías)*

(A diferencia de otras marcas de bancos de energía que requieren varios cables y adaptadores *(añades la propuesta de valor de tu competencia)*

Business Model Canvas

Valor 4 puntos

Key Partners  <ul style="list-style-type: none">• Proveedores de baterías• Proveedores de materias primas• Proveedores de componentes electrónicos• Compañías con tiendas digitales• Cadenas de tiendas de electrónicos• Influencers de viajes• Influencers de tecnología• Inversionistas• Especialistas en baterías eléctricas• Compañías de seguros, para las garantías	Key Activities  <ul style="list-style-type: none">• Marketing y publicidad (1)• Diseño y desarrollo del dispositivo (2)• Construcción del producto (3)• Brindar soporte técnico (4)• Pruebas de calidad (5) Key Resources  <ul style="list-style-type: none">• Equipo de publicidad y marketing (1)• Equipo de diseño y desarrollo (2)• Fábrica y materiales para la construcción del producto (3)• Equipo de soporte técnico (4)• Personal que realice pruebas (5)	Value Propositions  <p>Banco de energía ligero y compacto, que permite poder cargar diferentes dispositivos sin la necesidad de cables o cargadores extras</p> <ul style="list-style-type: none">• Gran capacidad de energía• Fácil de transportar y usar• Carga rápido de dispositivos• Monitoreo sencillo de la energía en el banco	Customer Relationships  <ul style="list-style-type: none">• Redes sociales (Facebook, Instagram, Youtube)• Sitio web• Soporte técnico por correo• Tutorial o guías para usar el producto Channels  <ul style="list-style-type: none">• Tiendas digitales (B2C)• Tiendas físicas de electrónicos (B2C)• Asociaciones con empresas de artículos de viaje (B2B)	Customer Segments  <ul style="list-style-type: none">• Viajeros frecuentes• Gente que usa varios dispositivos electrónicos a diario• Profesionales que necesitan sus dispositivos siempre cargados• Gente que le gusta hacer actividades en el exterior (como acampar)
Cost Structure  <ul style="list-style-type: none">• Costo de marketing• Costo de desarrollo y diseño• Costo de manufacturación• Costo de distribución o envío• Pago de salarios del personal• Costo de los materiales para el dispositivo• Costo de protección de propiedad intelectual		Revenue Streams  <ul style="list-style-type: none">• Ventas del dispositivo (banco de energía con cargador y cable)• Garantías extendidas para el dispositivo• Servicio de reparaciones o cambio de piezas		

Tipo de Cliente

Valor 1 punto

USUARIO

- **Viajeros frecuentes**, al llevar equipaje prefieren no llevar muchas cosas y al no estar en casa necesitan una forma confiable de cargar sus dispositivos
- **Gente que usa varios dispositivos electrónicos diariamente**, esto debido a que cada dispositivo se necesita carga y pueden requerir diferentes cargadores o cables para cada uno
- **Profesionales que necesitan sus dispositivos cargados todo el tiempo**, esto debido a que necesitan siempre estar conectados o atentos a aspectos de su trabajo

INFLUENCER

- **Anuncios o comerciales**, proporcionan una descripción del producto que puede ser interesante
- **Influencers de tecnología y viajes**, pueden compartir sus experiencias con el producto

RECOMENDADOR

- **Expertos en electrónicos**, al tener un mayor conocimiento pueden dar recomendaciones en base a las características del producto
- **Trabajadores en tiendas de electrónicos**, al trabajar en algo relacionado al producto tienen conocimientos

TOMADOR DE DECISIÓN

- **Viajeros frecuentes**, ya que son los que van usar el productos, deciden cual prefieren
- **Gente que usa varios dispositivos electrónicos diariamente**, tienen experiencia con varios dispositivos entonces pueden elegir el que más les agrade
- **Profesionales que necesitan sus dispositivos cargados todo el tiempo**, son los que deciden qué producto comprar ya que su trabajo puede depender de la decisión

COMPRADOR

- **Viajeros frecuentes**, son los que compran lo que van a llevar a sus viajes
- **Gente que usa varios dispositivos electrónicos diariamente**, compran lo que creen que es mejor para sus demás dispositivos
- **Profesionales que necesitan sus dispositivos cargados todo el tiempo**, con los ingresos de su trabajo pueden comprar dispositivos para auxiliar en el trabajo

SABOTEADOR

- **Otras empresas de bancos de energía**, ofrecen otros productos y compiten por el mercado

Entorno del modelo de negocio:

Valor 1 punto

FUERZAS DEL MERCADO

- (+) Incremento en la dependencia de dispositivos electrónicos en la vida diaria
- (+) Aumento en el interés por viajar y la facilidad de viajar
- (-) Lealtad o preferencia a marcas conocidas o populares
- (+) Varios medios de comunicación para expresar opiniones y recomendaciones de dispositivos
- (+) Aumento en la facilidad de comprar productos en línea

FUERZAS DE LA INDUSTRIA

- (+) Invencciones de nuevas tecnologías, que permiten realizar mejores y más eficientes productos
- (+) Aumento en el mercado de dispositivos electrónicos
- (-) Empresas que producen y venden bancos de energía
- (-) Aumento en la regulaciones de seguridad y manufacturación de dispositivos electrónicos
- (-) Gran barrera para entrar al mercado de dispositivos electrónicos

TENDENCIAS CLAVE

- (+) Desarrollo de poder cargar dispositivos de manera inalámbrica y poder cargarlos más rápido
- (+) Preferencia o búsqueda de diseños minimalistas y simples
- (-) Avances y desarrollo de mejores baterías dentro de dispositivos electrónicos
- (+) Aumento en el interés por productos que tengan varias funcionalidades integradas
- (-) Obsolescencia rápida de dispositivos electrónicos

FUERZAS MACROECONÓMICAS

- (+) Aumento en el poder adquisitivo de la población
- (+) Creación de tecnologías más económicas y/o eficientes
- (-) Aumento en el precio y dificultad de obtener componentes electrónicos
- (-) Decremento en la disponibilidad de materias primas
- (-) Nuevas políticas comerciales y tarifas o impuestos

DESARROLLO DEL CLIENTE:

Valor 2 puntos

1. Redacta una hipótesis a comprobar

Las personas que usan frecuentemente teléfonos inteligentes y laptops (dispositivos electrónicos) requieren cargar sus dispositivos con mayor frecuencia.

2. Diseña una prueba

Las personas que van a ser buscadas serán profesionales en la industria de la tecnología, universitarios o gente joven y público en general.

La forma de encontrarlos puede ser mediante entrevistas en persona realizadas en eventos relacionados a tecnología y en la calle, también se pueden hacer cuestionario en línea.

Algunas de las preguntas son las siguientes:

- ¿Cual es su edad?
- ¿Cual es su ocupación?
- ¿Cuántos dispositivos electrónicos tiene/usa en su ocupación?
- En promedio ¿cuántas horas por día usa sus dispositivos electrónicos?
- ¿Cual es el dispositivo que más utiliza?
- ¿Con qué frecuencia carga sus dispositivos?
- ¿Existen complicaciones al cargar los dispositivos?
- ¿Qué tan problemático es quedarse sin energía en un dispositivo?
- ¿Conoce los bancos de energía?

3. Redacta una breve respuesta hipotética del entrevistado que te lleve a nuevos descubrimientos

Digamos que nuestro entrevista respondió esto

- Tengo 30 años.
- Diseñador gráfico.
- Tengo 4, un teléfono inteligente, una laptop, una tableta y un smartwatch.
- Por lo general los uso 10 horas al día, principalmente mi teléfono y laptop.
- Mi laptop, por mi trabajo.
- Por lo general cargo mi teléfono, smartwatch y laptop cada día.
- Algunas veces confundo los cables o se desgastan rápidamente. Algunas veces la carga puede ser lenta y esto es problemático si tengo que salir de casa.
- Muy problemático, más si estoy trabajando.
- Si, uso una cuando salgo de mi casa.

4. Redacta un descubrimiento obtenido a partir de la respuesta hipotética del punto anterior que te de señales positivas para comprobar tu hipótesis del punto 1.

Con las respuestas podemos notar que si es muy importante que sus dispositivos estén con energía (más cuando trabajo), por lo tanto cargarlos frecuentemente es una prioridad. También podemos observar que al tener varios dispositivos genera algunas complicaciones ya que usan diferentes cables y estos se desgastan. Otra observación es que la carga rápida es un aspecto muy atractivo.

ÉXITO!!!!