REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No-03 DEL DÍA 03 DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Formulación de plan de negocios Fondo emprender

No.	**NOMBRES Y APELLIDOS**	**No. DOCUMENTO**	**PLANTA**	**CONTRATISTA**	**OTRO ¿CUAL?**	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**CORREO ELECTRÓNICO**	**TELÉFONO/EXT.SENA**	**AUTORIZA GRABACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
1	Ana Leibys Quijano	28.874.272	NA	X	Gestor	Sena	aquijano@sena.edu.co	3204880610	N/A	
2	Andrea Liliana Pachon Sierra	52.812.816	NA	NA	X	Nanny APP	Lila.mentoring@gmail.com	3103687901	N/A	FIRMA VIRTUAL

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.


SENA

ACTA No.03		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Reunión Formulación plan de negocios Nanny APP		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 03 de agosto de 2022	**HORA INICIO:** 07:00 p.m.	**HORA FIN:** 12:00 a.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/zkx-viui-xap	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** 73-Centro de Comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: Revisión plan de negocios Proyecto TQ&DO		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Revisión de todos los puntos del plan de negocios Proyecto TQ&DO		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo las 7:00 p.m se da inicio a la reunión:

Se revisan los siguientes temas del plan de negocios y se realizan las correcciones pertinentes:

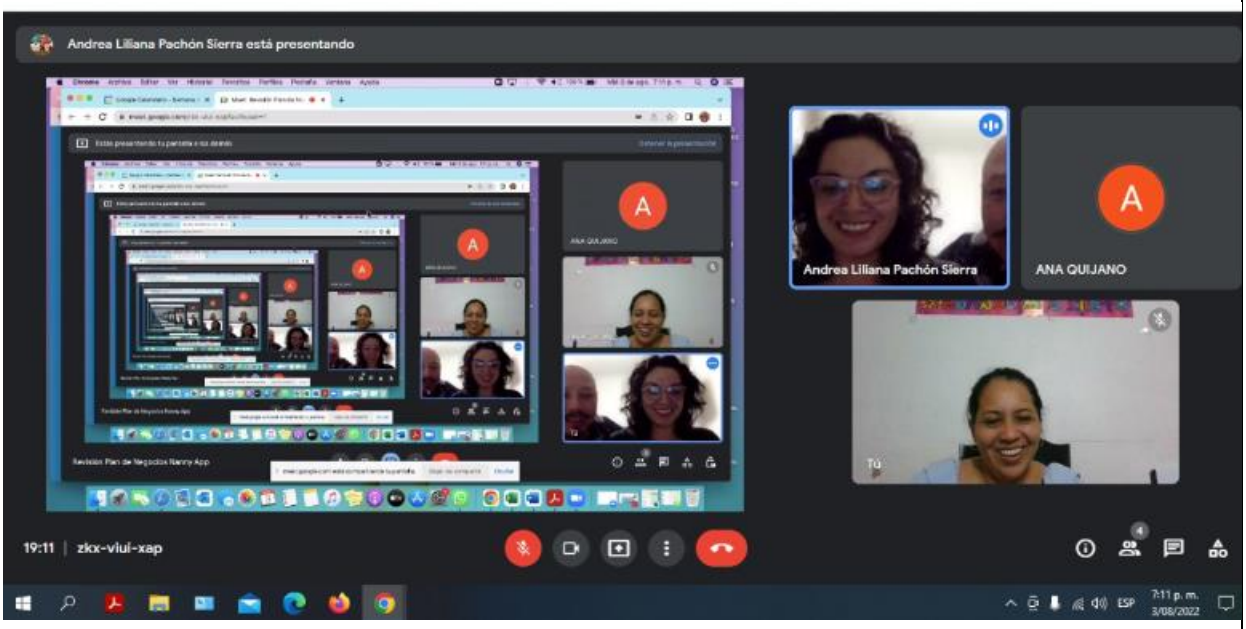
1. Perfil del cliente
2. Necesidades del cliente
3. Tendencia de crecimiento del mercado
4. Análisis de la competencia
5. Alternativa o solución para satisfacer las necesidades
6. Valido la aceptación en el mercado
7. Avance logrado a la fecha: técnico-productivo, comercial y legal
8. Ficha técnica
9. Estrategia de generación de ingresos
10. Condiciones comerciales
11. Proyección de cantidades y precios de ventas
12. Normatividad empresarial, normatividad tributaria, normatividad técnica, normatividad laboral, normatividad ambiental, registro de marca-propiedad intelectual.
13. Requerimientos de infraestructura, adecuaciones, maquinaria y equipo, muebles y enseres. Condiciones técnicas de infraestructura,
14. Proceso para la prestación del servicio
15. Capacidad de producción
16. Perfil del emprendedor y cargos que requiere la empresa
17. Estrategias para metas de ventas y presupuesto
18. Periodo de arranque
19. Periodo improductivo
20. Riesgos estrategias de mitigacion

Siendo las 12.am se da por terminada la reunión.

CONCLUSIONES
Se despejan dudas del emprendedor
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)



Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.

Instrucciones

Generalidades:

- ✓ Quién(es) lo diligencian: El formato de Acta debe ser diligenciado por la(s) persona(s), o el área responsable de la actividad, o en su defecto por la(s) persona(s) que citan a la reunión.
- ✓ Cuando el se diligencia: El acta debe ser diligenciada durante el desarrollo de la reunión para ser firmada y comunicada a los participantes en el menor tiempo posible.
- ✓ Frecuencia de diligenciamiento: N/A pues se diligencia cada vez que se desarrolla una reunión de trabajo y se deban registrar las actividades, acciones y decisiones tomadas.
- ✓ Qué trámite surte el formato una vez diligenciado: El formato una vez diligenciado debe surtir los efectos relacionados con el proceso o procedimiento de las áreas, y posteriormente pasar a conformar sus respectivos expedientes.
- ✓ Si se requiere imprimir (en lo posible no): Se debe imprimir en caso de que se trate de un documento que haga parte de un expediente del área, salvo que se gestione como un documento electrónico en los sistemas de información adecuados que cumplan los requisitos de documento electrónico y permita la conformación de los expedientes electrónicos o híbridos.

- ✓ Quién lo guarda: Las actas deben ser guardadas en sus respectivos expedientes.
- ✓ Otros, según se considere necesario

Campo del formato	Instrucción	Tener en cuenta
SOLICITAR PERMISO PARA GRABAR LAS REUNIONES	Se debe solicitar permiso para grabar las reuniones Especialmente para las reuniones virtuales donde no se puede incluir la firma de estos participantes. La aprobación se puede registrar en la columna junto a la firma.	
ACTA No.	Se inicia un consecutivo por vigencia, iniciando desde N° 1 hasta N° veces.	Se archiva en orden cronológico, del más antiguo al más reciente
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:	Verificar si el comité convocado esta creado por acto administrativo para registrar su nombre o en su defecto nombrar colocar la temática a desarrollar.	
CIUDAD Y FECHA:	Registre el nombre de la ciudad y el día en que se celebra la reunión.	
HORA INICIO /HORA FIN	Registre la hora de inicio de la reunión y la hora de finalización	
DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO	Registre el nombre del lugar en el que se celebra la reunión.	
LUGAR Y/O ENLACE	Registre el lugar donde se lleva a cabo la reunión y el enlace si se trata de una reunión virtual y/o si la reunión fue grabada registre el enlace de la grabación. Puede registrar el lugar y el enlace al tiempo si se trata de una reunión con participación presencial y virtual al tiempo.	Solicitar permiso para grabar las reuniones
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR	Listar las temáticas centrales del comité o de la reunión.	Si es un comité incluir un punto relacionado con la verificación de quorum
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:	Iniciando con un verbo en infinitivo indicar el propósito o finalidad de la reunión	

DESARROLLO DE LA REUNIÓN	Realizar descripción del desarrollo de la reunión conforme con la agenda o los puntos a desarrollar.	Si es un comité es importante verificar el quorum indicando los roles que desempeña cada uno.
CONCLUSIONES	Resumen de las decisiones y aspectos más importantes tratados.	
COMPROMISOS	Se registran las tareas asignadas a los participantes y las fechas de cumplimiento.	Realice revisión compromisos anteriores
FIRMAS	Para el caso de participación presencial en la reunión se debe incluir la firma manuscrita, para el caso de participación a través de medios electrónicos se registra la participación incluyendo la imagen o captura de pantalla donde se evidencia la participación y en la firma se registra al participante y se firma como (PARTICIPACIÓN VIRTUAL)	
LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO SE DEBE CLASIFICAR COMO		
PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES		
DATO PERSONAL:	Cualquier información vinculada o que pueda asociarse a una o varias personas naturales determinadas o determinables	
ENCARGADO DEL TRATAMIENTO:	Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, realice el Tratamiento de datos personales por cuenta del responsable del Tratamiento	

RESPONSABLE DEL TRATAMIENTO	Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, decida sobre la base de datos y/o el Tratamiento de los datos	
TITULAR	Persona natural cuyos datos personales sean objeto de Tratamiento	
TRATAMIENTO	Cualquier operación o conjunto de operaciones sobre datos personales, tales como la recolección, almacenamiento, uso, circulación o supresión	
FINALIDAD	La utilización de los datos debe sujetarse a una finalidad legítima de acuerdo con la Constitución y la ley. La finalidad de la utilización de los datos debe ser informada al titular de la información previa o concomitantemente con el otorgamiento de la autorización, cuando ella sea necesaria o en general siempre que el titular solicite información al respecto	

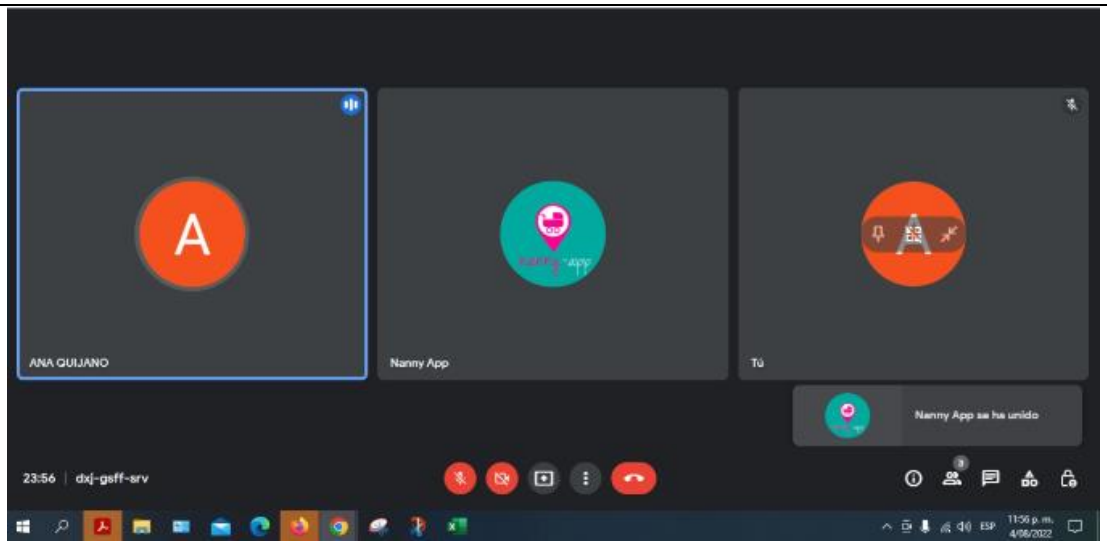
REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No-04 DEL DÍA 04 DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Formalizacion plan de negocios Fondo emprender

No.	**NOMBRES Y APELLIDOS**	**No. DOCUMENTO**	**PLANTA**	**CONTRATISTA**	**OTRO ¿CUAL?**	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**CORREO ELECTRÓNICO**	**TELÉFONO/EXT.SENA**	**AUTORIZA GRABACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
1	Ana Leibys Quijano	28.874.272	NA	X	Gestor	Sena	aquijano@sena.edu.co	3204880610	N/A	
2	Andrea Liliana Pachón Sierra	52.812.816	NA	NA	X	Nanny APP	Lila.mentoring@gmail.com	3103687901	N/A	FIRMA VIRTUAL

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ACTA No.04		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Reunión Formulación plan de negocios Nanny APP		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 04 de agosto de 2022	**HORA INICIO:** 11:00 p.m.	**HORA FIN:** 2:30 a.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://meet.google.com/dxj-gsff-srv	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** 73-Centro de Comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: Formalización plan de negocios Proyecto TQ&DO		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Formalización plan de negocios Proyecto TQ&DO		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
Siendo las 11:00 p.m se da inicio a la reunión: Se revisa proyecto en plataforma y documentos de acreditación, para formalizar proyecto en convocatoria multisectorial 88 primer cierre. Siendo las 2:30.am se da por terminada la reunión.		
CONCLUSIONES		
Se despejan dudas del emprendedor		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)		



Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.

Instrucciones

Generalidades:

- ✓ Quién(es) lo diligencian: El formato de Acta debe ser diligenciado por la(s) persona(s), o el área responsable de la actividad, o en su defecto por la(s) persona(s) que citan a la reunión.
- ✓ Cuando el se diligencia: El acta debe ser diligenciada durante el desarrollo de la reunión para ser firmada y comunicada a los participantes en el menor tiempo posible.
- ✓ Frecuencia de diligenciamiento: N/A pues se diligencia cada vez que se desarrolla una reunión de trabajo y se deban registrar las actividades, acciones y decisiones tomadas.
- ✓ Qué trámite surte el formato una vez diligenciado: El formato una vez diligenciado debe surtir los efectos relacionados con el proceso o procedimiento de las áreas, y posteriormente pasar a conformar sus respectivos expedientes.
- ✓ Si se requiere imprimir (en lo posible no): Se debe imprimir en caso de que se trate de un documento que haga parte de un expediente del área, salvo que se gestione como un documento electrónico en los sistemas de información adecuados que cumplan los requisitos de documento electrónico y permita la conformación de los expedientes electrónicos o híbridos.

- ✓ Quién lo guarda: Las actas deben ser guardadas en sus respectivos expedientes.
- ✓ Otros, según se considere necesario

Campo del formato	Instrucción	Tener en cuenta
SOLICITAR PERMISO PARA GRABAR LAS REUNIONES	Se debe solicitar permiso para grabar las reuniones Especialmente para las reuniones virtuales donde no se puede incluir la firma de estos participantes. La aprobación se puede registrar en la columna junto a la firma.	
ACTA No.	Se inicia un consecutivo por vigencia, iniciando desde N° 1 hasta N° veces.	Se archiva en orden cronológico, del más antiguo al más reciente
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:	Verificar si el comité convocado esta creado por acto administrativo para registrar su nombre o en su defecto nombrar colocar la temática a desarrollar.	
CIUDAD Y FECHA:	Registre el nombre de la ciudad y el día en que se celebra la reunión.	
HORA INICIO /HORA FIN	Registre la hora de inicio de la reunión y la hora de finalización	
DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO	Registre el nombre del lugar en el que se celebra la reunión.	
LUGAR Y/O ENLACE	Registre el lugar donde se lleva a cabo la reunión y el enlace si se trata de una reunión virtual y/o si la reunión fue grabada registre el enlace de la grabación. Puede registrar el lugar y el enlace al tiempo si se trata de una reunión con participación presencial y virtual al tiempo.	Solicitar permiso para grabar las reuniones
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR	Listar las temáticas centrales del comité o de la reunión.	Si es un comité incluir un punto relacionado con la verificación de quorum
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:	Iniciando con un verbo en infinitivo indicar el propósito o finalidad de la reunión	

DESARROLLO DE LA REUNIÓN	Realizar descripción del desarrollo de la reunión conforme con la agenda o los puntos a desarrollar.	Si es un comité es importante verificar el quorum indicando los roles que desempeña cada uno.
CONCLUSIONES	Resumen de las decisiones y aspectos más importantes tratados.	
COMPROMISOS	Se registran las tareas asignadas a los participantes y las fechas de cumplimiento.	Realice revisión compromisos anteriores
FIRMAS	Para el caso de participación presencial en la reunión se debe incluir la firma manuscrita, para el caso de participación a través de medios electrónicos se registra la participación incluyendo la imagen o captura de pantalla donde se evidencia la participación y en la firma se registra al participante y se firma como (PARTICIPACIÓN VIRTUAL)	
LA INFORMACIÓN DE ESTE DOCUMENTO SE DEBE CLASIFICAR COMO		
PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES		
DATO PERSONAL:	Cualquier información vinculada o que pueda asociarse a una o varias personas naturales determinadas o determinables	
ENCARGADO DEL TRATAMIENTO:	Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, realice el Tratamiento de datos personales por cuenta del responsable del Tratamiento	

RESPONSABLE DEL TRATAMIENTO	Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, decida sobre la base de datos y/o el Tratamiento de los datos	
TITULAR	Persona natural cuyos datos personales sean objeto de Tratamiento	
TRATAMIENTO	Cualquier operación o conjunto de operaciones sobre datos personales, tales como la recolección, almacenamiento, uso, circulación o supresión	
FINALIDAD	La utilización de los datos debe sujetarse a una finalidad legítima de acuerdo con la Constitución y la ley. La finalidad de la utilización de los datos debe ser informada al titular de la información previa o concomitantemente con el otorgamiento de la autorización, cuando ella sea necesaria o en general siempre que el titular solicite información al respecto	

Proceso Gestión de Emprendimiento y Empresarismo Formato Programación de Asesorías	Versión: 05 Código: GEE-F-003

Emprendedor o Empresario:	**Andrea Liliana Pachon Sierra**	**Gestor encargado:**	**ANA LEIBYS QUIJANO MALAMBO**
Centro SENA SBDC:	**Comercio y Servicios**	**Regional:**	**TOLIMA**
Plan de Negocio o Empresa:	**TQ&DO**	**Código asignado al proyecto:**	

Fecha de Elaboración: 4/08/2022

1. ETAPA A TRABAJAR	2. ACTIVIDAD A REALIZAR	3. RESPONSABLE	4. RESULTADO ESPERADO	5. FECHA PROYECTADA (dd/mm/aaaa)	6. FIRMA DEL CLIENTE Y DEL GESTOR COMO EVIDENCIA DE ACUERDO EN LA PROGRAMACION REALIZADA
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	Ana Leibys Quijano	Diligenciamiento de formatos: Clasificacion del cliente Test perfil del emprendedor inscripcion asesoria Programacion de asesoria Desarrollo de la reunión: Se explica los planteamientos iniciales en la estructuracion del plan de negocio y herramientas que se utilizan para el desarrollo de este y la informacion que se requiere para trabajarlas	1/07/2022	 Firma gestor: Ana Quijano  Firma emprendedor: Andrea Liliana Pachon
IDEACIÓN_VALIDACION	Validación del bien o servicio en el mercado	Ana Leibys Quijano Liliana Pachon	Explicacion modulo financiero, definir productos con los cuales se va a realizar la proyeccion de ventas, definir costo y precio de venta de cada uno, asi como la proyeccion de cantidades a vender, recursos a solicitar a fondo emprender y aporte del emprendedor	5/07/2022	
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ana Leibys Quijano Liliana Pachon	Formulacion plan de negocion	3/08/2022	
CREACION_DE_EMPRESA	Asesorar Formulación Plan de Negocio Fondo Emprender	Ana Leibys Quijano Liliana Pachon	Formulacion plan de negocion y formalizacion	4/08/2022	
Estas filas no tienen validaciones en caso de que se requiera incluir algún aspecto adicional. Se pueden duplicar junto con la fila	**Estas filas no tienen validaciones en caso de que se requiera incluir algún aspecto adicional. Se pueden duplicar junto con la fila**				
Estas filas no tienen validaciones en caso de que se requiera incluir algún aspecto adicional. Se pueden duplicar junto con la fila	**Estas filas no tienen validaciones en caso de que se requiera incluir algún aspecto adicional. Se pueden duplicar junto con la fila**				

NOTA: Esta programación se puede ajustar dependiendo del desarrollo y las necesidades de la asesoría. El logro del impacto económico resultante de la asesoría dependerá del compromiso del emprendedor o empresario con respecto a la realización de las tareas y actividades orientadas por el gestor asignado y en las cuales dará su firma como constancia de la programación concertada.

GEE-F-003 V04

ENTRENAMIENTOS
IDEACIÓN_VALIDACION
CREACION_DE_EMPRESA
PUESTA_EN_MARCHA
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL
PROGRAMA_SER

DOCUMENTO DE FORMALIZACIÓN

05 de agosto de 2022

Id.:	83606	**Fecha de Creación:**	22 de julio de 2022
Nombre:	TQ&DO	**Estado:**	Convocatoria
Tipo de Proyecto:	Prestamo	**Ciudad:**	Ibagué (Tolima)
Sector:	SECCIÓN Q (4AC 2020)-Actividades De Atención De La Salud Humana Y De Asistencia Social		
Sumario:	Plataforma tecnológica que une personas con necesidades de cuidado de adultos mayores dependientes y/o hijos menores de 12 años con nanny's o cuidadores que brindan confianza y seguridad en la atención a sus seres queridos y que han pasado por un riguroso proceso de selección.		

Unidad:	Centro de comercio y servicios	**Institución:**	SENA - Tolima
Jefe:	Alvaro Fredy Bermudez Salazar		
Identificación:	Cédula de Ciudadanía N° 19379150		

Asesores

	ROL	NOMBRE
	Asesor Lider	Ana Leibys Quijano Malambo

Plan Nacional

De acuerdo al Proyecto de Ordenanza Plan de Desarrollo Departamental, reporta la tasa de ocupación se situó en 53,3% presentando una disminución de 4,7%, con NANNY-APP queremos brindar oportunidades de empleo a las personas que, a la fecha brindan servicios similares bajo condiciones informales y con tarifas demasiado bajas que no compensan sus necesidades de manutención propia o de sus familias.

Plan Regional

La normativa relacionada con las ADN se encuentra en el artículo 179 de la Ley 1955 de 2019 (Plan Nacional de Desarrollo) y en su Decreto reglamentario 697 del 2 de mayo de 2020. Las ADN fortalecen y recuperan el tejido social y económico de los territorios basadas en principios sostenibles, generan empleo creativo y valor agregado, e integran la identidad, el patrimonio, la vocación y dinámicas culturales de las ciudades.

Clúster

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) e iNNpulsa Colombia presentaron este sábado durante el taller ‘Construyendo País’ realizado en la capital del Chocó la estrategia de apoyo ‘iNNpulso Naranja’, un instrumento integral que abarca ocho programas para potenciar el crecimiento de los emprendimientos y empresas innovadoras que hagan parte del cluster de las industrias creativas y culturales.

Empleos

	CARGO	SUELDO MENSUAL	GENERADO EN EL PRIMER AÑO	ENTRE 18 Y 24 AÑOS	DESPLAZADO POR LA VIOLENCIA	MADRE CABEZA DE FAMILIA	MINORÍA ÉTNICA	RECLUIDO EN CÁRCELES INPEC	DESMOVILIZADO O REINSERTADO	DISCAPACITADO	DESVINCULADO DE ENTIDADES DEL ESTADO
	CEO Emprendedora	1000000,0000	Mes 1	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
	Coordinador de operaciones y capacitaciones	1000000,0000	Mes 4	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Psicóloga	1000000,0000	Mes 2	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Director de tecnología	1000000,0000	Mes 4	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Contador	550000,0000	Mes 1	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Emprendedores

	NOMBRE	BENEFICIARIO FONADE	PARTICIPACIÓN ACCIONARIA
	Andrea Liliana Pachon Sierra	☑	100 %

Aval

Observaciones

TQ&DO

83606 - TQ

PROYECTO	
Nombre :	TQ&DO
Institucion :	Centro de comercio y servicios (SENA - Tolima)
Subsector :	Otras actividades de asistencia social sin alojamiento n.c.p.
Ciudad :	Ibagué(Tolima)
Recursos solicitados al fondo (SMLV):	80
Fecha de Creación :	22/07/2022 11:19:06 a. m.
Sumario :	Plataforma tecnológica que une personas con necesidades de cuidado de adultos mayores dependientes y/o hijos menores de 12 años con nanny's o cuidadores que brindan confianza y seguridad en la atención a sus seres queridos y que han pasado por un riguroso proceso de selección.

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
Madres o padres Solteros con trabajos de tiempo completo	Madres y padres con grupos poblacionales de interés que son hijos menores de 12, personas exitosas laboralmente que sean emprendedoras o que estén vinculadas laboralmente como ejecutivas de empresas del sector público o privado, tienen alta carga laboral, viajan frecuentemente, asisten a reuniones hasta altas horas de la noche, son independientes en todo sentido y económicamente están estables y con poder adquisitivo alto, sus hijos son la prioridad en su vida y por ellos deben trabajar tanto para poder brindar la estabilidad y cuidados que necesitan.	La localización de este perfil de clientes es en la ciudad de Ibagué en diferentes barrios de las 13 comunas existentes. La cantidad de barrios tenidos en cuenta para seleccionar localización de Nanny App corresponden a 118 barrios del estrato 3, 64 del estrato 4, 23 de estrato 5 y 6 barrios de estrato 6. El nicho de mercado en cada estrato, estrato 3: Arkaparaiso, Arkanisa II, Bosque de Alameda, Valparaíso, Santa Rita, Terraza Campestre, Jordan 2, Jordan 3 y La Floresta. Del Estrato 4: Campiña, Arkacentro y Arkalucia. Estrato 5: Rincón del Vergel y del estrato 6 Balcones de Vergel.	Este perfil de clientes requiere ayuda con el cuidado de sus hijos debido al incremento de responsabilidades fuera de casa por tener trabajos de tiempo completo y demandantes de concentración y tiempo. Adicionalmente la evolución de los perfiles de los abuelos que hace que ya no sean los cuidadores de nietos o bisnietos, como pasaba en generaciones pasadas. Muchas veces no tienen el problema en el día a día, ellas tienen quien cuide a sus hijos en la cotidianidad pero en casos excepcionales requieren cuidado por alguien de confianza. Es un problema cuando se ausenta la persona que cuida normalmente a su hijo, el niño se enferma, un día en sin clase, cuando salen tarde de la oficina, etc. Tienen una relación sentimental o pareja el mayor problema al cuidado de sus hijos es porque no le queda tiempo para dedicarlo a su compañero sentimental. No quieren tener problemas en el trabajo por causa del cuidado del niño.
Parejas con menores de 12 años o adultos mayores.	Personas que tienen resuelto de manera cotidiana el cuidado de sus menores de edad o adultos mayores pero que en casos excepcionales no tiene plan B, por ejemplo calamidad domestica del cuidador de siempre, enfermedad del niño que le impide asistir al colegio y no fue posible coordinar al cuidador en horarios específicos.	La localización de este perfil de clientes es en la ciudad de Ibagué en diferentes barrios de las 13 comunas existentes. La cantidad de barrios tenidos en cuenta para seleccionar localización de Nanny App corresponden a 118 barrios del estrato 3, 64 del estrato 4, 23 de estrato 5 y 6 barrios de estrato 6. El nicho de mercado en cada estrato, estrato 3: Arkaparaiso, Arkanisa II, Bosque de Alameda, Valparaíso, Santa Rita, Terraza Campestre, Jordan 2, Jordan 3 y La Floresta. Del Estrato 4: Campiña, Arkacentro y Arkalucia. Estrato 5: Rincón del Vergel y del estrato 6 Balcones de Vergel.	Atención de casos excepcionales de inasistencia escolar o ausencia de cuidador periódico. Las personas con pareja, solucionan esas situaciones atípicas muchas veces cuando alguno de los dos puede pedir permiso o ausentarse del trabajo, pero cuando no es posible se convierte en un problema. Se requiere alguien que poye el cuidado de los niños o adulto mayor cuando se van de viaje por trabajo o requieren salir por tiempo en pareja. También es posible que se requiera que un cuidador los apoye durante un viaje en fin de semana. A las parejas les gustaría tener más vida social, salir a cenar, reunión con amigos, u otros compromisos donde no es posible o no desean llevar a sus hijos o a sus seres queridos de tercera edad.
Personas clientes que requieren hora adicional en el servicio	Madres y padres con grupos poblacionales de interés que son hijos menores de 12 y/o adultos mayores que tienen servicio con Nanny App y requieren hora adicional por motivos personales, laborales u otros factores que impiden que llegue a hora final de contratación.	La localización de este perfil de clientes es en la ciudad de Ibagué en diferentes barrios de las 13 comunas existentes. La cantidad de barrios tenidos en cuenta para seleccionar localización de Nanny App corresponden a 118 barrios del estrato 3, 64 del estrato 4, 23 de estrato 5 y 6 barrios de estrato 6. El nicho de	Requieren contratar hora adicional porque no alcanzaron a llegar a la hora final contratada.

		mercado en cada estrato, estrato 3: Arkaparaiso, Arkanisa II, Bosque de Alameda, Valparaíso, Santa Rita, Terraza Campestre, Jordan 2, Jordan 3 y La Floresta. Del Estrato 4: Campiña, Arkacentro y Arkalucia. Estrato 5: Rincón del Vergel y del estrato 6 Balcones de Vergel.	
Personas con adultos mayores dependientes en casa y que no pueden cuidarlos ellos mismos.	Como segundo Mercado objetivo son Personas con seres queridos adultos mayores dependientes , con discapacidad o necesidades especiales de cuidado que no quieren dejar a sus familiares en hogares o ancianatos y desean que sean cuidados en casa.	La localización de este perfil de clientes es en la ciudad de Ibagué en diferentes barrios de las 13 comunas existentes. La cantidad de barrios tenidos en cuenta para seleccionar localización de Nanny App corresponden a 118 barrios del estrato 3, 64 del estrato 4, 23 de estrato 5 y 6 barrios de estrato 6. El nicho de mercado en cada estrato, estrato 3: Arkaparaiso, Arkanisa II, Bosque de Alameda, Valparaíso, Santa Rita, Terraza Campestre, Jordan 2, Jordan 3 y La Floresta. Del Estrato 4: Campiña, Arkacentro y Arkalucia. Estrato 5: Rincón del Vergel y del estrato 6 Balcones de Vergel.	Las personas que desean tener a sus seres queridos dependientes de cuidado en casa y no conciben la idea de dejar al adulto mayor en otros lugares para su cuidado, quieren que esté en casa cuidado por alguien de plena confianza. Son personas que trabajan y no pueden dedicar el tiempo a cuidar a su ser querido de tercera edad. Son personas que aunque pueden estar en casa no tiene la competencia o paciencia para cuidar al adulto mayor en sus requerimientos de alimentación, higiene, recreación o esparcimiento.
Personas responsables de cuidado de menores de 12 años o familiares mayores de 65 años	Personas que tienen resuelto de manera cotidiana el cuidado de sus menores de edad o adultos mayores en fin de semana ya sea por ellos mismos o por cuidadores de rutina, sin embargo, necesitan apoyo adicional en el cuidado un sábado, domingo o festivo.	La localización de este perfil de clientes es en la ciudad de Ibagué en diferentes barrios de las 13 comunas existentes. La cantidad de barrios tenidos en cuenta para seleccionar localización de Nanny App corresponden a 118 barrios del estrato 3, 64 del estrato 4, 23 de estrato 5 y 6 barrios de estrato 6. El nicho de mercado en cada estrato, estrato 3: Arkaparaiso, Arkanisa II, Bosque de Alameda, Valparaíso, Santa Rita, Terraza Campestre, Jordan 2, Jordan 3 y La Floresta. Del Estrato 4: Campiña, Arkacentro y Arkalucia. Estrato 5: Rincón del Vergel y del estrato 6 Balcones de Vergel.	Personas trabajan en exceso entre semana, son económicamente estables, tienen medio y alto poder adquisitivo y los fines de semana lo toman como días preciados para descansar. En algunos momentos tienen compromisos sociales o failiares donde no pueden llevar niños menores de edad o adultos mayores, como fiestas empresariales o eventos familiares como matrimonios o viajes específicos por descanso, ocio o corporativos y es necesario que sus seres amados o queridos estén al cuidado de un experto en esos fines de semana, ya que sus seres queridos son lo mas importante.

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **NO**

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:

Para el análisis y estudio de las necesidades se aplicaron las herramientas de ideación y validación de Negocio como son la tarjeta persona, Jobs tobe done, Lean Canvas e investigación de mercado.

Las necesidades del segmento de clientes Madres o padres Solteros con trabajos de tiempo completo, Que los ayuden a conseguir una persona en menos de dos horas que le pueda cuidar a su hijo mientras ella retorna o llega a casa, porque por algo no planeado o inesperado su hijo no tiene quien lo cuide.

Las necesidades del segmento de clientes parejas son que desean pasar tiempo libre sin sus hijos o seres queridos de tercera edad es tener una persona de confianza que les brinde atención a sus seres queridos en los espacios de tiempo laborales o personales.

Las necesidades del segmento personas con adultos mayores dependientes en casa y que no pueden cuidarlos ellos mismos. Ellos desean que la persona de tercera edad sea cuidada por alguien, experto, con conocimientos claros de cuidado y la actitud de brindar atención con las competencias necesarias y en el tiempo que requieren.

Los niños menores de 12 años que serán atendidos por nuestra compañía NANNY-APP requieren ser cuidados mientras no están sus padres por una persona que les brinde atención, protección y atención porque es un riesgo muy alto que se queden solos.

Los adultos mayores que serán atendidos por nuestra compañía NANNY-APP requieren ser cuidados por una persona paciente y comprometida con su cuidado integral y con generar espacios que mejoren su calidad de vida. Una acompañante paciente, comprometido, fuerte, vital, especialista en cuidado que le brinde el cuidado con cariño, compromiso y paciencia.

Adicionalmente las niñeras y cuidadores requieren trabajar para generar ingresos para el sustento de ellos mismos y el de su familia de una manera digna. Trabajar bajo condiciones de ingresos dignos que les garanticen la posibilidad de tener clientes con pago asegurado y beneficios como el transporte dependiendo de la hora en la que sea el servicio.

La solución a la ecuación la propuesta de valor de NANNY-APP es: “NANNY-APP conecta personas que necesitan ayuda con sus seres queridos con personas que requieren ayudar a través de su trabajo y obtener ingresos de manera formal”

A través de una plataforma tecnológica basada en economía compartida tan flexible para encontrar los diferentes segmentos de clientes que permita adaptarse a las necesidades de cada región para atender de manera casi inmediata el cuidado de menores de 12 años y adultos mayores generando confianza, siendo un motivo de compra recurrente entre los clientes por medio confirmación de la información y visibilidad de las experiencias de otros usuarios de NANNY-APP.

Los diferenciales de nuestro solución satisfacen las necesidades de nuestros clientes y se convierten en un motivo de compra que soluciona la problemática evidenciado en la investigación de mercados, en cuanto a: ASEQUIBILIDAD por ser una plataforma de fácil uso y con respuesta inmediata a solicitudes. ADAPTABILIDAD: 7/24 . Paquetes de 4 horas o más. Paquetes para niños y paquetes para adultos mayores. RAPIDEZ: Respuesta inmediata por disponibilidad de las Nanny o cuidadores en fecha y hora solicitada. CONFIANZA: Vigilancia remota a través de nuestras cámaras portátiles. FORMALIZACIÓN: nicho de mercado que está siendo cubierto en el mercado de manera parcial e informal, sin brindar confianza y seguridad al cliente.

II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

Oportunidad global identificada:

De manera Global se extiende una fuerza incontrolable en la evolución del emprendimiento basado en metodologías de validación temprana del valor agregado del modelo de negocio con el cliente, enfocado en la innovación de su producto o servicio y su impacto dentro del mercado, por consiguiente cada vez nacen alternativas de gestación para que las Startups tengan una visión cada vez más globales y menos regionales, así como también nuevas formas de economías más allá de cada país, siendo economías transversales que aprovechan los recursos al máximo para el beneficio de todos los actuantes del ecosistema global del emprendimiento.

A raíz de la necesidad para la generación de ingresos de las personas en la actualidad, la sociedad ha encontrado, por evolución casi natural, formas alternativas para activar la consecución del sustento de ellas mismas y la de sus familias, todo esto debido a que la economía actual de cada país y la manera en que los modelos de negocios tradicionales están enfocados a que las empresas sean más grandes, globales e inunden los mercados con productos masivos, lo que conlleva a tener puestos de trabajo cada vez más competitivos, menos remunerados, más tiempo requerido y con más carga laboral.

Dentro del componente de producción de servicios TIC se encuentran los servicios y redes de telecomunicaciones, como: servicios de telefonía fija, móvil, transmisión de datos, internet, correos y postales, radio y televisión, entre otros. Así mismo, se encuentra la industria de software que hace referencia a licencias, sistemas informáticos, paquetes de software de aplicaciones. Los servicios de consultoría en TI (tecnología e información) se refieren a los servicios de gestión de procesos empresariales, soporte, diseño y desarrollo de TI para aplicaciones, servicios de alojamiento (hosting), entre otros.

Oportunidad de Mercado en Colombia :

Nuestra compañía NANNY-APP está centrada en el principio de equidad del Plan Nacional de desarrollo en el cual se define que el desarrollo propende por mejorar las condiciones de la vida humana, esto convierte al ser humano en el eje fundamental del sistema. Sin embargo, no son solamente individuos los que habitan un lugar, sino que estos a su vez deben tener la capacidad de relacionarse con otras personas o grupos. Siendo la equidad un concepto tan amplio y complejo, donde esta perspectiva parte de una concepción de la justicia social mínimamente exigible. Por ello, el deber del Estado es generar unas condiciones en las que cada ciudadano pueda desarrollar sus capacidades. Este enfoque permite acercarnos a una aproximación en términos del desarrollo humano, la calidad de vida o el bienestar de la persona, desde aspectos relacionados con lo que pueden hacer y ser las personas. Adicionalmente, permite abordar las temáticas relacionadas con desigualdad social, a partir de reconocer el derecho que tienen los ciudadanos de exigir la aplicación de políticas sociales con igualdad de oportunidades para todos. En resumen, el enfoque permite determinar la orientación de las políticas públicas para atender las capacidades centrales que aseguran un nivel básico para todos los ciudadanos, que dentro de su enfoque ha establecido de la siguiente manera: La posibilidad de desarrollar una vida normal (vida), con una buena alimentación y salud (salud física), con libertad de movimientos y seguridad (integridad física), creando así un entorno para el desarrollo de una educación adecuada en conocimientos y valores basada en la libre expresión de ideas (sentidos, imaginación y pensamiento), en la empatía o el apego con las cosas y las personas (emociones), y en la imagen clara de qué es el bien y qué el mal (razón práctica), con unas condiciones sociales generales dónde sea posible el vivir en relación con el entorno natural (otras especies), interactuar y disfrutar con todo ello (juego), con plena conciencia y poder de influencia (control sobre el propio entorno).

En consecuencia, hoy la cadena de valor muestra un porcentaje de crecimiento del sector TIC en Colombia se compone de cinco grandes dimensiones, la infraestructura que soporta la utilización de los servicios y productos, la fabricación y/o venta de los bienes TIC, la producción de los servicios de telecomunicaciones, donde el servicio de Internet comienza a ser el punto de surgimiento de una nueva industria, la industria de las plataformas digitales. Toda la cadena de valor tiene como componente transversal el conjunto de actividades de investigación, desarrollo e innovación necesarias para la continua evolución del sector.

Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el cálculo del Producto Interno Bruto (PIB) se puede realizar de tres formas: (a) Desde la demanda, (b) Desde la oferta, y (c) Desde los ingresos generados. Para efectos de este documento se toma el PIB desde el punto de vista de la oferta, este cálculo lo hace el DANE por producto agregado, es decir, sumando los valores agregados que añaden las empresas de diferentes etapas de producción en todos los sectores.

Según el último informe generado por el DANE, en Colombia la tasa de natalidad en 2020 respecto al 2019 sufrió un pequeño incremento en términos porcentuales y el rango de edad en el que las mujeres más dan a luz es entre los 20 a los 24 años seguido de los 25 a los 29, lo que permite inferir que la población que más se está convirtiendo en padres de familia son los también conocidos Millennials, esta población es en la que más interés se propone tener debido a la forma de vivir y las tendencias que presenta, su estilo de vida va encaminado hacia la tecnología además son personas que estás más y mejor preparadas o que por lo menos aspiran a eso, entre otras características que los obligan a necesitar tiempo disponible.

Según la Gran Encuesta Integrada de Hogares en Colombia realizada por el DANE asegura que en 2017 había 680.566 personas dedicadas a trabajos domésticos y cuidado de menores y que el 98% de estas personas son mujeres, lo que representa el 3% de la población ocupada. El crecimiento que se

presentó en el sector entre el año 2016 y 2017 fue del 0,49%.

Oportunidad de Negocio en Tolima:

El desarrollo del departamento es indiscutible durante los últimos años, a pesar de que el departamento ha mejorado su índice de competitividad en muchos factores como Salud, Sostenibilidad Ambiental, aún falta mucho por hacer para lograr reducir las brechas socioeconómicas, debido a que se mantiene una de las tasas de desempleo más altas del Colombia, insuficiencia de talento humano técnico y calificado acorde con las necesidades del sector productivo, un exceso regulatorio por parte de las entidades estatales, un sistema tributario ineficaz, inadecuada Articulación entre los diferentes actores del sistema territorial de Ciencia Tecnología e Innovación que impiden que la escasa inversión en ciencia, tecnología e innovación (CTI) aporten a la productividad; es por esto que en sectores como el entorno para poder realizar negocios el Tolima ocupa la posición 27 de las 33 entidades Territoriales Analizadas por el IDC con una calificación de 6,54, mientras que en el mercado laboral el departamento ocupa el puesto 24 con 5,20 y por último en la innovación y dinámica empresarial la calificación es de 2,32 en el puesto 12.

De acuerdo al Proyecto de Ordenanza Plan de Desarrollo Departamental, frente al Pilar del mercado laboral el departamento del Tolima en el periodo 2019 cayó 7 puestos, ya que pasó del puesto 17 al puesto 24 para el año 2019, esto se debe básicamente a que el Tolima es el departamento con mayor tasa de desempleo de 15,3% aumentando 2,5 porcentuales con respecto al año 2018, lo que significa que aproximadamente unos 97.000 tolimenses sin empleo en 2018, además reporta una tasa global de participación de 62,9%, disminuyendo 3,6 puntos porcentuales respecto a 2018 (66,5%), y la tasa de ocupación se situó en 53,3% presentando una disminución de 4,7%, con nuestra compañía NANNY-APP queremos brindar oportunidades de empleo a las personas que, a la fecha brindan servicios similares bajo condiciones informales y con tarifas demasiado bajas que no compensan sus necesidades de manutención propia o de sus familias.

De cierta medida un emprendimiento digital más allá de la idea es la capacidad para aprovechar los recursos en el momento que los necesita y tener el estado de inicio claro para ingresar al mercado, por tal razón los fuentes de capital semilla para emprendimientos de base tecnológica son extremadamente importantes en la fase de escalabilidad del prototipo siendo tendencia el aprovechamiento de programas como el Fondo emprender para fortalecer los modelos de negocio innovadores que satisfagan problemáticas sectoriales.

Porcentaje de personas adultas mayores, según departamento con base en proyecciones de población 2020 del DANE, proyecciones de población 2020 CNPV 2018. Los departamentos con mayor participación de personas adultas mayores son: Quindío (19,2%), Caldas (18,7%), Risaralda (17,8%), Tolima (17,2%) siendo el Tolima el cuarto departamento con mayor población de adulto mayor en el país.

El último censo del Dane reveló que en Colombia hay 15.454.633 niños, niñas y adolescentes que representan el 31.03 por ciento de los habitantes del país. Garantizar su seguridad alimentaria, educación y propiciar entornos seguros en medio de las brechas sociales que profundizó la pandemia, contribuirá a la construcción de un país más próspero y equitativo.

Oportunidad de negocio en Ibagué:

A partir de la investigación de la fuente confiable del DANE – Censo 2018, se realizó un ejercicio de TAM SAM SOM que es una herramienta que sirve para hacer una estimación inicial de la oportunidad de mercado que tienes de tu producto o servicio.

El TAM se refiere a la demanda total del mercado, es la cantidad máxima de personas que pueden requerir los servicios de NANNY-APP en un mercado específico, en este caso tomamos como mercado específico las personas menores de 12 años y adulto mayor de 65 años de los estratos 3 al 6 en las ciudades de Bogotá, Ibagué y el departamento de Cundinamarca.

Con las variables mencionadas anteriormente se obtiene un **TAM** (Total Addressable Market- mercado Total) de 1.245.232 personas, resultado de la sumatoria de la cantidad de adultos mayores de 65 años en Bogotá y el porcentaje proporcional de los que viven en estratos 3 al 6, que son 305.223; y la cantidad de niños menores de 12 años en Bogotá y el porcentaje proporcional de los que viven en estratos 3 al 6 que son 639.863. También se tuvo en cuenta la sumatoria de la cantidad de adultos mayores de 65 años en Ibagué y el porcentaje proporcional de los que viven en estratos 3 al 6, que son 16.563; y la cantidad de niños menores de 12 años en Ibagué y el porcentaje proporcional de los que viven en estratos 3 al 6 que son 24.666. Y por último, la sumatoria de la cantidad de adultos mayores de 65 años en Cundinamarca y el porcentaje proporcional de los que viven en estratos 3 al 6, que son 76.503; y la cantidad de niños menores de 12 años en Cundinamarca y el porcentaje proporcional de los que viven en estratos 3 al 6 que son 182.413.

Posterior a la definición del TAM se realizó la cuantificación del SAM (*Serviceable Available Market* - mercado disponible) basado en las limitaciones del modelo de negocio en cuanto a ubicación geográfica y capacidad de ventas a mediano plazo. Con el dato obtenido en el SAM se obtuvo el Mercado Disponible teniendo en cuenta solamente la ciudad de Bogotá y de Ibagué. El resultado del SAM es de 5.430 personas, resultado obtenido de la sumatoria del 0,40% del total del mercado total de Bogotá de adultos mayores de 65 años de estratos 3 al 6 que son 1.221 personas y 2.559 niños menores de 12 años en los mismos estratos; más el 4% del total del mercado total de Ibagué de adultos mayores de 65 años de estratos 3 al 6 que son 663 personas y 987 niños menores de 12 años en los mismos estratos.

Para la definición del SOM (Serviceable Obtainable Market – Mercado objetivo), con el cual quisimos obtener un dato específico de clientes que realmente podrían comprar a corto plazo nuestros servicios, hemos tomado solamente el 2% de la población de interés que son adultos mayores de 65 años y niños menores de 12 años de estratos 3 al 6 y exclusivamente habitantes de la ciudad de Ibagué, dando como resultado un mercado objetivo de 33 personas, 20 menores de 12 años y 13 adultos mayores.

La manera que Nanny-App ha tenido para validar el mercado es a través de metodologías de prototipado rápido como el Lean Launchpad de Steve Black y herramientas de Design Thinking que permiten tener una idea y validarla rápidamente con el usuario antes de realizar grandes inversiones en su desarrollo, la premisa se convierte en: “Falla lo más rápido y los menos costoso posible”.

Con nuestro trabajo de campo y en las retroalimentaciones con los usuarios (“Pívot”) hemos concluido que una Nanny podría prestar dos servicios por día, a la semana 11 , al mes 44 y al año un total de 528 servicios, al tener tres Nannies la proyección es de 1.584 servicios y de acuerdo con nuestro mercado objetivo si sólo se prestará el servicio en la ciudad de Ibagué con 33 clientes al mes se tendría que cubrir una demanda de 165 servicios al mes, 1.979 servicios al año, cada cliente requeriría el servicio por lo menos una vez al mes de Nanny night, Nanny one y Nanny weekend y dos veces al mes Nanny day, es así que para el primer año se atenderán 2.440 servicios, cubriendo el 100% de la demanda proyectada del mercado objetivo, si se tiene en planta a tres nannys y cuidadores.

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nombre	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logistica de Distribución	Otro, ¿Cuál?
Aliviamos	Están ubicados en Bogotá. Tienen más de 11 años de experiencia en el cuidado y acompañamiento de pacientes. Más de 370,000 servicios prestados entre servicios de enfermería y terapias. Servicios mensuales incluye Programa de Actividades en Casa - PAC y talleres de terapia ocupacional virtual semanal.	Los servicios ofrecidos son Enfermería, Terapias, Programa de actividades, Información para el paciente, Capacitaciones e instalaciones Nuestros servicios mensuales incluyen ruta de residuos biológicos para los servicios donde aplique, según la patología del paciente. Dictan capacitaciones, charlas y talleres al personal asistencial y a los familiares de los pacientes y cuentan con un Aula Virtual para entrenar al personal Proceso de ingreso incluye pruebas psicotécnicas, estudio de seguridad, pruebas asistenciales de conocimiento escritas y prácticas, verificación de RETHUS ante Secretaria de Salud.	Los precios que manejan este competidor son por Servicio de 6 horas Lunes a viernes : $80.000 Servicio de 6 horas sábados, Domingos y festivos : $90.000 Servicio de 8 horas Lunes a viernes : $90.000 Servicio de 8 horas sábados, Domingos y festivos : $100.000 Servicio de 10 horas Lunes a viernes : $100.000 Servicio de 10 horas sábados, Domingos y festivos : $110.000 Servicio de 12 horas Lunes a viernes : $110.000 Servicio de 12 horas sábados, Domingos y festivos : $120.000 Servicio de 24 horas Lunes a viernes : $220.000 Servicio de 24 horas sábados, Domingos y festivos : $240.000 Pagos por anticipado.	Página web y contacto por WhatsApp para coordinar servicios. Más de 2500 Clientes. Encontramos que al día de hoy, hay clientes que tienen el servicio de Aliviamos desde hace más de 6 años, este servicio ha sido continuo y permanente hasta el día de hoy. Contamos con instalaciones adecuadas para realizar capacitaciones teórico-prácticas mensualmente para todo nuestro personal, en diferentes temas asistenciales.	El SERVICIO DE ENFERMERÍA EN CASA incluye la supervisión y seguimiento virtual o presencial al personal, por parte de enfermeras jefes Asistencia al paciente en actividades de aseo y cuidado personal Administración ´ y control de medicamentos con fórmula médica Asistencia en la alimentación Realización de actividades lúdicas y didácticas Control de Signos Vitales Cuidado de la piel Cambios de posición y asistencia en Movilización Incentivar actividades físicas Acompañamiento para citas médicas Acompañamiento en las actividades de la vida diaria Servicios mensuales incluye Programa de Actividades en Casa - PAC Los servicios mensuales incluyen talleres virtuales semanales de terapia ocupacional, dictado por una de nuestras terapeutas. Mensualmente realizamos capacitaciones a todo nuestro personal, enfocándonos en temas

					asistenciales relacionados con las patologías de los pacientes.
Babysits	Tienen presencia y prestan servicio en toda Colombia a través de la página web y app. Presencia en Ibagué y todo el departamento de Tolima. Babysits fue fundada en 2008. Le motivó la idea de desarrollar una plataforma fácil de usar que brinde a los padres libertad y tranquilidad.	Ofrecen el Servicio de cuidado de niños a domicilio por horas. Es importante señalar que Babysits no es una agencia de cuidado de niños, da el control a los padres para que tomen sus propias decisiones informadas. No realiza comprobaciones de antecedentes de los miembros de la plataforma. Los propios miembros de la comunidad son responsables de investigar, entrevistar y tomar sus decisiones. Los usuarios pueden obtener una cuenta verificada proporcionando una identificación del gobierno (ejemplo, licencia de conducir, pasaporte, tarjeta de identidad, etc.). Para aprender más sobre las niñeras y los padres Sistema de mensajería en el que mencionan que hay detección automática de fraudes y comportamientos sospechosos. Las niñeras y los padres pueden verificar su perfil con su dirección de correo electrónico,	El precio de este competidor por sus servicios es : Babysits Premium: $ 29.900,00 por mes: Permite: Crear un perfil, Leer perfiles completos, Guardar búsquedas, Contacta con niñeras y Notificaciones push Cuenta de agencia Premium: $ 189.000,00 por mes (sin IVA), Añadir perfil de agencia de cuidado de niños, Leer perfiles completos, Recibir mensajes, Guardar búsquedas, Contacta con niñeras (Limitado*), Contacta con los padres (Limitado*), Responder a los mensajes recibidos, Notificaciones push Tarifa de niñeras: Las niñeras pueden crear una cuenta, buscar trabajos de niñeras y ponerse en contacto con los padres de forma totalmente gratuita. Tarifas por hora para el cuidado infantil: Los padres y los cuidadores de niños indican sus tarifas por hora estimada a otros miembros de la comunidad a través de su perfil. Sin	La logística de distribución es Página web. Los padres y los cuidadores de niños indican sus tarifas por hora estimada a otros miembros de la comunidad a través de su perfil. Sin embargo, no es una tarifa fija y siempre se puede negociar. El cliente tiene derecho a cancelar la compra dentro de los 14 días posteriores a la contratación de una cuenta Premium, siempre que no haya utilizado Babysits. Los padres pueden crear una cuenta y comenzar a buscar una niñera gratis. Para conectarse con proveedores de cuidado infantil, los padres deben suscribirse a una cuenta premium. La suscripción mensual permite a los padres enviar mensajes y solicitudes. Su canal de distribución es por medio de página web y app para Android y iOS.	Babysits se ha convertido en miembro de Leaders For Climate Action, una organización de empresas afines que se han comprometido a tomar medidas contra la contaminación por carbono y el cambio climático. Entre otras cosas, utilizan parte de los ingresos en eliminar CO 2 de la atmósfera. Es muy similar a SITLY ya que busca que las niñeras estén cerca de su cliente, cuenta con valores y referencias de cada perfil de la niñera y tiene protección de verificación de usuarios. Tiene una sección de consejos e ideas de actividades útiles para los niños.

		número de teléfono y conectando otros perfiles en linea.	embargo, no es una tarifa fija y siempre se puede negociar. Promedio hora de cuidado de niños: $7.000, precio dado por cada niñera.		
Enfercol	Están ubicados en Manizales, Bucaramanga, Pererira, Medellín, Armenia, Cartagena, Cali y Bogotá. El servicio es ofrecido a través de la plataforma. Especialistas en Alzheimer y Parkinson, Adulto mayor, Fisioterapia y terapias respiratorias, post quirúrgicos.	Los productos ofrecidos son: Empresa de asistencia y atención en servicios de enfermería; aplican principios de calidad humana, con personal calificado. Enfermería Domiciliaria: apoyan el cuidado de adultos mayores Cuidadoras: Brindan atención domiciliaria para adulto mayor que solo necesiten compañía básica en su casa. Asistencia y apoyo: Acompañan en las citas médicas del paciente ya sea en consulta externa de centros médicos o en las EPS Terapia Ocupacional?: Es un tratamiento para mejorar las habilidades motoras, el equilibrio y la coordinación. Terapias Físicas: Apoyo a la rehabilitación física, y respiratoria, utilizando técnicas, instrumentos e indicaciones de los especialistas. Inyectología:	Los precios que maneja este competidor son por 4 horas 50 mil pesos Por 6 horas 60 mil pesos Por 8 horas 75 mil pesos Por 9 horas 80 mil pesos Por 10 horas 85 mil pesos Por 12 horas 100 mil pesos Por 24 horas 180 mil pesos Si se tiene un contrato por mayor a 15 días, el turno 12 horas la tarifa le queda en 90 mil pesos cada turno Trabajan con enfermeras certificadas por la secretaría de salud. No se cobra alimentación o transporte. No se cobran recargos adicionales nocturnos, festivos y ni dominicales.	Página web y contacto por redes sociales y WhatsApp para coordinar servicio. Redes sociales como Facebook, Instagram.	Los horarios son flexibles, el personal está sujeto siempre a cambio si lo requiere el paciente, nos encargamos de horarios, selección del personal adecuado, reemplazos, manejo de agenda responsables del pago del personal honorarios. Como ventaja este competidor con el propósito de que los clientes nunca se queden sin el servicio bajo ninguna circunstancia. Cuentan con el personal disponible para cubrir cualquier eventualidad en los servicios brindando una respuesta oportuna. El servicio es 24 horas.

		Curación de heridas, Colostomía (mantenimiento), Cambio de sonda vesical y nasogástrica, Administración de medicamentos intramusculares y endovenosos .			
kanguritos	Están presentes en las ciudades de Medellín, Bogotá, Barranquilla, Cali, Bucaramanga. El servicio en cualquiera de estas ciudades se presta a través de la plataforma web. Llevan 10 años en el mercado, han tenido 28.673 servicios en ese periodo de tiempo.	Los servicios ofrecidos son Niñeras, enfermeras y profesoras. Servicios en modalidad horas, días, semanas, fines de semana y mensualidades. Servicios de educación y cuidado Servicio de recreación infantil Asesorías Capacitaciones en cuidado infantil Kit neurolab: cajas de actividades Agencia de servicios de educación y cuidado que ofrece servicios de docentes y asistentes infantiles a domicilio. Es una agencia que cuenta con servicios como educación y cuidado, servicio de recreación infantil, asesorías, capacitaciones en cuidado infantil y Kits llamados Neurolab. Tiene servicios de E-Commerce en donde venden sus productos relacionados como guías y libros para niños, la página cuenta con medio de pago electrónico y	El precio que cobra este competidor por 4 horas Lunes a sábado: $90.000 Por 8 horas Lunes a sábado: $ 140.000 Por 4 horas domingos y festivos: $109.000 Por 8 horas domingos y festivos: $182.000 Hora extra: $12.000 Hora extra nocturna: $17.000 Hora extra dominical: $17.000 Domingos y festivos incrementa $1.000 la hora Si la nana sale después de las 9 p.m., se le debe proporcionar directamente a ella lo del taxi o Uber de regreso . Pago del servicio se hace el mismo día al iniciar el servicio en una cuenta Bancolombia. ESTRATEGIA DE COSTO El servicio de 7 HORAS 94500 El servicio de 9 HORAS 11250 El servicio de 11 HORAS 126500 El servicio de 12 HORAS tiene un valor de 120000 Con un porcentaje de ganancia del 50% su estrategia de	La logística de distribución es Página web. YouTube. Centro de llamadas de experiencia. Redes sociales como Facebook, Instagram Equipo conformado por más de 200 profesionales en carreras afines a la educación infantil, con amplia experiencia de trabajo y elegidas luego de haber pasado por un riguroso proceso de selección. Contamos con técnicas en atención a primera infancia, licenciadas, orientadoras infantiles, entre otras, todas comprometidas con su trabajo, honestas, responsables y capacitadas en atender todo tipo de necesidades infantiles. En la ciudad de Bogotá el servicio se presta desde 5 horas en adelante. En las demás ciudades el servicio se presta desde 3 horas en adelante, no hay problema con que solo	Todo el personal se encuentra en continua capacitación. Cuentan con un plan anual de capacitaciones, con el cual buscan fortalecer las habilidades y conocimientos. Como ventaja competitiva está la experiencia , KANGURITOS ofrece para las modalidades continuas, un servicio personalizado, en donde se realiza una evaluación del desarrollo del niño y a partir de allí se diseña un plan de trabajo y unas actividades lúdicas que permitan potenciar las habilidades del niño y mejorar las áreas que se encuentren menos favorecidas. Adicional hacen seguimiento al trabajo que se venga realizando con el fin de hacerlo de la mejor manera y de sacarle el máximo provecho a este servicio. Cuentan con área de psicología que

		donde se ve el personal de la compañía con una sección de calificación y experiencias positivas en el servicio. Su canal de distribución es por página web.	costo implica un pago promedio a las niñeras de $6.750 mas el auxilio de transporte que el cliente debe entregar a la niñera después de las 9 pm.	requieran poco tiempo de él.	apoya todo el proceso y ofrece servicio de asesoría familiar. Cómo desventaja es que no tienen presencia en la ciudad de Ibagué.
NanitaNana	El competidor Nanita Nana se encuentra ubicado en la ciudad de Bogotá como sede principal, tiene cubrimiento de servicios a domicilio en Bogotá y alrededores. NANITA NANA tiene una trayectoria de 9 años, prestando el servicio de niñera permanente y ocasional . Niñeras cuentan con estudios profesionales en preescolar, atención a la primera infancia, licenciatura y auxiliares de enfermería. Con mínimo 2 años de experiencia en cuidado de niños, en casas, jardines infantiles y hospitales.	Cuidado de niños en casa con personas seleccionadas y capacitadas. Niñeras permanentes: servicio fijo y estable para el cuidado de los niños. con un mínimo diario de 6 horas a un máximo de 12 Niñeras Ocasionales: servicios ocasionales están diseñados para las familias que requieren acompañamien to para sus hijos de forma esporádica o por horas. Manejan opciones con un mínimo de 6 horas diurnas o nocturnas. Niñeras Posparto: cuentan con Auxiliares de enfermería con conocimiento en temas como lactancia, posparto y cuidado de recién nacidos. Estos servicios se prestan de manera diurna o nocturna con la frecuencia y cantidad de horas convenidas de acuerdo con las necesidades del cliente. Servicios de cuidado de niños para huéspedes en hoteles, convenciones o eventos en la	El precio por horas es 6 a 7 horas diarias $13.500 hora 8 a 9 horas diaria $12.500 hora 10 a 11 horas diarias $11.500 hora 12 horas diarias $10.000 hora Domingos y festivos incrementa $1.000 la hora Si la nana sale después de las 9 p.m., se le debe proporcionar directamente a ella el valor del transporte en taxi o servicio privado de regreso . El pago del servicio se hace el mismo día al iniciar el servicio en una cuenta Bancolombia. ESTRATEGIA DE COSTO El servicio de 7 HORAS 94500 El servicio de 9 HORAS 11250 El servicio de 11 HORAS 126500 El servicio de 12 HORAS tiene un valor de 120000 Con un porcentaje de ganancia del 50% su estrategia de costo implica un pago promedio a las niñeras de $6.750 más el auxilio de transporte que el cliente debe entregar a la niñera después de las 9 pm.	Página web informativa con enlace WhatsApp para solicitud de precios. El equipo de niñeras de Nanita nana está conformado por mujeres, en su mayoría mamás, quienes han completado sus estudios como Técnicas en preescolar, Técnicas en atención a la primera infancia, estudiantes de Licenciatura infantil o Auxiliares de enfermería. Adicionalment e para hacer parte del equipo, deben tener experiencia previa en el cuidado de niños en hogares o en jardines infantiles. Las candidatas cumplen un proceso de selección. Tienen Facebook e Instagram, canales creados hace 3 años, con enlace a página web para hacer solicitudes de servicios.	Las ventajas que tienen como competencia es su experiencia, trayectoria durante 9 años y el equipo de niñeras que tienen. Aseguran jornadas de capacitación para sus empleados y poseen imagen de marca reconocida. Como desventaja se encuentra que solamente están ubicados en la ciudad de Bogotá.

		ciudad de Bogotá y periferia. También nuestro acompañamien to le puede ser útil para celebraciones como bautizos en las que los niños tienen edades menores a los dos años y no se adecúa un servicio de recreación.			
Sitly	Presencia de su red de niñeras en toda Colombia y en 13 países más. Presencia en Ibagué y Departamento del Tolima. Sitly es una plataforma que conecta a familias con niñeras. Fue fundada en 2009. Es una web de niñeras en Colombia con más de 140.000 niñeras y padres registrados. Es una web de niñeras en Colombia con más de 140.000 niñeras y padres registrados.	Servicio de niñera por horas, por días, fijas u ocasionales. Ofrecen suscripción premium mensual o semestral para tener la posibilidad de contactar a niñeras en la zona del país requerida. El registro es completamente gratuito y sin ningún compromiso. El cliente y la niñera pueden decidir si aceptan una invitación para conocer a padres y niñeras que están cerca. Desde la plataforma es posible seleccionar una niñera, se hace contacto directo entre padres y niñeras, sugieren pedir referencias y mirar quiénes ya los han recomendado en Sitly. Los padres deben hacer una entrevista antes de contratar una niñera. Antes de reunirse en persona, también sugieren hacer	El precio de este competidor varía dependiendo de la niñera, en promedio 20 mil la hora. Ofrecen suscripción premium mensual por $29.000 o semestral $ 57.000	La logística de distribución es Página web, contacto con niñeras a través de facebook Conecta a familias con niñeras para facilitar el cuidado infantil en casa, de un modo flexible y asequible. Más de 6 millones de familias registradas, canguros y niñeras en 14 países diferentes están usando Sitly. Sitly tiene como objetivo ofrecer a los padres un servicio de cuidado infantil flexible para que los niños puedan ser atendidos en su propia casa. El consumidor añade a su perfil las preferencias de cómo quiere que se le otorgue el servicio de niñera, puede entrar al perfil de las niñeras y ver su experiencia, información, disponibilidad y entre otras cosas, después de esto los clientes	Como ventaja la plataforma tiene cubrimiento nacional y está conformado el equipo de trabajo por expertos en diferentes ámbitos empresariales, sin embargo, como desventaja se encuentra que solamente se trata de un canal de comunicación entre padres y niñeras sin ser verificadas las personas que ingresan a ofrecer servicios de niñeras.

		una entrevista telefónica o videollamada.		acuerdan una entrevista con la niñera que mejor se adaptó a sus gustos y preferencias. Además de esto, en su página web se pueden observar que hay personas interesadas en el servicio como también para quienes quieran prestarlo. Su canal de distribución es por medio de página web y app en Android y iOS.	

III. ¿Cual es mi Solución?

1 - Solución

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Concepto del negocio:

Concepto de Negocio

NANNY-APP con nuestra plataforma tecnológica ayuda a personas que requieren cuidado de sus seres queridos, desean que sean atendidos en casa , sentir tranquilidad confiando en personal certificado con el respaldo de una empresa especializada en atención de adultos mayores y niños menores de 12 años.

NANNY-APP aprovecha el gran auge de los servicios digitales en modelos de negocios con mayor valor agregado para el cliente que tienen mayor impacto en el mercado, por ende NANNY-APP establece un servicio casi personalizado con puentes de comunicación más cercanos, eficientes y de mejor adaptabilidad enfocados y centrados en el usuario, que le permiten ser muy flexibles a cambios según los requerimientos de sus clientes, siendo la gran propuesta de valor de Nanny-App es la adaptabilidad a la región donde opere y la flexibilidad de su recurso humano al brindar la mejor solución a una madre en apuros.

El crecimiento de Nanny-App se define aplicando las bases de la economía colaborativa en donde todas nuestras Nannies manejan su tiempo, disponibilidad y carga laboral para generar cada una sus propios ingresos como resultado de la vinculación a nuestra plataforma.

Las tecnologías de la información han revolucionado el concepto en sí mismo de la era actual en hacer las cosas, generando cambios en la forma de contratación, el aumento teletrabajo, la ubicuidad de las personas para entregar sus resultados laborales e inclusive el dinero como "moneda" que venía predominando la base de la economía mundial, esta evolución es ahora basada en intercambios de valores, Nanny-App aprovecha estos conceptos para realizar el intercambio de valores basado en el concepto de intercambio de tiempo, en donde una persona requiere intercambiar dinero por tiempo con alguien de su entera confianza para el cuidado de su hijo o su ser querido de tercera edad en una situación atípica; por otro lado la Nanny o cuidador requiere que su experiencia, conocimiento e idoneidad en la atención y cuidado del menor genere la confianza necesaria para intercambiar tiempo por dinero al tener disponibilidad en una fecha y hora específica que requiere una persona en una situación atípica de apremio al cuidado de su ser querido.

Adicionalmente, por medio de creciente tendencia que tiene la economía colaborativa, donde prima la capacidad que tiene un individuo de obtener beneficios de orden social como dignificación del trabajo, equidad social, generación de ingresos constantes que minimizan de alguna manera la vulnerabilidad de las personas mejorando la calidad de vida de las mismas haciendo parte de una organización de manera activa al ser vinculado laboralmente por un entorno social, es por ello que Nanny-App se convertirá en la mejor opción laboral para mujeres cabeza de hogar en Colombia a través del teletrabajo y cada Nanny podrá disponer de su tiempo ajustado a su medida.

Componente Innovador:

Concepto del negocio:

Nuestro concepto de negocio en NANNY-APP es disruptivo porque las actuales soluciones en Colombia, se dedican a buscar una niñera o cuidador para los padres de familia, parejas o personas que tienen menores de edad o adultos mayores, y requieren un servicio; de manera permanente dentro de una bolsa de empleo especializada tienen la oferta de los candidatos, la empresas tienen una página online o los clientes buscan entre sus conocidos quien tenga una persona que pueda cuidar a sus hijos o seres queridos mayores y contratan por horas de manera informal.

NANNY-APP será pionera en la incursión de niñeras y cuidadores en una misma plataforma tecnológica, para entrelazar un puente de solución entre los padres de familia, madres solteras o padres solteros, parejas o personas con adultos mayores en casa y niñeras o cuidadores disponibles de manera rápida y segura, los cuales antes de la vinculación dentro de la plataforma son seleccionados directamente por nosotros y han pasado por un riguroso, arduo y exhaustivo proceso de selección, que incluye pruebas psicológicas, visita domiciliaria, verificación de documentos, entre otros, garantizando el cuidado de los menores de 12 años y adultos mayores. Los clientes de interés para nosotros necesitan que cuiden a sus hijos o seres queridos de tercera edad, los niños y adultos mayores dependientes que sean atendidos y las niñeras y cuidadores generar ingresos.

Los diferenciales de nuestra resolución satisfacen las necesidades de nuestros clientes en cuanto a: ASEQUIBILIDAD por ser una plataforma de fácil uso y con respuesta inmediata a solicitudes. ADAPTABILIDAD: 7/24 . Paquetes de 4 horas o más. Paquetes para niños y paquetes para adultos mayores. RAPIDEZ: Respuesta inmediata por disponibilidad de las Nanny

´s o cuidadores en fecha y hora solicitada. CONFIANZA: Vigilancia remota a través de nuestras cámaras portátiles. FORMALIZACIÓN: nicho de mercado que está siendo cubierto en el mercado de manera parcial e informal, sin brindar confianza y seguridad al cliente.

Producto o servicio:

Según el Manual de OSLO que representa el manual metodológico de referencia internacional para medir la innovación y donde se definen cuatro tipos de innovaciones: Producto, proceso, marketing y organización, y se considera la innovación como un proceso en red en el que las interacciones entre los diversos agentes generan nuevos conocimientos y tecnología se han definido para Nany App los siguientes servicios como parte de nuestra propuesta de Innovación para el mercado potencial de la ciudad de Ibagué:

Nuestros productos y servicios son: Servicio Nanny Day: en la Franja de 6 am a 8 pm de Lunes a Viernes. Paquetes de 4 horas.
Servicio diseñado para personas que tengan necesidades puntuales de cuidado de niños o adulto mayor esos días en que pasa algo sorpresivo y requieran un servicio en menos de dos horas de llegada al hogar por un tiempo mínimo de cuatro horas.

Servicio Nanny Night: en la Franja de 8 pm a 6 am de Lunes a Viernes. Paquetes de 4 horas.
Orientado a personas que tengan compromisos sociales o personales en la noche, y requieren cuidado en horario nocturno para sus seres amados (niños o adultos mayor). Servicio disponible de L-D.

Servicio Nanny Weekend: en la Franja de 6 am de Sábado a 11:00 pm del Domingo y/o Festivos. Paquetes de 4 a 8 horas.
Servicio pensado para personas que desean tener un momento en pareja para retomar la vida afectiva de su hogar y compartir tiempo sin sus hijos o seres queridos de tercera edad, es el servicio perfecto para escaparse un día del fin de semana y regresar recargados para iniciar de nuevo.

Servicio Nanny One: en la Franja de 6 am a 8 pm de Lunes a Viernes. Paquetes de 8 horas.
Servicio enfocado específicamente para personas que requieren un día completo de apoyo con el cuidado de sus hijos o de su ser amado adulto mayor, ya sea porque desean tener un momento en familia con el apoyo de un cuidador experto en el hogar, tomarse un día de ocio, tienen un día muy ocupado o deben estar todo el día fuera del hogar.

Servicio Nanny Plus: Valor por hora adicional servicio del paquete que se haya escogido. Servicio de hora adicional, sabemos que te puedes demorar más de lo previsto, siempre puedes contar con nosotros para apoyarte.

Proceso:

El proceso en NANNY-APP es el siguiente: La atención de nuestro principal canal se desarrolla y se centra en los procesos de atención al cliente, contacto con el cliente y venta entiéndase solicitud de nuestro servicio.

El flujo de NANNY-APP comienza con la pantalla de inicio en la plataforma tecnológica en donde si el usuario podrá navegar e ingresar su criterio de búsqueda en el botón de contáctenos, donde deberá seleccionar fecha, hora y cantidad de horas.
Posteriormente el sistema enviará un mensaje automático por correo electrónico a nuestra coordinadora regional y director ejecutivo, quien contactará al usuario.

La prestación para llevar a cabo el desarrollo de este proceso, es atendido de forma directa a través de WhatsApp y vía correo electrónico o telefónico, respondiendo a la solicitud del servicio de manera inmediata. Una vez se contacta el cliente, se envían precios, se llega a acuerdo comercial coordinando Nanny o cuidador para la fecha y hora seleccionada y se entregan condiciones de pago. El día del servicio la Nanny o cuidador llegan a domicilio del cliente 10 minutos antes, se presentan e inician jornada de trabajo. El pago se realiza de manera inmediata antes de iniciar el servicio a través de canales como Nequi, Daviplata o consignación directa en cuenta de ahorros Bancolombia suministrada al cliente desde el día de la confirmación del servicio.

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Aparte de las validaciones con clientes se han generado entrevistas, encuestas, Tarjetas Persona, Lean Canvas y el Jobs to be Done, la experiencia personal del emprendedor, la aceptación en el mercado de su proyecto. A continuación, se hace una relación de las herramientas utilizadas:

Tarjeta Persona:

Se desarrollaron 8 tarjetas Persona (TP) divididas en las 2 categorías de clientes, personas que requieren el cuidado de menores de 12 años en hogares y personas que requieren el cuidado de adultos mayores en hogares, y dentro de cada categoría se identificaron dos subcategorías:

Categoría cuidado menores de 12 años

Cliente esporádico: Padre o madres solteras que son responsables del cuidado de menores de 12 años y que por fuerza mayor requieren que cuiden a los niños en sus hogares en casos especiales por situaciones atípicas como que el menor amaneció enfermo, viaje de trabajo, largas jornadas laborales, eventos de trabajo en las noches o tiempo de esparcimiento los viernes o sábados en las noches, entre otros. Se realizaron 2 tarjetas personas. Una mujer madre soltera y una familia con hijos menores de 4 años.

Cliente semifrecuente: Padre o madres solteras que son responsables del cuidado de menores de 12 años y que trabaja tiempo completo o medio tiempo presencial o virtual y que por esos aspectos laborales se cruzan en tiempo con las jornadas escolares de los niños, por consiguiente, requieren de manera frecuente que los menores sean atendidos en los tiempos que los padres no pueden estar pendientes de ellos por su escaso tiempo por el trabajo. Se realizaron 2 tarjetas personas. Se realizaron dos tarjetas personas. Una de un padre soltero con gran cantidad de trabajo y altos desplazamientos y otra mujer con pareja diferente al padre de sus hijos que requiere cuidado de los hijos de ambos.

Categoría cuidado adulto mayor

Adulto con necesidad de compañía, son personas que superan los 65 años que tiene tiempo gran parte de su tiempo libre, sus hijos, nietos y en general su familia están ocupados entre semana, viven solos o en pareja y alguno de los dos tiene necesidades de atención y cuidado de un adulto, estas necesidades no son de orden médico, ya que para eso se requiere una enfermera, si no de cuidado y atención en compañía, recordatorio de toma de medicinas, acompañamiento en desplazamientos dentro de la cuidad, apoyo en el ejercicio diario de caminar, leer, jugar o simplemente tener una actividad mental activa. Se realizaron 2 tarjetas personas. Una es una mujer adulta mayor pensionada que sus hijos son muy ocupados y que después de pensionarse no quedó con alguna actividad laboral o actividades extra como pasatiempos y cuenta con pocas amistades. La otra es un hombre dependiente que vive con alguno de sus hijos y que tiene gran parte de tiempo libre.

Adulto con necesidad permanente de cuidado, son personas que superan los 65 años que, por condiciones de episodios de salud como pérdida de memoria, movilidad limitada, acompañamiento permanente a tratamientos médicos, necesitan constantemente cuidado y atención de un adulto responsable para el cuidado en estas situaciones para su acompañamiento en la atención de su salud y movilidad. Se realizaron 2 tarjetas personas. Una es pareja de adultos mayores en la que uno de los dos tiene una fuerte condición de

salud o por desplazamiento o por pérdida de memora y la otra es una Mujer adulto mayor que vive sola y sus hijos tienen poco tiempo para ser acompañada por alguno de ellos y que requiere constantemente acompañamiento para desplazamientos fuera de su hogar.

Estudio de Mercado:

Entre el 10 de octubre de 2021 y febrero 2022 se aplicó una encuesta a 220 personas que cumple con el público objetivo descrito en las tarjetas personas en dos categorías, cuidado de menores de 12 años y necesidades de cuidado de adultos mayores, utilizando un formulario Google, con 12 preguntas de selección múltiple. Los parámetros de la ficha técnica son los siguientes: Tamaño de la muestra de la Encuesta de Mercado fue 220, error de estimación del 10%, intervalo de confianza del 95%. Al perfilar a las personas que respondieron la encuesta se puede afirmar que el 88% requiere el servicio en uno de las dos categorías y el 12% requiere servicios en ambas categorías, cuidado de menores de 12 años y adultos mayores. El 68% de los encuestados pertenecen a la región del Tolima y el 28% de son residentes en Bogotá y el 4% restante habitantes de Cundinamarca.

Los resultados son los siguientes: 92% manifestó que es muy oportuno y necesaria la solución ya que ese 92% ha necesitado cuidado de un menor o un adulto mayor en una situación atípica o constante, 69% prefiere los servicios en la franja de día, el 71% necesita más apoyo en las noches y fines de semana especialmente en la franja nocturna, el 91% de los encuestados expresa que la confianza y seguridad son los aspectos más relevantes para escoger un cuidador en el hogar.

En el mismo sentido de los resultados de la encuesta, el 57% estaría interesado en participar en un Podcast, 52% estarían dispuestos a pagar entre $40mil y 60 mil pesos por una franja de 4 horas de cuidado de un adulto mayor o un menor de 12 años en su hogar, el 77% estaría dispuesto a pagar entre $65mil y $85mil por cuatro horas de cuidado en la franja de la noche y el 82% manifestó que la mayor frecuencia de uso la tendría los viernes en la noches y sábados en la noche y el 78% de los encuestados percibe que Ibagué es la mejor ciudad para iniciar actividades de Nanny App por la cercanía y fácil conocimiento de los habitantes entre sí.

Entrevistas a Profundidad:

Después de realizar varios sondeos con madres solteras que trabajaban en diferentes cargos, se evidencio que tenían angustia al dejar los hijos solos en el hogar, el primer hallazgo de la investigación fue que ellas tenían cubierto el día a día, Roció se separó hace poco (un año), ella trabaja con una entidad del estado, sale a las 5.30 pm y entra a las 8.00 am, Pablo, el hijo tiene 10 años, está en el colegio, la ruta lo recoge a las 6:30 am y lo deja a las 4:15 pm en la portería, Roció llega al apartamento a las 6:30 pm por tarde, por lo que tiene una señora del aseo medio tiempo que entra a la 1 pm y sale cuando ella llega.

Ella tiene cubierta la atención y cuidado de Pablito, las situaciones que comento en la charla fue que varias veces la ha pasado que la señora tiene cita médica en el Sisben y "Esos días…Uff son una locura", llamar con quien dejo a Pablito y con las vecinas siempre estamos en las mismas"

Se realizaron en total diez entrevistas de manera virtual, cinco en Bogotá, tres en Ibagué y dos en Fusagasugá. La muestra fue muy variada con cuatro madres y un padre, tres madres solteras, un padre soltero y dos madres con pareja estable.

Lean canvas:

Se aplicó la herramienta Lean Canvas para registrar todos los hallazgos significativos que permitieron validar la idea y sobre todo reorientar los esfuerzos así:

Un gran hallazgo fue que los problemas al cuidado de los hijos en situaciones atípicas no son únicamente de las madres solteras, las madres con pareja estable también tienen esa necesidad.

Las madres no tienen el problema en el día a día, ellas tienen quien cuide a sus hijos o adultos mayores en la cotidianidad.

Para las madres solteras tienen el mayor problema cuando se ausenta la persona que cuida al hijo, el niño se enferma, un día en sin clase, cuando salen tarde de la oficina, etc.

Para las madres con pareja el mayor problema al cuidado de sus hijos es porque no le queda tiempo para dedicarlo a su compañero sentimental, es decir se volvieron mamás y olvidaron ser novias.

Los hijos e hijas no tienen tiempo entre semana para atender y cuidar a sus padres y prefieren pagar por hacer esos acompañamientos.

Para los hijos e hijas de un adulto mayor es muy importante que sus padres no se sientan solos y estén en depresión.

Las madres solteras le importan mucho, por no decir muchísimo tener problemas en el trabajo por causa del cuidado del niño, (saben que requieren ingresos sí o sí)

En Ibagué hay mucho adulto mayor que requiere acompañamiento de un adulto para realizar vueltas médicas o personales.

Por último y el más grande hallazgo es que es una necesidad atendida de manera no acertada por las opciones que hay en el mercado, por lo que existe una gran oportunidad de expansión para Nanny-App, cómo se evidencio en la validación de éste modelo de negocio. En la segunda y/o tercera fase de crecimiento se tiene contemplado escalar el modelo fuera de país y principalmente Europa, por tener un altísimo volumen de estudiantes que van a esos países.

La indagación arrojó que mientras los Europeos las prefieren estudiantes de estudios superiores, bilingu¨es, les pagan por horas, de clase media, que sean jóvenes y las contratan únicamente para cuidar a los niños y no es visto como tener una niñera es solo para clase alta.

En Colombia, son mujeres mayores, de escasos recursos, sólo hablan español, les pagan
por día, tienen un nivel de estudio básico y realmente no son niñeras, son señoras del aseo, una niñera es considerada cuando son de estratos altos y hasta máximo los cinco años que ya empiezan a ir a los jardines.

Con toda esa información que se tenía, el modelo de negocio inicial había cambiado mucho, tanto que ya existen variables que no se tenían ni siquiera consideración, por lo que para cerrar y definir quién era realmente el cliente de Nanny-App, se analizó que tiene dos segmentos de clientes muy fuertes y diferentes en sus requerimientos, por lo que realizó el arquetipo de una madre soltera y una madre con vida familiar, se aplicó mapa de empatía y mapa de propuesta de valor.

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Técnico - productivo:

Mi experiencia como emprendedora nace hace cinco años cuando iniciamos una implementación tecnológica en una empresa de Logística y ahí entendí que las bases de la economía colaborativa son la sumatoria de personas con las mismas necesidades en la solución, es decir una persona se tiene que movilizar en una ciudad y otra persona tiene un auto disponible para recogerlo y hacer ese desplazamiento.

Así mismo, vi como Nanny App cumple con el principio de la economía colaborativa, una madre o un padre necesita el cuidado de su hijo en el hogar y una niñera puede ir a cuidar al menor en el hogar dónde vive.

Principalmente soy mamá de dos hijos, separada y durante años requerí apoyo con el cuidado de mis hijos, tuve el problema de no tener con quien dejarlos, alguien de confianza que me brindara una solución a mis necesidades, en algunas ocasiones esporádicas por mis viajes de trabajo y por eso tomé la iniciativa de arrancar mi modelo de negocio de Nanny App.

En los orígenes del modelo, se tenía únicamente previsto atender menores de 12 años cuando nos presentamos a Appsco, en ese proceso de acompañamiento junto con MinTIC y el operador Uniminuto, nos dimos cuenta que también había cabida para la atención de adultos mayores de 65 años por parte de nosotros, por eso se decidió incluir este segmento de clientes en el modelo de negocio.

Cuando hicimos la experimentación del servicio, se realizaron campañas de publicidad enfocadas a la búsqueda de clientes en las tres ciudades, Bogotá, Neiva y Ibagué, como resultado identificamos que en la ciudad de Ibagué el modelo tuvo más aceptación por parte de los usuarios y adicionalmente las instituciones como la Cámara de Comercio, SENA, La Secretaría de Desarrollo Económico de Ibagué e Innpulsa están apoyando emprendimientos que logren disminuir la tasa de desempleo que actualmente la ciudad tiene en dos dígitos.

Aparte de estudio de mercado bajo la metodología de validación temprana, en los que se ha evidenciado la necesidad de padres y madres se cuenta con un equipo comprometido con la idea de negocio que se tiene en un nivel en donde ya se requiere inyección de capital en etapa temprana, se han colocado todos los recursos disponibles que han tenido al alcance de la emprendedora e inclusive se logró desarrollar un producto digital funcional que es nuestra plataforma tecnológica es https://nannyapp.co/ a través de la cual es posible para nuestros clientes solicitar el servicio en las fechas y horarios que requieran, recibiendo respuesta oportuna a sus necesidades al ser contactados por uno de los integrantes de nuestro equipo de trabajo.

En esta misma plataforma nuestras niñeras y cuidadores pueden postularse para trabajar con nosotros también, en ambos casos todo el proceso se hace en línea y también se tiene un botón de acceso al whatsapp Business de la emprendedora.

Nanny App cuenta dentro de su esquema organizacional inicialmente con la CEO y fundadora que está trabajando al 100% en el desarrollo del proyecto, al equipo se suma una psicóloga que se encuentra en búsqueda de nuestras 3 Nannys quienes serán las personas encargadas de prestar y ejecutar el servicio al momento de ser requeridas por los usuarios y 2 personas que se encargaran de realizar las siguientes actividades transversales a la operación; 1 persona se encargará de toda el área de soporte y tecnología y la otra se encargará de llevar la coordinación regional de operaciones y capacitaciones.
Tenemos proyectado un segmento de mercado en el cual se cubra 33 clientes al mes, siendo esta nuestra meta, podríamos cubrir al mes 34 servicios de Nanny Day, 17 servicios de Nanny night, 14 servicios de nanny one, 7 servicios de nanny weekend y 24 horas adicionales, sin embargo, tendremos un equipo de trabajo con 3 nanny seleccionadas por lo cual tenemos una capacidad instalada al año de 1224 servicios de nanny Day, 612 servicios de Nanny night, 504 servicios de Nanny ONE, 252 servicios Nanny Weekend y 864 servicios de nanny Plus.

Comercial:

A nivel comercial se tienen avances significativos por parte de la emprendedora, se tiene en su poder:

Manual de Marca Nanny App
Página web: https://nannyapp.co/
Desarrollo en Wordpress propio
Diseño de Brochure
Diseño de Tarjetas
Redes sociales:
Instagram:
https://instagram.com/nanny_app?igshid=YmMyMTA2M2Y=
Facebook:
https://www.facebook.com/nannyappco
Se cuenta con tres niñeras para la ciudad de Ibagué
Se cuenta con la base de datos de los instructores del SENA que son posibles clientes
Se cuenta con la base de datos de la EPS Sanitas que tiene cerca de 900 menores de 12 años y entre 700 y 800 adultos mayores con algún tipo de acontecimiento médico que requieren apoyo
Se realizaron ventas por cinco millones de pesos en las ciudades de Bogotá, Ibagué y Neiva antes de la Pandemia.
El proyecto Nanny App fue participante de la fase de Ideación de Negocios Digitales Iteración XII del MinTIC con cobertura de Bogotá, Neiva e Ibagué.
Se cuenta con un equipo interno comprometido con los resultados, una psicóloga para el reclutamiento de nuestras niñeras y cuidadores, una persona en tecnología, otra en comunicaciones y un abogado que nos apoya en la parte de contratación.
Se cuenta con la alianza entre la oficina de egresados del SENA, que nos permite llegar a ellos para la postulación de Niñeras y/o Cuidadores
Se cuenta con el SENA Regional Ibagué para poder impartir y certificar la formación de Cuidador de Menores de 12 años en hogares y Cuidador de Adulto mayor en hogares cuya formación será de 120 horas de manera virtual.

Legal:

La actividad realizada tiene como principal código el CIIU 8899 - Otras actividades de asistencia social sin alojamiento n.c.p.

Los avances que se tiene en el aspecto legal son:

Política de tratamientos de datos a través de nuestra plataforma

Contrato de cuentas de participación de nuestras Nannies con la empresa

Contrato Marco para la prestación del servicio voluntario de atención de menores de 12 año o adultos mayores de 65 años en sus hogares

Póliza contractual de protección que ampara a la empresa por daños o enajenaciones de terceros en hogares, es decir si una de nuestras Nannies o Cuidadores por accidente daña o deteriora un producto, electrodoméstico, pieza decorativa, obra de arte, etc la póliza cubrirá esos riesgos

Contrato de Confidencialidad a todo el equipo de trabajo interno.

Se cuenta con RUT de la emprendedora.

Contrato de no competencia a todo el equipo de trabajo hasta dos años posterior a la salida en colaborador de la empresa

Registro de Marca a nombre de la emprendedora

Compra de dominio y hosting con credenciales y cartas de propiedad de la emprendedora de nannyapp.co y nannyapp.com.co

Contrato de cesión de servicio del uso de la tecnología desarrollada por un tercero a la emprendedora.

2 - Ficha técnica

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos(Bienes o servicios) que componen su portafolio :

Nombre especifico	Nombre comercial	Unidad de medida	Descripción	Condiciones especiales	Composición	Otros
Nanny Day	Nanny Day	Horas	Servicio que puede ser solicitado en Franja de 6 am a 8 pm de Lunes a Viernes, por un tiempo de 4 horas.	Servicio diseñado para personas que tengan necesidades puntuales de cuidado de niños o adulto mayor por un tiempo mínimo de cuatro horas.	Nanny para niños tiene formación en primera infancia, preescolar o Licenciatura infantil. Cuidadores para adulto mayor con formación en: Asistencia a Personas Mayores, Técnico Laboral en Asistencia y Cuidados al Adulto Mayor.	El servicio debe ser solicitado mínimo con 24 horas de anterioridad. Estos tiempos deben tenerse en cuenta para poder acceder al servicio y garantizar la disponibilidad de las Nanny en los horarios requeridos.
Nanny Night	Nanny Night	Hora	Servicio que puede ser solicitado en Franja de 8pm a 6 am de Lunes a Viernes. Mínimo 4 hora	Orientado a personas que tengan compromisos sociales o personales en la noche, y requieren cuidado en horario nocturno para sus seres amados (niños o adultos mayor). Servicio disponible de L-D. Paquetes de 4 horas	Nanny para niños tiene formación en primera infancia, preescolar o Licenciatura infantil. Cuidadores para adulto mayor con formación en: Asistencia a Personas Mayores, Técnico Laboral en Asistencia y Cuidados al Adulto Mayor.	El servicio debe ser solicitado mínimo con 24 horas de anterioridad. Estos tiempos deben tenerse en cuenta para poder acceder al servicio y garantizar la disponibilidad de las Nanny en los horarios requeridos.
Nanny One	Nanny One	Hora	Servicio que puede ser solicitado en Franja de 6 am a 8 pm de Lunes a Viernes, por un tiempo de 8 horas.	Servicio enfocado específicamente para personas que requieren un día completo de apoyo con el cuidado de sus hijos o de su ser amado adulto mayor. Paquetes de 8 horas	Nanny para niños tiene formación en primera infancia, preescolar o Licenciatura infantil. Cuidadores para adulto mayor con formación en: Asistencia a Personas Mayores, Técnico Laboral en Asistencia y Cuidados al Adulto Mayor.	El servicio debe ser solicitado mínimo con 24 horas de anterioridad. Estos tiempos deben tenerse en cuenta para poder acceder al servicio y garantizar la disponibilidad de las Nanny en los horarios requeridos.
Nanny Weekend	Nanny Weekend	Horas	Servicio durante la franja de 6 am de Sábado a 11:00 pm del Domingo y/o Festivos. paquetes de 8 horas	Servicio pensado para personas que desean tener un momento personal y compartir tiempo sin sus hijos o seres queridos de tercera edad. Paquetes de 8 horas	Nanny para niños tiene formación en primera infancia, preescolar o Licenciatura infantil. Cuidadores para adulto mayor con formación en: Asistencia a Personas Mayores, Técnico Laboral en Asistencia y Cuidados al Adulto Mayor.	El servicio debe ser solicitado mínimo con 24 horas de anterioridad. Estos tiempos deben tenerse en cuenta para poder acceder al servicio y garantizar la disponibilidad de las Nanny en los horarios requeridos.
Nanny Plus	Nanny Plus	Hora	Valor por hora adicional servicio del paquete que hayas escogido	Servicio de hora adicional, sabemos que te puedes demorar más de lo previsto, siempre puedes contar con nosotros para apoyarte.	Nanny para niños tiene formación en primera infancia, preescolar o Licenciatura infantil. Cuidadores para adulto mayor con formación en: Asistencia a Personas Mayores, Técnico Laboral en Asistencia y Cuidados al Adulto Mayor.	El servicio debe ser solicitado mínimo con 24 horas de anterioridad. Estos tiempos deben tenerse en cuenta para poder acceder al servicio y garantizar la disponibilidad de las Nanny en los horarios requeridos.

IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?

1 - Ingreso y condiciones comerciales

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto
Estrategias de Promoción

Tenemos contemplando las siguientes estrategias de promoción:

Se tiene proyectado distribuir 15 bonos de servicio con el ánimo de tener las primeras “Primeros Adoptadores de tecnología o Early Adopters”, del negocio, con quienes compartiremos experiencias y lograremos obtener una retroalimentación acertada y sobre todo conocer las experiencias de usuario que podremos compartir con otras madres.

Entregaremos a 15 madres un bono gratuito para su primer servicio por tiempo limitado, esto resulta ser un método efectivo para la distribución de aplicaciones.

De acuerdo a la investigación de usuario y cliente, para las madres es muy importante las referencias y los referidos, tener una madre feliz y tranquila es tener a todas sus amigas y familiares un paso más cerca de Nanny-App.

La anterior estrategia de promoción se va a desarrollar por medio de una página de captura donde con una url conectada al sitio web y compartido en nuestras redes sociales, donde las madres se podrán registrar para poder concursar por uno de los 15 bonos que se detallaron anteriormente, que tendrá un costo máximo de $800.000.
Por otro lado, con nuestro equipo de trabajo se invertirá tiempo en la optimización de los buscadores, centrándonos en las palabras claves que está buscando nuestro público objetivo. Emplearemos la estrategia Google Ads, facebook Ads para esta optimización de las aplicaciones móviles que nos permitirá aparecer en los resultados de búsqueda de Google y facebook. Cuanto mejor sea nuestro posicionamiento para NANNY-APP, más visible será para nuestros clientes potenciales y, por lo tanto, más usuarios visitarán nuestra página web.

El objetivo es atraer más tráfico a la página de NANNY-APP, para que se produzca una acción específica Por todo ello, se ha requerido un análisis completo de quiénes son nuestros clientes potenciales, centrándonos sobre todo en las palabras clave (keywords) que usaremos para que encuentren aplicaciones similares.

Optimización de búsquedas para nuestro sitio web que permita facilitar el descubrimiento a través de los motores de búsqueda tradicionales y animar a los usuarios a que visiten nuestro sitio web. Emplearemos un widget que se incorporara en el sitio web y fan page de Facebook, para dirigir a los usuarios.

Para la campaña de lanzamiento de NANNY-APP en las tiendas de aplicaciones será de $2.000.000, realizaremos 6 Campañas en AdWords de Google y AdWords de Facebook para el cuarto mes, cada una con su mensaje único, amigable, claro y contundente sobre nuestros servicios.

En YouTube, crearemos un vídeo explicativo de nuestro producto para crear expectativas en nuestros futuros clientes.
Se define un presupuesto de $4.000.000 pesos para publicidad BTL con el fin de generar recordación y posicionamiento de la marca NANNY-APP, a través de marketing de relacionamiento con:
Tarjetas de Presentación.
Pendones
Volantes
Roll up
Manillas
Camisetas promocionales
Google Adwords
Facebook Adwords
Sombrillas

Estrategias de Comunicación

Se define un presupuesto de $ 2’700.000 pesos para nuestra estrategia de comunicación que se distribuye en los siguientes ejes:

Campaña de sensibilización, para la cual realizaremos a partir del mes blogs y transmisión de lives donde contaremos en algunas de ellas con influenciadoras Juliana Molina líder y dueña del Blog “Mamás al ataque” especializado en la asesoría del proceso de crianza para madres con hijos menores de edad, donde buscamos que a través de ella sea más fácil llegar a estas madres compartiendo los beneficios, servicios y ventajas que NANNY-APP ofrece acorde a las necesidades en casos específicos. También cabe resaltar que en estas charlas contaremos con la presencia de nuestros primeros usuarios para que puedan contar su historia y experiencia del servicio haciendo uso de NANNY-APP.

Social Media, la importancia de las redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest,) hoy por hoy es indiscutible por ello compartiremos con nuestros contactos de NANNY-APP tips, recomendaciones, contar historias, consejos, entre otros, buscando que nos puedan llevar a una mayor rentabilidad y conseguir más visitas al sitio web.

Para un total de $9.500.000 de inversión en estrategias de promoción y comunicación, como se describe en el modelo financiero.

Infografías, crearemos infografías que informen a nuestro público objetivo sobre las características de NANNY-APP y para ello emplearemos Pinterest, Instagram, Google plus, Facebook, Twitter, Tumblr, Flickr, entre otras. Elegiremos un tema relacionado con nuestra app y lo llevaremos a nuestra audiencia, donde además de promocionar a NANNY-APP, estaremos creando información valiosa para nuestros clientes.
YouTube, Crearemos un vídeo de demostración y lo colocaremos a disposición de nuestros clientes en nuestro website y en YouTube. Contaremos las historias de nuestros clientes y de nuestras Nannys de la experiencia que han tenido con nuestra plataforma y nuestros servicios. YouTube tiene una audiencia estimada de 1 mil millón de usuarios únicos cada mes, estas cifras hablan por sí solas, y lo convierte en un canal con un tremendo potencial.
Campaña de marketing, buscamos medir nuestros resultados de la campaña de lanzamiento, realizando un seguimiento de todas las estrategias, para saber lo que funciona y concentrarnos en las estrategias que están consiguiendo las visitas que necesitamos para la web NANNY-APP.

Estrategias de Servicio
Sabemos que el día a día, demanda una gran cantidad de energía tanto física como mental, todo transformado en salud y bienestar, en ese caso irradiamos eso en nuestra vida familiar, dando gran importancia a nuestros hijos y a veces dejando un poco de lado la vida en pareja.

Una de nuestras políticas de NANNY-APP es contar con personas que cumplan con nuestros estándares de calidad, requerimientos, normas y filtros de seguridad, con el fin de contar con un personal idóneo para poder llevar a cabo la prestación de un excelente servicio.

Toda la atención la vamos a centrar en el usuario, para Nanny-App lo más importante es la generación de confianza a través del servicio, por tal razón las experiencias de uso son fundamentales para el crecimiento del modelo de negocios, el servicio postventa es fundamental para crear y construir confianza con nuestras clientes.

El servicio está enfocado a las madres principalmente, debido a que en nuestra investigación evidenciamos que son ellas las que tienen la decisión sobre el cuidado de los hijos aun estando con pareja estable y/o conviviendo con ellas.

Ofrecemos una alternativa eficiente, rápida y segura, para que nuestros clientes usuarios puedan tomarse algunos espacios en su vida, ya sean para eventos, diligencias o para lo que ellos requieran contratar nuestros servicios, para que estén tranquilos y puedan contar con un NANNY-APP de manera oportuna, donde prestaremos el servicio de cuidado a los niños con total tranquilidad, de respetar su entorno y personalidad.

No se trata de imponer, tampoco de dar órdenes, ofrecemos un servicio de cuidado y vigilancia, basándonos en la buena educación, respetando religiones, culturas y modelos de crianza. Nuestras Nannys son mujeres con conocimientos en pedagogía infantil, enfermería y su experiencia en maternidad, permiten poder brindar un mayor desenvolvimiento al momento de prestar nuestro servicio.

La buena presentación, limpieza y comunicación, son características de nuestras Nannys, con el fin de prestar un servicio íntegro, de calidad y ante todo de seguridad, ajustándose a los lineamientos que hemos establecido en NANNY-APP al momento de prestar un servicio excelente, con sus respectivos protocolos de seguridad, servicio, identificación para una mayor confiabilidad.

Nuestra promesa de valor es garantizar que nuestras Nannys sean personas capacitadas tanto laboralmente y con experiencia, para manejar situaciones que se puedan llegar a presentar en momentos específicos o mediar con comportamientos no adecuados por parte de los menores.

Una de nuestras estrategias para garantizar la seguridad en el servicio para las madres al momento de realizar la reserva, es crear un código único de seguridad que contendrá información referente al servicio, del cual solo tendrán conocimiento la Nanny, el cliente y NANNY-APP para mayor confiabilidad.

En caso de que se presenten inconformidades con el servicio, los clientes podrán contactar a nuestro equipo de servicio al cliente con el fin de explicar o dar a conocer la situación específica que género inconformidad frente a nuestro servicio, lo cual nos permitirá tomar acciones correctivas en nuestro programa de mejora continua de NANNY-APP.

Estrategias de Aprovisionamiento

El desarrollo inicial de la app para NANNY-APP se contratará con una empresa que nos brinde la calidad, soporte, trayectoria con el fin de poder estructurar nuestra herramienta con los más altos estándares de calidad, teniendo en cuenta que NANNY-APP no es una empresa de desarrollo de apps, sino una plataforma que hará intermediación entre madres y niñeras. El pago del desarrollo se realizará con base al cronograma de actividades propuestas con la cual se realizarán pagos parciales, de acuerdo al cumplimiento de requerimientos.

El servicio de hosting y aprovisionamiento técnico necesario para el funcionamiento óptimo, se contempla como uno de los requerimientos con los que debe cumplir la empresa seleccionada.

De igual forma hay que resaltar que dentro del equipo de trabajo como se mencionó inicialmente, contrataremos a una persona que se encargará de la gestión TI (Gestor Tecnológico y Escalamiento) de NANNY-APP y que tendrá que estar en constante comunicación con nuestro aliado del desarrollo de la app.

Estrategias de Distribución

Nanny-App se caracteriza por utilizar el internet como su estructura y columna vertebral para el desarrollo de su operación, por ende observando las tendencias mundiales y los casos de éxito de estos productos, posterior al uso constante de la plataforma tecnológica actual (página web), deseamos implementar nuestra app que se podrá descargar en las principales tiendas como la App Store de iOS y Play Store de Android, inicialmente nuestra app se publicará en la tienda del Play store de Android y posteriormente en la App Store de iOS una vez obtengamos los recursos de fondo emprender para su publicación en estas tiendas móviles, debido a que se tiene que realizar un pago por publicación y mantenimiento dentro de la tienda anualmente.

Nuestras estrategias iniciales de distribución y conocimiento de la marca NANNY-APP serán en los dos primeros meses del inicio de nuestra operación, una vez asignados los recursos de Fondo Emprender con la siguiente metodología:

NANNY-APP cuenta actualmente con una página web que será nuestro primer canal de distribución, mientras nuestra versión de la app se publica en App Store y Play store.

Antes del lanzamiento de NANNY-APP participaremos activamente en foros y grupos online relacionados con temas de crianzas, cuidado entre otros que sean relevantes para poder hablar del próximo lanzamiento de NANNY-APP, donde buscaremos crear expectativa de compra sin revelar mucha información acerca del servicio.

E-mail marketing, comenzaremos a recolectar direcciones de correo electrónico y enviaremos el video testimonio de los primeros usuarios de NANNY-APP e información de la fecha en la que saldrá finalmente al mercado, así ellos podrán difundir el mensaje acerca de esta nueva aplicación y sus características de forma más rápida generando un voz a voz, recomendación e invitando a su círculo de influencia ya sea familiar, laboral, entre otros a usar nuestra web y posteriormente cuando tengamos la app a descargar NANNY-APP y usarla.

El mix de medios de comunicación para NANNY-APP será un conjunto de materiales de promoción que incluyen información general de la App, información sobre nuestra Start-up, características específicas, estadísticas, beneficios, tips, fotos u otras imágenes de alta resolución con los logotipos de NANNY-APP y nuestros servicios.

Estrategias de Precio

Para la fijación de precio es importante tener claro que no se pretende depender de la variable de menor precio para entrar en el mercado, esto porque son más las consecuencias negativas que las positivas al entrar con un precio muy bajo, el precio tiene como referente en la mente de los consumidores la calidad de acuerdo a su estatus:

Barato: Mala calidad

Económico: Un precio por debajo del mercado,

Caro: Algo que vale más de lo que debería costar

Costoso: Algo que vale lo que vale y se sale de lo que se puede comprar.

La estrategia está en tener un precio que el mercado soporte, que esté acostumbrado a pagar y el diferencial va a estar en el valor agregado y en la propuesta de valor de los productos. El alto diferenciador de recibir más de lo que está solicitando, en ese momento el precio no será determinante para la compra.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	Volúmenes y Frecuencia	Características Compra	Sitio de Compra	Forma de Pago	Precio	Requisitos Post-Venta	Garantías	Margen de Comercialización
Madres o padres Solteros con trabajos de tiempo completo	Nanny day, se tiene proyectado vender 700 unidades el primer año.	Que estén en franja de 6 am a 8 pm de lunes a sábado, en paquetes de 4 horas.	Página web www.nannyapp.co	100% compra anticipada. Plataformas digitales Nequi, Daviplata, transferencia bancaria a Bancolombia	$ 54,000.00	Calificación del servicio de Nannys y de plataforma y servicio al cliente. Canal de comunicación directa para retroalimentación del servicio.	Consignación antes de iniciar el servicio.	N.A.
Parejas con menores de 12 años o adultos mayores.	Nanny NIGHT, se tiene proyectado vender 600 unidades el primer año.	Que estén en franja de 8 pm a 9 pm de lunes a sábado, en paquetes de 4 horas.	Página web www.nannyapp.co	100% compra anticipada. Plataformas digitales Nequi, Daviplata, transferencia bancaria a Bancolombia	$ 75,000.00	Calificación del servicio de Nannys y de plataforma y servicio al cliente. Canal de comunicación directa para retroalimentación del servicio.	Consignación antes de iniciar el servicio.	N.A.
Personas clientes que requieren hora adicional en el servicio	Nanny PLUS, se tiene proyectado vender 500 unidades el primer año.	Hora adicional a cualquiera de los servicios.	Página web www.nannyapp.co	100% compra anticipada. Plataformas digitales Nequi, Daviplata, transferencia bancaria a Bancolombia	$ 20,000.00	Calificación del servicio de Nannys y de plataforma y servicio al cliente. Canal de comunicación directa para retroalimentación del servicio.	Consignación antes de iniciar el servicio.	N.A.
Personas con adultos mayores dependientes en casa y que no pueden cuidarlos ellos mismos.	Nanny ONE, se tiene proyectado vender 590 unidades el primer año.	Que estén en franja de 6 am a 8 pm de lunes a sábado, en paquetes de 8 horas.	Página web www.nannyapp.co	100% compra anticipada. Plataformas digitales Nequi, Daviplata, transferencia bancaria a Bancolombia	$ 92,000.00	Calificación del servicio de Nannys y de plataforma y servicio al cliente. Canal de comunicación directa para retroalimentación del servicio.	Consignación antes de iniciar el servicio.	N.A.
Personas responsables de cuidado de menores de 12 años o familiares mayores de 65 años	Nanny WEEKEND, se tiene proyectado vender 250 unidades el primer año.	ue estén en franja de 6 am a 8 pm domingos o festivos, en paquetes de 8 horas.	Página web www.nannyapp.co	100% compra anticipada. Plataformas digitales Nequi, Daviplata, transferencia bancaria a Bancolombia	$ 145,000.00	Calificación del servicio de Nannys y de plataforma y servicio al cliente. Canal de comunicación directa para retroalimentación del servicio.	Consignación antes de iniciar el servicio.	N.A.

2 - Proyección

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señala la forma de pago:

Listado de productos

Nombre de Producto	Unidad de medida	Forma de pago	Justificacion	Iva
Nanny Day	Horas	Anticipado	Pago prepagado en la plataforma para agendar el servicio	5
Nanny Night	Hora	Anticipado	Pago prepagado en la plataforma para agendar el servicio	5
Nanny One	Hora	Anticipado	Pago prepagado en la plataforma para agendar el servicio	5
Nanny Weekend	Horas	Anticipado	Pago prepagado en la plataforma para agendar el servicio	5
Nanny Plus	Hora	Anticipado	Pago prepagado en la plataforma para agendar el servicio	5

Ingresos por ventas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nanny Day	$ 37,800,000	$ 41,674,500	$ 45,901,485	$ 50,633,910	$ 55,791,450
Nanny Night	$ 45,000,000	$ 49,612,500	$ 54,656,107	$ 60,253,774	$ 66,457,098
Nanny One	$ 50,600,000	$ 55,738,200	$ 61,466,580	$ 67,734,636	$ 74,699,768
Nanny Weekend	$ 36,250,000	$ 39,889,500	$ 43,962,050	$ 48,510,095	$ 53,403,144
Nanny Plus	$ 10,000,000	$ 11,025,000	$ 12,149,550	$ 13,381,856	$ 14,756,170
Total	**$ 179,650,000**	**$ 197,939,700**	**$ 218,135,772**	**$ 240,514,271**	**$ 265,107,630**
Iva	**$ 8,982,500**	**$ 9,896,985**	**$ 10,906,788.60**	**$ 12,025,713.55**	**$ 13,255,381.50**
Total mas Iva	**$ 188,632,500**	**$ 207,836,685**	**$ 229,042,560.60**	**$ 252,539,984.55**	**$ 278,363,011.50**

3 - Normatividad y condiciones técnicas

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

La razón social de la empresa sería TQ&Do S.A.S., se constituiría como Persona Jurídica como Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S y El Gerente y representante legal de la empresa TQ&DO S.A.S., será el emprendedor Andrea Liliana Pachón Sierra. Esta figura jurídica favorece el desarrollo del proyecto, en virtud de los múltiples beneficios para su constitución y en general para su funcionamiento.

Aspectos que deberán tenerse en cuenta:

Nombre del establecimiento de Comercio: La empresa se llamará TQ&Do S.A.S con marca comercial Nanny App los códigos CIIU asociados serán 8810 : Los servicios sociales, de asesoramiento y de bienestar social. Servicios similares que se prestan especialmente a personas de la tercera edad y personas con discapacidad, en sus domicilios: visita a ancianos enfermos, actividades de atención diurna para ancianos y adultos con discapacidad. También cubriremos a la actividad económica 8899 en cuanto a las actividades de bienestar social y de orientación para niños y adolescentes.

Constitución: El trámite de constitución de la empresa será de 10 días y se tramitará ante la Cámara de Comercio de Ibagué. La empresa se constituirá con un capital de $10.310.000 diez millones trescientos diez mil pesos como Capital Suscrito y pagado, de acuerdo con aporte social del emprendedor.

Pasos para el proceso de Registro Mercantil

Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), Asignación de Número de Identificación Tributaria (NIT): En el Rut aparece todas las responsabilidades del contribuyente. Este procedimiento se puede realizar directamente en la Cámara de Comercio.

Elaboración de Documento de Constitución (Personas Jurídicas): Se deberá elaborar los estatutos para figura jurídica de TQ&DO.

Solicitud autorización para la numeración de Facturación. Se realiza ante DIAN, la solicitud de la resolución de autorización de facturación y firma digital del representante legal y contador para presentación de declaraciones. Este proceso tiene una duración de 2 horas.

Firma Digital: Mecanismo electrónico dispuesto por la Dian para la presentación virtual de las declaraciones con certificación y firma digital

Registro de Libros Oficiales: Se debe registrar el Libro de Socios y de Actas. Este procedimiento se realiza ante Cámara de Comercio para los libros que aplique. El registro del libro de actas y socios se realiza ante la Cámara de Comercio.

Registro de empleados en una A.R.L. (Administradora de Riesgos Laborales): Diligenciar el formulario de registro.

Registro de empleados en una EPS (Empresa Promotora de Servicios de Salud): Diligenciar el formulario de registro.

Registro de empleados en el fondo de pensiones: Diligenciar el formulario de registro.

Abrir una cuenta Bancaria: Se debe contar con certificado de Cámara de Comercio, cédula del Representante Legal y de la persona autorizada para manejarla. Se realiza ante el banco seleccionado.

Dentro de los gastos administrativos de la empresa, se presupuestan en $700.000 para el proceso de registro de la matricula mercantil, no incluidos en el plan de inversión ya que es rubro no financiable.

Ante la Cámara de Comercio de Ibagué (atiende la jurisdicción del municipio de Cajamarca) el proceso de legalización de la empresa (proceso descrito anteriormente) puede tener una duración de 10 a 15 días.

Renovación del registro mercantil

De conformidad con el artículo 33 del Código de Comercio, es obligación de los comerciantes renovar su matrícula anualmente e informar a la correspondiente cámara de comercio la pérdida de su calidad de comerciante, así como las demás mutaciones referentes a su actividad comercial a fin de que se tome nota de ello en el registro correspondiente.

Uso de Suelos: De acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial y la reglamentación específica del municipio, se cuenta con el certificado de Uso desuelo emitido por la Oficina de Planeación.

Concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios: Este es expedido por el Cuerpo Oficial de Bomberos y busca asegurar el cumplimiento de los temas de seguridad humana y sistemas de protección contra incendios.

Inscripción en el RUT. Los comerciantes deben estar inscritos en el RUT (Registro Único Tributario).

Dentro de las leyes y normatividad que regulan la actividad empresarial en Colombia y sobre las cuales se regirá la actividad de la empresa, están:

Ley 2060 de 2020: Por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia. Regula aspectos como tarifas del impuesto de registro ,establecimiento del seguro MiPymes, acceso al financiamiento, fomento de redes ángeles inversionistas, líneas de crédito generadas por Innpulsa, entre otros aspectos relacionados con el emprendimiento y el empresarismo en Colombia.

Ley 1429 de 2010: Ley formalización y generación de primer empleo. La presente ley tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse. Los beneficios directos de esta ley corresponden a pagos descuentos progresivos en los pagos de caja de compensación, aportes a Sena y a ICBF, pago de impuesto de renta y costo de la matricula mercantil.

Ley 1673 del 2013: Por la cual se promueve el acceso al crédito y se dictan normas sobre garantías mobiliarias. Las normas contenidas en la presente ley tienen como propósito incrementar el acceso al crédito mediante la ampliación de bienes, derechos o acciones que pueden ser objeto de garantía mobiliaria simplificando la constitución, oponibilidad, prelación y ejecución de las mismas.

Ley 590 del 2000: Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.

Ley 1780 de 2016: La presente Ley tiene por objeto impulsar la generación de empleo para los jóvenes entre 18 y 28 años de edad, sentando las bases institucionales para el diseño y ejecución de políticas de empleo, emprendimiento y la creación de nuevas empresas jóvenes, junto con la promoción de mecanismos que impacten positivamente en la vinculación laboral con enfoque diferencial para este grupo poblacional en Colombia.

Decreto 410 de 1971: Decreto por el cual se expide el Código de Comercio, a través del cual se rigen todas las personas que ejercen el comercio.

NORMAS O POLÍTICAS DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

Según la ley 1258 de 2008, el plazo para el pago de las acciones no podrá exceder los dos años, inicialmente la empresa estará constituida por un solo accionista, el emprendedor quien hará los análisis de las utilidades de la empresa a partir del primer año de funcionamiento.
El tipo de acciones serán ordinarias es decir que no presentan ventajas ni desventajas, ni privilegios especiales, se las suele denominar comunes.

Normatividad tributaria:

La empresa se constituiría como Persona Jurídica, RESPONSABLE DEL IVA (Régimen común) ante Cámara de Comercio, por ende, deberá cumplir obligaciones del régimen común que de acuerdo a la ley 1819 de 2016 se tratan de servicios de protección en hogar con una tarifa diferencial del 5 % de acuerdo al estatuto tributario.

Obligaciones de personas jurídicas (Régimen Común)

Los responsables del régimen común tienen una serie de responsabilidades y obligaciones, estas son:

Inscribirse en el RUT previamente al inicio de la actividad económica: Proceso que deberá llevarse a cabo ante la DIAN agendando cita a través de la línea nacional gratuita o a través de internet. El mismo día del trámite se le asigna el NIT de la empresa.

Solicitar autorización de la numeración de facturación ante la DIAN: Trámite que se realiza ante la DIAN sin costo alguno y se tramita el mismo día de la cita.

Expedir factura digital o documento equivalente, con todos los requisitos de Ley: Se emitirá factura de venta con todos los requisitos y respectiva resolución de facturación emitida por parte de la DIAN.

Expedir el documento equivalente a la factura cuando el responsable del régimen común adquiera bienes y/o servicios a comerciantes o personas naturales inscritas en el régimen simplificado.

Presentar la declaración bimestral (según periodicidad indicada) del impuesto sobre las ventas, aun cuando no hubiere percibido ingresos gravados en el período, y mientras no informe el cese de actividades.

Presentar la declaración de renta y complementarios.

Actuar como agente de retención cuando cumpla los requisitos de Ley.

Informar el cese de actividades, o en su defecto seguir declarando el IVA bimestralmente.

Los comerciantes y demás, deben llevar libros de contabilidad registrados ante la Cámara de Comercio (Libro de actas y de socios).

Llevar un registro auxiliar de ventas y compras; y una cuenta mayor y de balance.

Obligación de exigir el RUT. Para contratar cualquier obra, servicio o compra de bienes o servicios, así sea por caja menor, se debe exigir al proveedor que informe por escrito el RUT (Régimen simplificado), o expedir la factura legal (Régimen común).

Obligaciones tributarias

Nanny App , tiene Las obligaciones formales que son seis básicamente:

Inscribirse y actualizar la información contenida en el Registro Único Tributario – RUT

Informar la actividad económica desarrollada y la dirección en el RUT, y actualizar la información de los datos cada vez que se produzcan cambios y sea necesario registrarlos en el RUT. Esto tiene por objeto permitir la identificación, ubicación y clasificación del contribuyente.

Presentar declaración de renta.

Certificar las retenciones en la fuente hechas por concepto del impuesto sobre la renta.

Informar y atender los requerimientos de la Administración de Impuestos.

Exigir por la compra de bienes y servicios, las facturas o documentos equivalentes, que soportan las operaciones realizadas, sin perjuicio de expedir el documento soporte de las operaciones cuando se realicen con personas no obligados a expedir facturas.

Las obligaciones sustanciales

Hacen referencia a cumplir con el deber de liquidar y pagar el impuesto que les corresponda, o de efectuar las retenciones en caso de ser agentes de retención.

TQ&DO tiene la obligación de liquidar y presentar los siguientes impuestos:

Impuesto de Renta: Impuesto del orden Nacional que se debe liquidar anual. La Dian establece cada año un calendario tributario para presentar la declaración y realizar los pagos, con fechas que dependen de los dos últimos dígitos de su Número de Identificación Tributaria, sin el digito de verificación, y del tipo de contribuyente que debe declarar. Estas tablas, para Personas Naturales y Sucesiones Ilíquidas, y la de Personas Jurídicas y demás Contribuyentes, aparecen publicadas en la página Web de la entidad: www.dian.gov.co. El impuesto sobre la renta es un tributo directo de carácter nacional, que grava los ingresos ordinarios y extraordinarios obtenidos en el año o periodo gravable, que sean susceptibles de producir un incremento neto en el patrimonio del contribuyente.

Retención en la Fuente: la empresa está obligada igualmente a practicar retención sobre aquellas compras cuyos topes superen las respectivas tablas de retención aplicando las tarifas según corresponda. Para esta liquidación y la liquidación de todos los impuestos a los que haya lugar, se contará con la asesoría por parte del contador de la empresa quien será vinculado a través de la modalidad de prestación de servicios.

Impuesto de Industria y Comercio: Impuesto del orden municipal cuya base gravable corresponde a los ingresos brutos generados en el periodo determinado. El Impuesto de Industria y Comercio debe presentarse de forma anual ante la Alcaldía Municipal.

Información exógena: esta deberá ser presentada a la DIAN anualmente. Consiste en informar acerca de las transacciones realizadas por la empresa en el año inmediatamente anterior.

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

Declaración de industria y comercio y complementarios (Avisos y tableros y sobretasa de bomberos): Concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios: Este es expedido por el Cuerpo Oficial de Bomberos y busca asegurar elcumplimiento de los temas de seguridad humana y sistemas de protección contra incendios.

Certificado de uso de suelos: Para desarrollar la actividad económica se debe diligenciar solicitar en la oficina de planeación municipal el certificado de uso de suelos donde el concepto debe ser Compatible.

Bomberos: se solicitará la visita técnica ante la Alcaldía Municipal de Ibagué con el fin de que los funcionarios verifiquen que la empresa cumple con la normatividad de seguridad industrial.
Permiso uso de suelos: Esquema de Ordenamiento Territorial - EOT Acuerdo 073 de 2000: Uso del Suelo: Para el desarrollo del proyecto, es importantetramitar ante la Secretaria de Planeación Municipal el permiso de uso de suelos de la finca para el desarrollo de proyectos.

Habeas Data: La Ley 1581 de 2012 prohíbe la transferencia de datos personales de cualquier tipo a países que no proporcionen niveles adecuados de protección de datos. Transferencias legalmente exigidas para la salvaguardia del interés público, o para el reconocimiento, ejercicio o defensa de un derecho en un proceso judicial, las misma ley incluye la las políticas de privacidad.
Reconoce y protege el derecho que tienen todas las personas a conocer, actualizar y rectificar las informaciones que se hayan recogido sobre ellas en bases de datos o archivos que sean susceptibles de tratamiento por entidades de naturaleza pública o privada.

Ley 1834 de 23 de mayo de 2017: Por medio de la cual se fomenta la economía creativa ley naranja. Esta ley presenta los conceptos perfiles y objetivos para la implementación y reactivación económica por medio de la creación de empresas orientadas a la Economía Naranja.

Artículo 1c. Objeto. La presente ley tiene como objeto desarrollar, fomentar, incentivar y proteger las industrias creativas. Estas serán entendidas como aquellas industrias que generan valor en razón de sus bienes y servicios, los cuales se fundamentan en la propiedad intelectual.
Artículo 2°. Definiciones. Las industrias creativas comprenderán los sectores que conjugan creación, producción y comercialización de bienes y servicios basados en contenidos intangibles de carácter cultural, y/o aquellas que generen protección en el marco de los derechos de autor.
Las industrias creativas comprenderán de forma genérica pero sin limitarse a, los sectores editoriales, audiovisuales, fotográficos, de artes visuales, de 'artes escénicas y espectáculos, de turismo y patrimonio cultural material e inmaterial, de educación artística y cultural, de diseño, publicidad, contenidos multimedia, software de contenidos y servicios audiovisuales interactivos, moda, agencias de noticias y servicios de información, y educación creativa.

POLÍTICA NACIONAL DE ENVEJECIMIENTO Y VEJEZ: La Ley Nacional del Plan de Desarrollo 2006-2010 (Ley 1151 de julio de 2007), determina que el Ministerio de la Protección Social, debe llevar a cabo el proceso de definición y desarrollo de la Política Nacional de Envejecimiento y Vejez.

Normatividad laboral:
PROCESO DE SELECCIÓN:

Para realizar un proceso de reclutamiento de personal idóneo para la empresa, se realizara el siguiente proceso:

Consecución: Teniendo en cuenta las necesidades de personal identificadas para la ejecución del proyecto se definen los perfiles de los puestos de trabajo.

Reclutamiento: Teniendo en cuenta que es un proyecto nuevo a implementar se realizara un proceso de reclutamiento externo a través de instituciones educativas que tengan ofertas de formaciones. La convocatoria se realizará por medio de internet en los portales que operan como agencias de empleo y por la agencia pública de Empleo del SENA, teniendo en cuenta que es de reconocimiento nacional y tendría un impacto positivo en la consecución de personal, es de acceso gratuito para la comunidad y apoyan el proceso de selección de personal por medio de capacitaciones en la presentación adecuada de hojas de vida y entrevistas.

Selección: El proceso de selección a realizar será:

Recepción de hojas de vida: Estas serán entregadas por los candidatos postulados a través del proceso de reclutamiento, donde cada uno de estos documentos debe venir acompañada por el certificado emitido por el SENA.

Preselección: Teniendo en cuenta el perfil de cada puesto de trabajo se realizara una comparación de lo solicitado contra lo ofertado por los candidatos, con el fin de seleccionar las hojas de vida que más se ajusten al perfil solicitado.

Entrevista: el emprendedor junto con psicóloga especialista en selección realizarán la entrevista a las personas seleccionadas.

Selección: Se escogerá el candidato que cumpla con las expectativas de acuerdo al perfil de los puestos de trabajo.

Este proceso será aplicado para todo el personal que requiere la empresa excepto el emprendedor, por su participación como gestor del proyecto.

la contratación de las Nannys es una actividad clave para realizar la selección del personal, se requieren diferentes pruebas psicotécnicas, verificación de datos, pruebas de habilidad, motivo por el cual La psicóloga será la encargada de realizar el proceso de selección inicial de 3 Nannies, ya que se requieren diferentes pruebas psicotécnicas, polígrafo, verificación de datos, visita domiciliaria, pruebas de habilidad.

Contratación: La contratación del personal se realizará así:

Contrato a término fijo por nómina: el cual tiene fecha de terminación establecida. El empleado goza de todas las prestaciones sociales establecidas por la ley y tiene beneficios adicionales como la opción de vinculación a cooperativas empresariales y ayudas especiales de acuerdo con cada empresa; con posibilidad de optar por créditos y préstamos entre otros. Las personas contratadas baja esta modalidad serán el gerente (emprendedor) y operarios.

Para el contador la empresa maneja un contrato civil por prestación de servicios profesionales (honorarios), este tipo de contrato se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona (natural o jurídica) especializada en alguna labor específica. La remuneración se acuerda entre las partes y no genera relación laboral ni obliga a la organización a pagar prestaciones sociales. La duración es igualmente en común acuerdo dependiendo del trabajo a realizar.

Para las Nanny y cuidadores se realizará inicialmente contrato a término fijo por tres meses , por medio tiempo.

5. Inducción: La persona encargada de realizar el proceso de inducción será el gerente de la empresa con la psicóloga y el coordinador regional. Esta inducción será general y especifica.

Relación de Cargos y Funciones para el proyecto:

Para el desarrollo del presente proyecto se requieren los cargos que se mencionan a continuación, para el primer año de ejecución se estima la generación de cinco empleos directos:

CEO Emprendedora
Perfil:Microbiologa Industrial, administración de empresas o maestria en administración
Experiencia:10 años
Funciones :
Establecer la orientación y estrategia de la empresa
Equilibrio de recursos
Creación de valor para hacia los stakeholders
Encargado de tomar las decisiones y dirigir una compañía para que consiga sus objetivos a través de distintas estrategias.

Coordinador de operaciones y capacitaciones
Perfil:Profesional en salud o pedagogía
Experiencia:8 años
Funciones :
Formular estrategias empresariales con otros miembros del equipo ejecutivo para cumplir con los servicios requeridos. Diseñar políticas que se ajusten a las necesidades de servicio
Implementar estándares y procesos eficientes en la atención de los clientes
Coordinar operaciones de atención al cliente y e asegurar la retención de clientes a través del cumplimiento y actividades de fidelización

Psicóloga
Perfil:Profesional en psicología
Experiencia:8 años
Funciones :
Selección de personal y análisis de los puestos de trabajo.
Apoyar la identificación de necesidades de capacitación

Director de tecnología
Perfil:Profesional en Administración de empresas o ingenieria industrial
Experiencia: 5 años
Funciones :
El director/a IT será responsable de las redes, los sistemas, el hardware y software y las operaciones informáticas en la nube de la empresa.

Contador
Perfil:Profesional en Contabilidad
Experiencia:5 años
Funciones :
Ordenar las operaciones de la empresa. Establecer procedimientos de información financiera.
Cumplir con los requerimientos directivos. Obligaciones fiscales. Cooperar con otros departamentos. Mantener libros contables actualizados.
Digitalizar la información

TRÁMITES DE SEGURIDAD SOCIAL

Inscribirse ante la Administración de Riesgos Profesional (Privada o ISS).

Afiliar a los trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones ante las Entidades Promotoras de Salud (EPS) y Fondo de Pensiones.

Afiliar a los trabajadores a los Fondos de Cesantías.

Inscribirse en una caja de Compensación Familiar.

Exoneración de Aportes a Salud, SENA e ICBF

La Ley 1607 de 2012 exonera a los aportantes del pago a salud por parte del empleador y parafiscales (SENA e ICBF). , a las sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios, correspondientes a los trabajadores que devenguen, individualmente considerados, hasta diez (10) salarios mínimos mensuales legales vigentes. Así mismo las personas naturales empleadoras estarán exoneradas de la obligación de pago de los aportes parafiscales al SENA, al ICBF y al Sistema de Seguridad Social en Salud por los empleados que devenguen menos de diez (10) salarios mínimos legales mensuales vigentes. Lo anterior no aplicará para personas naturales que empleen menos de dos trabajadores, los cuales seguirán obligados a efectuar los aportes de que trata este inciso.

La empresa Nanny App, realizará el manual de seguridad industrial de acuerdo al decreto 1072 de 2015, el cual manifiesta que a partir del 1 de junio de 2017 las empresas deben cumplir con este requisito. En las proyecciones financieras en el año 1 en gastos administrativos se realiza el cálculo por valor de $1.300.000 y en los años posteriores se realiza el cálculo de la actualización.

Decreto Ley 2663 de 1950: Por el cual se adopta el Código Sustantivo del Trabajo. Norma las relaciones que deben darse entre empleadores y trabajadores en Colombia, cualquier empresa que trabaje desde la formalidad, debe dar cumplimiento a lo consignado en el Código.

El Código Sustantivo del Trabajo, plantea derechos para el trabajador tales como:
Salario: El cuál debe ser acorde al perfil y las funciones a desempeñar por parte del empleado, no puede ser inferior a un salario mínimo mensual legal vigente, para el presente año del 2022 está fijado en $1.000.000 pesos colombianos

Auxilio de Transporte: Es una figura creada por la ley 15 de 1959, y reglamentado por el decreto 1258 de 1959, con el objetivo de subsidiar el costo de movilización de los empleados desde su casa al lugar de trabajo, el cual para el 2022 fue fijado en 117. 172 pesos colombianos y que se paga a los trabajadores que devengan hasta dos salarios mínimos mensuales. Se puede determinar que en caso de que el empleado viva a menos de 1 kilómetro del sitio de trabajo no tiene derecho al auxilio de transporte.

Prestaciones Sociales: Las prestaciones sociales son beneficios legales que el empleador paga a sus trabajadores adicionalmente al salario ordinario, para atender necesidades o cubrir riesgos originados durante el desarrollo de su actividad laboral.
Dotaciones: es una prestación social a cargo del empleador qué se debe suministrar a los trabajadores que devenguen hasta dos salarios mínimos mensuales legales vigentes. Se ha de entregar al trabajador una dotación cada 4 meses para un total de tres dotaciones al año. Cada dotación debe constar de: pantalón, camisa y camisa. La dotación se debe entregar al trabajador a más tardar en las siguientes fechas: 30 de abril, 31 de agosto y 20 de diciembre.

Implementación de los Protocolos de Bioseguridad:

La empresa, implementará los protocolos de Bioseguridad, de acuerdo a la Resolución 777 de 2021, que hace referencia a la señalización, el establecimiento del área de bioseguridad, la adquisición de elementos como son: termómetro para toma de temperatura, dispensadores de gel antibacterial, dotación para los colaboradores, desinfectantes, toallas de papel, entre otros; cumpliendo con lo establecido en la norma.
Para la prevención y control del COVID -19 la secretaría de salud municipal solicita para el funcionamiento de la empresa, la elaboración e implementación de protocolos de bioseguridad, en el cual se evidencia el proceso de limpieza y desinfección de espacios, áreas, zonas, puestos de trabajo y de uso público con el fin de minimizar los factores de riesgo que pueden generar la transmisión del COVID-19 en el desarrollo de las actividades laborales.

Normatividad ambiental:
Decreto 2811 de 1974 Presidente

Lineamientos y Políticas de los Sistemas de Gestión Ambiental: Por el cual se dicta el Código Nacional de Recursos Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente. La preservación y manejo de los recursos naturales renovables también son de utilidad pública e interés social.

Colombia cuenta con una legislación ambiental bastante fuerte pero que pocas empresas conocen y cumplen a cabalidad, por lo cual el Decreto 1299 de 2008 que reglamenta el artículo octavo de la Ley 1124 de 2007, expone la obligación de cada organización, para que desarrolle su actividad, mediante la implementación y respeto por la norma ambiental.

Actividad: Consumo de energía
Impacto ambiental: Calentamiento global
Acciones para mitigar el impacto ambiental: Uso de bombillas led, apagar los bombillos y demás electrodomésticos que no estén en funcionamiento,desconectarlos mientras no se tengan en uso, avisos incentivando al cuidado y ahorro de energía. Mantener elementos, equipos, maquinaria etc., reparados y en óptimo funcionamiento tanto con acciones preventivas como correctivas.

Se debe cumplir con la gestión integral de residuos, de acuerdo a la normatividad vigente, La Resolución 2184 de 2019 del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, que modifica la Resolución 668 de 2016 sobre el uso racional de bolsas plásticas, adopta el Formato Único Nacional para la presentación del Programa Nacional de Bolsas Plásticas y adopta el código nacional de colores para la separación de residuos sólidos en la fuente.

El código de colores establecido de la siguiente manera se cumplirá en los hogares donde se preste el servicio de cuidadores, de acuerdo a la disponibilidad de bolsas y canecas que tengan los clientes, y se cumplirá a cabalidad en la oficina de Nanny App, de acuerdo a los siguientes colores:

Color blanco: Para depositar los residuos aprovechables como plástico, vidrio, metales, papel y cartón.

Color negro: Para depositar residuos no aprovechables como el papel higiénico; servilletas, papeles y cartones contaminados con comida; papeles metalizados, entre otros.

Color verde: Para depositar residuos orgánicos aprovechables como los restos de comida, desechos agrícolas etc.

Registro de marca – Propiedad intelectual:
El registro de una marca da al titular de la misma el derecho exclusivo de utilizarla para identificar productos o servicios. Trámite:
Presentar una solicitud formal de registro de marca indicando cuál es la marca, para qué productos o servicios y pagar la tasa oficial establecida.
Tras su publicación en la Gaceta Oficial, se dan 30 días hábiles para que se presenten las oposiciones a ese registro.

Paso seguido, se verifica que la marca que se pretende registrar no tenga ningún impedimento de registro. Esto es una consulta de antecedentes marcarios para establecer si existen o no marcas semejantes o idénticas registradas o en trámite.

Se ha definido un manual de marca que busca instaurar las pautas de identidad para Nanny App, estableciendo paleta de color, tipografía, poder de resolución, y demás elementos, los cuáles no deben ser alterados con el fin de garantizar la unidad de la marca.

Nanny-app busca representar como conceptos: Confianza, dedicación y cuidado

Uso de tipografía: Logo símbolo. Fuente:Jenna Sue

Uso de tipografía cuerpo de texto. Fuente:Helvetica

Concepto del Imagotipo
El coche simboliza cuidado
La paleta de color está enfocada a la feminidad, ya que la mujer es protección.
Elemento icónico de geolocalización
La tipografía busca ser fluida, tipo firma, fresca y amigable

Teniendo en cuenta los diferentes modelos de color a utilizar en el logosímbolo sobre las diferentes aplicaciones, se debe tener en cuenta:
CMYK (para impresión en policromía)
RGB (para pantalla)
HEXADECIMAL (Web)

Mantener alrededor del Imagotipo un área de respeto, que permita aislarlo de otros elementos que lo puedan contaminar visualmente como textos, bordes, gráficas u otros identificadores visuales, entre otros. Invadir este espacio afecta la legibilidad del identificador visual.

Poder de resolución
El poder de resolución se refiere a la capacidad del logosímbolo para ser reproducido a tamaños muy pequeños sin que pierda legibilidad y además teniendo en cuenta tipo de técnica de reproducibilidad o de visualización.

Se recomienda usar el Imagotipo en su versión vertical a un máximo 2 cms de altura para aplicaciones que requieran tamaños muy pequeños

Se recomienda usar el Imagotipo en su versión horizontal a un máximo 1,5 cms de altura para aplicaciones que requieran tamaños muy pequeños

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.
Nuestro modelo de negocios se basa en funcionalidades de Server WEB y estás estarán vinculadas a una Aplicación WEB, la cual nos permitirá gestionar el contenido y la información de nuestro CMS ubicado en nuestro Nanny Server. Es importante tener en cuenta que el CMS es una plataforma avanzada de publicación y gestión de contenidos para la aplicación, bajo los estándares móviles, teniendo como principal objetivo ser de uso intuitivo y sencillo de utilizar.

NANNY-APP está siendo desarrollada como una aplicación 100% Nativa. Se decidió desde el inicio no usar frameworks como Phonegap ya que la gran mayoría de apps en el mercado están desarrolladas bajo esta modalidad la cual presenta muchos errores generalmente y conflictos en usabilidad y funcionamiento, por ello teniendo en cuenta la magnitud de este proyecto, su alcance, crecimiento y usabilidad, el desarrollo será nativo, es decir será construido con un lenguaje codificado acorde a las plataformas que hay en el mercado iOS y Android, para que nuestra app pueda usar mayores recursos de los dispositivos y que la aplicación tenga un alto performance al momento de su funcionalidad.

NANNY-APP en su versión móvil está diseñada para funcionar en dispositivos que tengan como sistema operativo superior a Android 4.4 KitKat hasta 6.0 Marshmallow y posteriores. NANNY-APP es desarrollada con Android Studio lo que garantiza que es una aplicación 100% nativa, su diseño es escalable y brinda la posibilidad de agregar más servicios o funciones basado en los requerimientos de NANNY APP hacia el futuro. La aplicación usa los siguientes servicios

- Geolocalización.

- Calendario.
- Acceso perfil de redes sociales.
- Almacenamiento de información en base de datos
- Consulta de información de base de datos

La web está desarrollada con los mejores estándares de desarrollo y estamos utilizando uno de los mejores back as service llamado PARSE. PARSE nos garantiza confiabilidad, performance y sobre todo escalabilidad. Parse nos provee de las siguientes herramientas:

- Data base
- Push notifications
- Analytics
- Social
- Cloud Code
- Hosting

Con PARSE como Back as service podremos analizar el uso que los usuarios le dan a la App, enviar notificaciones Push, almacenar archivos o datos, aprovechar las redes sociales y reportar fallas. Mayor detalle en www.parse.com, se escogió este Back as service ya que es completamente escalable en todos los sentidos.

Adicionalmente se realizó el diseño de una base de datos en mySQL que permitirá almacenar la información registrada en la aplicación y fue alojada en un servidor de Amazon que permite la escalabilidad en los recursos físicos y de procesamiento con miras al crecimiento futuro en tráfico y usuarios de NANNY APP

Nuestro PMV móvil (Producto mínimo viable) ha sido desarrollado en ANDROID con el fin de poder realizar un proceso de validación con un APK que se puede enviar a varios de nuestros usuarios potenciales y con miras a realizar correcciones, ajustes o modificaciones al diseño inicial a medida que se va realizando el plan de validación funcional. Se plantea desarrollar la aplicación para iOS y ya con eso se abarcaría más de 95% de los usuarios de teléfonos inteligentes en el mercado, ya que es nuestra población objetivo y la cual está acostumbrada a pagar por un servicio que le facilite la vida cuando lo requiera y el otro 5% se cubriría desde el acceso a la aplicación web.

Una vez el usuario ingrese a la aplicación WEB, debe iniciar sesión o registrarse si es la primera vez que usa NANNY APP.

Posterior a ello deberá seleccionar la fecha en la cual desea que una de nuestras niñeras preste el servicio y la cantidad de horas.

Al diligenciar la información aparecerá una pantalla que resume la reserva y recibe un mensaje: "Hola Jean, solo hace falta que procedas con tu pago y fenomenal porque ya has contratado nuestro servicio tu NANNY-APP estará en tu dirección en la hora que seleccionaste" finalmente se puede proceder a realizar el pago.

Una vez realice el pago nuestro cliente recibirá un mensaje de Bienvenida a la familia Nanny App
"Hola Jean, Gracias por escogernos tenemos grandiosas noticias y ofertas para ti, ¡pide tú NANNY-APP y mira!"

Máximo un día antes del servicio recibirá: Perfil de NANNY.Estadísticas históricas de la NANNY.
Historial de servicios.
Nuestro cliente podrá ponerse en contacto con nuestra NANNY-APP para poder brindarle información, recomendaciones e instrucciones que considere durante la contratación del servicio.

Para que un cliente pueda disfrutar del servicio de NANNY-APP, deberá realizar la compra mínima del servicio por horas.
Pago Único por el servicio contratado por horas.
NANNY 4 Horas
Visualización de NANNY 'S.
Módulo de Cupones.
NANNY-APP / Información Confidencial
Calificación de experiencia de servicio.
Vídeos de experiencia de usuarios.
Muy pronto más información en www.NANNYAPP.co

Para el aplicativo móvil Nanny App ya cuenta con una dirección de URL privada dividida en 2 partes, usuarios y niñeras, con las cuales se realizaron los testeos y validaciones en primera instancia de la experiencia que vamos a ofrecer.

4 - Requerimientos

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos

14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación) **SI**

Para el desarrollo de las operaciones se requiere una oficina, donde se llevarán a cabo actividades administrativas y selección de personal por la emprendedora y su equipo de trabajo.

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

1. Infraestructura - Adecuaciones

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

2. Maquinaria y Equipo

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Cámaras de seguridad portátiles	cámaras con conexión wifi manejadas desde un dispositivo móvil a través de un celular	Fondo Emprender	8	$ 250,000.00
Celular Alta Gamma	iPhone ultima generación con cámara digital de alta gama con	Fondo Emprender	1	$ 6,900,000.00

	capacidad de transmitir video			
Computador Escritorio - Diseño y Comunicación	Computador Apple con programas de diseño iMac de última generación	Fondo Emprender	1	$ 8,000,000.00
Tablets Nannies	Tecnología Androit con conexión a internet y pantalla toch	Fondo Emprender	4	$ 300,000.00
MacbookAir	Computador Apple de media generación con tecnología móvil	Fondo Emprender	1	$ 4,000,000.00
Computador Programación	Computadores de base tecnológica para el desarrollo de tecnología	Fondo Emprender	2	$ 8,500,000.00
Portatil Planeación Estratégica MacBookPro	Portatil de integración MacBook con el desarrollo, comunicación y produccuión	Fondo Emprender	1	$ 6,500,000.00
Total:				**$ 45,600,000.00**

3. Equipo de Comunicación y Computación

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Portatil MacBook Air Administración	Computador Apple de administración	Aporte Emprendedores	1	$ 4,200,000.00
Total:				**$ 4,200,000.00**

4. Muebles y Enseres y Otros

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Puesto de trabajo	Sillas de oficina para el equipo de trabajo	Fondo Emprender	4	$ 200,000.00
Sala de juntas	Espacio de madera con estructura de metal	Fondo Emprender	1	$ 800,000.00
Total:				**$ 1,600,000.00**

5. Otros (incluído herrramientas)

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

6. Gastos Preoperativos

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Matricula Mercantil	Aporte del emprendedor para la constitución de la empresa	Aporte Emprendedores	1	$ 550,000.00
Arrendamientos	Lugar de operación de la empresa	Fondo Emprender	5	$ 550,000.00
Nómina Operarios	Requisitos básicos para el inicio del proyecto de la mano de obra de la empresa	Fondo Emprender	4	$ 4,164,900.00
Nómina Emprendedor	Nómina del emprendedor para el inicio del proyecto, puesta en marcha y primeras ventas de la empresa	Fondo Emprender	5	$ 1,388,300.00
Honorarios Contador	El contador inicia desde el mes uno para garantizar la viabilidad del proyecto y permitir el acompañamiento para la emprendedora	Fondo Emprender	5	$ 550,000.00
Servicios públicos preoperativos	Los servicios públicos de los primeros meses para que la emprendedora pueda tener la estabilidad financiera en el arranque del proyecto	Fondo Emprender	4	$ 200,000.00
Dotación	Es la primera dotación del personal de la empresa	Fondo Emprender	1	$ 800,000.00
Seguro todo riesgo	La emprendedora garantiza la protección de la inversión con el seguro contra todo riesgo de los equipos adquiridos desde el principio de la operación	Aporte Emprendedores	12	$ 150,000.00
Publicidad y Mercadeo	La emprendedora desde el cuarto mes de operación da un aporte en dinero para generar pauta en publicidad en redes sociales para garantizar la adquisición de nuevos clientes	Aporte Emprendedores	8	$ 320,000.00
Evento de Lanzamiento	Se realiza un evento de lanzamiento para dar inicio al proyecto después de tener todo el equipo de trabajo completo	Fondo Emprender	1	$ 2,000,000.00
Registro de marca	Con el registro de marca la emprendedora reduce el riesgo que le copien el modelo de negocio y blinda la innovación de sus productos y servicios	Aporte Emprendedores	1	$ 1,200,000.00
Total:				**$ 38,811,100.00**

5 - Producción

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

NANNY-APP que estará ubicada en la ciudad de Ibagué, con oficinas en el centro de la ciudad, en la zona ADN. La distribución de nuestra oficina se adecuara de la siguiente manera para el equipo de trabajo contratado:

Espacio para la CEO Emprendedora que será Andrea Liliana Pachón Sierra, se llevarán a cabo labores administrativas y cuando la operación lo requiera en estas oficinas estarán presentes integrantes del equipo de Nanny App como la coordinadora Regional de operaciones o la psicóloga, según sea el caso. Por otro lado, se requiere un salón una o dos veces al mes para actividades de capacitación del equipo de trabajo.

14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación) **NO**

N.A.

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

N.A.

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

La totalidad de los productos proyectados a adquirir del presente proyecto, no contemplan variaciones de precio por cambio de dólar, se compran y entregan de manera inmediata localmente, Sin embargo, de ser posible un incremento en los precios, el emprendedor posee unos ahorros de capital personal que le permitirán asumir la variación de precios.

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

1. Nanny Day - Horas
Bien / Servicio: NANNY DAY

Unidades a producir: 700

Actividades:

La prestación para llevar a cabo el desarrollo de este proceso, es atendido tanto de forma directa a través de nuestra app mediante la solicitud del servicio como por medio de nuestra aplicación NANNY-APP que estará conectada a nuestra plataforma central NANNY.

El proceso en NANNY-APP es el siguiente: La atención de nuestro principal canal se desarrolla y se centra en los procesos de atención al cliente, contacto con el cliente y venta entiéndase solicitud de nuestro servicio.

INGRESO A PLATAFORMA: La atención de nuestro principal canal se desarrolla y se centra en los procesos de atención al cliente, contacto con el cliente y venta entiéndase solicitud de nuestro servicio. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los Cargos que participan en esta actividad son director de tecnologia garantizando su funcionalidad. En total estarian una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

El flujo de NANNY-APP comienza con la pantalla de inicio en la plataforma tecnológica en donde si el usuario podrá navegar e ingresar su criterio de búsqueda en el botón de contáctenos, donde deberá seleccionar fecha, hora y cantidad de horas.

SOLICITUD DE SERVICIO: Al seleccionar el horario de lunes a sábado en la franja de 6 am a 8 pm y una franja de 4 horas, automáticamente el precio a cotizar será el servicio de Nanny Day. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los Cargos que participan en esta actividad son director de tecnologia garantizando su funcionalidad. En total estarian una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

ATENCIÓN DE SOLICITUDES: Una vez el cliente envíe el formulario de solicitud el sistema enviará un mensaje automático por correo electrónico a nuestra coordinadora regional y CEO Emprendedora, quien contactará al usuario a través de whatsapp para brindar información de precios. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 15 minutos. Los Cargos que participan en esta actividad son coordinador regional garantizando respuesta oportuna. En total estarian una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

COORDINACIÓN DE NIÑERA: el sistema mostrará las niñeras disponibles según los criterios de búsqueda. Posteriormente el usuario podrá seleccionar la niñera que más le interese y se mostrará el perfil de esta, con toda la información y calificaciones que tiene. En este momento el usuario podrá reservar y posteriormente se desplegará una pantalla con la descripción de la orden. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los Cargos que participan en esta actividad son director de tecnologia garantizando su funcionalidad. En total estarian una persona interviniendo.

PAGO DE SERVICIOS:. El pago se realiza de manera inmediata al momento de reservar a través de canales como Nequi, Daviplata o consignación directa en cuenta de ahorros Bancolombia suministrada al cliente desde el día de la confirmación del servicio. Por último se mostrará la factura de

la orden. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 2 minutos. Los Cargos que participan en esta actividad son director de tecnologia garantizando su funcionalidad. En total estarian una persona interviniendo.

DIA DE SERVICIO: El día del servicio la Nanny o cuidador llegan a domicilio del cliente 10 minutos antes, se presentan e inician jornada de trabajo. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los Cargos que participan en esta actividad son niñeras garantizando prestación del servicio . En total estarian una persona interviniendo por cada servicio.

2. Nanny Night - Hora

Bien / Servicio: NANNY Night

Unidades a producir: 600

Actividades:

La prestación para llevar a cabo el desarrollo de este proceso, es atendido tanto de forma directa a través de nuestra app mediante la solicitud del servicio como por medio de nuestra aplicación NANNY-APP que estará conectada a nuestra plataforma central NANNY.

El proceso en NANNY-APP es el siguiente: La atención de nuestro principal canal se desarrolla y se centra en los procesos de atención al cliente, contacto con el cliente y venta entiéndase solicitud de nuestro servicio.

INGRESO A PLATAFORMA: La atención de nuestro principal canal se desarrolla y se centra en los procesos de atención al cliente, contacto con el cliente y venta entiéndase solicitud de nuestro servicio. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

El flujo de NANNY-APP comienza con la pantalla de inicio en la plataforma tecnológica en donde si el usuario podrá navegar e ingresar su criterio de búsqueda en el botón de contáctenos, donde deberá seleccionar fecha, hora y cantidad de horas.

SOLICITUD DE SERVICIO: Al seleccionar el horario de lunes a sábado en la franja de 8 pm a 6 am y un paquete de 4 horas, automáticamente el precio a cotizar será el servicio de Nanny Day. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

ATENCIÓN DE SOLICITUDES: Una vez el cliente envíe el formulario de solicitud el sistema enviará un mensaje automático por correo electrónico a nuestra coordinadora regional y CEO Emprendedora, quien contactará al usuario a través de whatsapp para brindar información de precios. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 15 minutos. Los Cargos que participan en esta actividad son coordinador regional garantizando respuesta oportuna. En total estarían una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

COORDINACIÓN DE NIÑERA: el sistema mostrará las niñeras disponibles según los criterios de búsqueda. Posteriormente el usuario podrá seleccionar la niñera que más le interese y se mostrará el perfil de esta, con toda la información y calificaciones que tiene. En este momento el usuario podrá reservar y posteriormente se desplegará una pantalla con la descripción de la orden. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo.

PAGO DE SERVICIOS:. El pago se realiza de manera inmediata al momento de reservar a través de canales como Nequi, Daviplata o consignación directa en cuenta de ahorros Bancolombia suministrada al cliente desde el día de la confirmación del servicio. Por último se mostrará la factura de la orden. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 2 minutos. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo.

DIA DE SERVICIO: El día del servicio la Nanny o cuidador llegan a domicilio del cliente 10 minutos antes, se presentan e inician jornada de trabajo. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los Cargos que participan en esta actividad son niñeras garantizando la prestación del servicio . En total estarían una persona interviniendo por cada servicio.

3. Nanny One - Hora

Bien / Servicio: NANNY One

Unidades a producir: 550

Actividades:

La prestación para llevar a cabo el desarrollo de este proceso, es atendido tanto de forma directa a través de nuestra app mediante la solicitud del servicio como por medio de nuestra aplicación NANNY-APP que estará conectada a nuestra plataforma central NANNY.

El proceso en NANNY-APP es el siguiente: La atención de nuestro principal canal se desarrolla y se centra en los procesos de atención al cliente, contacto con el cliente y venta entiéndase solicitud de nuestro servicio.

INGRESO A PLATAFORMA: La atención de nuestro principal canal se desarrolla y se centra en los procesos de atención al cliente, contacto con el cliente y venta entiéndase solicitud de nuestro servicio. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

El flujo de NANNY-APP comienza con la pantalla de inicio en la plataforma tecnológica en donde si el usuario podrá navegar e ingresar su criterio de búsqueda en el botón de contáctenos, donde deberá seleccionar fecha, hora y cantidad de horas.

SOLICITUD DE SERVICIO: Al seleccionar el horario de lunes a sábado en la franja de 6 am a 8 pm y un paquete de 8 horas, automáticamente el precio a cotizar será el servicio de Nanny Day. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

ATENCIÓN DE SOLICITUDES: Una vez el cliente envíe el formulario de solicitud el sistema enviará un mensaje automático por correo electrónico a nuestra coordinadora regional y CEO Emprendedora,, quien contactará al usuario a través de whatsapp para brindar información de precios. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 15 minutos. Los Cargos que participan en esta actividad son coordinador regional garantizando respuesta oportuna. En total estarían una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

COORDINACIÓN DE NIÑERA: el sistema mostrará las niñeras disponibles según los criterios de búsqueda. Posteriormente el usuario podrá seleccionar la niñera que más le interese y se mostrará el perfil de esta, con toda la información y calificaciones que tiene. En este momento el usuario podrá reservar y posteriormente se desplegará una pantalla con la descripción de la orden. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo.

PAGO DE SERVICIOS:. El pago se realiza de manera inmediata al momento de reservar a través de canales como Nequi, Daviplata o consignación directa en cuenta de ahorros Bancolombia suministrada al cliente desde el día de la confirmación del servicio. Por último se mostrará la factura de la orden. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 2 minutos. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo.

DIA DE SERVICIO: El día del servicio la Nanny o cuidador llegan a domicilio del cliente 10 minutos antes, se presentan e inician jornada de trabajo. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los Cargos que participan en esta actividad son niñeras garantizando la prestación del servicio . En total estarían una persona interviniendo por cada servicio.

4. Nanny Plus - Hora

La prestación para llevar a cabo el desarrollo de este proceso, es atendida tanto de forma directa como a través de nuestros canales de whatsapp mediante la solicitud del servicio.

El proceso en NANNY-APP es el siguiente: La atención de nuestro principal canal se desarrolla y se centra en los procesos de atención al cliente, contacto con el cliente y venta entiéndase solicitud de nuestro servicio.

INGRESO A PLATAFORMA: La atención de nuestro principal canal se desarrolla y se centra en los procesos de atención al cliente, contacto con el cliente y venta entiéndase solicitud de nuestro servicio. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

SOLICITUD DE SERVICIO: El flujo de este servicio comienza con la información del cliente acerca de las necesidades de horas adicionales al servicio adquirido.

ATENCIÓN DE SOLICITUDES: se responde al cliente informando los costos y confirmando que puede estar tranquilo con su solicitud. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 15 minutos. Los Cargos que participan en esta actividad son coordinador regional garantizando respuesta oportuna. En total estarían una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

COORDINACIÓN DE NIÑERA: Una vez el cliente envíe la información a nuestra coordinadora regional y director ejecutivo, se contactará a la niñera informando que requiere quedarse tiempo extra al programado. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 15 minutos. Los cargos que participan en esta actividad son coordinador regional y niñera. En total estarían una persona interviniendo.

PAGO DE SERVICIOS:. El pago se realiza de manera inmediata al momento de reservar el número de horas adicionales a través de canales como Nequi, Daviplata o consignación directa en cuenta de ahorros Bancolombia suministrada al cliente desde el día de la confirmación del servicio. Por último se mostrará la factura de la orden. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 2 minutos. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo.

5. Nanny Weekend - Horas

Bien / Servicio: NANNY Weekend

Unidades a producir: 250

Actividades:

La prestación para llevar a cabo el desarrollo de este proceso, es atendido tanto de forma directa a través de nuestra app mediante la solicitud del servicio como por medio de nuestra aplicación NANNY-APP que estará conectada a nuestra plataforma central NANNY.

El proceso en NANNY-APP es el siguiente: La atención de nuestro principal canal se desarrolla y se centra en los procesos de atención al cliente, contacto con el cliente y venta entiéndase solicitud de nuestro servicio.

INGRESO A PLATAFORMA: La atención de nuestro principal canal se desarrolla y se centra en los procesos de atención al cliente, contacto con el cliente y venta entiéndase solicitud de nuestro servicio. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

El flujo de NANNY-APP comienza con la pantalla de inicio en la plataforma tecnológica en donde si el usuario podrá navegar e ingresar su criterio de búsqueda en el botón de contáctenos, donde deberá seleccionar fecha, hora y cantidad de horas.

SOLICITUD DE SERVICIO: Al seleccionar el horario domingos y festivos en la franja de 6 am a 8 pm y un paquete de 8 horas, automáticamente el precio a cotizar será el servicio de Nanny Day. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

ATENCIÓN DE SOLICITUDES: Una vez el cliente envíe el formulario de solicitud el sistema enviará un mensaje automático por correo electrónico a nuestra coordinadora regional y CEO Emprendedora,, quien contactará al usuario a través de whatsapp para brindar información de precios. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 15 minutos. Los Cargos que participan en esta actividad son coordinador regional garantizando respuesta oportuna. En total estarían una persona interviniendo. Equipos y máquinas que se utilizan.

COORDINACIÓN DE NIÑERA: el sistema mostrará las niñeras disponibles según los criterios de búsqueda. Posteriormente el usuario podrá seleccionar la niñera que más le interese y se mostrará el perfil de esta, con toda la información y calificaciones que tiene. En este momento el usuario podrá reservar y posteriormente se desplegará una pantalla con la descripción de la orden. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los cargos que participan en esta actividad son coordinador regional y niñera garantizando su funcionalidad. En total estarían dos personas interviniendo.

PAGO DE SERVICIOS:. El pago se realiza de manera inmediata al momento de reservar a través de canales como Nequi, Daviplata o consignación directa en cuenta de ahorros Bancolombia suministrada al cliente desde el día de la confirmación del servicio. Por último se mostrará la factura de la orden. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 2 minutos. Los cargos que participan en esta actividad son director de tecnología garantizando su funcionalidad. En total estarían una persona interviniendo.

DIA DE SERVICIO: El día del servicio la Nanny o cuidador llegan a domicilio del cliente 10 minutos antes, se presentan e inician jornada de trabajo. Tiempo estimado de realización (minutos / horas) es de 1 minuto. Los Cargos que participan en esta actividad son niñeras garantizando la

prestación del servicio . En total estarían una persona interviniendo por cada servicio.

6 - Productividad y equipo de trabajo

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

La capacidad productiva de la empresa se proyecta con un segmento de mercado en el cual se cubra 33 clientes al mes, siendo esta nuestra meta, podríamos cubrir al mes 34 servicios de Nanny Day, 17 servicios de Nanny night, 14 servicios de nanny one, 7 servicios de nanny weekend y 24 horas adicionales si tuvieramos solamente una niñera o cuidador.

Sin embargo, tendremos un equipo de trabajo con 3 nanny seleccionadas, por lo cual, tenemos proyectada una capacidad instalada al año de 1224 servicios de nanny Day, 612 servicios de Nanny night, 504 servicios de Nanny ONE, 252 servicios Nanny Weekend y 864 servicios de nanny Plus.

Nuestra capacidad instalada para el servicio de Nanny Day cumplirá el 175% de las ventas proyectadas teniendo en cuenta que proyectamos vender 700 servicios y con 3 niñeras podremos atender hasta 1224. El porcentaje de cumplimiento sobre los posibles requisitos del segmento de mercado que esperamos atender es del 88% al año con la proyección de ventas de 700 servicios y unas posibles necesidades de 792 si cada cliente nos solicita 2 servicios de Nanny Day.

Nuestra capacidad instalada para el servicio de Nanny Night cumplirá el 102% de las ventas proyectadas teniendo en cuenta que proyectamos vender 600 servicios y con 3 niñeras podremos atender hasta 612. El porcentaje de cumplimiento sobre los posibles requisitos del segmento de mercado que esperamos atender es del 76% al año con la proyección de ventas de 600 servicios y unas posibles necesidades de 792 si cada cliente nos solicita 1 servicio de Nanny Day.

Nuestra capacidad instalada para el servicio de Nanny One cumplirá el 92% de las ventas proyectadas teniendo en cuenta que proyectamos vender 550 servicios y con 3 niñeras podremos atender hasta 504. El porcentaje de cumplimiento sobre los posibles requisitos del segmento de mercado que esperamos atender es del 139% al año con la proyección de ventas de 600 servicios y unas posibles necesidades de 396 si cada cliente nos solicita 1 servicio de Nanny Day.

Nuestra capacidad instalada para el servicio de Nanny Weekend cumplirá el 101% de las ventas proyectadas teniendo en cuenta que proyectamos vender 250 servicios y con 3 niñeras podremos atender hasta 252. El porcentaje de cumplimiento sobre los posibles requisitos del segmento de mercado que esperamos atender es del 63% al año con la proyección de ventas de 250 servicios y unas posibles necesidades de 396 si cada cliente nos solicita 1 servicio de Nanny Day.

Nuestra capacidad instalada para el servicio de Nanny Plus cumplirá el 173% de las ventas proyectadas teniendo en cuenta que proyectamos vender 500 servicios y con 3 niñeras podremos atender hasta 864. El porcentaje de cumplimiento sobre los posibles requisitos del segmento de mercado que esperamos atender es del 253% al año con la proyección de ventas de 500 servicios y unas posibles necesidades de 198 si cada cliente nos solicita 0,5 servicio de Nanny Day.

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Nombre Emprendedor	Perfil	Rol
Andrea Liliana Pachon Sierra	Microbióloga Industrial con Master en Administración de Negocios. He trabajado en programas de fortalecimiento a startups con Min Ciencias y diferentes programas gubernamentales y privados que apoyan al ecosistema emprendedor. Mi experiencia como emprendedora nace hace cinco años cuando iniciamos la implementación tecnológica en una empresa de Logística, ahí entendí que las bases de la economía colaborativa son la sumatoria de personas con las mismas necesidades. Principalmente soy mamá de dos hijos, separada y durante años requerí apoyo con el cuidado de mis hijos, necesitaba alguien de confianza que me brindara una solución a mis necesidades, en algunas ocasiones esporádicas por mis viajes de trabajo y por eso tomé la iniciativa de arrancar mi modelo de negocio de Nanny App.Mis habilidades blandas son Trabajo en equipo, Liderazgo, Comunicación asertiva, Servicio al cliente, Capacidad analítica, resolución de problemas, Atención al detalle, saber priorizar y manejo de tareas múltiples	Emprendedor Lider

17.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Descripción	Remuneración Unitario	Otros Gastos	Valor con Prestaciones	Unidad	Tiempo Vinculación Primer Año
CEO Emprendedora	$ 1,000,000.00	$ 388,300.00	$ 1,388,300.00	Mes	12
Coordinador de operaciones y capacitaciones	$ 1,000,000.00	$ 388,300.00	$ 1,388,300.00	Mes	9

Psicóloga	$ 1,000,000.00	$ 388,300.00	$ 1,388,300.00	Mes	11
Director de tecnología	$ 1,000,000.00	$ 388,300.00	$ 1,388,300.00	Mes	9
Contador	$ 550,000.00	$ 00.00	$ 550,000.00	Mes	12

Descripción	Remuneración Primer Año	Valor Solicitado Fondo	Aportes Emprendedores	Ingresos por Ventas
CEO Emprendedora	$ 16,659,600.00	$ 6,941,500.00	$ 00.00	$ 9,718,100.00
Coordinador de operaciones y capacitaciones	$ 12,494,700.00	$ 5,553,200.00	$ 00.00	$ 6,941,500.00
Psicóloga	$ 15,271,300.00	$ 5,553,200.00	$ 00.00	$ 9,718,100.00
Director de tecnología	$ 12,494,700.00	$ 5,553,200.00	$ 00.00	$ 6,941,500.00
Contador	$ 6,600,000.00	$ 2,750,000.00	$ 00.00	$ 3,850,000.00
Total Solicitado:		**$ 26,351,100.00**	**$ 00.00**	**$ 37,169,200.00**

V. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

Estrategias

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): Estrategia de Promoción Nanny App
Propósito: El objetivo es atraer más tráfico a la página de NANNY-APP

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Campaña de lanzamiento de NANNY-APP	NANNY-APP en las tiendas de aplicaciones, Campañas en AdWords de Google y AdWords de Facebook	4	$ 2,000,000.00	CEO Emprendedora
Estrategias de mercadeo y marketing (RD Station)	Página de captura Sitio web Redes sociales	6	$ 1,500,000.00	CEO Emprendedora
Material POP	Tarjetas de presentación Pendones Volantes Roll up. Manillas Camisetas promocionales. Google Adwords Facebook Adwords	4	$ 4,000,000.00	CEO Emprendedora
Optimización de posicionamiento en buscadores	Tiempo Recurso humano	2	$ 00.00	CEO Emprendedora
Costo Total:			**$ 7,500,000.00**	

Estrategia de Comunicación (nombre): Estrategia de Comunicación NannyApp
Propósito: buscando que nos puedan llevar a una mayor rentabilidad y conseguir más visitas a nuestro sitio web

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Campaña de sensibilización Orgánica	Campaña de sensibilización	2	$ 00.00	CEO Emprendedora
Social Media, la importancia de las redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest,)	Piezas de comunicaciones Coordinador de comunicaciones	4	$ 1,600,000.00	CEO Emprendedora
Costo Total:			**$ 1,600,000.00**	

Estrategia de Distribución (nombre): Estrategia de Distribución Nanny App
Propósito: Gestión de los canales y sistemas para llegar al mayor número de clientes

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Desarrollo de plataforma web y app	Recurso propio del emprendedor	1	$ 6,000,000.00	CEO Emprendedora
Costo Total:			**$ 6,000,000.00**	

Período de arranque e improductivo

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Teniendo en cuenta los procesos del fondo emprender y los términos de referencia de la presente convocatoria, el tiempo comprendido entre la firma del contrato y la aprobación de prenda es de un mes.

Las actividades corresponden a sacar permiso uso de suelo, firma del contrato, autenticada y aprobación del lugar.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?
Se tendrá un tiempo improductivo de 3 meses, una vez que se cuente con el local para la oficina , se desarrollarán las siguientes actividades:

Adquisición de equipos, herramientas, muebles y enseres, teniendo en cuenta el manual de pagos del fondo emprender.

Proceso de selección y contratación del personal.

Permisos y licencias que requiera el proyecto para operar.

VI. ¿Qué Riesgos Enfrento?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

SENA: Brinda una asesoría integral, para la consolidación del plan de negocio, desde su etapa ideológica y acompañamiento de la puesta en marcha a través de un proceso de acompañamiento que permite operar a la empresa de acuerdo al planteamiento inicial en el plan de negocio, además de brindar asesoría técnica en los aspectos relevantes para la ejecución de la empresa. Así mismo, a través de esta institución se apoya la selección del personal capacitado y certificado para la realización de los servicios ofertados.

FONDO EMPRENDER: Analiza y evalúa la viabilidad de los proyectos para una idónea administración y asignación de recursos. Así mismo, establece el operador que se encarga de realizar el desembolso de los recursos y la interventoría de los mismos.

CÁMARA DE COMERCIO: Esta entidad, ofrece la participación de diferentes eventos según el sector que permiten generar un reconocimiento en el mercado tales como Ferias, capacitaciones y demás que permitan el desarrollo empresarial.

ALCALDÍA MUNICIPAL DE IBAGUÉ: Apoyo para la participación en ferias y eventos, que permiten difundir los productos de la empresa. Así mismo participar en el fortalecimiento de la Cadena productiva de Ibagué.

GOBERNACIÓN DEL TOLIMA: Apoyo para fortalecimiento empresarial.

DIAN: Asesorías al contribuyente y legalización de trámites correspondientes.

CONSUMIDORES: Cumplir con las expectativas de nuestro mercado objetivo con el fin de proporcionar servicios de calidad en cada una de nuestro portafolio de servicios.

CUERPO OFICIAL DE BOMBEROS: Esta entidad apoyara a la empresa en una visita anual donde se mira el cumplimiento de los elementos mínimos de seguridadindustrial.

OFICINA DE PLANEACION MUNICIPAL: Entidad encargada de emitir el concepto de uso de suelos para el desarrollo del proyecto y así se garantice elcumplimiento de la normatividad vigente en términos de ordenamiento territorial.

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

RIESGOS INTERNOS

Financiero:

Riesgo por pagos reversados por clientes de servicios pagados con TC, esto acarrea minimización de utilidades y pérdidas económicas, para esto como plan de acción se recibirán pagos solamente con PSE débito o a través de plataformas electrónicas como NEQUI o Daviplata, o transferencia.

Legal y Jurídico

Riesgo por incumplimiento de protección a menores de edad, en caso de evidenciar o sospechar posibles casos de maltrato infantil o explotación sexual de niños, niñas o adolescentes, el plan de acción es sensibilizar a las niñeras para que informen oportunamente a directivos de Nanny App y tomar acciones correspondientes, como reporte a autoridades.

Operación y Producción

Riesgo interno de Contratación directa por parte de los clientes de nuestras nanny y cuidadores, en cuyo caso el plan de acción será firmar un acuerdo no contratación por parte de nuestros clientes y campañas de responsabilidad social que permitan sensibilizar a nuestros clientes sobre la importancia que nuestra innovación aporta para el apoyo al empleo de las niñeras y oportunidades laborales.

Riesgo por Condiciones de seguridad locativas para las niñeras: afectando la variable operativa con un factor de riesgo de control y cuyos planes de acción son el cuidado de la nannie o cuidador a su salud durante la prestación del servicio y que esté afiliada a Régimen de salud.

Riesgo biológico por virus, por contacto directo con persona, animales y manipulación de máquinas, equipos y herramientas de uso común: afectando la variable gestión humana con un factor de riesgo de control y cuyos planes de acción son Cumplimiento de protocolos de bioseguridad.

Riesgo de Incumplimiento de nannies en los servicios: afectando la variable operativa y credibilidad con un factor de riesgo de investigación y cuyos planes de acción es Convenio escrito de cumplimiento y tener varias opciones de reemplazo de la niñera programada.

RIESGOS EXTERNOS

Entorno comercial

El riesgo es la competencia desleal que afecta la variable comercial y cuyos planes de mitigación son Identificar al actor y ajustar las estrategias de comunicación y promoción dentro de la comunidad.

Entorno económico

Riesgo por Obligaciones tributarias excesivas: afectando la variable financiera con un factor de riesgo de mitigación y cuyos planes de acción son actualización de registro de marca para cada movimiento financiero, contractual y legal continuar con asesoría de contador y especialistas.

Riesgo por Hurto de equipos: afectando la variable financiera con un factor de riesgo de mitigación y cuyos planes de acción son Adquisición de seguros.

Entorno legal

Riesgo por Hackers (seguridad electrónica): afectando la variable operativa con un factor de riesgo de investigación y cuyos planes de acción son antivirus/antimalware robustos. Mantener el backup actualizado para garantizar la no pérdida de información.

Riesgo por Plagio de marca: afectando la variable normativa con un factor de riesgo de investigación y cuyos planes de acción son actualización de registro de marca.

Entorno social

Riesgo por Alteraciones de orden público: afectando la variable operativa con un factor de riesgo de control y cuyos planes de acción son Incluir en el SGSST que hacer en casos de alteraciones de este tipo.

Entorno tecnológico

Riesgo por Pérdida de información física en caso de siniestro: afectando la variable operativa con un factor de riesgo de control y cuyos planes de acción son mantener el backup actualizado para garantizar la no pérdida de información.

Fuerza mayor

Riesgo por Siniestros o catástrofes naturales: afectando la variable financiera con un factor de riesgo de control y cuyos planes de acción son Adquirir el seguro Todo Riesgo.

VII. Resumen Ejecutivo

Emprendedor(es):

Nombre	Email	Rol
Andrea Liliana Pachon Sierra	lila.mentoring@gmail.com	Emprendedor

Concepto del Negocio:

Nuestra plataforma tecnológica Nanny App ayuda a personas que requieren cuidado de sus seres queridos, desean que sean atendidos en casa , sentir tranquilidad confiando en personal certificado con el respaldo de una empresa especializada en atención de adultos mayores y niños menores de 12 años.

NANNY-APP aprovecha el gran auge de los servicios digitales en modelos de negocios con mayor valor agregado para el cliente que tienen mayor impacto en el mercado, por ende NANNY-APP establece un servicio casi personalizado con puentes de comunicación más cercanos, eficientes y de mejor adaptabilidad enfocados y centrados en el usuario, que le permiten ser muy flexibles a cambios según los requerimientos de sus clientes, siendo la gran propuesta de valor de Nanny-App es la adaptabilidad a la región donde opere y la flexibilidad de su recurso humano al brindar la mejor solución a una madre en apuros.

El crecimiento de Nanny-App se define aplicando las bases de la economía colaborativa en donde todas nuestras Nannies manejan su tiempo, disponibilidad y carga laboral para generar cada una sus propios ingresos como resultado de la vinculación a nuestra plataforma.

Las tecnologías de la información han revolucionado el concepto en sí mismo de la era actual en hacer las cosas, generando cambios en la forma de contratación, el aumento teletrabajo, la ubicuidad de las personas para entregar sus resultados laborales e inclusive el dinero como "moneda" que venía predominando la base de la economía mundial,

esta evolución es ahora basada en intercambios de valores, Nanny-App aprovecha estos conceptos para realizar el intercambio de valores basado en el concepto de intercambio de tiempo, en donde una persona requiere intercambiar dinero por tiempo con alguien de su entera confianza para el cuidado de su hijo o su ser querido de tercera edad en una situación atípica; por otro lado la Nanny o cuidador requiere que su experiencia, conocimiento e idoneidad en la atención y cuidado del menor genere la confianza necesaria para intercambiar tiempo por dinero al tener disponibilidad en una fecha y hora específica que requiere una persona en una situación atípica de apremio al cuidado de su ser querido.

Adicionalmente, por medio de creciente tendencia que tiene la economía colaborativa, donde prima la capacidad que tiene un individuo de obtener beneficios de orden social como dignificación del trabajo, equidad social, generación de ingresos constantes que minimizan de alguna manera la vulnerabilidad de las personas mejorando la calidad de vida de las mismas haciendo parte de una organización de manera activa al ser vinculado laboralmente por un entorno social, es por ello que Nanny-App se convertirá en la mejor opción laboral para mujeres cabeza de hogar en Colombia a través del teletrabajo y cada Nanny podrá disponer de su tiempo ajustado a su medida.

Los diferenciales de nuestra resolución satisfacen las necesidades de nuestros clientes en cuanto a: ASEQUIBILIDAD por ser una plataforma de fácil uso y con respuesta inmediata a solicitudes. ADAPTABILIDAD: 7/24 . Paquetes de 4 horas o más. Paquetes para niños y paquetes para adultos mayores. RAPIDEZ: Respuesta inmediata por disponibilidad de las Nanny ´s o cuidadores en fecha y hora solicitada. CONFIANZA: Vigilancia remota a través de nuestras cámaras portátiles. FORMALIZACIÓN: nicho de mercado que está siendo cubierto en el mercado de manera parcial e informal, sin brindar confianza y seguridad al cliente.

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Ventas:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año: N/A

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: N/A

VIII - Estructura financiera

Plan de Compras

Consumos por Unidad de Producto:

Nanny Day - Horas				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Mano de Obra Directa				
Costo NannyDay	1	1	hora	0
Nanny Night - Hora				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Mano de Obra Directa				
Costo NannyNight	1	1	hora	0
Nanny One - Hora				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Mano de Obra Directa				
Costo NannyOne	1	1	hora	0
Nanny Plus - Hora				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Mano de Obra Directa				
Costo NannyPlus	1	1	hora	0
Nanny Weekend - Horas				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**

Mano de Obra Directa				
Costo NannyWeekend	1	1	hora	0

Costos de Producción

Tabla de costos de producción en pesos (incluido IVA)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Mano de Obra Directa	$ 69,558,400.00	$ 76,641,764.00	$ 84,460,973.00	$ 93,124,768.00	$ 102,648,124.00
Totales	**$ 69,558,400.00**	**$ 76,641,764.00**	**$ 84,460,973.00**	**$ 93,124,768.00**	**$ 102,648,124.00**

Proyección de Compras (Unidades)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Mano de Obra Directa					
Costo NannyDay	$ 700.00	$ 735.00	$ 771.00	$ 810.00	$ 850.00
Costo NannyNight	$ 600.00	$ 630.00	$ 661.00	$ 694.00	$ 729.00
Costo NannyOne	$ 550.00	$ 577.00	$ 606.00	$ 636.00	$ 668.00
Costo NannyPlus	$ 500.00	$ 525.00	$ 551.00	$ 578.00	$ 607.00
Costo NannyWeekend	$ 250.00	$ 262.00	$ 275.00	$ 289.00	$ 303.00

Proyección de Compras (Pesos)					
Tipos de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Mano de Obra Directa					
Costo NannyDay	$ 15,120,000.00	$ 16,669,800.00	$ 18,360,594.00	$ 20,253,240.00	$ 22,315,900.00
Costo NannyNight	$ 18,000,000.00	$ 19,845,000.00	$ 21,862,575.00	$ 24,101,232.00	$ 26,582,985.00
Costo NannyOne	$ 19,188,400.00	$ 21,136,664.00	$ 23,309,184.00	$ 25,686,132.00	$ 28,327,208.00
Costo NannyPlus	$ 4,000,000.00	$ 4,410,000.00	$ 4,859,820.00	$ 5,352,858.00	$ 5,902,468.00
Costo NannyWeekend	$ 13,250,000.00	$ 14,580,300.00	$ 16,068,800.00	$ 17,731,306.00	$ 19,519,563.00
Total	**$ 69,558,400.00**	**$ 76,641,764.00**	**$ 84,460,973.00**	**$ 93,124,768.00**	**$ 102,648,124.00**
IVA	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total mas IVA	**$ 69,558,400.00**	**$ 76,641,764.00**	**$ 84,460,973.00**	**$ 93,124,768.00**	**$ 102,648,124.00**

Costos Administrativos

Gastos de Puesta en Marcha:

Descripción	Valor
Arrendamientos	2,750,000.00
Dotaciones	800,000.00
Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas	43,600,000.00
Escrituras y Gastos Notariales	00.00
Eventos de Lanzamiento	2,000,000.00
Honorarios Contador	2,750,000.00
Maquinaria y Equipo	2,000,000.00
Muebles y Enseres	1,600,000.00
Nómina Gerente Emprendedor	6,941,500.00
Nómina Operarios	16,659,600.00
Permisos y Licencias	00.00
Registro Mercantil	00.00
Registros, Marcas y Patentes	00.00
Servicios Públicos Preoperativos	800,000.00
Total:	**$ 79,901,100.00**

Gastos Anuales de Administracion:

Descripción	Valor
Auxilio de transporte CEO	851,632.00
Cargos por servicios bancarios	2,400,000.00
Contador	3,850,000.00

Factura electrónica	960,000.00
Hosting y Dominio	700,000.00
Pagos por arrendamientos	3,850,000.00
Publicidad	00.00
Reparaciones y mantenimiento	00.00
Seguros	00.00
Servicios Públicos	2,000,000.00
Sistema de seguridad en el trabajo	1,300,000.00
Suministros de Oficina	00.00
Suscripciones y Afiliaciones	00.00
Telefonía Celular	1,800,000.00
Teléfono, Internet, Correo	00.00
Total:	**$ 17,711,632.00**

Ingresos

Fuentes de Financiación:

Recursos solicitados al fondo emprender en (smlv) 80

Aporte de los Emprendedores

Nombre	Valor	Detalle
Bien		
Portatil MacBook Air	$ 4,200,000.00	Portatil Macbook Air para procesos de media gerencia actualizado que permite dar inicio al proceso de validación del modelo de negocio
Dinero		
Matrícula Mercantil	$ 550,000.00	El emprendedor asume el costo de la matrícula mercantil
Publicidad y Mercadeo	$ 2,560,000.00	El emprendedor asume parte del costo de las campañas de publicidad para realizar adquisición de clientes
Registro de marca	$ 1,200,000.00	El emprendedor realizará el Registro de marca para proteger el modelo de negocio
Seguro Todo Riesgo	$ 1,800,000.00	El emprendedor asume el costo del seguro contra todo riesgo que le permite proteger los equipos adquiridos para el presente proyecto
Total:	**$ 10,310,000.00**	

Recursos de Capital

	Cuantía	Plazo	Forma de Pago	Interes (Nominal/Anual)	Destinación
No hay registros para mostrar					

Proyeccion de Ingresos por Ventas

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nanny Day	$ 37,800,000.00	$ 41,674,500.00	$ 45,901,485.00	$ 50,633,910.00	$ 55,791,450.00
Nanny Night	$ 45,000,000.00	$ 49,612,500.00	$ 54,656,107.00	$ 60,253,774.00	$ 66,457,098.00
Nanny One	$ 50,600,000.00	$ 55,738,200.00	$ 61,466,580.00	$ 67,734,636.00	$ 74,699,768.00
Nanny Weekend	$ 36,250,000.00	$ 39,889,500.00	$ 43,962,050.00	$ 48,510,095.00	$ 53,403,144.00
Nanny Plus	$ 10,000,000.00	$ 11,025,000.00	$ 12,149,550.00	$ 13,381,856.00	$ 14,756,170.00
Total	**$ 179,650,000.00**	**$ 197,939,700.00**	**$ 218,135,772.00**	**$ 240,514,271.00**	**$ 265,107,630.00**
Iva	**$ 8,982,500.00**	**$ 9,896,985.00**	**$ 10,906,788.60**	**$ 12,025,713.55**	**$ 13,255,381.50**
Total con Iva	**$ 188,632,500.00**	**$ 207,836,685.00**	**$ 229,042,560.60**	**$ 252,539,984.55**	**$ 278,363,011.50**

Egresos

Índice de Actualización monetaria 1.05

Inversiones Fijas y Diferidas

Concepto	Valor	Mes	Fuente de financiación
Maquinaria y Equipo	$ 45600000,00	0	Fondo Emprender
Muebles y Enseres y Otros	$ 1600000,00	0	Fondo Emprender
Gasto Preoperativos	$ 6110000,00	0	Aporte Emprendedores
Gasto Preoperativos	$ 32701100,00	0	Fondo Emprender
Equipo de Comunicación y Computación	$ 4200000,00	0	Aporte Emprendedores

Total:	**$ 90,211,100.00**		

Costos de Puesta en Marcha

Descripcion	Valor
Arrendamientos	$ 2,750,000.00
Dotaciones	$ 800,000.00
Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas	$ 43,600,000.00
Escrituras y Gastos Notariales	$ 00.00
Eventos de Lanzamiento	$ 2,000,000.00
Honorarios Contador	$ 2,750,000.00
Maquinaria y Equipo	$ 2,000,000.00
Muebles y Enseres	$ 1,600,000.00
Nómina Gerente Emprendedor	$ 6,941,500.00
Nómina Operarios	$ 16,659,600.00
Permisos y Licencias	$ 00.00
Registro Mercantil	$ 00.00
Registros, Marcas y Patentes	$ 00.00
Servicios Públicos Preoperativos	$ 800,000.00
Total	$ 79,901,100.00

Costos Anualizados Administrativos

Descripcion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Auxilio de transporte CEO	$ 851,632.00	$ 894,213.60	$ 938,924.28	$ 985,870.49	$ 1,035,164.02
Cargos por servicios bancarios	$ 2,400,000.00	$ 2,520,000.00	$ 2,646,000.00	$ 2,778,300.00	$ 2,917,215.00
Contador	$ 3,850,000.00	$ 4,042,500.00	$ 4,244,625.00	$ 4,456,856.25	$ 4,679,699.06
Factura electrónica	$ 960,000.00	$ 1,008,000.00	$ 1,058,400.00	$ 1,111,320.00	$ 1,166,886.00
Hosting y Dominio	$ 700,000.00	$ 735,000.00	$ 771,750.00	$ 810,337.50	$ 850,854.38
Pagos por arrendamientos	$ 3,850,000.00	$ 4,042,500.00	$ 4,244,625.00	$ 4,456,856.25	$ 4,679,699.06
Publicidad	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Reparaciones y mantenimiento	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Seguros	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Servicios Públicos	$ 2,000,000.00	$ 2,100,000.00	$ 2,205,000.00	$ 2,315,250.00	$ 2,431,012.50
Sistema de seguridad en el trabajo	$ 1,300,000.00	$ 1,365,000.00	$ 1,433,250.00	$ 1,504,912.50	$ 1,580,158.13
Suministros de Oficina	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Suscripciones y Afiliaciones	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Telefonía Celular	$ 1,800,000.00	$ 1,890,000.00	$ 1,984,500.00	$ 2,083,725.00	$ 2,187,911.25
Teléfono, Internet, Correo	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Total	$ 17,711,632.00	$ 18,597,213.60	$ 19,527,074.28	$ 20,503,427.99	$ 21,528,599.39

Gastos de Personal

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CEO Emprendedora	$ 12,000,000.00	$ 12,600,000.00	$ 13,230,000.00	$ 13,891,500.00	$ 14,586,075.00
Contador	$ 6,600,000.00	$ 6,930,000.00	$ 7,276,500.00	$ 7,640,325.00	$ 8,022,341.25
Coordinador de operaciones y capacitaciones	$ 12,000,000.00	$ 12,600,000.00	$ 13,230,000.00	$ 13,891,500.00	$ 14,586,075.00
Director de tecnología	$ 12,000,000.00	$ 12,600,000.00	$ 13,230,000.00	$ 13,891,500.00	$ 14,586,075.00
Psicóloga	$ 12,000,000.00	$ 12,600,000.00	$ 13,230,000.00	$ 13,891,500.00	$ 14,586,075.00
Total	$ 54,600,000.00	$ 57,330,000.00	$ 60,196,500.00	$ 63,206,325.00	$ 66,366,641.25

Capital de Trabajo

Componente	Valor	Fuente de financiación	Observación
Arrendamiento	$	Fondo	Lugar físico para operar la oficina administrativa.

	2,750,000.00	Emprender	
Dotaciones	$ 800,000.00	Fondo Emprender	Se requiere para la primera dotación de los colaboradores del modelo de negocio
Evento de Lanzamiento	$ 2,000,000.00	Fondo Emprender	Evento de lanzamiento, alineado a las estrategias de promoción y comunicación
Honorarios Contador	$ 2,750,000.00	Fondo Emprender	Se requiere Cubrir durante el tiempo de la etapa improductiva, la puesta en marcha y las primeras ventas
Maquinaria y Equipo	$ 45,600,000.00	Aporte Emprendedores	Las cámaras de media definición servirán para que nuestras Nannies tengan la tranquilidad que están siendo apoyadas por los padres de modo remoto en línea
Mueble y nseres	$ 1,600,000.00	Fondo Emprender	Elementos necesarios para desarrollar actividades administrativas y de planeación, diseño
Nómina Gerente Emprendedor	$ 6,941,500.00	Fondo Emprender	Se requiere Cubrir durante el tiempo de la etapa improductiva, puesta en marcha y primeras ventas
Nómina Operarios	$ 16,659,600.00	Fondo Emprender	Se requiere Cubrir durante el tiempo de la etapa improductiva, la puesta en marcha y las primeras ventas
Servicios Públicos	$ 800,000.00	Fondo Emprender	Se requiere Cubrir durante el tiempo de la etapa improductiva, la puesta en marcha y las primeras ventas
Total:	**$ 79,901,100.00**		