

MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A) EDER HERNANDO HORTA DIAZ
NOMBRE DEL PROYECTO BDA BIM
SECTOR ECONÓMICO Sección F Construcción
ACTIVIDAD ECONÓMICA 4330_7110

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

EMPRENDEDOR

Soy un Arquitecto con 5 años de experiencia en el área de Diseño y 3 años de experiencia en el sector de la construcción, Egresado de la Universidad del Tolima de La Facultad de Ciencias del habitat , como Arquitecto ejerzo como profesional desde hace 2 años, cursé dibujo Arquitectónico y culminé mi pemsun académico, Con Estudios en la Universidad del Tolima en Diplomado en Coordinación BIM para la arquitectura, a través del diseño y la construcción doy soluciones a las necesidades específicas de personas que requieren de los servicios que desde nuestra disciplina se pueden prestar , a través de los años he tenido la oportunidad de involucrarme y adentrarme en el uso de tecnologías que permiten optimizar los procesos de Diseño y construcción a los cuáles como profesional me dedico, por lo cuál a través de mi idea de emprendimiento busco realizar Diseños adecuados

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

De que manera la implementación de Metodología BIM en proyectos de diseño, construcción, reparaciones locativas, adecuaciones, remodelaciones puede impactar en la eficiencia, la calidad, los tiempos y los costos de cada uno de los proyectos de los clientes?

La metodología BIM permite a quienes la implementan optimizar tiempos y costos dado que su enfoque colaborativo permite integrar distintas disciplinas, colaboradores e información para un proyecto en específico de cualquier tamaño o índole, es usada principalmente en el sector de la construcción, el objetivo principal radica en mejorar la eficiencia y la calidad en todos los aspectos del ciclo de vida de un proyecto, pues este es una necesidad que todos los proyectos de este sector requiere dado que mejorar los tiempos, reducir costos, y prestar servicios de calidad se vuelve casi una obligación en el mercado, actualmente la ciudad de Ibagué desarrolla y ejecuta multiples proyectos en este sector, sin embargo dicha metodología no es la más usada dado que en Colombia se viene implementando solo desde hace unos años, aproximadamente desde el año 2010 se ha implementado y ha crecido el uso de la Metodología pero no es la mas conocida, como mencionaba con anterioridad mejorar la eficiencia, reducir los costos . optimizar los tiempos es la principal necesidad a satisfacer para nuestros clientes con el fin de poder ejecutar proyectos de manera organizada y estructurada con suficientes garantías para ellos.

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

Segmentos de Mercado

Cliente persona:

Profesionales independientes: Arquitectos, ingenieros y diseñadores independientes en Ibagué , Boqotá y Armenia que buscan adoptar tecnologías BIM en sus prácticas profesionales
Genero : Cliente persona:

Profesionales independientes: Mujeres y hombres profesionales residentes en la ciudad de Ibagué entre 20 a 45 años de edad , con ingresos superiores a un salario mínimo mensual legal Vigente.

Perfil Psicológico

Genero : Cliente persona:

Profesionales independientes: Profesionales de la Arquitectura e ineaniera con gusto por el diseño v la construcción . que usen métodos de pados electrónicos v físicos. interesados

4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Propuesta de valor

La propuesta de Valor de nuestro emprendimiento radica principalmente en la implmentación de las metodologías BIM a los proyectos que desarrolle nuestro emprendimiento y ofertar servicios de asesoría BIM que le permiten a los clientes y empresas optimizar los procesos , generando ejecuciones más eficientes, posibilitando reducción en tiempos y en costos, pues la Metodología BIM permite mejorar la calidad de los proyectos debido a la detección oportuna de posibles fallos, errores, conflictos en cada una de las etapas ya sea de

5- COMPETENCIA

Aspectos	CIVILAGO	JUM TO BIM	Cauce Arquitectura
Localización (Ubicación geográfica)	Ibagué, Tolima	ibague , tolima	Medellin,Antioquia
Productos y servicios (Atributos)	Diseno y modelación BIM - Consultorías	coordinación y diseo y modelado Bim	Diseño Arquitectonico Coordinación Bim - Modelación BIM
Precios de venta	0-100 m2 = 50.000 1000= 35.000	0-100 m2 = 40.000 1000= 20.000	0-100 m2 = 100.000 1000= 75.000
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	distribución por medios digitales (Correo Electronico)	distribución por medios digitales (Correo Electronico)	distribución por medios digitales (Correo Electronico)
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	-Venden sus servicios en el extranjero. -Publicidad Clara -Redes Sociales	-Página web -Portafolio de Clientes -Precios Bajos	-Posicionamiento de Marca -Red de contactos -Experiencia en el

6- CANALES

Estrategia de promoción	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Publicidad en Redes Sociales y Posicionamiento en Google	Faebook, Instagram. Whatsapp Business, LinkedIn Google Ads	Elaboración de contenido para publicidad en redes sociales Elaboración de Página Web	\$ 5.000.000 \$1.200.000
Portafolio de Servicios	Email marketing	Elaboración, Actualización de Portafolio de Servicios Elaboración de Campañas de email marketing	\$2.000.000
	Eventos importantes para el		
Estrategia de comunicación	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Utilización de redes sociales, emal marketing y participación de Eventos en el sector	Faebook, Instagram. Whatsapp Business, LinkedIn Eventos	Producción de contenido, realización de videos,imagenes, Participación en Eventos y ferias como ponentes Realizar campañas de publicidad pagas	\$ 2.000.000
Creación de comunidad a través de empresas reconocidas en el sector	Revistas de Arquitectura, portales,canales de difusión como Spotify, Radio	Participar en Podcasts Realizar Webinars Establecer alianzas para promoción e	\$ 3.000.000
Estrategia de distribución	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Directa	Site Web Redes Sociales Networking	Creación de listas de contactos potenciales para envío de infomración relevante, Desarrollo de contenido específico y persuasivo para el nicho de mercado al que se le desea	\$2.000.0000
Directa	Referidos Punto Físico	Implementación de un programa de referidos Atencion personalizada en punto físico mediante asesoramiento	\$1.000.000
Estrategia de precio	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Paquetes de Descuentos	Fsico redes sociales	Promociones de diseño descuntos por contratar mas m2	\$ 5.000.000
Incidentivos	Empresas aliadas que se relaciones con nuestro mercado	Distribución de tarjetas regalo para nuestros aliados ,empresas y clientes	\$ 3.000.000

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
Cifras a nivel internacional

La implementación de Metodología BIM ha tenido bastante auge a lo largo de los últimos años en el mundo, se ha convertido en una necesidad para el sector de la construcción, la tendencia del uso de esta metodología se debe a múltiples factores pero unos de los más importantes se debe al aumento de demanda del sector de hacer más eficientes los procesos, reducir costos y ajustar tiempos, esta no solo ha sido una tendencia a nivel micro sino que también los actores gubernamentales están haciendo del BIM una metodología esencial para implementar en el sector basándose en sus objetivos. Según un informe de la firma de consultoría PwC Data & Analytics en Estados Unidos, se estima que para el 2025 el 80% de los proyectos de construcción utilizarán BIM.

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
Cifras a nivel país o Latinoamérica

La construcción es uno de los sectores económicos con mayor participación en el PIB (Producto Interno Bruto) de Colombia. De acuerdo con el DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística), para el 2022, este sector representó el 5,1% del PIB y fue fuente de empleo para 1.684.199 personas. Uno de los grandes retos que se ha propuesto asumir este sector es el tema de la digitalización como factor clave para el crecimiento y sostenimiento de esta industria, pues de esta manera, las innovaciones tecnológicas se convierten en un motor de crecimiento.

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Cifras a nivel local

Si bien es cierto a nivel país ha ido creciendo la implementación de la Metodología BIM es incipiente casi nula a nivel regional y local, sin embargo esto representa una oportunidad para la región en la medida en que en los últimos años ha habido un crecimiento importante en el sector de la construcción, por lo cuál es muy probable que a medida que este sector está creciendo se vuelva necesario que aumente la demanda para la implementación de metodología en prpyectos más complejos y de gran envergadura, otra de las oportunidades que se tiene a nivel local es que a medida que se estandaricen en el país las medidas a adoptar en relación con la metodología BIM no solo en el sector privado sino también en el sector público.

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
Se realizó para la validación la herramienta Tarjeta persona de acuerdo al segmento del mercado al que se le va a vender el producto

CONSTRUCTORA LOCALES
Cargo Director de proyectos
Edad : 25-48 años
Ubicación: Ibagué y Bogotá

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Se utilizó 4 veces en consonancia con el segmento de mercado al cuál desea apuntarse

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
Teniendo en cuenta la utilización de la herramienta Tarjeta persona se puede inferir que las personas que adquieren nuestros servicios buscan mejorar los procesos de sus negocios

así como maximizar las rentabilidades de sus negocios a través del mejoramiento de sus capacidades instaladas o de sus habilidades, en mayor medida son personas o empresas con poder adquisitivo dado que cuentan con unos ingresos moderados que les permitan invertir en soluciones que satisfagan las necesidades de calidad, costos y presupuestos, son además personas interesadas en el diseño, que reconocen la importancia de la inversión en este tipo de metodologías, el rango de edad oscila entre los 20 a los 50 años, personas o gerentes de empresa que tienen la capacidad de tomar decisiones para llevar sus negocios a otras escalas,

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.

Una de las principales oportunidades que se tiene para el servicio a ofertar y de acuerdo a la experiencia así como también a la herramienta de Tarjeta persona radica en la importancia de involucrar metodologías que propendan por garantizar servicios de calidad de manera eficiente, que se preocupan por el diseño la funcionalidad y que busca maximizar la rentabilidad, en este sentido ofertar servicios con implementación de metodología BIM nos va a permitir

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios

Modelado BIM: 0 a 100 M2 : \$30.0000 y de 100 a 1000 M2 : \$15.000

Diseño BIM: 0 a 100 M2 : \$80.0000 y de 100 a 1000 M2 : \$50.000

Construcción : M2 \$2,500.000

Reodelaciones y adecuaciones slocativas. \$1.500.000 M2

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio

El avance que ha tenido el modelo de negocio a nivel técnico, se cuenta con profesionales capacitados para la ejecución de cualquiera de los servicios a ofrecer, a lo largo de los 5 años se ha obtenido la experiencia requerida y los contactos para poder dar viabilidad a los proyectos, a nivel legal se cuenta con RUT como persona natural y se ha facturado ante la DIAN alrededor de 140 millones de pesos a partir del año pasado información tributaria que reposa ante la DIAN, a nivel comercial se usan las redes sociales personales y los trabajos han sido recibidos a través de referidos por la calidad de los servicios que ofertamos.

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS					
Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Equipos Comunicacion	Computadores	\$ 8.000.000	3	\$ 24.000.000	Fondo Emprender
Muebles y Enseres	Escritorio , Sillas	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000	Fondo Emprender
Equipos	Servidores	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000	Fondo Emprender
Equipos Comunicacion	Tablet de Diseño W	\$ 2.000.000	2	\$ 4.000.000	Fondo Emprender
Equipos Comunicacion	Licencias	\$ 10.000.000	1	\$ 10.000.000	Fondo Emprender
Muebles y Enseres	Adecuaciones Locat	\$ 5.000.000	1	\$ 5.000.000	Aporte Emprendedor
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
				\$ 47.000.000	
INVERSIONES DIFERIDAS					
Arrendamientos	Local Comercial	\$ 800.000	12	\$ 9.600.000	Fondo Emprender
Matricula Mercantil	Camara de	\$ 700.000	1	\$ 700.000	Aporte Emprendedor
Nómina Empleados	Salarios	\$ 4.000.000	12	\$ 48.000.000	Fondo Emprender
Dotaciones	0	\$ 600.000	4	\$ 2.400.000	Aporte Emprendedor
Publicidad y	Publicidad paga,	\$ 15.000.000	1	\$ 15.000.000	Fondo Emprender
Servicios Públicos	Agua, Luz ,	\$ 300.000	12	\$ 3.600.000	Aporte Emprendedor
SGSST	0	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000	0
				\$ 81.300.000	
VALOR TOTAL	\$ 128.300.000				
TIR	28%				

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Gerente General
Cargo 2:	Modelador BIM
Cargo 3:	Contador
Cargo 4:	Coordinación administrativa y comercial

