

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|---------------|
| 1. INTRODUCCIÓN | - 8 - |
| 1.1. Antecedentes | - 8 - |
| 1.2. La Empresa | - 9 - |
| 1.3. Descripción y Justificación del Proyecto | - 10 - |
| 1.4. Objetivos | - 11 - |
| 1.4.1. Objetivo General..... | - 11 - |
| 1.4.2. Objetivos Específicos | - 11 - |
| 1.5. Metodología | - 11 - |
| 1.5.1. Descripción del Proyecto | - 11 - |
| 1.5.2. Análisis de Mercado y Entorno | - 12 - |
| 1.5.3. Modelo de Negocios | - 13 - |
| 1.5.4. Implementación y Funcionamiento | - 13 - |
| 1.5.5. Evaluación de Impacto Económico | - 14 - |
| 1.6. Marco Contextual | - 14 - |
| 1.7. Alcances | - 18 - |
| 1.8. Resultados Esperados | - 18 - |
| 2. EL PROYECTO | - 20 - |
| 2.1. Descripción Proyecto Inmobiliario | - 20 - |
| 2.2. La Necesidad | - 21 - |
| 2.3. Solución Propuesta | - 22 - |
| 2.4. Oportunidad | - 23 - |
| 3. ENTORNO Y MERCADO | - 24 - |
| 3.1. Macro Entorno | - 24 - |
| 3.1.1. Factores Político – Legales..... | - 24 - |
| 3.1.2. Factores Económicos | - 26 - |
| 3.1.3. Factores Socio – Culturales | - 28 - |
| 3.1.4. Factores Tecnológicos..... | - 29 - |
| 3.2. Micro Entorno | - 31 - |
| 3.2.1. Poder de negociación de los proveedores..... | - 32 - |
| 3.2.2. Poder de negociación de los clientes..... | - 32 - |
| 3.2.3. Amenaza de nuevos competidores entrantes | - 33 - |
| 3.2.4. Amenaza de productos sustitutos | - 33 - |
| 3.2.5. Dinámica entre los competidores..... | - 33 - |
| 3.3. Proveedores y Tecnologías | - 34 - |
| 3.4. Benchmark | - 36 - |
| 4. IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE | - 37 - |
| 4.1. Segmento de Cliente | - 37 - |
| 4.2. Investigación de Mercado | - 40 - |
| 4.2.1. Objetivo de la Investigación..... | - 40 - |
| 4.2.2. Opinión de Expertos | - 41 - |
| 4.2.3. Encuesta | - 42 - |
| 4.3. Análisis de Resultados | - 43 - |
| 5. MODELO DE NEGOCIOS | - 46 - |
| 5.1. Propuesta en Detalle | - 46 - |
| 5.2. Canvas del Modelo de Negocios | - 48 - |
| 5.2.1. Segmento de Cliente..... | - 48 - |

| | |
|--|---------------|
| 5.2.2. Propuesta de Valor | - 48 - |
| 5.2.3. Canales..... | - 49 - |
| 5.2.4. Relaciones con Clientes | - 49 - |
| 5.2.5. Fuentes de Ingresos..... | - 50 - |
| 5.2.6. Recursos Clave..... | - 50 - |
| 5.2.7. Actividades Clave | - 50 - |
| 5.2.8. Socios Clave | - 51 - |
| 5.2.9. Estructura de Costos..... | - 51 - |
| 5.3. Canvas Propuesta de Valor | - 52 - |
| 5.4. FODA..... | - 54 - |
| 6. IMPLEMENTACIÓN Y FUNCIONAMIENTO | - 55 - |
| 6.1. Plan Operacional | - 55 - |
| 6.1.1. Compra e Importación de Dispositivos..... | - 55 - |
| 6.1.2. Almacenamiento..... | - 56 - |
| 6.1.3. Instalación y Configuración..... | - 56 - |
| 6.1.4. Proceso de Venta..... | - 56 - |
| 6.1.5. Servicio de Postventa | - 57 - |
| 6.2. Recursos Humanos | - 57 - |
| 6.3. Plan Comercial..... | - 59 - |
| 6.3.1. Plan de Marketing..... | - 59 - |
| 6.3.2. Estrategia y Posicionamiento..... | - 63 - |
| 7. EVALUACIÓN FINANCIERA | - 65 - |
| 7.1. Costo Equipamiento | - 65 - |
| 7.2. Impuestos y Costos de Importación | - 65 - |
| 7.3. Estimación de Velocidad de Venta | - 66 - |
| 7.4. Resultados Flujo de Caja | - 68 - |
| 8. CONCLUSIONES | - 70 - |
| 8.1. Resultados..... | - 70 - |
| 8.2. Discusión | - 73 - |
| 9. BIBLIOGRAFÍA..... | - 74 - |
| 10. ANEXOS | - 76 - |
| Anexo 1: Business Model Canvas | - 76 - |
| Anexo 2: Value Proposition Canvas | - 76 - |
| Anexo 3: Organigrama de la Gerencia General y Área Técnica | - 77 - |
| Anexo 4: Folleto Edificio Cantagallo | - 77 - |
| Anexo 5: Cuestionario | - 78 - |
| Anexo 6: Tabla comparativa principales proveedores..... | - 80 - |
| Anexo 7: Atributos producto final Edificio Profile incluyendo dispositivos IoT | - 80 - |
| Anexo 8: Atributos dimensionales de los productos para el envío | - 81 - |
| Anexo 9: Flujo de caja, caso óptimo | - 82 - |