



FUERA EL DENGUE Y VENGA LA
TRANQUILIDAD



Conti
Emprende

AHUYENTA INSECTOS Y ROEDORES

AS 1001 - 2015

INTEGRANTES DEL EQUIPO DE TRABAJO



N°	NOMBRE Y APELLIDOS	CARRERA	CICLO	DIRECCIÓN	CELULAR	E-MAIL
01	ALIAGA ORREGO, JOE LARRY	ING. ELECTRICA	IIV	JR. CUSCO 1843 HUANCAYO	975588741	Armor_forever17@hotmail.com
02						
03						
04						
05						



DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

“Fabricación de ahuyenta insectos y roedores en el departamento de Junín”

- En nuestro plan de negocio nos dedicaremos a la fabricación de nuestro dispositivo ahuyenta insectos, como funciona:
- El sistema del Repelente Electromagnético aprovecha el sistema eléctrico del lugar (los cables embutidos en las paredes) para convertir su hogar u oficina en un enorme ahuyentador.
-
- Los insectos se comunican a través de vibraciones. Las vibraciones de nuestros productos de Repelente Electromagnético desorientan a los insectos y roedores, alterando su percepción y haciendo que perciban el lugar como hostil, impulsándoles por tanto a escapar (no los mata). Asimismo, la desorientación producida por las ondas electromagnéticas inhibe su instinto de alimentación, reproducción y comunicación con otros insectos.
-
- Los ahuyentadores se basan en la transformación de una señal electrónica de alta frecuencia en ondas ultrasónicas por medio de dispositivos llamados transductores piezoeléctricos de última generación.

ASPECTOS INNOVADORES

– COMERCIALIZACION E INNOVACIÓN DE NUESTRO PRODUCTO:

-
- **LIDERAZGO DE COSTOS:** Nuestra empresa se caracterizará por la calidad de producto y sus costos. Se creará una defensa contra los clientes poderosos ya que estos solo pueden presionar para reducir el precio al siguiente competidor que es menos eficiente.
- **DIFERENCIACIÓN:** Buscamos diferenciarnos al resto de nuestros competidores buscando obtener ganancias pero contribuyendo con el medio ambiente.
- **ENFOQUE:** Hicimos una diferenciación de nuestros clientes calificándolos económicamente.
- **PRODUCTO:** Nuestro producto se adaptará a las distintas necesidades de nuestros clientes así como se sientan conformes con su adquisición, que serán fáciles de adquirir y tendrán un precio accesible.
- **PLAZA:** Contaremos con un local propio que será nuestra sede principal, pero también nuestro producto será distribuido a distintos agentes a nivel regional, haremos uso de las páginas webs y de las redes sociales para un mejor contacto con nuestros consumidores.
- **PROMOCIÓN:** Nuestra publicidad para hacer conocido nuestro producto será mediante el uso de medios televisivos y radio, no dejando las promociones daremos los famosos dos x uno a los primeros 100 clientes.
- **PRECIO:** Tendremos productos de todos los precios para que así nuestros clientes encuentren aquel producto que se acomode a su bolsillo.

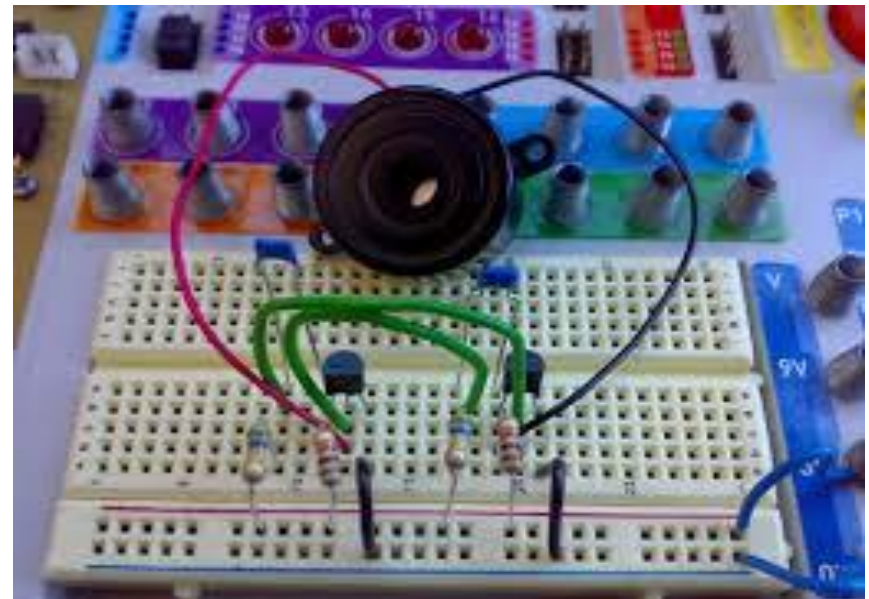
SCAMPER

- SUSTITUIR: ¿QUE PODEMOS SUSTITUIR EN NUESTRO PRODUCTO PARA MEJORARLO?
- Los armazones por otros más atractivos y decorativos.
- COMBINAR: ¿QUE OTRO PRODUCTO, SERVICIO, TEMA PUEDE SER COMBINADO CON EL NUESTRO PARA CREAR ALGO DIFERENTE Y NOVEDOSO PARA EL MERCADO?
- Para que nuestro producto se diferencie de otros podemos implementarlo con un ambientador.
- ADAPTAR: ¿QUE PUEDE SER ADAPTADO DE OTRO PRODUCTO, SERVICIO, ENTORNO, QUE SUPONGA UNA MEJORA EN EL NUESTRO?
- Un compartimiento para el ambientador que estábamos hablando anteriormente.
- MODIFICAR/MAGNIFICAR: ¿QUÉ ELEMENTOS DE NUESTRO PRODUCTO PODEMOS MODIFICAR QUE MEJOREN SU POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO?
- Este producto podrá acomodarse a cualquier lugar y fecha.
- PROPONER OTROS USOS: ¿NUESTRO PRODUCTO PUEDE SER USADO EN OTRO CONTEXTO DIFERENTE A AQUEL PARA EL CUAL FUE CREADO?
- Podría ser como un simple ambientador.
- ELIMINAR: ¿EXISTE ALGUNA FUNCION QUE PUEDA SER ELIMINADA?
- Ninguna.
- REFORMAR: ¿SE PUEDE REFORMAR ALGÚN ELEMENTO PARA MEJORAR EL USO?
- Si con un diseño más pequeño del circuito para así hacerlo más compacto a la hora de colocarlo.

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

8. SOCIOS CLAVES Productores de dispositivos electrónicos Productores de armazones	7. ACTIVIDADES CLAVES Producción de circuitos Ensamblado Empaquetado	2. PROPUESTA DE VALOR Sera de nuestra entera confianza ya que contara con el sello mismo de la empresa ya que describirá lo mismo y contara con el servicio de inspección de producto por el periodo dado.	4. RELACIÓN CON EL CLIENTE La entrega será capacitada y con el sello de confianza.	1. SEGMENTO Las familias y negocios que son dañificadas por este tipo de problemas de carácter natural
6. RECURSOS CLAVES Marca Distribuidores Planta de producción Patentes			3. CANALES Son las ferreterías, también las mini servidoras y tiendas	
9. COSTOS Producción de circuitos Mercadeo Distribución y canales			5. INGRESOS Venta de circuitos Venta de encapsulados de ambientadores	

IMAGEN DEL PRODUCTO





Conti
Emprend



www.continental.edu.pe