

Servicios TNC (Trabajo No Calificado)

Santiago Montes Loaiza

Faculta de Ciencias Jurídicas y Políticas, Institución Universitaria de Envigado

Trabajo de grado - Emprendimiento

Profesor

Luis Fernando Correa Acosta

2024

## Resumen

El presente proyecto tiene como objetivo principal analizar en el campo laboral, el desarrollo que existe para la búsqueda de una persona que realice una labor determinada como Trabajo no Calificado (TNC) u oficio no característico de un estudio profesional. El estudio se basa en el Manual del Emprendedor cumpliendo retos con el fin de identificar el problema y encontrar una solución, llevándolo con métodos que dejará en evidencia y validará este problema.

Palabras Claves: Trabajo no Calificado (TNC), emprendimiento, oficio.

## Abstract

The main objective of this project is to analyze in the labor field, the little development that exists for the search of a person who performs a particular job as unskilled labor (TNC) or trade not characteristic of a professional study. The study is based on the Manual of the Entrepreneur meeting challenges in order to identify the problem and find a solution, taking it with methods that will highlight and validate this problem.

Keywords: unskilled labor, Venture, office.

## Contenido

<b>Reto 1: El Problema</b> .....	<b>4</b>
1. Preguntas del Manual.....	4
2. Hipótesis Inicial.....	5
3. Instrumento de Validación .....	5
4. Experimento De Validación.....	7
5. Conclusiones.....	10
6. Herramienta Metodológica .....	11
<b>Reto 2: Arquetipo</b> .....	<b>11</b>
1. Preguntas del Manual.....	11
2. Hipótesis.....	13
3. Instrumento de Validación .....	13

Servicios TNC	3
4. Experimento de Validación.....	15
5. Conclusiones.....	18
6. Herramienta Metodológica .....	18
<b>Reto 3: La Propuesta de Valor .....</b>	<b>19</b>
1. Preguntas del Manual.....	19
2. Hipótesis de la Propuesta de Valor .....	20
3. Instrumento de Validación .....	21
4. Experimento de Validación.....	22
5. Conclusiones.....	25
6. Herramienta Metodológica .....	25
<b>Reto 4: El Prototipo Funcional .....</b>	<b>26</b>
1. Fichas Técnicas .....	26
2. Hipótesis.....	28
3. El Prototipo .....	28
4. Instrumento de Validación .....	29
5. Experimento de Validación.....	31
6. Conclusiones.....	33
7. Herramientas Metodológicas.....	34
<b>Reto 5: producto mínimo viable, validado y vendible .....</b>	<b>35</b>
1. Producto mínimo viable.....	35
2. Hipótesis Inicial.....	52
3. Funciones de Aplicaciones .....	52
4. Instrumento de Validación .....	52
5. Experimento de Validación.....	53
6. Conclusiones.....	57
7. Herramienta Metodológica .....	57
<b>Reto 6: Tracción .....</b>	<b>58</b>
1. Preguntas del manual .....	58
2. Hipótesis.....	59
3. Campaña para captar prospectos .....	60
4. Instrumento de validación.....	61

Servicios TNC	4
5. Experimento de validación .....	62
6. Conclusiones – descubrimiento .....	65
7. Herramienta Metodológica .....	66
8. Modelo del actual negocio – Financiero .....	67
<b>Disposiciones finales del emprendimiento .....</b>	<b>72</b>
<b>Referencias .....</b>	<b>73</b>

## **Reto 1: El Problema**

### **1. Preguntas del Manual**

**¿Cuál es el problema y/o la necesidad que tienen los clientes potenciales para la búsqueda del personal idóneo para el desarrollo de un Trabajo no Calificado, servicio u oficio no característico de un título profesional, por ejemplo: (plomaría, pintura, carpintería, jardinería, otros...)?**

R/ Cuando las personas requieren de un servicio en específico de Trabajo no Calificado, se encuentran con el problema de cómo conseguir al personal idóneo, teniendo que utilizar el “voz a voz” y experiencias de otros usuarios, desconociendo si esta persona realmente es apta e idónea.

**¿Qué intenta lograr el cliente potencial con la contratación de personal para el desarrollo de un Trabajo no Calificado, servicio u oficio?**

R/ Solucionar o arreglar la necesidad que se presenta que solo puede ser ejecutado por las personas que tiene un conocimiento mínimo, habilidad o experiencia de Trabajo no Calificado, servicio u oficio.

**¿Cómo sucede la necesidad de contratar personal? ¿Cuándo sucede la necesidad de contratar personal? ¿En dónde busca para contratar personal?**

R/ Las personas requiere alguna reparación o mantenimiento que sea propio de Trabajo no Calificado, servicio u oficio no característico de título profesional, deciden contratar cuando, el mantenimiento o reparación, requiere un conocimiento mínimo, habilidad o experiencia y por lo general el cliente contrata a personal por el medio de recomendaciones personales o terceros, más conocido como el “voz a voz”.

**¿Por qué busca personal?**

R/ Porque las personas que necesitan hacer el mantenimiento o la reparación que les aflige, no tienen el conocimiento mínimo, habilidad o experiencia, que se requiere para llevar a cabo esa labor, o porque simplemente no tiene tiempo.

**¿Qué actores involucra la contratación de este personal?**

R/ I. La idoneidad del personal a contratar y la falta de inseguridad cuando se contrata personal. II. En el “voz a voz” el que recomienda a los posibles contratistas, III. La necesidad del cliente y que esto sea asumido por una persona responsable.

**¿Existen actualmente otras formas de solucionar el problema de encontrar personal para el Trabajo no Calificado, servicio u oficio?**

R/ La voz a voz, experiencia de otros familiares o páginas en internet, aunque normalmente estas están separadas según el oficio.

**¿Qué deficiencias tienen esas soluciones? ¿Cuáles características de esas soluciones sí funcionan?**

R/ Que en ocasiones es difícil contactarlos, que en algunos casos no se garantiza la idoneidad del trabajador, que se encuentra solo un oficio por página web o empresa, no hay seguridad de la persona que se va a contratar.

## **2. Hipótesis Inicial**

El problema que se presenta es la dificultad de encontrar personas confiables y aptas y seguras para realizar, trabajos no calificados, servicios u oficios no característicos de un título profesional, como por ejemplo: plomería, jardinería, electricidad, pintura, arreglos entre otras; teniendo en cuenta el desconocimiento en sus habilidades y experiencia. Esto conlleva a aumentar el sentimiento de inseguridad de las personas en la contratación de estos servicios y muchas veces también se termina contratando el servicio a personas que no cumplen el perfil requerido lo que lleva a una mala ejecución del mismo, toda vez que se guían por el “voz a voz” o publicidad externa.

## **3. Instrumento de Validación**

***Link de preguntas de validación:***

<https://forms.gle/m3Lus2nGDUBJQr4x8>

La encuesta consiste en la problemática para la búsqueda de personas aptas y seguras que realicen Trabajos no Calificados, servicios u oficio no característico de un título profesional, por ejemplo: plomero, pintor, albañil, carpintero, entre otros...

Tu opinión es esencial para comprender las necesidades de las personas que requieren una persona apta que ejecute esta labor y así poder enfrentar los desafíos que los usuarios presentan.

Esta encuesta breve, está compuesta por 7 preguntas y ayudará a comprender la necesidad de las personas que no tienen como encontrar alguien que realice un Trabajo no Calificado, servicio u oficio.

¡Agradezco de antemano tu participación, valiosa contribución y por participar en mi encuesta!

***Preguntas usadas para la validación:***

**Pregunta 0:** ¿Tiene o ha tenido la necesidad de usar servicios de oficios (Trabajos no calificados) que no sean característicos de títulos profesionales, Ej.: ¿carpintero, pintor, fontanero, latonero, mecánico, etc...?

- A. Sí
- B. No

**Pregunta 1:** ¿Se le dificultó o se la ha dificultado la búsqueda de personas aptas e idóneas y seguras para la realización de un Trabajo no Calificado, servicio u oficio no característico de un título profesional?

- A. si
- B. no

**Pregunta 2:** ¿Cuál es el medio que utilizó o ha utilizado por el cual logra encontrar una persona que realice la prestación de un servicio u oficio?

- A. Recomendación de un amigo o familiar " Voz a voz"
- B. Medios digitales como paginas o aplicaciones
- C. Medios tradicionales como: revistas, periódicos, radio, TV.
- D. No encuentra el medio apto para encontrar personal con buenas características.

**Pregunta 3:** ¿Ha experimentado alguna experiencia negativa por contratar el servicio de una persona sin conocer si es apta, Idónea y segura para la realización del Trabajo no Calificado, servicio u oficio no característico de un título profesional?

- A. Si.
- B. No.

**Pregunta 4:** ¿Cómo convalida la severidad de la información de la experiencia o conocimiento del prestador del servicio?

---

“Pregunta abierta, con respuesta corta.”

**Pregunta 5:** ¿Por lo general ha quedado satisfecho con el resultado del trabajo realizado por el prestador del servicio?

- A. Si
- B. No

**Pregunta 6:** ¿Si a usado medios digitales, ha sentido plena seguridad de la idoneidad del servicio contratado?

- A. Si

- B. No
- C. Nunca he usado medios digitales

**Pregunta 7:** ¿Cuáles considera usted que son las dificultades para acceder a personas aptas e idóneas para la realización de un servicio u oficio?

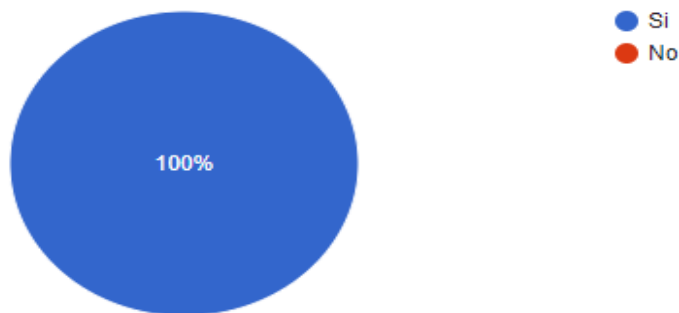
- A. No hay medio apto para encontrar personal
- B. Plataformas poco amigables, es decir, difícil su navegación
- C. Falta de seguridad a la hora de contratar
- D. No hay certeza del conocimiento que dice tener el prestador del servicio
- E. Otras.... cuales?

#### 4. Experimento De Validación

**Figura 1**

¿Tiene o ha tenido la necesidad de usar servicios de oficios (Trabajos no calificados) que no sean característicos de títulos profesionales, Ej.: ¿carpintero, pintor, fontanero, latonero, mecánico, etc...?

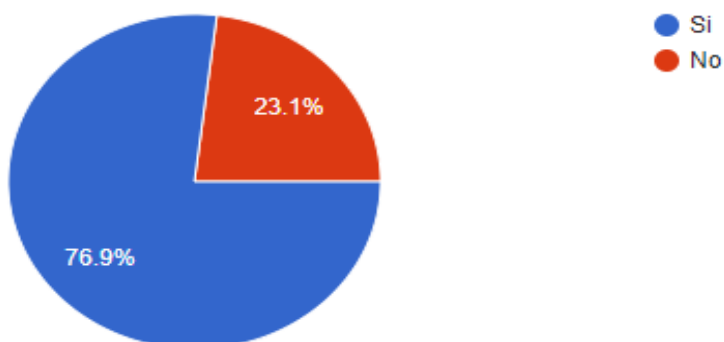
13 respuestas



**Figura 2**

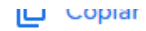
¿Se le dificultó o se la ha dificultado la búsqueda de personas aptas e idóneas y seguras para la realización de un Trabajo no Calificado, servicio u oficio no característico de un título profesional?

13 respuestas

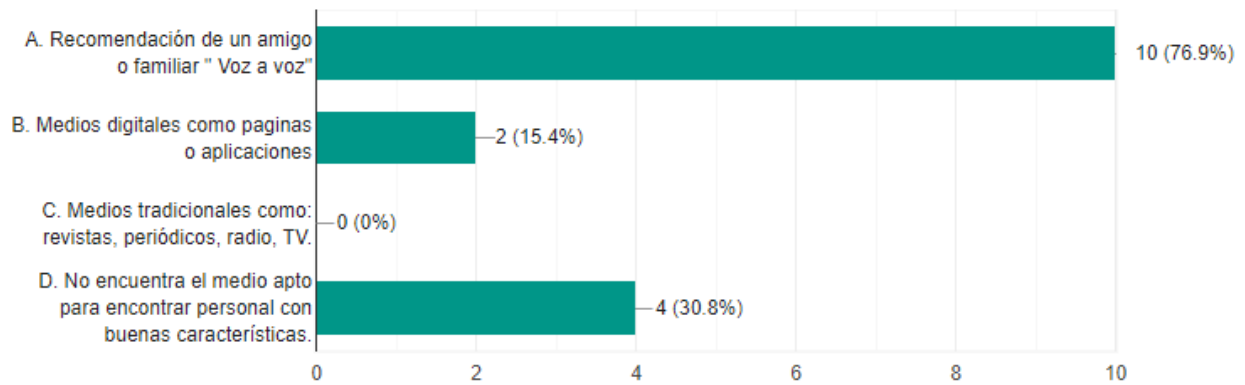


**Figura 3**

¿Cuál es el medio que utilizó o ha utilizado por el cual logra encontrar una persona que realice la prestación de un servicio u oficio?



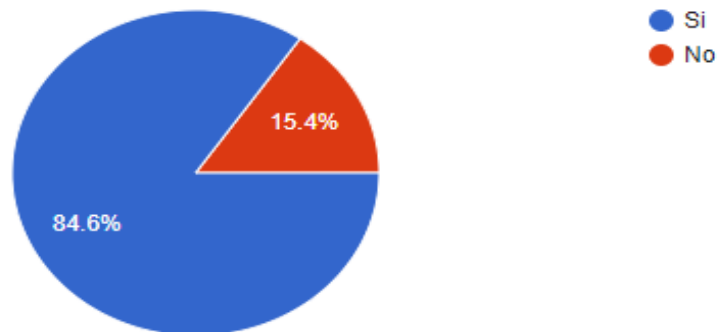
13 respuestas



**Figura 4**

¿Ha experimentado alguna experiencia negativa por contratar el servicio de una persona sin conocer si es apta, Idónea y segura para la realización del Trabajo no Calificado, servicio u oficio no característico de un título profesional?

13 respuestas



**Figura 5**



¿Cómo convalida la severidad de la información de la experiencia o conocimiento del prestador del servicio?

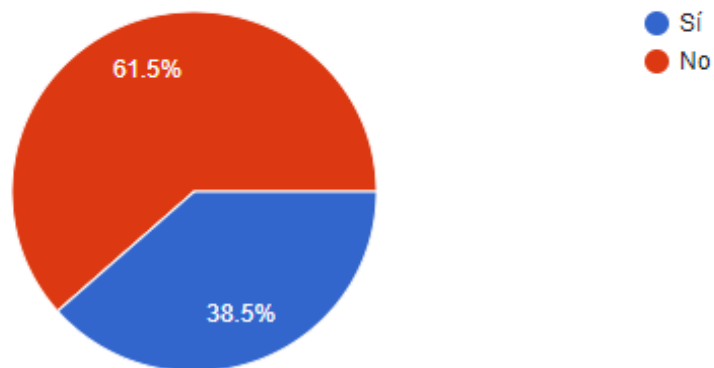
13 respuestas

Buena
Por el voz a voz
Por recomendación
No ha sido posible convalidarla
Si quedó bien hecho o no el trabajo
con la recomendación de otras personas
No hay forma
No se puede convalidar
Con los amigos

**Figura 6**

¿Por lo general ha quedado satisfecho con el resultado del trabajo realizado por el prestador del servicio?

13 respuestas

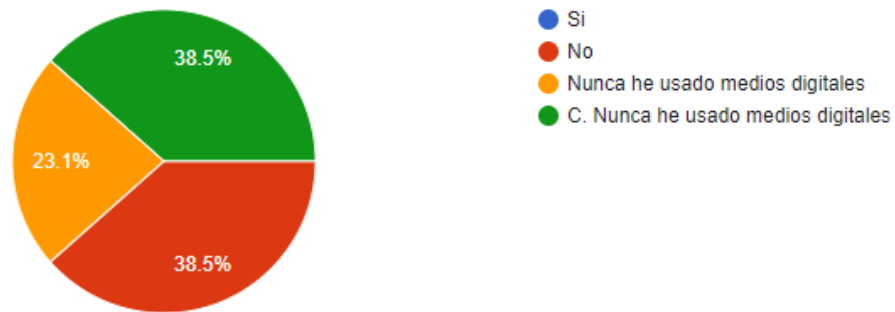


**Figura 7**

¿Si ha usado medios digitales, ha sentido plena seguridad de la idoneidad del servicio contratado?

 Copiar

13 respuestas

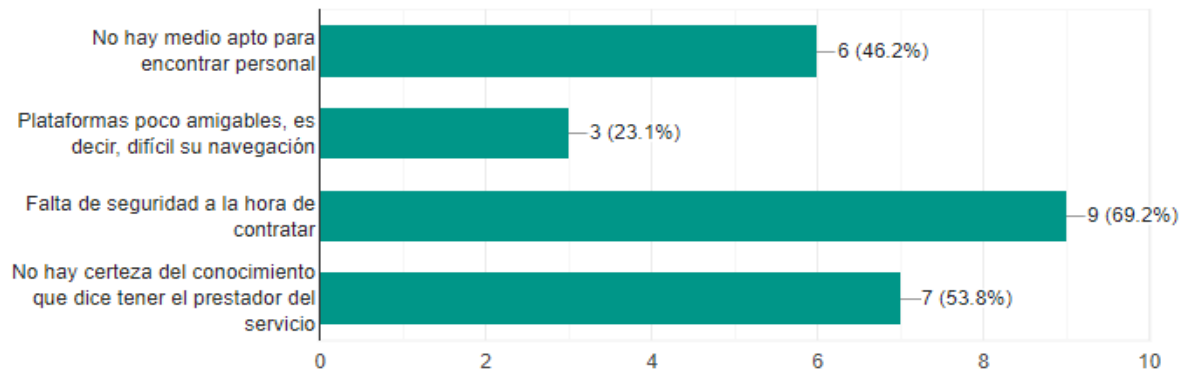


**Figura 8**

¿Cuáles considera usted que son las dificultades para acceder a personas aptas e idóneas para la realización de un servicio u oficio?

 Cc

13 respuestas



## 5. Conclusiones

Basándose en los resultados de la encuesta, se logró llegar a las siguientes conclusiones:

- 1) Se puede concluir que el 100% de las personas acceden o han accedido a conseguir una persona que realice un Trabajo no Calificado, y a su vez el 76.9% de los encuestados, se le ha dificultado la búsqueda de esta persona.
- 2) Se puede observar que el medio más usado para la contratación de la persona que realice Trabajo no Calificado es el “voz a voz”, todo esto porque 1. No hay un medio apto para

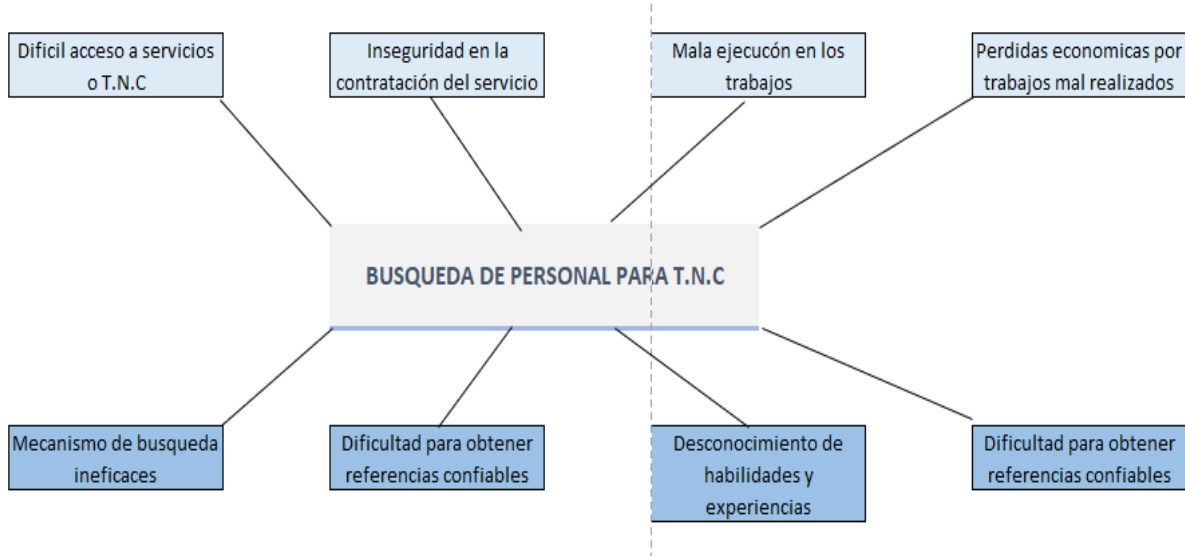
encontrar personal, 2. la falta de seguridad que puede percibirse al momento de contratar la persona, 3. Se desconoce si cuenta con las habilidades mínimas requeridas para ejecutar el Trabajo no Calificado, y se basan en lo que dicen las referencias.

- 3) El 61.5% de las personas que han contratado personal han quedado insatisfecho con la prestación del servicio, esto debido a la conclusión anterior.

## 6. Herramienta Metodológica

### Árbol de problemas

Figura 9



## Reto 2: Arquetipo

### 1. Preguntas del Manual

#### ¿Cuál es su edad?

R/ Personas entre 18 (edad apta para la firma del contrato) – no hay un límite de edad ya que es la necesidad del servicio.

#### ¿Cuál es su género?

R/ No hay un género determinado que sea más propenso a presentar la necesidad de requerir una persona que realice un determinado Trabajo no Calificado.

#### ¿A qué se dedica?

R/ No se dedica a algo en específico, por lo general pueden ser empresarios, estudiantes, ama de casa, pensionados entre otros...

**¿Cuáles son sus intereses?**

R/ Satisfacer una necesidad que, por falta de conocimiento y tiempo, requieren la habilidad y aptitud de una persona que pueda realizar el Trabajo no Calificado, servicio u oficio no característico de un título profesional.

**¿Cuál es su nivel de ingresos?**

R/ Medio – Alto

**¿Qué tipo de lugares frecuenta?**

R/ Oficina, empresa, casa y lugares de actividades físicas.

**¿En dónde vive?**

R/ Vive en el casco urbano o en zona rural.

**¿Cómo es un día de su vida?**

R/ Persona que labora de 8 -10 horas diarias, que tiene poco tiempo disponible para tareas externas a sus trabajos o tiempos en familia.

**¿Cómo es su semana de trabajo?**

R/ Trabaja de lunes a viernes con posibilidad de también hacerlo los fines de semana, cuenta con muy poco espacio para actividades diferentes a su labor.

**¿Cómo toma decisiones?**

R/ Basado en la necesidad que presenta.

**¿Qué tipo de hábitos tiene?**

R/ Aparte de laborar de 8 a 10 horas al día, requiere descanso y tiempo para compartir con sus familiares o realizar actividades lúdicas, busca quien le haga prevención o mantenimiento en algún servicio que requiere de una persona con dicha habilidad y experiencia. Persona jurídica está enfocada a generar más riqueza y cumplir el objeto social.

**¿Cuáles son sus costumbres?**

R/ Aprovechar su tiempo limitado a desarrollar actividades de descanso o lúdicas, acostumbra a mejorar sus servicios que necesita o preocuparse por mantenimientos que requiere, pero para estos casos por falta de tiempo o conocimiento requiere de persona apta e idónea para el desarrollo del mismo, suele buscar a través de medios electrónicos quien pueda realizar este Trabajo no Calificado, servicio u oficio que no es característico de un título profesional.

**¿Cuáles son sus rasgos de personalidad más evidentes?**

R/ Es persona de medio o alto estrato social y no tiene mucho tiempo ni tiene la experiencia o la habilidad para desarrollar el servicio que requiere.

### **¿Cuáles son sus frustraciones y alegrías?**

R/ Se frustra cuando no encuentra la persona apta e idónea que ejecute la labor que requiere y satisfacer esa necesidad de tener en orden sus servicios, le genera alegría encontrar alguien que pueda desarrollar ese Trabajo no Calificado y lo haga en muy buenas condiciones.

## **2. Hipótesis**

Las personas que se encuentran en un rango de edad a partir de los 18 años, no tienen un género en específico, de estrato medio o alto (de estrato 3 a 6), que se encuentran en su vida diaria ocupada por los deberes de laborar, y que en sus espacios libres desean esparcirlos en actividades de descanso o actividades lúdicas, tiene un interés en encontrar una persona apta que pueda llevar a cabo el servicio de Trabajo no Calificado y así satisfacer la necesidad que enfrenta, son personas que buscan soluciones generalmente en la tecnología como paginas digitales y apps.

## **3. Instrumento de Validación**

### ***Link de instrumento:***

<https://forms.gle/F9AGoBBu2LQeTumi7>

La encuesta consiste en la problemática para la búsqueda de personas aptas y seguras que realicen Trabajos no Calificados, servicios u oficio no característico de un título profesional, por ejemplo: plomero, pintor, albañil, carpintero, entre otros...

Tu opinión es esencial para comprender las necesidades de las personas que requieren una persona apta que ejecute esta labor y así poder enfrentar los desafíos que los usuarios presentan.

Esta encuesta breve, está compuesta por 8 preguntas y ayudará a comprender la necesidad de las personas que no tienen como encontrar alguien que realice un Trabajo no Calificado, servicio u oficio.

¡Agradezco de antemano tu participación, valiosa contribución y por participar en mi encuesta!

### ***Preguntas usadas para la validación:***

**Pregunta o:** ¿Tiene o ha tenido la necesidad de usar servicios de oficios (Trabajos no calificados) que no sean característicos de títulos profesionales, Ej.: ¿carpintero, pintor, fontanero, latonero, mecánico, etc...?

- A. Sí, continua con el cuestionario
- B. No, (no lo deja pasar a la siguiente pregunta)

**Pregunta 1:** ¿Cuál es su edad?

- A. Menos de 18 años
- B. 18 o más años

**Pregunta 2:** ¿Cuál es su género?

- A. Femenino
- B. Masculino

**Pregunta 3:** ¿A qué se dedica?

- A. Estudiante
- B. Empleado
- C. Independiente
- D. Empresario
- E. Ama de casa
- F. Pensionado
- G. Otro. ¿Cuál?

**Pregunta 4:** ¿Cuál es su estrato social?

- A. 1
- B. 2
- C. 3
- D. 4
- E. 5
- F. 6

**Pregunta 5:** ¿Qué le gusta hacer en sus tiempos libres?

- A. Descansar
- B. Hacer actividades físicas
- C. Pasar tiempo con mi familia
- D. Realizar Trabajos no Calificados

**Pregunta 6:** ¿Si presenta o ha presentado un problema que requiera de un conocimiento mínimo, habilidad o experiencia de Trabajo no Calificado, servicio u oficio no característico de un título profesional, como lo soluciona?

- A. Yo mismo lo soluciono
- B. Contrato a un amigo
- C. Busco en internet o medios digitales.
- D. No tengo donde conseguir alguien con el conocimiento, habilidad o experiencia de Trabajo no Calificado, servicio u oficio.

**Pregunta 7:** ¿Cuál es la razón principal para contratar alguien que realice un Trabajo no Calificado, servicio u oficio no característico de un título profesional?

- A. No tengo el conocimiento para gestionarlo

- B. No cuento con tiempo para realizarlo
- C. Prefiero hacer otras actividades

**Pregunta 8:** ¿Cuál es su fuente principal de información para contratar servicio o solucionar necesidades básicas de Trabajos no Calificados, servicios u oficios no característicos de títulos profesionales?

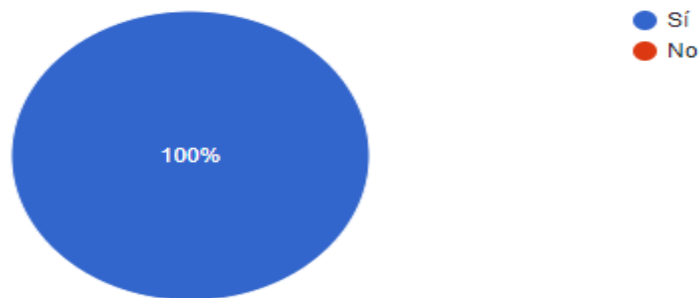
- A. Recomendaciones de terceros
- B. Redes sociales
- C. Sitios web
- D. Apps.

#### 4. Experimento de Validación

**Figura 10**

¿Tiene o ha tenido la necesidad de usar servicios de oficios (Trabajos no calificados) que no sean característicos de títulos profesionales, Ej.: ¿carpintero, pintor, fontanero, latonero, mecánico, etc...?

13 respuestas



**Figura 11**

¿Cuál es su edad?

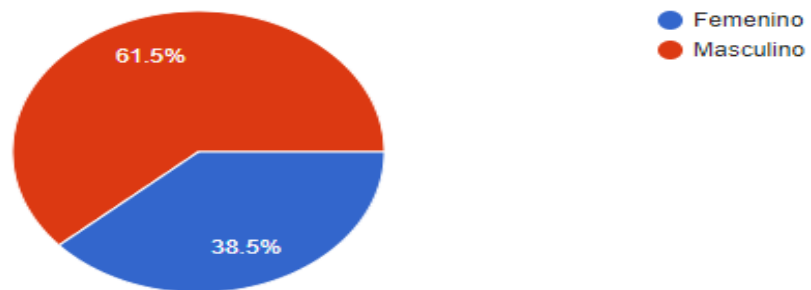
13 respuestas



**Figura 12**

¿Cuál es su género?

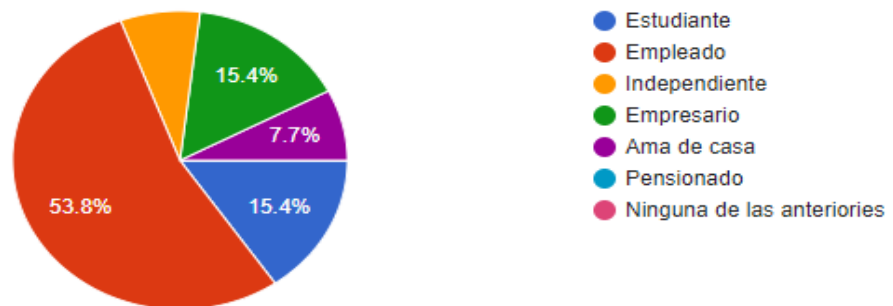
13 respuestas



**Figura 13**

¿A qué se dedica?

13 respuestas

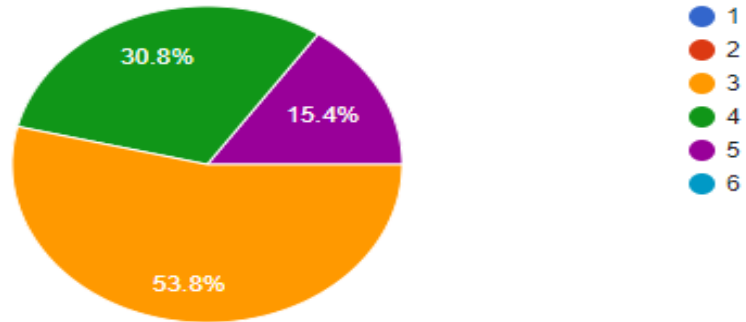


**Figura 14**



### ¿Cuál es su estrato social?

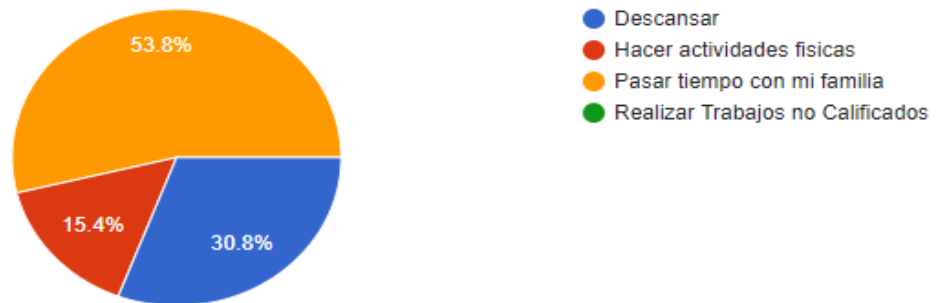
13 respuestas



**Figura 15**

### ¿Qué le gusta hacer en sus tiempos libres?

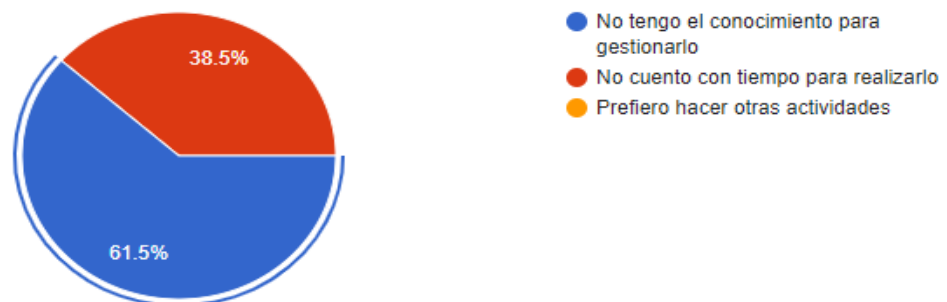
13 respuestas



**Figura 16**

### ¿Cuál es la razón principal para contratar alguien que realice un Trabajo no Calificado, servicio u oficio no característico de un título profesional?

13 respuestas

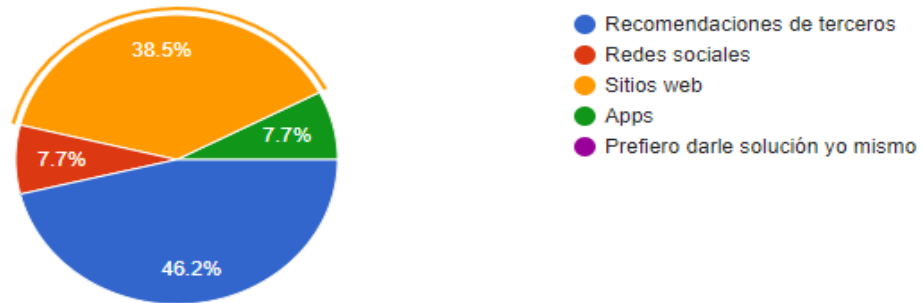


**Figura 17**

¿Cuál es su fuente principal de información para contratar servicio o solucionar necesidades básicas de Trabajos no Calificados, servicios u oficios no característicos de títulos profesionales?



13 respuestas



## 5. Conclusiones

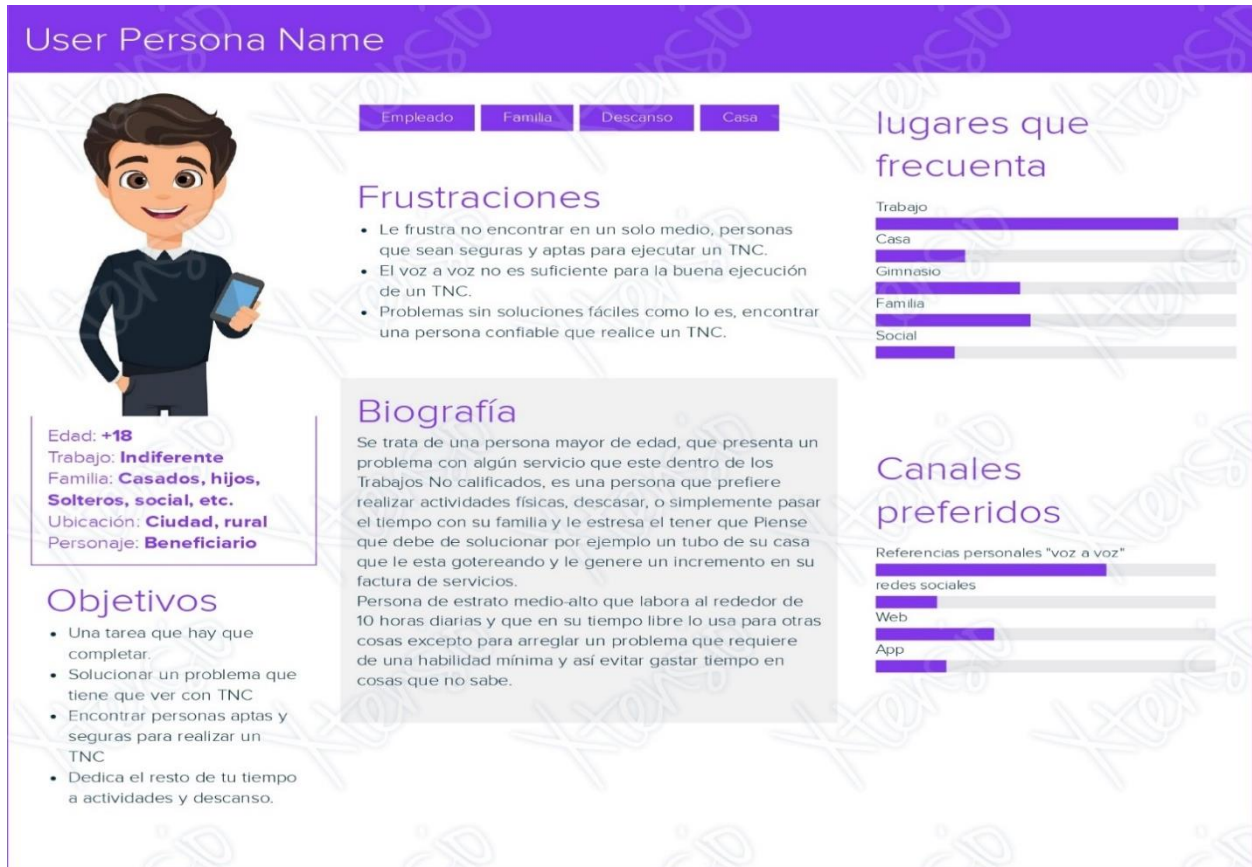
De acuerdo con los resultados de la encuesta, podemos llegar a algunas conclusiones:

- 1) Puedo concluir con las respuestas de las encuestas, que los mayores de 18 años quienes están facultados para expresar su consentimiento a través de contratos, han usado personas para realizar Trabajos no Calificados.
- 2) Se puede concluir que independiente del género y de su ocupación, necesitan o han necesitado servicios de Trabajo no Calificado.
- 3) Por lo general quienes necesitan o han necesitado el Trabajo no Calificado, son personas de estrato medio – alto, quienes por cuestiones de sus labores diarias no cuentan con tiempo y prefieren realizar actividades físicas, pasar tiempo de caridad con su familia, o simplemente descansar.
- 4) El 61.5% de las personas encuestadas no cuentan con el conocimiento para la ejecución de Trabajos no Calificados, o que, teniendo tal vez el conocimiento mínimo, no lo realizan por falta de tiempo según el 38.5% de los encuestados, es por esto que los llevan a buscar personas que realicen estas actividades y al momento de buscar lo hacen por medio de referencias de terceros o buscar por sitios web.

## 6. Herramienta Metodológica

**Tarjeta de Arquetipo**

**Figura 18**



**Reto 3: La Propuesta de Valor**

**1. Preguntas del Manual**

**Necesidades Básicas:**

R/ Solucionar y enfrentar la dificultad de hallar personas que puedan desarrollar un TNC

**Experiencial:**

R/ Que a través del medio digital el cual hallara la persona que desarrolle el TNC, se cree una gran experiencia brindando plena certeza de la idoneidad y seguridad del trabajo que realice el prestador del servicio.

**Psicológica:**

R/ Aumenta la satisfacción de encontrar por un medio fácil y eficiente una solución sobre un problema que enfrente característico de TNC.

***Sociológica:***

R/ Fortalece a través de los medios digitales, su condición de vida, así el cliente puede esparcir sus tiempos libres con familiares y amigos.

***Monetario:***

R/ A través de una experiencia y una prestación del servicio, el usuario podrá disfrutar de la certeza de que no tendrá que incurrir en nuevos gastos porque el servicio que fue prestado es de gran calidad.

***Aliviadores de Frustraciones:***

- Garantía de seguridad y calidad del trabajo
- Resolución eficiente de problemas y una gran ayuda para la búsqueda de personas.
- Contar con la experiencia del prestador del servicio del TNC.

***Creadores de Alegrías:***

- Una plataforma digital amigable.
- Fácil acceso a la hora de encontrar personas que desarrollen TNC
- Certeza de la idoneidad y de las habilidades del prestador del servicio del TNC

***Factores Innovadores:***

- Integración del fin de las herramientas de las plataformas, que se trata de generar ayuda al ser humano.
- La creación de una plataforma que contengan la prestación de TNC.
- Colaboraciones con empresas y personas que necesiten solucionar una labor característica de TNC.

***Atributos Principales del Servicio Digital:***

- Plataforma fácil de usar con búsqueda eficiente y sencilla.
- Sistema de revisión y calificación de la prestación del TNC.
- Integración de servicios de pago seguros y opciones de pago flexible.

**2. Hipótesis de la Propuesta de Valor**

Facilitar una plataforma amigable, que contenga un gran portafolio de servicios a prestar, característicos de TNC, crear con esta plataforma una experiencia de seguridad y tranquilidad por parte del usuario frente relación de calidad y dinero, esto con el fin de fortalecer el área de innovación por medio de las herramientas digitales que ayuden a generar satisfacción y ahorrar tiempo al ser humano a la hora de buscar un servicio de difícil hallazgo.

### 3. Instrumento de Validación

#### ***Link de instrumento:***

<https://forms.gle/WkqTb9prSAbzEGik8>

Estimados participantes,

Como estudiante universitario de la Institución Universitaria de Envigado y finalizando mi trabajo de grado, estoy explorando la experiencia de los viajeros al buscar alojamiento de corta estancia en plataformas digitales.

Tu opinión es esencial para comprender las preferencias y desafíos que enfrentan los usuarios al encontrar personas para la prestación de un TNC.

Esta encuesta breve, compuesta por 7 preguntas, ayudará a enriquecer mi investigación y contribuirá al desarrollo de soluciones más efectivas en las plataformas digitales con portafolio amplio de servicios TNC.

¡Gracias por considerar participar en mi encuesta!

**Pregunta 1:** ¿Es usted una persona que usa servicios característicos de TNC (Trabajos no Calificados)?

A. Si

B. No

**Pregunta 2:** ¿Qué tan relevante considera usted innovar con medios digitales? (Califique de 1 a 5, siendo 1 no tan relevante y 5 muy relevante).

1. No tan relevante

5. Muy Relevante

**Pregunta 3:** ¿Qué tan importante es para usted una plataforma amigable de fácil acceso y ante todo segura? (Califique de 1 a 5, siendo 1 no tan importante y 5 muy importante).

1. No tan relevante

5. Muy Relevante

**Pregunta 4:** ¿Qué tan importante es para usted encontrar una persona que realice un servicio TNC a través de las herramientas digitales? (Califique de 1 a 5, siendo 1 no tan relevante y 5 muy relevante).

1. No tan relevante

5. Muy Relevante

**Pregunta 5:** ¿Cree usted que genera tranquilidad y satisfacción encontrar en una sola plataforma digital un amplio portafolio de servicios característicos de TNC?

1. Si

5. No

**Pregunta 6:** ¿Considera que existe un beneficio en relación de tiempo y dinero cuando encuentra una persona por medios digitales que realice un TNC y que cuente con la actitud y aptitud para realizarlo?

A. Si

B. No

**Pregunta 7:** ¿Qué considera usted que es lo más importante encontrar en una plataforma digital? - Seleccione varias respuestas.

A. Seguridad

B. Diseño

C. Fácil navegación

D. Amplio portafolio

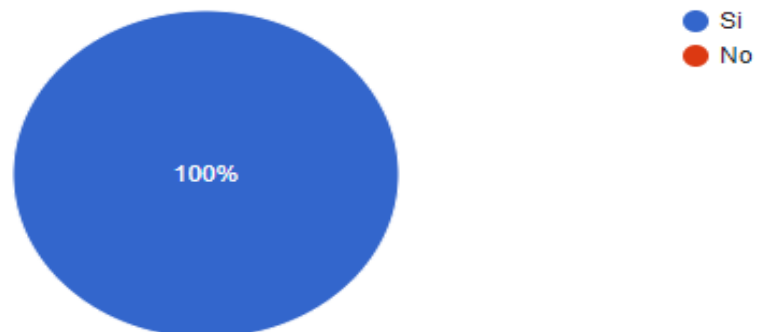
E. Atención personalizada

#### 4. Experimento de Validación

**Figura 19**

¿Es usted una persona que usa servicios característicos de TNC (Trabajos no Calificados)?

13 respuestas

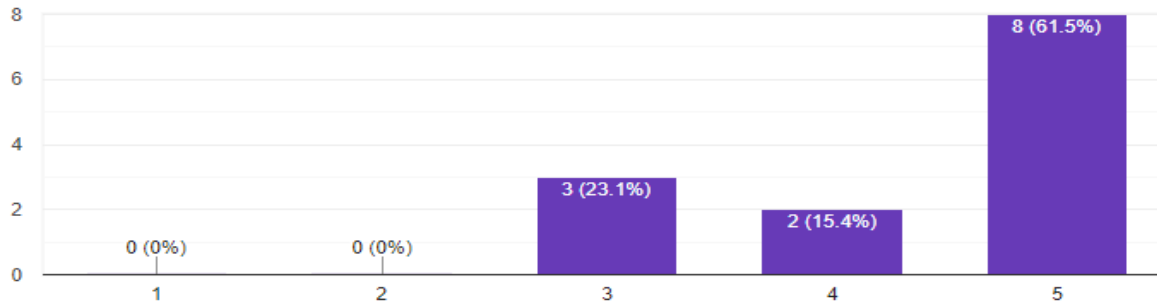


**Figura 20**



¿Qué tan relevante considera usted innovar con medios digitales? (Califique de 1 a 5, siendo 1 no tan relevante y 5 muy relevante).

13 respuestas

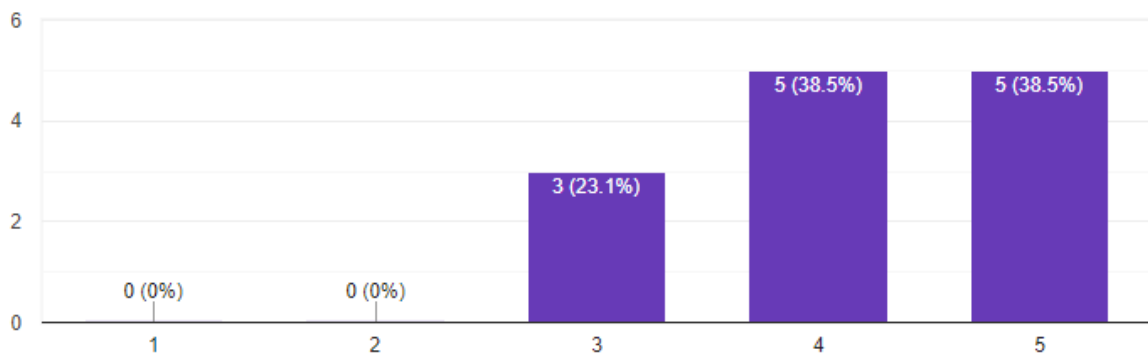


**Figura 21**



¿Qué tan importante es para usted una plataforma amigable de fácil acceso y ante todo segura? (Califique de 1 a 5, siendo 1 no tan importante y 5 muy importante).

13 respuestas

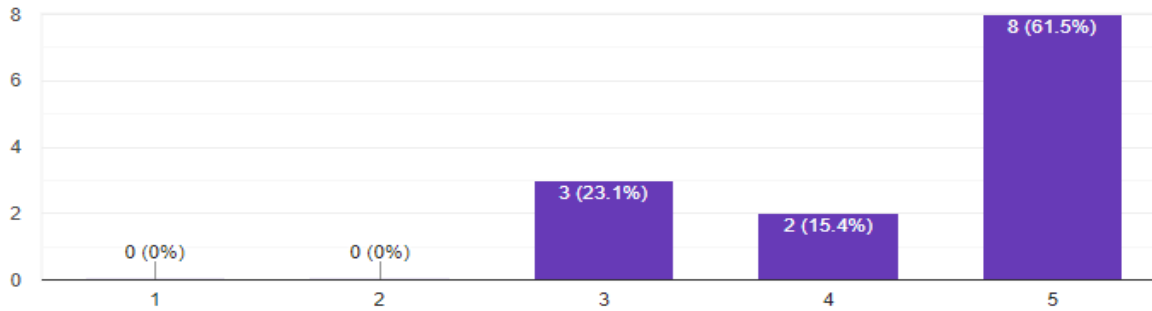


**Figura 22**

¿Qué tan importante es para usted encontrar una persona que realice un servicio TNC a través de las herramientas digitales? (Califique de 1 a 5, siendo 1 no tan relevante y 5 muy relevante).

 Copiar

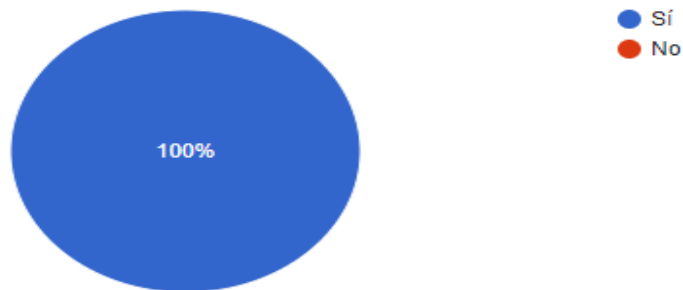
13 respuestas



**Figura 23**

¿Cree usted que genera tranquilidad y satisfacción encontrar en una sola plataforma digital un amplio portafolio de servicios característicos de TNC?

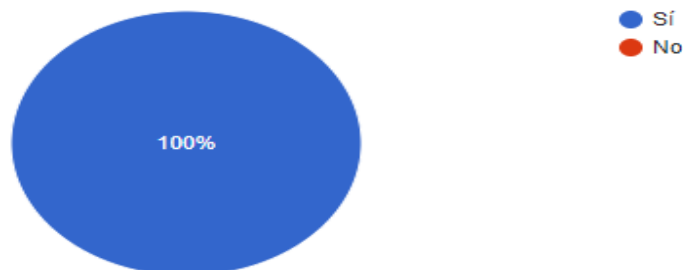
13 respuestas



**Figura 24**

¿Considera que existe un beneficio en relación de tiempo y dinero cuando encuentra una persona por medios digitales que realice un TNC y que cuente con la actitud y aptitud para realizarlo?

13 respuestas

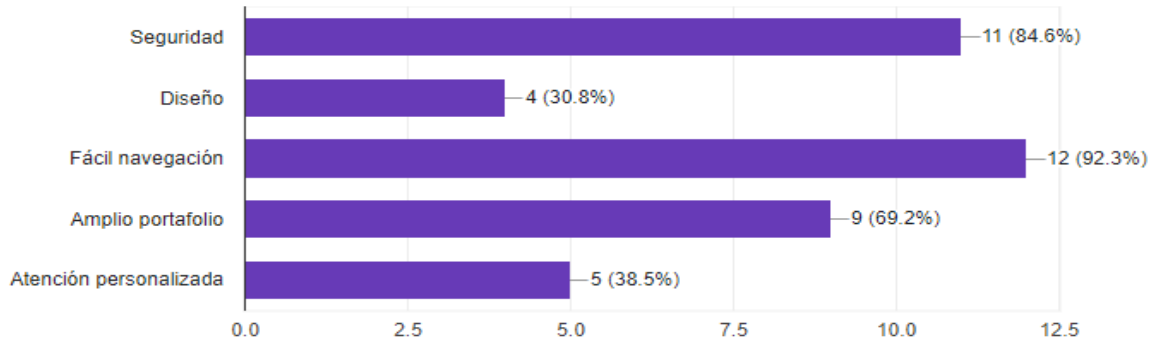




**Figura 25**

¿Qué considera usted que es lo más importante encontrar en una plataforma digital? [Copiar](#)  
 - Seleccione varias respuestas.

13 respuestas



## 5. Conclusiones

Según los resultados de la encuesta, podemos llegar a algunas conclusiones importantes:

- 1) Los resultados de la encuesta revelan que el 100% de los encuestados, utilizan servicios característicos de TNC y que además encuentran satisfacción y tranquilidad encontrar en una sola plataforma o medio digital un amplio portafolio con estos servicios.
- 2) Para el 61.5% les es importante innovar con medios digitales y que a su vez pueda encontrarse por medios digitales, personas que puedan desarrollar los servicios de TNC.
- 3) Los datos de la encuesta revelan que el 100% de los encuestados, considera que, si existe un beneficio de tiempo y dinero, concluyendo que lo que más buscan las personas es un medio digital de fácil navegación y que aporte seguridad a la hora de contratar el servicio.

## 6. Herramienta Metodológica

### *Lienzo de la Propuesta de Valor*

**Figura 26**



### Reto 4: El Prototipo Funcional

#### 1. Fichas Técnicas

<b>FICHA TECNICA SERVICIOS TNC</b>
1. A través de Instagram, en su parte superior, podrá encontrarse el nombre de la empresa, el número de teléfono y un hipervínculo.
2. En el hipervínculo, se dejará el vínculo del WhatsApp y un vínculo a proveedores que brinden la materia prima.
3. En la parte inferior el usuario de Instagram encontrara, publicidad y también imágenes de satisfacción del cliente por el servicio prestado.





4. Al presionar en el hipervínculo, dirigirá al cliente a dos opciones, una a proveedores de materiales y todo sobre materia prima y la otra opción será el vínculo directo al WhatsApp de Servicios TNC.
5. Al seleccionar la opción de WhatsApp, dirigirá al usuario al contacto del WhatsApp de Servicios TNC para brindarle más información y asesoría.
6. Una vez se encuentre en el WhatsApp, se le desplegará los tipos de servicios que ofrece Servicios TN, elegirá una opción.
7. Una vez elegida la opción del servicio que requiere, un asesor acompañara al cliente atendiendo la necesidad que presenta, aprobado el servicio nuestros asesores brindaran la información sobre la contratación y los términos y condiciones de la contratación.
8. Por último se le remite a la opción de pago, que será: Bancolombia, PSE, Billeteras bancarias o efectivo (muy pronto Tarjeta crédito)

Servicios que se ofrecen son:

- Plomería
- Electricista
- Pintor de fachadas e interiores
- Pintor automotriz
- Latonería
- Mecánica automotriz
- Carpintería
- Albañil
- Mecánica línea blanca

**Membresía de constancia**, consiste en dar al cliente de Servicios TNC beneficios, adquiriendo una membresía de muy bajo costo, esta tiene como fin, evitarles gastos a los clientes que muy constante usan con los servicios u oficios de los Servicios de TNC, como, por ejemplo:

**Membresía de constancia**, Descuentos exclusivos: Valor de la membresía: \$55.000

<b>Contenido</b>	<b>Con membresía</b>	<b>Sin membresía</b>
Ahorra hasta un 20% del servicio contratado por cada que use 10 veces un servicio u oficio.		
Experiencias y servicios exclusivos: Trabajo personalizado acompañamiento desde el principio hasta el final con el cliente.		

Domicilio gratis	✓	✗
Plataformas digitales: Hoy en día el uso de las redes sociales es un constante, por eso, tendrá servicio en las redes sociales como: Instagram, WhatsApp Business	✓	✓
Todos los servicios son prestados por personas que pasan los filtros de seguridad	✓	✓
Portafolio amplio para cubrir un gran número de servicios y oficios.	✓	✓

**2. Hipótesis**

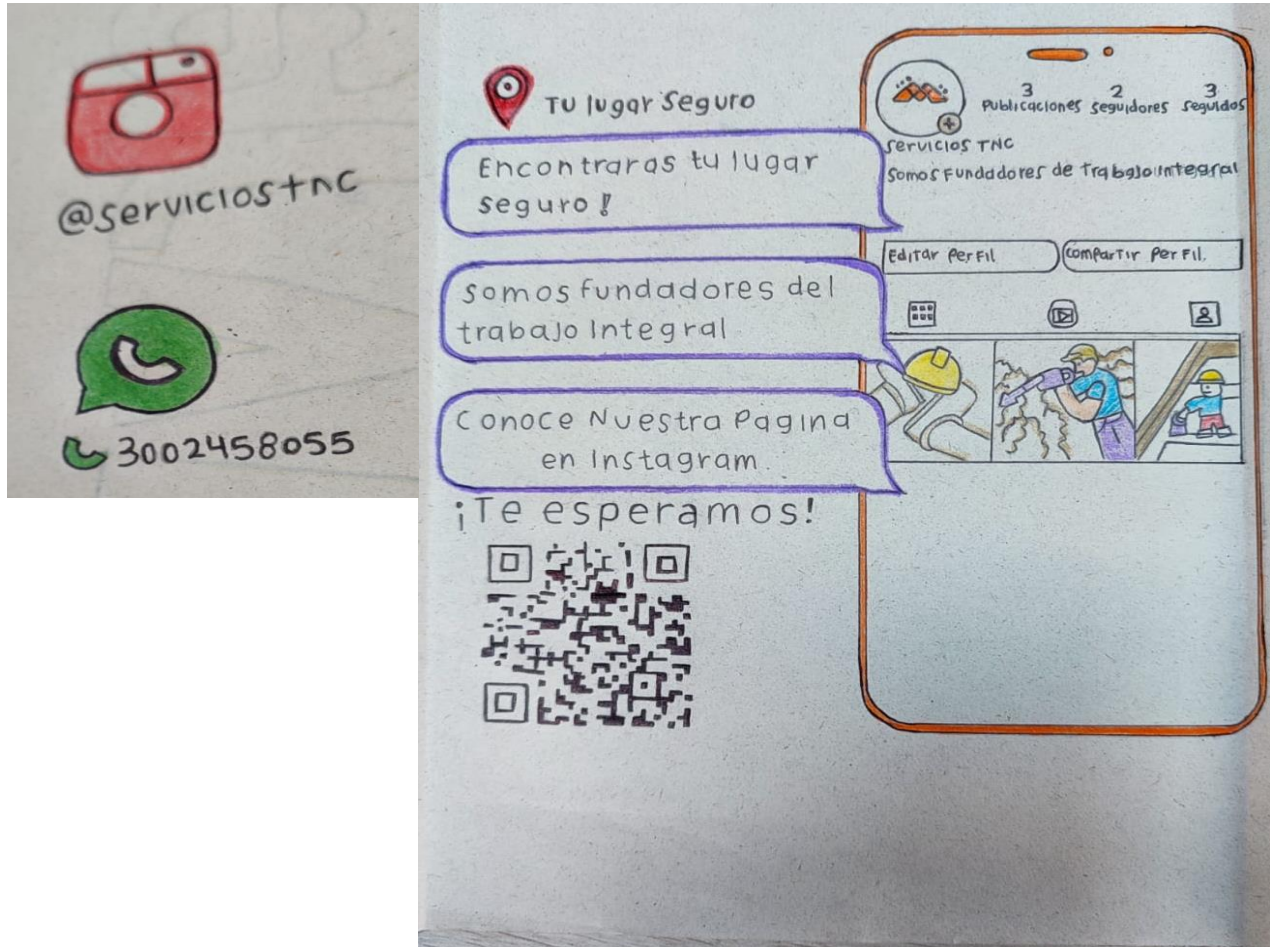
El usuario que presente una necesidad de un servicio de TNC, podrá encontrar a través de la plataforma de Instagram, la página de Servicios TNC, en la cual encontrara 9 servicios generales que se ofrecen, encontrara los datos de información, un vínculo a plataformas de aliados que ofrecen materia prima y un vínculo directo a WhatsApp para ser asesorado. La idea es contar con las plataformas de fácil navegación para solucionar un problema que suscita el cliente, además ofrecer soluciones con grandes beneficios a los clientes constantes a través de una membresía muy atractiva.

**3. El Prototipo**

*Figura 27*



**Figura 28**



#### 4. Instrumento de Validación

**Enlace de instrumento:**

<https://forms.gle/r2C5oLvFBNTrtbNi6>

Estimados participantes,

Como estudiante universitario de la Institución Universitaria de Envigado y finalizando mi trabajo de grado, sigo investigando para que este sea exitoso.

Tu opinión es esencial para comprender las preferencias y desafíos que enfrentan los usuarios al buscar y contratar personas que realicen servicios TNC (Trabajos no Calificados)

Esta encuesta breve, compuesta por 7 preguntas, ayudará a enriquecer mi investigación y contribuirá al desarrollo de soluciones más efectivas.

¡Gracias por considerar participar en mi encuesta!

**Pregunta 1:** ¿Eres una persona que usaría los medios digitales como Instagram y WhatsApp para contratar un servicio de TNC?

- A. Sí
- B. No

**Pregunta 2:** ¿Te gustaría ser parte de una comunidad que te ofrezcan diferentes beneficios, como: Descuentos, programas de lealtad, atención personalizada, ¿entre otras?

- A. Sí
- B. No

**Pregunta 3:** La membresía de constancia, trae beneficios como: domicilio gratis del prestador del servicio, acompañamiento preferencial con el cliente, y un bono de descuento por el uso de los servicios u oficios de nuestro portafolio. ¿Consideras que es buena?

- A. Si
- B. No

**Pregunta 4:** ¿Qué aspecto de la membresía te llama más la atención?

- A. El domicilio gratis
- B. Amplio portafolio
- C. El bono de descuento
- D. Atención personalizada

**Pregunta 5:** ¿Cuánto valoras la posibilidad de ahorrar hasta un 20% en tus servicios u oficios de TNC?

- A. 1 poco valioso
- B. 5 muy valioso

**Pregunta 6:** ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar mensualmente por una membresía que ofrezca estos beneficios exclusivos?

- A. Entre \$20.000 y \$40.000 COP
- B. Entre \$40.000 y 60.000 COP
- C. Más de \$60.0000 COP

**Pregunta 7:** ¿Considerarías unirse a nuestra membresía exclusiva basándote en la información proporcionada?

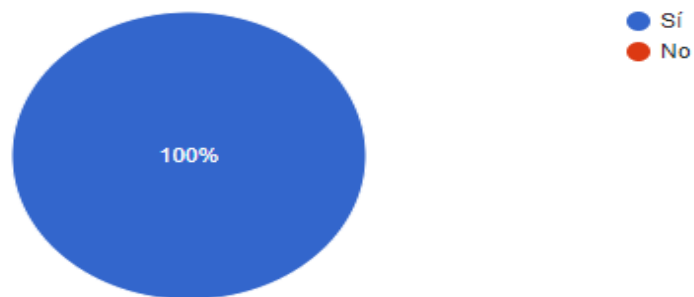
- A. Sí, definitivamente.
- B. Posiblemente.
- C. No estoy seguro/a.
- D. Probablemente no.
- E. No, definitivamente no.

## 5. Experimento de Validación

**Figura 29**

¿Eres una persona que usaría los medios digitales como Instagram y WhatsApp para contratar un servicio de TNC?

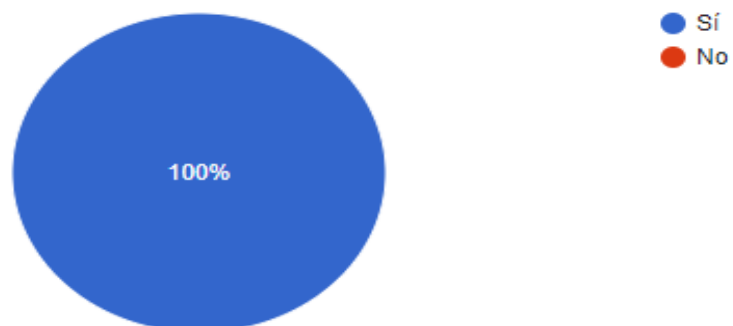
13 respuestas



**Figura 30**

¿Te gustaría ser parte de una comunidad que te ofrezcan diferentes beneficios, como: Descuentos, programas de lealtad, atención personalizada, ¿entre otras?

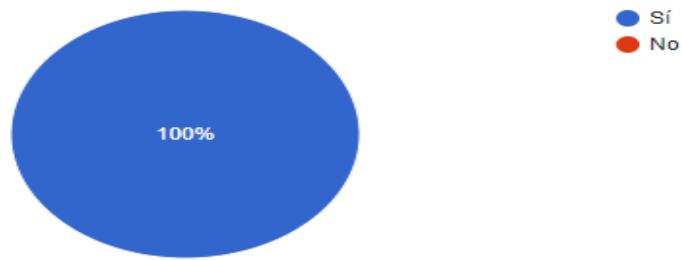
13 respuestas



**Figura 31**

La membresía de constancia, trae beneficios como: domicilio gratis del prestador del servicio, acompañamiento preferencial con el cliente, y un bono de descuento por el uso de los servicios u oficinas de nuestro portafolio. ¿Consideras que es buena?

13 respuestas



**Figura 32**

¿Qué aspecto de la membresía te llama más la atención?

 Copiar

13 respuestas

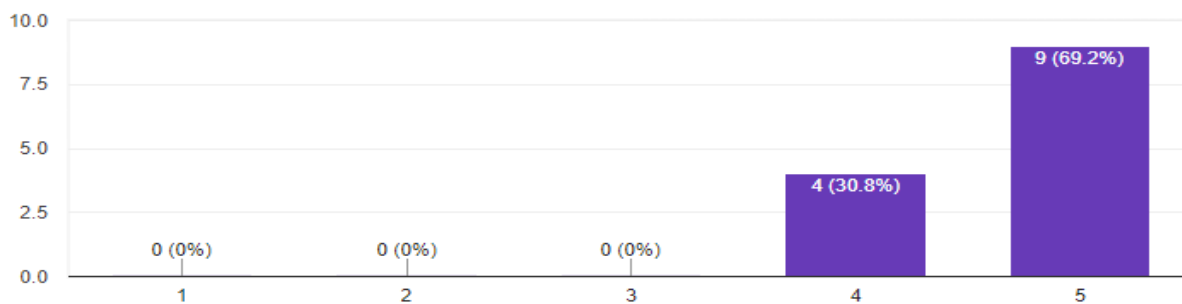


**Figura 33**

¿Cuánto valoras la posibilidad de ahorrar hasta un 20% en tus servicios u oficinas de TNC?

 Copiar

13 respuestas



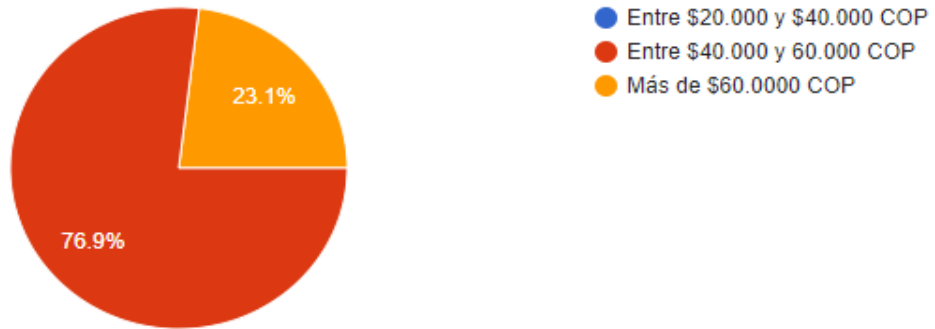


**Figura 34**

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar mensualmente por una membresía que ofrezca estos beneficios exclusivos?



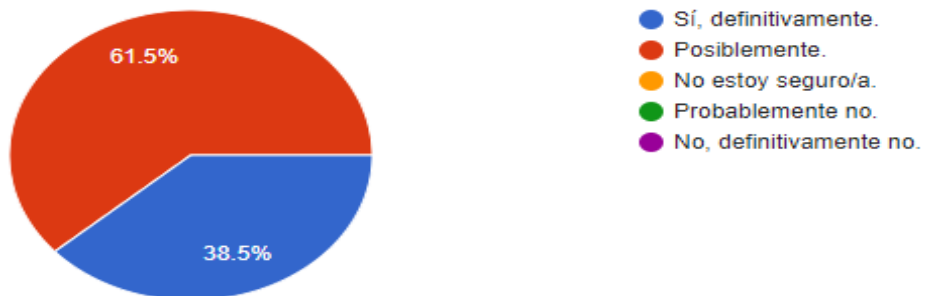
13 respuestas



**Figura 35**

¿Considerarías unirte a nuestra membresía exclusiva basándote en la información proporcionada?

13 respuestas



## 6. Conclusiones

1. El 100% de los encuestados usarían los medios digitales como: Instagram y WhatsApp, toda vez que son plataformas muy amigables con su navegabilidad.

2. Frente la Membresía de Constancia, 100% de los encuestados consideran que es una gran idea brindarles beneficios que pueden acceder con la obtención de la membresía, y una vez expuestos los beneficios que la Membresía de Constancia traería, el 61.5% de los encuestados posiblemente la comprarían y el 38.5% en definitiva si la compraran.
3. Se puede validar con los resultados de las encuestas, que el precio de la membresía es ideal considerando los costos beneficios, pues todos los encuestados estarían dispuestos a pagar por el valor de la membresía, si vemos los resultados, el 76.9% estaría dispuesto a pagar por la membresía entre \$40.000 y \$60.000 pesos, y el 23.1% están dispuestos a pagar más de \$60.000 pesos

## 7. Herramientas Metodológicas

### Mapa de Experiencia

Figura 36



**Reto 5: producto mínimo viable, validado y vendible**

**1. Producto mínimo viable**

**Portafolio**

**Figura 37**



**Figura 38 Logo**



***Enlace de Instagram***

***Figura 39***



***Portafolio de servicios***

***Figura 40***

A graphic with a yellow and black background. On the left, a list of services is shown with checkmarks: Plomería, Electricista, Pintor de fachada e interiores, Pintor Automotriz, Latonería, Mecánica Automotriz, Carpintería, Albañil, and Mecánica línea blanca. On the right, a photo shows a person in a checkered shirt holding a yellow hard hat and looking at a document. The top left has the text 'SERVICIOS TNC' and a small blue circle. The bottom left has a globe icon and '@serviciostnc'. The bottom right has a phone icon and 'CONTÁCTANOS: 3002458055'. A logo for 'SERVICIOS TNC' is in the top right of the photo area.

SERVICIOS  
**TNC**

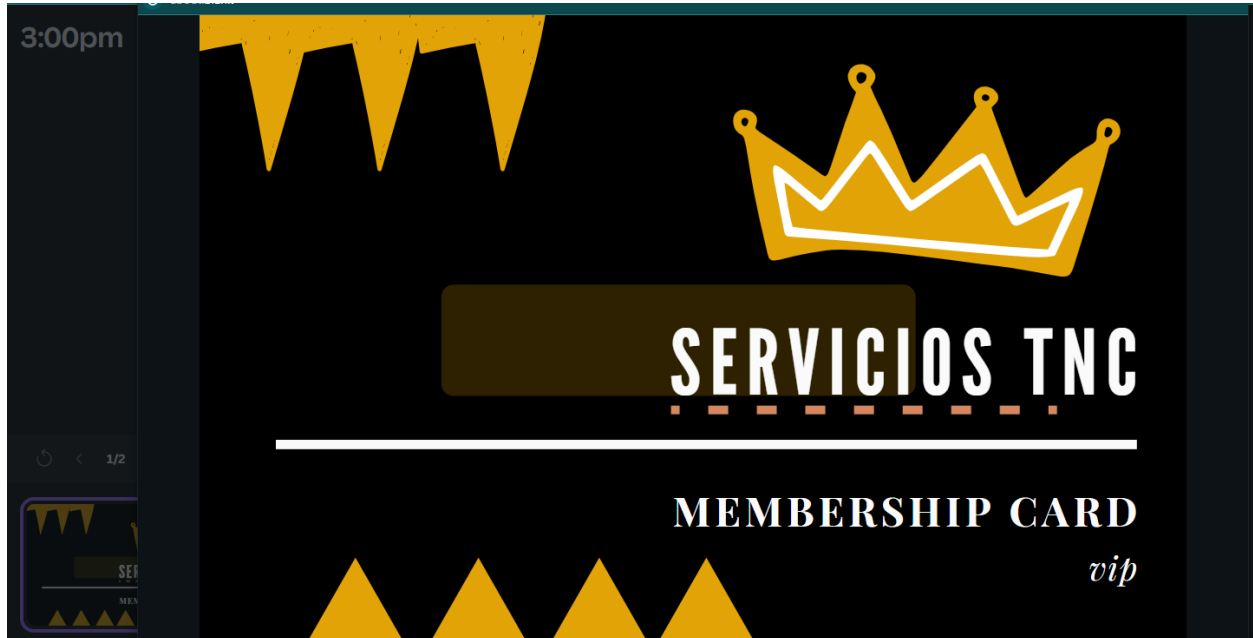
- ✓ Plomería
- ✓ Electricista
- ✓ Pintor de fachada e interiores
- ✓ Pintor Automotriz
- ✓ Latonería
- ✓ Mecánica Automotriz
- ✓ Carpintería
- ✓ Albañil
- ✓ Mecánica línea blanca

***Membresía de constancia***

🌐 @serviciostnc

☎ **CONTÁCTANOS: 3002458055**

**Figura 41**



**Figura 42**

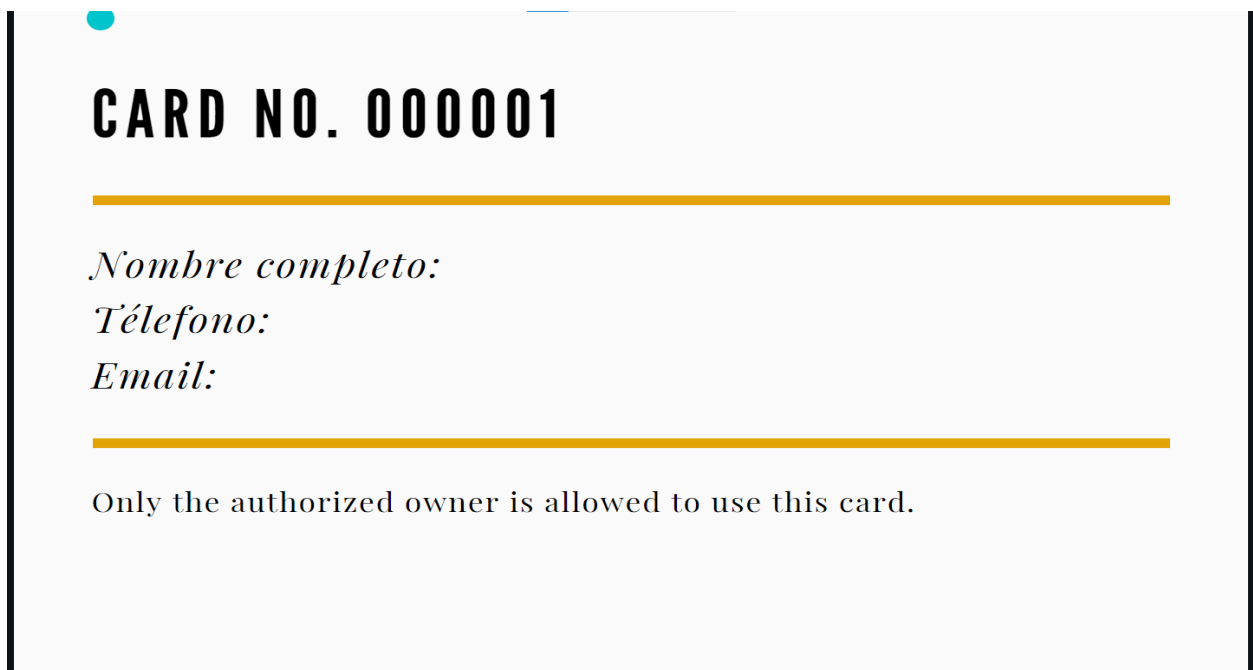


Figura 43

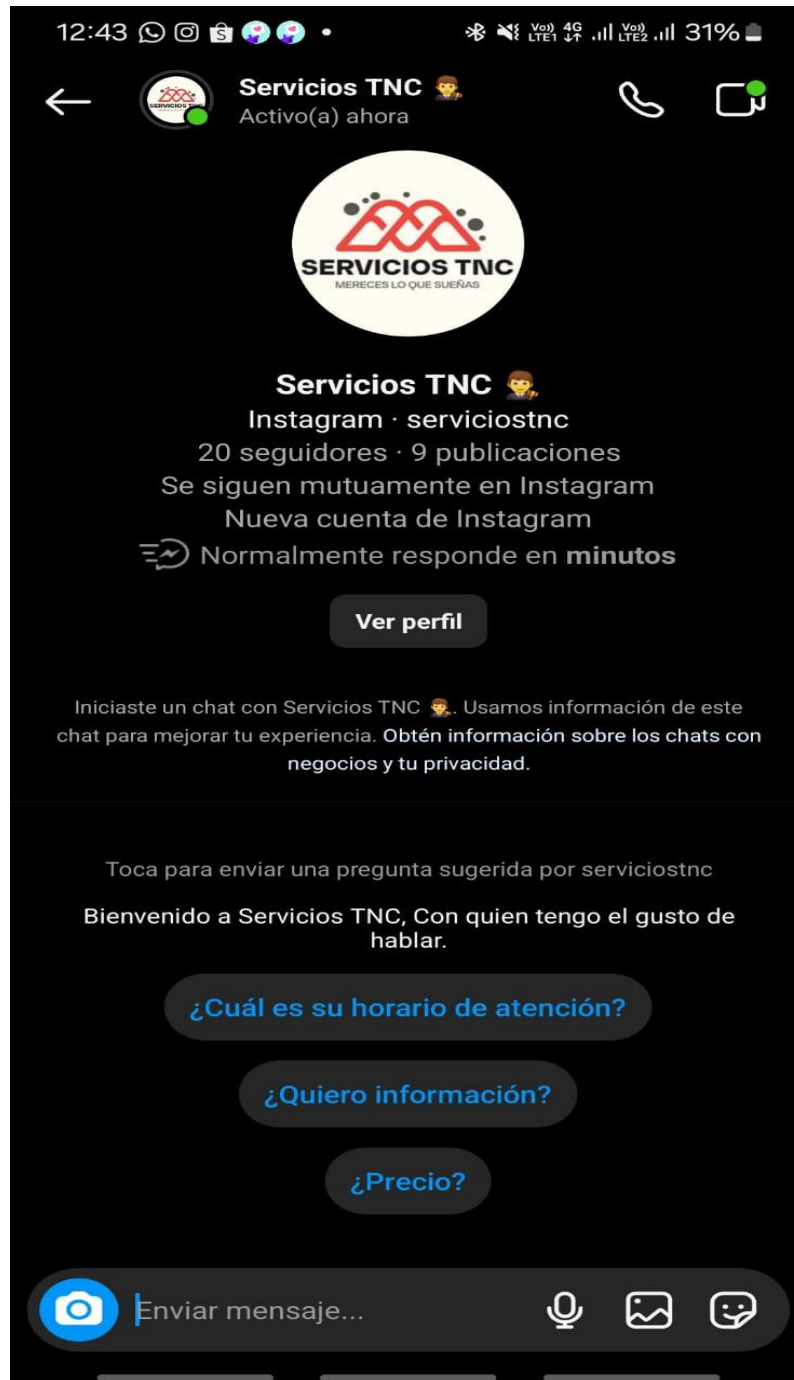


Figura 44

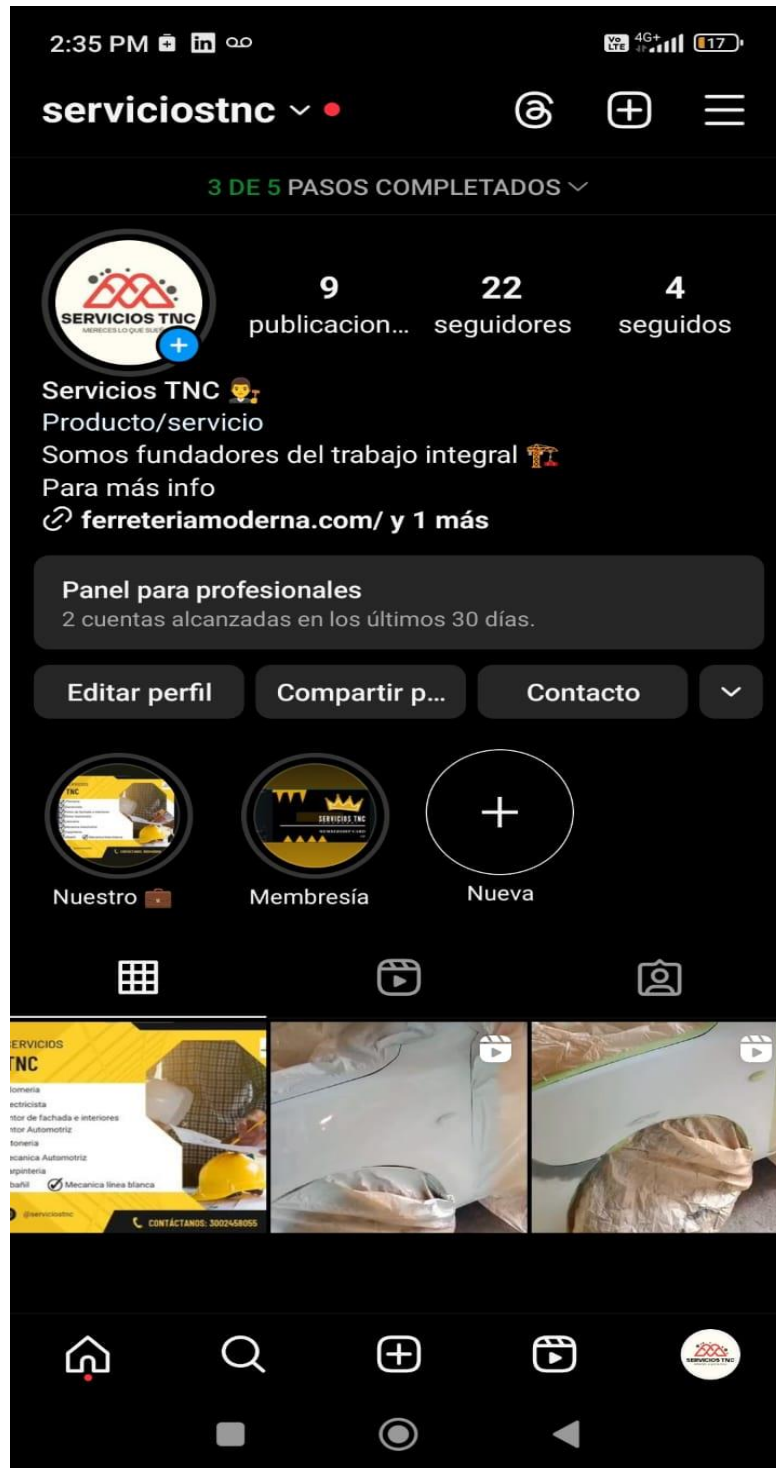


Figura 45

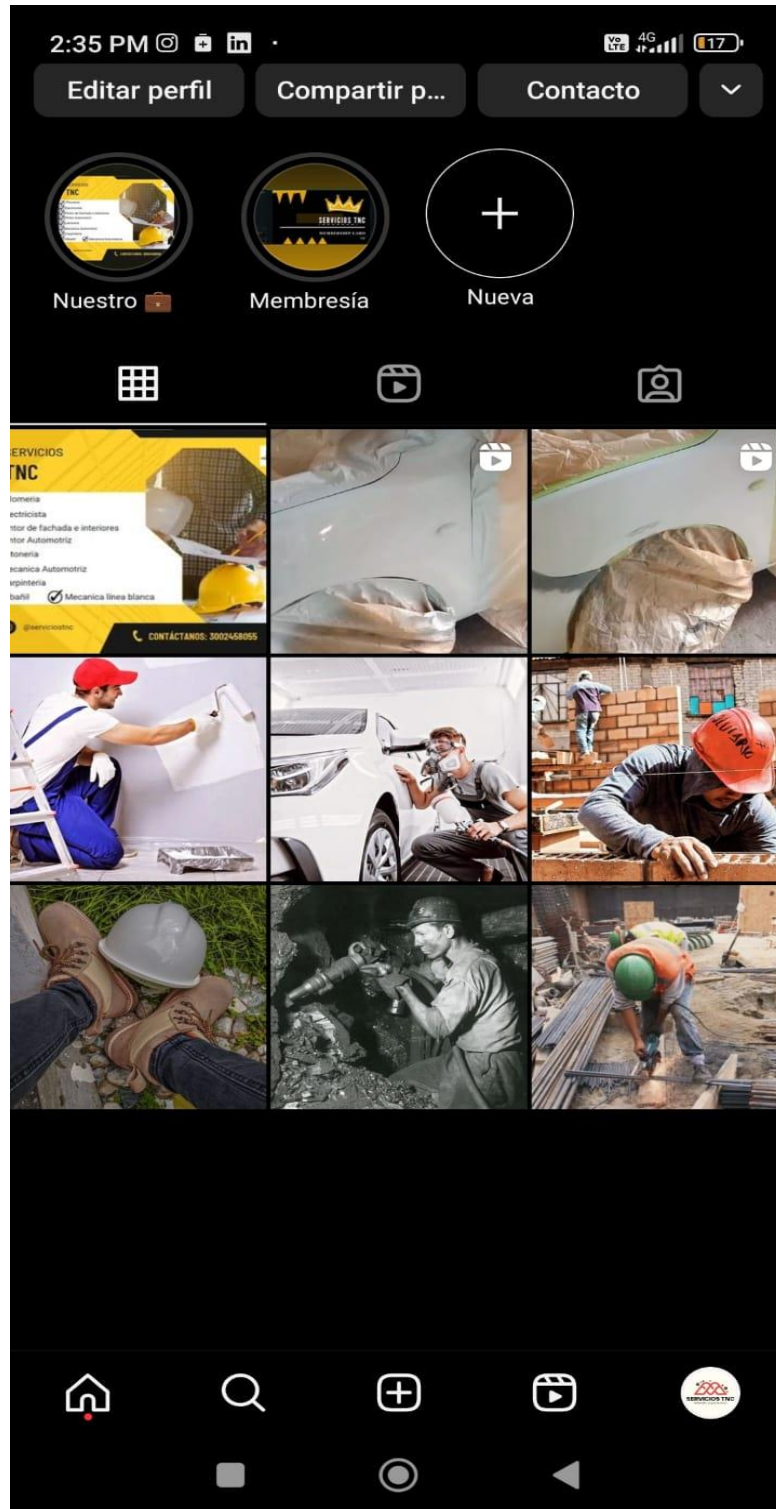
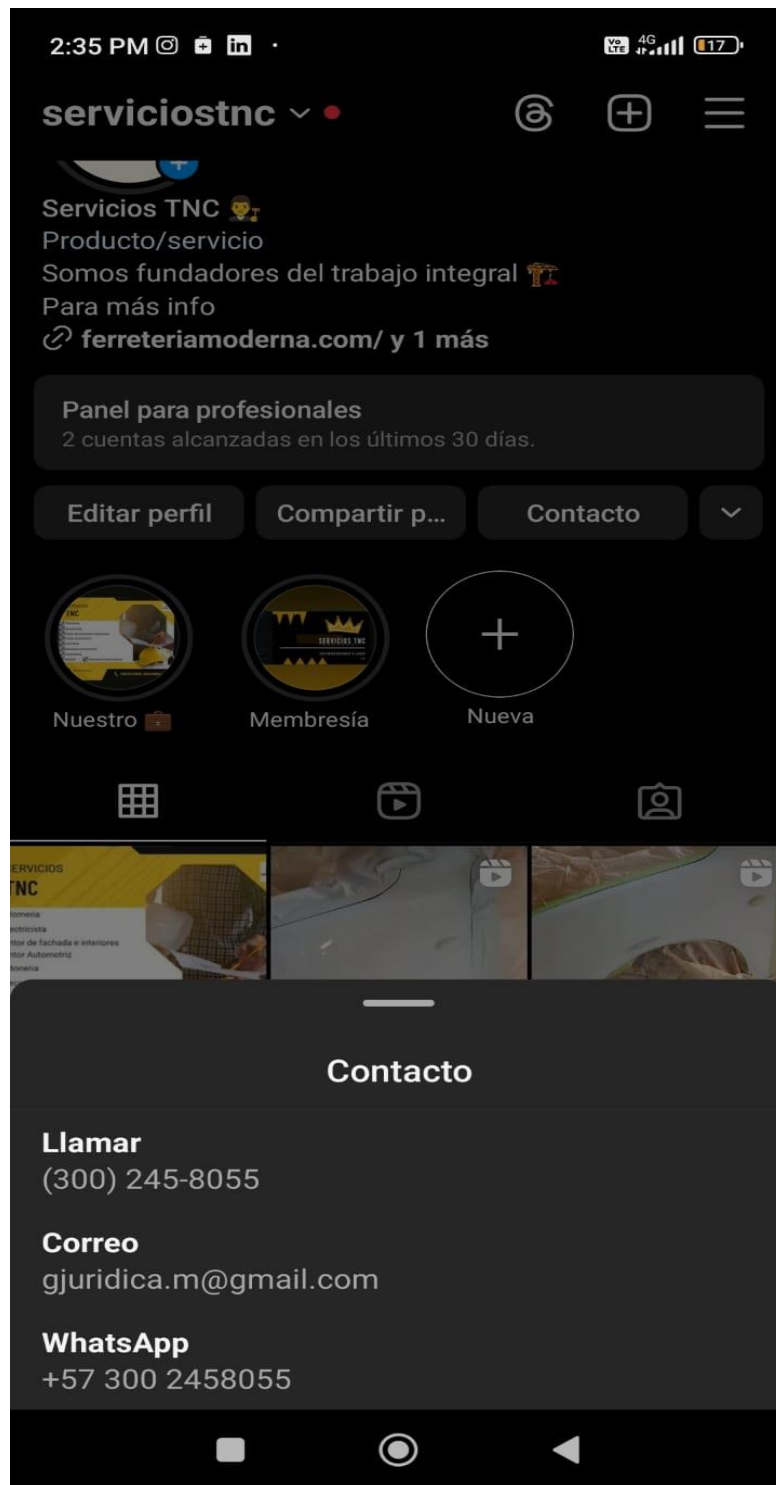


Figura 46





**Figura 47**



Figura 48

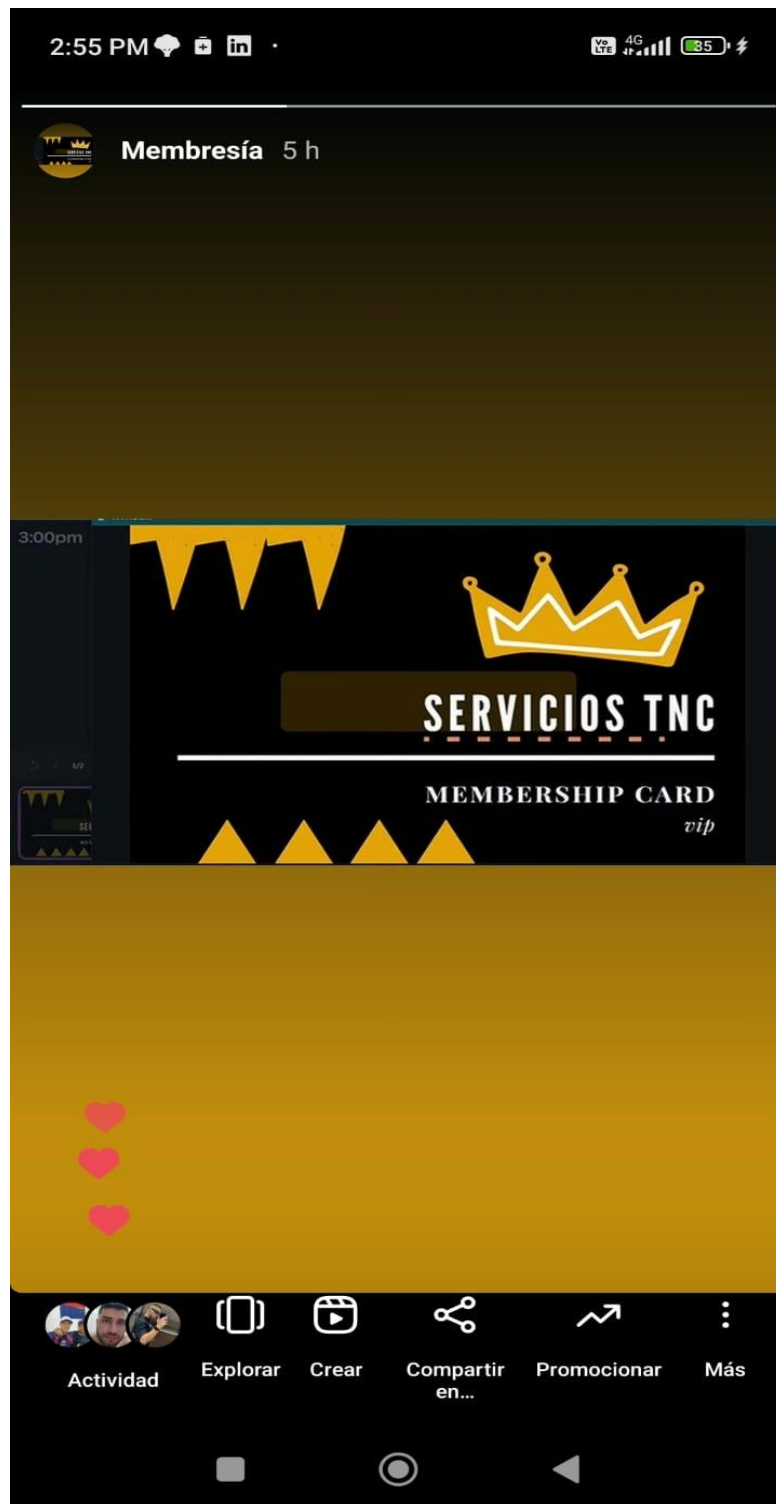


Figura 49

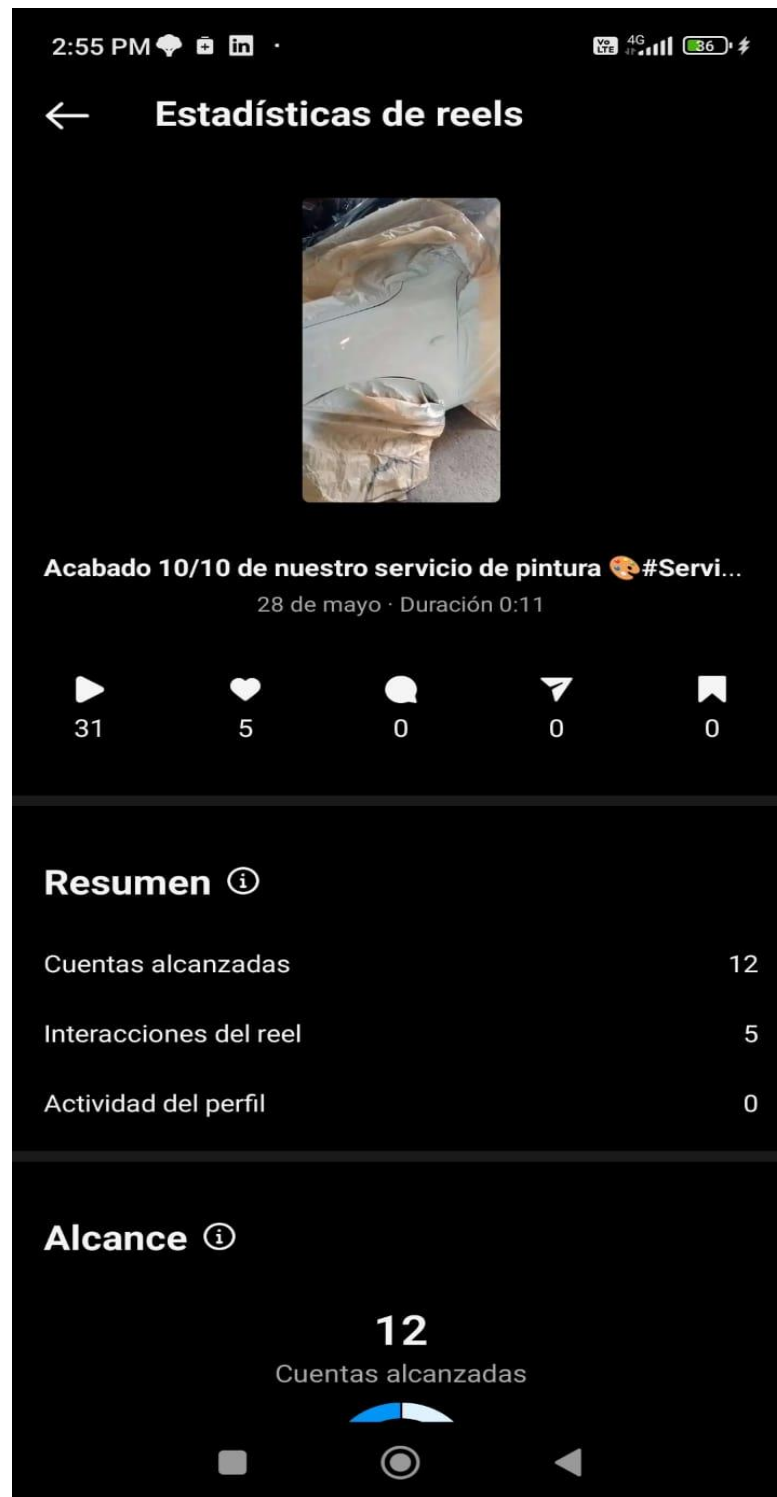
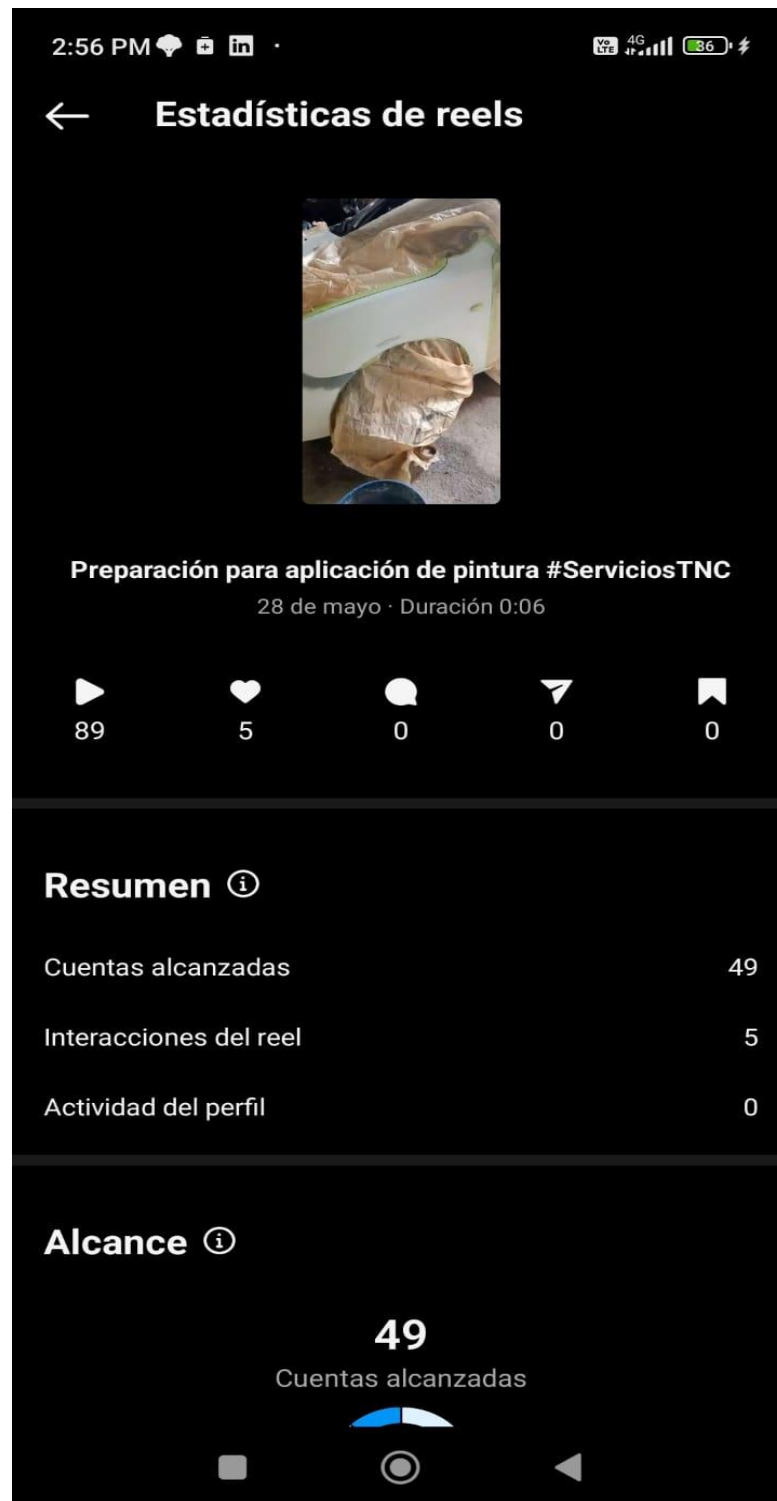


Figura 50



**Figura 51**



**Figura 52**



**Figura 53**



Figura 54



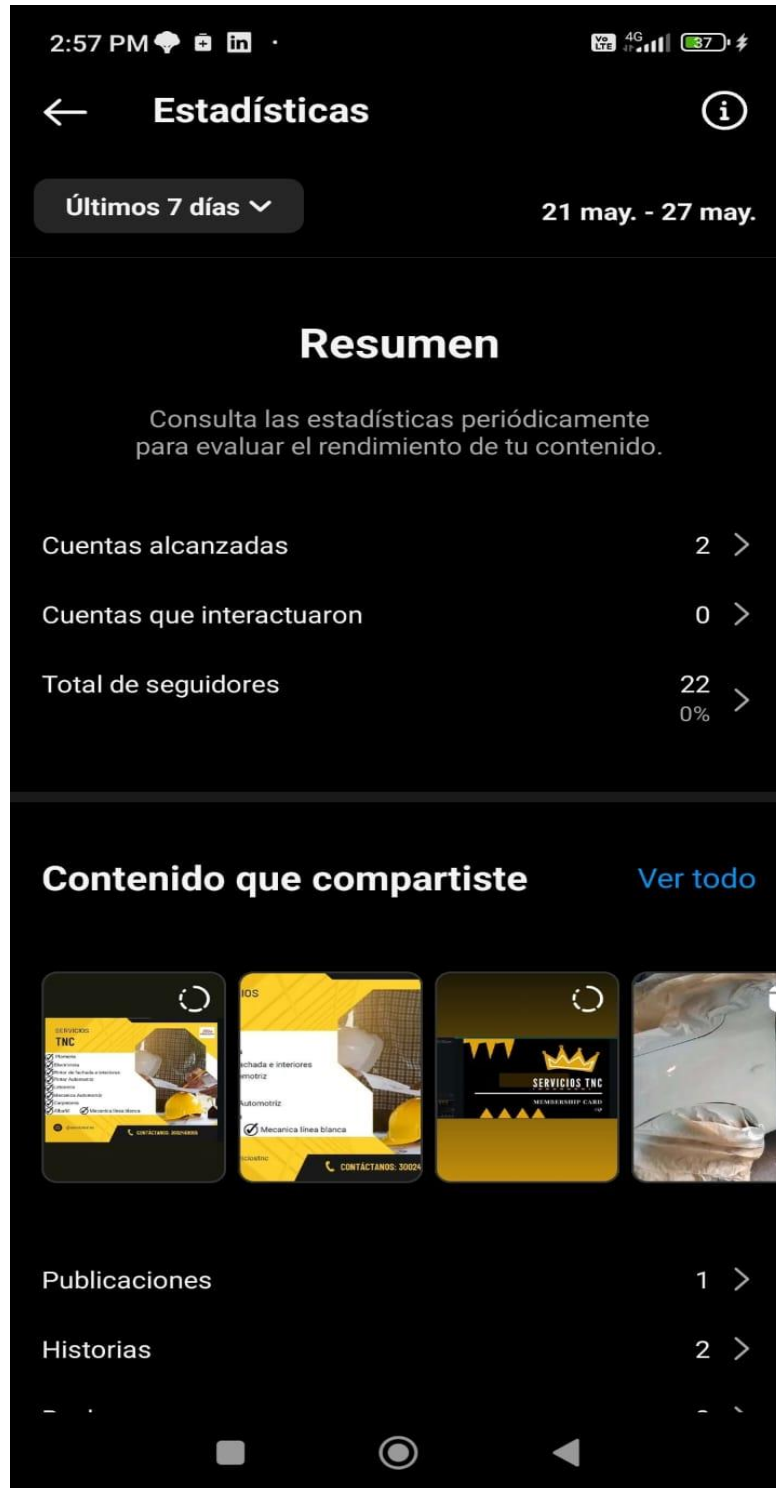


Figura 55

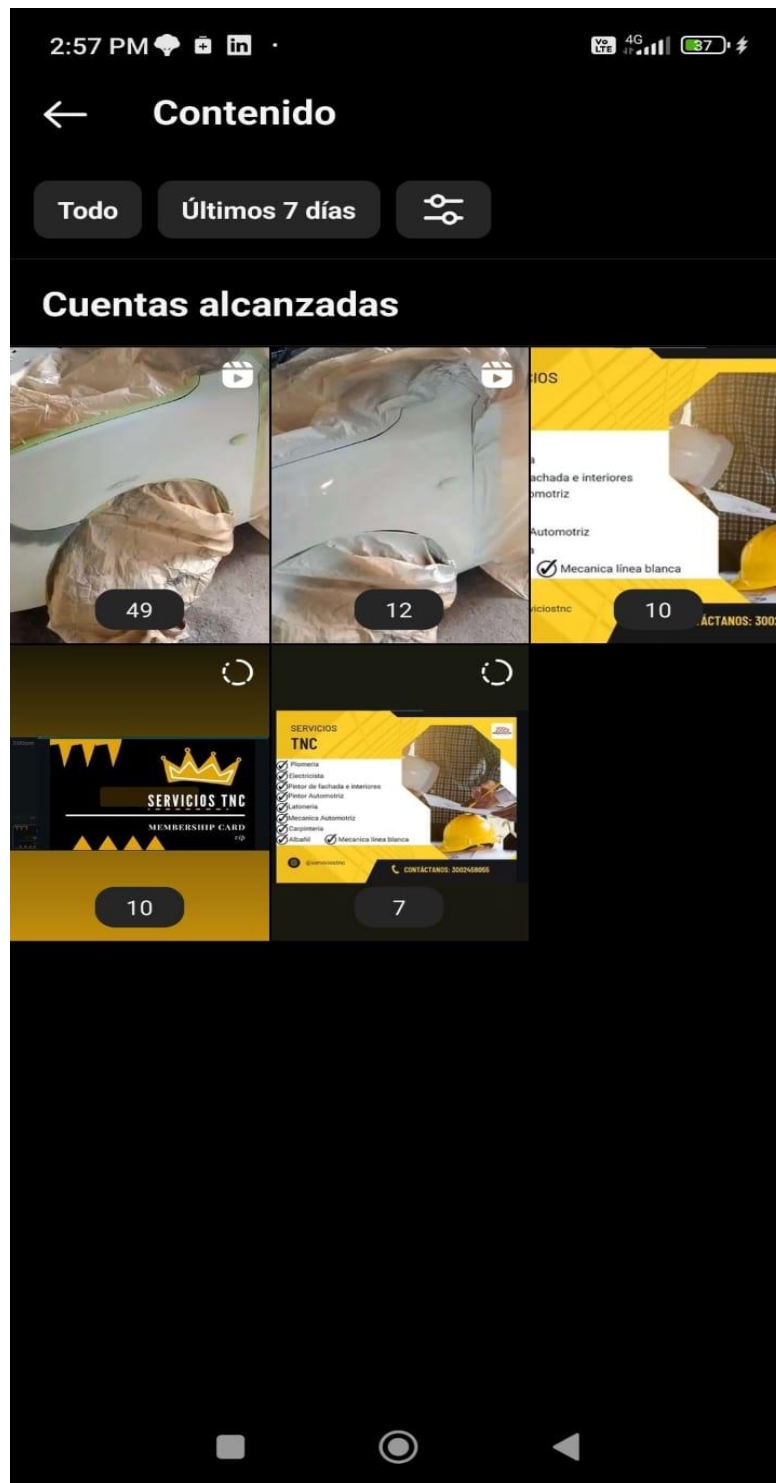


Figura 56



## 2. Hipótesis Inicial

los servicios TNC con fácil acceso desde el Instagram y WhatsApp brinda una gran variedad de trabajos no calificados para darle a los clientes soluciones rápidas y efectivas, adicionalmente cuenta con una membresía que permite al cliente tener grandes ventajas como domicilio gratis, atención personalizada y ahorro en futuros servicios.

## 3. Funciones de Aplicaciones

### *WhatsApp*



Link de WhatsApp:

<https://wa.me/message/VG6EHXVL2AWGN1>

### *Instagram*



Link de Instagram:

<https://www.instagram.com/serviciostnc?igsh=Y25wZXB2dDEodnVi>

## 4. Instrumento de Validación

### *Link de instrumento:*

<https://forms.gle/k59VYKAhuuCz4sXi7>

Estimados participantes,

Como estudiante universitario de la Institución Universitaria de Envigado y finalizando mi trabajo de grado, sigo investigando para que este sea exitoso.

Tu opinión es esencial para comprender las preferencias y desafíos que enfrentan los usuarios al buscar y contratar personas que realicen servicios TNC (Trabajos no Calificados)

Esta encuesta breve, compuesta por 5 preguntas, ayudará a enriquecer mi investigación y contribuirá al desarrollo de soluciones más efectivas.

¡Gracias por considerar participar en mi encuesta!

### *Preguntas usadas para la validación:*

**Pregunta 1:** ¿Cómo califica la facilidad de encontrar un Servicio de TNC por Instagram? (Siendo 1 muy fácil y 5 muy difícil).

Servicios TNC

53

	1	2	3	4	5	
muy facil	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	muy dificil

---

**Pregunta 2:** ¿Qué tan buena fue la atención por medio del WhatsApp? (Siendo 1 muy mala y 5 muy buena).

	1	2	3	4	5	
Muy Mala	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muy buena

**Pregunta 3:** ¿Por qué considera que es interesante en contratar nuestro servicio por las plataformas de Instagram y WhatsApp?

---

Pregunta abierta\*

**Pregunta 4:** ¿Qué tan interesado estaría en adquirir nuestra membresía?

- A. Muy interesado
- B. No tengo interés

**Pregunta 5:** ¿Cuál de nuestros servicios es el que más le llama la atención?

---

Pregunta abierta\*

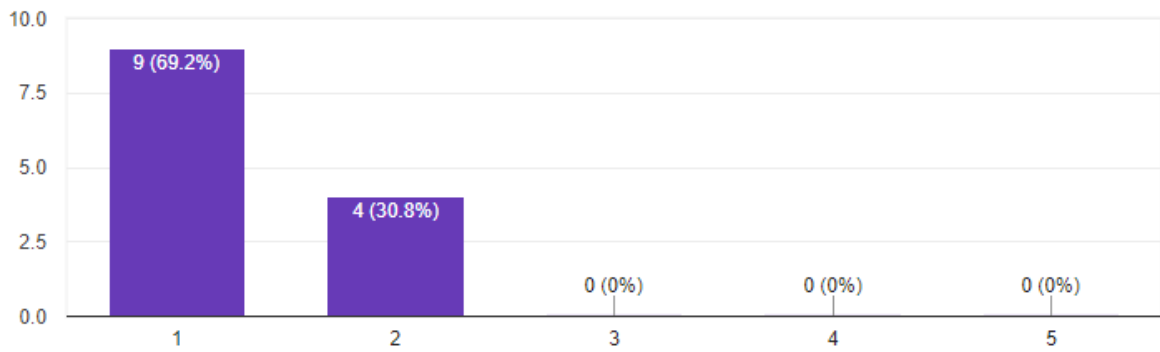
## 5. Experimento de Validación

**Método:** encuesta de validación

**Figura 57**

¿Cómo califica la facilidad de encontrar un Servicio de TNC por Instagram? (Siendo 1 muy fácil y 5 muy difícil). [Copiar](#)

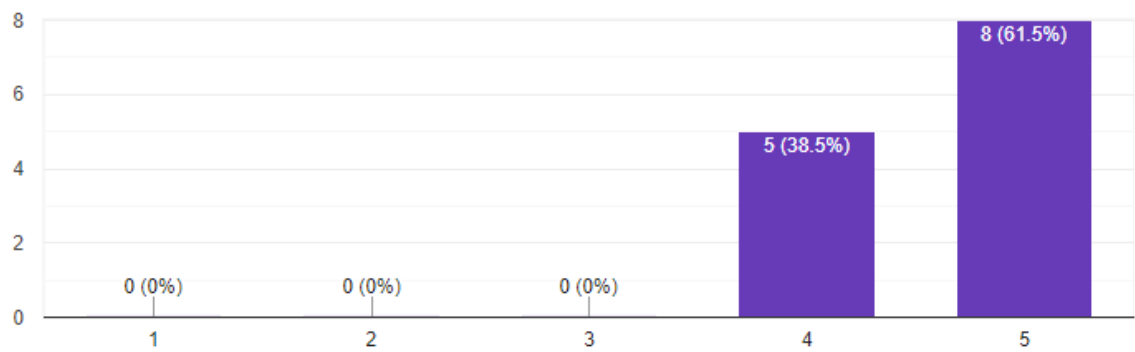
13 respuestas



**Figura 58**

¿Qué tan buena fue la atención por medio del WhatsApp? (Siendo 1 mala y 5 muy buena). [Copiar](#)

13 respuestas



**Figura 59**

¿Por qué considera que es interesante en contratar nuestro servicio por las plataformas de Instagram y WhatsApp?

13 respuestas

Por que es mas facil por esas plataformas

Siempre uso esas apps

todo el tiempo las uso

contacto mas rapido

asesoria directa

porque son los medios mas faciles de usar

no es dificil su uso

porque es muy facil por ahi

por wpp es mas rapido

es facil su navegaci3n

Porque es mas facil todo

Porque es facil

porque es mas facil y rapido

**Figura 60**

¿Qué tan interesado estaría en adquirir nuestra membresía?

13 respuestas



**Figura 61**

¿Cuál de nuestros servicios es el que más le llama la atención?

13 respuestas

todos
La reparación de linea blanca
La pintura automotriz
Pintura de fachada
Mecanica de linea blanca
Plomero
Electricista
Carpinteria
el pintor de fachadas



## 6. Conclusiones

- 1) Podemos concluir conforme las encuestas realizadas que el 100% de los encuestados consideran que es fácil hallar a través de Instagram servicios TNC y que la atención por WhatsApp fue buena según la totalidad de los encuestados.
- 2) También podemos concluir según lo revelado por las encuestas que, los servicios que ofrecemos son de interés para los usuarios y que a su vez es, les es interesante contratar estos servicios por medio de las plataformas de Instagram y WhatsApp.
- 3) Por último, podemos concretar con las encuestas, que las personas si comprarían la membresía que trae grandes beneficios, como el de ahorrar un 20% en el servicio decimo, domicilio gratis, y atención personalizada durante todo el servicio.

## 7. Herramienta Metodológica

### SCRUM

**Figura 62**



## **Reto 6: Tracción**

### **1. Preguntas del manual**

**Pregunta 1:** ¿El cliente reconoce y entiende la propuesta de valor en el servicio?

¿Realmente le aporta valor?

Los clientes con quienes he mantenido una comunicación fluida, reconocen y comprenden de manera clara y concisa la propuesta de valor del servicio ofrecido, siendo conscientes que actualmente existe el problema que se abordó, y que para eso nuestro emprendimiento les ofrece una solución eficiente conforme la propuesta de valor enseñada.

**Pregunta 2:** ¿Qué tanto interés demostró tu cliente por tu producto?

Los clientes muestran un gran interés en la creación de un solo medio digital que contenga un amplio portafolio de Trabajos no Calificados. En lo que respecta a la membresía, genera grandes expectativas a los clientes que ocupan servicios muy constantemente.

**Pregunta 3:** ¿Qué tan dispuesto está tu cliente a pagarte por el producto?

Los clientes que muestran interés en adquirir algunos de nuestros servicios, estarían dispuestos a contratar por nuestros medios digitales, el valor del servicio que necesitan solucionar, puesto que son necesidades que no se pueden dejar al azar del destino.

En cuanto a la membresía, conforme a los usuarios consultados, estarían dispuestos a pagar más de \$40.000 pesos, por la adquisición de estos beneficios.

**Pregunta 4:** ¿Cuál es la mejor estrategia de adquisición y retención de clientes?

- Publicidad Digital por medio de videos cortos, utilizando campañas pagadas en la página de Instagram la cual será el principal motor para atraer clientes.
- Colaboraciones con negocios locales, proveedores de materia prima como, por ejemplo: ferreterías, locales de pinturas, locales de repuestos y partes de automotores, locales de respuestas y partes para mantenimiento de línea blanca.
- Incentivar a los usuarios que las únicas referencias que hagan, sea la recomendación de nuestro emprendimiento de Servicios TNC.
- Comunicación Personalizada, utilizando herramientas de automatización de marketing para enviar mensajes personalizados, como la confirmación de su servicio programado, campaña de recordatorio sobre los servicios que hay que realizar mantenimiento periódico.

**Pregunta 5:** ¿Cuáles deberían ser las condiciones de uso de mi servicio?

Las condiciones de uso son un elemento crucial para establecer una relación clara y definida entre la empresa y los prestadores de servicios independientes que la integran. Estas condiciones deben definir los derechos, responsabilidades y obligaciones de ambas partes, asegurando un marco legal y operativo adecuado para la prestación de servicios.

- **Definición de la relación:** Se establecerá claramente la relación entre la empresa y los prestadores de servicios es de carácter independiente, sin que ello implique la existencia

de un contrato laboral. Esto significa que los prestadores no son empleados de la empresa y pueden dedicarse a otras actividades en su vida cotidiana.

- **Objeto del servicio:** Se describirá en detalle el tipo de servicios que se espera que presten los independientes, incluyendo las tareas específicas, los entregables esperados y los estándares de calidad requeridos.
- **Forma de prestación del servicio:** Al prestador del servicio, se le comunicara el servicio que se requiere y este informara a Servicios TNC si tiene disponibilidad o no para realizarlo.
- **Responsabilidad:** Sera responsabilidad del prestador del servicio incurrir en los gastos de la seguridad social, demostrando la plantilla actualizada con los pagos al día a Servicios TNC, de lo contrario no se tendrá en cuenta al contratista para prestar algún servicio.
- **Modalidad del servicio:** Una vez se le realice la cotización al cliente sobre el trabajo que necesita, Servicios TNC le brindará los medios de pagos para que el cliente realice el respectivo pago, Luego se realiza el contrato y Servicios TNC contactará algún contratista para saber su disponibilidad, aceptada esta, el contratista deberá realizar el servicio.
- **Remuneración:** Luego de que el contratista realice la tarea encomendada, Servicios TNC ya debió haber acordado el valor a pagar al contratista y este será girado a su favor.
- **Rentabilidad:** Servicios TNC, cuando reciba el dinero del cliente, deducirá el valor a pagar al contratista y el % que se estipule para la compañía.
- **Propiedad intelectual:** Es fundamental establecer que quién posee los derechos de propiedad intelectual sobre los trabajos realizados por los prestadores de servicios serán única y exclusivamente de Servicios TNC
- **Confidencialidad:** Es importante establecer obligaciones de confidencialidad para proteger la información sensible de la empresa y de sus clientes. Los prestadores de servicios no deben divulgar información confidencial a terceros sin autorización previa.
- **Responsabilidad contractual:** Se definirá los términos de responsabilidad de ambas partes en caso de daños o perjuicios ocasionados durante la prestación del servicio.
- **Resolución de conflictos:** Se establecerá un mecanismo para la resolución de conflictos que surjan entre la empresa y Servicios TNC, por la realización de los servicios prestados, ya sea mediante mediación o la vía judicial.
- **Terminación del servicio:** Se deben establecer las condiciones para la terminación del servicio, tanto por parte de la empresa como por parte de los prestadores de servicios. Es importante definir los plazos de preaviso y las posibles indemnizaciones, si aplica.
- **Política de Privacidad:** Se da cumplimiento con las regulaciones de privacidad y proporciona una política clara sobre el manejo de la información personal de los clientes.
- **Proceso de Comunicación:** Se indica cómo los clientes pueden ponerse en contacto con el equipo de trabajo de Servicios TNC, proporcionando información de contacto clara y dar respuesta de manera oportuna.

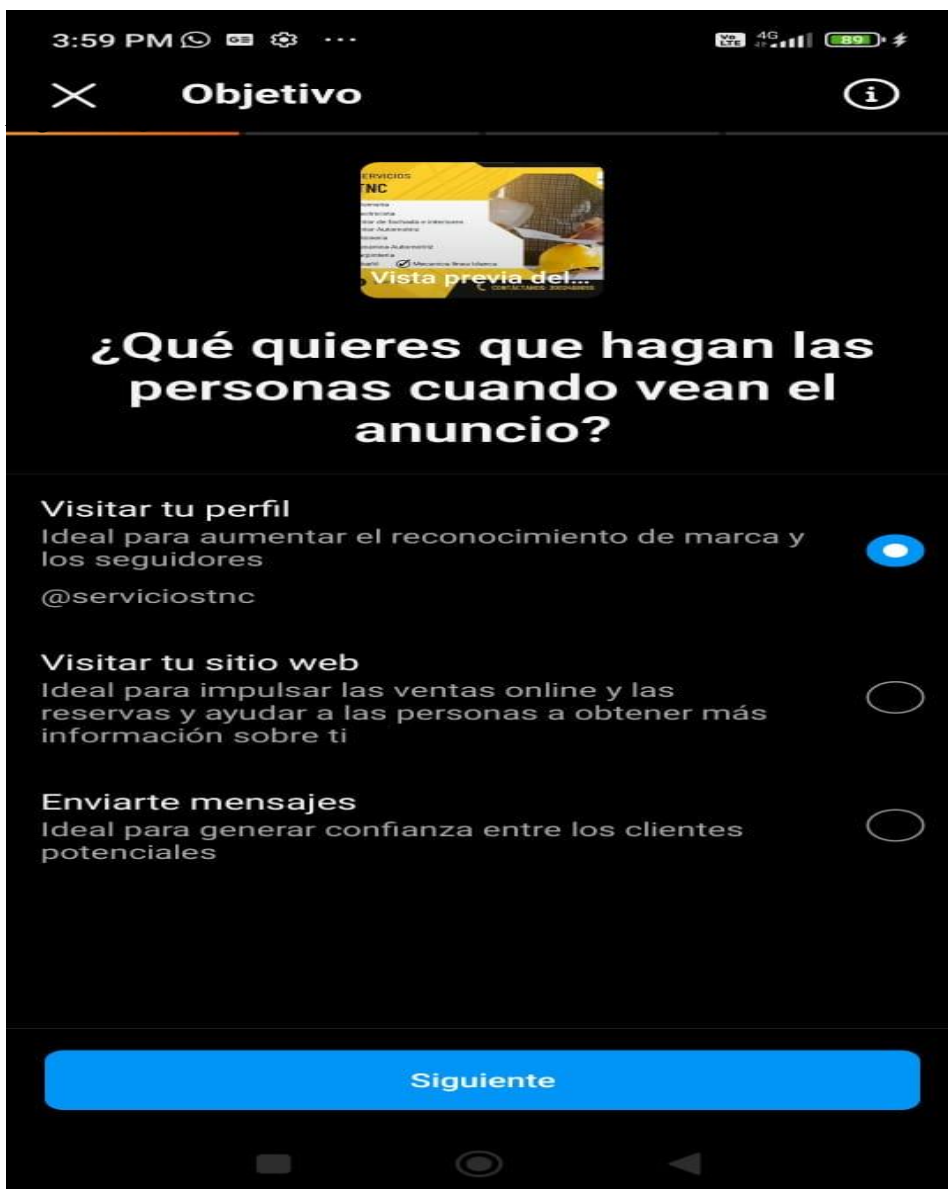
## 2. Hipótesis

Con el desarrollo del medio digital que contenga un amplio portafolio de servicios de trabajo no calificado, los clientes encontraran satisfacción que es generada por un medio de fácil acceso y

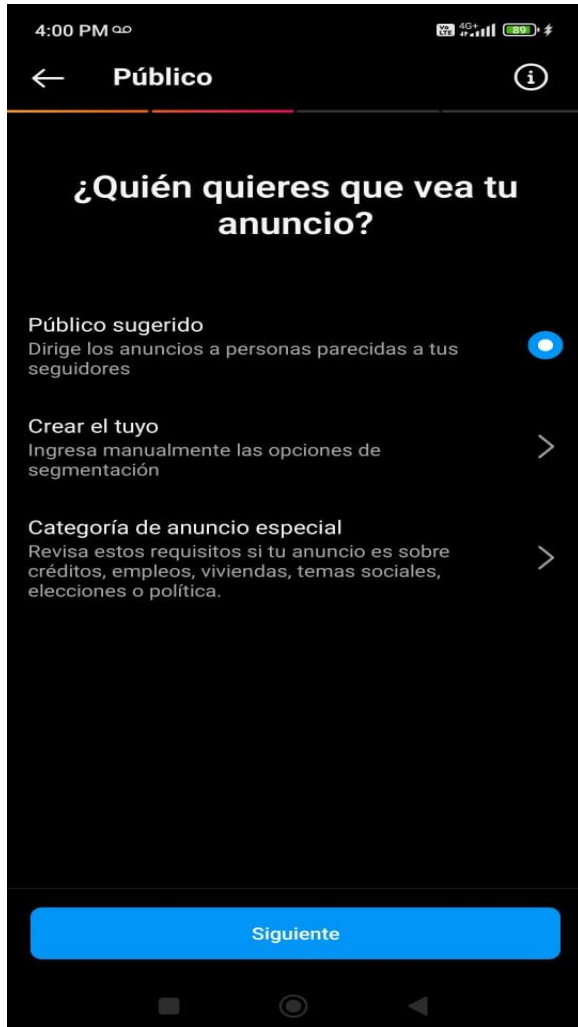
fácil navegación, que, en armonía con el contacto de WhatsApp, se brindara una atención más detallada y de forma eficiente, logrando con esto, captar más la atención de los usuarios y además con el refuerzo de las publicidades digitales y de los proveedores se encontrara que el medio si es eficiente para tal fin.

### 3. Campaña para captar prospectos

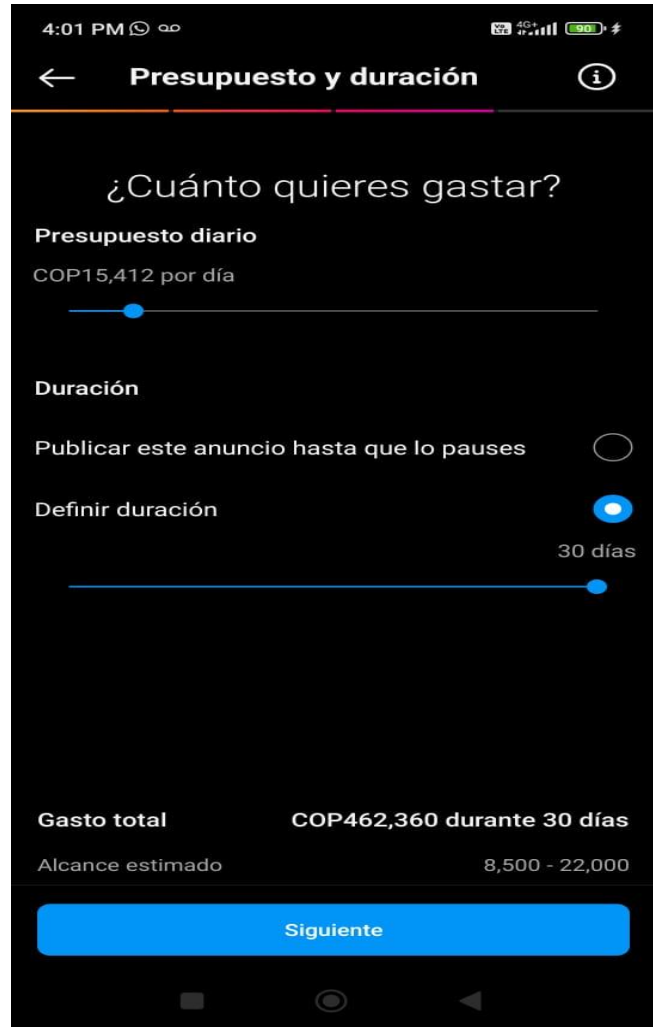
*Figura 63*



**Figura 64**



**Figura 65**



#### 4. Instrumento de validación

**Link de instrumento:**

<https://forms.gle/oQBPdkJW6WoBWiLh7>

Estimados participantes,

Como estudiante universitario de la Institución Universitaria de Envigado y finalizando mi trabajo de grado, sigo investigando para que este sea exitoso.

Tu opinión es esencial para comprender las preferencias y desafíos que enfrentan los usuarios al buscar y contratar personas que realicen servicios TNC (Trabajos no Calificados)

Esta encuesta breve, compuesta por 5 preguntas, ayudará a enriquecer mi investigación y contribuirá al desarrollo de soluciones más efectivas.

¡Gracias por considerar participar en mi encuesta!

***Preguntas usadas para la validación:***

**Pregunta 1:** ¿Usaría nuestros medios digitales para contratar un servicio TNC?

- A. SI
- B. No

**Pregunta 2:** ¿Considera que al haber un medio digital con un amplio portafolio de servicios TNC, le alivia y le satisface?

- A. SI
- B. No

**Pregunta 3:** ¿Considera que el medio más fácil de obtener un servicio TNC probablemente es la plataforma de Servicios TNC?

- A. SI
- B. No

**Pregunta 4:** ¿Por qué medio se enteró de nuestro emprendimiento?

- A. Instagram
- B. Referencias personales
- C. Otros medios

**Pregunta 5:** ¿Cómo calificaría tu experiencia con la plataforma de Servicios TNC? ( 1 siendo muy malo, 5 siendo muy bueno)

	1	2	3	4	5	
Muy bueno	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muy malo

**Pregunta 6:** ¿Qué considera que se puede mejorar en nuestro emprendimiento?

---

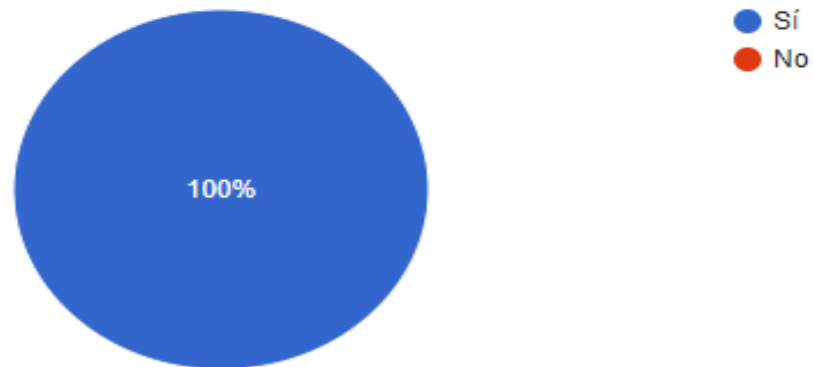
Pregunta abierta\*

**5. Experimento de validación**

**Figura 66**

¿Usaría nuestros medios digitales para contratar un servicio TNC?

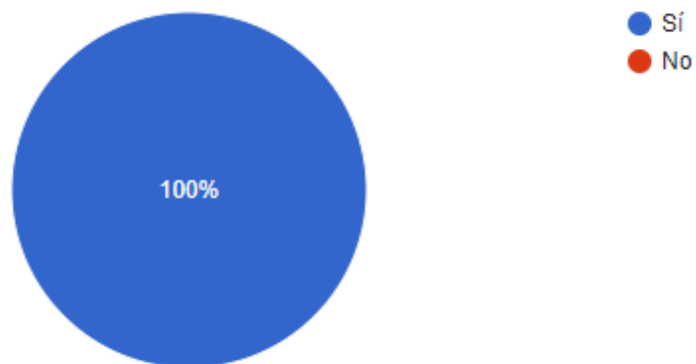
13 respuestas



**Figura 67**

¿Considera que al haber un medio digital con un amplio portafolio de servicios TNC, le alivia y le satisface?

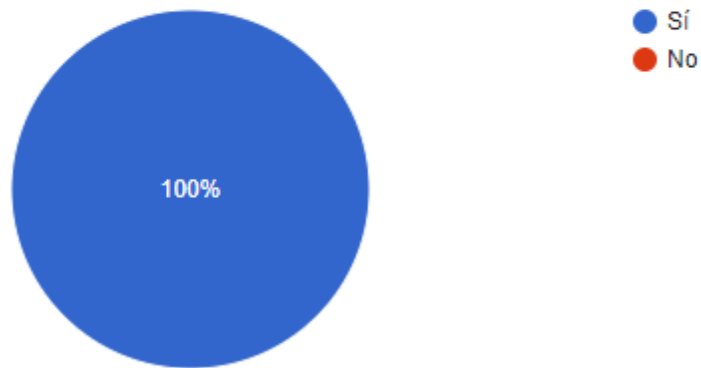
13 respuestas



**Figura 68**

¿Considera que el medio más fácil de obtener un servicio TNC probablemente es la plataforma de Servicios TNC?

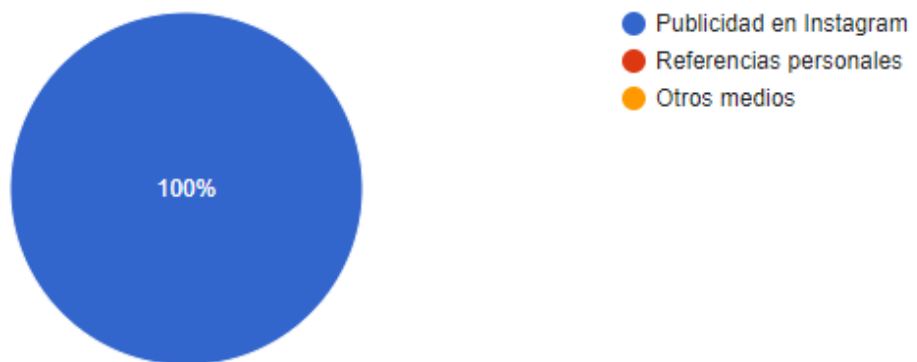
13 respuestas



**Figura 69**

¿Por qué medio se enteró de nuestro emprendimiento?

13 respuestas



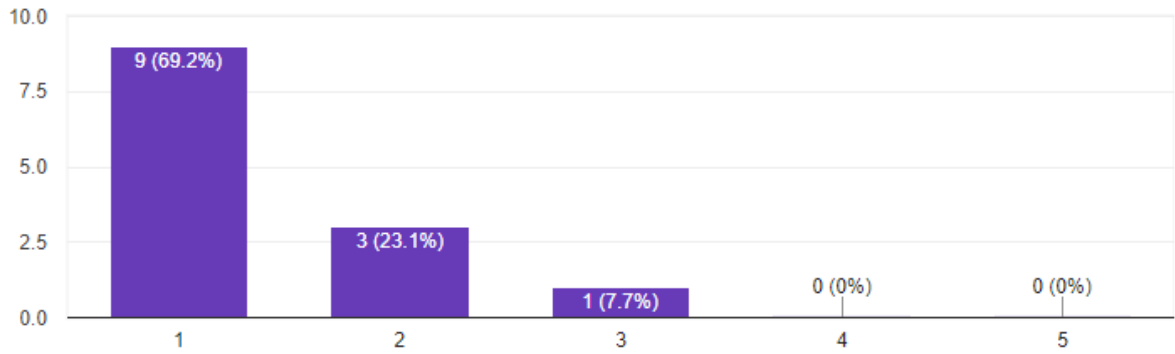
**Figura 70**



¿Cómo calificaría tu experiencia con la plataforma de Servicios TNC?

 Copiar

13 respuestas



**Figura 71**

¿Qué considera que se puede mejorar en nuestro emprendimiento?

13 respuestas

- nada
- Proporcionar mas servicios
- contener medios de pago como TC
- Muy buena la experiencia
- Reducir un poco el valor de la membresia
- todo esta bien
- consideraria que implementar otros servicios como por ejemplo jardinero
- no
- Me gustaria que ampliaran mas proveedores

## 6. Conclusiones – descubrimiento

- 1) Podemos concluir conforme las encuestas realizadas que la totalidad de los encuestados, usarían nuestros medios digitales para adquirir los servicios que nuestro portafolio ofrece.
- 2) Se valida con la encuesta que los usuarios les tranquiliza y les satisface la idea de poder encontrar en un mero medio digital un amplio portafolio de servicios y el cual consideran que la experiencia es más agradable.
- 3) Podemos concluir que los clientes interesados en adquirir nuestros servicios se enteraron por la fuerza comercial de los anuncios en Instagram.

## 7. Herramienta Metodológica

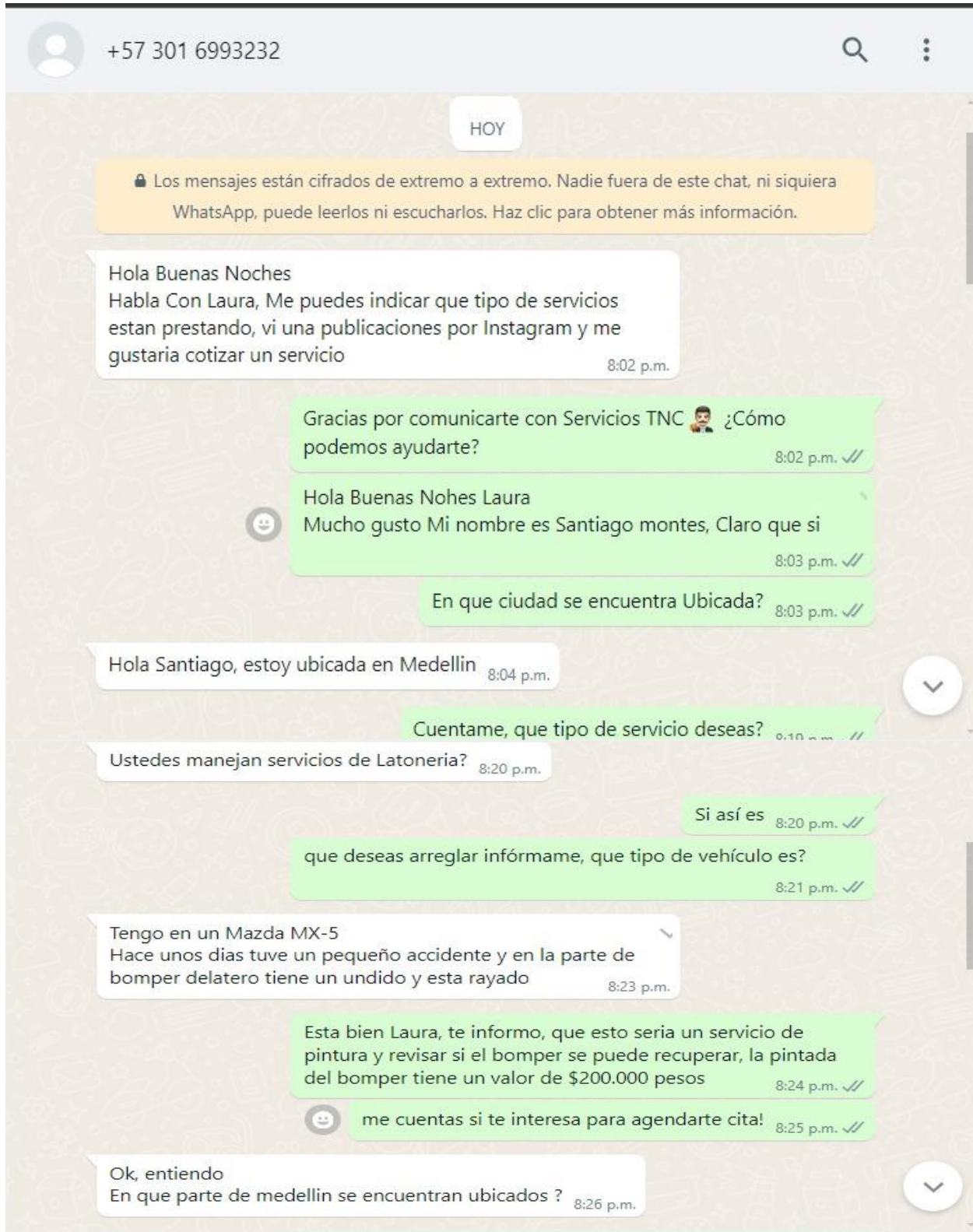
### *Embudo de Adquisición de Clientes*

**Figura 72**



## 8. Modelo del actual negocio – Financiero

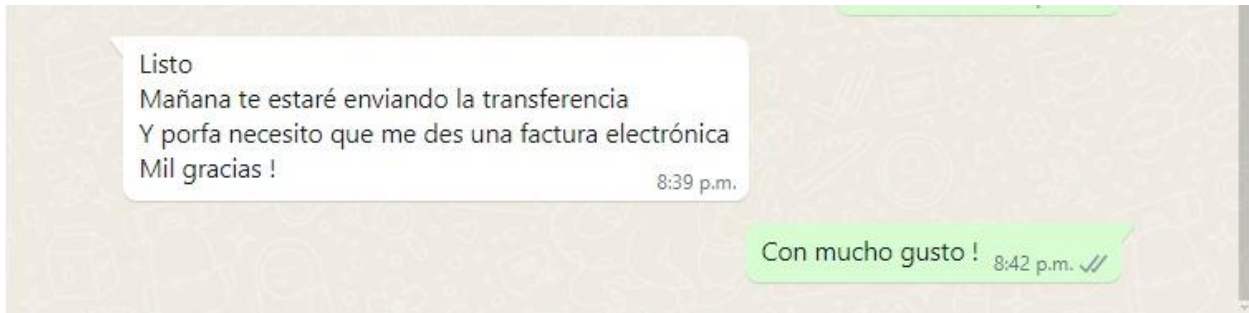
**Figura 73**



**Figura 74**



**Figura 75**



**Figura 76**



**Figura 77**



**Figura 78**

**DATOS DEL CLIENTE**

Nombre: Laura Hernandez  
 Dirección: Cra 53 # 69-19  
 Mail: Laurahc812@gmail.com  
 Teléfono: 3016993232

**Fecha: 31/05/2024**

Concepto	Cantidad	Precio	Total
Pintura de carro / BOMPER	1	100.000	100.000
Anticipo de mano de obra	1	100.000	100.000

Forma de pago: Transferencia de Anticipo Pintura

Subtotal 200.000

El pago de BOMPER y restante de pintura, pago en efectivo

IVA 21 % 38.000

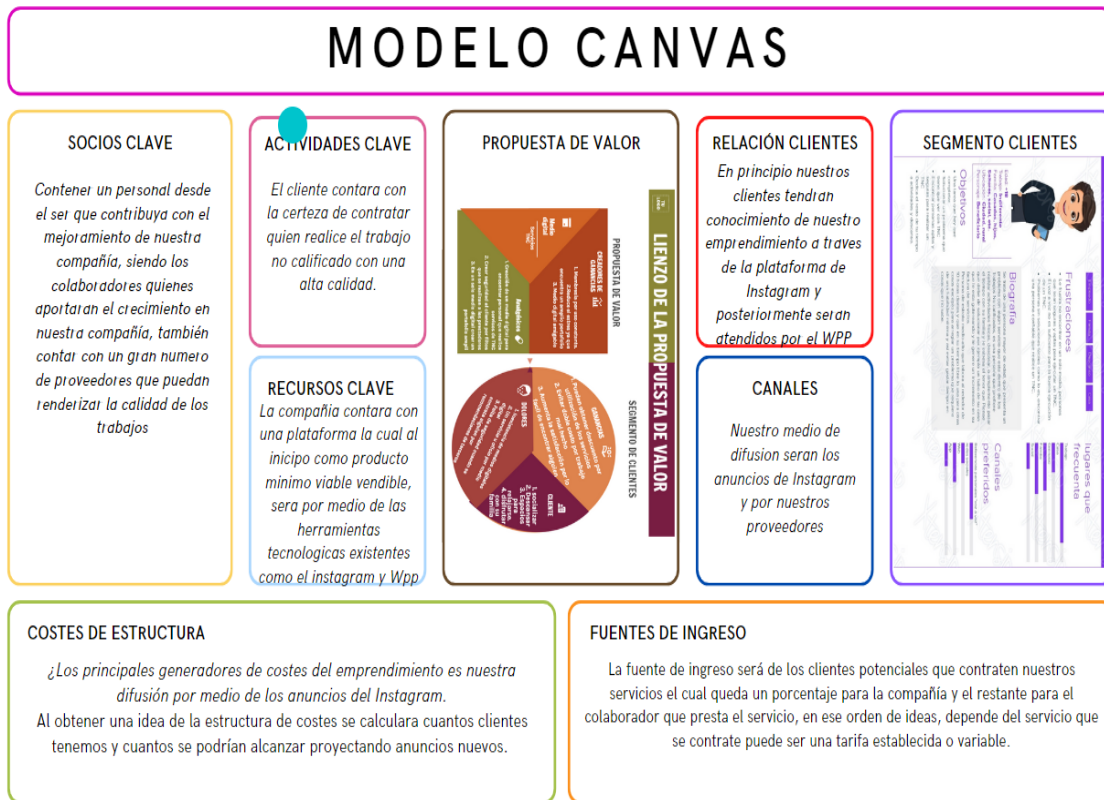
**Total 238.000**

Nota: El servicio tiene una validez de 30 días.

**Santiago Montes L.**

Empresa: Servicios TNC  
 Dirección: Carrera 49#55- 09 Itagüí  
 Mail: gjuridica.m@gmail.com  
 Teléfono: 300 2458055





### Disposiciones finales del emprendimiento

Con el emprendimiento propuesto, realmente soluciona un déficit tecnológico que genera empleo y también genera tranquilidad y satisfacción con el cliente o usuario que está interesado en adquirir nuestros servicios, este emprendimiento es pensado desde la idea de formalizar o más bien, evitar un detrimento en los trabajos no calificados que pueden generar costos de doble onerosidad para el cliente y evitar que el prestador del servicio realice el servicio y posteriormente decidan no pagarle, con esto se fija unas disposiciones que van de la mano a la dignidad humana.

La idea con esto es que a través de la plataforma digital propuesta y las implementaciones o desarrollos que se puedan descubrir en el trasegar del ejercicio emprendedor, enfrente el problema de encontrar un contratista que realice un servicio que es característico como trabajo no calificado, con un amplio portafolio y con la facultad de reservarme la posibilidad de ampliar el portafolio propuesto. Generará innovación y la facilidad de encontrar en un solo sitio digital



muchos servicios como lo es la pintura de fachada e interiores, mecánico automotriz, pintor automotriz, latonero, electricista... entre otros.

Este emprendimiento solo me tira a la orilla del río, es mi responsabilidad seguir nadando y generar con esto, un desarrollo más para la comunidad.

## **Referencias**

Gobierno de Colombia. (2012). Manual del Equipo Emprendedor. *Ruta de validación de Negocios Digitales de Apps.co del Ministerio de Tecnología de la información y las comunicaciones*. (G. y. Observatorio de Sociedad, Ed.) Bogotá, Colombia: Universidad Externado de Colombia.

WhatsApp. (s.f.). *WhatsApp centro de ayuda*. (WhatsApp, Editor) Obtenido de <https://faq.whatsapp.com/>