BRIEF

José Miguel Gomez Ortiz Alejandro Gaviria Cano Mateo Estrada Pulgarín Mariana Díaz Hernandez

Edwin Andrés Medina mogollón

Juan Carlos Blandón Vargas

Institución Educativa Manuel J Betancur

Media Técnica E Integración De Diseño Multimedia

Grado 11°

Medellín

BRIEF MAMADISIMO

1.PRAL (Proyecto De reutilización De aguas Lluvias)

2. comenzamos a principios de 2019 con la idea base llamada PALM (proyecto de aguas lluvias Medellín) que luego evolucionó en el proyecto actual (PRAL) luego de avanzar en la idea, nuestro tutor nos recomendó inscribir el proyecto en una feria llamada CT+I a la cual presentamos nuestro proyecto, y pasamos a la fase final.

La única publicidad usada para el proyecto es una sección en una página llamada los yoguis, y el stand que se usó en la feria CT+I.

El PRAL cuenta con tres integrantes actualmente Alejandro Gaviria Cano, Jose Miguel Gomes y Mateo Estrada Pulgarín, cuenta con maquetas del producto deseado y un cartel publicitario e informativo de este.

En este momento el PRAL se encuentra en fase de pruebas para dar el gran paso de la implementación del proyecto en uno de los hogares de sus integrantes.

3. el producto del PRAL es un filtro inteligente purificador de aguas lluvias, que pueda ayudar a zonas que presentan problemas con el acueducto o simplemente no tienen acceso a él. Este filtro podría ser utilizado de varias formas, ya sea manualmente o de forma remota con el internet de las cosas.

4. MATRIS DOFA

Debilidades:

- aunque tenemos alguien especializado para cada función, no todos tenemos afinidad con las diferentes destrezas necesarias para el proyecto.
- No hemos hecho alianza con ningún ente con el presupuesto necesario para desarrollar físicamente los primeros prototipos funcionales.

Oportunidades

- Las ferias municipales de emprendimiento y de la ciencia.
- Posibles alianzas con el acueducto local y municipal.

Fortalezas

- La versatilidad de nuestro producto y las múltiples soluciones que ofrece.
- Al todos tener un cargo estamos especializados en todo lo implicado al proyecto.

- la falta de competencia real en cuanto al campo que tenemos

Amenazas:

- EPM
- Proyectos similares.
- Programas de ahorro de agua del estado

5.el precio total de fabricación seria de aproximadamente 230.000 pesos colombianos Y el precio de venta rondaría los 300.000.

6. el consumidor final: estaría en cualquier rango de edad y podría ser utilizado por cualquiera.

Consumidor real: esta en el rango de 25 a tercera edad tiene un sentido de ahorrar o cuidar el agua, el sexo, el país e ideología no influye.

Consumidor potencial: este es mucho mas variable ya que seria guiado solo por su curiosidad y nivel de conciencia ambiental.

7. competencia directa: no tenemos un competidor definido, y en todo caso sería otro proyecto escolar.

Competencia indirecta: los programas de ahorro y de reutilización de agua público.

8.OBJETIVOS

- Mejorar la calidad de vida de las personas que no tiene acceso a agua potable, pero si a lluvia o aguas no tratadas.
- Aprovechar eficazmente un recurso tan preciado y abundante como es la lluvia de Colombia.
- Mostrar a Colombia una alternativa para luchar con la sequía.

9. Evaluación de mercado

en algunas zonas de España, como Galicia se en empezado a consumir en masa muchos tipos de filtros de agua simple, pero debido a sus de uso muchos usuarios se quejaron a la empresa con la razón de que no limpiaban bien el agua (no obstante, el problema era la mala implementación de los filtros).

10. **PLAZA**

Nuestro producto primero seria dado a conocer al público a través de publicidad gratuita por Facebook, Instagram, Twitter, Snapchat, entre otras redes sociales. Además, seguiremos aportando información mediante la página de los yoguis.com.

El producto seria vendido a través de paginas de compra y venta online, y también por la página oficial del PRAL.