

**PLAN DE NEGOCIO**  
**CREACION DE UN SOFTWARE COMO SERVICIO CON APLICATIVO PARA**  
**LEGALIZACIÓN DE GASTOS**

**CARLOS GABRIEL CANO T**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**Y ADMINISTRATIVAS**  
**MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**  
**SANTIAGO DE CALI**

**2024**

**PLAN DE NEGOCIO**  
**CREACION DE UN SOFTWARE COMO SERVICIO CON APLICATIVO PARA**  
**LEGALIZACIÓN DE GASTOS**

**CARLOS GABRIEL CANO T**

**TRABAJO DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO PARCIAL PARA OPTAR POR EL**  
**TÍTULO DE MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Director del trabajo de grado: David Arango**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**Y ADMINISTRATIVAS**

**MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**SANTIAGO DE CALI**

**2024**

Santiago de Cali, 29 de junio de 2024

Doctor

Fabián Fernando Osorio Tinoco

Decano

Facultad De Ciencias Económicas y Administrativas

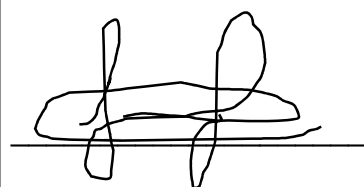
Pontificia Universidad Javeriana Santiago de Cali

Por medio de la presente, entrego a usted el Trabajo de Grado cuyo título es

“CREACIÓN DE UNA START UP CON APLICATIVO PARA LEGALIZACIÓN DE GASTOS”

Espero que este trabajo cumpla con los requisitos académicos exigidos y que alcance el propósito para el cual fue elaborado.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a horizontal line at the bottom, positioned above a solid horizontal line.

Carlos Gabriel Cano T.

C.C. 6.646.513

Santiago de Cali 10 de julio 2024

Doctor

Fabian Fernando Osorio Tinoco

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

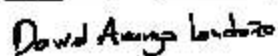
Pontificia Universidad Javeriana

Santiago de Cali

Por medio de la presente, me permito comunicarle que, en mi calidad de director de trabajo de grado, he leído detenidamente el informe final de estudio titulado "CREACION DE UN SOFTWARE COMO SERVICIO CON APLICATIVO PARA LEGALIZACIÓN DE GASTOS" realizado por el estudiante de la facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Javeriana, Carlos Gabriel Cano, C.C. 6.646.513, y considero que cumple con todos los requisitos requeridos para ser presentada a evaluación

Atentamente,

---



---

David Arango Londoño

Docente Facultad de Ingeniería y Ciencias

Director del trabajo de Grado

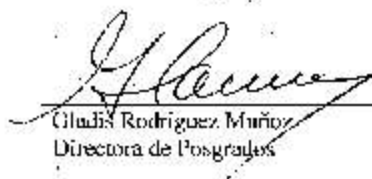
ARTÍCULO 23 de la resolución N° 13 de julio 6 de 1946

“La Universidad no se hace responsable por los conceptos emitidos por sus alumnos en sus trabajos de Tesis. Sólo velará porque no se publique nada contrario al dogma y a la moral católica y porque la Tesis no contenga ataques o polémicas puramente personales; antes bien, se vea en ellas al anhelo de buscar la Verdad y la Justicia”.


**"PLAN DE NEGOCIO, CREACION DE UN SOFTWARE COMO SERVICIO CON APLICATIVO PARA LEGALIZACIÓN DE GASTOS."** Aprobado por el Comité de Trabajos de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Pontificia Universidad Javeriana para optar por el título de Magister en Administración de Empresas.



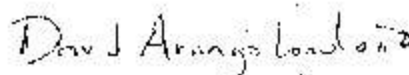
Fabian Fernando Osorio Tinoco  
Decano  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas



Gladis Rodriguez Muñoz  
Directora de Posgrados



César Casas Ospina  
Jurado



David Arango Londoño  
Director del Trabajo de Grado

Santiago de Cali, 16 de julio de 2024

## DEDICATORIA

**A Ariana, motor de mis pensamientos infinitos**

## CONTENIDO

1. Descripción de la oportunidad .....	4
2. Estudio de mercado .....	6
3. Análisis de inteligencia competitiva.....	17
4. Propuesta de la estrategia del negocio .....	24
5. Estrategia de mercadeo .....	28
6. Diseño técnico u operativo .....	47
7. Diseño organizacional y forma legal Análisis de viabilidad financiera .....	48
8. Viabilidad Financiera.....	64
9. Conclusiones .....	69

## 1. Descripción de la oportunidad

El desarrollo del Software como Servicio (SaaS) Notifyme es una Ruta creada ya que es una idea que surge de la necesidad de simplificar un proceso que durante muchos años se ha realizado de la misma manera, con esto en mente se ha desarrollado un producto al que se ha llegado, mediante procesos de innovación obteniendo un Mínimo Producto Viable (MVP por sus siglas en ingles).

- **Legalización de gastos:** las empresas que cuentan con una fuerza comercial o en misión de prestación de servicios fuera de su zona de contratación, asignan y entregan un presupuesto en sumas de dinero para cubrir gastos ocasionados por dichas actividades, estos gastos deben ser soportados ante el departamento contable por parte del empleado quien debe presentar los respectivos soportes y las cuentas que denoten el cumplimiento de la política de gastos del empleador. En Colombia a partir del año 2019 empezó a regir la facturación electrónica, siendo este un requisito ineludible de todas las empresas para presentar sus soportes contables ante la DIAN. El agente comercial o el empleado en misión debe solicitar a su proveedor (de alimentos, transporte, combustible, entre otros) dicha factura electrónica, para después presentarla al departamento contable del empleador. Para solicitar este documento se debe presentar una solicitud vía correo electrónico, adjuntando RUT, Cámara y Comercio, fotografía del documento POS. Notifyme es un aplicativo que realiza esta labor de forma práctica, ordenada y de forma organizada siguiendo unos pocos pasos de manera intuitiva.
- **Organización contable:** Una vez el usuario ha realizado una compra y la ha cargado en su teléfono móvil o Tablet, se genera un archivo organizado y detallado al cual tiene acceso el departamento contable que podrá ir viendo la secuencia de gastos en

tiempo real, mientras la información queda completamente organizada y lista para cargar en su programa contable para ser presentada.

- **Solicitud de factura electrónica:** Una vez el usuario ejecute el gasto y cargue el documento P.O.S en el aplicativo, este automáticamente enviará un correo al proveedor solicitando la factura electrónica y adjuntando todos los documentos legales requeridos

#### **Notas adicionales:**

**Actualmente las empresas pequeñas hacen este proceso de forma manual,** deben esperar a que el funcionario (usuario) termine su viaje y posteriormente entregue un formato diligenciado con el adjunto de los documentos P.O.S. Una vez se tenga el documento P.O.S (que es un documento equivalente) se debe realizar la solicitud de la factura electrónica a través de correo electrónico adjuntando los documentos necesarios para su generación.

**Las empresas grandes** con mayores recursos, generalmente empresas grandes con facturación mayor a 200 millones de dólares al año **cuentan con aplicativos similares** pero cuyos **costos de implementación son superiores a 100 mil dólares,** a su vez los costos de soporte y mantenimiento son altos si lo consideramos en empresas con facturación menores a las mencionadas.

Notifyme quiere aprovechar ese segmento del mercado que está desatendido con un aplicativo de menor costo, fácil de usar y adaptable al cliente. Las empresas pequeñas reducirán tiempo en el diligenciamiento manual de la información y reducirán las probabilidades de error en la generación de la información lo cual puede causar problemas en la presentación de documentos legales para legalización de gastos y estados de resultados ante la DIAN.

## 1.1. Análisis PESTEL

1.1.1. **Político:** el panorama político actual en Colombia siendo 2024 la mitad de un periodo presidencial de Gustavo Petro, quien llegó a la presidencia en 2022 con un plan de gobierno enfocado en reformas sociales y fiscales bajo el modelo económico considerado de izquierda o socialista, cuya base está en aumentar el dominio del estado sobre la productividad económica del país y el aumento de impuestos afectando el clima de inversión y el entorno empresarial. Este tipo de gobiernos generan incertidumbre y reducen los ánimos de inversión extranjera ya que se considera que las reglas pueden cambiar en cualquier momento. Según el boletín económico ICP número 5, mayo de 2024, del Observatorio Económico, el crecimiento económico en primer trimestre del 2024 basados en el PIB fue del 0,7% lo cual determina una economía estancada, con un recaudo fiscal acumulado de enero a marzo creció solo un 4% “siendo el más bajo desde la pre pandemia” El sector de comercio minorista muestran decrecimiento del PIB del -0,8% y una tasa de desempleo del 11,29%, la inversión disminuyó un 6,5%, las exportaciones disminuyeron un 14% lo que refleja una reducción en la demanda interna. Ante este panorama se podría pensar que no es un buen momento político para invertir, pero dentro de la situación encontramos algunas ventajas de las que podríamos sacar provecho tales como el apoyo a la creación de nuevas empresas, que este gobierno ha mantenido tales como, Impulsa, Fondo Emprender, Apps.co, Bancoldex y el Ministerio de Comercio Industria y Turismo entre otros. De estas y para el caso, resaltamos Apps.co, la cual es una Iniciativa del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) para promover la creación de negocios

digitales, dentro de los servicios ofrecidos tienen programas de acompañamiento, mentoría, formación y aceleración para startups tecnológicas.

- 1.1.2. **Económico:** El análisis económico de Colombia para los años 2023 y 2024 requiere una revisión de los principales indicadores económicos, así como de los factores internos y externos que influyen en la economía del país, el Producto Interno Bruto (PIB) de Colombia mostró un crecimiento moderado en 2023, después de la recuperación post pandemia, el crecimiento se estabilizó en torno al 3-4%, impulsado principalmente por la demanda interna y las exportaciones de productos básicos como el petróleo y el café, Según el boletín económico ICP número 5, mayo de 2024, del Observatorio Económico, el crecimiento económico en primer trimestre del 2024 basados en el PIB fue del 0,7% lo cual determina una economía estancada. Analizando el incremento de las tasas de interés y el aumento del IPC a nivel global, entendemos que Colombia no es ajeno a este comportamiento, cerrando el año 2022 con un IPC de 13% podemos ver una tendencia a la baja en 2023 con 9,3% y se espera que para 2024 cierre con 7,4% según el DANE, <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-informacion-tecnica#:~:text=Informaci%C3%B3n%20abril%202024,la%20anual%207%2C16%25>. Las oportunidades incluyen la diversificación económica, la inversión en infraestructura, el desarrollo de sectores tecnológicos y de energías renovables, y la mejora del clima de negocios para atraer inversión extranjera.

- 1.1.3. **Social:** Estamos viviendo la digitalización de la sociedad, la velocidad de desarrollos tecnológicos ha tenido una aceleración vertiginosa, en los últimos 50 años, donde se han habido mas cambios que en los 300 años anteriores, “Los avances en este

campo en los últimos 20 años han modificado los comportamientos de las personas porque, explica el consultor en transformación digital Santiago Villegas, a partir de 2000 nació el concepto de “cultura digital”, que tiene unos principios que, precisa él, han sido el pilar de los desarrollos de este siglo y que van de la mano del auge de Internet” <https://www.elcolombiano.com/tecnologia/los-cambios-tecnologicos-mas-importantes-de-los-ultimos-20-anos-OC12238565>. Nuestra sociedad día tras día busca la simplificación d tareas a través de la tecnología, apalancada en el teléfono móvil, elemento que ha tenido el protagonismo de la sociedad en la última década con la aparición de la pantalla táctil aproximadamente en el año 2007, según el Computer History Museum, IBM Simon fue el primer dispositivo que combinó las funciones de un teléfono móvil con las de un PDA (Personal Digital Assistant). Fue conceptualizado en 1992 y lanzado comercialmente en 1994. Este dispositivo incluía una pantalla táctil que permitía realizar llamadas, enviar correos electrónicos y gestionar contactos, pero es hasta 2007 cuando Apple lanza el I Phone, popularizando las pantallas táctiles sin teclado físico. <https://computerhistory.org/>. De manera contundente podemos concluir que el emprendimiento en el mundo digital es una gran oportunidad en la sociedad actual, también es evidente que es un sector muy competido y competitivo, pues día a día tenemos herramientas nuevas que a su vez permiten acelerar los cambios y estos cambios potencian habilidades cada vez más avanzadas en el talento humano. De otro lado, la aparición de las redes sociales ha llevado la interacción social a una contradicción de dimensiones, podemos interactuar con personas de todo el mundo, pero a través de un dispositivo de tan solo unos centímetros cuadrados, para el caso de este documento nos interesa la interacción cliente o prospecto con empresas o negocios.

1.1.4. **Tecnológico:** En 2024, se estima que hay aproximadamente 8.31 mil millones de teléfonos móviles en el mundo, incluyendo tanto smartphones como teléfonos básicos. De estos, alrededor de 4.88 mil millones son smartphones, lo que representa el 60.42% de la población mundial. Además, hay aproximadamente 7.21 mil millones de suscripciones activas de smartphones, debido a que muchos usuarios poseen más de un dispositivo (BankMyCell). Según MINTIC en Colombia, el acceso a internet ha mostrado un crecimiento significativo en los últimos años. Para 2024, se reporta que hay alrededor de 47.4 millones de accesos a internet, incluyendo tanto conexiones fijas como móviles. De estos, 8.94 millones son accesos fijos, mientras que los accesos móviles alcanzan los 43.2 millones, de los cuales cerca del 89% son a través de tecnología 4G.

<https://mintic.gov.co/portal/inicio/Sala-de-prensa/Noticias/334348:Colombia-llego-a-47-4-millones-de-accesos-a-Internet-entre-fijos-y-moviles-4G-en-el-tercer-trimestre-de-2023>. En términos de población, aproximadamente el 75.7% de los colombianos

tienen acceso a internet, lo que equivale a unos 39.51 millones de personas.

Además, la cantidad de conexiones móviles en el país es notablemente alta, superando los 77 millones, lo que representa el 147.5% de la población, debido a que muchos usuarios poseen múltiples dispositivos móviles.

<https://marketing4ecommerce.co/estado-conexion-a-internet-en-colombia>. Este crecimiento en la conectividad está impulsado por diversas iniciativas gubernamentales y el aumento en la adopción de tecnología digital por parte de la población. Las estrategias del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) han sido cruciales para reducir la brecha digital y promover la accesibilidad en todo el país.

**1.1.5. Ecológicos.** Con la era de la tecnología digital se ha desarrollado un nivel de conciencia importante sobre el cuidado del medio ambiente, la reducción de consumo de papel es una de las banderas en el cuidado del cambio climático, pues para producir papel se necesita en la mayoría de los casos talar árboles, adicional a esto el proceso de extracción de pulpa y la clarificación del papel generan desperdicios de insumos químicos que normalmente terminan en los ríos y mares, con la digitalización de informes y publicidad estamos reduciendo el consumo de papel y el uso de tintas para imprimir en ellos.

**1.1.6. Legal.** En Colombia, la legislación sobre la factura electrónica ha evolucionado en los últimos años como parte de una estrategia del gobierno para mejorar la eficiencia fiscal y combatir la evasión tributaria. La normativa principal que regula la factura electrónica en Colombia incluye las siguientes resoluciones y decretos:  
Ley 1819 de 2016: Esta ley, también conocida como la Reforma Tributaria Estructural, estableció la obligatoriedad de la factura electrónica en Colombia y facultó a la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) para definir los requisitos y plazos para su implementación.

Decreto 2242 de 2015: Aunque anterior a la Ley 1819, este decreto sentó las bases para el sistema de factura electrónica en Colombia, estableciendo las condiciones de expedición e interoperabilidad de la factura electrónica.

Resolución 000072 de 2017: Emitida por la DIAN, esta resolución especifica los requisitos técnicos y tecnológicos que deben cumplir las facturas electrónicas, así como los procedimientos para su expedición y conservación.

Resolución 000030 de 2019: Actualiza y complementa la normativa anterior, estableciendo un calendario de implementación obligatoria para diversos sectores

económicos y tamaños de empresas. Define también los procedimientos de registro de los proveedores tecnológicos autorizados para emitir factura electrónica.

Resolución 000042 de 2020: Introduce modificaciones adicionales y especifica nuevos plazos para la obligatoriedad de la factura electrónica, teniendo en cuenta las capacidades tecnológicas de los contribuyentes y otros factores relevantes.

Resolución 000012 de 2021: Actualiza algunos aspectos técnicos y operativos del sistema de factura electrónica, incluyendo nuevas funcionalidades y ajustes en los procedimientos de autorización y expedición.

#### **1.1.6.1 Características Principales de la Factura Electrónica en Colombia:**

Expedición: Las facturas deben ser generadas y expedidas en formato electrónico, cumpliendo con los estándares técnicos definidos por la DIAN.

Autorización: Antes de la emisión de la factura, debe obtenerse un rango de numeración autorizado por la DIAN.

Transmisión: Las facturas electrónicas deben ser transmitidas a la DIAN para su validación. Solo después de la validación por parte de la DIAN, la factura se considera expedida.

Conservación: Tanto el emisor como el receptor deben conservar las facturas electrónicas por el tiempo establecido en la normativa fiscal.

Proveedores Tecnológicos: Los emisores de factura electrónica pueden contratar a proveedores tecnológicos autorizados por la DIAN para facilitar el proceso de generación y transmisión de las facturas.

#### **1.1.6.2. Beneficios de la Factura Electrónica:**

Reducción de Costos: Menor uso de papel y optimización de procesos administrativos.

Eficiencia: Mejora en la gestión de las cuentas por cobrar y por pagar.  
que facilita la detección de fraudes y evasión tributaria.

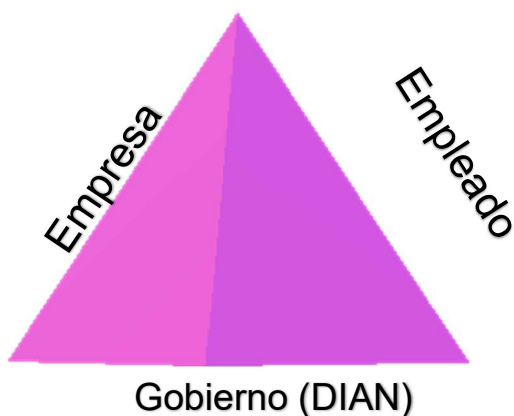
Accesibilidad: Mayor facilidad para consultar y almacenar las facturas.

## **2. Estudio de mercado**

Notifyme es una herramienta de software, que cuenta con una aplicación que facilita la relación estado, empresa y empleado. Ya que finalmente esta relación empresa gobierno es la que determina el protocolo exigido para la presentación de la relación de gastos, la importancia de esta correcta relación tiene varios sentidos,

- La transparencia del uso de recursos de la empresa por parte de un empleado en misión comercial
- La correcta presentación de estos gastos en los balances financieros y el análisis de negocio dentro de la organización
- La presentación y justificación de estos gastos ante la DIAN.
- La deducción de estos gastos en la declaración de renta e impuestos en general.

Para iniciar el estudio de mercado de un producto como Notifyme debemos comprender el entorno en que este producto estará operando, tanto el nicho de mercado al que está dirigido, como las empresas competidoras que tienen aplicaciones similares con el mismo fin.



**Gráfica 1.** Relación estado, empresa y empleado, autoría propia (febrero 2024)

### 2.1 Objetivos de esta investigación de mercado.

- Identificar la cantidad de empresas a las que podríamos llegar y determinar el tamaño potencial de usuarios que podemos atender a través de nuestra plataforma.  
Segmentación de mercado.
- Conocer las diferentes empresas competidoras y sus atributos.
- Conocer los diferentes medios de comunicación que usan las empresas competidoras para llegar a sus prospectos.
- Escoger un segmento de mercado para direccionar la estrategia comercial de Notifyme.

### 2.2 Los segmentos de mercado

Para realizar la segmentación de mercado vamos a realizar los siguientes pasos

- Investigación de mercado
- Identificar las variables de segmentación

### **Tipo de industria, Tamaño de industrial, Segmentación geográfica**

Segmentación geográfica: Colombia

Tipo de industria: Que maneje directamente fuerza comercial.

Tamaño de industria: PYME con equipos comerciales entre 20 y 200 agentes comerciales.

- Segmentación empresarial
- Evaluación de viabilidad de segmentos
- Selección de segmentos objetivo
- Desarrollo de estrategias de marketing para cada segmento
- Implementación y monitoreo

### **2.3. Metodología de Análisis de Conglomerados**

Paso 1: Definir el Objetivo del Análisis

- Identificar el propósito del análisis de conglomerados.
- Establecer los criterios de agrupación relevantes para el objetivo.

Paso 2: Preparación de los Datos

- Recopilar y preparar los datos necesarios para el análisis.

- Limpiar los datos de valores atípicos y errores.
- Normalizar o estandarizar los datos si es necesario para comparar variables en diferentes escalas.

#### Paso 3: Selección de Variables

- Seleccionar las variables relevantes para el análisis de conglomerados.
- Evaluar la correlación entre variables para evitar la redundancia.

#### Paso 4: Elección del Método de Agrupamiento

- Seleccionar el algoritmo de agrupamiento adecuado para los datos y el objetivo del análisis (por ejemplo, K-means, jerárquico, DBSCAN, etc.).
- Considerar las características de los datos, como la dimensionalidad y la distribución, al elegir el método.

#### Paso 5: Determinación del Número de Conglomerados

- Utilizar métodos como el método del codo, el coeficiente de silueta o análisis de dendrogramas para determinar el número óptimo de conglomerados.
- Realizar pruebas con diferentes números de conglomerados y evaluar la coherencia y la interpretabilidad de los resultados.

#### Paso 6: Ejecución del Análisis de Conglomerados

- Aplicar el algoritmo de agrupamiento seleccionado a los datos.
- Generar los conglomerados y asignar cada observación a un grupo.

#### Paso 7: Interpretación de los Resultados

- Analizar los conglomerados resultantes y sus características distintivas.
- Interpretar los perfiles de los conglomerados y entender qué representan en el contexto del objetivo del análisis.
- Evaluar la coherencia y la significancia de los conglomerados encontrados.

#### Paso 8: Validación y Evaluación

- Validar los resultados utilizando métodos como la validación interna (por ejemplo, índices de calidad de conglomerados) y la validación externa (por ejemplo, comparación con etiquetas conocidas o expertos).
- Evaluar la robustez de los conglomerados frente a diferentes configuraciones y subconjuntos de datos.

#### Paso 9: Comunicación de los Resultados

- Presentar los resultados del análisis de conglomerados de forma clara y concisa.
- Utilizar visualizaciones efectivas para representar los conglomerados y sus características.
- Comunicar las implicaciones prácticas de los resultados y las posibles acciones a tomar.

### ***Resultados de Análisis de Conglomerados***

	<b>Overall (N=152)</b>
<b>trabajadores</b>	
Mean (SD)	22.2 (36.2)
Median [Min, Max]	7.00 [0, 196]
<b>activos</b>	
Mean (SD)	4390 (9550)
Median [Min, Max]	1670 [0.800, 73900]
<b>patrimonio</b>	
Mean (SD)	2490 (5400)
Median [Min, Max]	1270 [0.800, 39200]
Missing	18 (11.8%)
<b>comercio</b>	
Mean (SD)	61.4 (16.6)
Median [Min, Max]	53.3 [35.8, 84.2]

**Tabla 1.**

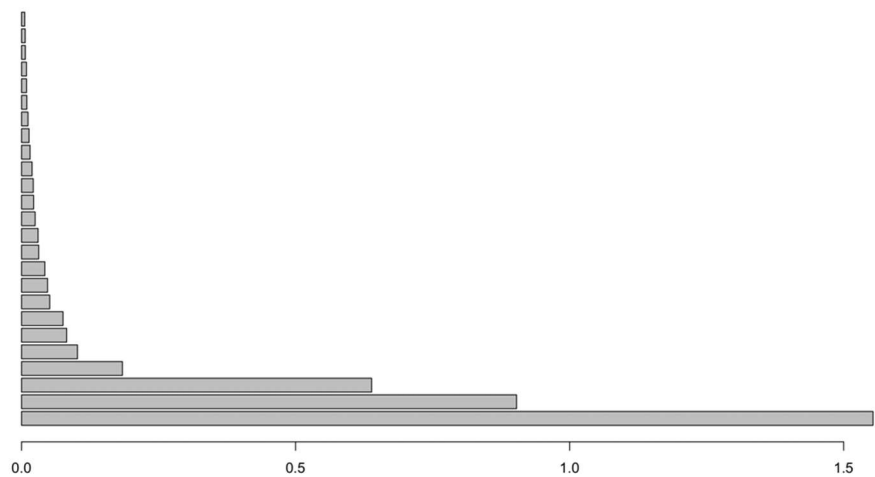


Grafico 1.

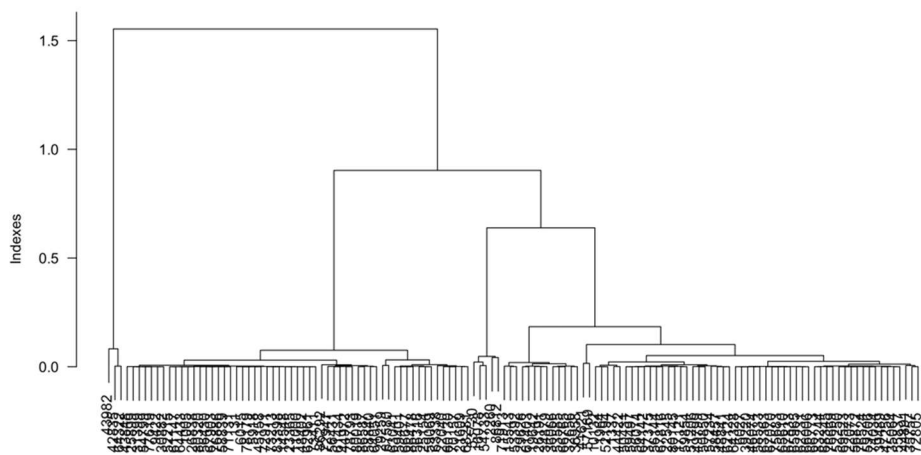
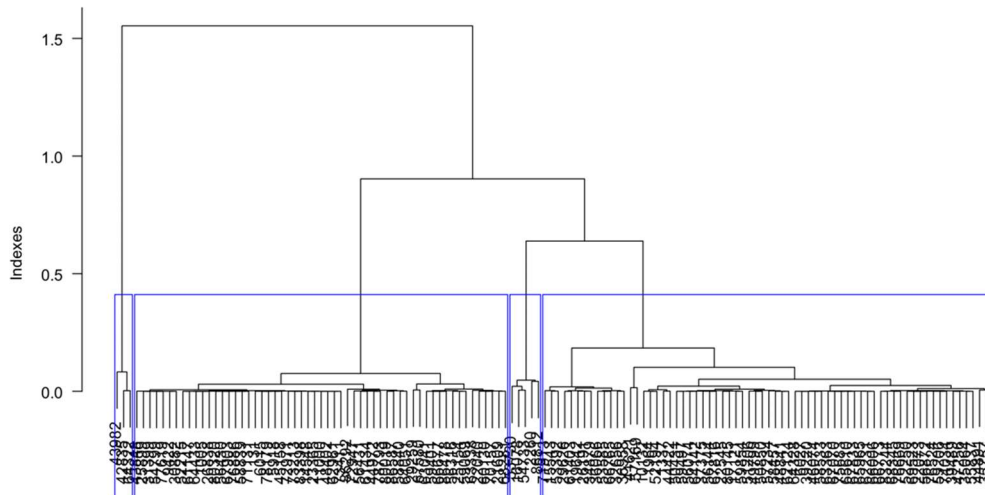


Grafico 2.



**Grafico 3.**










```

> cluster$carac.cont
class: 1
      Test.Value Class.Mean Frequency Global.Mean
comercio      10.230      78.123         57        61.34
trabajadores  -3.961      9.561         57        23.91
-----
class: 2
      Test.Value Class.Mean Frequency Global.Mean
patrimonio   -2.313    1440.051         69    2487.747
activos     -2.585    2338.837         69    4329.701
comercio    -9.931      47.735         69        61.340
-----
class: 3
      Test.Value Class.Mean Frequency Global.Mean
trabajadores  8.736      162.20           5        23.910
activos       3.098    16816.33          5    4329.701
-----
class: 4
      Test.Value Class.Mean Frequency Global.Mean
patrimonio    10.608    35193.923          3    2487.747
activos       9.427    53762.988          3    4329.701
trabajadores  2.270      70.667           3        23.910

```

**Tabla 2.**

## 2.4. Empresas competidoras y sus atributos

Empresas competidoras y sus atributos					
Empresa	LOGO	Descargas	Tamaño Mb	Version Minima	Lanzamiento
SAP CONCUR		5.000.000	96	Android 8.0	jun-10
SIESA EXPENSES		100	6,2	Android 4.4	ago-23
TICKELIA		10.000	31	Android 5.1	feb-23
RINDEGASTOS		10.000	28	Android 5.1	mar-15
ZOHO EXPENSE		500.000	20	Android 5.1	mar-15
ESPENSIFY		1.000.000	19,76	Android 5.0	ene-17
HAPPAY		500.000	24,42	Android 5.0	ene-28
NEXONIA		50.000	4,7	Android 10,0	ago-11
EXPENSEPOINT		10.000	28,57	Android 6.0	oct-20

## SAP CONCUR



**Imagen 1.** Logotipo SAP Concur, Febrero 2024

---

Nombre	Bisílabo, corto
Símbolo	Letra C con punto
Color	Azul

---

---

Lema	Conecte sus gastos financieros y tome control de sus gastos
Redes Sociales	Facebook Fan page con pocas publicaciones, pero de alta calidad. Instagram no, pero tienen colaboración con influencers. LinkedIn: SI tienen con 161mil seguidores, promocionan eventos, información de valor, formación Web Site landing page robusto

---

**Tabla 3.** Descripción manejo de marca SAP Concur, autoría propia. Febrero 2024

### **SIESA EXPENSES**



**imagen2.** Logotipo corporativa Siesa Expensess, febrero 2024

### **Información de la app**

---

Nombre	Dos palabras, nombre de empresa y la palabra gastos en ingles
Símbolo	Rayo azul
Color	Azul Claro Turquesa
Lema	Gestiona de manera eficiente las solicitudes de viajes de negocios y los anticipos internos en tu empresa.
Redes Sociales	Facebook Fan page con 7.500 seguidores. Publicaciones corporativas, capacitaciones, entre otras.

---

---

Instagram con 3.327 seguidores, publicaciones corporativas y profesionales.

Linkedin: 7.000 seguidores.

Web Site Profesional, sencillo con prioridad de contacto.

---

**Tabla 4.** Descripción manejo de marca Siesa, autoría propia. Febrero 2024

## TICKELIA



**Imagen 3.** Logotipo corporativo Tickelia, febrero 2024.

## Información de la app

---

Nombre	Largo
Símbolo	Palabra
Color	Turquesa
Lema	Automatiza la legalización de gastos de empresa con Tickleia
Redes Sociales	Facebook Fan page con 169 seguidores. Publicaciones muy caseras. Instagram No. Linkedin: 56 contactos pocas publicaciones. Web Site básico muy sencillo

---

**Tabla 5.** Descripción manejo de marca Tickelia, autoría propia. Febrero 2024

## RINDEGASTOS



**Imagen 4**, logotipo corporativo Rindegastos, febrero 2024

### Información de la App

---

Nombre	Dos Palabras unidas en una
Símbolo	Símbolo con Palabra o nombre
Color	Azul claro
Lema	Legalizaciones de gastos automáticas y sin papeleo
Redes Sociales	Facebook Fan page con 3,700 seguidores, fotos muy familiares y grupales. Instagram SI, con 2636 seguidores y 396 publicaciones a la fecha (2 mar 2024) Linkedin: SI tienen con 14 mil seguidores, poco contenido publicado. Web Site sencillo con comunicación por W.A.

---

**Tabla 6.** Descripción manejo de marca Rindegastos, autoría propia. Febrero 2024



## ZOHO EXPENSE



**Imagen 5**, logotipo corporativo Zoho Expense, junio 2024

Nombre	Compuesto Corto
Símbolo	Palabra
Color	Cuatro colores
Lema	Gestión de viajes y gastos para empresas en crecimiento.
Redes Sociales	Facebook Fan page con 190.000 seguidores. Publicaciones profesionales. Instagram 2190. LinkedIn: 2.000.000 contactos, publicaciones profesionales y contenido de valor. Web Site muy completo y didáctico.

## Cuadro de características técnicas

Empresa	LOGO	Georeferenciación de la compra	Funcionalidad en diferentes dispositivos	Autorización y no aprobación on line de gastos	Reporte al e mail	análisis de data que se puede desplegar a partir de la información captada	Lectura por OCR	Lectura por QR
SAP CONCUR								
SIESA EXPENSES								
TICKELIA								
RINDEGASTOS								
ZOHO EXPENSE								
EXPENSIFY								
HAPPAY								
NEXONIA								
EXPENSEPOINT								
NOTIFYME								

¿Cuánto Facturan y como han crecido los competidores directos?







Facturación Balances Financieros hasta 2023					
Empresas Competidoras Valores en Millones de Pesos Col.					
Empresa	LOGO	2023	2022	2021	2020
SAP CONCUR		\$ 1.105.431	\$ 1.027.387	\$ 812.069	\$ 784.949
SIESA EXPENSES		\$ 6.395	\$ 4.777	\$ 4.793	\$ 3.842
TICKELIA		\$ 137.629	\$ 3.768	NA	NA
RINDEGASTOS		\$ 677.855	\$ 24.960	NA	NA
ZOHO EXPENSE		\$ 8.894	\$ 3.728	NA	NA

Tabla 8. Datos tomados de <https://orbis-r1.bvdinfo.com/version-20240621-3-2/Orbis/1/Companies/> julio de 2024.

Crecimiento Porcentual de facturación 2022 Vs 2023		
Empresa	LOGO	%
SAP CONCUR		8%
SIESA EXPENSES		34%
TICKELIA		3553%
RINDEGASTOS		2616%
ZOHO EXPENSE		139%

## 1. Estrategia.

### 1.1 ¿Cuál es el objetivo de la comunicación?

Dar a conocer la marca y sus servicios por al menos mil empresas clientes potenciales y sus compradores calificados

Aumentar el reconocimiento de la marca en el sector empresarial como una marca seria, capaz y bien estructurada.

Comunicar que somos un soporte responsable que aporta transparencia a las operaciones de viáticos legalizaciones y reembolso de gastos

### **1.2 ¿A quiénes debemos influir? ¿Qué debemos saber de ellos que nos pueda ayudar?**

Directivos de empresas, contadores, directores financieros, auxiliares de contabilidad, agentes comerciales, funcionarios en misión empresarial que requieran legalizar gastos.

### **1.3 ¿Qué acción exactamente queremos que hagan como resultado de estar expuestos a esta comunicación?**

Que se interesen por descargar la aplicación, por pedir una prueba de campo gratuita, que quieran agendar una cita virtual o presencial con un asesor Notifyme.

### **1.4 ¿Qué recompensa prometeremos, y con qué respaldaremos esa recompensa?**

Prometemos una prueba gratis, por dos meses, con un grupo piloto de 10 usuarios.

Descuento del 10% sobre el precio de lista por grupos mayores a 100 usuarios.

### **1.5 : ¿Cuál tono de la comunicación calzará mejor con la personalidad de marca y con los objetivos?**

Una comunicación sencilla, poca cantidad de información, pero muy clara y concreta, seria pero amable, siempre disponible, clara y transparente.

### **1.6 ¿Cuándo y dónde estará la audiencia objetivo más receptiva hacia nuestra comunicación?**

En eventos formales como espacios organizados por entidades que agrupen sectores empresariales de nuestro interés, entidades tales como Cámara y Comercio, ANDI, Analdex, laboratorios médicos, entre otros.

Directamente en las empresas en horario laboral a través de agendamiento de cita formal a través de llamada telefónica.

A través de redes sociales, obviamente haciendo una muy buena segmentación de mercado y agendamiento automático vía whats app business.

## **3. Análisis de inteligencia Competitiva.**

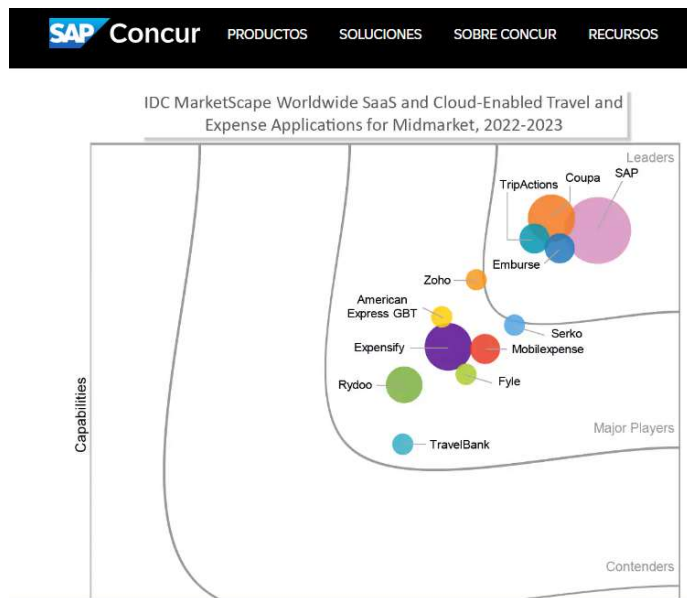
### **3.1. Análisis Externo.**

#### **3.1.1 ¿Quiénes son los líderes en el mundo?**

La empresa más grande en términos de facturación y presencia a nivel mundial es SAP que tiene un software robusto para manejo de empresas, con módulos que abarcan desde producción hasta sistemas contables. Esta empresa tiene una aplicación para legalización de gastos llamada CONCUR, en su página web ostentan tener más de 46.000 usuarios y en APP Store podemos ver que tienen más de Cinco Millones de descargas.

¿Quiénes son sustitutos?

[Midmarket Report: IDC MarketScape Worldwide SaaS and Cloud-Enabled Travel and Expense Applications for Midmarket 2022-2023 Vendor Assessment - SAP Concur Colombia](#)



**Imagen 6.**

### 3.1.2 ¿Cómo lo hacen?

SAP Concur es una plataforma líder en la gestión integrada de viajes, gastos y facturación. Ofrece servicios basados en la nube diseñados para simplificar y automatizar los procesos asociados con los viajes de negocios y la gestión de gastos. La plataforma ayuda a las organizaciones a administrar reservas de viajes, realizar un seguimiento de los gastos, agilizar los flujos de aprobación y obtener información sobre los patrones de gasto.

Con SAP Concur, las empresas pueden centralizar sus datos de viajes y gastos, mejorar el cumplimiento de las políticas corporativas y reducir la carga administrativa. La plataforma se integra con varios sistemas de reserva de viajes, proveedores de tarjetas de crédito y software de contabilidad, lo que permite una sincronización y generación de informes de datos sin problemas.

En resumen, SAP Concur ayuda a las organizaciones a optimizar sus procesos de gestión de viajes y gastos, ahorrando tiempo y recursos mientras mejora la visibilidad y el control sobre el gasto corporativo.

### **3.1.3 ¿Qué tecnologías Usan?**

SAP Concur utiliza una variedad de tecnologías y lenguajes de programación en su desarrollo y operaciones, ya que es una plataforma compleja con múltiples componentes. Algunos de los lenguajes de programación comunes que podrían estar involucrados en el desarrollo y mantenimiento de SAP Concur incluyen:

**Java:** Es probable que gran parte del backend de SAP Concur esté escrito en Java. Java es un lenguaje de programación ampliamente utilizado en el desarrollo de aplicaciones empresariales debido a su portabilidad, seguridad y robustez.

**JavaScript:** Para el desarrollo del frontend y la interactividad en la interfaz de usuario, se utiliza JavaScript, posiblemente junto con bibliotecas y marcos como AngularJS, React o Vue.js.

**HTML y CSS:** Estos lenguajes son fundamentales para la creación de la interfaz de usuario web de SAP Concur. HTML se utiliza para estructurar el contenido de la página web, mientras que CSS se utiliza para estilizar y diseñar la apariencia visual de la interfaz de usuario.

**SQL:** Para la gestión de datos y bases de datos relacionales, SAP Concur probablemente utilice SQL (Structured Query Language) para realizar consultas, actualizaciones y manipulaciones de datos en su base de datos.

**Python:** Python puede ser utilizado en diversos aspectos, como en la automatización de procesos, scripting, análisis de datos, entre otros.



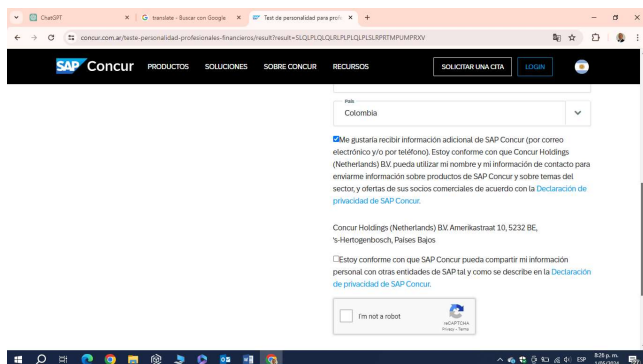


Imagen 8.

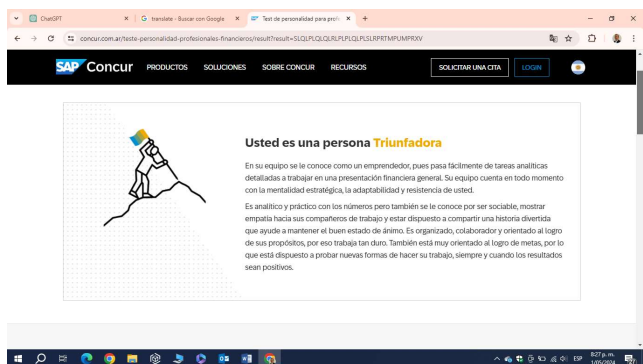


Imagen 9.

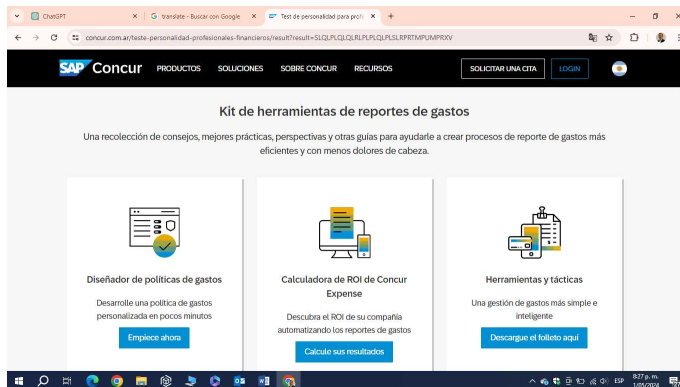


Imagen 10.

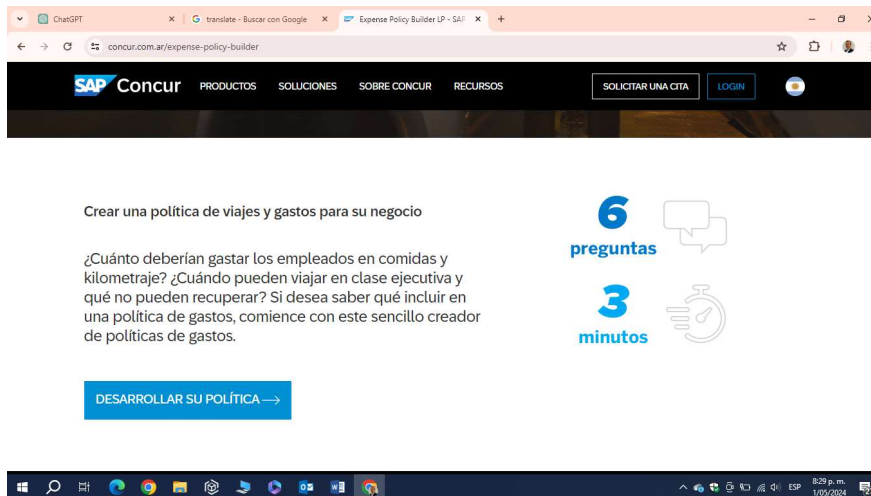


Imagen 11.

Tienen aproximadamente veinte casos de éxito que se pueden consultar libremente

### 3.1.5 ¿Hacen un producto igual para todos o lo adaptan?

SAP CONCUR tiene dos productos base, Expense y Travel que se pueden adaptar a través de módulos según las necesidades del cliente, en el caso de clientes que ya cuentan con sistema contable SAP el sistema se integra automáticamente, para conectar con otros ERP o sistemas contables en las empresas deben hacer las conexiones a través del desarrollo de APIs según sea el caso.

### 3.1.6 ¿Son jugadores globales?

Si, SAP CONCUR es una empresa multinacional con presencia global, a su vez los otros competidores relevantes como Rindegastos y Tikelia son de origen Chileno y Español respectivamente, esto debido a la poca competencia que hay en Colombia en este campo ha resultado mercado atractivo para ellos.

### 3.1.7 ¿Son líderes Locales?

No es posible determinar con datos concretos si SAP CONCUR es líder en el mercado colombiano, puesto que sus balances financieros aparecen ligados a todos los productos de SAP Colombia S.A.S. Como lo podemos ver en la tabla

		<b>2022</b>
<b>SIESA EXPENSES</b>	<b>MM COP</b>	\$ 4.776,81
<b>SAP CONCUR</b>	<b>MM COP</b>	\$ 1.027.387,42
<b>TICKELIA</b>	<b>MM COP</b>	\$ 3.768,00
<b>RINDEGASTOS</b>	<b>MM COP</b>	\$ 24.960,00

**Tabla 7.** Datos tomados de Orbis, autoría propia abril 2024

Si dentro de esta tabla no consideramos a SAP CONCUR, el líder del mercado sería RINDEGASTOS con veinticuatro mil millones de pesos vendidos en el año 2022 esto representa una facturación casi ocho veces mayor que sus competidores. Debemos tener en cuenta que Tickelia y Rindegastos son empresas que no muestran registros en el año 2021 o anteriores, por lo que consideramos que fueron empresas que empezaron a operar en 2021.

### **3.1.8 ¿Cuáles son los factores claves del éxito?**

Tanto CONCUR como RINDEGASTOS son empresas que tienen toda su estructura digital muy bien montada, tanto sus redes sociales como sitios web, adicional a esto CONCUR es una plataforma asociada a un sistema contable y CRM con ya bastantes años de tradición en el mundo y bastante renombrado que ha logrado entrar a las mejores empresas del mundo.

Cuenta con tecnología de punta y goza de un muy buen prestigio.

RINDEGASTOS también cuenta con una muy buena estructura digital y adicional en Colombia cuentan con una fuerza comercial capacitada que está en constante búsqueda B2B haciendo contactos comerciales, eventos y demostraciones virtuales y presenciales.

La tecnología de escaneo de información que diligencia automáticamente los espacios en las legalizaciones de gastos resulta llamativa para los usuarios, aunque finalmente el usuario debe digitar y corregir algunos campos, así que esto no elimina por completo la interacción del usuario.

### **3.1.9 ¿Qué barreras de entrada existen?**

Como barrera de entrada se podría considerar que algunos sistemas contables podrían generar bloqueos para evitar conectar la información o impedir el acceso a los datos provenientes de desarrollos o aplicativos que no sean de su marca, como solución a esto se desarrollan los

programas de aplicación en interface, API que son mecanismos que permiten la comunicación entre componentes de software a través de protocolos.

### **3.2 Propuesta Base**

Desarrollar una aplicación para teléfonos móviles que permita la captura de gastos en sitio de consumo por parte de los agentes comerciales, a su vez se facilita el proceso de legalización de gastos, pues al departamento de contabilidad le va llegando la información organizada con todos los soportes necesarios requeridos por la DIAN, este software se conectará al sistema contable del cliente con una API, esto evita que el departamento contable tenga que digitar recibo por recibo como se hace actualmente.

En este producto tenemos una diferencia importante entre usuario y cliente, el cliente es la empresa o persona jurídica que adquiere y paga por la licencia y el soporte técnico del software, el usuario es el agente comercial o colaboradores asociado a esa empresa, que en su comercial o viajes en misión genera gastos que deban ser legalizados para presentar en los balances y estados financieros de la empresa que posteriormente deben ser sustentados ante la DIAN para la declaración de impuestos anual.

Comprendiendo que empresas competidoras podrían tener mayores recursos para involucrar tecnologías avanzadas

La diferencia o innovación no estaría en la tecnología utilizada, ya que las empresas competidoras pueden tener mayores recursos económicos y alcances tecnológicos,

La idea es tener un producto fácil de usar e intuitivo, nuestra idea central es que nadie te tenga que explicar cómo usar la aplicación, con el simple hecho de mirar la pantalla sabes cómo ir desarrollando el paso a paso de manera muy simple. Ya con este producto mínimo viable **MVP**

Se buscará tener contacto de algunos usuarios que nos permitan comprobar que el producto si funciona y nos retroalimente sobre lo que podríamos mejorar

#### **4. Propuesta de la Estrategia del Negocio.**

La parte innovadora de la propuesta estaría en la forma de cobrar y la monetización, ya que a través del uso masivo de esta aplicación podemos tener una base de datos de los comportamientos del consumidor, lo cual nos va a permitir identificar cuáles son los establecimientos favoritos de alimentación, hoteles y formas de transportarse, esta información la podemos utilizar para generar cupones de promoción y fidelización con algunas marcas o establecimientos.

Miremos un ejemplo, identificamos que los usuarios (de empresa X) prefieren cenar hamburguesas o comidas rápidas en sus viajes a Cali, entonces Notifyme contacta con King Papa y a través de la aplicación hace llegar un bono de descuento al usuario para que pruebe su nuevo King Kono.

En este caso King Papa paga a Notifyme por la promoción de este bono, a su vez y debido a que Notifyme tiene otra fuente de ingreso, puede cobrar un valor menor que la competencia al Cliente (Empresa X).

#### **4.1 El propósito de la empresa o Misión.**

##### **Misión**

Nacimos de la industria y para la industria.

Creamos soluciones digitales que faciliten procesos industriales y administrativos en las empresas atendiendo necesidades específicas que permitan reducir costos, optimizar el tiempo y mejorar la calidad de vida de los usuarios. Nuestros esfuerzos estarán centrados en hacer productos fáciles de usar, intuitivos, seguros y de calidad internacional con un alto valor agregado.

## **Visión**

Ser una empresa de alto prestigio, reconocida por crear las mejores soluciones a los desafíos empresariales, con productos reconocidos por su alta calidad, seguros y fáciles de usar.

Nos visualizamos como la principal incubadora de ideas y talento humano, referente de prestigio entre los desarrolladores de software, consolidándonos como la firma más reputada en la creación de soluciones empresariales de vanguardia.

## **4.2 Valores**

Desarrollo Personal: Primero el ser humano después el negocio.

Creatividad: Nos apasiona la creatividad y la búsqueda constante de nuevas soluciones tecnológicas que agreguen valor a nuestros clientes.

Calidad: Nos comprometemos a mantener los más altos estándares de calidad en todo lo que hacemos, desde el desarrollo de software hasta la atención al cliente.

Integridad: Operamos con transparencia, honestidad y ética en todas nuestras relaciones comerciales y con nuestros empleados.

Colaboración: Fomentamos un entorno de trabajo colaborativo donde se valoren las ideas y se promueva el trabajo en equipo para alcanzar objetivos comunes.

Orientación al cliente: Nos centramos en comprender las necesidades y deseos de nuestros clientes para ofrecer soluciones personalizadas y brindar un excelente servicio de atención al cliente.

Excelencia: Nos esforzamos por la excelencia en todo lo que hacemos, desde la atención al cliente

## **4.3 Declaración de Estrategia.**

Ser la desarrolladora de soluciones informáticas para la industria más creativa y eficiente del mundo.

#### **4.3.1 Objetivo Estratégico**

Desarrollar aplicaciones de software para realizar tareas específicas, a sistemas empresariales que permitan administrar procesos y operaciones dentro de una organización a través de plataformas o herramientas de desarrollo tales como lenguajes de programación o bibliotecas de código abierto. Estos servicios ofrecidos y soportados a través de internet con almacenamiento en la nube y con todos los protocolos de seguridad que permitan al cliente saber que su información está disponible y segura en cualquier momento.

#### **4.3.2 Objetivos específicos**

- Poner en el mercado un producto mínimo viable
- Poner el producto en un grupo de testeo mayor a 300 usuarios y tres empresas con diferentes sistemas contables para desarrollar las respectivas API de interacción entre sistemas.
- Desarrollar una campaña comercial que nos permita alcanzar 1.000 usuarios.
- Desarrollar casos de éxito y publicarlos como herramienta de ventas
- Mejoras al producto desde el punto de vista tecnológico: mejorar la interfaz gráfica, incluir el reconocimiento de palabras y autodiligenciado de espacios.
- Una vez tengamos suficientes datos que nos permitan analizar el comportamiento de consumo de los usuarios podremos conectar esta información con cadenas de restaurantes y generar bonos promocionales compartidos a través de la aplicación

#### **4.3.3. Alcance Estratégico.**

Notifyme y otras aplicaciones pensadas y desarrolladas a futuro tendrán un enfoque meramente industrial, no se enfocará en el desarrollo o soluciones de índole personal o particular del día a día de personas naturales.

#### **4.3.4. Ventaja: Propuesta de Valor para el Cliente.**

Nuestra propuesta de valor es que nuestros clientes van a encontrar un producto fácil de usar e intuitivo que les va a permitir ahorrar tiempo en la digitalización de sus gastos, reduciendo el riesgo de descuentos por nómina para sus empleados por falta de documentos con la tranquilidad de un manejo responsable y seguro de su información a un costo inferior que el mercado.

#### **4.3.5. Ventaja: Sistema de Actividades.**

Actividades Primarias: desarrollo a través de Flutter, que es un conjunto de herramientas de interfaz de usuario multiplataforma diseñado para permitir la reutilización de código en sistemas operativos como iOS y Android, al tiempo que permite a las aplicaciones interactuar directamente con los servicios subyacentes de la plataforma convirtiéndolo en una versión nativa de cada plataforma.

Actividades Secundarias:

- Desarrollo de API que permita la conexión entre el sistema contable del cliente y la plataforma Notifyme.
- Personalización de necesidades básicas en cada cliente (instaurar niveles jerárquicos de autorización, adaptación nombres de los cargos que suenen familiares al entorno administrativo del cliente, listados rápidos adaptados a las necesidades del cliente<sup>9</sup>
- Carga de documentos base del cliente y creación de plantillas para interacción automática con proveedores.

- Creación de usuarios y contraseñas
- Alianzas con diferentes proveedores según los resultados de la base de datos para tener diferentes métodos de monetización y poder mantener bajos los costos para nuestros clientes.

## **5 Estrategia de Mercadeo.**

Durante el desarrollo de la idea se planteó debate sobre la forma más adecuada para la comercialización exitosa de este software, inicialmente se planteó un negocio B2C donde el usuario era el mismo cliente, quien descargaba gratis una versión sencilla de la aplicación y posteriormente podría acceder a la versión pagada. Otra forma que se planteó, era que la aplicación fuera gratuita y la forma de monetización se basara en la venta de publicidad. La razón por la cual estos métodos de comercialización no fueron elegidos fueron las siguientes.

Ventajas de los sistemas de comercialización B2C de Notifyme:

- Amplia posibilidad de clientes potenciales
- Acceso directo del consumidor
- Menor costo de operación
- Menor probabilidad de reclamaciones

Desventajas de los sistemas de comercialización B2C de Notifyme:

- Estos métodos requerían de una alta persuasión publicitaria que implica un alto costo.
- Sólo se aprovechaba la parte de app para teléfono y no se aprovechaba el software
- No había interacción con la parte contable de las empresas y por lo tanto podría generar rechazo y desconfianza hacia el producto.
- No se podría garantizar el desarrollo de API para poder interconectar el producto con diferentes sistemas contables.

- Se requerían métodos transaccionales con costo tales como Pay Pal.
- Normalmente en este tipo de versiones las personas evitan descargar apps para no ocupar espacio en la memoria de su teléfono.

Como base de la estrategia de mercadeo debemos considerar que se eligió el sistema B2B,

Ventajas del sistema de mercadeo B2B de Notifyme:

- Máximo aprovechamiento de todas las bondades tanto del software como de la APP.
- Alta interacción y beneficio para el departamento contable
- Reducción de costos en la legalización de gastos
- Altas probabilidades de generar casos de estudio apoyados por empresas y posteriormente usar estos como herramienta de ventas.
- Desarrollo de APIs que permitan la interacción de los sistemas necesarios con diferentes CRMs de los clientes.
- Descargas garantizadas por ser un requerimiento corporativo
- Sistema de cobranza y pagos directamente a la empresa y no al particular.

Desventajas del sistema de mercadeo B2B de Notifyme:

- Mayor requerimiento en niveles de seguridad para el almacenamiento de la información
- Requiere capacitación al personal del departamento contable
- Posibles oposiciones por parte del departamento contable al tener preferencia por competidores de mayor renombre en el mercado.
- Posibles bloqueos por parte de algunos CRMs al momento de generar interconexión entre sistemas.

## **5.1 Objetivo de Mercadeo**

## Conciencia de marca

Para lograr la conciencia de marca y los pasos siguientes en los objetivos de mercadeo nos vamos a remitir al cuadro de puntos de contacto, como parte del alcance de este punto vamos a destacar y establecer objetivos en tres puntos, relaciones públicas, web site y social media. En estos podemos establecer objetivos medibles y alcanzables.

Relaciones Públicas: Acudir a todas aquellas personas e instituciones que puedan escuchar lo que hacemos y nuestro programa, esto parece algo muy básico pero que genera una voz a voz que finalmente genera resultados.

Objetivo. Reunirnos con 8 personas y una institución de apoyo al emprendimiento cada mes.

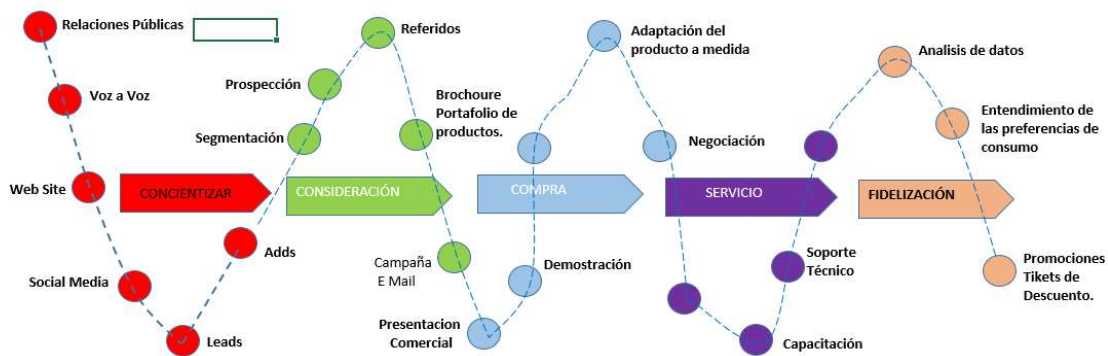


Imagen 12, Puntos de contacto o pasillo del cliente, autoría propia, marzo 2024

## Alcanzar clientes potenciales y cualificados

En el pleno desarrollo de la actividad comercial se genera una interacción que nos permite generar ofertas a prospectos potenciales que eventualmente se convertirán en clientes

## Fomentar el uso de la herramienta

Aquí damos una alta relevancia a la expansión y crecimiento de la conciencia de marca, el uso, la aplicabilidad y todas las ventajas que tiene el uso del producto antes que las utilidades financieras que este podría traer por las ventas o facturación de la misma.

En este punto es fundamental la interacción, capacitación y acompañamiento a los usuarios de segundo nivel de esta aplicación, quienes se verán beneficiados de no tener que digitar recibo por recibo al sistema contable, esto incluso es una de las formas de calcular el precio final del servicio, pues el uso de esta aplicación ahorra el dispendioso trabajo de un auxiliar contable por cada 100 personas. Es por lo tanto que es punto clave que estos usuarios de segundo nivel motiven a los usuarios de primer nivel, que son directamente los agentes comerciales, a utilizar de manera frecuente la herramienta.

### **Alcanzar un número de usuarios**

Consideramos un desarrollo por etapas basado en el número de usuarios con la finalidad de alcanzar mil usuarios en un año, con base en el análisis estadístico tenemos en Cali un total de 57 empresas prospecto, con un potencial de 3600 usuarios, si consideramos una primera etapa el alcanzar el 25% de estos, es decir 14 clientes y un potencial de usuarios entre 800 y 1000 usuarios.

### **Fomentar la permanencia de los clientes en el tiempo.**

Una vez se logre sinergia entre todos los niveles de usuario, cuando todos puedan entender y disfrutar de los beneficios que trae el uso de este producto y que la información contable este bien organizada siendo de gran utilidad para la empresa, se generará una barrera de salida que desanimará al cliente a cambiar de proveedor de este servicio. No es una labor imposible, por lo tanto, es de suma relevancia la alta satisfacción del cliente.

## **5.2 Los Productos y Servicios**

Con base en el estudio de la problemática en la legalización de gastos, la normativa, los procedimientos y las dificultades actuales, con base en las tendencias actuales en sistemas informáticos, proponemos la creación de una aplicación para teléfonos móviles acompañadas de un software base que permita agilizar el control, la organización, la presentación y la sustentación de los gastos ejecutados a causa de actividades propias del ejercicio comercial de la empresa.

Para esto fue necesario el estudio de las estructuras o marcos de trabajo predefinido para el desarrollo de aplicaciones de software, más conocidos como Frameworks

Entre los Frameworks más populares y disponibles tenemos Python, Ruby, PHP, Java Script, Flutter (Dart) y Xamarin.

No es del alcance de este documento profundizar en las diferentes funcionalidades y ventajas de cada uno de los Frameworks, pero en términos generales debemos escoger uno que esté al alcance de las posibilidades, que su uso sea gratuito o económico, de código abierto.

El código abierto es un desarrollo software en el cual el código fuente está disponible de forma gratuita y es de uso público, utiliza licencias específicas que permiten a los usuarios la libertad de usar, modificar y distribuir el software.

Actualmente tenemos dos formas para desarrollar aplicaciones móviles, por un lado tenemos los lenguajes nativos ya sea de Android o de IOS cada una por su cuenta, tales como Kotlin y Swift respectivamente, de otro lado tenemos los lenguajes multiplataforma que con un solo desarrollo se puede adaptar a ambos sistemas operativos. Los lenguajes nativos pueden tener muchas ventajas operativas a su vez que dan ventajas en el funcionamiento, son sistemas que resultan ser más livianos que los multiplataforma y facilitan la aceptación por

parte de cada una de las plataformas en términos de seguridad. En el caso de los lenguajes multiplataforma la ventaja que nos ofrece esta en los costos del desarrollo que para nuestro caso resulta relevante. Por lo tanto, revisaremos las opciones que disponemos en lenguajes multiplataforma, entre las opciones están disponibles, React Native, Ionic, Xamarin y Flutter. Flutter es un lenguaje de programación de Google, cuenta con un alto nivel de integración alto y un motor de renderizado gráfico que interactúa de forma nativa con el sistema operativo, tiene es un conjunto de herramientas de interfaz de usuario multiplataforma diseñado para permitir la reutilización de código en sistemas operativos como iOS y Android, al tiempo que permite a las aplicaciones interactuar directamente con los servicios subyacentes de la plataforma. <https://flutter.dev/>

Notifyme, toma el código en flutter y lo convierte en la versión nativa de cada plataforma, este nos ha resultado la solución más apropiada en términos de costo beneficio para el presupuesto y la disponibilidad de personal para desarrollar un producto mínimo viable (M.V.P) que nos permita avanzar en el proyecto, sin embargo, consideramos que a medida que el producto se consolide y sea necesario desarrollar otros segmentos o versiones, estas se pueden hacer directamente en lenguajes nativos. Debemos considerar que en términos de desarrollo de producto es necesario estar actualizado manteniendo una cultura de innovación abierta dentro de la cultura de la organización que permita mantener actualizado y competitivo el o los productos de la empresa.

Notifyme es entonces un producto Software as a Service, reconocido por sus siglas en inglés, SasS, este es un modelo de desarrollo de software que se alojan en la nube y los usuarios acceden a través de internet por un navegador web, el cliente no necesita hacer uso de servidores propios

### **5.3 Marca.**

Se ha considerado hacer un estudio para lanzar una nueva marca, con base en la investigación de mercado y el análisis de inteligencia competitiva realizada en este mismo documento, la identificación de la audiencia, los usuarios y los clientes objetivo que nos muestran las tendencias del mercado, iniciaremos un estudio para el desarrollo de marca. En este caso y para asegurar un resultado profesional y óptimo nos apoyamos en By Gabby Brand, una agencia de marketing y publicidad que nos orientara y desarrollara el material gráfico necesario para este proyecto. Con esta empresa desarrollamos la imagen de marca, los elementos gráficos. La idea central se basó en desarrollar una marca que representara los valores, quienes somos, la misión y visión de la empresa y el producto, buscó diferenciarse un poco de las empresas competidoras sin perder la esencia de la estructura y la seriedad que amerita el manejo de un presupuesto de gastos, que finalmente será parte del sustento para pagar impuestos y presentar esta información ante organismos gubernamentales como la DIAN. **A pesar de este ser un producto de alta responsabilidad y seriedad, se procuró mantener ese tono amable y tranquilo de la marca, seriedad no significa apático o rígido, nos inspiramos en esas secretarias de mejillas rozagantes, amables y eficientes que siempre tienen una sonrisa en el rostro y una respuesta para todo.** Anexo 1 Key Visual Notifyme

### **5.3.1 Sobre La Marca**

#### **5.3.1.1 ¿De dónde Vengo?**

De la industria y para la industria,

Notifyme nace de la **necesidad** y de la **frustración** sentida por agentes comerciales que veían descontar de su nómina gastos realizados en misiones comerciales por motivos laborales, descuentos sustentados en no tener los documentos correctos para legalizar sus gastos ante el departamento financiero o contable.

Notifyme nace como una **solución** a esos problemas que generan descuadrar la nómina de un empleado, que incumple con el pago del arriendo, el mercado o el colegio de sus hijos.

Nace de la preocupación de **cómo le voy a explicar a mi esposa** que el dinero no alcanzará este mes, que no cumplirás con el paseo prometido o que no recibirá ese regalo que le querías dar en una fecha especial.

#### 5.3.1.2 ¿A que me dedico?

- Me dedico a generar **transparencia** en los gastos generados en una relación laboral
- Me dedico a **aumentar el tiempo libre**
- Me dedico a **agilizar** el flujo de información entre el departamento contable y el asesor comercial que visita clientes día a día.
- Me dedico a mantener **relaciones armoniosas** entre la empresa y el estado.

#### 5.3.1.3 ¿Qué me hace diferente?

- Somos diferentes porque somos humanos, comprendemos el tiempo en familia y la tranquilidad.
- **Somos diferentes porque somos emprendedores, comprendemos que al empezar necesitas optimizar tus recursos.**
- Somos deferentes porque nos adaptamos a tus necesidades, tus gustos y a tu medida
- Somos diferentes porque somos flexibles y vamos creciendo juntos.
- Somos diferentes porque somos colombianos y conocemos nuestras costumbres y procesos.

#### 5.3.1.4 ¿Para quién existo?

Existo para miles de asesores comerciales que día a día salen de sus hogares a visitar clientes en busca de negocios que generan beneficios que impactan positivamente a clientes, empresas y gobiernos

Existo para las empresas que desean dar a conocer sus productos, que desean prestar el mejor servicio post venta o que desean educar para que sus clientes saquen mayor provecho de sus bienes.

Existo para esas empresas que aportan con sus impuestos desarrollo a un país.

#### **5.3.1.5 ¿Cómo soy como persona?**

Preciso, transparente y serio

Humano, familiar y amable.

Sereno, ágil y valiente.

Notifyme es preciso, conoce las reglas y sabe decir no a todo aquello que no hace parte de su propósito, es transparente y no deja nada a la imaginación no da lugar a dudas que lo que hace es lo correcto.

Notifyme es humano, conoce los sentimientos y sabe manejar relaciones, es empático y siempre está buscando aportar a la sociedad para impactar positivamente su entorno

Notifyme no corre, es sereno, pero siempre en movimiento evoluciona rápidamente afrontando sus miedos con la convicción de avanzar por un mundo mejor.

#### **5.3.1.6 ¿Por qué causa lucho?**

**Notifyme** lucha por relaciones transparentes, comercialmente sostenibles, a través de sistemas prácticos que permitan generar sinergias de valor, entre proveedores, consumidores y empresas.

Luchamos por acompañar y aportar al crecimiento de empresas que apostaron por un mundo mejor, venciendo sus miedos y saliendo de su zona de confort

### **5.3.1.7 ¿Qué es lo que valoro?**

Notifyme valora el tiempo, a través de procesos eficientes y sencillos que generen la transparencia y tranquilidad.

Notifyme valora la honestidad, la transparencia y la claridad en los movimientos de caja menor y en el uso óptimo de los recursos

Mejor dicho, a Notifyme le gustan las cuentas claras y el chocolate espeso.

### **Concepto estratégico.**

Notifyme es una herramienta práctica, ágil y segura que genera transparencia en la asignación de recursos, optimizando los gastos y dando tranquilidad a usuarios, empresas y gobiernos.

### **5.4. Canales.**

Siendo este un producto Software as a Service (SaaS) cuenta con todos los beneficios propios de la tecnología, el producto cuenta con dos plataformas para tres tipos de usuarios o roles. La versión base es un aplicativo para teblets y teléfonos móviles desde donde el usuario base va a ir registrando las solicitudes de anticipo y los gastos en el mismo instante que los va realizando, para esto se requiere que el funcionario cuente con un teléfono inteligente con cámara y sistema Android o IOS, como canal de distribución de este aplicativo tenemos Play Store y App Store

<b><i>Rol o Nivel de usuario</i></b>	<b><i>Quienes son y que capacidades tienen</i></b>
--------------------------------------	--

Usuario Base	Funcionarios en mandato, agentes comerciales y generalmente quienes están en campo ejecutando el gasto por razones laborales.
Soporte Contable	Funcionarios normalmente del departamento contable o administrativo, quienes se encargan de la gestión de la información de los gastos
Autorizador	Funcionarios con relación directa y encargados de la asignación y control del gasto, quienes podrán autorizar y rechazar gastos con base en las políticas de la empresa cliente.

**Tabla 8.** Rol y funciones, autoría propia, abril 2024

## **5.5 Estrategia de Comunicaciones de Mercadeo.**

### **55.1 ¿Cuál es la idea clave en esta estrategia? ¿Concepto creativo de esta estrategia?**

La clave en esta estrategia es dar a conocer el valor que puede aportar esta herramienta a las operaciones claves de una empresa, mostrar los beneficios que tiene su uso, para todos los actores involucrados en operaciones de legalización de gastos. El concepto creativo está en generar una experiencia gratificante a través de las pruebas piloto gratuitas, generando la necesidad en los usuarios para que una vez conocida la herramienta la usen con gusto y valorando el beneficio que esta ofrece.

En el concepto creativo es que una vez el usuario conozca la herramienta no la quiera dejar de usar y sea una forma de apalancar la decisión de adquisición del producto, generando lealtad a la marca.

### **5.5.2 Modelo de Planeación de Medios.**

#### **5.5.3 Etapa de Concientización.**

**Relaciones Públicas:** Debido a que se está fundando una nueva empresa y una nueva marca es muy importante dejar conocer tu propósito y la relación que tiene con el proyecto y el propósito de marca, para esto es importante apalancarse en entidades promotoras de emprendimiento tales como Cámara y Comercio, Impulsa, entre otros, normalmente esta es una buena fuente de relaciones públicas que no tiene costo.

**Voz a Voz:** Este método hace parte de las relaciones públicas, pero podríamos diferenciarlo en el punto de manejar métodos de buena impresión para que las personas que han escuchado sobre el producto, les comenten a otros a manera de libre voluntad.

**Web Site:** Este es un punto muy importante considerando que es un producto virtual que no necesariamente debe tener una sede física, un Web Site es un mecanismo para generar confianza, ya que en este sitio puede contar quienes somos y los métodos de comunicación existentes.

**Social Media:** Desarrollar presencia en redes sociales, específicamente en facebook Instagram, Linkd Inn y You Tube. Con base en que este es un negocio B2B donde el cliente final es un corporativo, y el usuario es un funcionario de empresa.

**Leads:** A través de los canales escogidos de redes sociales se identifican prospectos que se sientan identificados con los productos ofrecidos y afines a la necesidad que este resuelve.

**Adds:** Consecución de clientes a través de anuncios pagados en redes sociales.

#### **5.5.4. Etapa de consideración.**

**Prospección:** Identificación de los clientes deseados posterior

**Segmentación:** A pesar que los sistemas Adds se basan en la segmentación objetiva para alcanzar un público idóneo para un producto, es importante posteriormente revisar la información y depurar o priorizar el contacto a los clientes que resulten realmente potenciales.

**Prospección:** una vez identificados y segmentados los clientes potenciales, se procede a buscar información disponible de los mismos que nos ayuden a comprender su negocio y así mismo entender como nuestro producto entra a resolver necesidades y optimizar procesos.

**Referidos:** Estos son empresas y sus funcionarios resultado de que otros conozcan el producto y recomienden este mismo a otros.

**Brochure o Portafolio de Productos y Servicios:** Este es un material que resulta una herramienta práctica, ya sea para hacer presentaciones o como apoyo en campañas de e mailing.

### 5.5.5 Etapa de Compra

**Presentación Comercial:** Considerando que este es un producto enfocado comercialmente B2B es indispensable hacer presentaciones comerciales presenciales o virtuales con los directamente interesados responsables de la implementación de procesos en las compañías.

**Demostración:** El cliente debe resultar en interesado en conocer cómo funciona y los beneficios que el producto tiene a través de pruebas en campo que generen confianza.

**Adaptación del Producto:** En este caso se cuenta con un producto base que debe ser adaptado a las diferentes plataformas contables.

**Negociación:** Ajuste de tarifas y acuerdo de precios, así como métodos y plazos de pago. Esta parte resulta de suma importancia pues debe dar el flujo de caja necesario y oportuno para que la empresa cubra sus obligaciones y perdure en el tiempo.

### **5.5.6 Etapa de Servicio.**

**Capacitación:** Es fundamental que los usuarios que en este caso son diferentes a los clientes, tengan un buen manejo y familiaridad con el producto, ya que la aceptación de este depende de que la herramienta no se convierta en un obstáculo.

**Soporte Técnico:** se debe contar con mesas de ayuda que permitan dar solución oportuna a cualquier anomalía de funcionamiento del sistema.

### **5.5.7 Etapa de Fidelización.**

**Análisis de Datos:** Debido a que esta aplicación recopila información sobre los lugares frecuentados tales como restaurantes y hoteles, es posible analizar preferencias y sitios más visitados.

**Promociones y Tikets de Descuento:** El análisis de datos y el estudio de los comportamientos de consumo en diferentes regiones y empresas permitirán ofrecer promociones y tikets de descuento, que conecten consumidores y proveedores recibiendo beneficios mutuos. (Ver figura 11)

## **5.6 Estrategia de Precios.**

AL detallar esta estrategia vale la pena mencionar el desarrollo de opciones que se tenían como modelo de negocio, una era cobranza y monetización por descarga del aplicativo donde el usuario sería el mismo cliente y quien pagaría por el servicio recibido, la otra opción fue la negociación B2B la cual nos trae muchas ventajas y por tal motivo fue la forma escogida.

Para diseñar esta estrategia de precios vamos a revisar las estrategias de precios de los dos competidores más fuertes del mercado actual, esta información es de difícil consecución y por eso le damos el alcance a los dos competidores más importantes, como son SAP CONCUR y Rindegastos.

TABLA SOBRE PERCEPCIÓN DE VALOR DEL CLIENTE					
	Años	1	15	5	5
		Notifyme	SAP CONCUR	RINDEGASTOS	TIKELIA
Detalle / Competidores		MI PRODUCTO/MARCA	Compet 1	Compet 2	Compet 3
Posicionamiento de la marca. Qué lugar ocupa en la mente del consumidor, la marca/competencia	de 1 a 5, en que lugar estaría cada una de estas 5 marcas/negocios	1	5	4	3
Atributos que valora el cliente, sobre cada una de las marcas/competidoras: ingredientes, texturas, tiempos, garantía, empaque, color, tamaño, diseño, inventario, disponibilidad.	Definir el principal atributo que valora el cliente, por marca y/o producto/servicio (1 ó máximo 2)	facil personalización y ajuste a la medida del cliente.	Confianza y respaldo	detercción de facturas duplicadas	Practicidad en el escaneo y conversión de escritura a mano a digital
Experiencia de compra: , acompañamiento en el proceso de compra y utilización del producto.	Describir la o las características con mayor valoración por parte del cliente (1 ó máximo 2)	Facilidad en el proceso de arranque y sincronización con la mayoría de sistemas contables y CRM	Guía audiovisual interactiva que permite al usuario aprender didacticamente	Producto tropicalizado de facil aceptación en nuestro país	Facilidad en el ingreso de datos

**Tabla 9.** Percepción del cliente, autoría propia, abril 2024.

En la respectiva investigación encontramos que los principales competidores del mercado tienen diferentes formas de cobrar.

SAP CONCUR es una empresa con más de cinco mil clientes en Colombia, no usa licenciamiento y realiza cobros por suscripción anual, usa inteligencia de datos modular y en la nube, utiliza un sistema OCR que lee los datos y llena automáticamente cinco datos o campos que encuentra en la POS o en la factura de un proveedor. Tiene convenios con otras aplicaciones y entidades financieras para hacer conciliaciones de cuentas de forma inmediata que son cargadas al control de gastos. Para realizar la integración con otro software contable o CRM usan archivos planos o desarrollo de API con costo adicional.

podemos verlo en la tabla 3 a continuación.

<b>COSTOS POR ACTIVIDAD EN PESOS COLOMBIANOS BASADOS EN COTIZACIONES PARA CINCUENTA USUARIOS</b>			
<b>Actividad</b>	<b>Notifyme</b>	<b>SAP CONCUR</b>	<b>RINDEGASTOS</b>
<b>Costo por instalación y arranque</b>	\$ 1.500.000	\$ 32.000.000	\$ 6.500.000
<b>Costo unitario por legalización</b>	\$ -	\$ 28.000	\$ -
<b>Costo unitario por usuario</b>	\$ 15.000	\$ -	\$ 35.000
<b>Costo de empalme con CRM o API</b>	\$ -		
<b>Costo por consulto o solicitud de soporte</b>	\$ -	\$ -	\$ 157.000

**Tabla 10.** Análisis de costos de los principales competidores, autoría propia, abril 2024

Rindegastos es una empresa de origen chileno, que nace en 2018 y desde 2022 iniciaron su proceso de expansión por Latinoamérica, es un software como servicio en la nube sustentado en servidores de Amazon Web Services, y se destaca por la responsividad que tienen en todas las plataformas. En particular esta empresa destaca que su software detecta facturas duplicadas como una característica relevante que sólo ellos tienen, haciendo un análisis de casos y posibilidades reales de que esto pase en el la realidad es baja, pues las legalizaciones se hacen por fecha, por funcionario, ciudad y monto, con lo que realmente es fácilmente detectable una duplicación sin necesidad de que un software lo detecte, también

destacan que son una empresa adaptada a las necesidades de la región con amplio conocimiento de la normativa local, actualmente tienen clientes como Alquería, Polar Col, JGB y Premex.

Analizando los beneficios que puede traer a una compañía el uso de una aplicación como Notifyme u otras de legalización de gastos, podemos cuantificar este beneficio en el trabajo realizado por un auxiliar contable, en Colombia este cargo podría estar ganando un salario entre 1.500.000 y 2.300.000 pesos colombianos, sin tener en cuenta las prestaciones sociales y algunos otros beneficios, considerando que un auxiliar podría manejar el apoyo contable de máximo cien personas, nos daría un promedio de 22.500 pesos por persona. Este valor resulta coherente con los valores de la competencia, por lo tanto, consideramos que con Notifyme debemos tener un precio de introducción al mercado menor, este precio debe ayudar a alcanzar un número de usuarios superior a mil en un año, esto permitirá tener una buena base que genere confianza en nuevos clientes. Un valor aproximadamente 30% inferior a la competencia más algunas actividades sin costo resultarán atractivas para que los clientes se animen a darnos la oportunidad de ser su aliado estratégico.

Nuestra estrategia de precios entonces se basa en el cobro por arranque (onboarding) equivalente al costo mínimo de cien usuarios, es decir un millón quinientos mil pesos Col. (\$1.500.000) para cantidad mayor de usuarios se hace el cobro por usuario adicional al mismo valor que el valor por usuario registrado, cobro mensual por usuario registrado, de quince mil pesos colombianos (\$15.000), el número de legalizaciones es libre y el valor mensual por usuario incluye las sesiones de soporte mensual, desarrollo de la API de integración y personalización en la escala jerárquica de usuarios tales como, administrador, aprobador, Funcionario en misión.

#### **5.7. Presupuesto de Mercadeo y Ventas.**

Tasa de Cambio	LinkedIn		Facebook		Instagram	
\$ 4.000	USD \$	\$COL	USD \$	\$COL	USD \$	\$COL
<b>Awareness</b>	3,99	\$ 15.960	2,32	\$ 9.280	2,32	\$ 9.280
<b>Trafico</b>	5,26	\$ 21.040	1,15	\$ 4.600	1,15	\$ 4.600
<b>Leads</b>	4,5	\$ 18.000	2,5	\$ 10.000	2,5	\$ 10.000
<b>Alcance</b>	6,59	\$ 26.360	3,14	\$ 12.560	3,14	\$ 12.560

### 5.7.1 Costo de diseño y desarrollo de marca.

Este proyecto incluye la investigación, estrategia, diseño de identidad visual, desarrollo de sitio web, y materiales de marca para establecer una identidad de marca sólida y coherente.

<b>Componente</b>	<b>Costo Estimado</b>
Investigación y Estrategia	\$1.700.000
Diseño de Identidad Visual	\$5.000.000
Materiales de Marca	\$3.000.000
Desarrollo de Sitio Web	\$1.800.000
Estrategia de Comunicación	\$4.000.000
Marketing y Publicidad Inicial	\$6.000.000
<b>Total</b>	<b>\$21.500.000</b>

**Tabla 11.** Basados en cotizaciones de Aldo Consulting y By Gabby Brand, autoría propia, junio 2023.

#### Condiciones comerciales

- 50% posterior a firma de contrato
- Plazo de entrega aproximado en 12 semanas (3 meses)

- Revisiones incluidas hasta tres rondas mensuales por componente.
- 50% Restante una vez finalizado y entregado el trabajo a conformidad.

### 5.7.2. Costo del desarrollo de las campañas de marketing.

Según Hub Spot, en la guía de presupuestos de marketing, para empresas emergentes en el sector de desarrollo de software, especialmente aquellas con un enfoque en B2B, se recomienda invertir un porcentaje más alto de los ingresos en marketing para ganar tracción en el mercado. <https://blog.hubspot.com/marketing/marketing-budget>

Una proporción estándar para empresas nuevas es del 20% al 30% de los ingresos anuales. Sin embargo, dado tu margen neto y los objetivos ambiciosos, un enfoque conservador pero efectivo sería invertir alrededor del 25% de los ingresos anuales en marketing.

Para tal fin necesitamos desarrollar las diferentes plataformas que nos permitan desarrollar la campaña tales como, adquisición de dominio @notifyme.com, creación de página Web.

Creación de perfil emprendedor en redes sociales, las redes sociales escogidas son, Facebook, Instagram y LinkedIn, los medios de contacto telefónico y vía Whatsapp.

Aunque como se mencionó anteriormente, se destinara el 25% de los ingresos anuales a marketing, es importante tener un rubro fijo de inversión para el primer año, como lo vemos en la tabla 12 y que podemos mirar en mayor detalle en el **anexo 2** de análisis financiero.

<b>MARKETING DIGITAL</b>	<b>Mes 1</b>
Creación de Contenido	\$ 1.760.000
Kyebe W.A.Copilot	\$ 280.000
Linkedl	\$ 2.500.000
Meta	\$ 1.500.000
Google	\$ 1.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7.040.000</b>
<b>Presupuesto fijo Anual de marketing digital durante el primer año</b>	<b>\$ 84.480.000</b>

Tabla 12. Análisis financiero. Autoría propia, Jun 2024

### 5.7.3. Estrategia Comercial tradicional.

Si bien este es un producto digital, se requiere de interacción humana para dar cierre a las negociaciones, aunque dentro de la estrategia tenemos componentes de comunicación a través de inteligencia artificial y el agentamiento de citas automático, es indispensable que un asesor técnico y comercial entre en la definición de las necesidades del cliente, dudas, objeciones y posteriormente el cierre de ventas.

No se descarta hacer uso de la tradicional llamada telefónica y solicitud de citas con comprador calificado para presentación del portafolio de productos, demostraciones, relacionamiento, entre otras actividades de tipo comercial.

Para poder iniciar una campaña de marketing digital es necesario realizar inversiones base como podemos observar en la tabla 11.

<i>Inversiones</i>	
Dominio	\$ 120.000
Diseño de página web	\$ 1.800.000
Paquete de apertura y creación de contenido en las redes sociales escogidas	\$ 1.500.000
Entrega de Key Visual	\$ 300.000
<b>TOTAL INICIAL</b>	<b>\$ 3.720.000</b>

**Tabla 13.** Autoría propia, junio 2023

<b>Creación de Campaña de posicionamiento en redes sociales IG, Facebook, TikTok y Linkdn.</b>	
Producción de 4 contenidos en formato de video corto o Reel de 30Seg.	\$ 450.000
Producción de 4 piezas gráficas en formato de post 1080x180	\$ 360.000
Implementación y presupuesto de pauta en Facebook e Instagram	\$ 650.000
Community Manger: Monitoreo de campañas y comentarios de redes	\$ 300.000
<b>Valor Total Mensual</b>	<b>\$ 1.760.000</b>

**Tabla 14.** tomado de cotización by Gaby Brand, autoría propia, marzo 2024

Para realizar un departamento comercial es necesario como mínimo tener un asesor comercial, con su respectiva dotación, equipo de cómputo, tablet y celular adecuado para realizar las demostraciones. Estos equipos entran como activos de la compañía y los gastos tales como salario, comisiones, plan de telefonía móvil y dotación sería costo de ventas.

<b>Activos de Ventas</b>		<b>Depreciación a 36 meses</b>
Smart phone	\$ 1.800.000	\$ 50.000

Ipad 9	\$ 1.529.000	\$ 42.472
Computador Portátil	\$ 2.300.000	\$ 63.889
<b>Total Activos de Ventas</b>	<b>\$ 5.629.000</b>	<b>\$ 156.361</b>

**Tabla 15**, basado en valores comerciales, autoría propia, abril 2024

Si queremos tener un coste de ventas más preciso que considera la depreciación de estos activos, podemos tomar un rango de 36 meses, lo cual nos daría un valor de 156.361 \$Col/ mes.

<b>GASTOS DE VENTAS</b>	
Salario	\$ 2.600.000
Prestaciones Sociales	\$ 1.300.000
Subsidio de transporte	\$ 162.500
Dotación	\$ 47.250
Elementos de protección personal	\$ 38.000
Exámenes médicos (De ingreso, retiro y otros)	\$ 25.417
Comunicaciones (radios, celulares, internet)	\$ 57.589
<b>Valores considerados por mes</b>	<b>\$ 4.230.756</b>

**Tabla 16.** autoría propia, valores oficiales mayo 2024.

Las comisiones serian del 5% según el corte de cartera pagada a cierre del último día del mes anterior, esto internamente se debe considerar como un 7,5% ya que esas comisiones tienen obligaciones salariales y deben pagar prestaciones sociales.

## 6. Diseño Técnico Operativo.

En este punto nos vamos a basar en la imagen 11, donde describimos el pasillo de cliente.

### 6.1 Procesos Clave.

- Desarrollo de software, código fuente.
- Ajuste de código con base en las exigencias cambiantes de los canales como Play Store y App Store.
- Mejoramiento continuo de interfaz.
- Actualización y adaptación de la plataforma a necesidades específicas del cliente.
- Mantenimiento informático.

### Procesos subordinados

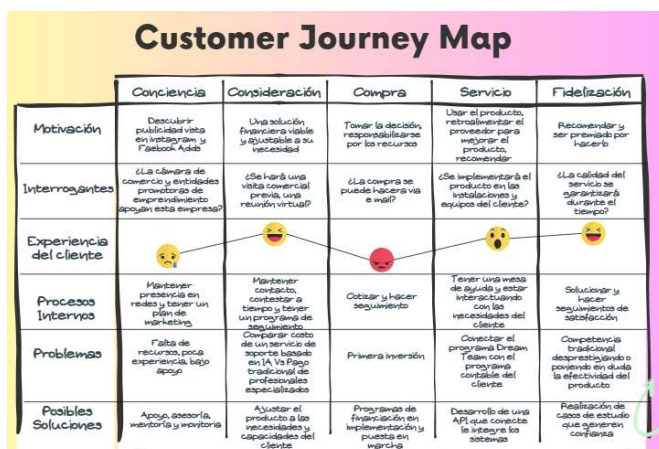


Imagen 13, Blue Print, Autoría propia, mayo 2024

## 7. Diseño Organizacional y Forma Legal.

## **7.1 NATURALEZA Y DENOMINACIÓN.**

La sociedad se denomina **“AVENIDAPPS S. A. S.”**, es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad se registrará por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

## **7.2 DOMICILIO.**

La sociedad tendrá como domicilio principal el municipio de Envigado, departamento de Antioquia, República de Colombia. Por disposición de los Accionistas, podrá establecer sucursales, agencias, establecimientos de comercio, dependencias o representaciones en otros lugares del país o del exterior. La sociedad tendrá una duración indefinida. Sin embargo, por disposición de los accionistas podrá disolverse y liquidarse en cualquier tiempo.

El objeto social principal de la sociedad dentro del giro ordinario de sus negocios, lo conforman las siguientes actividades: Desarrollo e implementación de aplicaciones, además de cualquier actividad comercial o civil lícita y todas las demás inherentes al desarrollo del objeto social.

## **7.3 CAPITAL Y ACCIONES**

**7.3.1 CAPITAL AUTORIZADO.** El capital autorizado de la sociedad es de **DOS MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS M.L. (\$122'800.000.00)**, dividido en mil (2.800) acciones, de valor nominal de mil pesos (\$43.857.00)., cada una. Dicho capital podrá aumentarse en cualquier tiempo mediante la correspondiente reforma estatutaria, aprobada y solemnizada conforme a la ley y a estos estatutos.

**7.3.2 CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO.** De las acciones en que se divide el capital autorizado se encuentran suscritas y pagadas la cantidad de **2.800 acciones, que equivalen a CIENTO VENTIDOS MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS (\$122.800.000.00)**,

es decir el valor de la acción es de \$43.857 cada una el cual se distribuye de la siguiente manera:

<b>ACCIONISTAS</b>	<b>No. ACCIONES</b>	<b>PORCENTAE</b>	<b>VALOR</b>
LUIS FERNANDO LOPEZ A.	1.400	50	61.400.000
GABRIEL CANO	1.400	50	61.400.000
<b>TOTALES</b>	<b>2.800</b>	<b>100</b>	<b>122.800.000</b>

## **8. Análisis de Viabilidad Financiera.**

Según Cruze Consulting en su artículo ¿WHAT ARE YOUR VC'S RETURN EXPECTATIONS DEPENDING ON THE STAGE OF INVESTMENT? Publicado en abril de 2024,

<https://kruzeconsulting.com/blog/what-VCs-Return-Expectations/>

Los inversionistas especializados en Startups coinciden que el retorno de la inversión esperado, estaría asociado al nivel de madurez que pueda tener la Startup en determinado momento, pudiendo llegar estos hasta 100X y siendo comunes valores de 10X y 15X, sin embargo, es crucial considerar varios factores adicionales antes de tomar una decisión de inversión, tales como, la sostenibilidad del ROI, las barreras de entrada, la competencia, los riesgos asociados y las condiciones del mercado.

### **8.1 Inversiones**

Una vez se pone la idea sobre la mesa y los socios concretan la idea de que este es un buen proyecto y que es ejecutable, se procede a desarrollar el marco legal para poder iniciar el

desarrollo de un PMV con las garantías necesarias que protejan los recursos económicos, creativos y técnicos de quienes participan en el ejercicio. Ver anexo 2 Análisis Financiero Notifyme S.A.S.

<b>Gastos Legales</b>	
Honorarios por asesoría legal	\$ 1.300.000
Documento o acta de constitución de la sociedad	\$ 300.000
Autenticación de firmas en notaría	\$ 50.000
Honorarios por asesoría contable preliminar y acompañamiento a la constitución de la empresa	\$ 750.000
Inscripción en cámara y comercio Envigado Antioquia	\$ 300.000
Industria y comercio	\$ 50.000
<b>TOTAL GASTOS LEGALES Y DOCUMENTALES</b>	<b>\$ 2.750.000</b>

Tabla 17, Autoría Propia mayo 2024

<b>GASTOS TECNICOS</b>	
Servidor	\$ 350.000
Dominio	\$ 150.000
Alojamiento IOS (App Store)	\$ 400.000
Alojamiento Android (Play Store)	\$ 100.000
<b>TOTAL GASTOS TÉCNICOS</b>	<b>\$ 1.000.000</b>

Tabla 18, Autoría propia, mayo 2024

<b>ACTIVOS TÉCNICOS</b>	
PC Mac	\$ 4.500.000
PC Windows	\$ 1.800.000
Smart Phone IOS	\$ 4.000.000
Smart Phone Android	\$ 1.800.000
I Pad 9	\$ 1.529.000
Muebles oficina	\$ 3.000.000
<b>TOTAL ACTIVOS TECNICOS</b>	<b>\$ 16.629.000</b>

Tabla 19, Autoría propia, mayo 2024

<b>Desarrollo de Producto y Marca</b>	
Honorarios Desarrollador	\$ 18.000.000
Diseño de identidad Visual	\$ 5.000.000
Materiales de marca	\$ 3.000.000
Paquete de apertura y creación de contenido en las redes sociales escogidas	\$ 1.500.000
Diseño Pagina Web	\$ 1.800.000
Honorarios administrativos	\$ 3.000.000
<b>TOTAL DESARROLLO DE PRODUCTO Y MARCA</b>	<b>\$ 32.300.000</b>

<b>TOTAL RECURSOS INVERTIDOS</b>	<b>\$ 52.679.000</b>
----------------------------------	----------------------

Tabla 20, autoría propia, mayo 2024

Con base en la información suministrada en la tabla 20, la inversión inicial es de aproximadamente 53 MM \$ Col (millones de pesos colombianos), en el rubro de inversión debemos a los considerar los costos fijos operativos de por lo menos un año por valor de 320 MM \$Col, (ver anexo 2 pestaña “Costos Fijos”) así como la inversión contemplada en el plan de marketing por valor de 85 MM \$ Col, (ver anexo 2 pestaña “Plan de Marketing) para un total de inversión de 458 MM \$ Col. Si consideramos que el plan de ventas estipula ingresos, que, si bien el primer año no generan utilidad neta, si generan un flujo de caja que ayuda a cubrir parte del gasto del año 1, haciendo que la inversión para cubrir los gastos operativos del año 1 sea menor, para una inversión total de 269.197.000 (ver anexo 2, pestaña “ROI” por lo tanto, este valor es el que será utilizado para calcular el retorno de la inversión en tres escenarios. Como podemos observar en la tabla 21, donde hemos considerado un periodo a analizar de tres años, obtenemos un ROI del 472%, mientras que, si analizamos un periodo un poco más amplio de cinco años, obtenemos un ROI de 19X, estas cifras podrían resultar muy altas para algunos inversionistas de sectores tradicionales, pero como lo mencionamos anteriormente, estas cifras no son ajenas al mercado de Startups. De otro lado esta cifra

puede disminuir en la medida que se puedan incorporar nuevos gastos o se presenten cambios de tecnología que requieran ajustes en el código fuente del sistema.

<b>Análisis del Retorno de la Inversión ROI considerando la inversión inicial y el costo operativo del primer año</b>			
<b>Horizonte a medio Plazo 3 años</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
	-\$ 216.518.000	\$ 343.534.187	\$ 1.144.793.915
Ganancia Neta Total	\$ 1.271.810.102		
Inversión Total	\$ 269.197.000		
<b>ROI</b>	<b>472%</b>		

Tabla 21, ROI a mediano plazo, autoría propia, mayo 2024

## 8.2 Proyección de Ventas.

El crecimiento en ventas está atado a la cantidad de usuarios que para el primer año estamos proyectando alcanzar entre mil y mil trescientos usuarios, el costo por usuario determinado para el primer año es de 15.000 \$ Col, y se considera un ajuste mínimo del IPC año tras año, no obstante, este precio puede variar en la medida que la cultura corporativa logre agregar valor al producto.

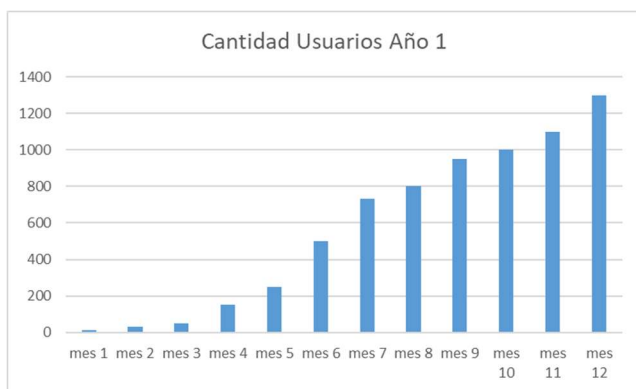


Grafico x, Cantidad de usuarios año 1, autoría propia mayo 2024

<b>Proyección de Ventas Año 1 Sesestre 1</b>						
<b>Año 1</b>	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6
Cantidad Usuarios	12	30	50	150	250	500

Total Ventas Brutas mes / 1000 \$ Col.	\$ 180	\$ 450	\$ 750	\$ 2.250	\$ 3.750	\$ 7.500
Valor por Usuario \$Col	\$ 15.000					
Total Ventas Brutas Año 1 \$Col.	\$ 14.880					

En el anexo 2 de análisis financiero en la pestaña “Proyección ve Ventas podemos observar el incremento en ventas año tras año, considerando que el IPC ira descendiendo poco a poco y se estabilizará en 5% en los próximos años, este panorama se considera moderado y puede variar según cambios políticos y factores macro económicos.

<b>Total ventas año 1 en \$ Col</b>	\$ 103.080.000
<b>Total ventas año 2 en \$ Col</b>	\$ 870.483.993
<b>Total ventas año 3 en \$ Col</b>	\$ 2.206.173.308
<b>Total ventas año 4 en \$ Col</b>	\$ 3.396.152.606
<b>Total ventas año 5 en \$ Col</b>	\$ 4.307.142.675

Tabla 22. Proyección de ventas por cinco años, autoría propia, mayo 2024.

Para los años 4 y 5 consideramos un panorama de crecimiento muy conservador del 2% mensual.

### 8.3 Estado de Resultados

Durante el primer año Notifyme dará pérdidas por 216 MM \$Col. Para los años de 2 a 5 se verán utilidades con retornos de inversión que alcanzan ROI superiores a 15X, lo cual resulta interesante para inversionistas del sector que consideran dentro de su portafolio inversiones de alto riesgo en startups.

	<b>Proyección de Ventas Año 3 Semestre 2</b>					
<b>Año 3</b>	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
Cantidad Usuarios	11008	11668	12368	13110	13897	14731
Total Ventas Brutas mes / 1000 \$ Col.	\$ 181.627	\$ 192.525	\$ 204.076	\$ 216.321	\$ 229.300	\$ 243.058

Valor por Usuario \$ Col + 10% Vs Año 1	\$ 17.350	
<b>Total Ventas Brutas Año 2 \$Col.</b>	<b>\$ 1.266.907</b>	<b>\$ 2.160.027</b>

**Estados de Resultados Históricos**

Pesos Col

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas netas</b>	103.080.000	870.483.993	2.206.173.308	3396152606	4307142675
Costo de ventas y de servicios(1)	5.450.000	5.831.500	6.123.075	6.429.229	6.750.690
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>97.630.000</b>	<b>864.652.493</b>	<b>2.200.050.233</b>	<b>3.389.723.377</b>	<b>4.300.391.985</b>
Gastos de Administración	208.068.000	222.632.760	233.764.398	245.452.618	257.725.249
Gasto Ventas	106.080.000	113.505.600	205.064.427	411.338.403	575.498.428
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>(216.518.000)</b>	<b>528.514.133</b>	<b>1.761.221.408</b>	<b>2.732.932.356</b>	<b>3.467.168.308</b>
Otros Ingresos	-	-	-	-	-
Gastos Financieros (2)	-	-	-	-	-
Otros Gastos	0	-	-	-	-
<b>Utilidad antes del impuesto a la renta</b>	<b>- 216.518.000</b>	<b>528.514.133</b>	<b>1.761.221.408</b>	<b>2.732.932.356</b>	<b>3.467.168.308</b>
Impuesto a la renta	0	184.979.947	616.427.493	956.526.325	1.213.508.908
Impuesto a la renta diferido (3)					
<b>Utilidad neta</b>	<b>- 216.518.000</b>	<b>343.534.187</b>	<b>1.144.793.915</b>	<b>1.776.406.032</b>	<b>2.253.659.400</b>

**Estados de Resultados Históricos**

Pesos Col

	Año 1	Año 2	Año 3
<b>Ventas netas</b>	103.080.000	894.890.000	2.160.027.000
Costo de ventas y de servicios(1)	150.544.332	150.544.332	240.000.000
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>(47.464.332)</b>	<b>744.345.668</b>	<b>1.920.027.000</b>
Gastos de Administración	100.000.000	110.000.000	120.000.000
Gasto Ventas	7.264.700	3.178.309	3.787.800
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>(154.729.032)</b>	<b>631.167.359</b>	<b>1.796.239.200</b>
Otros Ingresos	-	6.556.048	5.779.016
Gastos Financieros (2)	25.983.139	37.947.260	37.195.420

Otros Gastos	7500000	60.075.930	49.751.663
<b>Utilidad antes del impuesto a la renta</b>	<b>188.212.171</b>	<b>539.700.217</b>	<b>1.715.071.132</b>
Impuesto a la renta	0	46.753.212	79.387.000
Impuesto a la renta diferido (3)	7783	1.207.507	1.571.655
<b>Utilidad neta</b>	<b>- 188.219.954</b>	<b>491.739.498</b>	<b>1.634.112.477</b>

## 9. Conclusiones

### Identificación y Validación de Oportunidad:

Notifyme surge de una necesidad real y palpable en el mercado colombiano, particularmente debido a la implementación de la facturación electrónica obligatoria desde 2019. Este contexto regula la presentación de soportes contables ante la DIAN, afectando a las empresas con fuerzas comerciales en misión. La solución planteada aborda eficientemente esta necesidad, simplificando el proceso de legalización de gastos a través de un aplicativo intuitivo y accesible.

Si bien en el mercado hay competidores importantes, es una cantidad considerablemente baja, con la masificación de los Smart phones como un equipo multi herramienta, estamos viviendo una alta tendencia a solucionar muchas de las necesidades cotidianas con aplicativos en nuestro teléfono móvil, pero el mercado que integra las necesidades de la industria con las del colaborador es menor. Por lo tanto, concluimos que Notifyme es una idea actual, que cubre una necesidad real y permanente, a su vez, es un producto al nivel de sus competidores en el mercado, con oportunidades de mejora que se pueden desarrollar en menos de un año. Está en un mercado creciente con pocos competidores, la estrategia de precios bajos, apalancados por la forma secundaria de monetización es una idea innovadora que permitirá tener un crecimiento exponencial de la marca.

**Segmentación y Análisis de Mercado:**

El mercado objetivo de Notifyme son las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) con equipos comerciales entre 20 y 200 agentes comerciales. La segmentación geográfica se centra en Colombia, lo cual es estratégico dado el marco regulatorio local. La identificación de competidores como SAP Concur, Siesa Expenses, Tickelia, y Rindegastos muestra una oportunidad clara: ofrecer un producto con menores costos y mayor adaptación a las necesidades locales.

**Propuesta de Valor y Diferenciación:**

Notifyme se diferencia por su enfoque en la facilidad de uso y adaptación a las necesidades específicas de las empresas colombianas. La promesa de un proceso intuitivo y sin necesidad de entrenamiento intensivo destaca frente a los competidores, muchos de los cuales requieren inversiones significativas y capacitación extensiva.

**Estrategia de Implementación:**

La implementación de Notifyme se basa en una estructura ágil y adaptable, utilizando Flutter para desarrollo multiplataforma y APIs para integración con sistemas contables de los clientes. Esta elección tecnológica es tanto costo-efectiva como flexible, permitiendo una rápida adaptación y escalabilidad del producto.

**Monetización y Modelo de Negocio:**

El modelo de negocio elegido es B2B, lo cual es adecuado dado el tipo de servicio ofrecido. La estrategia de precios competitiva, basada en un costo inicial bajo y tarifas mensuales por usuario, es atractiva para las PYMEs que buscan soluciones eficientes y económicas. Además, la posibilidad de generar ingresos adicionales a través de promociones y cupones personalizados a partir del análisis de datos de consumo añade una capa innovadora y lucrativa al modelo.

**Estrategia de Marketing y Comunicación:**

La estrategia de marketing se basa en crear conciencia de marca a través de relaciones públicas, voz a voz, y presencia en redes sociales. La implementación de campañas en plataformas digitales, junto con una estructura de soporte técnico eficiente, asegura una penetración efectiva en el mercado objetivo. El enfoque en proporcionar pruebas gratuitas y descuentos iniciales es una táctica inteligente para captar y fidelizar clientes.

**Análisis Financiero y Viabilidad:**

La estrategia de precios y el análisis de costos indican que Notifyme puede ofrecer una solución competitiva y rentable. La estructura de costos y el plan de implementación detallado aseguran que la empresa puede operar eficientemente, proporcionando valor a los clientes mientras mantiene un margen de beneficio sostenible.

**Innovación y Escalabilidad:**

Notifyme no solo resuelve una necesidad actual, sino que también se posiciona para escalar y adaptarse a futuras demandas del mercado. La posibilidad de expandir funciones y adaptar la aplicación a otros mercados o regulaciones muestra un potencial de crecimiento significativo.

En conclusión, Notifyme representa una solución innovadora y viable para la legalización de gastos en Colombia, con un enfoque claro en la eficiencia, facilidad de uso, y adaptación a las necesidades locales. La combinación de un modelo de negocio bien definido, una estrategia de precios competitiva, y una fuerte propuesta de valor posiciona a Notifyme como un competidor sólido en el mercado de aplicaciones para gestión de legalización de gastos.

