





IQ UP

Juan Sebastian Bernal Orozco

Lina Marcela Alvis León

Maria Camila Lenis Restrepo

Sofía Arciniegas Ospina

Marca mixta

**Misión**

Somos una empresa desarrolladora y administradora de aplicativos, enfocada en llevar a cabo cada uno de los conocimientos adquiridos brindando a nuestros usuarios ideas innovadoras basadas en necesidades sociales y empresariales.

**Visión**

Lyon será la empresa desarrolladora de software reconocida por su calidad y compromiso, caminando con el cambio de la tecnología y sociedad, dando a conocer un gran ámbito de posibilidades. Esta labor será desempeñada de forma ética y satisfactoria para nosotros y nuestros usuarios.

**1. INFORMACIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR**

Contiene los datos básicos de cada uno de los integrantes del equipo.

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombres y Apellidos** | **LINA MARCELA ALVIS LEON** |
| **Identificación** | **1006049065** |
| **Teléfono** | **3153750873** |
| **E-mail:** | **lina-marcela2000@hotmail.com** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombres y Apellidos** | **MARIA CAMILA LENIS RESTREPO** |
| **Identificación** | **1192819221** |
| **Teléfono** | **3173694663** |
| **E-mail:** | **mlmariacami2@gmail.com** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombres y Apellidos** | **JUAN SEBASTIAN BERNAL OROZCO** |
| **Identificación** | **1010090647** |
| **Teléfono** | **3014384637** |
| **E-mail** | **sebasorozco2013@gmail.com** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombres y Apellidos** | **SOFIA ARCINIEGAS** |
| **Identificación** | **1010086273** |
| **Teléfono** | **3128959797-3708684** |
| **E-mail** | **sofiarciniegas2202@hotmail.com** |

**2. IDENTIFICACIÓN DEL TIPO DE PROYECTO**

Contiene la información del tipo de proyecto

2.1. Presentación de la Idea Empresarial

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2.1. 1.Titulo del proyecto | | | LYON CORPORATION | | |
| 2.1.2. Sector | Bienes | Servicios | | 2.1.3. Subsector | Tecnología y desarrollo de software |
|  | x | |
| 2.1.4. Descripción del proyecto | | | | Cualquier persona que lea esta descripción, deberá entender en qué consiste su proyecto. Describa el ¿Qué?, el ¿Cómo? y el ¿Para quién? de su proyecto. | |
| Lyon Corporation es una empresa desarrolladora aplicativos, los cuales están orientados a hacer la vida diaria más simple con tan solo un clic, apto para todo tipo de usuario debido a su sencillez, enfocados hacia la productividad. | | | | | |

**3. INFORMACIÓN BÁSICA DEL PROYECTO**

Contiene la información preliminar del proyecto

|  |  |
| --- | --- |
| 3.1. Justificación | Surgimos por la necesidad de los estudiantes al querer llevar una agenda de sus labores escolares de una forma más organizada, accesible y automatizada. |
| **Personal**  ¿Por qué es bueno para su vida personal? | Lyon Corporation nos permite dar un paso hacia la vida empresarial, cada experiencia nos lleva a estar más cerca de nuestras metas, como lo es formar nuestra propia empresa altamente sostenible y reconocida. |
| **Social**  ¿Por qué es socialmente responsable? | Nuestra empresa es socialmente responsable ya que no compartimos contenido inadecuado, lo cual hace de nuestro aplicativo una herramienta accesible para todo público. |
| **Económica**  ¿Por qué es económicamente rentable? | En medio de la Era de la información el desarrollo de software tiene un auge considerable, esto, combinado con la continua satisfacción de las necesidades de los usuarios hace de nuestra empresa sea económicamente sostenible además de la presentación de productos novedosos que permiten el crecimiento de empresas y a la vez la simplicidad de impartir elementos novedosos a la vida del usuario. |
| **Ambiental**  ¿Por qué es ambientalmente sostenible? | Al usar la tecnología evitamos el uso del papel, usando así solo energía eléctrica, la cual tiene un impacto menos negativo al planeta. |
| **3.2 Objetivos** | Bajo costo del aplicativo  Aplicar ideas innovadoras, sofisticadas y de alta calidad que contribuyan para un mejor servicio a nuestros usuarios. |
| Corto Plazo  (0 - 1 años)  Los objetivos de corto plazo se relacionan con la etapa de pre inversión y/o formulación del plan de negocio. | * Diseñar aplicaciones para sistema operativo Android. * Ser reconocidos por la calidad y el bajo costo de su software. * Aplicar los conocimientos adquiridos para el servicio de los usuarios |

|  |  |
| --- | --- |
| 3.3. Función Principal del negocio |  |
| Desarrollo de aplicativos informáticos que permitan simplificar actividades de la vida academica. | |

|  |  |
| --- | --- |
| 3.4. Aspectos de diferenciación | Nuestro aplicativo posee la posibilidad de calcular promedios, ingresar recordatorios para exámenes, permitiendo así simplificar algunas tareas y hacer que el usuario tenga un mejor servicio. |
| * El cálculo de nota final, siendo esta una función que también sirve para saber cuánto le falta para pasar la materia. * El enfoque: estas apps están enfocadas en listas de que tiene que hacer, nosotros nos enfocamos en apuntes rápidos de los temas vistos para facilitar el estudio. | |

|  |
| --- |
| 4.2. Demanda |
| Cliente: Personas Naturales  Rango de edad de 10 a los 25 años Estrato Socioeconómico desde 3 a 6  Gustos y preferencias:  Una persona que quiera llevar organizada su vida escolar, y tener todo controlado. |
| Cliente Empresa.  Micro\_x\_ Pequeña \_\_\_Mediana \_\_\_Grande\_\_\_  Sector : Bienes\_\_\_ Servicios\_x\_ Comercio\_\_\_  Gustos y preferencias:  Una empresa que requiera llevar un control sobre los próximos eventos y sobre apuntes rápidos de áreas especializadas. |

**4. ESTUDIO DEL MERCADO**

|  |  |
| --- | --- |
| 4.1. Producto y/o Servicios | Liste los productos y/o servicios que ofrecerá su empresa. |
| Producto 1.  IQ UP | |

|  |  |
| --- | --- |
| 4.2.2. ¿Qué Usos y beneficios buscan sus clientes? | Haga una lista de los usos que le da el cliente al producto y/o servicio y los beneficios que se derivan cada uso. |
| USOS   * Permite al usuario crear y administrar fácilmente sus apuntes y tareas, dividido por materias que él mismo modifica. * La aplicación contará con un organizador (calendario) en el cual se digitará los eventos próximos, tales como talleres, tares, quiz o parciales. * Permite al usuario estudiar para los exámenes, gracias a que por filtra dependiendo del tema, todas las notas rápidas que el mismo haya ingresado.   BENEFICIOS   * Permite llevar una vida escolar más organizada. * Permite automatizar el cálculo del promedio. * Facilita la manera de estudiar. | |

|  |
| --- |
| 4.2.1. CLIENTES |
| * Estudiantes del colegio Comfandi Miraflores * Estudiantes en general * Comfandi |

|  |  |
| --- | --- |
| 4.3 Competencia. | Defina cuáles serán los principales competidores que tendrá su empresa en el mercado y que satisfacen la misma necesidad. |
| Competidor 1. My homework  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Competidor 2. Agenda del estudiante  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Competidor 3. My study life  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 4.3.1 Análisis de las fortalezas y debilidades de la competencia. | El siguiente cuadro ilustra las fortalezas y debilidades de las empresas que usted ha identificado como competidores directos. Asigne valores de menor a mayor en una escala de 1 a 5, en cada uno de los criterios en mención. | | |
| Criterios | **Competidor** | | |
| **1** | **2** | **3** |
| Localización | 4 | 3 | 3 |
| Poder financiero | 4 | 3 | 3 |
| Posicionamiento del producto | 5 | 2 | 3 |
| Imagen de calidad | 4 | 2 | 4 |
| Estrategia de promoción y ventas | 4 | 3 | 3 |
| Estrategia de precios | 4 | 3 | 3 |
| **TOTAL** | 25 | 16 | 19 |

|  |  |
| --- | --- |
| 4.5 Sistema de distribución y comercialización | Cuál será el medio que la empresa utilizará para hacer llegar los servicios a los clientes. Definir el canal apropiado para su proyecto y como lo va a implementar. |
| Nuestra comercialización será por medio de USB. | |

|  |  |
| --- | --- |
| 4.6 Publicidad | Defina cuales son los medios de publicidad que utilizara para vender su producto y/o servicio |
| * Volantes * Voz a voz * Redes sociales | |

|  |  |
| --- | --- |
| 4.7 Promoción | Defina cuales son los medios de promoción que utilizara para vender su producto y/o servicio |
| * Hablar con nuestros amigos y conocidos, para que así se vaya difundiendo la aplicación. * Realizar volantes con páginas diseñadas para estos promocionando nuestra app. * Abrir cuentas en redes sociales para promocionar la aplicación. | |

**5. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

La ingeniería del proyecto se refiere a la etapa técnica; es decir, se debe determinar los requerimientos para la instalación y funcionamiento del proyecto.

|  |  |
| --- | --- |
| 5.2 localización: | Objetivo: Determinar en qué lugar se ubicara el proyecto. |
| * Macrolocalización   Los computadores de nuestros usuarios.   * Microlocalización   Computadores que tengan java, y conexión con My SQL (La base de datos). | |

|  |  |
| --- | --- |
| 5.3 Descripción del Bien y/o Servicio | Se debe realizar un análisis del producto; es decir, una descomposición del bien o servicio final en cada una de sus piezas. El análisis consta de tres pasos que se describen a continuación: |
| Descomponga y describa todos los elementos del bien y/o servicio   * Un aplicativo de escritorio. * Una base de datos de las materias del estudiante. * Módulo de promedio * Módulo de recordatorios. * Módulo de repaso de exámenes. * Módulo para añadir materias. * Visualización de las notas.   \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Listar y describir las máquinas y equipos que se requieren para transformar la materia prima en producto y/o Servicio   * Internet * Ordenador * IDE Netbeans 8.0.2 * Java * Gestor de Base de Datos (MySQL) | |

|  |
| --- |
| Listar y describir todos los materiales e insumos que necesita para la producción.   * Ordenador * USB * Mouse * IDE desarrollo Netbeans 8.0.2 * Gestor de base de datos (mysql) * Recursos Humanos |

|  |  |
| --- | --- |
| 5.4 Diagrama y plan del proyecto |  |
|  | |

**6. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA**

Objetivo: Establecer la estructura administrativa que hará funcionar la empresa.

|  |  |
| --- | --- |
| 6.1 Organigrama | Definir el modelo de estructura administrativa. Exprese mediante el organigrama la modalidad que más se ajuste a su proyecto. |
|  | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 6.2 Descripción de cargos | Después de definir el tipo de estructura administrativa más indicado para la empresa y se procede a la descripción de cada uno de los cargos que se definieron en el organigrama | | |
| **Nombre del cargo** | **Funciones** | **Herramientas** | **Requisitos** |
| * **Gerente** | * Su funcionalidad es ser el líder del proyecto, realiza evaluaciones de cumplimiento periódicamente y organiza la distribución del trabajo. | * Medios de comunicación y electrónicos. * Conocimientos previos. | * Responsabilidad * Liderazgo * Compromiso * Conocimientos básicos de administración |
| * **Administrador financiero** | * Su funcionalidad es rentabilizar la empresa, llevar una organización de ganancias y control del manejo monetario correctamente. | * Conocimientos en finanzas y contabilidad. * Uso de aplicaciones ofimáticas. | * Compromiso. * Organización. * Conocimientos básicos de finanzas. |
| * **Diseñador** | * Su funcionalidad es darle imagen al proyecto, encargado de la interfaz gráfica para darle creatividad y desarrollar la información de manera didáctica. | * Aplicaciones de edición. * Medios visuales de diseño. | * Creatividad. * Conocimientos previos del diseño gráfico. * Actualización en medio sociales. |
| * **Programador** | * Su funcionalidad es codificar la aplicación requerida por el cliente. Estructura el proyecto. | * Lenguaje de programación. * Entorno de desarrollo integrado libre. * Medios visuales (YouTube) | * Conceptos básicos de lengua de programación (Java) * Aparatos electrónicos (computador y celular) |

**7. ASPECTOS LEGALES**

Objetivo: Definir la figura jurídica con la que formalizará su proyecto

|  |  |
| --- | --- |
| 7.1Tipo de sociedad | SAS (Sociedad de acciones simplificadas) |
| Definición  Es una sociedad comercial de capital, innovadora en el derecho societario colombiano. Estimula el emprendimiento debido a las facilidades y flexibilidades que posee para su constitución y funcionamiento.  Ventajas  - Los empresarios pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad.  - La creación de la empresa es más fácil. Una SAS se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero.  -La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes.  - No se requiere establecer una duración determinada.  - Por regla general no exige revisor fiscal.  - Mayor flexibilidad en la regulación de los derechos patrimoniales.  - Mayor facilidad en la operación y administración.  - El trámite de liquidación es más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades. | |

**8. INVERSIÓN, COSTOS Y RENTABILIDAD**

Este análisis nos permitirá saber cuál es el costo y la rentabilidad de las inversiones.

**8.1. Inversión**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **MÁQUINAS, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS** | **CANTIDAD** | **VR UNITARIO** | **PRECIO TOTAL** |
| HP Stream x360 | 1 | $759.900 | $759.900 |
| HP EliteBook | 1 | $1.200.000 | $1.200.000 |
| Asus k501ub-dm130t | 1 | $2.500.000 | $2.500.000 |
| HP NoteBook 14 | 1 | $1.069.000 | $1.069.000 |
| Silla Estudiantil con Brazos Alexia - Krea | 4 | $149.900 | $599.600 |
| Escritorio Asenti | 2 | $ $79.900 | $159.800 |
| **TOTAL ACTIVOS FIJOS** | | | $ |  | $ | |
| **MATERIA PRIMA (Materiales e Insumos)** | **CANTIDAD** | **VR UNITARIO** | **PRECIO TOTAL** |
| N/A |  |  |  |
| **TOTAL MATERIAS PRIMAS** | | |  |  | | $ | |
| **TOTAL INVERSIONES** | | | $6.188.500 |  | | $ | |

*Internet 4GB $45000 V/mensual*

**8.2. Análisis de costos**

Analice en el siguiente cuadro el valor de los costos de materia prima y costos unitarios de su producto y/o servicio.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  | **MATERIA PRIMA** | **VALOR** | **CANTIDAD** | **COSTO** |
|  |  | $ |  | $ |
|  |  | $ |  | $ |
|  |  | $ |  | $ |
|  |  | $ |  | $ |
|  |  | $ |  | $ |
|  |  | $ |  | $ |
|  |  | $ |  | $ |
|  | **Producto 1** |  | **Costo total** | $ |
|  |  |  | **Vr. Venta** | $ |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**8.3 Margen de contribución**

Unitario El precio de venta por unidad menos los costos total por unidad equivalen al **Margen de Contribución unitario** (A—B = C)

**A= Vr Venta B= Costo total unitario C= Utilidad**

IQUP $300.000 C

**8.4 Costos Fijos**

**¿Cuánto serán sus costos fijos mensualmente?**

Arriendo $600.000

Teléfono $33.000

Electricidad $380.000

Acueducto $150.000

Vigilancia $0

Internet $45.000

Publicidad $50.000

Mantenimiento $150.000

Seguros $0

Transporte $0

Impuestos $0

Otros $0

**TOTAL COSTOS FIJOS $1.408.000**