



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN



Diplomado de Mercadotecnia

SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE MERCADO

Mochilas con Carga Solar Eco-Charge

CONTENIDO

Fase 1. Planeación Estratégica

- 1.1 Nombre de la empresa
- 1. 2 Logo de la empresa
- 1.3 Producto que se ofrece
- 1.4 Objetivos generales y específicos de la empresa
- 1.5 Misión
- 1.6 Visión
- 1.7 Valores
- 1.8 FODA de la empresa
- 1.9 Competencia directa e indirecta
- 1.10 Target del producto

Fase 2. Subsistema de entrada (MODELO DE PORTER)

- 2.1 Abastecimiento de los productos
- 2.2 Desarrollo tecnológico de los productos
- 2.3 Recursos humanos de la empresa
- 2.4 Infraestructura de la empresa
- 2.5 Logística interna de la empresa
- 2.6 Operaciones en la empresa
- 2.7 Logística externa de la empresa
- 2.8 Marketing y ventas de la empresa
- 2.9 Qué servicio se ofrece en conjunto con el producto
- 2.10 Importancia de la cadena de valor con el SIM

Fase 3. Subsistema de Investigación de Mercados

- 3.1 Realización de encuestas
- 3.2 Análisis de encuestas
- 3.3 Prototipo
- 3.4 Bibliografía

FASE 1

1. NOMBRE Y EXPLICACIÓN DE LA EMPRESA Eco- Charge

Explicación del Nombre: El nombre "EcoCharge" fusiona los conceptos de ecología y carga, que no necesariamente deben estar peleadas, por el contrario pueden lograr una sinergia sostenible y funcional para todas las personas. "Eco" hace referencia al compromiso e interacción con el medio ambiente, mientras que "Charge" representa la energía o carga que generan nuestros productos de manera natural y sin dañar el medio ambiente aprovechando la energía solar para cargar aparatos electrónicos portátiles aún estando fuera de casa.

2. LOGO DE LA EMPRESA



3. EXPLICACIÓN DEL LOGO:

Este logo muestra la armonía entre lo natural y lo tecnológico, representada por una planta y un enchufe. Ambos están enmarcados por un círculo verde que evoca el sol, la principal fuente de energía renovable. Eco Charge es una empresa comprometida con el medio ambiente y la innovación, que ofrece mochilas eco-friendly con paneles solares para recargar dispositivos móviles.

4. SLOGAN

Tu energía, tu mochila:

Eco Charge, recargando tu mundo.

5. EXPLICACIÓN DEL PRODUCTO

Mochilas Solares para Cargar Dispositivos

Características Físicas:

- Paneles solares integrados en la parte exterior de la mochila.
- Creado con materiales plásticos reutilizados que aportan durabilidad y resistencia al agua para proteger tanto los paneles solares, dispositivos almacenados y objetos personales que porten en la mochila.
- Diseño ergonómico y ajustable para mayor comodidad al llevarla.
- Compartimentos internos diseñados para la carga de los dispositivos electrónicos que cuenta con cables y entradas genéricas.
- Batería recargable de alta capacidad para almacenar la energía solar generada, ultra ligera y con protección para evitar accidentes o sobrecalentado.

Cualidades:

- **Ecológica:** Proporciona una forma sostenible de cargar dispositivos electrónicos al aprovechar la energía solar.
- **Práctica:** Permite a los usuarios mantener sus dispositivos cargados mientras se desplazan, ya sea caminando, de viaje, en bicicleta o en transporte público.
- **Funcional:** Ofrece tanto espacio de almacenamiento como capacidad de carga, combinando utilidad con eficiencia energética.

- **Reciclado:** Las baterías y paneles que cumplan con su tiempo de funcionalidad, solo serán intercambiadas y no serán desechadas a la basura, para poder lograr generar la menor cantidad de contaminación, ya que nosotros haremos ese reemplazo.

Forma de Uso:

1. **Carga Solar:** Los usuarios solo deben usar la mochila mientras realizan sus actividades al aire libre para poder captar con los paneles la energía solar, que a su vez será almacenada en una batería interna. A los paneles no hay que hacerles nada, ellos por sí solos convierten la energía solar en electricidad.
2. **Conexión de Dispositivos:** Conectar el cable USB de tu dispositivo a la mochila para poder comenzar con la carga. Asegurarse que quede bien conectado y que se encuentre en el área de resguardo de la mochila para evitar daño del dispositivo.
3. **Carga Móvil:** Esta batería es útil para días nublados donde no se recolecta demasiada energía debido al clima, cabe resaltar que aunque nosotros no percibimos luz solar, la mochila capta la poca energía que genera el sol en esos días logrando almacenar más energía en la misma.

6. ARTE CONCEPTUAL DEL PRODUCTO



7. PROTOTIPO



8. OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS

Objetivos Generales:

1. **Promover la Sostenibilidad:** Contribuir al cuidado del planeta al ofrecer soluciones tecnológicas sostenibles y eco-friendly para cargar dispositivos.
2. **Innovación Tecnológica:** Ser líderes en la integración de tecnología solar en productos cotidianos, impulsando la adopción de actividades sostenibles y con energías renovables.
3. **Satisfacción del Cliente:** Brindar productos de alta calidad, con energías renovables y servicios excepcionales para garantizar la satisfacción, lealtad de los clientes y el cuidado del planeta.

Objetivos Específicos:

1. **Lanzamiento Exitoso del Producto:** Lanzar al mercado mochilas solares que cumplan con los estándares de calidad y satisfagan las necesidades de carga de dispositivos de los usuarios.
2. **Desarrollo de Partnerships:** Establecer colaboraciones con fabricantes de paneles solares y baterías para garantizar la calidad y eficiencia de los componentes.
3. **Concientización y educación:** Educar al público sobre los beneficios de la carga solar y cómo contribuir a la mejora del medio ambiente mediante campañas educativas.
4. **Expansión en el mercado:** Aumentar la presencia de "Eco Charge" en diferentes mercados, explorando oportunidades de venta en línea y asociaciones con minoristas.
5. **Feedback y mejora continua:** Recopilar y utilizar comentarios de los clientes para mejorar constantemente la calidad y funcionalidad de los productos.

9. MISIÓN

Desarrollar productos innovadores que combinen tecnología y sostenibilidad, proporcionando soluciones de carga solar prácticas y de alta calidad, que reduzcan el impacto ambiental y se fomente un estilo de vida consciente y amigable con el medio ambiente.

10. VISIÓN

Ser la empresa líder a nivel nacional en tecnología sostenible, ofreciendo soluciones de carga eco-friendly que mejoren la vida diaria de las personas y el cuidado del planeta.

11. VALORES

- **Sostenibilidad:** Nuestro enfoque es crear soluciones que beneficien tanto a las personas como al medio ambiente, promoviendo un futuro más sostenible, por lo que para la creación de nuestros productos usamos materiales reciclados y buscamos contaminar lo menos posible en el proceso de producción.
- **Innovación:** Buscamos constantemente formas creativas de integrar la tecnología solar en productos cotidianos, liderando el camino en la innovación pero sin dejar de lado el cuidado al medio ambiente.
- **Calidad:** Nos esforzamos por ofrecer productos que superen las expectativas de nuestros clientes en términos de calidad, durabilidad y funcionalidad, buscando materiales reciclados o de uso renovable para no perder nuestra razón de ser.
- **Compromiso con el Cliente:** Valoramos a nuestros clientes y nos comprometemos a brindarles una experiencia excepcional a través de nuestros productos y servicios.
- **Responsabilidad:** Reconocemos nuestra responsabilidad en la creación de soluciones sostenibles y asumimos la responsabilidad de fomentar prácticas comerciales éticas tanto con nuestros proveedores como con cada colaborador que integra nuestra organización.

12. FODA

Fortalezas:

1. **Innovación Tecnológica:** Contamos con la capacidad para diseñar y fabricar productos que integran tecnología solar en soluciones de carga cotidiana, lo que nos destaca en el mercado.
2. **Compromiso con la Sostenibilidad:** Tenemos un enfoque claro en la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente, atrayendo a consumidores conscientes y promoviendo valores ecológicos en ellos y el resto de la gente.
3. **Calidad y Durabilidad:** Nuestros productos son de alta calidad con materiales duraderos y resistentes al agua, lo que contribuye a la satisfacción del cliente a largo plazo.
4. **Colaboraciones Estratégicas:** Tenemos alianzas con fabricantes de tecnología solar y baterías para garantizar componentes de alto rendimiento en los productos.
5. **Educación y Concientización:** Realizamos campañas educativas que informan a los consumidores sobre los beneficios de la carga solar y cómo pueden contribuir al medio ambiente.

Oportunidades:

1. **Creciente Conciencia Ambiental:** El aumento de la conciencia ambiental crea una demanda creciente de productos eco-friendly, dándonos oportunidad de crecimiento en el mercado.
2. **Mercado en Crecimiento:** El mercado de energías renovables ha mostrado un crecimiento y la gente lo empieza a integrar cada vez más en su día a día, lo que nos da oportunidad de ingresar en más mercados.
3. **Expansión Internacional:** La expansión a mercados internacionales puede abrir nuevas fuentes de ingresos y ampliar el alcance de la empresa.

4. **Colaboraciones Estratégicas Adicionales:** Posibilidad de establecer colaboraciones con empresas de electrónica y tecnología para ofrecer soluciones de carga combinadas.

Debilidades:

1. **Dependencia de la Luz Solar:** La eficiencia de carga depende de la disponibilidad de luz solar, lo que puede limitar en algunos países debido a la falta de sol o por sus condiciones climáticas desfavorables.
2. **Costos Iniciales Elevados:** Los componentes de tecnología solar y las baterías de alta calidad pueden aumentar los costos de producción y afectar el precio final del producto. De igual forma si colocamos algo más bajo en precio puede incrementar el peso del producto y mostrar una desventaja en nuestro producto.

Amenazas:

1. **Tecnología en Evolución:** Rápidos avances tecnológicos podrían hacer que los componentes solares actuales se vuelvan obsoletos en un corto período de tiempo.
2. **Fluctuación de Precios de Materias Primas:** Variaciones en los precios de los materiales, como los paneles solares, podrían afectar los márgenes de ganancia.
3. **Cambios en las Preferencias del Consumidor:** Cambios en las tendencias de consumo podrían impactar la demanda de productos de carga solar.
4. **Competencia en el Mercado:** La creciente popularidad de soluciones de carga podría resultar en una mayor competencia en el mercado.

13. COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA

Competencia Directa:

1. **Empresas de Carga Solar:** Empresas que se especializan en la fabricación de productos de carga solar similares, como mochilas, carteras o fundas de

dispositivos, que también cuentan con paneles solares integrados para cargar dispositivos electrónicos.

2. **Fabricantes de Mochilas Tecnológicas:** Empresas que producen mochilas con características tecnológicas, como bolsillos para baterías externas, pero no necesariamente con paneles solares.

Competencia Indirecta:

1. **Baterías Portátiles:** Aunque no son solares, las baterías portátiles y bancos de energía compiten indirectamente al proporcionar una fuente de carga móvil similar para dispositivos electrónicos.
2. **Tecnología de Carga Inalámbrica:** La carga inalámbrica también puede competir indirectamente al ofrecer una forma cómoda de cargar dispositivos sin necesidad de cables, aunque no aprovecha la energía solar.
3. **Productos de Carga en Movimiento:** Dispositivos como bicicletas estáticas con generadores de energía o cargadores cinéticos pueden competir en términos de ofrecer soluciones de carga en movimiento.

14. TARGET DEL PRODUCTO

Segmento de Mercado para las Mochilas Solares "EcoCharge":

Definición del Segmento de Mercado:

El segmento de mercado para las mochilas solares "EcoCharge" se enfoca en individuos conscientes del medio ambiente, tecnológicamente orientados y en constante movimiento que buscan soluciones prácticas y sostenibles para cargar sus dispositivos electrónicos mientras se desplazan o se encuentran de viaje. Este grupo demográfico valora la comodidad, innovación, espacio y la reducción del impacto ambiental en su estilo de vida cotidiano.

Características del Target:

- **Edad:** Mayormente entre 18 a 45 años.
- **Estilo de Vida Activo:** Personas que se desplazan con frecuencia, ya sea caminando, en bicicleta, en transporte público o viajeros, ya que en lugares naturales muchas veces no se cuenta con energía eléctrica.
- **Conciencia Ambiental:** Preocupados por el medio ambiente y en busca de formas de reducir su huella de carbono.
- **Tecnológicamente Conscientes:** Interesados en la tecnología y dispuestos a adoptar soluciones innovadoras en su vida diaria.
- **Usuarios de Dispositivos Electrónicos:** Utilizan dispositivos como teléfonos móviles, tabletas y auriculares inalámbricos y desean mantenerlos cargados mientras están en movimiento.
- **Consumidores Informados:** Investigan y toman decisiones basadas en la calidad, durabilidad y beneficios funcionales de los productos.

Explicación Detallada:

1. Edad y Estilo de Vida Activo: El rango de edad seleccionado, entre 18 y 45 años, se debe a que este grupo tiende a ser más activo en términos de desplazamientos diarios y que cuentan con la necesidad de traer dispositivos móviles que usan con frecuencia. Los cuales están dispuestos a adoptar soluciones prácticas para cargar sus dispositivos mientras se mueven.

2. Conciencia Ambiental: El target busca alternativas sostenibles en su vida cotidiana. Las mochilas solares "EcoCharge" encajan perfectamente con su mentalidad ecológica, ya que les permite cargar sus dispositivos sin recurrir a fuentes de energía no renovables.

3. Tecnológicamente Conscientes: Esta audiencia está interesada en la tecnología y busca constantemente formas de incorporar en su rutina. Las mochilas solares representan una fusión de tecnología y funcionalidad que atrae a este segmento.

4. Usuarios de Dispositivos Electrónicos: Las personas que utilizan dispositivos móviles como parte fundamental de su vida requieren soluciones de carga móvil que sean convenientes y confiables. Las mochilas solares cumplen con esta necesidad al mantener sus dispositivos cargados de manera segura y sin necesidad de estar en un solo lugar.

5. Consumidores Informados: Esta audiencia realiza investigaciones exhaustivas antes de comprar productos. Valorarán las características de calidad, durabilidad y eficiencia de carga de las mochilas solares "EcoCharge" antes de tomar una decisión.

FASE 2

1. PORTER

Poder de negociación con los clientes: es bajo, ya que en este momento no hay mochilas que den esta opción de poder mezclar el diseño, funcionalidad y cuidado del medio ambiente.

Poder de negociación con los proveedores: en este caso es alto, porque hoy en día no hay muchos proveedores de paneles solares, por lo que no podemos hacer el cambio del mismo de forma rápida o sencilla.

La amenaza de nuevos competidores: en este momento la amenaza es baja, pero consideramos que el cambio del ambiente es decir, la gente cada día se preocupa más por la contaminación ya sea por moda o gusto, pero eso va ocasionar que más gente ubique ese mercado y comience con nuevos productos generando alta amenaza.

La amenaza de nuevos productos sustitutos: es alta, porque hoy en día hay muchos productos que podrían sustituir nuestro producto, no cuentan con todos los beneficios o características, pero sí cubren la necesidad principal que es poder cargar tus dispositivos mientras estás fuera de casa.

La rivalidad entre competidores: es alta porque aunque hoy en día no hay algo que sea iguala nuestro producto, nosotros debemos enfocarnos en dar una excelente experiencia a cada uno de los compradores, porque en cuanto los competidores de productos sustitutos vean el nuestro, van a buscar lanzar algo similar o el mismo producto, lo que nos llevaría perder clientes si no damos un producto de calidad.

2. ABASTECIMIENTO DE LOS PRODUCTOS

Importancia directa en la empresa: El abastecimiento de los productos es una variable crítica que impacta directamente la calidad y disponibilidad de las mochilas solares "Eco-Charge". Garantizar una cadena de suministro eficiente y confiable es esencial para cumplir con las demandas del mercado y mantener la satisfacción del cliente, por lo que es importante contar con proveedores confiables de los siguientes materiales y componentes:

Detalles sobre el Abastecimiento:

- **Paneles Solares y Componentes Tecnológicos:** Colaborar con proveedores especializados en paneles solares flexibles y componentes tecnológicos de alta calidad. Establecer acuerdos confiables a largo plazo para asegurar la consistencia en el suministro y negociar precios competitivos.
- **Materiales de Fabricación:** Trabajar con proveedores que ofrezcan materiales duraderos, resistentes al agua y sostenibles para la fabricación de las mochilas. La selección de materiales de calidad es esencial para la durabilidad del producto final.
- **Baterías Recargables:** Colaborar con fabricantes de baterías recargables de alto rendimiento para asegurar que las mochilas cuenten con una fuente confiable de almacenamiento de energía solar.
- **Logística y Distribución:** Establecer una red de logística eficiente para asegurar la entrega oportuna de productos a los minoristas y clientes finales.

3. DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LOS PRODUCTOS

Importancia Directa en la Empresa: El desarrollo tecnológico de los productos es esencial para mantener la competitividad y la innovación en el mercado de soluciones de carga solar. La capacidad de incorporar tecnologías avanzadas en las mochilas "EcoCharge" permite diferenciarse y proporcionar un valor único a los clientes.

Detalles sobre el Desarrollo Tecnológico:

- **Investigación y Desarrollo Continuo:** Invertir en investigación y desarrollo para mejorar la eficiencia de los paneles solares, aumentar la capacidad de las baterías y explorar nuevas características tecnológicas.
- **Innovación en Diseño:** Colaborar con diseñadores y expertos en tecnología para crear un diseño ergonómico y funcional que integre de manera efectiva los paneles solares y los puertos de carga.
- **Mejora de Circuitos de Carga:** Desarrollar circuitos de carga inteligentes que optimicen la eficiencia de carga solar y la administración de la energía almacenada.

4. RECURSOS HUMANOS DE LA EMPRESA

En Eco Charge creemos que las personas que trabajan con nosotros son nuestro activo más importante, por lo que buscamos rodearnos de las personas mas comprometidas para contar con la mejor calidad en nuestros insumos, proveedores, detalles, etc.

Este proyecto es un rompecabezas, todas las piezas son indispensables, por lo que nuestros colaboradores deben compartir los mismos valores que nuestra organización.

- **Selección y Reclutamiento:** En EcoCharge, nos esforzamos por atraer y retener a profesionales altamente calificados y apasionados que compartan nuestra visión de sostenibilidad y tecnología. Nuestro proceso de selección busca no solo habilidades técnicas, sino también un compromiso con la sostenibilidad y la innovación.

- **Desarrollo y Crecimiento Profesional:** Valoramos el crecimiento y desarrollo de nuestros empleados. Fomentamos un ambiente de aprendizaje continuo, ofreciendo oportunidades de capacitación y desarrollo profesional para que nuestros colaboradores crezcan con la empresa.
- **Cultura Organizacional:** Nuestra cultura se basa en la integridad, la responsabilidad social y el trabajo en equipo. Buscamos colaboradores que abracen estos valores y contribuyan al ambiente positivo y colaborativo de EcoCharge.
- **Diversidad e Inclusión:** En EcoCharge, celebramos la diversidad y promovemos la inclusión en todas las facetas de nuestro negocio. Valoramos las perspectivas diversas y creemos que la inclusión nos hace más fuertes como equipo.
- **Compromiso con la Sostenibilidad:** Nuestros colaboradores comparten un fuerte compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental. Trabajamos juntos para minimizar nuestro impacto en el medio ambiente y promover soluciones eco-friendly.
- **Beneficios y Bienestar:** Ofrecemos a nuestros empleados un paquete de beneficios competitivos y nos preocupamos por su bienestar. Esto incluye atención médica, programas de bienestar y flexibilidad laboral para mantener un equilibrio entre la vida laboral y personal.
- **Comunicación Abierta:** Fomentamos la comunicación abierta y la retroalimentación constante. Cada colaborador tiene una voz en nuestra empresa y se les alienta a compartir sus ideas y perspectivas.
- **Responsabilidad Social Corporativa:** Colaboramos en proyectos y actividades de responsabilidad social corporativa que promueven el bienestar de la comunidad y refuerzan nuestros valores de sostenibilidad.
- **Oportunidades de Liderazgo:** Buscamos desarrollar líderes dentro de nuestra organización. Ofrecemos oportunidades para asumir roles de liderazgo y participar en la toma de decisiones estratégicas.

- **Equilibrio Entre Trabajo y Vida Personal:** Reconocemos la importancia del equilibrio entre el trabajo y la vida personal. Ofrecemos programas y políticas que apoyan este equilibrio.

Evaluación y Reconocimiento: Valoramos el desempeño excepcional y reconocemos los logros de nuestros colaboradores. Realizamos evaluaciones regulares para ofrecer retroalimentación constructiva y oportunidades de crecimiento. Este enfoque en los recursos humanos fortalecerá la cultura de tu empresa y ayudará a atraer y retener a talentos comprometidos con la misión y visión de EcoCharge.

5. INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA

Importancia Directa en la Empresa: La infraestructura de la empresa es fundamental para la operación eficiente y efectiva de todos los procesos, desde la producción hasta la distribución. Una infraestructura sólida garantiza que la empresa pueda cumplir con los estándares de calidad y tiempos de entrega.

Detalles sobre la Infraestructura:

- **Facilidades de Producción:** Contar con instalaciones de producción equipadas con maquinaria y tecnología necesarias para la fabricación de las mochilas solares.
- **Control de Calidad:** Establecer un sistema de control de calidad riguroso para garantizar que cada producto cumpla con los estándares de calidad y funcionalidad.
- **Almacenamiento y Logística:** Tener almacenes eficientes para gestionar el almacenamiento de materias primas y productos terminados. Desarrollar una logística efectiva para la distribución.
- **Desarrollo de Personal:** Contar con un equipo capacitado en fabricación, tecnología solar, diseño y logística para respaldar todas las etapas del proceso.
- **Tecnología de la Información:** Implementar sistemas de TI para gestionar el inventario, pedidos, seguimiento de producción y comunicación interna.

6. LOGÍSTICA INTERNA DE LA EMPRESA

La logística interna de "EcoCharge" se enfoca en la gestión eficiente de los recursos, procesos y materiales dentro de la organización. Esta etapa asegura que los componentes necesarios para la fabricación de las mochilas solares estén disponibles y sean utilizados de manera óptima.

Características de la Logística Interna:

- **Gestión de Inventarios:** Mantener un control preciso de las materias primas, componentes tecnológicos y otros recursos necesarios para la producción.
- **Planificación de la Producción:** Establecer un plan de producción que considere la demanda del mercado, la capacidad de fabricación y los plazos de entrega.
- **Control de Calidad:** Implementar procedimientos de control de calidad en cada etapa de la producción para garantizar que cada mochila cumpla con los estándares establecidos.
- **Procesos Eficientes:** Optimizar los procesos de ensamblaje, integración de paneles solares y pruebas para minimizar el tiempo de producción y maximizar la calidad.

7. OPERACIONES EN LA EMPRESA

Las operaciones de la empresa "EcoCharge" se refieren a la ejecución de todas las actividades necesarias para la producción, distribución y mantenimiento de las mochilas solares. Estas operaciones aseguran la coherencia y calidad de los productos, así como la satisfacción del cliente.

Características de las Operaciones:

- **Producción Coherente:** Garantizar que todas las mochilas solares cumplan con los estándares de calidad y diseño establecidos durante el proceso de producción.

- **Mantenimiento:** Ofrecer servicios de mantenimiento y reparación para las mochilas solares, asegurando una vida útil prolongada y la satisfacción del cliente.
- **Gestión de Devoluciones:** Establecer procedimientos para manejar devoluciones y garantías, garantizando una respuesta rápida y efectiva a cualquier problema que pueda surgir.
- **Capacitación del Personal:** Capacitar al personal en todos los aspectos de las operaciones, desde la fabricación hasta el servicio al cliente, para garantizar un alto nivel de conocimiento y competencia.

8. LOGÍSTICA EXTERNA DE LA EMPRESA

La logística externa se refiere a la gestión de la distribución y entrega de los productos terminados a los clientes y minoristas. Es esencial para garantizar que las mochilas solares "EcoCharge" lleguen a su destino de manera oportuna y en condiciones óptimas.

Características de la Logística Externa:

- **Distribución Eficiente:** Diseñar una red de distribución que cubra los mercados objetivo de manera efectiva, considerando la geografía y la densidad de población.
- **Tiempo de Entrega:** Establecer plazos de entrega precisos para minoristas y clientes finales, garantizando que los productos lleguen a tiempo.
- **Embalaje Adecuado:** Utilizar embalajes resistentes y protectores para asegurar que las mochilas lleguen en perfecto estado.
- **Seguimiento en Tiempo Real:** Implementar sistemas de seguimiento para que tanto la empresa como los clientes puedan rastrear el estado y ubicación de los envíos.

9. MARKETING Y VENTAS EN LA EMPRESA

Marketing:

- **Segmentación y Posicionamiento:** Identificar y segmentar a los consumidores conscientes del medio ambiente y tecnológicamente orientados como el público objetivo principal. Posicionar las mochilas solares "EcoCharge" como soluciones de carga eco-friendly y tecnológicamente avanzadas.
- **Estrategia de Marketing:** Desarrolla una estrategia de marketing que incluya campañas publicitarias, presencia en redes sociales y promoción en línea.
- **Distribución:** Establece canales de distribución, como tu sitio web oficial y posibles acuerdos con minoristas locales o en línea.
- **Campañas de Concienciación:** Realizar campañas educativas para destacar los beneficios de la carga solar y la importancia de adoptar soluciones sostenibles en la vida cotidiana.
- **Publicidad y Promoción:** Utilizar canales de marketing digital, redes sociales y colaboraciones con influencers para aumentar la visibilidad de la marca y el producto.

Ventas:

- **Estrategias de Distribución:** Establecer una red de distribución que incluya tiendas en línea, colaboraciones con minoristas y distribución directa a los consumidores.
- **Equipo de Ventas Profesional:** Contar con un equipo de ventas capacitado para brindar información detallada sobre las características y beneficios de las mochilas solares.
- **Personalización:** Ofrecer opciones de personalización para atraer a diferentes segmentos de clientes y satisfacer sus preferencias individuales.

- **Lanzamiento del Producto:** Anuncia el lanzamiento oficial de las mochilas solares "EcoCharge" y comienza a aceptar pedidos.
- **Servicio al Cliente:** Configura un equipo de atención al cliente para responder a consultas y proporcionar asistencia postventa.
- **Monitoreo de Ventas:** Realiza un seguimiento constante de las ventas y las reacciones de los clientes para realizar ajustes según sea necesario.

10. SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- **Accesorios de Carga Solar:** Ofrecer accesorios adicionales, como fundas de dispositivos o paneles solares portátiles, que puedan utilizarse en conjunto con las mochilas para maximizar la carga solar.
- **Servicio posventa:** donde le demos seguimiento a sus dudas, mantenimiento, cambio de paneles y baterías.
- **Programas de Mantenimiento:** Proporcionar servicios de mantenimiento y reparación para las mochilas solares, garantizando su durabilidad y funcionamiento óptimo a lo largo del tiempo.
- **Aplicación de Seguimiento de Carga:** Desarrollar una aplicación móvil que permita a los usuarios monitorear el rendimiento de los paneles solares y la carga de sus dispositivos en tiempo real.
- **Servicios de Educación:** Ofrecer talleres y webinars sobre energía solar, sostenibilidad y formas de reducir el consumo de energía.
- **Programas de Reciclaje:** Implementar programas de reciclaje para las mochilas al final de su vida útil, promoviendo el compromiso con la sostenibilidad.
- **Promociones y Descuentos:** Ofrecer promociones especiales o descuentos para compras en conjunto con otros productos de carga solar.
-

11. CADENA DE VALOR

La cadena de valor es un concepto fundamental dentro del Modelo de Porter que descompone las actividades de una empresa en diversas etapas interconectadas, desde la obtención de materias primas hasta la entrega del producto final y los servicios relacionados. Esta descomposición permite a las empresas analizar y mejorar cada una de estas etapas para lograr una ventaja competitiva sostenible.

Para desarrollar una cadena de valor que tome en cuenta tanto los Sistemas de Información de Mercados (SIM) como la empresa "EcoCharge", es importante considerar cómo se interrelacionan estos elementos para crear valor en cada etapa del proceso empresarial. Aquí desarrollamos una cadena de valor adaptada a esta situación:

- **Investigación de Mercados (SIM):**
 - Recopilación y análisis de datos de mercado.
 - Identificación de oportunidades y demanda de productos eco-friendly.
- **Desarrollo Tecnológico (SIM y Empresa):**
 - Investigación de tecnologías solares innovadoras.
 - Diseño y desarrollo de prototipos de mochilas solares "EcoCharge".
- **Abastecimiento (Empresa):**
 - Selección de proveedores de paneles solares, baterías y materiales sostenibles.
 - Negociación de acuerdos de suministro confiables.
- **Producción (Empresa):**
 - Fabricación de mochilas solares "EcoCharge" utilizando materiales de alta calidad y componentes electrónicos.
 - Control de calidad riguroso para garantizar estándares superiores.
- **Marketing y Ventas (SIM y Empresa):**

- Desarrollo de estrategias de marketing basadas en datos del SIM.
- Promoción del producto y captación de clientes a través de canales de venta.
- **Distribución (Empresa):**
 - Almacenamiento eficiente y distribución de mochilas a través de canales de venta establecidos.
- **Servicio al Cliente (Empresa):**
 - Atención al cliente para responder a preguntas y brindar asistencia postventa.
- **Logística Externa (Empresa):**
 - Coordinación de la entrega oportuna de productos a minoristas y clientes finales.
- **Operaciones (Empresa):**
 - Gestión de la producción, almacenamiento y logística para garantizar la eficiencia operativa.
- **Investigación y Desarrollo Continuo (SIM y Empresa):**
 - Monitoreo de datos de mercado y retroalimentación de los clientes para la mejora continua del producto.
 - Investigación de tecnologías emergentes y oportunidades de expansión de productos.
- **Responsabilidad Social Corporativa (SIM y Empresa):**
 - Evaluación del impacto ambiental y social de las operaciones.
 - Participación en proyectos de sostenibilidad y responsabilidad social.
- **Gestión Financiera (SIM y Empresa):** Monitoreo de indicadores financieros clave para garantizar la rentabilidad y el crecimiento sostenible.

Esta cadena de valor integrada muestra cómo los Sistemas de Información de Mercados (SIM) proporcionan datos e información crítica que orienta y guía las decisiones y actividades de la empresa en cada etapa del proceso empresarial. La alineación y coordinación entre el SIM y la empresa es esencial para crear y ofrecer productos exitosos como las mochilas solares "EcoCharge" en el mercado.

12. IMPORTANCIA DE LA CADENA DE VALOR PARA ECO - CHARGE

- **Innovación y Desarrollo Tecnológico:** La cadena de valor de "EcoCharge" comienza con la innovación y el desarrollo tecnológico para crear mochilas solares de alta calidad y eficiencia. Esta etapa es fundamental para mantenerse a la vanguardia en términos de tecnología solar y ofrecer productos que superen las expectativas del cliente.
- **Abastecimiento de Componentes:** La adquisición de paneles solares, baterías y otros componentes de alta calidad es esencial para garantizar el rendimiento y la durabilidad de las mochilas solares. Una cadena de suministro eficiente y colaboraciones estratégicas aseguran la disponibilidad constante de estos componentes.
- **Producción y Control de Calidad:** La etapa de producción se centra en la fabricación de las mochilas solares, asegurando que cada una cumpla con los estándares de calidad establecidos. Un riguroso control de calidad garantiza que los productos sean duraderos, eficientes y seguros para su uso.
- **Marketing y Ventas:** La comercialización efectiva de las mochilas solares "EcoCharge" se realiza a través de campañas de concienciación, publicidad y promoción dirigidas al público objetivo. La cadena de valor destaca la importancia de segmentar el mercado y comunicar los beneficios únicos de los productos.
- **Distribución y Logística Externa:** La entrega oportuna y eficiente de las mochilas solares a los minoristas y clientes finales es vital. Una logística externa bien

organizada garantiza que los productos lleguen en buen estado y en el momento adecuado.

- **Atención al Cliente y Servicios Complementarios:** La cadena de valor también abarca la atención al cliente y los servicios complementarios ofrecidos por la empresa. Esto incluye brindar soporte técnico, servicios de mantenimiento y accesorios relacionados con las mochilas solares.

Creación de Valor para el Cliente:

La cadena de valor de "EcoCharge" se traduce en la creación de valor para los clientes al ofrecer mochilas solares de alta calidad que satisfacen las necesidades de carga móvil de manera sostenible y eficiente. Cada etapa de la cadena contribuye a la excelencia del producto final y la experiencia positiva del cliente, lo que fortalece la lealtad de la marca y la reputación en el mercado.

En resumen, la cadena de valor en el contexto de "EcoCharge" es esencial para garantizar la calidad del producto, la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente, lo que en última instancia impulsa el éxito y la competitividad de la empresa en el mercado de soluciones de carga solar.

FASE 3

1. ENCUESTA (Investigación de mercados)

****Cuestionario de Investigación de Mercados: Mochilas Solares "EcoCharge"****

- 1) ¿Cuál es tu edad?
 - a) 15 - 25 años
 - b) 25 - 35 años
 - c) 35 - 45 años

- d) más de 45 años
- 2) ¿Cuál es la principal actividad a la que te dedicas?
- a) Estudios
 - b) Trabajo
 - c) Estar en el hogar
- 3) ¿Con qué frecuencia viajas o te desplazas largas distancias?
- a) Raramente
 - b) Ocasionalmente
 - c) Frecuentemente
 - d) Siempre
- 4) ¿Qué tan importante es para ti utilizar productos eco - friendly en tu vida diaria?
- a) Nada importante
 - b) Poco importante
 - c) Moderadamente importante
 - d) Muy importante
- 5) ¿Cuántos dispositivos electrónicos móviles / portátiles utilizas en tu día?
- a) 1 dispositivo
 - b) 2 dispositivos
 - c) 3 dispositivos
 - d) más de 4 dispositivos
- 6) ¿Cuántas veces al día cargas tus dispositivos electrónicos mientras estás fuera de casa?
- a) Nunca
 - b) 1 vez
 - c) 2- 3 veces
 - d) Más de 3 veces
- 7) ¿Estás interesado en una mochila que pueda cargar tus dispositivos móviles / portátiles utilizando energía solar?
- a) No estoy interesado

- b) Poco interesado
 - c) Moderadamente interesado
 - d) Muy interesado
- 8) ¿Crees que una mochila solar podría mejorar tu comodidad y conveniencia mientras te desplazas de un lugar a otro o estás de viaje?
- a) No creo que mejore
 - b) Tal vez mejore
 - c) Definitivamente mejorará
- 9) ¿Qué tan beneficioso considera el producto con relación a una mochila convencional?
- a) Nada beneficioso
 - b) Poco beneficioso
 - c) Indiferente
 - d) Beneficioso
 - e) Muy beneficioso
- 10) ¿Qué características te parecen más importantes en una mochila solar? (selecciona hasta 3 opciones)
- a) Alta capacidad de carga
 - b) Diseño, comodidad y estilo moderno
 - c) Durabilidad y resistencia al agua
 - d) Compartimentos y espacio de almacenamiento
 - e) Compatibilidad con varios dispositivos
- 11) ¿Cuánto tiempo dura la batería del dispositivo móvil / portátil que utilizas más al día?
- a) Menos de 3 horas
 - b) De 3 a 5 horas
 - c) De 6 a 8 horas
 - d) Más de 8 horas

- 12) ¿En qué rango de precio estarías dispuesto(a) a invertir en una mochila solar de alta calidad?
- a) \$1,500 - \$2,000
 - b) \$2,000 - \$2,500
 - c) \$2,500 - \$3,000
 - d) Más de \$3,000
- 13) ¿Qué factores podrían influir en la decisión a la hora de comprar una mochila solar?
- a) Precio competitivo
 - b) Tecnología de carga eficiente
 - c) Diseño y estilo atractivo
 - d) Valor ecológico
- 14) ¿Dónde preferirías comprar una mochila solar “Eco - Charge”?
- a) Tienda en línea (sitio web oficial)
 - b) Tiendas departamentales
 - c) Centros comerciales
- 15) Adicionalmente a una mochila, ¿qué otros productos te gustaría que tuviera las mismas características? (selecciona las opciones que apliquen)
- a) Bolsas de mano
 - b) Tienda de campaña
 - c) Cangureros

2. ANÁLISIS DE PERSONAS ENCUESTADAS

Persona 1:

Alejandro Andrade, 42 años, la principal actividad que realiza es trabajar dando cursos donde muestra a la gente cómo hacer su huerto orgánico en casa. A él le resultó muy funcional, ya que cuando sale de casa debe cargar varias baterías para sus dispositivos y esto le haría más ligero su traslado, otra de las cosas que ve buena es que la energía

captada es almacenada en una batería y le da mayor rendimiento, sin embargo, a pesar de esto, no la considera muy novedosa porque tendría que hacer un gasto extra cuando él ya tiene varias mochilas, pero buscaría solo poder adaptar el sistema del panel solar a cualquier mochila, si fuera de esta forma definitivamente la compraría.

Persona 2:

Sandra Díaz, 29 años. Trabaja en una agencia de publicidad, aunque en su día a día no requiere de esta mochila porque en su trabajo, carro o casa puede cargar sus dispositivos, nos mencionó que para ella es muy funcional, pero le encantaría más si hubiera una versión para mujer, es decir, a ella no le gusta usar mochilas pero si hubiera una bolsa con estas características, si la compraría.

Es una persona a la que le gusta viajar mucho en carretera y hacer varias caminatas, así que prefiere hacer el cambio de dejar las pilas externas por la bolsa con paneles solares.

NOTA: aunque en nuestra propuesta inicial no está la bolsa, ya tenemos nuestros siguientes productos, los cuales serán (casa de campaña, bolsa de mano y cangurera) *Ver anexo Arte Conceptual Próximos Productos*

Persona 3:

Daniela Hernández, 33 años. Trabaja en una agencia de publicidad. A ella le gusta mucho salir con su pareja y disfruta mucho de los lugares con áreas verdes, por lo que a ella le parece una idea muy novedosa y siente que es un muy buen producto porque para ella es importante tener su celular y lpad con pila para poder tomar fotos en todos los lugares que recorren, además le ven un plus en comparación con las pilas convencionales porque la mochila es resistente al agua, generando una tranquilidad para ella.

Sin dudarla la compraría y recomendaría a sus conocidos o compañeros de viaje para que no se queden sin las fotos de sus viajes.

Persona 4:

Alan Montes, 32 años. Trabaja en una empresa que se dedica a la venta e instalación de tinas y jacuzzis. Él es el encargado de la gente que realiza las instalaciones y mantenimiento de las mismas, así como la persona que tiene el trato directo con los clientes, por lo que su celular lo utiliza muchísimo y a veces se queda sin pila y debe andar cargando la pila en la mano por todos lados mientras anda haciendo las visitas. Debido a esto él se mostró muy interesado y mencionó que no le haría ningún ajuste porque ahí puede cargar su computadora y celular sin tener que estar pegado al carro o incluso tener que meterse a un café para poder tener la carga que necesita para sus reuniones. Sin duda Alan si la compraría y pagaría el costo por la misma sin ningún tema.

Persona 5:

Alejandro, 32 años. Trabaja en una agencia de publicidad, pero en sus tiempos libres disfruta mucho ir de viaje y recorrer muchos pueblos. Por lo que para él resultó ser muy atractiva porque se le acaba muy rápido su batería sacando videos y fotos de los lugares que conoce, pero se ha llegado a enfrentar que en los hostales u hoteles en los que se queda no tienen energía eléctrica, así que a veces solo carga el celular pero sin pila. Y esta mochila sería de gran ayuda para sus recorridos, así que, si la compraría.

Persona 6

Andrés Cervantes, 25 años. Es emprendedor, por lo que se la pasa trasladándose por la ciudad constantemente para realizar entregas de sus productos. Sus respuestas a la encuesta reflejan una aceptación del producto, junto con la asociación de este con un precio elevado, aunque a pesar de esto a él le gustaría que la mochila tuviera otro valor agregado, un diseño antirrobo para mejorar su uso en transporte público, así como enfocarse más a las personas que viajan regularmente y practican actividades como camping o senderismo.

Persona 7

Andrea Carranza, 23 años. Es estudiante y practica senderismo en su tiempo libre, sus respuestas fueron con tendencia de aceptar el producto, sin embargo expresó preocupación con la potencia de carga, aunque agregó que la idea sí le parece bastante viable debido a la tendencia de la carga inalámbrica de los dispositivos y al desarrollo tecnológico constante, de igual forma sugirió desarrollar otros diseños, o bien, la personalización de estas mochilas.

Persona 8

Antonio Cedillo, 28 años. Él es una persona que trabaja en publicidad, por lo que utiliza distintos dispositivos electrónicos en su día a día, de igual forma le gusta hacer ejercicio y practicar deportes en su tiempo libre, de acuerdo a sus respuestas en la encuesta, expresó aceptación por el producto e inclinación hacia un diseño deportivo y no tan formal, así como ligero para no tener que cargar mucho peso, además de que la batería sea eficiente y duradera.

Persona 9

Giovani Aguilera, 43 años. Es el director comercial de la empresa donde trabaja, por lo que viaja a menudo, de igual forma toma vacaciones frecuentemente, en las cuales procura conocer lugares turísticos y explorar, además de que por su trabajo debe estar en constante contacto con proveedores, clientes, etc., por lo que siempre procura cargar sus dispositivos electrónicos, sus respuestas reflejan aceptación al producto, de igual forma expresó que es una idea novedosa y sugirió elaborar más diseños, tipo sport e incluso más formales, además de que le interesó el tiempo de carga en los dispositivos.

Persona 10

Juan Carlos Delgadillo, 35 años. Trabaja en ventas, por lo que usualmente se encuentra viajando por trabajo a otros estados, además de que en su tiempo libre le gusta realizar diversas actividades al aire libre, teniendo demasiado interés por la tecnología, reflejó un fuerte interés por el producto, ya que expresó que le ayudaría bastante debido a la

naturaleza de su trabajo el cual le pide estar conectado a una red regularmente, por lo que comentó que es una buena propuesta siempre y cuando la carga no sea muy lenta, así como que cuente con entradas para enchufes y no únicamente de USB.

Persona 11

Mauricio Avilés, 24 años. Su principal actividad es realizar grabaciones al aire libre en el Canal 11, así como trasladarse a diferentes locaciones en su día a día. Menciona que le parece un producto atractivo, sobretodo porque no ha visto algo así recientemente, sin embargo, le gustaría que no llamara mucho la atención, si tuviera los paneles solares muy visibles o la marca en grande, ya que uno estaría muy observado sabiendo que traes dispositivos en la mochila y no hay tanta seguridad en las calles para eso.

Persona 12

Brandon Patiño, 23 años. Actualmente es estudiante en la Facultad de Ciencias, considera que es una propuesta ambiciosa, sin embargo, considera que los costos de esta son poco accesibles para los estudiantes y deben ser construidas con materiales resistentes para prolongar su vida útil, así como ligeros ya que con el peso de las cosas puede llegar a ser estorbosa o poco accesible.

Persona 13

Carlos Alberto Dorantes, 28 años. El se desarrolla como ingeniero en sistemas, por lo menos 3 veces a la semana acude a visitar a clientes que requieren su servicio, por lo que además de estar en constante relación con la tecnología desempeña actividades al aire libre. Comenta que la idea le parece novedosa, sin embargo, le parece que los costos serían elevados, por lo que recomienda elegir un sistema de carga que sea bueno pero a costos más bajos.

Persona 14

Sergio Maqueda, 25 años. Es un trabajador de logística, por lo que sus actividades se desempeñan al aire libre, considera que esta mochila es muy útil y se adapta a sus necesidades ya que al estar en uso constante de su teléfono han habido ocasiones en las

que se queda sin batería, sin embargo, le parece que el costo podría ser menor, ya que él podría estar comprando frecuentemente estas, además de que espera que los materiales sean resistentes debido y aptos para todo tipo de condiciones climáticas para que le sea funcional en su día a día

Persona 15

Kevin Lara 24 años. Actualmente se desempeña como productor de contenidos en una televisora, a él le pareció una propuesta novedosa y muy práctica para las necesidades tecnológicas que requerimos actualmente, sin embargo, le parece que el diseño podría tener una mejor estética, colores y tamaños, adicional le parece un costo razonable ya que por la tecnología que conlleva y los costos de producción, adicional, le pareció atractiva la propuesta y menciona que nunca había escuchado nada similar.

Persona 16

Janet Jimenez 25 años. Acaba de terminar su carrera en Recursos Humanos y actualmente labora en una empresa nacional. Al ayudarnos al contestar la encuesta que le presentamos, nos comentó que considera a las mochilas eco-charge como un producto innovador que saca provecho de tecnologías de carga solar de una forma poco exploradas, como el hecho de tenerlo ya incorporado y no que sea un accesorio a parte, ya que si bien existen varios artículos con paneles solares que ofrecen soluciones para la carga de dispositivos móviles, nadie se ha preocupado por que estos sean cómodos y prácticos de llevar, espera que próximamente se puedan ver productos de este tipo en el mercado, ya que es una buena alternativa para la carga de los dispositivos móviles, en cuanto al costo considera que al ser un producto tecnológico y de energía sustentable está dentro de los costos que se podría permitir, así como el diseño lo considera correcto e innovador.

Persona 17

Andrey López 26 años. Egresado de Informática y profesor de inglés. Al aplicarle la encuesta considera que los materiales de la mochila son un dato importante para su compra, ya que busca algo que sea resistente y que sea cómodo de utilizar, al preguntarle

qué tan novedosa le parece nuestra idea considera que para él sí lo es, ya que recurrentemente carga con varias baterías externas, mochilas, cangureras y hasta maletas o portafolios durante su vida diaria, por lo que una mochila con las características que ofrece Eco-Charge lo animan a comprar nuestro producto, ya que solucionaría varios inconvenientes que ha encontrado con los productos que actualmente existen en el mercado para la carga de dispositivos móviles. Le parece atractivo el canal de distribución, ya que considera que es un producto que es para todo público en especial para universitarios y personas que trabajan desplazándose o tiene trabajo de campo e investigaciones, espera que este producto sea lo suficientemente útil y funcional para que la reputación de la empresa se vuelva poco a poco más grande y se puedan ofrecer diferentes productos con la tecnología que estamos proponiendo

Persona 18

Álvaro Aguilar 23 años. Es un de informática por las tardes y en la mañana trabaja como medio tiempo en una compañía de tecnología, durante sus trayectos de su casa al trabajo, del trabajo a la universidad y por último de la universidad a su casa está en constante uso de dispositivos móviles, por lo general tiene que cargar diariamente 4 dispositivos, su celular, audífonos, laptop y reloj inteligente, normalmente carga estos dispositivos ya sea en su casa, en la oficina o cuando está disponible alguna conexión de carga en la facultad, nos comenta que incluso ha tenido que comprar un multiconector para poder conectar sus dispositivos cuando está en la universidad ya que siempre están ocupados los enchufes, sin embargo cuando está en la calle en sus trayectos diarios a través del transporte público llega a necesitar baterías portátiles, pero que si no se cargan en la noche correctamente, durante el día puede llegar a sufrir por no tener batería, al contarle sobre nuestro producto, mochilas con carga solar eco-charge, le emociono la idea, ya que si bien no iba a terminar de sustituir por completo el modo en como carga sus dispositivos móviles, si harían un cambio significativo al poder cargar su batería portátil cuando se encuentra en la calle con la energía solar y de este modo también cargar los dispositivos mientras está en sus trayectos, ayudando a que los momentos con los que no cuente con batería sean menos frecuentes, al final del cuestionario recalco que en verdad le gustaría obtener este

producto y desea que se lleve a cabo para próximamente comprarlo, procurando usar materiales resistentes y que sea cómodo de transportar.

Persona 19

Javier López, 28 años. Javier es un empleado de oficina que se desplaza diariamente al trabajo en transporte público. Ocasionalmente, tiene que viajar a otros estados de México para asistir a conferencias y realizar actividades relacionadas con su trabajo. Utiliza un promedio de 2 dispositivos electrónicos en su vida diaria: su teléfono celular y su laptop. Por lo general, carga sus dispositivos por la noche en casa y, durante sus viajes al trabajo, se ha encontrado con la frustración de que su teléfono se quede sin batería, especialmente cuando tiene que trabajar en la laptop durante los viajes largos.

Al conocer la mochila solar "EcoCharge", Javier se sintió intrigado por la posibilidad de aprovechar la energía solar para cargar sus dispositivos mientras se desplaza al trabajo o durante sus viajes de negocios. La idea de tener una fuente de energía portátil adicional le pareció muy atractiva, ya que le permitiría mantener sus dispositivos cargados incluso en situaciones en las que no tiene acceso a enchufes eléctricos. Además, le gustó la idea de contribuir a la sostenibilidad y reducir su huella de carbono utilizando una mochila eco-friendly.

Javier ve el producto como una solución práctica para su estilo de vida ocupado y está dispuesto a invertir en una mochila solar de alta calidad que mejore su comodidad durante los desplazamientos y viajes de trabajo. Está ansioso por obtener más información sobre la mochila "EcoCharge" y espera que esté disponible pronto para considerarla como una adición útil a su vida cotidiana y profesional.

Persona 20

Ana García, 36 años. Ana es maestra y lleva una vida ocupada desplazándose entre dos escuelas donde enseña. Por las mañanas, trabaja con jóvenes de bachillerato, y por las tardes, con estudiantes universitarios. Su automóvil es su principal medio de transporte,

ya que le permite llegar puntualmente a sus clases en ambas escuelas y administrar su horario de manera eficiente.

Ana también tiene un pequeño negocio que administra en su tiempo libre y entre horas muertas en su laptop personal. La laptop es una herramienta esencial para gestionar su negocio y preparar materiales educativos para sus clases. Sin embargo, el constante uso de sus dispositivos móviles y la laptop durante todo el día a menudo agotan la batería de sus dispositivos.

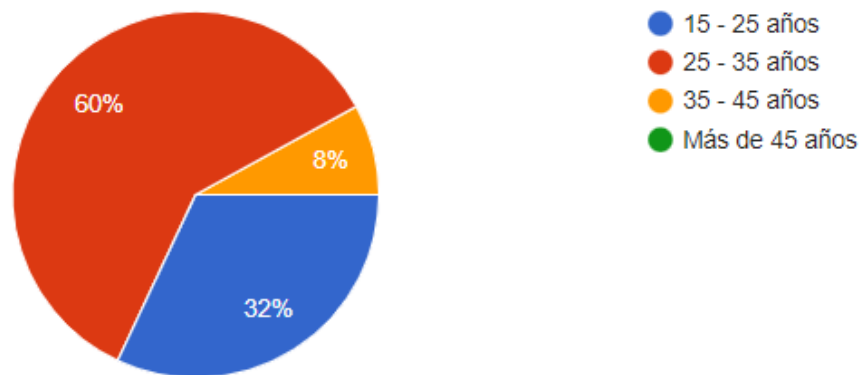
Cuando Ana conoció la mochila solar "EcoCharge", inmediatamente vio el potencial beneficio que podría aportar a su ajetreada vida. La idea de cargar sus dispositivos mientras se desplaza en su automóvil entre escuelas o en sus momentos de descanso le pareció altamente conveniente. También aprecia la contribución eco-friendly de la mochila, ya que comparte valores de sostenibilidad con sus estudiantes y busca inspirarlos a tomar medidas responsables con el medio ambiente.

Ana considera que la mochila solar sería una inversión valiosa, ya que le ayudaría a mantener sus dispositivos cargados durante todo el día, lo que a su vez mejoraría su capacidad para enseñar y gestionar su negocio de manera eficaz. Está emocionada por la posibilidad de integrar esta solución innovadora en su rutina diaria y espera que el producto esté disponible pronto para incorporarlo a su estilo de vida activo y orientado hacia la eficiencia.

3. RESULTADOS DE ENCUESTAS

1. ¿Cuál es tu edad?

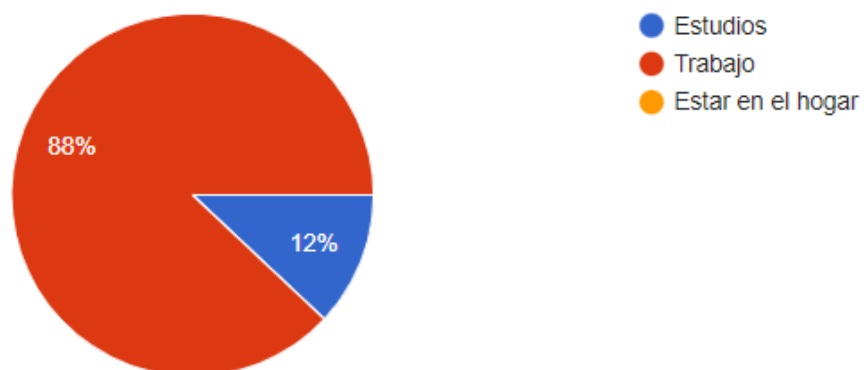
25 respuestas



CONCLUSIÓN: El 60% de las personas encuestadas se encuentran dentro de un rango de edad de 25 - 35 años, aunque es una cantidad mayor, el producto puede ir enfocado a un rango de edad mayor.

2. ¿Cuál es la principal actividad a la que te dedicas?

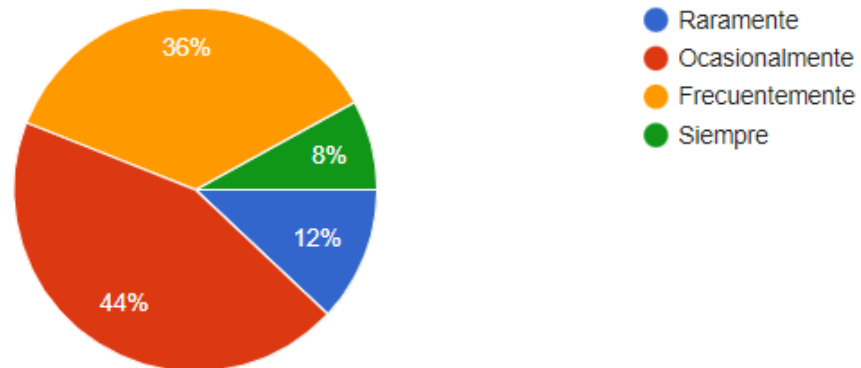
25 respuestas



CONCLUSIÓN: Casi en su totalidad y con el 88% de porcentaje, las personas encuestadas se dedican a trabajar, y el 12% estudian. Esto nos muestra que son personas que se desplazan de manera rutinaria.

3. ¿Con qué frecuencia viajas o te desplazas largas distancias?

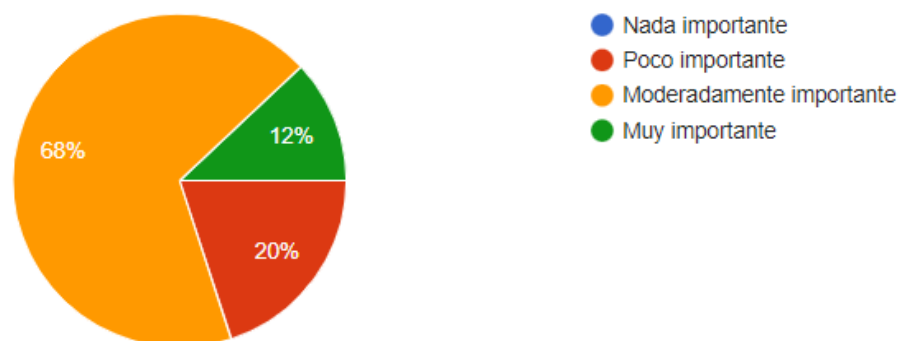
25 respuestas



CONCLUSIÓN: En esta pregunta nos arrojó información muy valiosa, ya que debido a la Pandemia podemos ver que las opciones con mayor porcentaje fueron “ocasionalmente” y “frecuentemente”, esto nos dice que aunque la mayoría de los encuestados su principal actividad es el trabajo y estudiar, no muestran tener un desplazo de una larga distancia o no está dentro de su rutina diaria.

4. ¿Qué tan importante es para ti utilizar productos eco-friendly en tu vida diaria?

25 respuestas

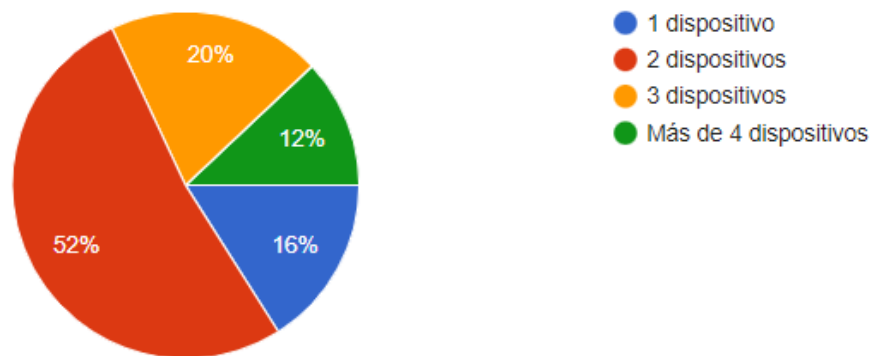


CONCLUSIÓN: Aquí podemos ver que el más relevante con 68% es “moderadamente importante”, lo que nos dice que a la gente si muestran un interés por estos productos, sin

embargo no es la principal característica en un producto o no es en lo que se llegarían a basar a la hora de usar un producto, logrando tener en nosotros una desventaja.

5. ¿Cuántos dispositivos electrónicos móviles / portátiles utilizas en tu día?

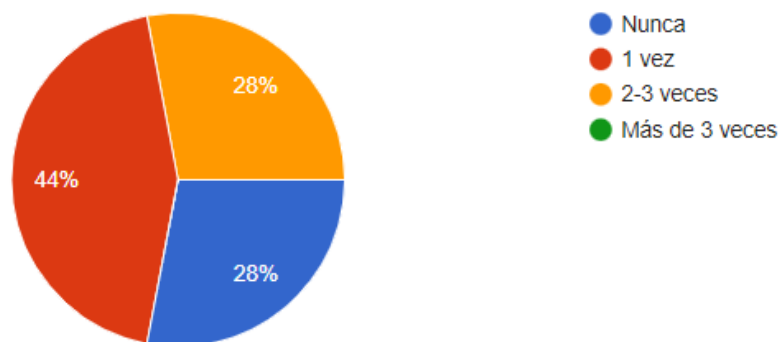
25 respuestas



CONCLUSIÓN: El 84% de los encuestados utilizan más de 2 dispositivos en un día, lo que nos da una gran posibilidad o ventaja ya que con la mochila evitan cargar tres pilas y varios cables para cada uno, logrando dar mayor comodidad y eficiencia en los usuarios.

6. ¿Cuántas veces al día cargas tus dispositivos electrónicos mientras estás fuera de casa?

25 respuestas

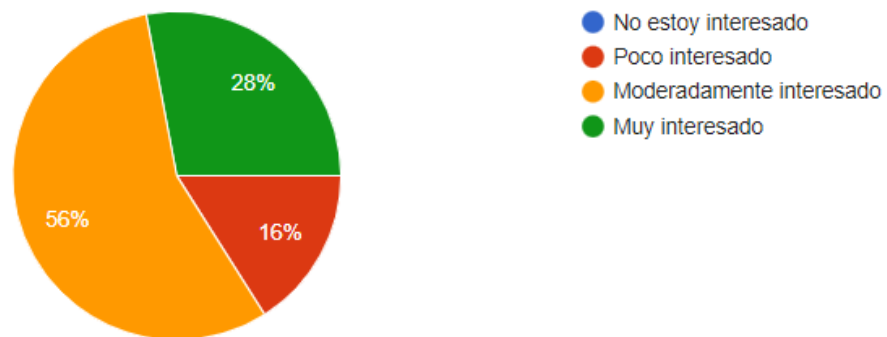


CONCLUSIÓN: El 72% de las personas encuestadas al salir de casa llegan a cargar sus dispositivos de 1 a 3 veces, lo que nos indica que son personas que utilizan mucho los dispositivos y requieren de contenedores de energía adicionales para poder continuar con

su rutina laboral o escolar. Eso nos ayuda porque, si ellos que casi no se desplazan en distancias grandes requieren la carga constante, una persona que lo haga va a necesitarla más.

7. ¿Estarías interesado en una mochila que pueda cargar tus dispositivos móviles / portátiles utilizando energía solar?

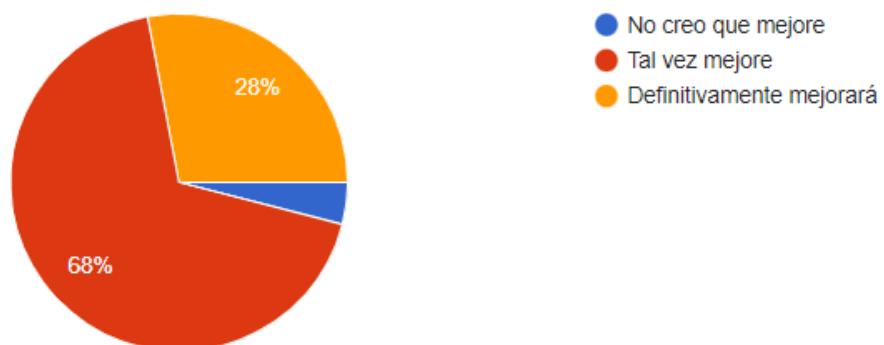
25 respuestas



CONCLUSIÓN: Esta pregunta es importante, ya que el 84% de los encuestados se mostraron interesados, pero el 56% del total sólo está moderadamente interesado por lo que tendríamos que realizar alguna mejora en el producto y crear mayor atracción por el producto y sus cualidades para poder convertir ese 28% en 56% y lograr un nivel mayor de aceptación del mismo.

8. ¿Crees que una mochila solar podría mejorar tu comodidad y conveniencia mientras te desplazas de un lugar a otro o estás de viaje?

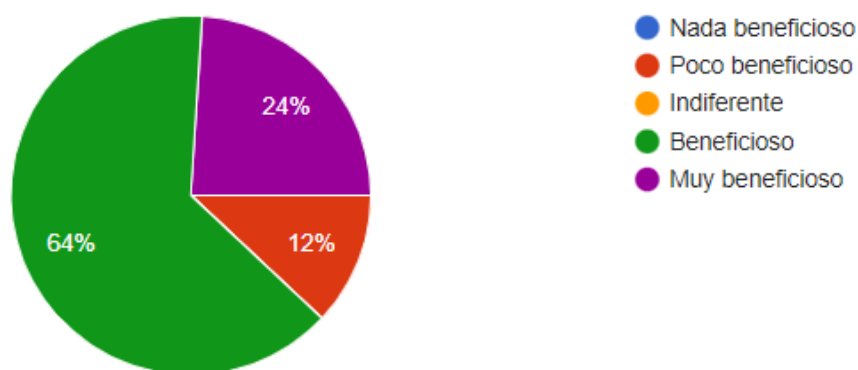
25 respuestas



CONCLUSIÓN: En esta ocasión tenemos un mayor nivel de aceptación, ya que solo el 4% muestra que el producto no mejoraría su comodidad y conveniencia, mientras que el 96% lo ven como una mejoría. Aunque la respuesta más alta es un poco dudosa o no tienen la certeza del beneficio, nos da una panorámica de los puntos en los que nos debemos centrar para poder mejorar el producto.

9. ¿Qué tan beneficioso consideras el producto con relación a una mochila convencional?

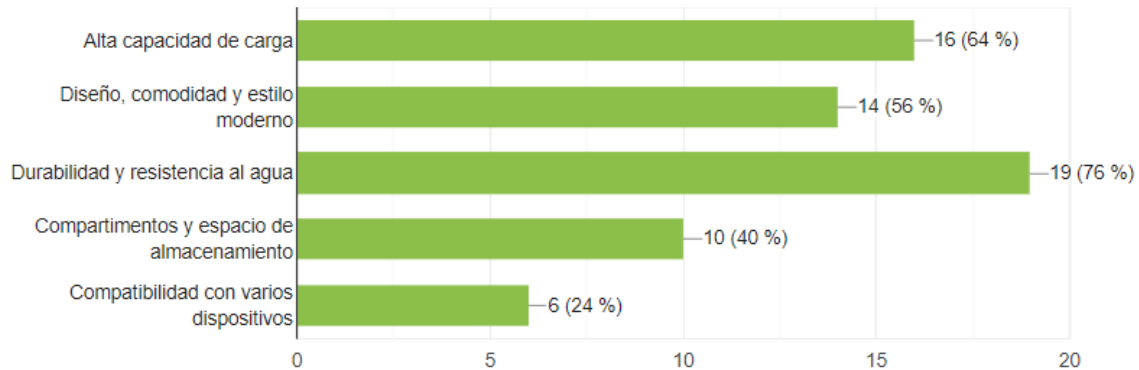
25 respuestas



CONCLUSIÓN: El 64% de los encuestados mencionan que consideran que el producto es beneficioso, por lo que nos da como referencia que tendrá una ventaja o ni el de aceptación bueno ante las mochilas convencionales. Incluso si le damos un enfoque distinto donde mejoremos los puntos bajos de las otras preguntas.

10. ¿Qué características te parecen más importantes en una mochila solar?
(Selecciona hasta 3 opciones)

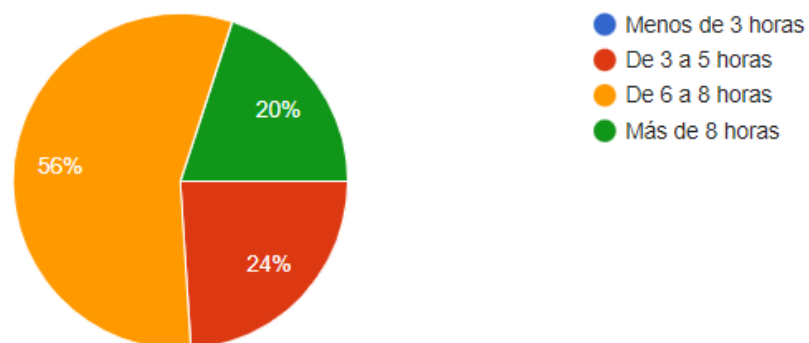
25 respuestas



CONCLUSIÓN: Podemos ver que lo más importante para las personas a la hora de comprar una mochila es la durabilidad y resistencia al agua, alta capacidad y diseño, comodidad y estilo moderno. Lo que nos da un amplio panorama para saber en qué características nos debemos enfocar más a la hora de lanzar a la venta o bien la forma en la que podemos atraer más la atención haciendo un balance entre el costo beneficio.

11. ¿Cuánto tiempo dura la batería del dispositivo móvil / portátil que utilizas más al día?

25 respuestas

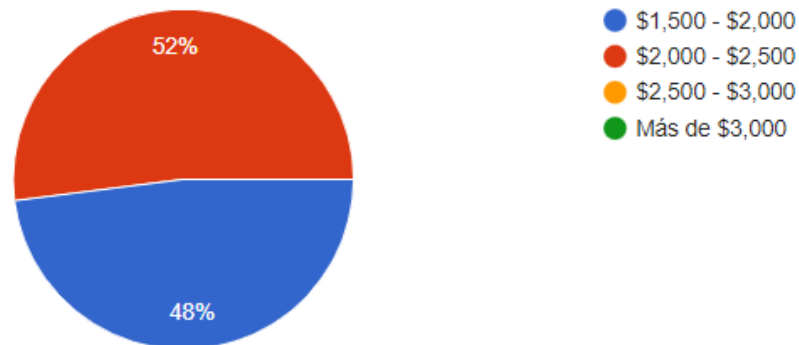


CONCLUSIÓN: En esta pregunta por ejemplo, podemos ver que los dispositivos tienen una alta durabilidad en su batería y eso para nosotros nos muestra un aspecto negativo, ya que una persona no va a querer realizar esa inversión si no puede tener el aprovechamiento al

máximo del producto, o bien no estarían dispuestos a pagar el precio establecido aunque esta tenga las mejores características.

12. ¿En qué rango de precio estarías dispuesto(a) a invertir en una mochila solar de alta calidad?

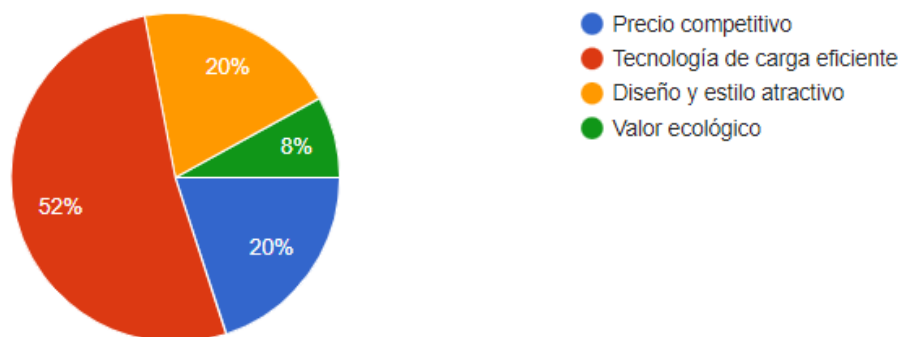
25 respuestas



CONCLUSIÓN: A pesar de que los encuestados muestran interés por el producto, no estarían dispuestos a pagar un precio más alto de lo que vale una mochila tradicional, aunque esto implique poder tener un beneficio extra. Lo que nos lleva a realizar un mejor trato con los proveedores o tener un cambio del mismo para poder estar dentro del precio aceptado.

13. ¿Qué factores podrían influir en tu decisión a la hora de comprar una mochila solar?

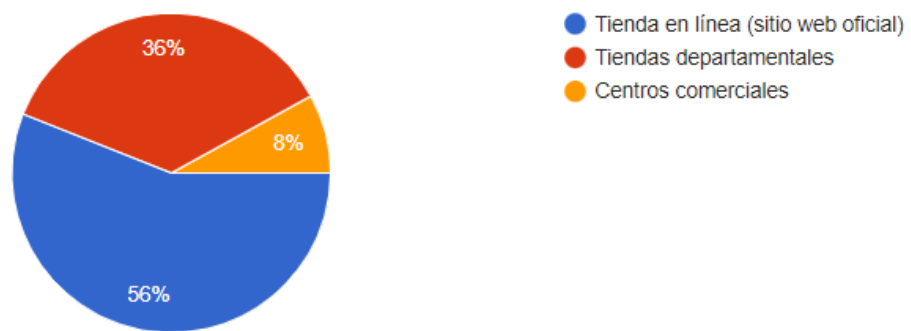
25 respuestas



CONCLUSIÓN: Aunque en algunas de las preguntas anteriores la gente destacó que algunos de los factores importantes son el diseño, precio y si es sustentable o no, en esta podemos ver que lo más importante para poder decidir si lo compran o no es la Tecnología con la que cuenta el producto lo que nos reafirma que más allá de lo físico, lo importante es que tan tecnológico sea el producto.

14. ¿Dónde preferirías comprar una mochila solar "EcoCharge"?

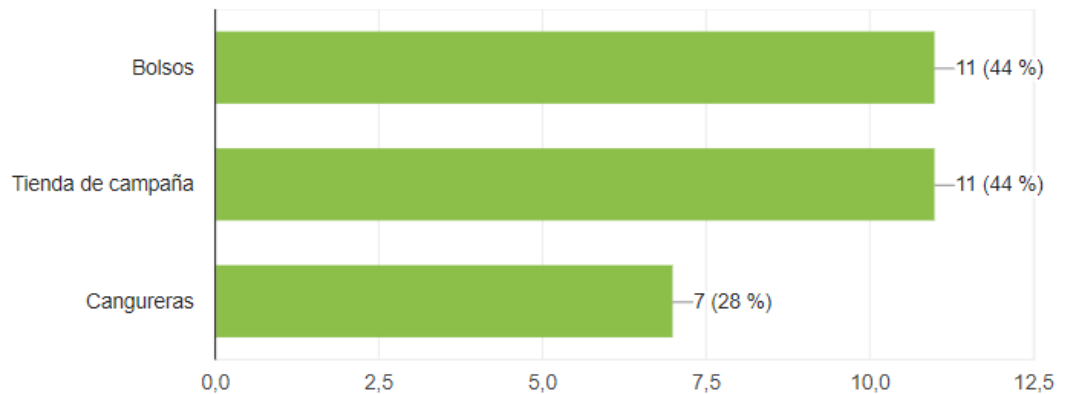
25 respuestas



CONCLUSIÓN: Podemos ver que el 56% de las personas encuestadas prefiere comprar en línea que en tiendas físicas, por lo que en nuestro caso debemos enfocar más nuestros esfuerzos en tener una buena Landing page que tener varias tiendas, para que cuando entren a la página puedan tener una buena experiencia, sea fácil y práctica de usar para que generen una recomendación positiva.

15. ¿Adicionalmente a una mochila, qué otros productos te gustaría que tuvieran las mismas características ? (Selecciona todas las opciones que apliquen)

25 respuestas



CONCLUSIÓN: Podemos ver que al 100% de las personas encuestadas muestran interés en que contemos con más variedad de productos que tengan estas características, lo que nos abre o da una gran entrada a otro tipo de mercado.

CONCLUSIÓN DE LA ENCUESTA:

La encuesta consta de 15 preguntas, para poder conocer más a nuestro target, sus necesidades y deseos, la mayoría de la muestra pertenece al rango de edad entre 25 a 40 años, siendo de la mayoría su actividad principal es trabajar y que ocasionalmente o frecuentemente se trasladan largas distancias, de igual forma el 100% de los encuestados tienen los productos ecofriendly presentes en su vida y el 84% utiliza más de un dispositivo, ocupando usualmente más de una carga al día. El 100% de los encuestados expresó interés por el producto, encontrándolo beneficioso a comparación de una mochila normal y teniendo la perspectiva de que al tener este producto su comodidad en los traslados aumentará, de igual forma se relaciona, en su mayoría, a la mochila con un precio dentro del rango de \$2,000 a \$2,500. La encuesta reflejó que la alta capacidad de carga y su calidad son los aspectos que más inquietan a los encuestados.

4. ENCUESTA EN GOOGLE FORMS

<https://forms.gle/rSRjXJzJq5qxm6zn6>

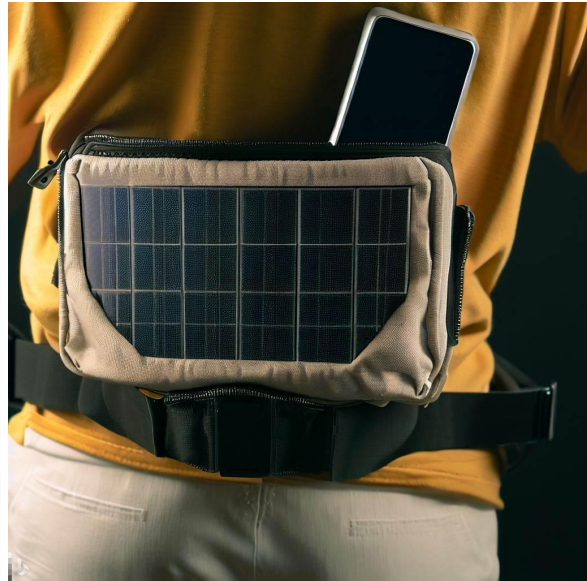
5. ANEXO Arte Conceptual, Próximos Productos

a. Tienda de Campaña





b. Cangurera / Riñonera



BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Smith, J. R. (2020). Solar Power: Harnessing Renewable Energy. Energy Books.
- Johnson, S. (2021). Consumer Trends in Eco-Friendly Products. Sustainable Marketing Journal, 5(2), 45-60.
- Brown, M. (2019). Entrepreneurship in the Green Economy. En S. White (Ed.), Sustainable Business Practices (pp. 112-130). Academic Press.
- Garcia, P. (2018). Market Information Systems and Value Chain Analysis. Journal of Sustainable Business, 3(1), 25-38.
- Green, L. (2020). Consumer Preferences for Sustainable Products. En C. Brown (Ed.), Sustainability and Consumer Behavior (pp. 75-92). Springer.
- Johnson, E. (2022). Advances in Solar Panel Efficiency. Renewable Energy Journal, 18(3), 321-335.
- Turner, R. (2019). Green Entrepreneurship: Strategies for Success. EcoVenture Publishing.
- Martinez, S. (2021). Market Information Systems in Sustainable Supply Chains. International Journal of Sustainable Management, 6(2), 48-63.