



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 caracterizara por la calidad de producto y sus costos. Se creara 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 asiendo que 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, aremos uso de las paginas weds 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 aquel producto que se acomode a su bolsillo.

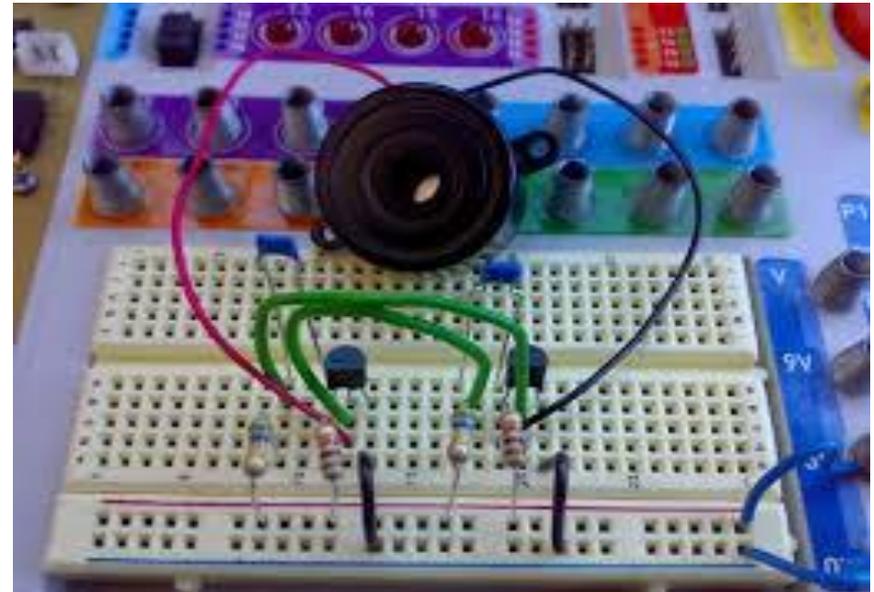
# SCAMPER

- 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

<b>8. SOCIOS CLAVES</b> Productores de dispositivos electrónicos Productores de armazones	<b>7. ACTIVIDADES CLAVES</b> Producción de circuitos Ensamblado Empaquetado	<b>2. PROPUESTA DE VALOR</b> 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.	<b>4. RELACIÓN CON EL CLIENTE</b> La entrega será capacitada y con el sello de confianza.	<b>1. SEGMENTO</b> Las familias y negocios que son dañificadas por este tipo de problemas de carácter natural
<b>6. RECURSOS CLAVES</b> Marca Distribuidores Planta de producción Patentes			<b>3. CANALES</b> Son las ferreterías, también las mini servidoras y tiendas	
<b>9. COSTOS</b> Producción de circuitos Mercadeo Distribución y canales			<b>5. INGRESOS</b> Venta de circuitos Venta de encapsulados de ambientadores	

# IMAGEN DEL PRODUCTO





Conti  
**Emprend**



[www.continental.edu.pe](http://www.continental.edu.pe)