

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

ESCUELA DE ARTE Y DISEÑO

PROYECTO DE GRADUACIÓN

**DISEÑO DEL PROTOTIPO Y PROPUESTA DE PROMOCIÓN DE UNA
APLICACIÓN DE SERVICIOS DE LIMPIEZA**

SUSTENTADO POR:

ALFREDO RAMON AGUILERA IRIAS

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
LICENCIADO EN COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD**

TEGUCIGALPA, M D C

HONDURAS, C A

JUNIO 2020

MIEMBROS DE LA TERNA:

BEATRIZ LOVO REICHMANN

FREDES VAZQUEZ

ANA ISABEL MARTINS PALACIOS

ÍNDICE:

AGRADECIMIENTO	1
DEDICATORIA.....	2
RESUMEN EJECUTIVO	3
INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO 1: DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN PREVIA AL DISEÑO DEL PROYECTO	5
1.1 OBJETIVOS DE PROYECTO:	5
1.2 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN REALIZADA	6
1.3 MARCO TEÓRICO	7
1.3.1 EMPRENDIMIENTO SOCIAL.....	8
1.3.2 MODELOS DE NEGOCIOS.....	8
1.3.3 DESARROLLO DE APLICACIONES	9
1.4 RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS	10
CAPÍTULO 2: DESARROLLO DEL PROYECTO	13
2.1 OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	13
2.3 PÚBLICO OBJETIVO DEL PROYECTO.....	15
2.4 COMPONENTES DEL PROYECTO	15
2.5 PLAN DE NEGOCIOS.....	20
2.5.1 PRESENTACIÓN.....	20
2.5.2 PROBLEMA A RESOLVER	20
2.5.3 PROPUESTA DE VALOR	20
2.5.4 TAMAÑO DE LA OPORTUNIDAD.....	22
2.5.5 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	22
2.5.6 HOJA DE RUTA	22
2.5.7 EL EQUIPO	23
2.5.8 PLAN DE MARKETING	23

2.5.9 ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA PROYECTADO A TRES AÑOS	23
2.5.10 BALANCE GENERAL DE PRO-FORMA PROYECTADO A TRES AÑOS	24
2.5.11 ANÁLISIS PUNTO DE EQUILIBRIO	24
2.6 PLAN PRESUPUESTARIO	25
2.6.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO	25
2.6.2 PROMOCIÓN	25
2.6.3 PRESUPUESTO	25
2.6.4 FINANCIAMIENTO	26
2.7 FASES DE DESARROLLO	27
2.7.1. EMPATIZAR	27
2.7.2 DEFINIR	30
2.7.3. IDEAR	32
2.7.4. PROTOTIPO	33
2.7.5 VALIDACIÓN	34
CAPITULO 3: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	37
3.1 CONCLUSIONES	37
3.2 RECOMENDACIONES	38
BIBLIOGRAFIA	39
GLOSARIO	40
ANEXOS	41

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES:

CAMPAÑA ARTE 1.....	17
CAMPAÑA ARTE 2.....	17
CAMPAÑA ARTE 3.....	18
LOGOTIPO 1.....	35
LOGOTIPO 2 FINAL	35
PROTOTIPO DE LA APLICACIÓN 1.....	34
PROTOTIPO DE LA APLICACIÓN 2.....	44
IMAGEN RESULTADOS 1.....	28
IMAGEN RESULTADOS 2.....	29
IMAGEN RESULTADOS 3.....	29
IMAGEN RESULTADOS 4.....	29
IMAGEN RESULTADOS 5.....	30

AGRADECIMIENTO

Expreso mi mayor agradecimiento hacia las personas que me apoyaron y me inspiraron a realizar este Proyecto de Graduación y poder convertir una pequeña idea en un producto concreto y a la vez darme experiencia desarrollándome y poniendo en práctica lo aprendido en la carrera universitaria y así poder aplicarlo no solo para desarrollar el proyecto, sino para poner en marcha un producto propio del cual me enorgullece darle vida.

En ese periodo apliqué los conocimientos adquiridos durante los estudios universitarios, y tener la oportunidad de orientarme para el cumplimiento de tareas de acuerdo con los procedimientos establecidos, poner en practica la organización aprendida, en las asignaturas al realizar los trabajos con el profesionalismo docente recibido.

Agradezco a los profesionales que me ayudaron durante la investigación siendo pilares fundamentales compartiendo su conocimiento y apoyándome a mejorar el proyecto. A cada uno de ellos expreso mi gratitud ya que no solo demostraron ser profesionales, sino personas dispuestas a brindar apoyo y motivación reflexiva para darle vida al proyecto.

DEDICATORIA

Gracias a mis padres: Marcelo Aguilera y Miriam Irías por ser los principales promotores de mis sueños, por confiar y creer en mis expectativas, por los consejos, valores y principios que me han inculcado en todos mis años académicos, quienes me brindaron todo lo necesario para, en un futuro convertirme en el profesional que han querido, me convierta.

A mis hermanos Erasmo Aguilera y Miriam Aguilera por su cariño y apoyo incondicional durante todo este proceso académico, por estar conmigo en todo momento. Gracias a toda mi familia porque con sus oraciones, consejos y expresiones motivadoras hicieron de mí una mejor persona y que de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas.

Finalmente quiero dedicar esta tesis a mis amigos cercanos a quienes considero mi segunda familia, por apoyarme cuando más los necesité, por su apoyo en momentos difíciles y por el amor que brindan cada día, muchas gracias, siempre los llevo en mi corazón.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento es un informe del trabajo realizado del proyecto de graduación universitario previo a la obtención del título de licenciado en la carrera de **Comunicación Audiovisual y Publicitaria**. El objetivo de este proyecto es de llevar al mundo real lo aprendido en cuatro años de educación superior, para lo cual se debe poner en marcha todo lo aprendido en la carrera universitaria y aportar a este proyecto el profesionalismo y la calidad adquirida durante toda la carrera.

En el proyecto se realizó la creación de una *Startup* enfocada en el rubro de la limpieza, brindando este servicio a la población de la ciudad de Tegucigalpa, Francisco Morazán en la cual se formó la creación de la marca de esta pequeña empresa brindándole un nombre, logo, un *mockup* de la aplicación y creándole un diseño de redes sociales, entre otras.

Al crear una aplicación como esta se requiere de cualidades como: Ser activo, creativo y dinámico, ver soluciones donde muchos ven problemas y saber cómo ofrecer solución y de qué manera plantearla. Con una aplicación se debe innovar constantemente, mantenerse activo en el mercado y sobretodo, como llamar la atención de futuros consumidores. Todo esto se debe tomar en cuenta y a su vez hacerlo con pasión ya que se está creando algo propio, que en un futuro se proyecte al mercado y cumplir con una solución al problema.

Durante el periodo que se realizó el proyecto, se analizó a la empresa para encontrar áreas de mejora y como adaptar está a un mercado el cual no está saturado, pero a su vez debe saber cómo llegar de forma correcta hacia los consumidores; al poner en práctica las habilidades, se creó una aplicación con su propia marca, un prototipo de cómo será la app al tener vida y como el público conocerá sobre la empresa y cuáles serán los servicios que brindará.

Se hicieron investigaciones a otras aplicaciones que siguen el mismo formato de servicios a los clientes, así como a expertos en el área de publicidad y desarrolladores de aplicaciones profesionales encargados de crear y darle mantenimiento a empresas en el país que cuentan con aplicaciones móviles investigando estrategias de innovación.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad en la ciudad Tegucigalpa, capital de Honduras, se puede encontrar un problema frecuente, no muchos pueden tener este mismo, pero su mayoría si, el problema de la limpieza, ya sea refiriéndose a un hogar, oficina o cualquier lugar que necesite un cambio de aspecto de sucio a limpio. Se puede asegurar que más de una vez se ha perdido a la persona o personas que realizan esta tarea y ha tomado su tiempo encontrar a alguien más que realice el trabajo igual o mejor y son mínimas las oportunidades de encontrar la persona eficaz que realice la tarea y en ciertas ocasiones no se necesita de manera permanente si no temporal, para realizar la limpieza de un evento u ocasiones especiales por lo cual se puede buscar una alternativa a largo o corto plazo.

En este proyecto se pretende crear una aplicación que se encargue de dar trabajo y entrenar en este rubro a mujeres desempleadas que se encargarán de realizar esta actividad en casa u oficina o local de fiesta o evento que se realizó, a cambio de un costo monetario dependiendo el lugar y en que espacio se debe realizar la limpieza.

Con esto se pretende estudiar cada aspecto de forma empresarial y social para darle vida a la aplicación, brindándole un servicio a la población y dándole trabajo a mujeres que han sufrido de maltratos y que carecen de empleo siendo apoyadas por fundaciones las cuales se encargan de colocarlas en un lugar sano y apto para trabajar.

CAPÍTULO 1: DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN PREVIA AL DISEÑO DEL PROYECTO

1.1 Objetivos de Proyecto:

Objetivo General:

- Desarrollar una aplicación que ofrezca servicios de limpieza para usuarios de la ciudad de Tegucigalpa MDC.

Objetivos Específicos:

- Identificar un modelo metodológico que permita el diseño y construcción de la aplicación.
- Desarrollar la estructura de la aplicación y su identidad gráfica.
- Proponer acciones de comunicación para la promoción de la aplicación.

1.2 Metodología de Investigación Realizada

Para realizar una aplicación de diferente tipo, hay que tener en cuenta porque y como se hará. Una aplicación más allá de solo proporcionar un servicio o entretenimiento como muchas lo hacen. Se tiene que tomar en cuenta que también puede ser una fuente de trabajo y eso es lo que se pretende con RapiClean, hacer una fuente de ingresos y a la vez ayudar a personas desempleadas que se encuentran actualmente en el país.

Para conocer más a fondo sobre esta aplicación, se realizaron entrevistas a diferentes expertos que nos compartieron su punto de vista en diferentes etapas de cómo se debe llevar a cabo una *startup*. Primero, se pretende estudiar a la población de clase media alta para saber cuál es la demanda dentro de este sector, se sabe que un 58% trabaja de manera informal y que abastecen tareas como albañiles, secretarias, empleados en fotocopiadoras y gran mayoría trabajan como empleadas domésticas.

Dentro de este proyecto habrá 3 fases, la primera será conocer el sector en el cual se desarrollará la aplicación y cuáles serán sus beneficios al convertir estos mismos en la app en sí. La segunda fase consistirá en el desarrollo de la aplicación, que llevará y como estará diseñada para que la última fase consista en el *mockup* de la aplicación tal y como estará cuando se promocióne hacia el público con una campaña publicitaria y darse a conocer en el mercado.

1.3 Marco Teórico

El presente documento contiene un proyecto académico denominado “RapiClean”, el cual consta como una prueba de los conocimientos adquiridos en UNITEC Honduras en la carrera de Comunicación Audiovisual y Publicitaria. La idea surge en base a las necesidades de limpieza en los hogares hondureños y la falta de apoyo de mujeres hondureñas víctimas de abuso doméstico. La finalidad de esta empresa, denominada como una *start-up*, es auxiliar a las viviendas hondureñas a permanecer limpias con un servicio de calidad, y simultáneamente ayudar a las mujeres en riesgo de una manera propicia.

Es un hecho que las familias hondureñas muchas veces buscan apoyo en cuanto a la limpieza y orden de su casa, sin embargo, muchas ocasiones se ven desanimadas o desilusionadas con la persona que contrataron debido a que deben de entrenarlas o no confían en ellas. Otras personas necesitan la ayuda, pero el miedo les impide contratar a alguien. RapiClean toma en cuenta todos esos problemas y los resuelve para la satisfacción completa del cliente.

RapiClean, será la primera plataforma de limpieza disponible para el público hondureño. En varias ocasiones las personas no encuentran ayuda idónea para sus casas, o no las necesitan diariamente. A través de una aplicación se facilitará este servicio, el cual estará disponible 24/7, y se realizará el trabajo que el consumidor indique. De la misma forma, se estará ayudando a las mujeres que fueron víctimas de violencia doméstica. Ellas van a ser las colaboradoras de la empresa, en donde recibirán un trabajo estable, al igual que un salario fijo y bonos dependiendo su desempeño. Es comprobado por CESPAD, que una de las razones por la cual una mujer se queda con su agresor es la falta de trabajo, por lo tanto, se le brindará el apoyo necesario para que pueda trabajar.

La empresa se ha formado con ayuda de investigación, la cual sustenta el modelo de negocio utilizado, y basado en entrevistas realizadas a expertos que aportaron ideas y sugerencias para idear el proyecto con excelencia. Para comenzar esta empresa, se tiene que tener en cuenta cómo manejar distintas áreas para crear esta aplicación como que tipo de negocio digital se usará, como será el diseño web de la página y la app en sí, así como en qué tipo de servicios se especializará.

1.3.1 Emprendimiento Social

Una organización de emprendimiento social usa sus recursos y conocimientos de negocios para generar ganancias, no tanto monetarias, sino para colaborar con el bienestar de una sociedad. En la actualidad tanto el consumo como la visión empresarial está cambiando. El auge de Internet y las redes sociales ha ampliado y acercado el panorama real que enfrenta la sociedad, creando un perfil de consumidor consciente. Muchos clientes prefieren comprar productos a quienes atienden estas problemáticas sociales. Diversos emprendedores están dispuestos a cambiar el rumbo de las empresas debido a la clara necesidad de cambio que se presencia hoy en día. Es una modalidad corporativa llevada a cabo por empresas innovadoras que utilizan tanto, un modelo de negocios de ventas, como el enfoque en resolver problemas socioeconómicos o ambientales que se encuentran en la sociedad.

1.3.2 Modelos De Negocios

Hablando de negocios digitales, se ha hablado mucho sobre la efectividad de las redes sociales, marketing móvil y publicidad digital como herramientas de impacto en el consumidor, sin embargo, antes de pensar en medios publicitarios, creatividad y comunicación debemos saber cómo están aportando estas acciones a nuestro negocio, para ello debemos diseñar un modelo de negocio en medios digitales para la empresa. (Ponce, 2016)

Por ejemplo, Google y Facebook basan su modelo de negocio principalmente en la publicidad y generación de información de usuarios, empresas y mercado (y lo diversifican con nuevas líneas físicas como dispositivos, conectividad y creación de audiencia); empresas de retail se soportan en la creación de ofertas y liquidación de stocks en medios digitales; Hyundai, Chevrolet y muchas marcas automotrices tienen canales de comunicación complementarios a través de redes sociales, página web y móvil, para generar posicionamiento y contacto con sus clientes a la par de levantar cotizaciones para posterior venta de automóviles. Netflix, Amazon Prime y Spotify generan negocio basados en suscripción que tiene acuerdos comerciales por consumo de contenido y lo complementan con producción propia de contenidos para justificar su oferta de valor y hacer más relevante su oferta utilizando la información de preferencias, perfiles y comportamiento de usuarios para reducir el riesgo de su negocio. (Ponce, 2016)

Cada negocio debe encontrar su razón de ser en medios interactivos y para ello requerirá contar con recursos de innovación, recurso humano de calidad, investigación, desarrollo, tecnología, capacitación, logística, instalaciones y enfoque específicos. Iniciando con la definición de la propuesta de valor (lo que compran nuestros clientes, que se percibe como diferente y cuenta con valor agregado), se deberá definir las fuentes de ingreso actuales más allá de las primarias (productos o servicios principales) incluyendo líneas de negocio relacionadas y no relacionadas que explotan los recursos e infraestructura de la empresa). Se recomienda contar con un mínimo de 3 fuentes de ingreso directas e indirectas. (Ponce, 2016)

1.3.3 Desarrollo de Aplicaciones

Una aplicación web, en su concepto más simple, es una herramienta diseñada para ser operada por usuarios través de un navegador o servidor web en internet. Las aplicaciones web satisfacen una necesidad en común y corresponden a las demandas del cliente a fin de ofrecer soluciones precisas y recursos de interés a los internautas en determinada área. (Ondesarrollo, 2017)

Aunque la búsqueda de empleos tradicionales predomina entre la población, un número importante de emprendedores han apostado por las plataformas digitales para exponer servicios y productos que se encontraban en el anonimato, así las páginas web toman fuerza cada día, lo que a su vez demanda mejores aplicaciones web, utilidades que avisten el comportamiento del usuario y contribuyan a que el tiempo invertido en la red sea fructífero. (Ondesarrollo, 2017)

Es imprescindible contar con un equipo capacitado en la creación de soluciones desde cero, ya sea empleando el lenguaje PHP, Framework, scripts e inclusive, aplicaciones predeterminadas para personalizar sus funciones y asignar características más complejas. (Ondesarrollo, 2017)

En la última década, las apps móviles se han posicionado como unas de las herramientas más eficaces para las empresas, especialmente en el campo del e-commerce; y no es para menos, ya que las aplicaciones facilitan la vida de los usuarios, promueven la interconectividad y mejoran la experiencia en la adquisición de productos y servicios. Según un estudio realizado por la compañía Flurry Analytics, el usuario promedio pasa alrededor de 5 horas diarias en su teléfono y más de la mitad de este tiempo lo dedica a las apps. En el año 2017 los ingresos a través de apps generaron un total de 76 mil millones de dólares. (Fernandez H. , 2019)

En definitiva, el uso de las apps cambió la dinámica del mercado para siempre; por ello, la implementación de estos sistemas en los modelos de negocio es un pilar fundamental para el crecimiento de toda startup. Las aplicaciones móviles son la razón por la que los usuarios pasan cada vez más tiempo en sus teléfonos, pues estas simplifican gran parte de los procesos de la vida cotidiana en las compras, las comunicaciones y el entretenimiento; la implementación de apps móviles es una estrategia poderosa para innovar en la UX, mejorar el buyer journey, mantener la fidelidad y el buen posicionamiento de la marca. (Fernandez H. , 2019)

Todas las empresas de éxito tienen algo en común: están orientadas a la innovación tecnológica y van a la par de las tendencias del mercado. En un mundo donde el usuario exige inmediatez, simplificación e hiperconectividad, las apps tienen la capacidad de cubrir las necesidades del cliente actual en cualquier nicho del mercado. De igual modo, son programas tan versátiles que permiten a las empresas desarrollar formas disruptivas de presentar sus servicios al público. Con esto, los modelos escalables de las startups pueden mantener su vigencia en el tiempo. (Fernandez H. , 2019)

1.4 Resultados de las entrevistas realizadas

Se realizó una investigación exhaustiva, en que se analizó la importancia de la limpieza dentro de la casa y la necesidad de ayuda al limpiarla (sea por falta de conocimiento en cuanto a limpieza o por falta de tiempo). "Existen productos de limpieza 'inapropiados' para el aseo que puede dañar la salud y convertir el área dentro del hogar o instalación a que tenga aire contaminado, 500% peor que el de afuera". Dicho esto, se debe procurar darle una limpieza rigurosa al espacio que estamos utilizando, ya sea una casa u oficina. Lo que dificulta esto es saber que productos necesitamos utilizar para estas áreas y cómo implementarlos en estos espacios.

El no limpiar un hogar u otro domicilio, nos exponemos a muchas sustancias que no se conocen. Su presencia parece insignificante, e incluso inofensiva sobre los muebles de la casa; sin embargo, el polvo que los recubre puede afectar la salud. ¿Por qué? En su composición existen seres vivos perjudiciales. "En una pequeña cantidad de polvo se pueden encontrar 7 mil tipos diferentes de bacterias, y dos mil clases diferentes de hongos. Aunque, esta cantidad varía si en el hogar solo viven mujeres, hombres o hay mascotas" (Boulder, 2017)

Es importante mantener una casa limpia por varias razones. El polvo puede producir tóxico, se afirma que este polvo puede producir químicos peligrosos como plomo, cenizas, pesticidas y otros venenos. Aparte de estos, puede producir malestares físicos, el polvo doméstico puede producir congestión nasal, estornudos, picazón en los ojos y enrojecimiento, y en casos más severos falta de aire y silbido en el pecho al igual que rinitis alérgica, es un trastorno alérgico que puede ser desencadenado por los ácaros del polvo doméstico y causa congestión nasal, rinorrea, prurito nasal y estornudos. (Collaboration, 2017)

Para la creación de esta aplicación se entrevistó a 4 expertos: Una empresa líder en la creación de aplicaciones a nivel nacional. Una de las personas más importante del lanzamiento de "TENGO", una aplicación del banco Ficohsa. Una mujer que ha trabajado de cerca con organizaciones de defensa de derechos a la mujer y, por último, una emprendedora quien creó una startup el año 2019.

Se entrevistó a 4 expertos en áreas de interés para este proyecto. El primero entrevistado fue Estela Chávez de Monkey Business Apps: E-Commerce, una empresa reconocida de Honduras en el sector de diseño de aplicaciones quien comentó que lo primero que hay que entender es que una aplicación es una herramienta que se utiliza para facilitar el proceso, que la app si no es sostenible, no tiene éxito, proporcionó cuales son los precios que su empresa tiene a la hora de crear una app a un emprendedor en caso que éste opte por crear la aplicación en esta empresa. Lo que hace especial a una app es que no tenga bugs, que los colores sean llamativos, también la aplicación depende mucho de su modelo de negocios ya que de este se parte para su creación.

La segunda experta fue Ana Sánchez quien formó parte del lanzamiento de TENGO, una aplicación de Ficohsa quien comentó que parte del éxito que tuvo esta aplicación en su lanzamiento fue significativo el presupuesto con que contaban y por este mismo salieron en los medios seleccionados para su target. El público respondió bien a los quioscos ya que son más fáciles que ir a un banco y desde su lanzamiento las personas ya no desconfían ya que varios negocios están relacionados con la aplicación y la utilizan, facilitando el proceso a sus clientes.

Lucia Vijil Saybe es una investigadora social del Centro de Estudio para la Democracia en Honduras quien comentó la situación que viven muchas mujeres en el país que han sido abusadas, humilladas, incluso asesinadas por sus parejas y que viven en un hogar hostil; esta organización se enfoca en dar refugio a las mujeres y encontrarles un trabajo estable, muchas de ellas son

colocadas en trabajos informales de empleadas domésticas, trabajos en fotocopiadoras por lo que son empleos que proveen a estas personas oportunidades de alejarse de esa vida.

Mónica Maldonado hace un año comenzó su *startup*, una aplicación de venta en línea de libros, comento las dificultades que trae tomar este camino del emprendimiento y que cuando uno se propone crear algo que le apasiona, las puertas en su momento se irán abriendo, no se apoyó con inversión externa para su aplicación ya que no quería endeudarse por lo que su app inició con su propio dinero, contó que las fallas en el camino son normales, que al principio es dudoso, pero no podía dejar pasar una oportunidad, que el comercio en línea está en auge y las empresas que más ganancias han tenido son estas relacionadas a ventas por internet.

CAPÍTULO 2: DESARROLLO DEL PROYECTO

2.1 Objetivos de Investigación

2.1.1 Objetivo General

- Analizar la viabilidad de realizar un emprendimiento social que realice un aporte a mujeres víctimas de la violencia y que además resuelva la demanda de servicios de limpieza de un segmento de la población.

2.1.2 Objetivos Específicos

- Entrevistar a emprendedores sociales que den sus opiniones alrededor del uso del entorno.
- Identificar proyectos de referencia que puedan ayudar a inspirar a enriquecer el desarrollo de este proyecto.
- Conocer más acerca del desarrollo de aplicaciones y saber cómo enriquecer el proyecto mediante este conocimiento.

2.2 Justificación del Proyecto

Una de las principales razones para crear no solo esta aplicación, sino una empresa que en un futuro sea capaz de brindar una fuente de empleo a mujeres que, en su vida, solo han conocido la violencia y un mundo sin oportunidades. Mi deseo es crear un empleo para ellas, que sean entrenadas de una forma disciplinada para un empleo que muchos consideran inapropiado, pero saben que es un empleo necesario, el trabajo de limpieza no es algo que debe ser visto con menosprecio, hay que saber que esta es la fuente de ingresos de manera informal para muchas mujeres de mantener a sus hijos, incluso muchas veces, a toda una familia donde el hombre de la casa nunca existió o simplemente se fue o fueron la principal razón por la cual estas mujeres terminan en hogares del cuidado de la mujer.

La creación de la aplicación se ve como una escapatoria para ellas, también una oportunidad, en Honduras donde conseguir una empleada doméstica muchas veces resulta difícil, el objetivo es reducir esa dificultad brindando un servicio por un monto establecido mediante una aplicación. Esto dará una oportunidad de ingreso tanto para la aplicación como para estas personas. Esta sería una fuente de independencia para ellas, recibiendo entrenamiento para poder realizar estos trabajos y poco a poco ganarse la confianza de los consumidores, así como muchas aplicaciones lo han logrado en varios países.

Esta investigación es importante por varias razones: consultando a expertos es evidente que las situaciones que muchas veces se lee en los diarios o se escucha en los noticieros son solo la punta de los problemas y con los comentarios de un experto me di cuenta en la dificultad que viven muchas mujeres, donde muchas veces sueñan con recibir ayuda, que en un país donde lastimosamente ellas son el menor de los problemas y el inconveniente es ubicarlas con ingresos para mantener a sus familias y donde alejar a sus hijos de esa vida es visto como un sueño.

Este proyecto pretende dos situaciones; solucionar y brindar una fuente de ingresos para mujeres víctimas de abusos mediante una forma independiente de mantener a su familia, dándoles esa oportunidad para superarse a ellas mismas; facilitar la limpieza para personas que no encuentran personas adecuadas o no tienen tiempo y darles un servicio de confianza y utilizarlo a futuro.

2.3 Público Objetivo del Proyecto

Este servicio está orientado a personas que vivan en Tegucigalpa, Honduras, con estudio medio-superior, clase media-alta que vivan en casas grandes o trabajen en oficinas espaciosas, que suelen tener reuniones un día cada fin de semana o eventos durante los días de la semana. La aplicación va dirigido a este segmento de personas debido a la disponibilidad de tiempo que estos tienen de forma laboral o social que hacen a estos carecer de tiempo, donde se solucione sus problemas con un simple botón desde la aplicación.

Se buscará que se empleen los servicios provenientes de pequeñas y medianas empresas que no cuenten con un servicio de limpieza, pero se debe decir que cualquiera puede contratar los servicios en la aplicación, siempre tomando en cuenta las zonas donde se requieran estos servicios debido a que la seguridad de los empleados de la empresa tanto del equipo de limpieza, conductor y supervisor que estará encargado del trabajo de los miembros de la empresa en la locación donde se requieren los servicios.

Buyer's Persona: María es una profesional con 5 años de experiencia en el rubro de limpieza, es soltera, tiene un hijo y recibe un salario de doce mil lempiras. Vive en la Colonia Kennedy con su hijo, uno de sus pasatiempos es la cocina teniendo experiencia trabajando en distinguidos restaurantes como El Morito, trabaja los días de semana y sábado y domingo los utiliza para pasar tiempo con su hijo.

2.4 Componentes del Proyecto

2.4.1 Diseño Gráfico en la Aplicación

La aplicación consta de 3 colores que serán identificados como los colores corporativos o los colores oficiales, estos serán azul, aqua y blanco, los 3 ayudarán a darle vida a la parte grafica de diferentes aspectos como la aplicación final, las campañas publicitarias, videoclips, entre otros. A la hora de formar el isotipo y los demás que formarán parte de la aplicación final, se utilizaron iconos que están relacionados con la limpieza, de cierta forma que todos lo puedan relacionar con limpio, pero a la vez relacionarlos con la empresa en general. Todos estos colores e iconos estarán

disponibles en la aplicación a la cual los usuarios podrán recurrir cuando deseen información o contratar los servicios.

2.4.2 Manual de Marca en la Aplicación

Se creó un manual de marca para oficializar todo lo que conformará la empresa en el área gráfica, desde la tipografía hasta los usos incorrectos, esto se crea de cierta forma que las personas, usuario o algún otro tipo de interés sepan todo lo que está relacionado a la empresa, porque se eligió el logotipo, porque esos colores. También se podrá conocer la papelería de la aplicación, los uniformes de las personas que imparten su tiempo y conocimiento dentro de esta app, así como los métodos de transporte. El manual de marca incluye por igual los usos correctos e incorrectos a la hora de utilizar el logo, donde se puede utilizar y como, así como las variaciones de color con las que cuenta y puede contar en distintas situaciones la marca de la empresa.

2.4.3 Campaña de Promoción

La campaña estará compuesta por 3 piezas las cuales responderán a 3 preguntas: ¿Qué es?, ¿A quién sirve?, y ¿Cómo se utiliza? La campaña utilizará estas piezas para que el público en general, aparte de saber que un nuevo servicio se está lanzando al mercado, conozca a la empresa y que necesidad se propuso como meta abastecer y solucionar. La campaña servirá no solo para promover sino también responder, se tiene como meta que el público conozca que es y cómo funciona y, sobre todo, a quienes está destinado este servicio y como realizan esta labor. Al igual que las 3 artes, se creará un videoclip el cual explique la función de la app y como se utiliza esta, la cual no solo estará disponible en las redes sociales de la empresa, sino también en la misma aplicación en la cual servirá como un tutorial para los nuevos usuarios.



Campaña Arte 1



Campaña Arte 2



Campaña Arte 3

Presupuesto Campaña RapiClean					
Medios	Duración	Descripción	Precio diario	Precio mensual	Total
Radio – XY	30 Segundos	Cuña radial de 30 segundos que se transmitirá diariamente por un mes	L.2,779.00	L.66,700.00	L.200,100.00
Redes Sociales (Facebook, Twitter, Instagram)	De manera diaria durante toda el lapso de la campaña (3 meses)	De 3 a 4 publicaciones semanales en las 3 plataformas	L.166.00	L.5,000.00	L.15,000.00
IMC – Mupi	3 meses	Iluminación LED en cada cara, vidrio templado, 1.20Mx1.80M,	L.369.00	L.11,068.00	L.33,204.00

		resolución 72 BTI a tamaño real. Impresión incluida			
IMC - Valla	3 meses	Valla publicitaria ubicada en el Anillo Periférico 8x10M ambas caras	L.3,125.00	L.93,750.00	L.281,250.00
Prensa – El Heraldo	1 vez por semana durante 3 meses	T-4, 1/4 de página full color	L.6,584.90.00	L.26,339.60	L.79,018.80

2.5 PLAN DE NEGOCIOS

2.5.1 Presentación

RapiClean tiene como misión resolver el problema de personas los cuales no tengan el tiempo de limpiar de la manera correcto sus domicilios. Este servicio al igual va dirigido a empresas que gusten optar por la aplicación, ya sean pequeñas, medianas o grandes y que deseen que sus locales sean trabajados de la mejor forma. Respondiendo a las preguntas que, a quién, dónde, cómo y por qué, nos identificamos como una empresa de limpieza capaz de realizar un trabajo de calidad de la forma profesional que los usuarios deseen. Nos dirigimos a personas de clase media alta quienes no posean una persona que realizar esta labor a su gusto o por la dificultad de encontrar una apta para esta labor. La empresa se ubica en Tegucigalpa donde al abrir brindara los servicios. El cómo se responde al tener un grupo seleccionado y entrenado para realizar estas labores, contando con un equipo de productos adecuados para la tarea, así como el sistema de desplazamiento hacia en lugar requerido. ¿Por qué? Simplemente porque se ve una oportunidad de mejora, adaptándose a una aplicación móvil que abra puertas a diferentes trabajos por distintos usuarios, facilitándoles un servicio el cual muchas veces es difícil encontrar.

2.5.2 Problema a Resolver

En las encuestas realizadas para el avance del informe, se encontró los hábitos de limpieza tanto de su hogar como a los productos que hacen parte de este a las personas que respondieron dichas preguntas. Se notó que no todos optan con empleadas domésticas en sus hogares debido a la dificultad de encontrar una persona estable en ese trabajo o porque es difícil encontrar una, peor en estos tiempos de pandemia donde se debe tener cuidado en todo momento. En RapiClean nos enfocamos en facilitar ese trabajo y hacer la limpieza debido como debe ser, usando todas las medidas para dejar un lugar limpio y ordenado.

2.5.3 Propuesta de Valor

RapiClean se mostrará al mercado como una empresa tecnológica la cual utilizo la metodología de Design Thinking para hacer uso de sus 5 etapas para saber qué es lo que el usuario quiere y desea a futuro al igual de como pasar de un prototipo a una aplicación funcional y moderna. Nuestros costos serán de acorde a la cantidad de espacios que el usuario desee que sean

limpiados. Los costos serán de acorde al nivel de habitaciones, pisos o oficinas que los usuarios deseen y por lo que se podrá a ver en la imagen al final del texto, se contara, así como la cantidad de baños si así se desea y de acorde al número se dará un precio. Se podrá adquirir el servicio dependiendo las horas, las personas que se necesiten y el trabajo que se hará. Si es un domicilio se cobrará L.400 por dos horas con un equipo de dos personas y si se requiera un día completo de 9 a.m. a 4 p.m. se cobrará la suma de L. 1,000.00. Si el servicio se desea por casa y cantidad de cuartos, salas, baños y cocina, el primero y el segundo tendrán un costo de L.45.00, baños L.40.00 y otros tipos de habitaciones un monto de L.30.00. Como Modelo de Negocio se explicó anteriormente las personas conectadas como socios a la aplicación por lo que se respondió a las 2 preguntas de ¿Dónde está el dinero que necesitas? Y ¿Qué harás para conseguirlo?



Ilustración Prototipo

2.5.4 Tamaño de la Oportunidad

Analizando al público objetivo nos damos cuenta a quienes nos estamos dirigiendo. La aplicación funcionara para todo aquel que desee contratar los servicios por el monto dado dependiendo en cantidad y donde se realizara el trabajo ya que la seguridad de los miembros del equipo es primordial. Como se mencionó en el documento, 98% del trabajo doméstico es ejercido por mujeres donde el 60.6% son jóvenes menores de edad y 36.1% han sufrido algún tipo de abuso físico o psicológico por parte de sus jefes (Conexihon, 2019). Eso quiere decir que en un mercado del 100% no es del todo seguro siempre para las mujeres que lo ejercen. En RapiClean se quiere brindar esa seguridad para las personas que ejercen ese trabajo y para brindar empleo a muchas de ellas las cuales forman parte de centros de cuidado de la mujer, brindándoles una forma de independencia en el trabajo que realicen y sobretodo su bienestar dentro de la empresa.

2.5.5 Análisis de la Competencia

Las empresas que proveen servicios de limpieza en Honduras tienen dos factores; o son empresas tercerizadas o propias de la empresa donde laboran. En RapiClean pretendemos darnos a conocer por la facilidad de contratar sus servicios de una forma tecnológica en donde sea contratada mediante su aplicación donde el usuario podrá poner todas sus especificaciones. Se competirá en precios de una forma que se refleje la calidad dentro del monto que pueda salir para los diferentes usuarios que se realizaran en sus domicilios, oficinas u otros locales. El factor que queremos destacar es la forma en la que se nos puede encontrar, nuestra aplicación, donde pretendemos facilitar todo y siguiendo nuestro lema "Un Click hacia la Limpieza"

2.5.6 Hoja de Ruta

RapiClean es una idea dando sus primeros pasos, con el fin de en un futuro, convertirse en una aplicación la cual brinde sus servicios a la satisfacción del cliente y siguiendo las iniciativas que se propusieron al comienzo, brindar y solucionar no solo a los usuarios, sino también a los miembros de la empresa, quienes serán el factor más importante dentro de esta, siempre dando un ingreso a las personas reclutadas de los centros de cuidado a la mujer, otras personas del mismo rubro de limpieza que quieran formar parte y el equipo encargado de la cara de RapiClean quienes buscaran diferentes formas de seguir innovando la aplicación, Monkey Business, y los que

monitorearan cada actividad de los equipo dentro de la empresa así como sus miembros de encargados de la publicidad.

2.5.7 El Equipo

Para llegar al punto que se quiere y se planea que RapiClean alcance, se contara con 5 socios quienes invertirán el capital inicial para cubrir los costos del primer año. Siempre se tendrá la puerta abierta para futuros inversionistas que se calcula y espera el segundo año pueda llegar a 8, dependiendo de si el prototipo de la aplicación se pone en marcha. Lucia Vijil Saybe será la encargada de intermediaria entre los centros al cuidado de la mujer y la que estará al mando del reclutamiento y entrenamiento de las personas seleccionadas quienes serán parte de los futuros equipos de limpieza. Sara Gutiérrez Sánchez estará encargada de mantener la imagen de la empresa para presentes y futuras campaña de promoción para la aplicación, así como su monitoreo y manejo en redes sociales. Estas personas no solo son las indicadas para el trabajo, sino profesionales las cuales por su propia ideología quieren lograr un cambio.

2.5.8 Plan de Marketing

Como parte de este plan, anteriormente se mostró la campaña de lanzamiento para la aplicación, así como un video que servirá para mostrar a los usuarios el uso de esta misma. Se creó un presupuesto para conocer el monto que se necesitara para llevar a cabo dicha campaña. Mostrando los estudios internos y de mercado más el tráfico se tendrá la aplicación de parte de la empresa Monkey Business, la empresa destacará por ser tecnológica, fácil de encontrar y de usar. Los 3 artes serán los primeros que el público objetivo se relacionara ya que responden todas las dudas y son entendibles para otros tipos de potenciales consumidores. El presupuesto que se creó cubre el primer año que tendrá la adquisición de los equipos necesarios, costos, inversión y el entrenamiento requerido para los empleados de la empresa los cuales se detallan en la próxima sección.

2.5.9 Estado de resultados pro-forma proyectado a tres años

El servicio que se ofrecerá como se mencionó en la sección de propuesta de valor, tendrán costos dependiendo el servicio que el cliente requiera. Se pretende brindar servicios de 5 casas por día al comenzar el primer año, por materia prima se suprime los costos de ventas y se traducen a servicio ofrecido, como se había mencionado esto se medirá por la cantidad de locales que

requieran de limpieza ya sean domicilios u oficinas. En mano de obra por necesidad de producción se contará al comienzo con un equipo compuesto de 10 empleados, quienes serán los encargados de realizar dichas actividades. Los costos fijos son los servicios, se dirá que trabajando un promedio de 8 casas y un promedio de 3 oficinas por día entre lunes y domingo dejaría de ganancias al mes de L.305,000.00 con L.12,500.00 de gastos de transporte y L.90,000.00 en salarios. Esto dejaría gastos sumados de L.102,500.00 y una utilidad bruta de L.202,500.00. Al tener L.42,000.00 de gastos fijos contando ya impuestos lo cual se resta a la utilidad bruta y deja un total de L. 160,500.00. Esto dejaría un margen de utilidad de L.38.68 por cada transacción cada mes.

2.5.10 Balance general de pro-forma proyectado a tres años

La empresa cuenta con local y vehículos propios los cuales serán puestos a disposición por parte de los socios que tendrá RapiClean. Esto ayudara a disminuir gastos relacionados a compra o alquiler de equipo. El catalogo o inventario de máquinas que se tendrán a disposición en total se calcula un costo de L.200,000.00 del capital inicial. Los recursos serán adquiribles de parte del capital de inversión que se tendrá a disposición una vez se ponga en marcha el concretar RapiClean como una aplicación funcional, así como alianzas y socios estratégicos con empresas como Monkey Business que nos ayudaran a crecer como empresa.

2.5.11 Análisis Punto de Equilibrio

RapiClean para poder cubrir sus utilidades, deberá trabajar en un promedio de 6 a 8 casas u oficinas por día para iniciar las operaciones con margen de ganancia. Cabe resaltar que el hecho que una empresa este en números rojos el primer año o los siguientes, no significa que es una empresa que fracasa o lo hará en un futuro, sino una empresa que debe concretar cambiar esos números ya que sus costos de producción pueden ser mayores a los de utilidad. Al tener más de 6 trabajos diarios, se podrá llegar a un punto de ingresos de L.200,000.00 para la empresa con la cual podrá cubrir los gastos de salarios de sus empleados sin tener pérdidas en la ganancia para la empresa. Calculando el punto de equilibrio, se necesita facturar L.202,500.00 mensuales, cerca del monto antes mencionado para cubrir gastos sin perdidas lo cual considerando los costos del servicio, gastos sumandos y gastos fijos puede lograrse sin dejar perdidas a la empresa.

2.6 PLAN PRESUPUESTARIO

2.6.1 Definición del Producto

RapiClean es creada como una aplicación que se especializara en realizar trabajos de limpieza en distintos domicilios como hogares, oficinas, locales de eventos, etc. Esta labor la realizara para el tipo de cliente o usuario que desee contratar los servicios para sus oficinas o locales como ejemplo empresas pequeñas o medianas y si se requiere del servicio, empresas grandes. Se contará con un personal entrenado para realizar estas tareas que incluirá a mujeres reclutadas de centro de cuidados a la mujer, así como personas profesionales en el área de limpieza que deseen aportar su experiencia y conocimiento a la empresa. Se cobrará mediante la cantidad de servicios dentro del local que seleccionen los usuarios un monto por diferentes cuartos, baños, salas, cocinas y en caso de oficina pequeña, mediana o grande por la longitud y cantidad de niveles con los que cuenten.

2.6.2 Promoción

La campaña estará compuesta por 3 piezas las cuales responderán a 3 preguntas: ¿Qué es?, ¿A quién sirve?, y ¿Cómo se utiliza? Esta finalidad servirá para responder las preguntas de cualquier usuario en 3 artes distintos los cuales contarán con lo adecuado para describir que es la empresa, que hace y cuál es su finalidad. Se creó también un video institucional que explicara paso por paso las opciones disponibles en la app y como se utilizan al igual de como contratar el servicio y como realizar los pagos en la aplicación. Tanto los artes como el video estarán conectados al mismo mensaje por el cual querrá definirse la aplicación "Un Click hacia la Limpieza".

2.6.3 Presupuesto

El presupuesto se dividirá de 3 maneras; Gastos generales de la compañía, Proyectos planeados e Imprevistos. Siendo una empresa emergente se tomará en cuenta cuanto se gastará de agua, luz, salarios de la nómina y los gastos administrativos como los camiones que transportaran a los empleados. Para el agua se hará Uso Comercial dentro de las oficinas pagando L. 100 por cada abastecimiento de la cisterna dentro de la oficina que abarca 2 mil galones. En luz se utilizarán potencias entre 10Kw Y 15Kw. La inversión inicial para la aplicación el primer año será de L. 300,000.00 que cubrirá primero un grupo selecto de personas que comenzaran su entrenamiento en la empresa y L.60,000.00 para la creación de la aplicación en Monkey Business que incluye su

mantenimiento el primer año. La empresa constara con 5 socios para iniciar el cual se espera un aumento a mas inversores.

2.6.4 Financiamiento

RapiClean para comenzar, como se mencionó anteriormente, constara en un inicio con 5 socios del cual su inversión cubrirá el tiempo de entrenamiento para las personas que se emplearan en la empresa que para comenzar se esperara tener un personal entre 8-10 personas, incluidas de forma inicial las mujeres de centros del cuidado de la mujer. Se resalta que este es un plan para el primer año, está la posibilidad de formarse más inversores, hasta el momento se cuenta con 5 socios, pero mediante charlas y presentando el proyecto, para el segundo año o inclusive una vez concretarse la idea, el primer año podrían ser más. El local donde se encontrará la oficina será una oficina propia la cual no se ocupará una inversión de compra o renta por mensualidad. La relación con Monkey Business quienes son líderes en la creación de apps del país se encargará de desarrollar la aplicación y su mantenimiento por un monto anual de L.60,000.00. Se cuenta con 4 camiones Vans propios que estarán a disposición de la empresa para el transporte del personal y del equipo las cuales se adquirieron por un monto total de L. 1,200,000.00. Para el segundo año se podrá tener con un capital mayor al del primero con posibilidad de más inversores y empleados dentro de la empresa no solo del centro de cuidado a la mujer, sino de personas con experiencia en el área que deseen involucrarse a la empresa.

2.7 FASES DE DESARROLLO

Design thinking es un proceso que busca ahondar en la comprensión del usuario en base a iteraciones que ayudan a encontrar nuevas perspectivas que aplicar de forma estratégica a las soluciones. Son éstas la base del enfoque de design thinking, que puede aplicarse tanto a la reflexión como al trabajo, al tratarse de una metodología eminentemente práctica. Design thinking es una metodología utilizada por los diseñadores para resolver problemas complejos que, en vez de centrarse en éstos, se orienta a la acción, propiciando el avance hacia la creación del escenario de futuro preferido. Design thinking utiliza la sensibilidad del diseñador y se basa en la lógica, la imaginación, la intuición y el razonamiento sistémico para explorar las posibilidades de lo que podría ser y para crear los resultados deseados que benefician al usuario final. (Retos Directivos, 2018)

2.7.1. Empatizar

La fase inicial del proyecto fue la elección del tema a realizar, en esta parte se consideró que era el momento ideal para crear una aplicación la cual pudiera brindar un cambio social y a la vez ser sostenible de forma económica en el país. Así nace RapiClean, una empresa hondureña que brindará servicios de limpieza a casas, oficinas u locales de eventos que necesiten de este servicio, de tal manera colaborando con grupos de protección a la mujer las cuales miembros de estos grupos en este caso las víctimas, recibirán una oportunidad de empleo con entrenamiento mediante un supervisor para realizar dicho trabajo.

Esta aplicación pretende crearse para solucionar el problema de limpieza en hogares ya que hoy en día se tiene dificultad encontrando a una persona de confianza la cual haga las tareas en el hogar y cuidando de este lugar mientras los residentes no están. Con RapiClean se contará con un personal calificado y profesional el cual brindará este servicio el día y la hora que lo desee ya como se había mencionado siendo en casa, oficina o alguna otra área de requerido aseo.

A la hora de proponer como se sostendrá la aplicación, hay varias cosas que tomamos en cuenta. El costo del equipo que se necesitara para la tarea de aseo, cuanto costará el entrenamiento que recibirán estas personas para estar lista de concretar la tarea que se les pida de limpieza en el hogar, el salario del personal porque se pretende tener un sistema de salario siempre considerando

la cantidad de trabajo que realizan ellas a través de la semana en distintos lugares. La expectativa que se tiene es una aplicación de servicios sostenible, podemos ver el ejemplo de otras aplicaciones las cuales han tendido éxito en esta misma área tomando en cuenta que pueden dedicarse a ciertos otros servicios, pero siempre en esta rama.

A la hora de conocer más sobre los hábitos de limpieza de la población hondureña, se creó una encuesta para comprobar que es lo que piensan o como se sienten respecto a este tema. En estas preguntas se resaltó que tanto sabían los usuarios acerca del tema de limpieza y la problemática que trae el no tener un buen hábito y si las personas que fueron encuestadas estaban al tanto de esta información. Con las respuestas obtenidas en esta parte, se puede analizar si la población de la capital de Honduras, Tegucigalpa, están al tanto del hábito no solo de limpieza, sino saludable los cuales son pasos a seguir para no adquirir infecciones y mantener su área de vivienda o laboral nítida y con esto sabremos cómo, mediante la aplicación, dar a conocer a la población sobre la importancia de estos datos.

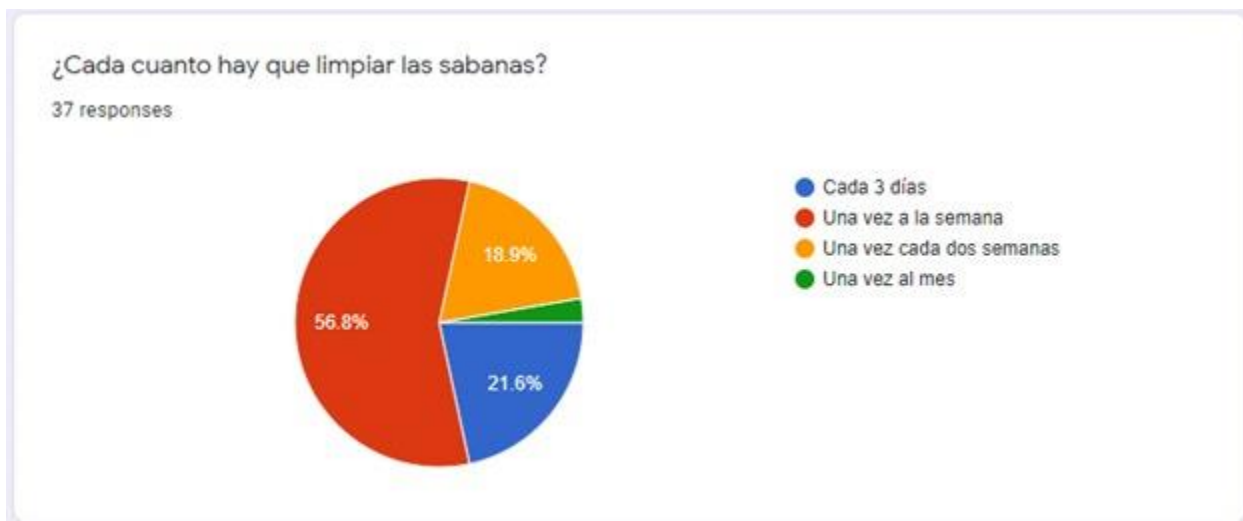


Imagen Resultados 1



Imagen Resultados 2

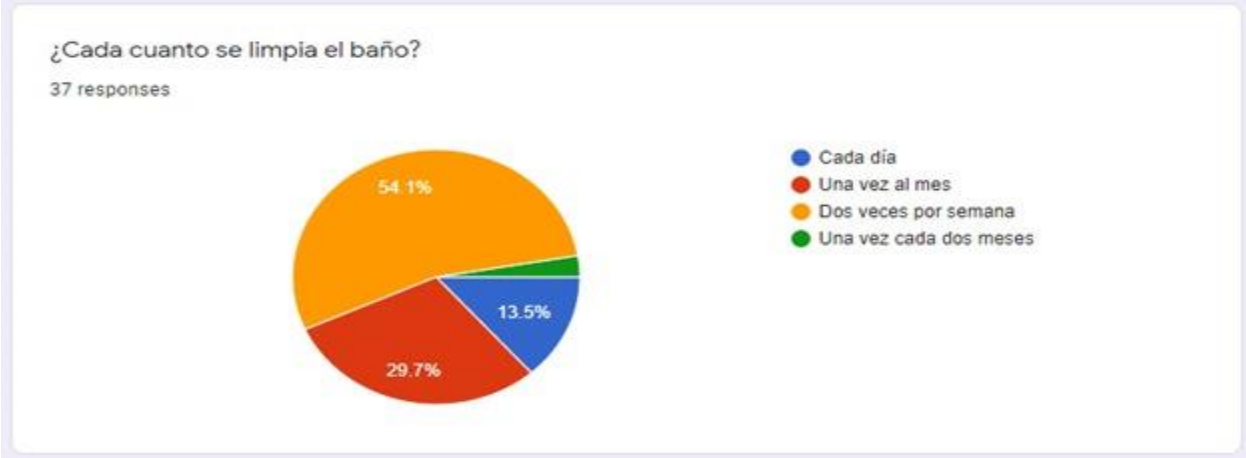


Imagen Resultados 3

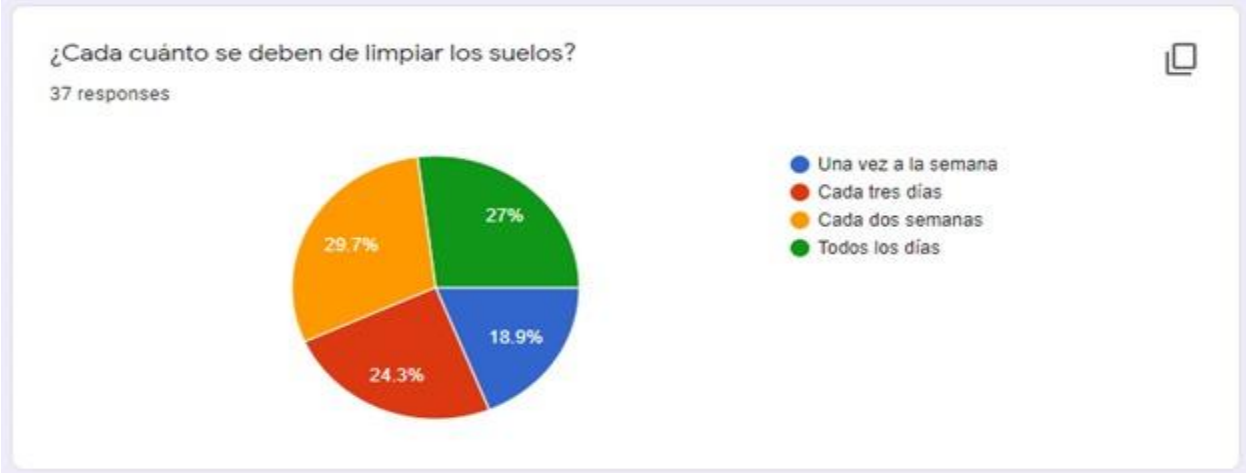


Imagen Resultados 4

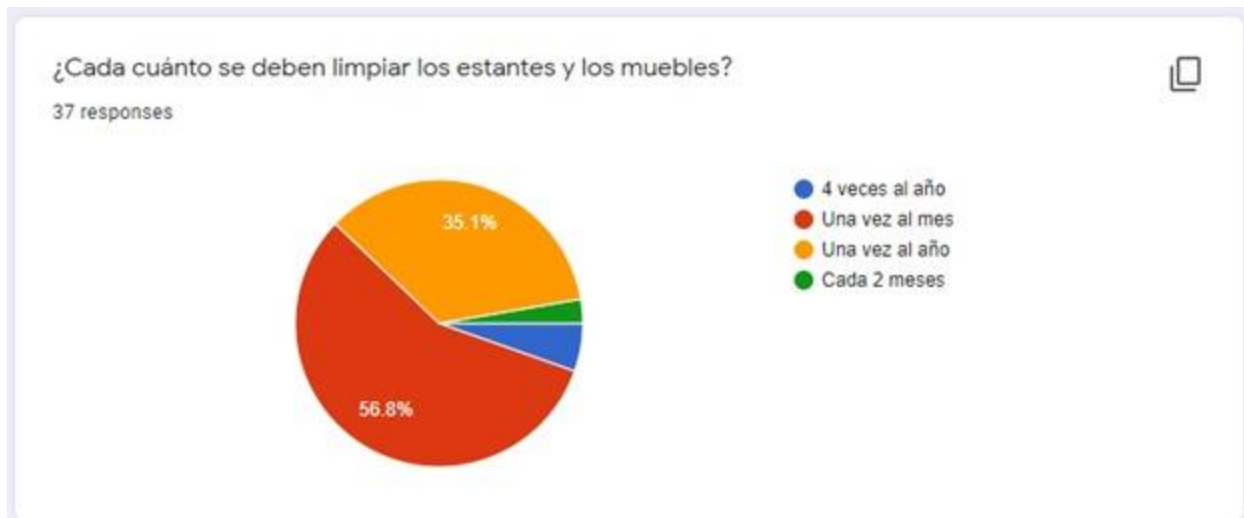


Imagen Resultados 5

2.7.2 Definir

Cuando se habla de la parte de definición, se tomó en cuenta a que usuarios la empresa se dirigirá y por dónde. RapiClean, desde su creación se denominó como una aplicación que resolverá una necesidad desde el teléfono móvil de todo aquel que desee contratar los servicios. La aplicación está diseñada de esa forma debido a que se tiene que mostrar de forma innovadora al público en general, cubriendo una necesidad y sobretodo, trabajando de una forma limpia y ordenada. Más allá del concepto de la aplicación, se organizó como la empresa iba a realizar sus actividades y quienes iban a ser sus beneficiarios.

Como se mencionó anteriormente, se tendrán 2 tipos de personas que saldrán beneficiadas con la aplicación, los consumidores y las mujeres que son partes de grupos de cuidado para estas mismas. El plan inicial siempre fue hacer alianzas con organizaciones que permitan alejar de situaciones de riesgo a las mujeres y estos mismos muchas veces les consiguen trabajos informales. La idea es que estas mujeres tengan una oportunidad de fuente de empleo y de independencia que les permita a ella y a sus familias poder salir adelante. Estas mujeres contarán con el entrenamiento necesario para poder cumplir con las tareas dentro de la empresa y hacia los consumidores de esta última. Estas mujeres la mayoría de empleos temporales que consiguen dentro de las instituciones del cuidado a la mujer son informales, resaltando empleos de aseadoras domésticas dentro de pequeños o grandes hogares por lo que cuentan con pequeña o regular experiencia en esta área. Cabe mencionar que no solo se contara con personal reclutado solamente del centro de cuidado a

la mujer, sino también a personas profesionales en el ámbito de la limpieza, como anteriormente se mencionó, se busca solucionar, pero a la vez brindar ingresos a personas de bajos recursos, pero no solo se contratara de esta organización, pero también a otros profesionales que nos ayuden a crecer como empresa.

RapiClean estará estructurada de la misma forma que muchas otras aplicaciones las cuales brindan un servicio al público. Se tendrá una jerarquía encargada de las relaciones sociales y del monitoreo del trabajo que realicen los empleados de la empresa a la hora de responder una solicitud de servicios por parte de los usuarios de la aplicación. Se estructurará de una forma formal debido a que no solo se está abasteciendo una necesidad informal, sino que de igual forma se está brindando un trabajo profesional realizado por personas capacitadas para realizar la tarea, de esta forma estará conformado por diferentes cargos como Recursos Humanos, Relaciones Publicas, Área de Publicidad, entre otros, quienes estarán encargados de mantener la imagen dentro y fuera de la empresa.

Donde existe un problema se debe encontrar una solución, desde inicios de empresas y mercados ha sido así, las personas muestran un problema y otra persona o un grupo de estos crea la solución, inclusive antes de que esta exista. RapiClean se enfoca en lo mismo, brindar una solución de manera profesional a un problema que más de alguna vez las personas han tenido o inclusive, continúan teniendo hasta el día de hoy. Por esta razón nace la esta aplicación, cubrir una necesidad sencilla, pero a la vez tan importante, como es la higiene y limpieza.

La Aplicación desde un inicio se pensó como innovadora, con colores llamativos y fácil de usar, de esta forma atraer diferentes tipos de targets los cuales tengan la necesidad de la cual la aplicación se encargue de abastecer. Como se había mencionado, se cubre una necesidad, pero de qué forma esta empresa se diferencia de otras organizaciones que pueden llegar a hacer lo mismo. RapiClean tiene de factor diferenciador no solo el trabajo que realizará, sino quienes lo están realizando, personas que parte de sus vidas lo vivieron en riesgo, pero ahora con una oportunidad en sus manos pueden cambiar eso.

Se espera poder llegar al público en las primeras fases, que estos puedan ver la aplicación como tal de forma gratuita desde su celular, que vean la forma que la app está estructurada y los servicios que esta ofrece ya que todos estarán disponibles para que puedan especificar qué servicios

quieren y cuando lo desean. De esta forma no solo se busca ganar la confianza del público mediante la app, sino por el trabajo que estos realizarán bajo las ordenes y especificaciones del cliente.

2.7.3. Idear

La idea surge con el fin de brindar solución a un problema en nuestro país. El primer factor es el desempleo. Honduras es un país donde más de 250,000 personas están desempleadas (EFE, 2019). Muchas de estas personas desempleadas son mujeres las cuales su edad y experiencia laboral varían, unas cursaron más allá de segundo grado, otras ni siquiera tienen educación básica y son protegidas por organizaciones protectoras de los derechos de la mujer, es decir, muchas de estas mujeres han sufrido abusos físicos o psicológicos gran parte de sus vidas.

Que sucede, estas personas hacen labores en trabajos informales, muchas veces trabajando por día ya que el trabajo no es fijo. Con esta aplicación se pretende como se ha mencionado anteriormente en el capítulo 1 y principios del 2, brindar una ayuda social y a la vez una fuente de ingreso a muchas de estas mujeres, dándoles entrenamiento laboral en un área donde muchos consideran informal, pero es un trabajo necesario, el doméstico. La idea surge en quitar un peso de encima a personas sin tiempo las cuales necesiten ayuda en el área de limpieza en sus viviendas, oficinas u otros locales que requieran de este trabajo. Se buscará formar a estas mujeres para hacer estas tareas contando con un salario fijo y un trabajo honrado, dándoles una oportunidad de independencia y haciéndolas formar parte de una empresa como RapiClean.

Mediante todo lo que conforma la aplicación, desde el logotipo, isotipo y lo demás que estará definido en el manual de marca, se podrá ver el proceso de la creación de la marca. Cuando se crea una aplicación, lo primero que debemos hacer es crear un logotipo llamativo el cual su tipografía capte el ojo de los consumidores y en este caso, que sea moderna y resalte el nombre de la empresa, por esto se eligió la tipografía Económica para resaltar el nombre de la forma que se busca dentro de la aplicación. Una vez establecida la tipografía, se creó un isotipo que fuera de la mano con el nombre de la empresa y que al verse junto al logotipo explique en que consiste el trabajo de la empresa. Para esto se creó el isotipo de RapiClean, conformado por una escoba realizando la tarea de barrer que al hacer esto despeja burbujas relucientes, dando a entender que se realiza un trabajo limpio y ordenado.

Juntando el logotipo y el isotipo, se podrá apreciar que el grafismo final está conformado por la combinación de estos dos para resaltar el nombre de la empresa y la marca de esta la cual a simple vista el público podrá saber que cual es el motivo y tarea a realizar de la aplicación. Estos van acompañados de los colores institucionales; azul, aqua y blanco. Estos 3 colores forman los colores corporativos los cuales conformarán la empresa y darán validación a futuros proyectos que siempre se tendrán que usar los colores establecidos por la empresa. Estos son los colores que se usaran tanto en la aplicación como en las campañas publicitarias.

2.7.4. Prototipo

A la hora de contar con un prototipo, la empresa tendrá una cara virtual en forma de aplicación en donde un usuario desde su celular podrá adquirir nuestros servicios con especificaciones las cuales este mismo podrá brindar desde la app. La aplicación contará con la primera página la cual será de bienvenida, en ella el usuario podrá crear su cuenta para ser miembro permanente de la aplicación. La app contara con diferentes paginas para que el usuario pueda indicar que tipo de vivienda u oficina solicita el trabajo seguido por varias páginas de ayuda, indicaciones y *tips* de limpieza que este puede conocer y poner en práctica.

Como se mencionó anteriormente, los colores que predominarán en la aplicación serán azul oscuro, aqua y blanco. Estos colores predominan ya que siendo una aplicación de limpieza se sugiere utilizar colores fríos, que indiquen orden y seriedad. Se utilizará mediante la aplicación varios métodos los cuales sean amigables para el uso de usuario, que la primera impresión en este sea de una aplicación confiable la cual se pueda referir para hacer un trabajo limpio y ordenado.

Esta aplicación será gratuita, el usuario la podrá descargar mediante Play Store y una vez instalado recibirán un videoclip explicando de qué forma se usa la aplicación para que paso por paso puedan saber exactamente qué servicios desean una vez que creen su usuario y deseen contratar los servicios de RapiClean. Dentro de la app se tendrán otras opciones además del servicio de contratación como poder directamente chatear vía WhatsApp con encargados para resolver cualquier problema o duda, así como dar algún tipo de sugerencia o ver el inventario del equipo con el que se trabaja, entre otros.

Con todas estas características se espera crear dinamismo entre los usuarios, que vean que la aplicación puede servir inclusive para conocer más sobre higiene, que tareas pequeñas pueden

realizar para cuidarse ellos mismos sobre partículas las cuales muchos desconocen y con esto poder cuidar tanto su área de convivencia, así como ellos mismos. También se contará con un sistema de pago directamente en la aplicación para facilitar el proceso de trabajo por los miembros del equipo de limpieza encargado de hacer el trabajo donde sea solicitado.



Prototipo de la Aplicación 1

2.7.5 Validación

Se validó el proyecto en la parte gráfica, para su creación de Logotipo, con la Licenciada Fernanda Canchón quien ejerció como Jefe Académico del Área de Comunicación, Animación y Diseño, a la que se contactó mediante correo electrónico y brindó su conocimiento y asesoría para crear una identidad para RapiClean con la que esta será conocida a la hora de salir al mercado para ofrecer sus servicios al público. La creación del logotipo permitió crear un manual de marca para en este especificar la tipografía utilizada en este mismo, así como sus usos correctos e incorrectos. Como se podrá apreciar a continuación, con su asesoría cambió completamente la imagen desde el primer logotipo propuesto para la aplicación con el resultado final.



Logotipo 1



Logotipo 2 Final

La validación del mockup de la aplicación, así como sus elementos fueron creados con la asesoría del Ingeniero en Sistemas Computacionales, Erasmo Aguilera, quien brindó su conocimiento para la implementación de lo que sería el prototipo de la app, así como como debe ir estructurado y en qué orden se debían alinear los iconos para que el sistema esté limpio y ordenado y lo más importante, que este sea legible para los usuarios.

También se contó con el apoyo de Monkey Business los cuales son líderes en el negocio de creación de aplicaciones en el país, quienes cordialmente contestaron dudas acerca de pasos que se debe seguir para conocer si una aplicación es o será viable y como promover el servicio que

se estará ofreciendo, como crear una conexión con los usuarios y lo más importante, saber cuál será el costo que tendrá la creación de dicha app.

Lo primero y lo más importante es crear un ambiente favorable de trabajo para el personal de la empresa. Se analizará el ambiente laboral todas las semanas y se tomarán en cuenta los comentarios que expresen. La distribución de responsabilidades y actividades se dividirá en trabajo de campo y el trabajo de oficina ya que se necesitará de personal que estarán monitoreando las actividades y mantenimiento de la aplicación, tanto como las personas que saldrán a realizar el trabajo a los lugares donde necesiten de sus servicios.

Una vez establecida las tareas, se pondrá en marcha el cumplimiento de los servicios que se requieran en la aplicación. La reservación del lugar y fecha donde el personal de RapiClean se trasladará para realizar las tareas que el cliente requiere y que reservó mediante la app, el día y la hora exactos, este personal cumplirá con las tareas que requiera el cliente. Las personas que formarán parte de la empresa estarán capacitadas para cumplir con las tareas necesarias que requiera el consumidor.

Para el periodo de prueba, se debe tener por entendido que todas las fases están completadas, desde el concepto hasta la totalidad de la parte gráfica por lo que se debe mostrar cómo está constituida. Hay que destacar que la aplicación brindará todos los servicios de limpieza que los usuarios quieran y necesiten de arreglo, teniendo como opción personalizada, especificar qué tipo de trabajo desea la persona que está contratando el servicio. La aplicación final se creó de tal manera que cualquier persona pueda utilizarla con la mayor facilidad, siempre el equipo estando atento de cualquier cambio o queja que tenga los usuarios mediante la aplicación.

Muchos de los elementos que hacen una empresa están explícitamente explicados en su manual de marca. Toda empresa conlleva en este documento que es la empresa, que llevó a crearla, cual es el origen de su tipografía y muchos otros elementos los cuales constituyen una empresa como tal. Los uniformes, los gafetes, los medios de transporte, todos van ejemplificados de forma gráfica en este documento al igual que sus usos incorrectos que ayudaran a la marca a no ser adulterada.

CAPITULO 3: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1 CONCLUSIONES

Luego del sondeo realizado a los expertos, se concluye que la demanda de un servicio de limpieza como el que propone RapiClean, nos alcanza una aplicación la cual tiene una demanda del 50% en su rubro. Creando una aplicación para abastecer esta necesidad, se crearía una fuente de servicio viable no solo para los hogares, sino otros domicilios como oficinas o locales de eventos el cual no solo resolverá cualquier contratiempo, sino también será una fuente de empleo para las personas necesitadas mencionadas previamente en el documento.

Las fortalezas de Design Thinking así como sus elementos fueron de gran ayuda al desarrollar la aplicación. Cada paso de esta metodología ayudaba a describir detalladamente las etapas en las cuales consistía el proyecto, así como mostrar la construcción de manera resumida del prototipo de la app. A cualquiera que desee utilizar esta metodología, debe tomar en cuenta que esta ayuda a mostrar los pasos hasta el desarrollo de su prototipo por lo cual, si el proyecto no consta con este paso, se deberá considerar utilizar otras metodologías disponibles.

Para la construcción de la identidad gráfica, es imprescindible validar con expertos en este rubro. La creación de una marca consiste de muchas etapas las cuales incluyen prueba y error y es necesario tener la asesoría de un profesional quien de retroalimentación y posibilidades de mejora ya que, al crearse un producto, se debe ser cauteloso de los elementos que se utilizarán debido a que esos serán la cara de del producto o servicio, inclusive, de la empresa la cual causara el primero impacto con el público.

Todo negocio, ya sea ofreciendo un producto o servicio, necesita una forma de hacerse conocer por el que será su público meta y para esto se necesita una campaña publicitaria para promocionar el producto. En este caso se crearon 3 piezas que responden de que es el servicio, que brinda y para quien, implementando todo lo aprendido a lo largo de la carrera y que servirá para que RapiClean pueda promocionarse en el mercado.

3.2 RECOMENDACIONES

- Se aplicó el modelo metodológico de Design Thinking para construir la aplicación, creando y estableciendo sus funciones e imagen gráfica.
- Se concretó la identidad gráfica de la marca fijando el logo, colores corporativos y tipografías; lo que se utilizó para el diseño de la aplicación.
- Se generó dos modelos de comunicación, los cuales serán utilizados para la introducción de RapiClean al público. Estos materiales contienen la campaña compuesta de artes para Redes Sociales y una herramienta audiovisual explicando las funciones.

BIBLIOGRAFIA

- Bernal, C. A. (2010). Metodología de la Investigación. Colombia : PEARSON.
- Boulder, U. d. (2017). A esto te expones si no limpias el polvo de tu casa. *The Royal Society*, 1.
- Collaboration, C. (2017). Rinitis Alergica . *The Royal Society* , 2.
- Conexihon. (February de 2019). *Conexihon*. Obtenido de <http://www.conexihon.hn/index.php/dh/35-mujeres/948-honduras-ley-de-trabajo-domestico-un-paso-para-frenar-la-violencia-invisible>
- EFE. (19 de September de 2019). *Agencia EFE*. Obtenido de Agencia EFE: <https://www.efe.com/efe/america/economia/reducir-subempleo-es-uno-de-los-retos-honduras-dice-el-ministro-trabajo/20000011-4067669#:~:text=Madero%20resalt%C3%B3%20que%20la%20tasa,a%C3%B1o%20es%20de%20250.000%20personas>.
- Fernandez, H. (10 de Junio de 2019). *Economía Tic*. Obtenido de Economía Tic: <https://economiatic.com/importancia-apps-moviles-empresas/>
- Fernandez, H. (s.f.). *Economía TIC*. Obtenido de Economía TIC: <https://economiatic.com/que-es-una-startup/>
- Gardey, J. P. (2019). *Definición.DE*. Obtenido de Definición.DE: <https://definicion.de/mockup/#:~:text=Un%20mockup%20es%20un%20modelo,exhibir%20o%20probar%20un%20dise%C3%B1o.&text=En%20ocasiones%20el%20mockup%20es,y%20su%20evaluaci%C3%B3n%20en%20funcionamiento>.
- milenium. (s.f.). *milenium* . Obtenido de milenium : <https://www.informaticamilenium.com.mx/es/temas/que-es-una-app.html>
- Ondesarrollo. (10 de Junio de 2017). *Ondesarrollo*. Obtenido de Ondesarrollo: <https://ondesarrollo.com/aplicaciones-web-sirven-necesito-programador/>
- Ponce, J. P. (5 de Abril de 2016). *MENTINNO*. Obtenido de MENTINNO: <https://blog.formaciongerencial.com/modelos-de-negocio-digitales/>
- Retos Directivos. (2018). *EAE Business School*. Obtenido de <https://retos-directivos.eae.es/design-thinking-que-es-caracteristicas-y-fases/#:~:text=Design%20thinking%20utiliza%20la%20sensibilidad,que%20benefician%20al%20usuario%20final>.
- wiboo. (s.f.). *wiboo*. Obtenido de wiboo: <https://wiboomeia.com/que-son-las-aplicaciones-web-ventajas-y-tipos-de-desarrollo-web/>

GLOSARIO

- *MockUp*: Es un modelo o un prototipo que se utiliza para exhibir o probar un diseño. Gracias a un mockup, un diseñador puede analizar y mostrar cómo avanza su trabajo. De este modo, si es necesario realizar cambios, dichas modificaciones se establecen antes de la presentación de la versión final del producto. (Gardey, 2019)
- *Aplicación*: Son un tipo de software que se codifica en un lenguaje soportado por los navegadores web y cuya ejecución es llevada a cabo por el navegador en Internet o de una intranet (de ahí que reciban el nombre de App web). Son aquellas herramientas que los usuarios pueden utilizar accediendo a un servidor web por medio de Internet o de una intranet mediante un navegador que ejecutará la misma. (wiboo, s.f.)
- *App*: Una app o aplicación es un programa de software que está diseñado para realizar una función determinada directamente para el usuario, programa generalmente pequeño y específico que se usa particularmente en dispositivos móviles. El término app originalmente se refería a cualquier aplicación móvil o de escritorio, pero a medida que surgían más tiendas para vender aplicaciones móviles a usuarios de teléfonos inteligentes y tabletas, el término ha evolucionado para referirse específicamente a estos pequeños programas que pueden descargarse e instalarse a la vez en su dispositivo móvil. (milenum, s.f.)
- *Tips*: Es un término inglés que puede traducirse como “consejo” o “sugerencia”. Los tips, por lo tanto, son recomendaciones que se hacen respecto a un tema. (Gardey, 2019)
- *Startup*: Es una empresa de nueva creación que comercializa productos y/o servicios a través del uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC’s), con un modelo de negocio escalable el cual le permite un crecimiento rápido y sostenido en el tiempo. Este fuerte componente tecnológico les permite poder escalar su negocio de forma ágil y rápida, y con una necesidad de capital inferior a las empresas tradicionales. (Fernandez H. , s.f.)
- *Vans*: Es un término que puede emplearse con referencia a una camioneta o una furgoneta. (Gardey, 2019)
- *Click*: Pertenece a la lengua inglesa, aunque es de uso habitual en nuestro idioma. Esta onomatopeya se utiliza con la intención de imitar determinados ruidos, como aquel que se genera cuando alguien aprieta un botón o el gatillo de un revólver. (Gardey, 2019)

ANEXOS

1.1 Anexo Encuestas

¿Cada cuánto hay que limpiar las sabanas?

¿Cada cuánto hay que lavar las toallas?

¿Cada cuánto se limpian los cristales?

¿Cada cuánto se limpia el baño?

¿Cada cuánto se deben limpiar los suelos?

¿Cada cuánto debo limpiar el horno?

¿Cada cuánto se deben limpiar los estantes y los muebles?

¿Cada cuánto limpian el colchón?

¿Cada cuánto se debe limpiar la refrigeradora?

¿Cada cuánto se lavan las cortinas en la lavadora?

1.1.1 Entrevista Lucia Vijil Saybe, Investigadora social del Centro de Estudio para la Democracia en Honduras

¿Cómo es la experiencia al trabajar con un grupo de ese rubro?

Ha sido una experiencia complicada viniendo de una mujer al no sentirme empática por las experiencias que han sufrido estas mujeres, se notan las desigualdades en un país marcado por la corrupción y la violencia y al final los que más asimilan estas cosas son las mujeres ya que en el país se denomina un sistema patriarcal en el cual la mujer se ve limitada a las oportunidades. La

violencia en casa, psicológica y física son ejemplos de lo que han sufrido estas mujeres, frente a sus hijos, frente a su familia, discriminadas por su raza o igualdad de género en las cuales las pocas alegrías que recibimos es cuando sabemos que los culpables de estos actos han sido apresados y llevados a la justicia, más en un país donde el 96% de los casos son demorados, es decir que solo el 4% tienen una posibilidad de hacer justicia.

¿Qué tantas actividades sociales han sido incluidas esas personas?

En su mayoría se dedican a actividades del rubro informal, trabajadoras domésticas, en tiendas, en restaurantes, fotocopiadoras. También hay un determinante, cuando la mujer es madre soltera está más expuesta a violencia domestica ya que esta no lleva ningún ingreso a la casa lo que en muchos casos da motivo de abuso ya que este asume esta labor. En este caso hay mujeres complicadas en ese sentido y estas son las que se dedican en el rubro de limpieza, a atender personas mayores de edad. Estas mujeres aceptan varios tipos de oportunidades para poder huir de sus casas por lo cual el rubro informal, anteriormente mencionado da esas oportunidades, una fuente de ingreso y también de independencia en pocas palabras.

¿Qué tipo de ayuda reciben de exteriores?

Hace 5 años se han venido promoviendo la Fiscalía de la Mujer, la atención del Ministerio Público a casos de violencia. Se crearon la creación de casos de muertes violentas a las mujeres a las cuales se le brindo financiamiento. Esto es una situación difícil, en Honduras hablar de feminismo o de prioridad para las mujeres es visto de un lado ya que también ocurren asesinatos hacia los hombres cuando en el caso de las mujeres están siendo asesinadas y maltratadas por estos mismos. Hay 50 organizaciones a nivel nacional que se enfocan en varios aspectos a ayudas a las mujeres, brindando ayuda a campesinas, en el tema del aborto, de anticoncepción, el tema de violencia del cual he tenido más acercamiento. Se recibe apoyo internacional de diferentes organizaciones como Trocaire, Agencia Vasca, We Effect son algunas de estas que trabajan y aportan para el caso de violencia con acompañamiento jurídico y atención psicológica. Estas mujeres son ayudadas dándoles un refugio cuando se sienten inseguras en su casa, brindándoles atención psicológica y un abogado para su caso, dándoles oportunidad a futuro de conseguir un trabajo con el cual pueda mantener a su familia.

¿Cómo crees que una empresa, la cual contrate solo mujeres víctimas de violencia doméstica, impacte su vida y la sociedad?

Que las mujeres trabajen es uno de los factores que reduce que la mujer continúe en un ciclo de violencia. Estudios dicen que una mujer es más propensa a ser abusada física y psicológica dependiendo del esposo y no dependa porque quiera, sino porque no hay empleo. Una mujer con dos o tres hijos, que apenas llegó a segundo grado es más complicada tener un empleo. Cuando una mujer logra independizarse, ve otras cosas, ve que puede utilizar el dinero para moverse, huir de ese tipo de violencia abre puertas. Que una mujer obtenga un trabajo, reduce ese símbolo de pobreza que hay en el país. Cuando se le da una posibilidad de empleo a una de estas mujeres, ellas tanto nosotros vemos la situación con otros ojos, no solo es una mujer menos que será abusada o maltratada, incluso asesinada, vemos a una mujer con una nueva oportunidad en la vida.

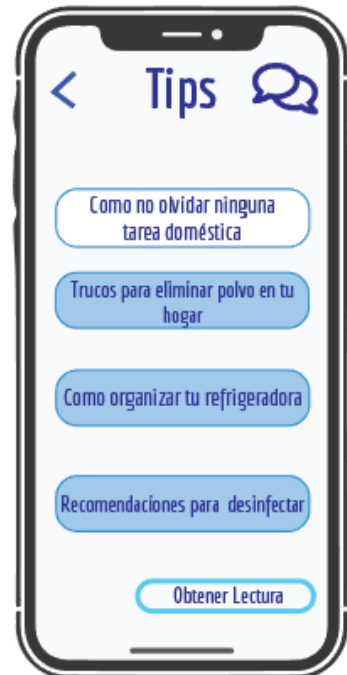
1.2 Anexo comentarios ofrecidos por los expertos consultados

Expertos	Comentarios
Estela Chávez, Monkey Business	“Una aplicación debe de ser viable en el sentido que lo que se está ofreciendo, se debe tener el capital para darle y sobre todo, que sea compatible con los usuarios y que esta no tenga bugs”
Licenciada Ana Sánchez	“Un lanzamiento debe de saberse concretar, utilizar el presupuesto que se tiene disponible de forma debida ya que para ciertos negocios si no se tiene éxito en su lanzamiento, talvez después no haya forma de levantarse”
Lucia Vijil Saybe	“Crear fuentes de empleo para estas mujeres es una oportunidad para ellas de independizarse de esa vida de sufrimiento la cual talvez han experimentado gran parte de su vida, el hecho que se les dé la posibilidad de superarse es todo.”
Monica Maldonado, Startup “Libu”	“Las startups son oportunidades para todos aquellos que tienen una visión y que saben cómo aprovecharla”

1.3 Anexo Imágenes



Prototipo de la Aplicación 2



Prototipo de la Aplicación 3



Logotipo 3

PAPELERÍA



Ilustración Papelería 1

CAMISA INSTITUCIONAL



Ilustración Camisa Corporativa 1

GAFETE



Ilustración Gafete 1

VANS EMPRESARIALES

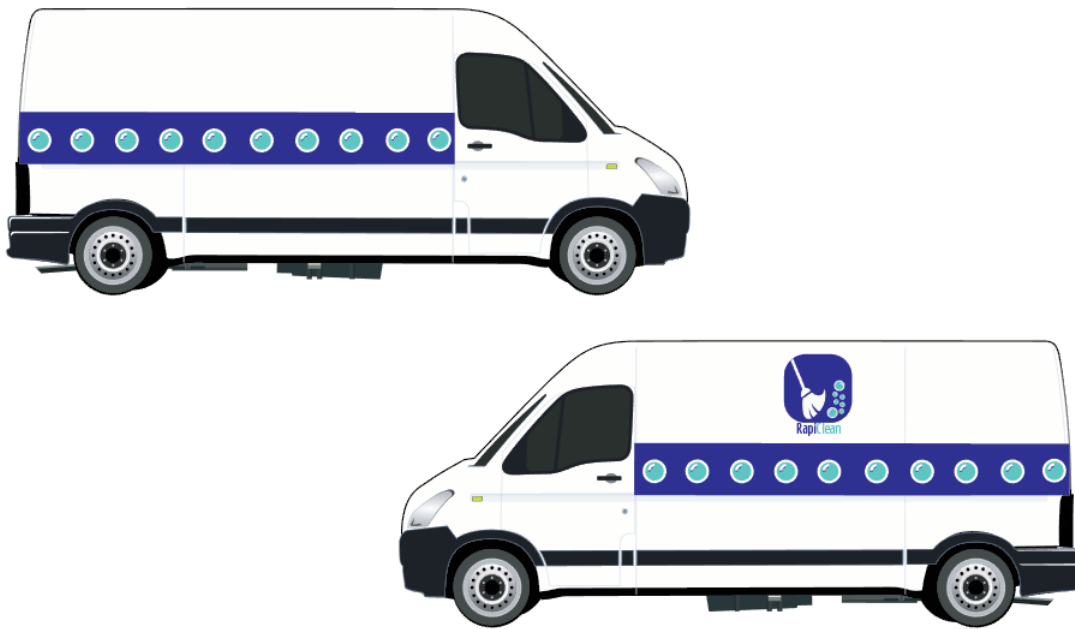


Ilustración Vans empresariales 1