

Solución del Taller

Nº 1

Emprendimiento

Digital

Elaborado por:

Dylan Mateo Peñuela Diaz DECIMO

Kevin Stick Duque Cordoba DECIMO

Stiven Andres Sanchez Diaz DECIMO

Técnico en Mantenimiento de Equipos de Cómputo

I.E. Manuela Beltrán

Primer Actividad

Elige un producto o servicio sobre el que vas a realizar tu taller. Puede ser un producto o servicio nuevo, conocido, propio, etc.

Nuestro servicio en tecnología se encarga de evaluar su computador y determinar qué partes necesitan ser actualizadas para mejorar su rendimiento. Luego, instalamos las partes nuevas y configuramos todo para que al final su computador sea un computador nuevo.

Entre los beneficios de nuestro servicio está:

1. **Ahorra dinero:** Actualizar su computador es mucho más práctico que comprar uno nuevo.
2. **Reduce el impacto ambiental:** Reducimos la cantidad de residuos electrónicos que terminan en los vertederos.
3. **Mejora el rendimiento:** Las partes nuevas te permiten disfrutar de un computador más rápido y eficiente.
4. **Personaliza tu computador:** Puede elegir las partes que mejor se adapten a sus gustos y necesidades

También contamos con un servicio de ventas de partes específicas como:

-
- Procesadores (CPU) ○
- Memoria RAM ○ Discos duros
- (HDD o SSD) ○ Tarjetas
- gráficas ○ Placas base ○
- Fuente de poder

Segunda Actividad

Define el Público Objetivo para ese producto o servicio, identificando a qué generación pertenece y algunas características demográficas.

El público que tenemos como objetivo para nuestro servicio de actualización de computadores, son individuos que pertenecen a la Generación X y la Generación Y (también conocida como Millennials).

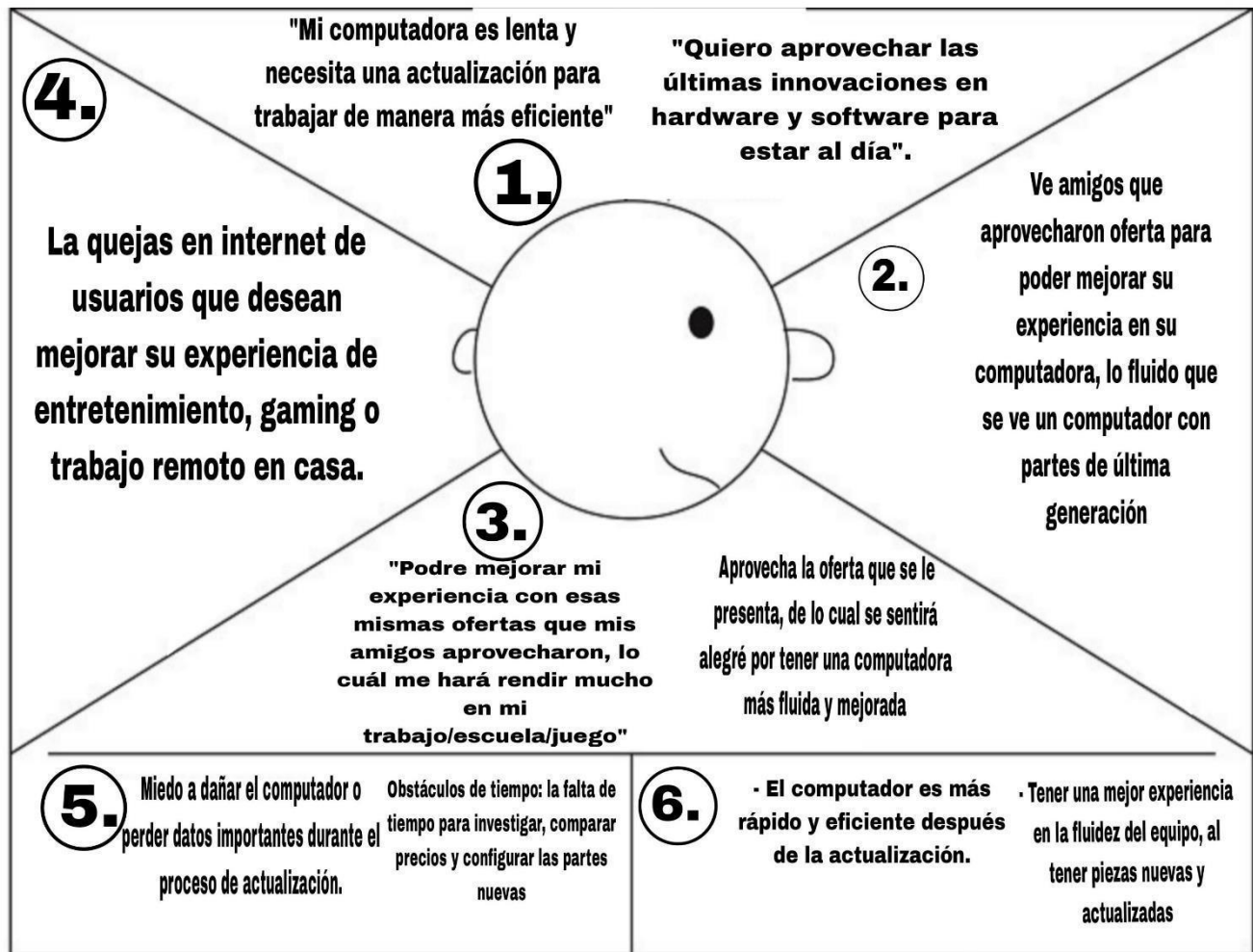
Características Demográficas que posee nuestro público objetivo:

- Edad: 25-50 años
- Género: Hombres y mujeres
- Nivel de educación: Bachillerato o superior
- Ocupación: Profesionales, estudiantes, pequeños empresarios y trabajadores FreeLancer
- Nivel de ingresos: Medio-alto
- Intereses: Tecnología, innovación, sostenibilidad y eficiencia

Tercera Actividad

Realiza el Mapa de Empatía para ese Público

Objetivo.



1. ¿QUÉ PIENSA QUE SIENTE?

2. ¿QUE VE?

3. ¿QUÉ DICE Y HACE?

4.¿QUÉ OYE?

**5. ESFUERZOS
Miedos/Obstáculos**

6.RESULTADOS

Cuarta Actividad

Con base en el Mapa de Empatía, establece la Propuesta de Valor que permitirá diferenciar tu producto o servicio frente a los de la competencia.

Nuestra propuesta de valor se centra en ofrecer un servicio de actualización de computadoras rápido, seguro y personalizado, enfocado en la satisfacción de nuestros clientes y la calidad de nuestro servicio. Nos esforzamos por brindar una experiencia de usuario excepcional, con un enfoque en la personalización y la seguridad. Nos comprometemos con la satisfacción del cliente, y ofrecemos una garantía de satisfacción para asegurarnos de que esté satisfecho con nuestro servicio.