



PRODUCTOS Y SERVICIOS

FIND MY PAW

En este documento se detallan los servicios y productos que
ofrece Find My Paw.

Hagamos que cada huellita encuentre su camino a casa.

Integrantes del Proyecto:
Alam Josué Guillén López
Mariana Arguelles Macosay
Cristian Romero Andrade

<https://github.com/MariMaple/NEyDdPW>



Tabla de contenido

Tabla de Ilustraciones	1
Detalles del producto o servicio a comercializar	1
Sentidos:	2
Maslow:	2
Niveles de aceptación del producto o servicio:	2
Pecados capitales:	3
Soberbia:	3
Avaricia:	3
Envidia:	3
Ira:	3
Penitencia:	3
Gula:	4
Pereza:	4

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 Pirámide de Maslow	2
Ilustración 2 Pecados Capitales	3

Detalles del producto o servicio a comercializar

Dado que nuestro producto requiere de un servicio y tiene una relación estrecha con la funcionalidad de este se manejaron como un conjunto.

El producto principal consiste en un collar localizador que se encontrará en distintas tallas y colores para los animales domésticos más comunes como lo son el perro y el gato, dado que se necesita un dispositivo para poder saber la ubicación física del collar ofrecemos el servicio de una aplicación web a la cual eres acreedor como usuario de Find My Paw por lo que una vez adquirido el collar podrás hacer uso del servicio básico de localización, para nuestros usuarios más especiales, contamos con un servicio de suscripción que ofrece el rastreo del collar localizador, es decir, el registro de por donde ha pasado la mascota. El collar tiene un costo de \$500.00 MXN mientras que la suscripción es de \$300.00 MXN, dando así accesibilidad a todo tipo de usuarios al uso de nuestra aplicación.

Para la parte social ofrecemos un sistema de alertas en donde se marca el epicentro de un evento de pérdida, es decir, donde se extravió la mascota y todas aquellas personas en los alrededores a en un radio de 2 km del epicentro recibirán una notificación para que de esa manera estar



enterados de que en el área circundante una mascota se perdió, de esta manera logramos que muchas personas se unan a nuestras redes de comunicación llamadas redes de búsqueda que a la vez brindan publicidad a la compañía, por lo tanto el servicio de alertas es gratuito.

A futuro se prevé nuevos diseños y dispositivos compatibles con la aplicación además de nuestro producto estrella (el collar localizador), si este sistema tiene éxito se podrán implementar servicios personalizados.

Sentidos:

Dado que se habla de un negocio en línea nos entramos en el sentido de la vista por lo que nuestros diseños son amigables con los usuarios, fáciles de manejar para todos los rangos de edad, con colores que indican seguridad, confianza y confort para las mascotas, no dejando de lado colores más llamativos con el fin de transmitir la sensación de diversión y libertad. Se utilizará un sistema de textos cortos para mantener la atención del usuario cuando se encuentre navegando a través de nuestro sistema de páginas web.

Maslow:

Dado que Find My Paw se centra en brindar seguridad a las mascotas esta aplicación resuelve una de las necesidades más básicas del ser humano, dado que en muchas ocasiones las mascotas son parte importante de la familia.

Dado que muchas personas generan una necesidad de afiliación y afecto con sus mascotas la seguridad de estas es de vital importancia.



Ilustración 1 Pirámide de Maslow

Niveles de aceptación del producto o servicio:

Aunque ha habido casos de dispositivos similares que no han tenido tanto éxito se prevé que Find My Paw logrará posicionarse de mejor manera debido a la parte no lucrativa de la aplicación, dado que se le da prioridad a la seguridad de las mascotas. Se prevé que existan más usuarios en la aplicación libre que en la aplicación por suscripción, sin embargo, esto no afecta la monetización de nuestro servicio ya que mientras más personas usen la aplicación más posibilidades hay de



que se convenzan de comprar algo en la tienda o que otras personas las cuales tengan mascotas se suscriban al servicio o realicen donativos (a Find My Paw o a sus causas).

Find My Paw planea posicionarse en el mercado como una empresa de ventas, pero principalmente comprometidos con una causa social.

Pecados capitales:



Ilustración 2 Pecados Capitales

Soberbia:

Find My Paw está dispuesto aprender de aquellas empresas que estuvieron en el mismo ámbito y que no han tenido éxito y de aquellas que tengan un rumbo similar al mercado que atiende Find My Paw por lo que se está abierto a oportunidades de expansión y modificación, dado que es una empresa inicial se tratará de realizar una inversión lo más chica posible e ir creciendo con el capital que se genere dentro de la empresa.

Avaricia:

Dado el ámbito social de esta empresa, nos comprometemos a cuidar siempre de los beneficios que tienen los usuarios y todos aquellos relacionados, por acuerdo general en los primeros años de la empresa se maneja como un autoempleo, hasta hacerse de más capital, habiendo obtenido el capital necesario, se expandirá y se contratará personal para la empresa, fijando el porcentaje o salario que los socios pueden recibir mensual o anualmente, de manera que siempre se tengan reinversiones y ahorros dando el caso de una eventualidad.

Envidia:

Find My Paw por el momento tiene poca competencia sin embargo no quiere decir que en un futuro una vez dada a conocer la idea aparezcan competidores por lo cual siempre se buscará el beneficio al cliente, por el carácter social de esta empresa. por lo cual siempre trataremos de brindar el mejor servicio a los mejores precios.

Ira:

Se tratará de un ambiente profesional dentro de los integrantes de la empresa no se tomarán decisiones unilaterales ni si la aprobación de todos los socios que conforman la empresa, de manera que siempre se buscan los mejores beneficios para la misma.

Penitencia:

Se maneja un sistema de metas por etapas para poder medir el avance de la empresa, fijando como meta que es lo que se quiere lograr, y como maestros qué es lo que se puede lograr



Find My Paw

Reuniendo lomitos con sus familias

tomando en cuenta que la meta principal sea realizable y posible de alcanzar en los tiempos definidos.

Gula:

Se realiza un estudio para verificar que el producto atienda a las necesidades del mercado, en caso de que el producto no tenga la aceptación o cubre las necesidades del mercado la empresa está abierta a realizar cambios en su planeación y objetivos.

Pereza:

Se determinará un período extenso para el despegue del negocio de manera que los integrantes puedan persistir en el levantamiento de este, dado que se maneja como un autoempleo en los primeros años de vida de esta empresa se deberán tener en cuenta los empleos de los socios y el tiempo que puedan invertir, dando el mayor tiempo y esfuerzo posible para Find My Paw.