

	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
--	--	----------------

Sebastián Urrego Cárdenas

Julián paredes

Kevin Penagos

Jhojan Steven Dorado

Jhojan Muriel bolaños

Cristian camilo Ordoñez

Jan Daniel madroñero

## ANÁLISIS Y DESARROLLO DE SOFTWARE

### Actividades de Aprendizaje

<b>Proyecto Formativo:</b>	<b>CONSTRUCCION DE SOFTWARE ENFOCADO EN LA SOLUCION DE PROBLEMATICAS DEL SECTOR PRODUCTIVO DEL CAUCA código: 787294.</b>
<b>Fase del Proyecto:</b>	Planeación
<b>Actividad de Proyecto:</b>	<b>CONSTRUIR EL PROTOTIPO DEL SOFTWARE DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS FUNCIONALES Y DE CALIDAD.</b>
<b>Competencia:</b>	<b>MODELAR LOS ARTEFACTOS DE SOFTWARE.</b>
<b>Resultados de Aprendizaje:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinar las características técnicas de la interfaz gráfica del software adoptando estándares.</li> <li>- Verificar los entregables de la fase de diseño del software de acuerdo con lo establecido en el informe de análisis.</li> </ul>
<b>Tipo de Evidencia:</b>	Producto
<b>Instrumento:</b>	Lista de Chequeo

**AA01. Elaborar propuesta para la creación de La Marca del Proyecto Formativo teniendo en cuenta los principios de diseño gráfico.** (Duración 18 horas, Fecha 23 de Enero de 2024).

Luego de la socialización del material de apoyo por parte del instructor y ya inmersos en el proceso de la creación de la marca para su proyecto es hora de iniciar con el proceso de la creación siguiendo algunos pasos que el instructor ha determinado para llevar a cabo dicho proceso.

**Paso 1. Investigación:** Para el inicio del proceso de la creación de la marca es importante tener en cuenta lagunas condiciones, características y tipos de representación con el fin de identificar cual va a hacer el enfoque que le va a dar a su marca. El planteamiento de las ideas del proyecto para su análisis y solución. En este paso es importante centrarse en conocer a fondo la empresa o proyecto, su funcionamiento y la forma como quiere ser reconocida por sus clientes.

#### Los resultados de este paso:

- Identifique (si ya lo tiene), Nombre del Proyecto, Slogan, promesa de Valor, Misión, visión y Objetivos de su proyecto con el fin de poder iniciar el proceso creativo.
- Conocer la competencia es otro aspecto importante, aquí busque información sobre proyectos parecidos ya creados y recopile información visual, Textos, videos, etc.
- Realice la aplicación del Brief, con el objetivo de identificar las necesidades del proyecto
- Realice el análisis de la información encontrada con el brief, y determine los requerimientos, el público objetivo o target, y dispóngase a brindar alternativas de solución, con el trabajo de campo relacionado
- **Paso 2. Lluvia de Ideas o Diagramas Radiales.** En un diagrama donde las ideas son expuestas de una manera ordenada y sistemática permitiendo mostrar las relaciones entre ellas. El objetivo es inducir a construir estructuras mentales identificando ideas principales e ideas subordinadas según el orden

*Instructor: Pablo Ortiz G.*

	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
--	--	----------------

lógico.

- ✓ Para el desarrollo de esta actividad realice diagramas radiales o lluvias de ideas con base en la información recolectada y analizada anteriormente para determinar conceptos y establecer ideas reales para el diseño de las propuestas.

**Los resultados de este paso:** Con el análisis de las ideas que cada integrante del equipo propone realizar.

- Listado de palabras o frases analizadas.

	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
--	--	----------------

- Propuesta de Misión y no la tiene.
- Propuesta de Visión si aún no la tiene.
- Propuesta de Slogan si aún no lo tiene.
- Propuesta de Promesa de valor.
- Propuesta de objetivos de proyecto si aún no lo tiene.

**Paso 3. Bocetos.** Se Refiere al esquema o el proyecto que sirve de bosquejo para cualquier obra. Se trata de una guía que permite volcar y exhibir sobre un papel una idea general antes de arribar al trabajo que arrojará un resultado final.

- ✓ Con la relación de la palabra o ideas del paso anterior se deben realizar 5 bocetos de cada uno de los tipos de representación de la marca (Logotipo, isotipo, isologo, imagotipo), en papel como propuesta para la marca del proyecto. Teniendo en cuenta las plantillas de dibujo presentadas por el instructor.

**Los resultados de este paso:**

- Cada integrante del equipo debe presentar las propuestas de imagen de cada uno de los tipos de representación.

**Paso 4. Color.** El color es la impresión producida por un tono de luz en los órganos visuales, o más exactamente, es una percepción visual que se genera en el cerebro de los humanos y otros animales al interpretar las señales nerviosas que le envían los fotorreceptores en la retina del ojo, que a su vez interpretan y distinguen las distintas longitudes de onda que captan de la parte visible del espectro electromagnético.

- ✓ Para el desarrollo de esta actividad tenga en cuenta la teoría del color, la (Psicología del color), (Armonía de Color) y proponga los bocetos anteriormente realizados con los colores seleccionados para su marca.

**Los resultados de este paso:**

- Propuesta de Paleta de Colores para la Marca del proyecto.

**Paso 5. Tipografía.** En resumen, Las tipografías son los diferentes estilos o tipos de letras que podemos elegir al hacer un diseño o escribir un texto.

- ✓ Para el desarrollo de esta actividad y teniendo en cuenta las propuestas anteriores proponga tres tipografías que deben usarse en el manejo de la marca.

**Los resultados de este paso:**

- Propuesta de las tipografías para el proyecto formativo.

**Paso 6. Ilustrar.** Dibujar e ilustrar son dos conocimientos diferentes. se puede dibujar sin ilustrar, donde el dibujo no cumpla ningún fin comunicativo que sea claro y directo (por ejemplo: un dibujo abstracto) y se puede ilustrar sin dibujar, donde se utilicen otros medios que no provengan del dibujo en sí (por ejemplo: fotografías).

Con la utilización de software especializado realice la ilustración de los bocetos para presentar las propuestas y seleccionar la final.

**Los resultados de este paso:**

- Ilustración de las propuestas aprobadas.
- Variación cromática de cada propuesta aprobada.
- Variación tipográfica de cada propuesta aprobada

	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
--	--	----------------

**El documento para entregar debe contener:**

- Portada
- Identificación del Proyecto
  - Nombre del Proyecto.
  - Slogan.
  - Promesa de Valor.
  - Misión.
  - Visión.
  - Objetivos
- Lista de Requerimientos para la creación de la marca Según análisis del Brief
  - Listado de palabras o frases analizadas.
  - Propuesta de Misión y no la tiene.
  - Propuesta de Visión si aún no la tiene.
  - Propuesta de Slogan si aún no lo tiene.
  - Propuesta de Promesa de valor.
  - Propuesta de objetivos de proyecto si aún no lo tiene.
  - Público Objetivo (Target) descripción detallada del target.
- Bocetos
  - Propuestas de bocetos elaborados.
- Color.
  - Propuesta de Paleta de Colores para la Marca del proyecto.
- Tipografía.
  - Propuesta de tipografía para la Marca del proyecto.
- Ilustraciones.
  - Ilustración de las propuestas aprobadas.
  - Variación cromática de cada propuesta aprobada.
  - Variación tipográfica de cada propuesta aprobada.

**Ambiente Requerido:**

- 30 equipos de Cómputo.
- Conectividad a Internet
- Paquete de Ofimática
- Software para edición de Imágenes

**Forma de Entrega:** El producto final debe ser entregada en formato digital mediante un documento tipo archivo pdf. en el enlace dispuesto en la plataforma para tal fin. El día 30 de enero de 2024. Duración 12 horas Directas, 6 Horas Independientes.

**INSTRUMENTO DE EVALUACION**

Lista de chequeo

N°	VARIABLE	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	Trabajo en equipo			
2	Identificación del Proyecto			
3	Brief			
4	Bocetos para marca			
5	Propuestas de color			
6	Tipografía			
7	Ilustraciones			

Instructor: Pablo Ortiz G.

	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>			<b>Popayán</b>

## Punto 1 :

NOMBRE DEL PROYECTO	Aplicación de alojamiento temporal para aprendices del Sena
SLOGAN	Urban Point, Un hogar lejos de casa.
PROMESA DE VALOR	Alquila lo que necesitas a precios accesibles para aprendices.
MISIÓN	Facilitar la experiencia de formación de los aprendices del SENA CTPI, proporcionando una plataforma digital innovadora que simplifique la búsqueda y oferta de alojamiento temporal. Nos comprometemos a crear un entorno seguro, transparente y confiable que fomente la integración de los aprendices a la comunidad SENA, contribuyendo al éxito de su formación.
VISIÓN	Ser la principal aplicación móvil y web de búsqueda de alojamiento temporal para aprendices del SENA CTPI, reconocida por su eficiencia, transparencia y compromiso con la comunidad educativa. Buscamos ser un aliado indispensable para estudiantes y arrendadores, creando conexiones significativas y contribuyendo al desarrollo académico en un entorno cómodo y seguro.
OBJETIVOS DEL PROYECTO	Desarrollar una aplicación móvil y web que simplifique y agilice la búsqueda de alojamiento temporal para los aprendices del SENA CTPI, promoviendo la integración a la comunidad educativa y garantizando seguridad y confianza en cada transacción.

Facebook Marketplace	<p>Es una plataforma dentro de Facebook donde puedes comprar, vender e intercambiar productos y servicios de forma gratuita. También se ha convertido en una herramienta útil para encontrar o publicar propiedades en alquiler.</p> <p>¿Cómo funciona para los arriendos?</p> <p>Publicar un anuncio:</p> <p>Puedes crear un anuncio con fotos, descripción, precio,</p>
----------------------	---

ubicación y otras características de la propiedad.

Puedes elegir si quieres publicarlo en Marketplace en general o en grupos específicos de Facebook relacionados con alquileres en tu zona.

Buscar propiedades:

Puedes usar la barra de búsqueda para encontrar propiedades en alquiler por ubicación, tipo de propiedad, precio, etc.

Puedes filtrar los resultados por diferentes criterios como número de habitaciones, baños, amueblado o no, etc.

Contactar con el arrendador o inquilino:

Puedes enviar un mensaje directo al arrendador o inquilino para obtener más información o concertar una visita.

Ventajas de usar Facebook Marketplace para arriendos:

- Gratuito: No hay que pagar por publicar anuncios o buscar propiedades.
- Gran alcance: Puedes llegar a una gran audiencia de personas que están buscando propiedades en alquiler en tu zona.
- Fácil de usar: La plataforma es fácil de usar y no requiere conocimientos técnicos.
- Grupos específicos: Puedes encontrar grupos de Facebook específicos para alquileres en tu zona, lo que te permite conectar con personas que están buscando propiedades en la misma área.

Desventajas de usar Facebook Marketplace para arriendos:

- Competencia: Hay mucha competencia en Marketplace, por lo que puede ser difícil que tu anuncio destaque.
- Estafas: Es importante tener cuidado con las estafas, especialmente si estás buscando propiedades a precios muy bajos.
- Falta de filtros: Marketplace no tiene tantos filtros como algunos sitios web especializados en alquileres.

Imágenes de referencia:

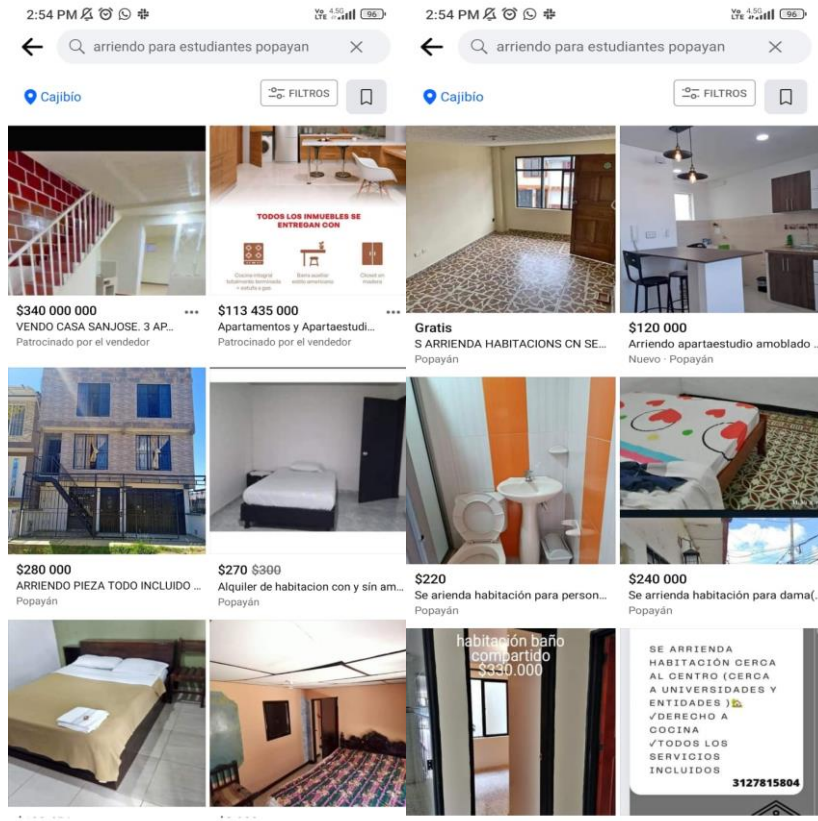
## SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"

Regional – Cauca

Centro de Teleinformática y Producción Industrial

Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información

Popayán



Airbnb

es una plataforma digital que conecta a personas que buscan alojamiento con personas que alquilan sus propiedades. Se pueden encontrar alojamientos de todo tipo, desde habitaciones privadas hasta casas enteras, en todo el mundo.

Ventajas de usar Airbnb:

- Gran variedad de alojamientos: Puedes encontrar desde habitaciones privadas hasta casas enteras, pasando por apartamentos, villas, etc.
- Precios competitivos: En muchos casos, los precios de Airbnb son más económicos que los de los hoteles tradicionales.
- Experiencia local: Puedes alojarte en un barrio local y vivir una experiencia más auténtica.
- Flexibilidad: Puedes elegir la fecha de entrada y salida que mejor te convenga.

Desventajas de usar Airbnb:

- Falta de regulación: Airbnb no está regulado como los

hoteles tradicionales, por lo que hay que tener cuidado con las estafas.

- Falta de servicios: En algunos casos, los alojamientos de Airbnb no tienen los mismos servicios que los hoteles tradicionales, como recepción 24 horas, limpieza diaria, etc.
- Problemas con los vecinos: En algunos casos, los vecinos pueden quejarse del ruido o de las molestias que generan los huéspedes de Airbnb.

Información adicional:

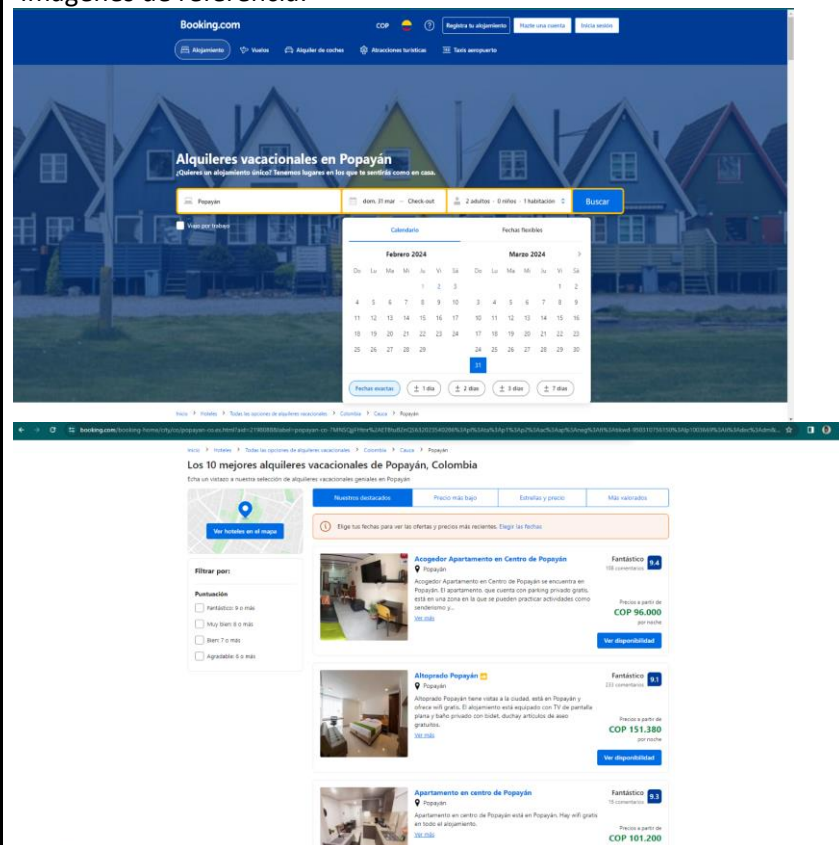
En 2008, San Francisco, California, fundaron Airbnb.

Tiene más de 7 millones de anuncios activos en todo el mundo.

Ha recibido más de 1.500 millones de llegadas de huéspedes.

Está disponible en más de 60 idiomas.

Imágenes de referencia:



Booking.com

es una empresa holandesa de reservas de viajes en línea que forma parte de Booking Holdings Inc. Con sede en Ámsterdam, Países Bajos, ofrece reservas de alojamiento en línea, incluidas



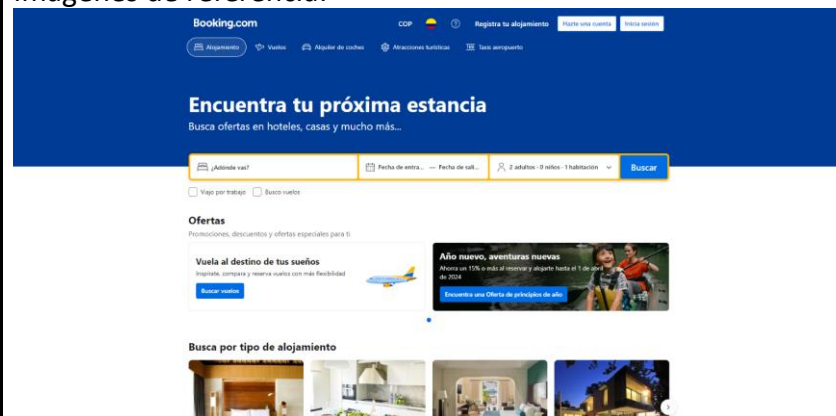
habitaciones de hotel, casas, apartamentos y establecimientos de alojamiento y desayuno. También ofrece alquiler de coches y reservas para restaurantes.

Booking.com fue fundada en 1996 por Geert-Jan Bruinsma y Tjalling Smit. La empresa se hizo pública en 2000 y fue adquirida por Priceline Group (ahora Booking Holdings Inc.) en 2005. Booking.com opera en más de 200 países y territorios y ofrece más de 28 millones de anuncios de alojamiento. El sitio web está disponible en más de 40 idiomas.

Booking.com gana dinero cobrando una comisión a las propiedades por cada reserva realizada a través de su sitio web. La tasa de comisión varía según la propiedad y el tipo de habitación reservada. Booking.com también ofrece un programa de fidelización, Booking.com Genius, que ofrece a los miembros descuentos en reservas de hotel y otros beneficios.

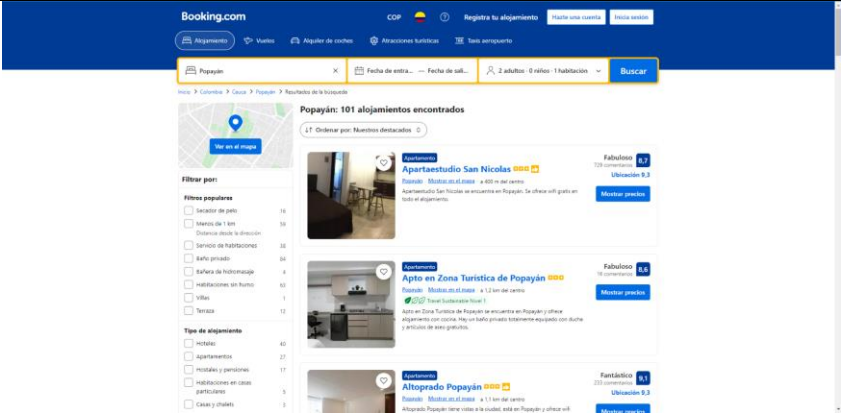
Booking.com ha sido criticada por sus prácticas comerciales, incluidas sus políticas de cancelación y su uso de cláusulas de paridad de precios. Sin embargo, la empresa también ha sido elogiada por su amplia selección de propiedades y su fácil de usar sitio web

Imágenes de referencia:



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”**  
**Regional – Cauca**  
**Centro de Teleinformática y Producción Industrial**  
**Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información**

**Popayán**



**Finca Raíz**

es un término que se utiliza para referirse a la propiedad de bienes inmuebles, como casas, apartamentos, terrenos, locales comerciales, etc. En Colombia, también se conoce como bienes raíces.

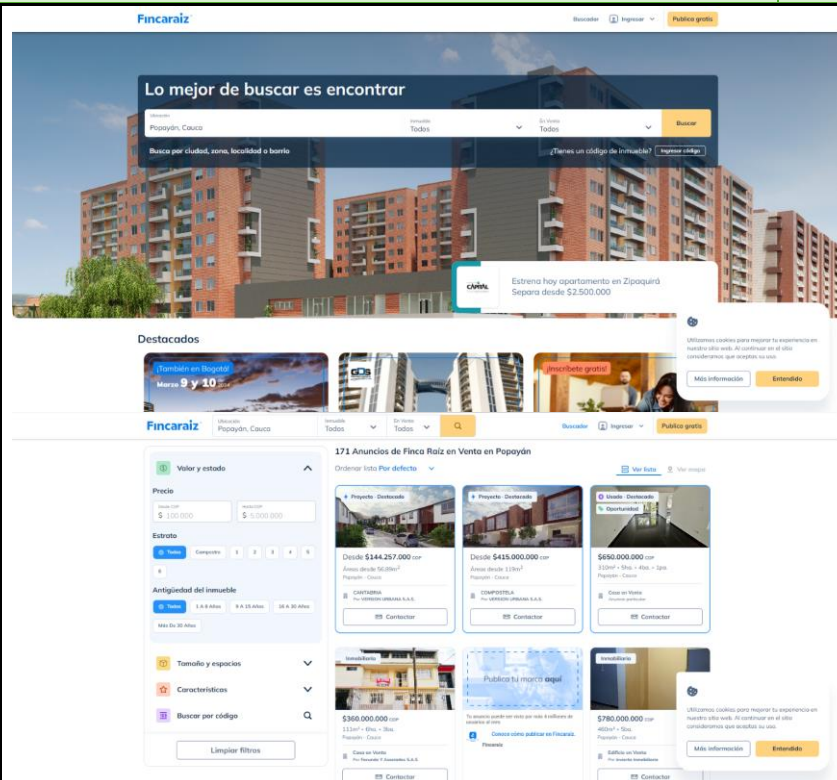
¿Qué se puede hacer con Finca Raíz?

- **Comprar:** Puedes adquirir una propiedad para vivir en ella, alquilarla o invertir en ella.
- **Vender:** Puedes vender tu propiedad si ya no la necesitas o quieres obtener un beneficio económico.
- **Alquilar:** Puedes alquilar tu propiedad a otras personas para obtener ingresos adicionales.
- **Invertir:** Puedes invertir en finca raíz comprando propiedades con el objetivo de obtener un beneficio económico a largo plazo.

**Tipos de Finca Raíz:**

- **Residencial:** Se refiere a las propiedades destinadas a vivienda, como casas, apartamentos, etc.
- **Comercial:** Se refiere a las propiedades destinadas a actividades comerciales, como locales comerciales, oficinas, etc.
- **Industrial:** Se refiere a las propiedades destinadas a actividades industriales, como fábricas, bodegas, etc.
- **Rural:** Se refiere a las propiedades ubicadas en zonas rurales, como fincas, terrenos agrícolas, etc.

**Imágenes de referencia:**



Ciencuadradas

es un portal inmobiliario colombiano que ofrece servicios de compra, venta y alquiler de propiedades en todo el país. También ofrece servicios de asesoría inmobiliaria y financiera.

¿Qué se puede hacer en Ciencuadradas?

- Buscar propiedades: Puedes buscar propiedades por ubicación, tipo de propiedad, precio y otras características.
- Publicar anuncios: Puedes publicar anuncios de tus propiedades para venderlas o alquilarlas.
- Contactar con inmobiliarias: Puedes contactar con inmobiliarias para que te ayuden a encontrar la propiedad que necesitas.
- Solicitar asesoría: Puedes solicitar asesoría inmobiliaria y financiera a los expertos de Ciencuadradas.

Tipos de propiedades que se pueden encontrar en Ciencuadradas:

- Casas: Puedes encontrar casas de todos los tipos y tamaños, desde apartamentos hasta casas de campo.
- Apartamentos: Puedes encontrar apartamentos en edificios nuevos o usados, con diferentes características y precios.
- Terrenos: Puedes encontrar terrenos urbanos o rurales

para construir tu propia casa o para invertir.

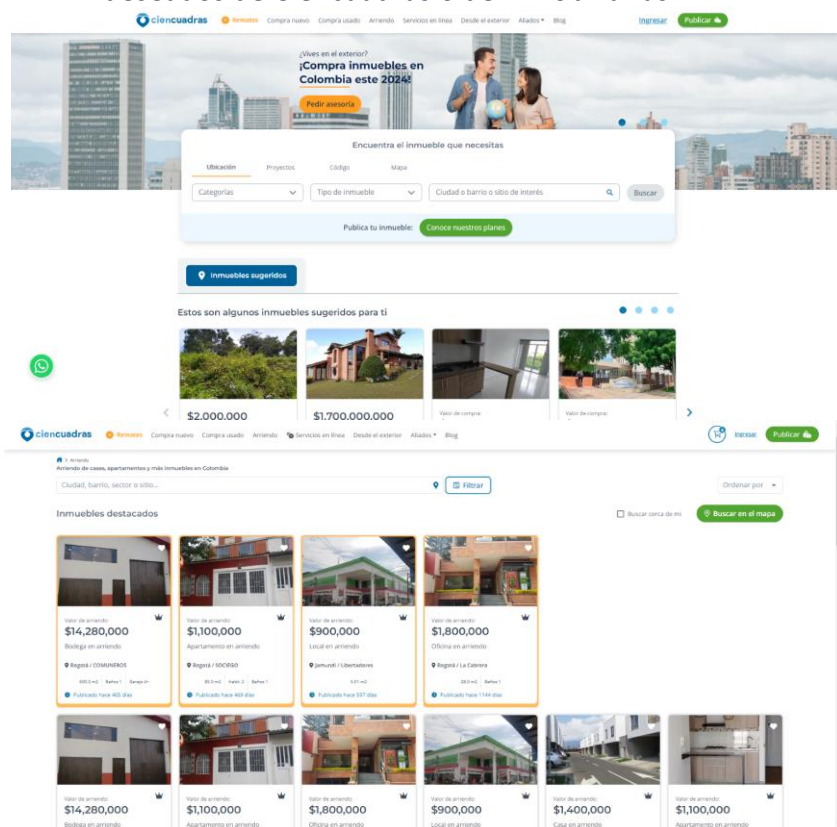
- Locales comerciales: Puedes encontrar locales comerciales en alquiler o venta para iniciar tu propio negocio.
- Oficinas: Puedes encontrar oficinas en alquiler o venta para tu empresa.

**Ventajas de usar Ciencuadras:**

- Gran variedad de propiedades: Puedes encontrar una gran variedad de propiedades para comprar, vender o alquilar.
- Fácil de usar: El sitio web de Ciencuadras es fácil de usar y te permite buscar propiedades de forma rápida y sencilla.
- Asesoría experta: Puedes contar con la asesoría de expertos inmobiliarios y financieros.
- Confianza: Ciencuadras es una empresa con experiencia y trayectoria en el mercado inmobiliario colombiano.

**Desventajas de usar Ciencuadras:**

- Comisiones: Ciencuadras cobra comisiones por sus servicios de compra, venta y alquiler de propiedades.
- Posible spam: Puedes recibir correos electrónicos no deseados de Ciencuadras o de inmobiliarias.



Punto.3

BRIEF	BRIEF
¿Por qué decide montar este tipo de proyecto?	Al observar las dificultades que algunos aprendices experimentan al llegar al CTPI, debido a su falta de conocimiento sobre la ciudad de Popayán.
¿Cuál es el punto fuerte de su producto?	Hemos observado la falta de atención en el mercado de los aprendices en relación con la búsqueda de alojamiento. Es por ello que hemos tomado la iniciativa de desarrollar una aplicación web y móvil que aborde de manera efectiva la creciente demanda, ofreciendo una solución legítima. Nuestro servicio se destaca por proporcionar una solución efectiva a las necesidades en el ámbito de la vivienda, convirtiéndose así en su principal fortaleza.
¿Cuáles son los objetivos que pretende conseguir con su producto?	Nuestro producto es una aplicación web y móvil diseñada exclusivamente para los aprendices del SENA CTPI, con el propósito de facilitar la búsqueda y alquiler de alojamiento temporal durante su periodo de formación. La aplicación ofrece una solución innovadora a la creciente demanda de viviendas temporales, permitiendo a los aprendices explorar diversas opciones, desde habitaciones individuales hasta apartamentos compartidos, ajustándose a sus necesidades económicas y preferenciales.
Defina en una sola frase su empresa o producto	Plataforma innovadora que conecta arrendadores y aprendices en busca de viviendas temporales.

Punto 4

¿Cuál es el objetivo de su proyecto?	Ofrecer al aprendiz una plataforma digital y móvil que ayude a buscar alojamientos de manera fácil y segura
¿Cuál es el público objetivo de su empresa o producto?	Los nuevos aprendices del SENA que provienen de diferentes regiones de Colombia o que participan en programas de intercambio para cursar sus estudios, se enfrentan a la dificultad de encontrar un alojamiento que se ajuste a sus necesidades de comodidad y seguridad.
¿En qué horquilla de edad se mueve su	Entre los 16 a los 25 años

	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
<b>público objetivo?</b>		
<b>¿Cómo le gustaría ser percibido por su público objetivo?</b>	Nuestra intención es crear una imagen general de nuestra marca para los aprendices se aseguren de tener una herramienta fiable que les ayude a encontrar alojamientos de calidad de forma rápida y precisa	
<b>¿Por qué su público objetivo compraría su producto o servicio?</b>	Según nuestra investigación hemos percibido que ninguna empresa se ha percatado de este mercado por lo cual ninguna de ella ofrece una solución real a las necesidades de nuestros clientes, por lo cual nuestro servicio será altamente demandado ya que por el momento no existen otras opciones de mercado.	



	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
--	--	----------------



## Paso 3 :Bocetos

## Isologos

	<p>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"</p> <p>Regional – Cauca</p> <p>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</p> <p>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</p>	<p>Popayán</p>
--	---	----------------





	<p>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</p> <p>Regional – Cauca</p> <p>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</p> <p>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</p>	<p>Popayán</p>
--	---	----------------



LOGOTIPO



	<p>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"</p> <p>Regional – Cauca</p> <p>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</p> <p>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</p>	<p>Popayán</p>
--	---	----------------



isologo

isologo



	<p>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</p> <p>Regional – Cauca</p> <p>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</p> <p>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</p>	<p>Popayán</p>
--	---	----------------

isologo

isologo



IMAGOTIPOS

	<p>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"</p> <p>Regional – Cauca</p> <p>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</p> <p>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</p>	<p>Popayán</p>
--	---	----------------



imagotipo

imagotipo

**URBANPOINT**

	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
--	--	----------------



	<p>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"</p> <p>Regional – Cauca</p> <p>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</p> <p>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</p>	<p>Popayán</p>
--	---	----------------

## Tipografía

Nombre de fuente: Flamouse Personal Use Only

Versión: Version 1.000

Disposición OpenType, Firmado digitalmente, TrueType contornos

abcdefghijklmnopqrstuvwxyz ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ  
1234567890.,:; ' " (!?) +-\*/=

12 El veloz murciélago hindú comía feliz cardillo y kiwi. La cigüeña tocaba el saxofón detrás del palenque de paja. 123456789

18 El veloz murciélago hindú comía feliz cardillo y kiwi. La cigüeña tocaba el saxofón c

24 El veloz murciélago hindú comía feliz cardillo y kiwi. La cigüe

36 El veloz murciélago hindú comía feliz card

48 El veloz murciélago hindú comi

El veloz murciélaao hind



	<p>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"</p> <p>Regional – Cauca</p> <p>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</p> <p>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</p>	<p>Popayán</p>
--	---	----------------



	<p>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"</p> <p>Regional – Cauca</p> <p>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</p> <p>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</p>	<p>Popayán</p>
--	---	----------------





	<p>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"</p> <p>Regional – Cauca</p> <p>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</p> <p>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</p>	<p>Popayán</p>
--	---	----------------



	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE "SENA"</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
--	--	----------------



## Brief

### INFORMACIÓN GENERAL

Nombre de la Empresa: Urban Point

Dirección: Popayán cauca, CTPI cede Norte

Teléfono: \_\_\_\_\_

Tipo de Proyecto:

La aplicación "UrbanPoint" busca simplificar la búsqueda de alojamiento temporal para aprendices del SENA CTPI, ofreciendo una plataforma digital intuitiva y segura que conecta a los estudiantes con opciones de vivienda cercanas a la institución. Con características como búsqueda personalizada, transparencia en las propiedades y seguridad en las transacciones, UrbanPoint aspira a mejorar la experiencia de alojamiento de los aprendices, contribuyendo a su éxito académico y bienestar general.

	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
--	--	----------------

E-mail de contacto: \_\_\_\_\_ Horario de atención: \_\_\_\_\_

## EMPRESA Y FILOSOFÍA

¿Por qué decide montar este tipo de proyecto?

Durante mucho tiempo, hemos observado la falta de atención hacia un mercado específico: los aprendices del CTPI. Esta comunidad enfrenta desafíos significativos al buscar alojamiento temporal, lo que nos ha llevado a reconocer la urgente necesidad de una solución efectiva. Urban Point surge como respuesta a esta necesidad, ofreciendo una plataforma innovadora que busca facilitar y mejorar las condiciones de búsqueda de alojamiento para los aprendices del CTPI. Nuestra herramienta no solo simplificará el proceso de búsqueda, sino que también proporcionará transparencia, seguridad y comodidad, contribuyendo así al bienestar y éxito académico de los estudiantes

¿Cuál es el punto fuerte de su producto?

-Hemos observado la falta de atención en el mercado de los aprendices en relación con la búsqueda de alojamiento. Es por ello que hemos tomado la iniciativa de desarrollar una aplicación web y móvil que aborde de manera efectiva la creciente demanda, ofreciendo una solución legítima. Nuestro servicio se destaca por proporcionar una solución efectiva a las necesidades en el ámbito de la vivienda, convirtiéndose así en su principal fortaleza.

¿Cuáles son los objetivos que pretende conseguir con su producto? Describa sus productos o servicios:

Nuestro producto es una aplicación web y móvil diseñada exclusivamente para los aprendices del SENA CTPI, con el propósito de facilitar la búsqueda y alquiler de alojamiento temporal durante su periodo de formación. La aplicación ofrece una solución innovadora a la creciente demanda de viviendas temporales, permitiendo a los aprendices explorar diversas opciones, desde habitaciones individuales hasta apartamentos compartidos, ajustándose a sus necesidades económicas y preferenciales.

Defina en una sola frase su empresa o producto:

Plataforma innovadora que conecta arrendadores y aprendices en busca de viviendas temporales.

¿Le gustaría ver algún “tagline” o eslogan reflejado en la marca?

¡Conectamos tu aprendizaje con el confort! Tu hogar temporal, tu experiencia única.

## PÚBLICO OBJETIVO

¿Cuál es el público objetivo de su empresa o producto?

Los nuevos aprendices del Sena CTPI que llegan de distintas partes de Colombia o en intercambio para cursar sus estudios, carecen de una herramienta que les ayude a encontrar un alojamiento cómodo y seguro según sus necesidades.

	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
--	--	----------------

¿En qué horquilla de edad se mueve su público objetivo?

Entre los 16 a los 25 años

¿Cómo le gustaría ser percibido por su público objetivo?

Queremos que los aprendices del CTPI nos vean como un aliado comprometido con su bienestar, que comprende sus desafíos y se esfuerza por mejorar su experiencia educativa proporcionando opciones de vivienda seguras, cómodas y accesibles. Además, deseamos ser percibidos como una marca transparente, confiable y comprometida con la satisfacción y el éxito de nuestros usuarios, enfocada en brindar un servicio excepcional que satisfaga sus necesidades y expectativas.

¿Por qué su público objetivo compraría su producto o servicio?

Nuestra investigación ha revelado que ninguna empresa se ha percatado de este mercado específico de aprendices del CTPI en cuanto a alojamiento temporal, lo que significa que no hay otras soluciones disponibles. Urban Point se posiciona como la primera y única opción que ofrece una solución real a estas necesidades, lo que generaría una alta demanda por parte de nuestro público objetivo. Al ser la única opción disponible, los aprendices del CTPI no tendrían otra alternativa que recurrir a nuestro servicio para satisfacer sus necesidades de alojamiento, lo que nos brinda una ventaja competitiva única en el mercado.

¿Preferencia de Color?

Hemos decidido usar una paleta de c La preferencia de color de Urban Point se centra en transmitir los valores de la marca, con una paleta que incluye tonos de rojo, verde y azul. Optamos por tonos oscuros para ayudar al diseño a destacar y ser recordable, al mismo tiempo que brinda una estética atractiva y profesional a la vista. olores que se enfoque en trasmitir los valores de la marca como rojo, verde o azul, decidimos usar tonos oscuros de para ayudar al diseño en de forma que sea recordable y bonito a la vista

¿Tiene alguna idea clara sobre el diseño del logotipo?

Urban Point! Imagino un diseño donde en el centro se encuentre un aprendiz representado de manera amigable. A su alrededor, podríamos agregar varias casas estilizadas o iconos de alojamientos posibles, formando un círculo o semicírculo alrededor del aprendiz, lo que sugeriría la variedad de opciones disponibles en Urban Point. El diseño podría incorporar colores vivos y modernos para transmitir vitalidad y energía, junto con tonos más suaves para reflejar la comodidad y seguridad que ofrece la plataforma.

Calcule aproximadamente el porcentaje de su público objetivo que pertenece a las siguientes categorías respecto a sus criterios estéticos:

	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
--	--	----------------

Clásicos: 25%

Modernos: 30%

Desconocidos: 40 %

## COMPETENCIA

¿Quiénes son sus principales competidores?

Dado que Urban Point se posiciona como una solución única en el mercado para la búsqueda de alojamiento temporal específicamente dirigida a aprendices del SENA CTPI, actualmente no tiene competidores directos que ofrezcan un servicio similar y específicamente adaptado a esta audiencia. Sin embargo, podríamos considerar como competidores indirectos a otras plataformas de búsqueda de alojamiento en general, como Airbnb, Booking.com, Facebook Marketplace o plataformas locales de arrendamiento, que aunque no están dirigidas específicamente a aprendices del SENA CTPI, podrían ser consideradas como alternativas por parte de algunos usuarios.

¿Cuáles son sus ventajas respecto a la competencia?

Las ventajas de Urban Point con respecto a la competencia radican en su enfoque específico en las necesidades de los aprendices del SENA CTPI y en las características únicas que ofrece: Acceso a información completa: Urban Point proporciona a los usuarios información detallada y completa sobre los servicios de alojamiento disponibles, lo que permite a los aprendices tomar decisiones informadas basadas en sus necesidades y preferencias específicas. Funcionalidad de contrapropuesta: Urban Point permite a los usuarios hacer contrapropuestas y negociar el precio de su arrendamiento directamente con los arrendadores, lo que brinda una mayor flexibilidad y la posibilidad de obtener acuerdos más favorables. Estas ventajas proporcionan a los usuarios una experiencia más personalizada y satisfactoria en la búsqueda de alojamiento temporal.

¿Cuáles son sus desventajas respecto a la competencia?

Limitación de audiencia: debido a que Urban Point se enfoca únicamente en aprendices del SENA CTPI, puede tener una audiencia más limitada en comparación con otras plataformas de búsqueda de vivienda que atienden a una gama más amplia de usuarios.

Menos opciones de vivienda: Debido a que Urban Point se enfoca específicamente en viviendas para aprendices del SENA CTPI, puede tener menos opciones de vivienda en comparación con otras plataformas que ofrecen una gama más amplia de propiedades.

Falta de reconocimiento de marca: Como solución nueva y específica para una audiencia específica, Urban Point puede enfrentar desafíos en términos de reconocimiento y adopción de marca en el mercado en comparación con competidores establecidos y más conocidos.

¿Existe algún competidor que admire? ¿Cuál es y por qué?

	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
--	--	----------------

Airbnb ha demostrado una capacidad extraordinaria para conectar a las personas y brindar experiencias de viaje únicas, al mismo tiempo que promueve la economía colaborativa y el intercambio cultural. Su enfoque en la innovación tecnológica, el servicio al cliente y la construcción de una marca sólida y reconocible fue realmente inspirador.

Urban Point puede modelar Airbnb por su enfoque centrado en el usuario, su capacidad para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado y crear una relación comunitaria inclusiva y diversa.

El objetivo de Urban Point es crear una comunidad similar de estudiantes y propietarios que puedan aprender de la experiencia y el éxito de Airbnb y contribuir a su propio crecimiento y desarrollo en el mercado de alojamiento temporal para estudiantes.

## ESTRATEGIAS ANTERIORES Y FUTURAS

¿Ha tenido alguna mala experiencia con su imagen actual? ¿Por qué?

No, UrbanPoint ha sido cuidadoso en el desarrollo de su imagen y marca, asegurándose de transmitir confianza, profesionalismo y compromiso con sus usuarios desde el principio

¿Qué puede afectar al éxito de su empresa o producto?

- Falta de apoyo financiero
- Retraso en la creación o fases de desarrollo del proyecto
- Falta de recursos humano para desarrollar partes del proyecto

¿Tiene planes de expansión de su empresa o desarrollo de nuevos productos en un corto plazo? ¿Cuáles?

Sí, Urban Point tiene planes de expansión y desarrollo de nuevos productos en un corto plazo. Estamos considerando la posibilidad de expandirnos a otras instituciones educativas además del SENA CTPI, para ofrecer nuestro servicio a una audiencia más amplia de estudiantes en Colombia. Además, estamos explorando la posibilidad de desarrollar nuevas funcionalidades para nuestra plataforma, como la integración de herramientas de pago seguro, la inclusión de servicios adicionales relacionados con el alojamiento temporal, y la expansión a otros países de América Latina donde exista una demanda similar de alojamiento para estudiantes. Estos planes de expansión y desarrollo nos permitirán crecer como empresa y seguir proporcionando soluciones innovadoras a las necesidades de nuestros usuarios.

## // INFORMACIÓN ADICIONAL

---

---

---

---

---

	<b>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”</b> <b>Regional – Cauca</b> <b>Centro de Teleinformática y Producción Industrial</b> <b>Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información</b>	<b>Popayán</b>
--	--	----------------