



**Proyecto de emprendimiento Sistecno**

**Sonia Marcela Botero Naranjo**

**Tecnológico de Antioquia**

**Administración comercial trabajo de grado II**

**Tutor**

**Eugenia Valencia**

**Medellín 25 de octubre 2021**

## **Objetivos**

### **Objetivos General**

Posicionar la marca entre las más competitivas del mercado ofreciendo productos tecnológicos y soluciones a incidencias de este tipo.

### **Objetivos Específicos**

1. Conocer las necesidades que influyen en la decisión de compra del cliente para posicionar la marca.
2. Determinar las estrategias más efectivas para potenciar la marca.
3. Describir los aspectos fundamentales para ampliar el público de interés de Sistecno.

## **Problema**

Como Idea de Negocio, centrada en la prestación de servicios de soporte técnico y productos tecnológicos para los hogares del área metropolitana, pretende y busca satisfacer la alta demanda de necesidades que se presentan diariamente, con calidad, seguridad y confianza.

## **Encuesta, interpretación y análisis**

Se realizará un bosquejo sobre los resultados obtenidos de la encuesta realizada a 24 personas del valle de Aburrá:

- En la encuesta se evidencia que el rango joven con un porcentaje del 66% es la población más activa laboralmente y tiene como principal aliado la tecnología.
- El estrato socioeconómico que predomina es del 1 al 3 con un 70% de participación

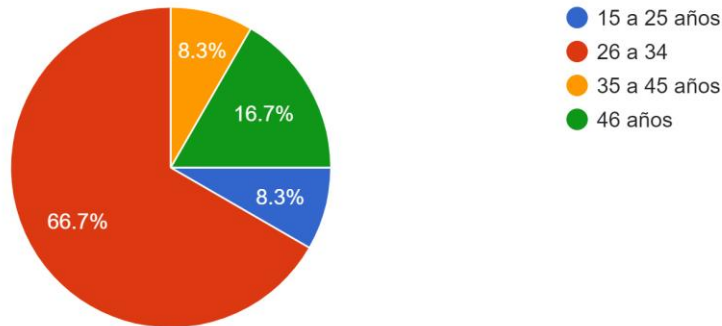
y por consiguiente los servicios técnicos de menos valor son los que más consumen.

- La mayoría de las personas son empleados, pero esto sólo es informativo puesto que cualquier persona sea empleado, independiente, estudiante puede consumir nuestros servicios y productos.
- Las personas que menos empleados tienen son las que no cuentan con un departamento de soporte técnico en sistemas y es allí donde vemos oportunidad para llegar a estas pymes y ofrecer nuestros servicios.
- El computador es el equipo más usado para el desarrollo laboral y profesional y en cualquier área de mercado con un porcentaje del 75% entre los encuestados.
- La probabilidad de que un usuario reincide en la compra está en un máximo de 6 meses al año.
- El 91,7% de las personas encuestadas prefieren recibir un servicio a domicilio para optimizar su tiempo.
- La tecnología es un medio de segunda necesidad por lo que las personas esperan poco tiempo por un servicio técnico, el 75% de los encuestados pueden esperar hasta un día después para la entrega de sus equipos.

Fecha	Dirección de correo electrónico	Autoriza el manejo de tus datos para el desarrollo de actividades investigativas con fines de estudio de mercado. tipo	Rango de edad en el que te encuentras	Estrato socioeconómico	Ocupación	Si tu respuesta anterior fue "empleado o independiente" ¿Cuántas personas con las que trabajas utiliza computador, tablet o celular para desempeñar sus labores?	En su institución educativa o empresa ¿existe un departamento de soporte técnico en sistemas o alguien que se encargue de esta función?	¿Cuál es el equipo tecnológico que más utiliza en su cotidianidad ?	¿Con qué frecuencia requiere soporte técnico o mantenimiento a sus equipos?	¿Cuánto está acostumbrado a pagar por un servicio de soporte técnico?	¿Cómo prefiere recibir un servicio?	¿Cuánto tiempo máximo está dispuesto a esperar por un servicio de soporte?
24/04/2021	boteroclaudi123@gmail	Sí	26 a 34	Estrato 1 al 3	Empleado	12	Sí	Computador	Una vez al mes	\$50.000	Establecimiento	Hasta un día después
20/05/2021	vanesatparcua0422@g	Sí	26 a 34	Estrato 1 al 3	Empleado	3	Sí	Celular	Una vez al año	\$40.000	Domicilio	Hasta un día después
20/05/2021	seergioastro@gmail.c	Sí	26 a 34	Estrato 4 al 5	Independiente	4	Sí	Celular	Cada 6 meses	\$50.000	Domicilio	Hasta un día después
20/05/2021	olga_aguirre@medellin	Sí	46 años	Estrato 1 al 3	Empleado	35	Sí	Computador	Cada 6 meses	\$80.000	Domicilio	Hasta un día después
20/05/2021	atllano_marchena@med	Sí	46 años	Estrato 1 al 3	Empleado	60	Sí	Computador	Una vez al año	\$50.000	Domicilio	Hasta un día después
20/05/2021	gou_seven_jeans@hotm	Sí	35 a 45 años	Estrato 1 al 3	Independiente	2	No	Computador	Una vez al mes	\$120.000	Domicilio	Hasta un día después
20/05/2021	gloriasabelaguirre@gm	Sí	46 años	Estrato 1 al 3	Independiente	2	Sí	Computador	Cada 6 meses	\$80.000	Domicilio	Hasta un día después
20/05/2021	lmarchena44@hotmail	No	46 años	Estrato 1 al 3	Empleado	30	Sí	Computador	Cada 6 meses	\$60.000	Domicilio	Hasta un día después
20/05/2021	deisyhermandez78@gm	Sí	26 a 34	Estrato 1 al 3	Empleado	190	No	Computador	Una vez al año	\$120.000	Domicilio	Tres días
20/05/2021	andresusuga8912@hot	Sí	26 a 34	Estrato 4 al 5	Empleado	10	Sí	Computador	Una vez al año	\$80.000	Domicilio	Hasta un día después
20/05/2021	andresagudolovergara	No	26 a 34	Estrato 4 al 5	Independiente	2	Sí	Computador	Una vez al año	\$60.000	Domicilio	Entrega el mismo día
21/05/2021	juanes7740@hotmail.c	Sí	15 a 25 años	Estrato 1 al 3	Independiente	30	No	Celular	Cada 6 meses	\$50.000	Domicilio	Hasta un día después
4/06/2021	di_ca1224@hotmail.c	Sí	26 a 34	Estrato 1 al 3	Empleado	10	No	Computador	Cada 6 meses	\$120.000	Domicilio	Hasta un día después
4/06/2021	gwelasquezbuirago@g	No	26 a 34	Estrato 1 al 3	Empleado	30	Sí	Celular	Una vez al año	\$100.000	Domicilio	Tres días
4/06/2021	juanes7740@hotmail.c	Sí	26 a 34	Estrato 1 al 3	Independiente	30	No	Celular	Cada 6 meses	\$50.000	Domicilio	Hasta un día después
4/06/2021	danielmayacardona@g	Sí	26 a 34	strato 6 en adelan	Independiente	2	Sí	Computador	Cada 6 meses	\$100.000	Domicilio	Hasta un día después
4/06/2021	jomiguel.ceballos@gm	Sí	26 a 34	Estrato 4 al 5	Empleado	250	Sí	Computador	Una vez al mes	\$60.000	Domicilio	Hasta un día después
4/06/2021	david_vasquez_18@hot	Sí	26 a 34	Estrato 1 al 3	Independiente	7	Sí	Computador	Cada 6 meses	\$150.000	Domicilio	Hasta un día después
29/08/2021	david_vasquez_18@hot	Sí	26 a 34	Estrato 1 al 3	Independiente	7	Sí	Computador	Cada 6 meses	\$150.000	Domicilio	Hasta un día después
9/09/2021	andresagudolovergara	No	26 a 34	Estrato 4 al 5	Independiente	2	Sí	Computador	Una vez al año	\$45.000	Domicilio	Entrega el mismo día
28/09/2021	mauricioleon.arquitect	Sí	35 a 45 años	Estrato 4 al 5	Independiente	2	No	Celular	Una vez al año	\$100.000	Establecimiento	Hasta un día después
28/09/2021	luisabocanegra15@gm	Sí	15 a 25 años	Estrato 1 al 3	Empleado	5	Sí	Computador	Una vez al mes	\$50.000	Domicilio	Hasta un día después
28/09/2021	michaelgutierrez1709@	Sí	26 a 34	Estrato 1 al 3	Empleado	100	Sí	Computador	Cada 6 meses	\$55.000	Domicilio	Entrega el mismo día
28/09/2021	deisy1237@gmail.com	Sí	26 a 34	Estrato 1 al 3	Empleado	200	No	Computador	Una vez al año	\$80.000	Domicilio	Entrega el mismo día

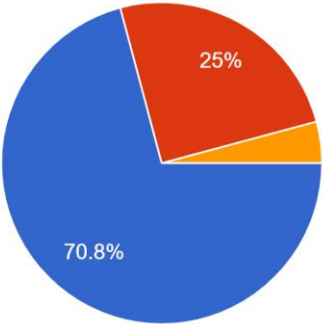
## Gráficas

Rango de edad en el que te encuentras  
24&nbsp;respuestas



Estrato socioeconómico

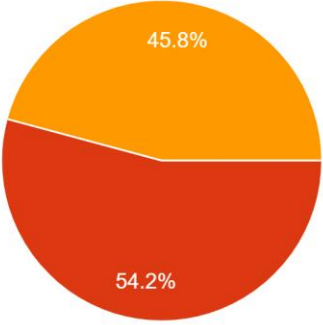
24 respuestas



- Estrato 1 al 3
- Estrato 4 al 5
- Estrato 6 en adelante

Ocupación

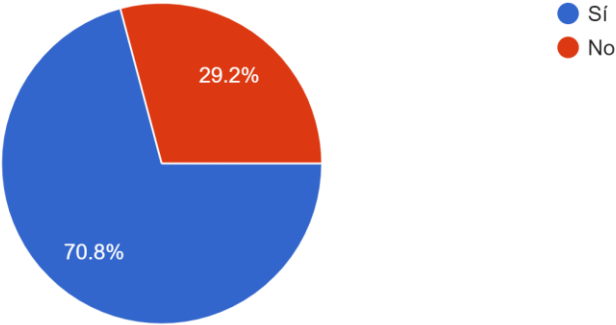
24 respuestas



- Estudiante
- Empleado
- Independiente

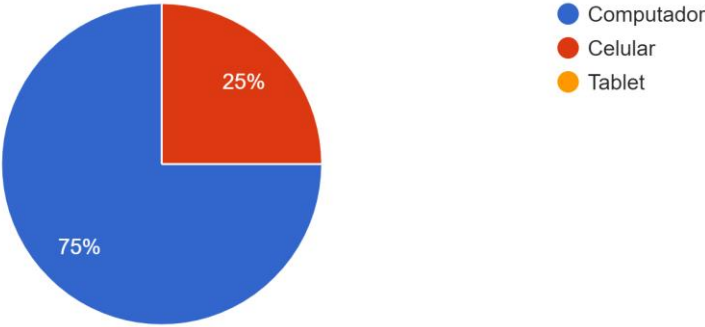
En su institución educativa o empresa ¿existe un departamento de soporte técnico en sistemas o alguien que se encargue de esta función?

24 respuestas

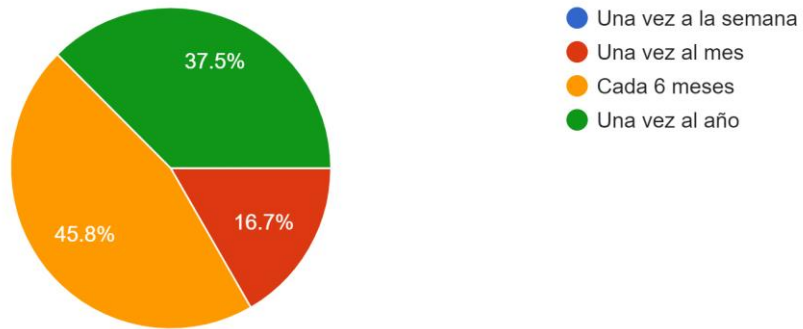


¿Cuál es el equipo tecnológico que más utiliza en su cotidianidad ?

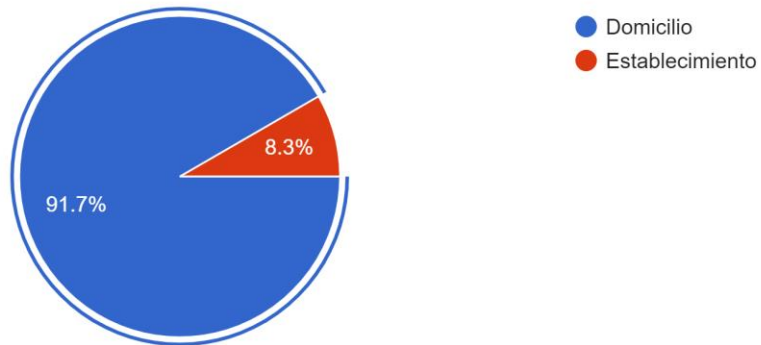
24 respuestas



¿Con qué frecuencia requiere soporte técnico o mantenimiento a sus equipos?  
24 respuestas

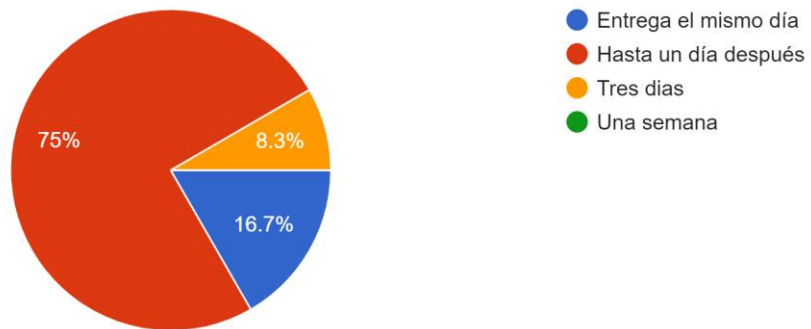


¿Cómo prefiere recibir un servicio?  
24 respuestas

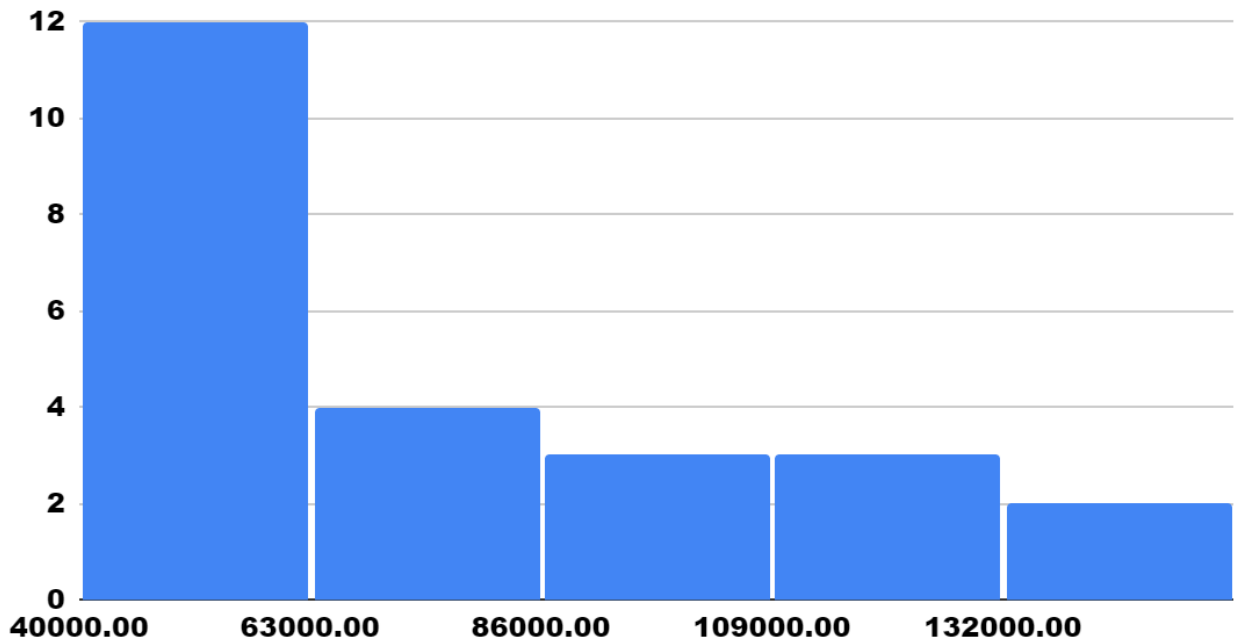


¿Cuánto tiempo máximo está dispuesto a esperar por un servicio de soporte?

24 respuestas



¿Cuánto está acostumbrado a pagar por un servicio de soporte técnico?





## **Conclusiones**

La idea de negocio de Sistecno fue basada en un modelo de emprendimiento para la prestación de servicios y venta de productos en relación a computadores celulares y tablets. Es un proyecto que inicia para materializar ideas de hace algunos años y de esta manera estructurar un patrón que nos permitiera llegar a personas y Pymes con servicios en el sector tecnológico ofertando productos de excelente calidad.

Utilizando la información de la investigación sobre el perfil del consumidor de Sistecno, se logra identificar el público objetivo, el cual está compuesto principalmente por estudiantes, personas naturales que trabajan para empresa o de manera independiente y que su actividad ya sea laboral, profesional o personal le obligue a tener herramientas tecnológicas para el desarrollo de su ejercicio.

Dentro de la investigación realizada se evidencia que las empresas pequeñas (PYMES) no cuentan con un departamento propio de sistemas, sin embargo, constantemente tienen la necesidad de contratar a un externo para estos procesos de mejora, mantenimiento, reparación o solución en general, por lo que evidentemente concluimos que esta es una oportunidad clara para el crecimiento de la empresa. Además, estos son los clientes que de forma reiterativa solicitarán nuestros servicios.

Analizando los precios del mercado podemos deducir que el proyecto tiene la capacidad de competir en precio con respecto a los servicios puesto que está en el rango promedio de servicios tecnológicos vs la competencia y con los productos podemos ofrecer precios competitivos ya que nuestros distribuidores son importadores directos y nos ofrecen precio especial de distribución. Esto nos impulsa a pensar que en un futuro podemos ser

importadores en gran escala de productos tecnológicos y llegar a segmentos más amplios puesto que es un sector en crecimiento y de constante evolución.

Sistecno es una empresa rentable, porque su actividad económica está representada en costos poco variables por tanto su rentabilidad siempre va a ser alta. Además el plan financiero establecido presenta viabilidad ya que con unos meses de operación se puede obtener liquidez para atender compromisos.

### **Referencias bibliográficas:**

Kreimer Nataniel, Cómo Ser un Emprendedor Exitoso y no Fracasar en el Intento,  
Programa de Implementación Práctica DGP, Desarrollo y Gestión PYME, PÁGINZ 392

Galindo Carlos Julio. Manual para la Creación de Empresas, Guía Plan de Negocio,  
Editorial ECOE ediciones, páginas 189.

Gutiérrez Londoño José María (2013). Herramientas Mercadológicas para emprendedores.  
Editorial Tecnológico de Antioquia, 1° edición, Medellín Colombia

Restrepo Jaramillo Carlos Mario, Manual para Constituir una Empresa en Medellín,  
Cámara de Comercio de Medellín, páginas 443

**Cibergrafia:**

<https://www.medellincomovamos.org/node/18687>

<https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2020-2021/>