



Escuela de Administración  
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Marketing (MM)

Zolarium.

Modalidad Proyecto de Emprendimiento.

Presentado por:

Marcos Julio Pérez Rodríguez.

Bogotá, D.C. 23 de mayo de 2023



**Universidad del  
Rosario**

Escuela de Administración  
Graduate School of Business (Rosario GSB)

Maestría en Maestría en Marketing (MM)

Zolarium.

Modalidad Proyecto de Emprendimiento.

Presentado por:

Marcos Julio Pérez Rodríguez

Bajo la dirección de:  
Ceira Morales Quinceno

Bogotá, D.C. 23 de mayo de 2023

## Contenido

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Declaración de originalidad y autonomía .....</b>                                       | <b>5</b>  |
| <b>Declaración de exoneración de responsabilidad.....</b>                                  | <b>6</b>  |
| <b>Lista de figuras .....</b>  | <b>7</b>  |
| <b>Lista De Tablas .....</b>   | <b>7</b>  |
| <b>Resumen ejecutivo.....</b>  | <b>15</b> |
| <b>Abstract .....</b>  | <b>16</b> |
| <b>Keywords.....</b>   | <b>16</b> |
| <br>   |           |
| <b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>  | <b>17</b> |
| <br>   |           |
| <b>2. CONCEPTO DE NEGOCIO .....</b>  | <b>22</b> |
| <b>2.1 Descripción de la idea de negocio.....</b>  | <b>22</b> |
| <b>2.2 Portafolio de productos y/o servicios .....</b>                                     | <b>23</b> |
| <br>   |           |
| <b>3. DESCRIPCIÓN DE LOS ELEMENTOS ORGANIZACIONALES DEL<br/>EMPRENDIMIENTO .....</b>       | <b>24</b> |
| <br>   |           |
| <b>4. CONSTRUCCIÓN Y VALIDACIÓN DEL MÍNIMO PRODUCTO VIABLE (MVP) 30</b>                    |           |
| <b>4.1 Aspectos básicos de la plataforma digital .....</b>                                 | <b>30</b> |
| 4.1.1 Prototipo de la aplicación.....  | 30        |
| <b>4.2 Marca (Branding).....</b>   | <b>33</b> |
| <b>4.2.1 Nombre de la marca.....</b>   | <b>34</b> |
| 4.2.2 Logo de la marca.....  | 34        |
| 4.2.3. Slogan.....   | 34        |
| 4.2.4. Colores y tipografía de la marca.....   | 35        |
| 4.2.5 Segmento y público objetivo.....   | 35        |
| 4.2.6 Posicionamiento en el mercado.....   | 36        |
| 4.2.7 Propuesta de valor.....  | 36        |
| 4.2.8 Arquetipo de marca y personalidad.....   | 36        |
| <b>4.3 Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento.....</b> | <b>37</b> |
| <b>4.4 Benchmarking.....</b>   | <b>38</b> |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>4.5 Planeación estratégica.....</b>            | <b>42</b> |
| <b>4.6 Marketing Mix.....</b>                     | <b>43</b> |
| 4.6.1 Producto .....                              | 43        |
| 4.6.2 Plaza y promoción .....                     | 43        |
| 4.6.3 Público.....                                | 43        |
| 4.6.4 Precio.....                                 | 43        |
| <b>5. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO .....</b> | <b>44</b> |
| <b>6. CONCLUSIONES.....</b>                       | <b>47</b> |
| <b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>           | <b>48</b> |

### **Declaración de originalidad y autonomía**

Declaro(amos) bajo la gravedad del juramento, que he escrito el presente Proyecto Aplicado Empresarial (PAE), en la modalidad de proyecto de emprendimiento (plan de negocio) por mi propia cuenta y que, por lo tanto, su contenido es original.

Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este PAE no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. J. Pérez Rodríguez', is written over a faint grid background. The signature is stylized and somewhat abstract, with overlapping loops and lines.

Marcos Julio Pérez Rodríguez

Firmado en Bogotá, D.C. el 23 de mayo de 2023

### **Declaración de exoneración de responsabilidad**

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marcos Julio Pérez Rodríguez', is enclosed within a large, hand-drawn oval shape.

Marcos Julio Pérez Rodríguez

Firmado en Bogotá, D.C. el 23 de mayo de 2023

## Lista de figuras

|  |           |
|--|-----------|
| <b>CONTENIDO .....</b>   | <b>3</b>  |
| <b>FIGURA 1. ROLES EN LA ORGANIZACIÓN:.....</b>  | <b>25</b> |
| <b>FIGURA 2. PÁGINA PRINCIPAL DEL PROTOTIPO FUNCIONAL: .....</b>                           | <b>31</b> |
| <b>FIGURA 3. PÁGINA DE SOLICITUD DE DATOS DE NACIMIENTO DEL PROTOTIPO FUNCIONAL: .....</b> | <b>31</b> |
| <b>FIGURA 4. MENÚ PRINCIPAL DEL PROTOTIPO FUNCIONAL: .....</b>                             | <b>32</b> |
| <b>FIGURA 5. PÁGINA DE OPCIONES DEL PROTOTIPO FUNCIONAL: .....</b>                         | <b>32</b> |
| <b>FIGURA 6. PÁGINA DEL MAPA DE OPCIONES DEL PROTOTIPO FUNCIONAL: ....</b>                 | <b>32</b> |
| <b>FIGURA 7. ELIMINACIÓN DE CUENTA: .....</b>  | <b>33</b> |
| <b>FIGURA 8. LOGO DE ZOLARIUM:.....</b>  | <b>34</b> |
| <b>FIGURA 9. COLORES Y TIPOGRAFÍA DE LA MARCA: .....</b>                                   | <b>35</b> |

## Lista De Tablas

|                 |   |           |
|-----------------|---|-----------|
| <b>TABLA 1.</b> | <b>DATOS PARA SOLICITAR AL USUARIO: .....</b>             | <b>28</b> |
| <b>TABLA 2.</b> | <b>COMPETENCIA Y SUS ESPECIFICACIONES GENERALES:.....</b> | <b>38</b> |
| <b>TABLA 3.</b> | <b>MATRIZ DOFA:.....</b>                                  | <b>42</b> |
| <b>TABLA 4.</b> | <b>PLAN FINANCIERO PRIMER AÑO:.....</b>                   | <b>45</b> |
| <b>TABLA 5.</b> | <b>PLAN FINANCIERO A 5 AÑOS .....</b>                     | <b>46</b> |

## Glosario

### **Android**

Sistema operativo basado en Linux para dispositivos móviles (AppLovin, n.d.).

### **Aplicación**

Una aplicación es un programa informático diseñado como una herramienta para realizar operaciones o funciones específicas. Generalmente, son diseñadas para facilitar ciertas tareas complejas y hacer más sencilla la experiencia informática de las personas. (Gómez & Rosario, 2018).

Conocimiento sistemático para la fabricación de un producto, la aplicación de un proceso o el suministro de un servicio, si éste puede reflejarse en: una invención, un diseño industrial, un modelo de utilidad o en una nueva variedad de planta, o en información o en habilidades técnicas, o en los servicios y asistencia proporcionada por expertos para el diseño, instalación, operación o mantenimiento de una planta industrial, o para la gestión de una empresa industrial o comercial o sus actividades. (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, en Echarri y Pendás, 1999)

### **App Híbrida**

Aplicación que comparte ambas posibilidades de usarse en el teléfono y en un navegador web, como Pinterest.

### **App Nativa**

App que se desarrolla de forma específica para un determinado sistema operativo, llamado Software Development Kit o SDK. Cada una de las plataformas, Android, iOS o Windows Phone, tienen un sistema diferente. Son las apps que guardan los datos en el teléfono y que no funcionan fuera de este (por ejemplo, en una página web como lo hace Facebook).

### **App Web**

Aplicación que funciona en una página web y que no tiene forma de usarse en un teléfono.

### **Ascendente**

En la astrología se lee como los rasgos que la persona proyecta al mundo, esa pulsión social que determina cómo se comporta en público. Se consigue al ver el signo que estaba en el horizonte oriental cuando nació

la persona, y es tan importante que se suele recomendar al consultante que lea su horóscopo para el signo ascendente además del signo solar.

### **Astrología**

La astrología es el estudio de la posición y del movimiento de los astros como medio para predecir hechos futuros y conocer el carácter de las personas. (Diccionario Oxford)

Es la experiencia e interpretación de la correspondencia entre los mundos natural y humano de abajo y los cielos de arriba. (Libro *Introducing Astrology* de Geoffrey Cornelius)

Es un tipo de adivinación que consiste en pronosticar eventos terrenales y humanos a través de la observación e interpretación de las estrellas fijas, el Sol, la Luna y los planetas. (Enciclopedia Britannica).

### **Back-End**

Parte de la aplicación que se lleva a cabo en un servidor (y no en el dispositivo del usuario), donde se proporciona la funcionalidad, se administran y almacenan datos, y se ejecutan todos los procesos necesarios en sí de la aplicación para garantizar su óptimo funcionamiento.

### **Banner Ads**

Espacio publicitario digital encontrado normalmente en espacios de cualquier plataforma digital que así lo disponga, que muestra un material audiovisual comercial que normalmente al presionar te redirecciona a un destino web específico.

### **Carta Natal**

Es una fotografía del cielo en el momento en que naciste, basado en la hora, el lugar y la fecha exactos del suceso. La astrología afirma que de acuerdo a la posición, tránsito y demás aspectos que allí se observan se puede saber aspectos de la personalidad de alguien y las oportunidades y desafíos que puede enfrentar en su vida.

### **Casa (Zodiaco)**

Cada signo zodiacal posee una casa que le rige. Cada una representa un área específica de la vida, y le agrega otra capa de interpretación a la fórmula del signo del planeta. No es lo mismo un Sol en Tauro en casa 2 que en casa 6.

### **Elemento (Zodiaco)**

En la astrología los signos se rigen por el elemento por el que se agrupan: aire, tierra, fuego y agua. Esto quiere decir que más allá del signo específico al que pertenece, un individuo también es regido por un elemento. Si la carta natal incluye muchos planetas en un determinado elemento, verá que las cualidades de ese elemento aparecen mucho en su vida. Alternativamente, si a su gráfico le falta un elemento, tendrá que trabajar duro para cultivar su presencia. Los signos de aire: Géminis, Libra, Acuario; son caracterizados por el elemento que se dicen son intelectuales, siempre en movimiento, pertenecientes al reino de la comunicación y los ideales, y que viven en su cabeza. Los signos de tierra: Tauro, Virgo, Capricornio; son caracterizados por ser fundamentados, práctico, estructurados, que buscan la estabilidad y parte del reino de las cosas materiales. Los signos de fuego: Aries, Leo, Sagitario; suelen ser apasionados, confiados, activos, explosivos, llamativos, y que forman parte del reino de la creación. Los signos de agua: Cáncer, Escorpio, Piscis; tienden a ser compasivos, sensibles, intuitivos, espirituales, empáticos, y partes del reino de la emoción

### **Esotérico**

Referido a lo oculto, reservado, impenetrable o inaccesible para los no iniciados, o de difícil comprensión, como las ciencias ocultas. Proviene del griego ἐσωτέρω (esōtērō), y que significa “más adentro”.

### **Evento**

El término evento proviene del latín eventus y, según el diccionario de la Real Academia Española (RAE, 2016). Significa “suceso importante y programado, de índole social, académica, artística o deportiva”. Esta definición sería la que se ajusta mejor al trabajo que se desarrolla a continuación.

### **Exotérico**

Se refiere al conocimiento o doctrina que es común y accesible a todos. Proviene del griego ἐξωτέρω (exōtērō), que significa “más afuera”.

### **Front-End**

Es la parte de la aplicación o página web con la que el usuario pueda interactuar, que incluye todos los aspectos visuales y funcionales, es decir, el diseño, los menús, los textos, las imágenes, los videos.

### **In-App Advertising**

Incorporación publicitaria dentro de una plataforma digital para promover una marca con fines comerciales. Estos anuncios pueden venir en diferentes formatos, como intersticiales, reproducibles o de banner.

### **In-App Events**

Se refiere a todo evento o actividad dentro de la aplicación que involucra a los usuarios desde el inicio de su experiencia. Incluye desde el inicio de sesión hasta el completar un nivel o entrar en una actividad especial en un juego.

### **In-App Purchases**

También llamadas compras internas en la aplicación ocurren cuando un usuario hace una transacción por un producto o servicio digital dentro de la plataforma con dinero real. Es una fuente alterna de ingresos para la empresa que los integre a su estructura de negocios.

### **iOS**

Significa iPhone Operating System, y se refiere al sistema operativo que usan los productos de pantalla táctil normalmente diseñados por la empresa Apple Inc.

### **Key Performance Indicators (Kpi)**

Se refiere a cualquier “indicador clave de rendimiento” que se eligen para entender qué data cuantificable es la que se desea medir para evaluar la efectividad de la estrategia comunicacional.

### **Monetización De Apps Móviles**

Este concepto reúne las tácticas dentro de una estrategia que suceden en un aplicativo móvil que elaboran los creadores de una aplicación móvil para determinar cómo se generará ingresos.

### **Native Ads**

Espacios o tácticas publicitarias que van en línea con la funcionalidad o diseño de la plataforma digital, que parecieran formar parte del contenido orgánico de esta.

### **Planeta (Zodiaco)**

En la astrología se les conoce así a los astros que de acuerdo a la creencia intervienen en la personalidad del consultante.

**Programación**

La actividad o trabajo de escribir programas de computadora (Diccionario de Cambridge)

La programación es manipular datos (Álvaro Felipe Chávez).

Indicar a la computadora qué tiene que hacer (Luis Hernández Yáñez)

**Retrógrado**

Efecto visual que sucede en un planeta cuando parece estar retrocediendo al haber dado la vuelta al sol. A pesar de que no es un retroceso real, en el cielo así se percibe. Debido a esto se le dan connotaciones impositivas a lo que dicho planeta rige en la astrología, como la dificultad para comunicarse y moverse durante un mercurio retrógrado o relacionarse, ser sensual y amar en un Venus retrógrado.

**Signo Lunar**

Conocido en la astrología como el astro que describe la vida interior y las emociones del consultante, así como la sombra, también conocida como el lado oculto de la persona que rechaza en sí y por ende en otros.

**Signo Solar**

El signo que habitualmente se comparte con los conocidos y se lee en los horóscopos. En la astrología representa la esencia central de la persona y su lado consciente, es decir, el que determina su posición ante el mundo y cómo toma conscientemente sus decisiones. Este es el signo en el que estaba el sol cuando naciste.

**Smartphone**

Anglicismo. Teléfono móvil construido sobre una plataforma informática móvil, con capacidad para almacenar datos y realizar actividades asemejándose a una minicomputadora.

**Super-App**

Es una aplicación con un conjunto de funciones básicas muy variada que además brinda acceso a miniaplicaciones creadas de forma independiente. La super-aplicación está diseñada para ofrecer un ecosistema de miniaplicaciones donde los usuarios no necesitan salir para operarlas, sino que pueden hacer todo lo que necesitan en un mismo lugar.

**Tecnología**

Aplicación sistemática del conocimiento científico u otro conocimiento organizado a tareas prácticas.  
(Galbraith (1967), en Fernández (2005).

Conjunto de conocimientos que posee una sociedad y que son de aplicación al proceso productivo.  
(Balañá y Minguella (1984), en Escorsa y Valls (2003).

Conjunto de teorías y de técnicas que permiten el aprovechamiento práctico del conocimiento científico.  
Conjunto de los instrumentos y procedimientos industriales de un determinado sector o producto.  
(Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua).

**Zodiaco**

De acuerdo con la Real Academia Española, es la zona o faja celeste por cuyo centro pasa la eclíptica y que comprende los doce signos, casas o constelaciones que recorre el Sol en su curso anual aparente.

## **Resumen ejecutivo**

Zolarium, planes a la carta astral.

Cómo decidir a dónde ir cuando se buscan lugares para comer o entretenerse a veces se hace difícil entre tantas opciones, surge Zolarium para ayudar a elegir el plan del día. Es una aplicación bajo un modelo Freemium que a diferencia de cualquier catálogo de eventos le recomienda a los usuarios las mejores opciones para ellos basadas en la información del signo zodiacal y gustos de este con el fin de aliviar la ansiedad que produce el proceso de toma de decisiones. La app que se propone en este proyecto busca proponer a dónde ir, sin que se limiten a mostrar opciones. Esta app brinda información de restaurantes, eventos y planes que se puedan realizar reduciendo el impacto que implica decidir en cuanto a opciones de ocio o de tiempo libre. Además, la plataforma conecta a los usuarios con astrólogos, tarotistas y guías espirituales que apoyan en el camino espiritual de estos. Por lo general, a las personas les cuesta tomar decisiones ya que hoy en día hay miles de opciones de restaurantes, eventos y sitios de entretenimiento que la elección entre estos agobia a muchos. Este negocio apunta a ese 30% de personas menores de 30 años que se consideran creyentes en la astrología (Orth, 2022). Al menos en Bogotá se habla de un mercado potencial de más 428,000 personas (SALUDATA, 2023). Es un proyecto viable que necesita de un capital inicial de 30 millones de pesos para iniciar sus operaciones y encontrará el balance a partir del mes 6.

### **Palabras clave**

Astrología, aplicación, decisiones, eventos, emprendimiento.

## **Abstract**

Zolarium, a birth plan.

As deciding where to go when looking for places to eat or entertain is sometimes difficult among so many options, Zolarium arises to help choose the plan for the day. It is an application under a Freemium model that, unlike any event catalog, recommends users the best options for them based on the information of the zodiac sign and their tastes in order to alleviate the anxiety caused by the decision-making process. decisions. The app that is proposed in this project seeks to propose where to go, without being limited to showing options. This app provides information on restaurants, events and plans that can be carried out reducing the impact of deciding on leisure or free time options. In addition, the platform connects users with astrologers, tarot readers and spiritual guides who support their spiritual path. In general, people find it difficult to make decisions since today there are thousands of options for restaurants, events, and entertainment venues that the choice between these overwhelms many. This business targets that 37% of people under 30 who consider themselves believers in astrology (Orth, 2022). At least in Bogotá we are talking about a potential market of more than 428.000 people (SALUDATA, 2023)..

## **Keywords**

Astrology, app, decisions, events, entrepreneurship.

## 1. Introducción

La astrología ha estado con la sociedad desde hace 3000 AC, donde hay registros que se estudiaba como una ciencia desde la antigua Mesopotamia hasta el siglo XVII (Javad Hassanpour, 2022). Aún cuando actualmente los científicos niegan que la astrología sea una ciencia y cada año salen nuevos blogs, artículos de revista y entrevistas que niegan su veracidad, como pasó con Leonardo González y Agustín Adúriz-Bravo en la revista Planetario (Galli & Adúriz-Bravo, 2014), muchas personas siguen creyendo en ella. Existe el reto de conseguir datos y estadísticas de cuántas personas creen en la astrología debido a las pocas fuentes de información y los pocos estudios realizados al respecto, así como el sesgo, pero esto solo reafirma que es un tema innovador comercialmente hablando. De acuerdo con el National Science Board a partir de un estudio realizado en el 2014 en los Estados Unidos, el 26% de la población cree que hay algo de ciencia en la astrología. Esto quiere decir que 1 de cada 4 norteamericanos cree en la astrología (National Science Board, 2018). Hablamos de un mercado masivo que tiene necesidades y afinidad por las mismas cosas. Es más, según el Allied Market Research el tamaño del mercado global fue valorada en \$12.8 mil millones de dólares en el 2021, y se proyecta que llegará a \$22.8 mil millones de dólares para el 2031, con una tasa compuesta de crecimiento anual de 5.7% desde el 2022 al 2031 (Allied Market Research, 2023). Con este panorama cualquier proyecto tecnológico bien estructurado que solucione alguna necesidad en este mercado podría tener un buen resultado.

La tecnología ha buscado resolver los problemas que los seres humanos se enfrentan día a día. Desde la creación del fuego hasta la del teléfono, se ha construido un mundo a la medida del hombre. Esto ha sucedido especialmente en el mundo del entretenimiento y el turismo que han venido creciendo luego de la pandemia, donde el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) asegura que las actividades artísticas, de entretenimiento y recreación crecieron un 7,5% para en el último trimestre de 2022 (DANE, 2023). Por eso, la tecnología está

cada vez más involucrada en las fuentes de entretenimiento a nivel mundial. De hecho, de acuerdo con el Digital Marketing Center de la Universidad del Rosario una de las tendencias clave que ha tomado auge desde la cuarentena es el marketing híbrido que busca la generación de experiencias que trascienden al mundo físico involucrando elementos digitales (Digital Marketing Center, 2023).

Esta recuperación exponencial reafirmada por la Organización Mundial del Turismo que cree que para el 2023, “las llegadas de turistas internacionales podrían situarse entre el 80% y el 95% de los niveles pre pandémicos” ha hecho que resurgieran y se crearan miles de opciones de entretenimiento y turismo que invitan a diario a las personas a reconectarse y volver a tomar las calles en su poder. Este aumento de opciones ha generado un incremento en los niveles de ansiedad al elevar la dificultad en la elección tanto en productos como servicios, de acuerdo con Barry Schwartz (Schwartz, 2016). De hecho, asegura haber una saturación de ofertas en el mercado que hace que sea difícil seleccionar, por ejemplo, entre el cine, la televisión, el teatro, los restaurantes, los distintos parques, entre otros planes a los que se puede acudir en busca de entretenimiento. Estas múltiples opciones generan ansiedad en muchas personas de la población producto de la indecisión que pueden convertirse en una limitante para disfrutar los tiempos de ocio de una manera acertada, donde podría ser interesante el poder combinar intereses o perfiles del grupo para definir opciones que permitan una selección que los satisfaga a todos de una manera rápida y sencilla.

De hecho, de acuerdo con un estudio publicado en la IESE Business School, y su equipo, la sobrecarga de elecciones reduce las firmas neuronales, o esa heterogeneidad de neuronas involucradas en el proceso de elección en el cuerpo estriado dorsal y la corteza cingulada anterior (Reutskaja et al., 2018). Es decir, promueven la idea de que el elegir realmente se vuelve una tarea más difícil en la medida de que hay más opciones a la vista.

A partir de estos elementos, este proyecto busca desarrollar, una aplicación que, en función del signo zodiacal, la personalidad y los gustos, recomiende el plan más adecuado para un individuo o su grupo social que puede convertirse en la salvación de las personas al momento de tomar una decisión que implique un proceso amigable y oportuno. La aplicación utiliza un algoritmo en función de los sitios que frecuenta el usuario (gracias al GPS) y su signo zodiacal para poder encontrar planes que mejor se adecúen a las personas del grupo.

Una aplicación puede ser la manera de solucionar esta problemática ya que el mundo de las aplicaciones se ha convertido en el futuro para muchas empresas y cada vez las ganancias que se obtienen de ellas crece más y más. Actualmente, hay aproximadamente 9 millones de aplicaciones móviles en Google Play, 2.5 millones en la App Store y 700 mil en Windows, según Alianzared, una empresa dedicada al desarrollo y diseño de páginas web y estrategias de marketing digital (Alianzared APP Web, 2019). En países como España, los ingresos de las aplicaciones crecieron un 105% entre septiembre y noviembre de 2020, afirmado por Daniel Junowicz, vicepresidente regional para AppsFlyer EMEA y Director de proyectos estratégicos en la revista digital Puro Marketing (Daniel Junowicz, 2022).

De hecho, de acuerdo con la empresa de inteligencia y asesoría de mercados Mordor Intelligence (2023), “se espera que el mercado de aplicaciones inteligentes registre un crecimiento a una CAGR del 32% durante el período de pronóstico (2021 - 2026)”, con un particular interés en la tecnología avanzada, como el aprendizaje automático y la inteligencia artificial (IA).

Además, el mercado de aplicaciones de astrología ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, ya que cada vez más personas recurren a sus teléfonos inteligentes para obtener lecturas de horóscopos personalizadas y conocimientos astrológicos. De acuerdo con Katie Williams, Mobile Insights Strategist de Sensor Tower en el 2020, “las 10 aplicaciones más grandes de astrología facturaron solo en Estados Unidos US\$40 millones en 2019, 64,7% más que

en 2018”, demostrando un crecimiento que exponencial que irá en aumento cada año (Williams, 2020). Aun cuando estas aplicaciones en este mercado van desde simples aplicaciones de lectura de horóscopos hasta herramientas de predicción y análisis astrológico más completas, se puede utilizar esta información para ayudar a personas a elegir planes más adecuados a ellos, lo cual es el aporte y novedad de este proyecto.

Hay que tomar en cuenta que con la creciente popularidad de la astrología hoy se puede hablar de que un 27% de la población menor a 30 años en Estados Unidos no solo cree en la astrología, sino que además leen horóscopos con frecuencia, de acuerdo a Taylor Orth, Periodista sénior de datos de encuestas del grupo internacional británico de análisis y datos de investigación YouGov (Orth, 2022). Este número es mayor al 25,4% de colombianos que creen que hay democracia en Colombia (DANE, 2021) o al 29% de los estadounidenses que creen en su democracia (Schaeffer, 2022). De hecho, en los jóvenes menores a 30 años el número de creyentes sube al 37%, número que si aplicamos a la población bogotana sería de 428.156 personas entre 15 y 30 años (SALUDATA, 2023). El creciente número de personas que creen en la astrología y así como el de aquellos que usan teléfonos inteligentes, asegura que el mercado de aplicaciones de astrología esté preparado para un crecimiento continuo en los próximos años. Es más, también aseguran que el 99% de los estadounidenses encuestados sabían su signo zodiacal a pesar de que no todos creyeran en la astrología. Lamentablemente, no hay números estadísticos en Latinoamérica, mucho menos en Colombia, pero eso solo demuestra que hay un mercado importante que está siendo desatendido.

Es así como el objetivo de este proyecto es diseñar y analizar la viabilidad de una herramienta que brinde planes específicos a partir del signo zodiacal con la opción de que si a la persona no le gusta pueda ver otras recomendaciones y aquellos elegidos para otros signos. Incluso,

tiene integrada una herramienta de datos para colocar opciones personalizadas para que nunca tenga que elegir algo sino dejarlo al azar de los datos.

Actualmente, este tipo de servicios de recomendación son limitados y los que son similares a esta propuesta generan todas las opciones colocadas en función de un puntaje dado por los clientes que tienen el tiempo de llenar esos reviews. Por ello, la ventaja competitiva que Zolarium es la posibilidad de informar la mejor opción para el usuario. Esto ayuda a todo aquel que le da ansiedad decidir ya que su objetivo es apoyar a las personas entre 16 y 25 años que se pudieran sentir indecisos al decidir el plan perfecto para hacer, ya sea solo o con amigos, ya sea con ofertas o herramientas que alivien esta ansiedad producto del proceso de decisión.

Estará dirigido al mercado de personas entre 16 y 25 años creyentes del zodiaco y que pudieran identificarse como indecisos. Se sabe que aun cuando nadie necesariamente sabe del horóscopo o cómo sacarlo la mayoría de las personas saben su signo zodiacal y han leído su horóscopo en algún momento de su vida. No es información completamente nueva para muchos. Además, actualmente el tema astral está más en auge en la medida que las personas buscan explorar su interior y conectar con el mundo esotérico de una manera más libre y sin sesgos.

De esta forma este proyecto aplicado empresarial tendrá como estructura lo siguiente:

Primero, se mostrará el concepto de negocio donde se describirá la idea, los servicios ofertados, las fuentes de ingresos, el portafolio de clientes y el posicionamiento de la aplicación astral. Posteriormente, se encontrarán los elementos organizacionales, la estructura organizacional, los recursos de la empresa hasta el momento, los procesos del negocio y sus aspectos legales para la puesta en marcha del proyecto. Más adelante, se mostrarán las operaciones requeridas para la creación de la app, la infraestructura organizacional que necesitará para su sostenimiento, las estrategias de financiación, así como las actualizaciones planificadas para esta. Luego, se explicará el plan de mercadeo,

el cual contiene la investigación de mercado hecha, las barreras de entrada, las amenazas y oportunidad, los competidores clave, los canales de distribución y los precios. Al final, se presentarán las conclusiones y recomendaciones del proyecto aplicado empresarial donde se evaluará su viabilidad, pertinencia y oportunidad en el mercado bogotano actual.

## **2. Concepto de negocio**

La aplicación se propone operar bajo un modelo Freemium que muestra planes, eventos, restaurantes y actividades para que el usuario elija qué hacer basado en la información de su signo zodiacal y sus gustos.

La misión de la empresa es ser una guía que brinde paz a la población juvenil, especialmente a los que se consideran indecisos en la elección de actividades para el ocio o disfrute de los tiempos libres. Por otro lado, la visión de Zolarium es ser la principal opción de consulta a la hora de cualquier toma de decisión entre planes de ocio o alimentación fuera de casa. Esto hace que sus valores sean confiabilidad, alegría, paz y empatía.

### **2.1 Descripción de la idea de negocio**

Zolarium es una plataforma digital que ofrece opciones para que las personas que se creen indecisas no sufran por el peso que implica decidir. Está dirigida a mujeres jóvenes de entre 18 y 25 años, indecisas y creyentes en la astrología que tengan una vida social activa y curiosidad por los eventos y planes que hay en su ciudad. Esta elección se debe a que las mujeres creen un 5% más en la astrología que los hombres, y que los jóvenes en ese rango de edad tienen mayor tendencia a creer en esta disciplina en comparación con las personas de mayor edad (Orth, 2022). Su fuente de ingresos proviene de la publicidad, las suscripciones, compras dentro de la app y

espacios VIP para negocios y eventos que desean estar al máximo de las opciones. Su misión es ser una guía que brinde paz a la población juvenil, especialmente a los que se consideran indecisos en la elección de actividades para el ocio o disfrute de los tiempos libres. Su visión es que luego de 5 años el 1% de las personas en Bogotá entre los 15 y 29 años sean suscriptores y además convertirse en la red social más usada por personas afines a la astrología en Colombia. Sus valores sean confiabilidad, alegría, paz y empatía, y el objetivo es lograr ser sostenible y útil para la sociedad. El mundo de las aplicaciones sigue en crecimiento y cada vez es más normal ser espiritual creyente en la astrología, especialmente entre los jóvenes. Además, cada vez las empresas de entretenimiento y los comercios con experiencias se vuelven más abundantes, por ello, una aplicación que te permita conocer lo que hay en la ciudad en todo momento puede convertirse en un boom comercial.

## **2.2 Portafolio de productos y/o servicios**

Esta aplicación posee como servicio principal el ofrecer de forma personalizada distintas opciones y actividades a hacer en la ciudad a través de un algoritmo en función del signo zodiacal del usuario y sus gustos. Es una herramienta ideal para indecisos.

Además, brinda opciones para poder tomar decisiones como sistemas de datos o aleatorización de resultados para que ante las dudas se pueda elegir más fácil.

Aunado a eso, ofrece la oportunidad de conectar al usuario con astrólogos y tarotistas para sesiones personalizadas en caso de que se requiera, y el tener todas estas herramientas en el mismo lugar permite que las dudas ante el qué hacer o cómo hacerlo desaparezcan.

### 3. Descripción de los elementos organizacionales del emprendimiento

Para el correcto funcionamiento de Zolarium se debe tener una estructura empresarial circular donde los que están al mando no impongan su visión de manera jerárquica sino que estos estén en el centro compartiendo sus puntos de vista sin que ningún departamento sea menospreciado en su aporte a la conversación (Porto Solano & Angarita Álvarez, 2017). Esto se mantendrá al principio ya que por ser una empresa pequeña es muy difícil darle vida al proyecto sin escuchar lo que los participantes pueden aportar. Eso sí, con la estrategia y los objetivos claros, y con la claridad de quiénes son los líderes del proyecto.

Por eso, se debe crear una clara división de responsabilidades para que a pesar de la flexibilidad en las jerarquías no haya confusión en la dinámica laboral. Aunado a eso, el tipo de empresa ideal será el de Sociedad por Acciones Simplificada en vista de que al principio será una empresa manejada por un solo socio pero que en el futuro puede atraer inversión de otros socios potenciales para el crecimiento de la empresa. Esto de acuerdo con el artículo 1 de la Ley 1258 de 2008 que estipula “La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes” (Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada, 2008). Hay que tomar en cuenta que son el tipo de sociedad más usado en Colombia con más de 250.000 empresas que usan esta figura (Rivas, 2022).

Por otro lado, Zolarium, por su condición de aplicativo digital, requiere entre sus participantes claves a: un programador, al diseñador, al mánager de atención al público y soporte, al editor narrativo, el financiero, al director de mercadeo y la dirección general. Estas personas involucradas se encargarán de atender su crecimiento mientras la app evoluciona. Estos roles se pueden ver en la figura 1 sobre los roles en la compañía.

**Figura 1. Roles en la organización:**



Fuente: elaboración propia

En el caso del programador, este se encargará de diseñar el programa (software) y crear su estructura y lenguaje digital. Este equipo buscará desarrollar la interfaz por la cual los usuarios podrán navegar, así como integrar el respectivo back-end con la información necesaria para el funcionamiento de la app, sus notificaciones, el manejo de la información y la integración de redes sociales. Este individuo debe además ser capaz de crear y mejorar el algoritmo con el cual la aplicación se va a alimentar de información.

También, debe incluirse en este equipo al diseñador encargado de crear la parte visual para que los usuarios disfruten de la armonía entre líneas y colores de la aplicación.

El mánager de atención al público y soporte se encargará de brindar respuesta y apoyo a las solicitudes y reclamos de los usuarios de Zolarium. Su principal meta es brindar satisfacción y minimizar cualquier incomodidad generada por algún fallo del sistema.

El rol del editor narrativo es controlar que los textos descriptivos de los restaurantes sean atractivos y vayan acorde a algún signo para que la narrativa no sea disonante con el signo asignado.

Este editor tiene que tener un conocimiento astrológico importante para poder hacer aseveraciones sobre los patrones de comportamiento y gustos de las personas y su signo.

Por otro lado, el papel del financiero será controlar los ingresos y egresos de la empresa para tener un control claro del manejo del dinero general.

El lugar del director de marketing será crear estrategias y ejecutarlas en los tiempos estipulados y utilizar su presupuesto de forma creativa y eficiente.

Mientras, el director general supervisa que las tareas de cada departamento se están realizando. Por ahora, el encargado del talento humano sería contratado por el promotor de la idea del negocio, es decir, el gerente general, y los procesos de selección serán a través de convocatorias buscando a aquellos que reúnan los requisitos para la dimensión de la compañía que se busca tener en el corto y mediano plazo.

Hay que tomar en cuenta que este equipo de profesionales se encargará de que las recomendaciones de la aplicación, así como su interfaz y en general el servicio opere de forma óptima permitiendo que la experiencia del usuario sea positiva al encontrarse con las diferentes herramientas que la app ofrece. Por supuesto, para lograr esto hace falta un registro de la empresa y además asegurarse de patentar la idea para proteger la propiedad intelectual de Zolarium.

Aunado a todo, para la oferta de servicios astrales se contratarán astrólogos, tarotistas y guías espirituales que demuestren experiencia y conocimiento para realizar estas labores. Estos ganarán por honorarios de 500 pesos por minuto de sesión y la empresa tomará el 15% de todas sus ganancias en la aplicación. Estos trabajarán en los horarios que deseen, pero se estimulará a que permanezcan conectados al menos 2 horas diarias seguidas. Aquellos que demuestren un mejor trato y buenos números de reincidencia de clientes serán beneficiados con bonificaciones.

Por otro lado, para poder constituir esta empresa hacen falta ciertos procedimientos. Ya el nombre de la empresa se verificó y está disponible. Se debe entender que se considera “nombre

comercial cualquier signo que identifique a una actividad económica, a una empresa, o a un establecimiento mercantil” (p. 44) de acuerdo con el artículo 190 de la Decisión 486 (2000) de la Comisión de la Comunidad Andina. Esta verificación se realizó en la web oficial del Registro Único Empresarial.

Pero, aún falta la elaboración de un acta de constitución de sociedad, en este caso de Sociedad por Acciones Simplificadas, así como el llenado de un formulario de matrícula y registro, haciendo los pagos de los procedimientos, de acuerdo con Arango, L., Ulloa, C. y Ordoñez C. (2022). [Título de Maestría, Universidad del Rosario]. Además, según ellos, es indispensable para el registro elaborar el acta de constitución de sociedad, efectuar el correspondiente registro en la Cámara de Comercio, y pagar los derechos de registro.

Por supuesto, también hay que solicitar un NIT ante la DIAN a través de su página web, que según la Resolución DIAN nro. 52 de 2016, es por allí que la DIAN entrega este número y permite la impresión en la Cámara de Comercio el formato 001 correspondiente al RUT para lograr el “Trámite en cámara”.

Hay que tomar en cuenta también las políticas de cookies y de uso de la información para los usuarios en vista de que es una aplicación que maneja información tanto de negocios como de personas. Estas explicarán que la aplicación móvil utilizará los cookies y la información personal suministrada exclusivamente para mejorar la experiencia de usuario y personalizar el contenido, así como los anuncios que se muestran. En el momento de ingresar a la aplicación se colocará un botón en el registro donde la persona aceptará estas condiciones para disfrutar de su uso. Quedará claramente estipulado que no se compartirá la información personal con terceros, excepto en los casos en que sea necesario para proporcionar los servicios que ha solicitado.

Aunado a eso, para operar nuestra aplicación de recomendaciones de lugares según el signo zodiacal, necesitaremos una infraestructura tanto tecnológica como física:

### **Infraestructura tecnológica:**

- **Servidores:** se requerirán servidores para alojar la aplicación y base de datos. Estos servidores deben tener una capacidad de almacenamiento y procesamiento suficiente para manejar el tráfico de usuarios. Este servidor debe tener una capacidad de al menos 30GB para iniciar ya que la base de datos debe contener información sobre los diferentes signos del zodiaco, así como información sobre los lugares recomendados para cada uno de ellos, y datos geográficos sobre dichos lugares, su ubicación y el tipo de lugar, incluyendo reseñas y calificaciones de los usuarios.
- **Base de datos:** se necesitará una base de datos para almacenar la información de los usuarios y las recomendaciones personalizadas de lugares. En principio se trabajará con tablas donde se puedan cruzar en el algoritmo la información de lugares, con los signos y la cercanía de la persona. Además, se pagará por tener acceso a una base de datos ya hecha donde poder acceder a la posición de los planetas en cada hora, día y año para obtener las cartas astrales de los usuarios. Por lo observado en internet, esta base de datos junto a su protección tiene un rango de costo entre 500 y 1000 dólares para iniciar. La base de datos pedirá los siguientes datos:

**Tabla 1. Datos para solicitar al usuario:**

| <b>Dato solicitado</b> | <b>Razón de solicitud del dato.</b>                                    |
|------------------------|--|
| Nombre.                | Para personalización.  |
| Fecha de nacimiento.   | Para elaboración de la carta astral y funcionamiento de la aplicación. |
| Hora de nacimiento.    | Para elaboración de la carta astral y funcionamiento de la aplicación. |
| Lugar de nacimiento.   | Para elaboración de la carta astral y funcionamiento de la aplicación. |

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| Género con el que se identifica.      | Para tener un registro interno en la empresa de la demografía de los usuarios. |
| Correo electrónico.                   | Para poder crear y acceder a la cuenta del usuario.                            |
| Clave de acceso.                      | Para poder crear y acceder a la cuenta del usuario.                            |
| Tipos de planes que le interesen.     | Para alimentar el algoritmo.   |
| Acceso a cuenta bancaria del usuario. | Para generar cobros de los usos internos del usuario.                          |

- API: se deberá desarrollar una API (interfaz de programación de aplicaciones) para permitir que la aplicación móvil se conecte a la base de datos y acceda a los datos de usuario y las recomendaciones.
- Aplicación móvil: se necesitará desarrollar la aplicación móvil para que los usuarios puedan acceder a nuestras recomendaciones y ver los lugares sugeridos.
- Herramientas de análisis: se aprovecharán herramientas de análisis para medir el rendimiento de la aplicación y realizar mejoras en la experiencia del usuario. Entre estas encontramos encuestas por créditos en la app que se puedan canjear por un par de minutos en una lectura, así como se tendrán en cuenta los reviews y calificaciones en Google Play y la App Store.

#### **Infraestructura física:**

- Oficina: Aunque al principio se evitará el uso de oficinas, a medida que el equipo crezca esta será necesaria para alojar al equipo de desarrollo y administración. Esta oficina debe tener suficiente espacio y recursos para permitir un trabajo eficiente.

- Equipos de computación: Para dicha oficina, se necesitarán equipos de computación para los desarrolladores, administradores y personal de soporte técnico. Estos equipos deben tener suficiente capacidad de procesamiento y almacenamiento para manejar las tareas asignadas.
- Conexión a Internet y servicios: se deberá tener una conexión a Internet en la oficina así como servicios de luz, agua y gas para las distintas áreas de esta. El internet debe ser confiable y de alta velocidad para garantizar el funcionamiento adecuado de la aplicación y la comunicación con los servidores.

#### **4. Construcción y validación del mínimo producto viable (MVP)**

##### **4.1 Aspectos básicos de la plataforma digital**

###### **4.1.1 Prototipo de la aplicación**

La interfaz de esta aplicación debe tener un diseño enfocado en el usuario que sea lo suficientemente atractivo para retenerlos en la aplicación. Debe ser amigable y tener una experiencia intuitiva, permitiendo que los que la naveguen puedan encontrar la información que buscan de forma rápida y sin confusiones.

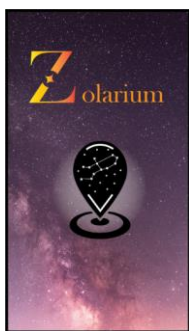
Por ello, la primera fase es la de llenado de datos en dónde se pedirá la fecha, hora, lugar de nacimiento, nombre, teléfono y acceso al GPS se obtendrá la carta astral y se creará el usuario. Este luego verá en la pantalla principal opciones a dónde ir que podrá deslizar a la derecha si le gusta y quiere guardarlo en marcadores, o a la izquierda si no. Si abre el panel de la izquierda podrá acceder a las demás funciones de la aplicación en donde se destaca la opción para conseguir un tarotista o astrólogo, llegar a la zona social que funciona como red social entre signos, y configurar su perfil.

En la pantalla de búsqueda de tarotista, astrólogo o guía espiritual se muestra la lista de profesionales con los que se puede iniciar un chat para que el usuario pueda resolver dudas astrales. El cobro de este servicio será por el tiempo que el usuario dure en el chat.

En cuanto al diseño, se manejará de forma minimalista y con colores fríos entre el morado que muestra misterio, misticismo y ocultismo, el fucsia para que dé una sensación de nebulosa y el color cálido naranja que recuerde la alegría, amistad y resalte la felicidad que la aplicación trae.

La navegación se verá como se muestra en la figura 2 que describe el prototipo funcional:

**Figura 2. Página principal del prototipo funcional:**



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 3. Página de solicitud de datos de nacimiento del prototipo funcional:**



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 4. Menú principal del prototipo funcional:**



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 5. Página de opciones del prototipo funcional:**



Fuente: Elaboración propia.

**Figura 6. Página del mapa de opciones del prototipo funcional:**

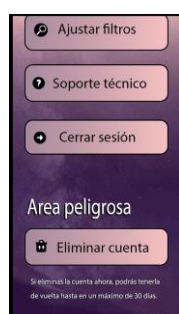


Fuente: Elaboración propia.

Tan pronto sea descargada, la aplicación iniciará con la página de inicio de sesión o registro de cuenta utilizando un correo electrónico o una cuenta de redes sociales. En caso de ser nuevo

usuario se deberá completar el perfil con información personal, incluyendo su fecha de nacimiento y ubicación. Una vez la aplicación haya cargado la carta astral, se podrá acceder a la pantalla de swiping entre opciones de entretenimiento según el signo zodiacal. Si se desliza a la izquierda se podrá elegir entre restaurantes, experiencias o acceso a los servicios astrales, dicha página elegida será la inicial la próxima vez que se abra la aplicación hasta ser cambiada por otra. En caso de presionar alguna de las recomendaciones se podrá ver un video del sitio, así como fotos y una breve descripción de por qué este sitio puede ser bueno para el signo del usuario. Se podrá ver los horarios de apertura, el menú y número de teléfono o redes sociales para contactar al local. También podrás guardar favoritos y hacer comentarios o calificar cada lugar, así como obtener el link de acceso al restaurante desde la aplicación para compartir. En el menú de opciones podrás editar tu perfil, colocar foto y acceder a tu carta astral para leer la posición de los planetas luego de ver publicidad. Es importante mencionar que el usuario puede cerrar sesión en cualquier momento y volver a iniciar sesión más tarde para continuar explorando recomendaciones, así como eliminar su cuenta.

**Figura 7. Eliminación de cuenta:**



Fuente: elaboración propia

## 4.2 Marca (Branding)

#### 4.2.1 Nombre de la marca.

El nombre Zolarium proviene de la combinación de la palabra zodiaco y solarío como una referencia al signo solar que es el que las personas conocen en la astrología y un solarío que es el sitio acondicionado para tomar el sol. Esto para que se entienda a Zolarium como un espacio que te lleva al descanso y disfrute a través del zodiaco.

#### 4.2.2 Logo de la marca.

El logo de Zolarium se muestra en la figura 2, el cual combina el símbolo de la ubicación en un mapa con una constelación.

**Figura 8. Logo de Zolarium:**



Fuente: Elaboración propia.

#### 4.2.3. Slogan.

El eslogan que se piensa usar para la promoción de la plataforma es:

*Planes a la carta astral.*

#### 4.2.4. Colores y tipografía de la marca.

Los colores y la tipografía de la marca se muestran en la figura 3.

**Figura 9. Colores y tipografía de la marca:**



Fuente: Elaboración propia.

Como se mencionó anteriormente, la razón de los colores es porque se busca representar con el fucsia y los morados a una nebulosa, el negro sería el espacio y el naranja la luz de las estrellas. La decisión del naranja en lugar de amarillo y rojo es porque de acuerdo con la teoría del color, el naranja representa alegría, sociabilidad y diversión (Eva Heller, 2012).

#### 4.2.5 Segmento y público objetivo.

Del segmento de los creyentes en la astrología que como mencionado anteriormente se asegura es del 25% de la población, se busca enfocar este proyecto en esa chica o mujer entre 18 y 25 años que tenga una vida social activa, que se considere indecisa y que le guste salir con amigos cada vez que pueda.

#### **4.2.6 Posicionamiento en el mercado**

*Los astros lo saben.* Zolarium busca ser el solucionador de la indecisión al ser la guía de planes más acertada en la recomendación de experiencias para aquellos que les cuesta elegir y aquellos que creen en la astrología que poseen una vida social activa.

#### **4.2.7 Propuesta de valor.**

Hoy en día al buscar un plan para hacer te aparecen miles de opciones en toda la ciudad y no parece haber un buen filtro para decidir entre la multitud de posibilidades. Por eso, Zolarium se convierte en una aplicación capaz de filtrar planes por tu ubicación, gustos y patrón de personalidad brindado por la astrología. De esta manera la ansiedad brindada por la indecisión y desconocimiento de planes a tu alrededor se ve resuelta al ingresar a la plataforma y brindar unos datos para su adecuado funcionamiento.

#### **4.2.8 Arquetipo de marca y personalidad.**

Zolarium se presenta con el arquetipo del amigo, y se muestra como una guía personalizada que es ocurrente, divertida, honesta, intuitiva y amistosa, lo que genera una sensación de cercanía y comodidad en el usuario. La marca también transmite una sensación de misterio, esoterismo y fascinación, lo que agrega un elemento de emoción a la experiencia del usuario.

#### **Insights de la marca**

Los Insights que se buscan resaltar de la marca.

- Es difícil elegir entre tantas opciones.

- El zodiaco es más que el horóscopo.
- No es fácil conocer lo que sucede a mi alrededor

#### **4.3 Gestión de las comunicaciones y las relaciones públicas del emprendimiento**

Zolarium debe estar presente en las redes sociales que más habitan los de la generación Z. Por ello, se hará una campaña de lanzamiento en TikTok e Instagram que genere Awareness y atraiga a usuarios a la versión inicial de la app. Esta campaña se enfocará en la conexión emocional de forma cómica y la individualidad del usuario. También busca generar leads con los Instagram Ads con la función que permite solicitar correos y números de teléfono. De esta manera se puede generar una base de datos de usuarios interesados en la astrología o el uso de la app. De esta manera se podrá incluir una serie de mensajes por correo o teléfono que busquen promover la descarga de la aplicación. Los correos electrónicos y mensajes serán periódicos para no ser invasivos y tildados de spam, y allí se promoverá contenido de la app.

En cuanto a la estrategia de redes sociales, se debe utilizar Tik Tok e Instagram para generar contenido atractivo y visualmente impactante que resalte la personalidad de la marca y muestre cómo la aplicación puede ayudar al usuario a descubrir nuevos destinos. La estrategia incluirá en ocasiones la utilización de influencers y micro-influencers que compartan los valores de la marca y tengan una audiencia afín al público objetivo. Los influencers deben crear contenido que muestren cómo la aplicación puede ayudar a mejorar la búsqueda de planes y a descubrir nuevos lugares únicos o adecuados para ellos. También se deben utilizar hashtags y publicaciones patrocinadas para generar mayor visibilidad y aumentar el alcance de la marca.



La inversión en publicidad será de 500 mil pesos mensuales divididas de la siguiente manera:






- Instagram Ads: para posts promocionados (ya sea para generar leads o Awareness) 200.000 pesos hasta que con el paso de los meses se pueda aumentar el presupuesto.
- TikTok: Pago de influencers 1 mensual a 200.000 pesos hasta que con el paso de los meses se pueda aumentar el presupuesto.
- E-mail marketing: para el uso de la plataforma Mailchimp se destinarán 100.000 hasta que la cantidad de correos mensuales superen los 6.000.

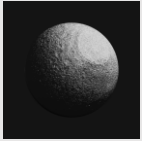

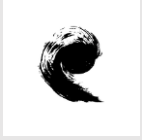



#### 4.4 Benchmarking


Zolarium, por su naturaleza astral y de guía de eventos y restaurantes, tiene varias plataformas que pueden funcionar como competencia directa ya que satisfacen alguna necesidad o tienen funciones parecidas. Estas funciones se pueden ver en la tabla 1 sobre la competencia y sus especificaciones generales.

**Tabla 2. Competencia y sus especificaciones generales:**

| <b>App</b>  | <b>Precio</b>      | <b>Horóscopo</b> | <b>Servicio de astrología/Tarot</b> | <b>Guía de planes</b> | <b>Recomendación directa</b> |
|---|--------------------|------------------|-------------------------------------|-----------------------|------------------------------|
| <b>Nebula</b><br>  | 121.000 p. por mes | Sí               | Sí                                  | No                    | No                           |
| <b>Booking</b><br> | 15% por reserva    | No               | No                                  | Sí                    | Sí                           |
| <b>AirBnb</b>   | 15% por reserva    | No               | No                                  | Sí                    | No                           |

|  |                      |    |    |    |    |
|--|----------------------|----|----|----|----|
|   |                      |    |    |    |    |
| <b>Sanctuar</b><br><br><b>y</b><br>     | \$25 por lectura     | Sí | Sí | No | No |
| <b>Astrolona</b><br>                    | 24.000 p. por<br>mes | Sí | No | No | Sí |
| <b>Kismet</b><br>                      | 55.000 p. por<br>mes | Sí | Sí | No | No |
| <b>Instagra</b><br><br><b>m</b><br>   | 0                    | Sí | No | Sí | Sí |
| <b>Trip</b><br><br><b>Advisor</b><br> | 3% por hoteles       | No | No | Sí | Sí |

|   |  |    |    |    |    |
|---|--|----|----|----|----|
| <b>Co-Star</b><br>         | 27.000 p. por mes                      | Sí | No | No | No |
| <b>Up Astrology</b><br>    | \$25 - \$30 cada reporte               | Sí | No | No | No |
| <b>The Pattern</b><br>    | \$20 por 3 meses                       | Sí | No | No | No |
| <b>Astrotalk</b><br>     | \$0.5 / \$1 el minuto con el astrólogo | No | Sí | No | No |
| <b>Yodha pro</b><br>     | 47.000 p. por mes o 322.000 p. por mes | Sí | Sí | No | No |
| <b>TimePass ages</b><br> | \$30 en teléfono y hasta \$700 en pc   | Sí | No | No | No |

| TikTok  | 0 | Sí | No | Sí | No |
|---|---|----|----|----|----|
|  |   |    |    |    |    |

Fuente: elaboración propia.

La tabla 1 muestra la comparación de especificaciones entre otras aplicaciones astrológicas, redes sociales y plataformas digitales relacionadas con viajes. Se puede notar que ninguna de las aplicaciones de la competencia incluye todas las funciones que ofrece Zolarium ni tampoco tienen un precio tan accesible cuando se habla de las versiones premium en las aplicaciones astrales. Aunque Tik Tok e Instagram son gratuitos, su propósito y funciones son diferentes a las de Zolarium y por lo tanto no se consideran competencia directa sino sustitutos a la necesidad. Algunas aplicaciones astrológicas, como Astrotalk y Co-Star, ofrecen precios similares a Zolarium, pero no incluyen todas sus características. Se puede decir entonces que la aplicación a desarrollar ofrece un valor significativo en comparación con su competencia y es una opción atractiva para los usuarios que buscan una aplicación astrológica con amplias funcionalidades a un precio asequible. Se tomó en cuenta la aplicación Astrolona que por funcionar con Inteligencia artificial puede recomendar planes si se le hace la pregunta, pero no dice más que el tipo de plan que a un signo podría gustarle sin especificar cuál establecimiento. El resto de las aplicaciones astrológicas ofrecen servicios similares pero no recomiendan nada en función del signo y en cuanto a las aplicaciones turísticas, estas solo recomiendan a través de la publicidad que muestran y los filtros que ofrecen sin recomendar de forma personalizada entre las opciones a través de los signos zodiacales de los usuarios. Se debe también tomar en cuenta como competencia a los influencers

en TikTok e Instagram que recomiendan planes, aun cuando estos muchas veces lo hagan por publicidad paga, pero no existe personalización de la información acá tampoco.

#### 4.5 Planeación estratégica

La tabla 2 muestra un análisis de la matriz DOFA de Zolarium que identifica los aspectos clave que la hacen una buena idea de negocio.

**Tabla 3. Matriz DOFA:**

|  |  |
|--|--|
| <p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de experiencia en el desarrollo de aplicaciones y en gerencia.</li> <li>• Recursos económicos.</li> <li>• Dificultad para mantener a usuarios dentro de la aplicación.</li> </ul> | <p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca competencia</li> <li>• Facilidad de acceso a los servicios.</li> <li>• Necesidad de las personas para saber a dónde ir.</li> </ul> |
| <p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicio innovador y necesitado.</li> <li>• Varias funciones en un mismo sitio.</li> <li>• Facilidad de crecimiento hacia el mercado internacional.</li> </ul>                           | <p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fácil ingreso de nuevos competidores al mercado.</li> <li>• Veloz aburrimento del mercado.</li> <li>• Visión de la astrología.</li> </ul>    |

Fuente: Elaboración propia.

## **4.6 Marketing Mix**

### **4.6.1 Producto**

Una aplicación innovadora que integra funciones astrales y turísticas para apoyar en la indecisión de las personas frente a tantas opciones de entretenimiento y alimentación fuera de casa.

### **4.6.2 Plaza y promoción**

Al colocar anuncios en redes sociales que muestren el uso y permitan con un solo toque descargar la aplicación y empezar a usar Zolarium. Así se puede facilitar el acceso a los usuarios.

Además, en cuanto a la promoción, se aprovechará a influencers para que en redes sociales muestren los beneficios de la aplicación.

### **4.6.3 Público**

La aplicación se dirige a un público que tiene un mayor porcentaje de creencia en la astrología. El 37% de la población menor a 30 años, de acuerdo con una encuesta realizada en EE. UU. por el grupo internacional de análisis y datos de investigación *YouGov's*, asegura creer en la astrología, lo cual supera el 25% del total de la población (Taylor Orth, 2022). Si se toma como base que pueda suceder un recibimiento similar en este segmento en Colombia por la astrología se podría concretar que el público objetivo elegido es el ideal para empezar los esfuerzos comunicativos.

### **4.6.4 Precio**

Los costos de Zolarium, como se mencionó anteriormente, serán en un principio más baratos que el de la competencia. La mayoría de las suscripciones a estas apps superan los \$25 dólares americanos, mientras que con Zolarium se apunta a 20.000 pesos (el equivalente a poco menos de \$5 dólares americanos). Además, se planea ofrecer servicios de astrología, tarot y guía espiritual a 500 pesos el minuto, que comparado con otras aplicaciones que cobran a medio dólar

el minuto, sale más accesible. Al colocar el conocimiento astral en la mano de todos se puede recibir por volumen muchísimos más ingresos que al apuntar al mercado etéreo.

## **5. Descripción y análisis financiero**

Existen múltiples formas con las que una aplicación puede generar ingresos. Entre ellos resaltan los modelos por micro-pagos, pago por consumo, y por publicidad insertada. En este caso, existe un modelo llamado “Freemium” que proviene de la unión de las palabras ‘free’ y ‘premium’ y consiste en tener una oferta gratuita de un producto pero que para tener acceso a todas sus funciones se debe pagar (Celaya et al., 2015).

La principal fuente de recursos serán las suscripciones. Las tarifas de suscripción varían según la duración de la suscripción, con una tarifa de suscripción mensual de veinte mil pesos por mes. También, se ofrecerán servicios astrales que proveerán astrólogos, tarotistas y guías espirituales de los cuales la empresa se beneficiará del 15% de lo que recojan del cliente, y que funcionarán de dos maneras: por mensajes únicos a responder donde el usuario pagará cinco mil pesos, o por tiempo de sesión donde se cobrará empezando por los cinco mil pesos y se aumentará quinientos pesos por minuto. Además, para el uso gratuito existirá publicidad no invasiva de empresas de terceros la cual asegura siempre recibir ingresos pasivos de la aplicación. Además, las empresas de eventos y restaurantes pueden promocionar sus negocios para que aparezcan de primeros en la lista del signo para el que dicho negocio aplique.

Para el desarrollo de Zolarium se hizo una cotización entre múltiples programadores y se encontró que los costos ofrecidos para la app oscilaban entre los 2 y los 13 millones de pesos con derecho a 3 correcciones. No obstante, de acuerdo con la página [cuantocuestamiapp.co](http://cuantocuestamiapp.co), se presume que podría costar 57 millones de pesos (Yeeply, 2023). En la cotización que se hizo se logró

encontrar un equipo que desarrolle la app por 5 millones de pesos. Pero, para la actualización o mejora de la app los costos dependen de lo que se va a incluir en la nueva versión. Por otro lado, hay que tomar en cuenta en los costos que debe existir un equipo de al menos 5 personas que trabajen en la contaduría, así como en el rediseño y las mejoras de la aplicación. Estas deberían cobrar al menos 2 millones mensuales de ser contratadas fijas o por honorarios dependiendo del tipo de trabajo a desarrollar. Aunado a eso, habrá una campaña en redes que tendrá un costo de 7 millones de pesos inicialmente. Aunado a esto, hay que tomar en cuenta que en papeleo y registros se pueden necesitar aproximadamente 5 millones de pesos extra, por lo que se debe sumar esto al total. Todo esto suma aproximadamente 30 millones de pesos para empezar a operar correctamente. Tomando en cuenta la recomendación de tener al menos un 25% del costo inicial para contingencias, se necesitará aproximadamente 40 millones de pesos para poder iniciar este proyecto.

Los recursos para el desarrollo de la app se obtendrán de la inversión personal. Una vez comprobado el prototipo y correcto funcionamiento de la app se buscarán inversionistas que permitan el crecimiento del equipo, la obtención de recursos para operar sin barreras, así como la posibilidad de invertir en publicidad digital.

En cuanto al plan financiero lo podremos observar en la tabla 3 y tabla 4 sobre el plan de finanzas del primer año y a 5 años.

**Tabla 4. Plan financiero primer año:**

|                     | Mes 1        | Mes 2        | Mes 3        | Mes 4        | Mes 5         | Mes 6         | Mes 7         | Mes 8         | Mes 9         | Mes 10        | Mes 11        | Mes 12        |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Precio              | \$ 20,000    | \$ 20,000    | \$ 20,000    | \$ 20,000    | \$ 20,000     | \$ 20,000     | \$ 20,000     | \$ 20,000     | \$ 20,000     | \$ 20,000     | \$ 20,000     | \$ 20,000     |
| Cantidad            | 100          | 200          | 300          | 400          | 500           | 1,000         | 1,200         | 1,400         | 1,600         | 1,700         | 1,800         | 2,000         |
| Ventas              | \$ 2,000,000 | \$ 4,000,000 | \$ 6,000,000 | \$ 8,000,000 | \$ 10,000,000 | \$ 20,000,000 | \$ 24,000,000 | \$ 28,000,000 | \$ 32,000,000 | \$ 34,000,000 | \$ 36,000,000 | \$ 40,000,000 |
| Costo de ventas     | 1,400,000    | 2,000,000    | 3,000,000    | 4,000,000    | 5,000,000     | 10,000,000    | 12,000,000    | 14,000,000    | 16,000,000    | 17,000,000    | 18,000,000    | 20,000,000    |
| Utilidad bruta      | 600,000      | 2,000,000    | 3,000,000    | 4,000,000    | 5,000,000     | 10,000,000    | 12,000,000    | 14,000,000    | 16,000,000    | 17,000,000    | 18,000,000    | 20,000,000    |
| Gastos admin. (to   | 6,000,000    | 8,000,000    | 8,000,000    | 8,000,000    | 8,000,000     | 8,000,000     | 10,000,000    | 10,000,000    | 10,000,000    | 10,000,000    | 10,000,000    | 12,000,000    |
| Gastos ventas (m    | 1,100,000    | 1,200,000    | 1,300,000    | 2,400,000    | 2,500,000     | 3,000,000     | 3,200,000     | 3,400,000     | 3,600,000     | 3,700,000     | 3,800,000     | 4,000,000     |
| Dep. y Amo.         | -            | -            | -            | -            | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             |
| Utilidad operacion  | -6,500,000   | -7,200,000   | -6,300,000   | -6,400,000   | -5,500,000    | -1,000,000    | -1,200,000    | 600,000       | 2,400,000     | 3,300,000     | 4,200,000     | 4,000,000     |
| Otros ingresos      |              |              |              |              |               |               |               |               |               |               |               |               |
| (servicio de tarot  |              |              |              |              |               |               |               |               |               |               |               |               |
| y astrología)       | 301,600      | 603,200      | 904,800      | 1,206,400    | 1,508,000     | 3,016,000     | 3,619,200     | 4,222,400     | 4,825,600     | 5,127,200     | 5,428,800     | 6,032,000     |
| Otros gastos        | 200,000      | 400,000      | 600,000      | 800,000      | 1,000,000     | 2,000,000     | 2,400,000     | 2,800,000     | 3,200,000     | 3,400,000     | 3,600,000     | 4,000,000     |
| Utilidad antes imp  | -6,398,400   | -6,996,800   | -5,995,200   | -5,993,600   | -4,992,000    | 16,000        | 19,200        | 2,022,400     | 4,625,600     | 5,027,200     | 6,028,800     | 6,032,000     |
| Impuestos           | -            | -            | -            | -            | -             | 5,600         | 6,720         | 707,840       | 1,408,960     | 1,759,520     | 2,110,800     | 2,111,200     |
| Utilidad neta final | -6,398,400   | -6,996,800   | -5,995,200   | -5,993,600   | -4,992,000    | 10,400        | 12,480        | 1,314,560     | 2,616,640     | 3,267,680     | 3,918,000     | 3,920,800     |
| EBIT                | -6,500,000   | -7,200,000   | -6,300,000   | -6,400,000   | -5,500,000    | -1,000,000    | -1,200,000    | 600,000       | 2,400,000     | 3,300,000     | 4,200,000     | 4,000,000     |
| EBITDA              | -6,500,000   | -7,200,000   | -6,300,000   | -6,400,000   | -5,500,000    | -1,000,000    | -1,200,000    | 600,000       | 2,400,000     | 3,300,000     | 4,200,000     | 4,000,000     |
| Margen EBITDA       | -325.0%      | -180.0%      | -105.0%      | -80.0%       | -55.0%        | -5.0%         | -5.0%         | 2.1%          | 7.5%          | 9.7%          | 11.7%         | 10.0%         |
| Margen Bruto        | 30%          | 50%          | 50%          | 50%          | 50%           | 50%           | 50%           | 50%           | 50%           | 50%           | 50%           | 50%           |
| Margen Operacion    | -325.0%      | -180.0%      | -105.0%      | -80.0%       | -55.0%        | -5.0%         | -5.0%         | 2.1%          | 7.5%          | 9.7%          | 11.7%         | 10.0%         |
| Margen Neto         | -319.9%      | -174.9%      | -99.9%       | -74.9%       | -49.9%        | 0.1%          | 0.1%          | 4.7%          | 8.2%          | 9.6%          | 10.9%         | 9.8%          |

Fuente: elaboración propia.

**Tabla 5. Plan financiero a 5 años**

|                      | Año 1         | Año 2          | Año 3          | Año 4          | Año 5          |
|----------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Precio               | \$ 20,000     | \$ 30,000      | \$ 30,000      | \$ 30,000      | \$ 30,000      |
| Cantidad             | 2,000         | 5,000          | 10,000         | 15,000         | 19,000         |
| Ventas               | \$ 40,000,000 | \$ 150,000,000 | \$ 300,000,000 | \$ 450,000,000 | \$ 570,000,000 |
| Costo de ventas      | 20,000,000    | 75,000,000     | 150,000,000    | 225,000,000    | 285,000,000    |
| Utilidad bruta       | 20,000,000    | 75,000,000     | 150,000,000    | 225,000,000    | 285,000,000    |
| Gastos admin. (tod   | 12,000,000    | 20,000,000     | 30,000,000     | 40,000,000     | 50,000,000     |
| Gastos ventas (mer   | 3,000,000     | 17,500,000     | 30,000,000     | 42,500,000     | 53,500,000     |
| Dep. y Amo.          | -             | -              | -              | -              | -              |
| Utilidad operacional | 5,000,000     | 37,500,000     | 90,000,000     | 142,500,000    | 181,500,000    |
| Otros ingresos       | 6,032,000     | 15,080,000     | 30,160,000     | 45,240,000     | 57,304,000     |
| Otros gastos         | 4,000,000     | 15,000,000     | 30,000,000     | 45,000,000     | 57,000,000     |
| Utilidad antes imp   | 7,032,000     | 37,580,000     | 90,160,000     | 142,740,000    | 181,804,000    |
| Impuestos            | 2,461,200     | 13,153,000     | 31,556,000     | 49,959,000     | 63,631,400     |
| Utilidad neta final  | 4,570,800     | 24,427,000     | 58,604,000     | 92,781,000     | 118,172,600    |
| EBIT                 | 5,000,000     | 37,500,000     | 90,000,000     | 142,500,000    | 181,500,000    |
| EBITDA               | 5,000,000     | 37,500,000     | 90,000,000     | 142,500,000    | 181,500,000    |
| Margen EBITDA        | 12.5%         | 25.0%          | 30.0%          | 31.7%          | 31.8%          |
| Margen Bruto         | 50%           | 50%            | 50%            | 50%            | 50%            |
| Margen Operaciona    | 12.5%         | 25.0%          | 30.0%          | 31.7%          | 31.8%          |
| Margen Neto          | 11.4%         | 16.3%          | 19.5%          | 20.6%          | 20.7%          |

Fuente: elaboración propia.

Como se puede ver, el primer mes se buscará iniciar con 100 personas que se suscriban. Si aplicamos la estadística estadounidense del 37% de creyentes en la astrología a nuestro público objetivo, encontramos una población de 428.156 personas sobre el 1.157.179 de personas en Bogotá de edades entre los 15 y 24 (SALUDATA, 2023). Si buscamos obtener el 1% de ese mercado de creyentes se hablaría de aproximadamente 4,281 personas que serían usuarias de la

aplicación. Si el 6% de los usuarios de apps gratuitas paga, de acuerdo al Competitive Intelligence Unit (CIU), podríamos hablar de al menos 256 personas deseando suscribirse lo cual cubriría la cuota del primer mes (Santiago Yunes, 2019). Con buenas prácticas de marketing el crecimiento de estos números no debería verse afectado.

También, es importante mencionar que los números de venta se limitan a las suscripciones. No se está mencionando el ingreso por publicidad. También, los ingresos por el servicio de tarot y astrología se colocaron en el área de ingresos extra donde se tomó como escenario pesimista que esas 100 personas iniciales del primer mes solo paguen por 20 minutos de sesión (10 mil pesos cada uno) dando solo 3 mil pesos a la compañía por sesión.

## **6. Conclusiones**

Principalmente se evidencia que esta aplicación por ser novedosa actualmente tiene un potencial inmenso de uso y escalabilidad. No obstante, al observar las nuevas aplicaciones astrales se puede pensar que esta ventaja no durará mucho y por lo tanto se debe desarrollar tan pronto se pueda. Los creyentes en la astrología descargan aplicaciones o ven contenido relacionado y esto genera un potencial comercial muy grande. Por ellos, Zolarium se muestra como una muy buena

opción de negocios que además alivia la ansiedad producto de la indecisión ante decenas de opciones de las que Barry Schwartz habla en el libro mencionado anteriormente.

La competencia y los sustitutos no logran integrar todas las funciones de Zolarium ya que las que se mencionaron solo llegan a ofrecer servicios específicos que no cumplen el rol de Zolarium. Por otro lado, el mercado sigue siendo desatendido por muchas marcas así que el permitir que estas se promocionen en la plataforma puede generar que se despierte una mayor aceptación cultural de la astrología (mayor al 37% para los menores de 30 años como mencionado anteriormente).

Finalmente, se concluye que este proyecto es viable y de mucha utilidad para despertar el turismo en las zonas donde opera, activar el movimiento económico y aliviar la ansiedad ante la toma de decisiones entre planes de entretenimiento.

### Referencias bibliográficas

- Alianzared APP Web. (2019, febrero 17). Estadísticas Aplicaciones Móviles en 2019—Alianzared Desarrollo de Apps. *ALIANZARED*. <https://www.alianzared.com/estadisticas-marketing-movil-2018/>
- Allied Market Research. (2023). *Astrology Market Size, Share, Growth, Trends | Forecast By 2031* (Núm. A31779). <https://www.alliedmarketresearch.com/astrology-market-A31779>
- AppLovin. (2023a). *Android*. AppLovin. <https://www.applovin.com/glossary/android/>
- AppLovin. (2023b). *Banner Ads*. AppLovin. <https://www.applovin.com/glossary/banner-ads/>

- AppLovin. (2023c). *In-App Advertising*. AppLovin. <https://www.applovin.com/glossary/in-app-advertising/>
- AppLovin. (2023d). *In-App Events*. AppLovin. <https://www.applovin.com/glossary/in-app-events/>
- AppLovin. (2023e). *In-App Purchases*. AppLovin. <https://www.applovin.com/glossary/in-app-purchases/>
- AppLovin. (2023f). *IOS*. AppLovin. <https://www.applovin.com/glossary/ios/>
- AppLovin. (2023g). *Mobile App Monetization*. AppLovin. <https://www.applovin.com/glossary/mobile-app-monetization/>
- AppLovin. (2023h). *Native Ads*. AppLovin. <https://www.applovin.com/glossary/native-ads/>
- Cambridge University Press & Assessment. (2023). *Programming*. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/programming>
- Carlos Bravo. (2013, agosto 12). *Cómo tomar una decisión cuando tienes muchas opciones—Marketing de Guerrilla en la Web 2.0*. <https://www.marketingguerrilla.es/como-tomar-una-decision-cuando-tienes-muchas-opciones/>
- Castillo, A. A. (2017, julio 11). *La paradoja de la elección: Muchas opciones pueden ser demasiadas*. AB Tasty. <https://www.abtasty.com/es/blog/la-paradoja-de-la-eleccion-muchas-opciones-pueden-ser-demasiadas/>
- Celaya, J., Rojas, M. J., & Yuste, E. (2015). *Evolución de los nuevos modelos de negocio en la era digital*. Dosdoce. <https://es.scribd.com/book/289113764/Evolucion-de-los-nuevos-modelos-de-negocio-en-la-era-digital>
- Clement, J. & Statista. (2022, noviembre 17). *Video Game Industry*. Video Game Industry - Statistics & Facts. <https://www.statista.com/topics/868/video-games/>
- POR MEDIO DE LA CUAL SE CREA LA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA, núm. 1258 (2008).

Cornelius, G. (1995). *Introducing astrology*. New York, NY : Totem Books ; Lanham, Md. :

Distributed to the trade by National Book Network.

<http://archive.org/details/introducingastro0000corn>

DANE. (2023). *Boletín Técnico: Producto Interno Bruto (PIB) IV trimestre 2022*. DANE.

[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol\\_PIB\\_IVtrim22\\_produccion\\_y\\_gas\\_to.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/pib/bol_PIB_IVtrim22_produccion_y_gas_to.pdf)

DANE. (2021). *DANE - Cultura política*. [https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cultura/cultura-politica-encuesta#informacion-2021)

[tema/cultura/cultura-politica-encuesta#informacion-2021](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cultura/cultura-politica-encuesta#informacion-2021)

Daniel Junowicz. (2022, febrero 21). *¿Por qué las aplicaciones móviles deberían ser una prioridad para los retailers en 2022?* PuroMarketing.

<https://www.puromarketing.com/21/36037/aplicaciones-moviles-deberian-ser-prioridad-retailers>

Dayhana Correa Sanchez (Director). (2021, julio 4). *10 Pasos para CREAR una EMPRESA en*

*COLOMBIA de manera LEGAL*. <https://www.youtube.com/watch?v=DwdeDvbRscE>

Digital Marketing Center. (2023). *10 Tendencias en Marketing Digital para este 2023*. Universidad del Rosario.

EDteam (Director). (2018, mayo 19). *Aprende a programar en 20 minutos #EDtaller 136*.

<https://www.youtube.com/watch?v=cd549IZtPEU>

Encyclopædia Britannica. (2023). *Astrology | Definition, History, Symbols, Signs, & Facts |*

*Britannica*. <https://www.britannica.com/topic/astrology>

Erin Magner. (2018, octubre 30). *Astrology terms, defined, with this A-to-Zodiac glossary*.

*Well+Good*. <https://www.wellandgood.com/astrology-terms-glossary/>

Eva Heller. (2012). *La Psicología del Color*.

<http://archive.org/details/894dc64bFa88473590e3Add8b1b5b274>

Fabián Coelho. (2023). *Esotérico o Exotérico*. Diccionario de Dudas.

<https://www.diccionariodedudas.com/esoterico-o-exoterico/>

Galli, L. G., & Adúriz-Bravo, A. (2014, marzo). ¿Por qué la astrología no es una ciencia? *Planetario Galileo Galilei*, 8, 48.

Gómez, A. E. R., & Rosario, H. A. R. (2018). *Aplicaciones móviles: Protección jurídica desde el ámbito de la propiedad intelectual en Colombia* (Núm. 26, PONTIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA). <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/propin/article/view/5777>

Héctor Fernández. (2018, junio 8). *La importancia de las apps móviles en las empresas—Economía TIC*. <https://economytic.com/importancia-apps-moviles-empresas/>

Jane Wakefield. (2022, enero 12). People devote third of waking time to mobile apps. *BBC News*. <https://www.bbc.com/news/technology-59952557>

Javad Hassanpour. (2022, junio 7). *Did You Know? The Influence of Astrology on the Science of Astronomy along the Silk Roads / Silk Roads Programme*. <https://en.unesco.org/silkroad/content/did-you-know-influence-astrology-science-astronomy-along-silk-roads>

LI Haoze. (2020). *Monetization of free-to-play video games: Examining the business logic and model* [Whenzhou-Khean University].

[https://wkuwire.org/bitstream/20.500.12540/408/1/wku\\_etd001\\_cbpm01\\_000380.pdf](https://wkuwire.org/bitstream/20.500.12540/408/1/wku_etd001_cbpm01_000380.pdf)

Liang, N. (2019, diciembre 30). How the Rise of Virtual Pets redefined Traditional Pet Culture. *The Startup*. <https://medium.com/swlh/how-the-rise-of-virtual-pets-redefined-traditional-pet-culture-605b8f7ea1aa>

López, L. C., Marín, G. J., & de, de S. (2016). *LA ORGANIZACIÓN DE EVENTOS COMO HERRAMIENTA DE COMUNICACIÓN INTERNA: AVON COSMETICS ESPAÑA* [Universidad de Sevilla].

[https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/48294/CorderoLopez\\_Lucia\\_TFG\\_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/48294/CorderoLopez_Lucia_TFG_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Lori Perri. (2022, septiembre 28). *What Is a Superapp?* Gartner.

<https://www.gartner.com/en/articles/what-is-a-superapp>

Luis Hernández Yáñez. (2014). *Fundamentos de la programación* [Facultad de Informática Universidad Complutense]. <https://www.fdi.ucm.es/profesor/luis/fp/fp.pdf>

Matesanz, A. G. (2014). *Aplicación Android para la empresa Travelling-Service*. ESCUELA POLITÉCNICA SUPERIOR.

Michaela Magliochetti & 2019. (2019, octubre 8). *Wait, What's a 'Retrograde'? And More Astrology Terms, Explained*. PureWow. <https://www.purewow.com/wellness/astrology-terms>

Mordor Intelligence. (2023a). *Gaming Market Analysis—Industry Report—Trends, Size & Share*.

<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/global-gaming-market>

Mordor Intelligence. (2023b). *Tamaño del mercado de aplicaciones inteligentes, compartir | 2022—*

*27 | Pronóstico de la industria*. <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/intelligent-apps-market>

National Science Board. (2018). *Science and Engineering Indicators 2016* (p. 101). National Science Board. <https://www.nsf.gov/nsb/publications/2016/nsb20161.pdf>

Nik Tomazic. (2022, diciembre 14). *All You Need to Know About Building a Mobile App Backend*.

<https://blog.back4app.com/how-to-build-a-backend-for-a-mobile-app/>

Organización Mundial del Turismo. (2023, enero 17). *El turismo va camino de recuperar los niveles prepandémicos en algunas regiones en 2023*. <https://www.unwto.org/es/news/el-turismo-va-camino-de-recuperar-los-niveles-prepandemicos-en-algunas-regiones-en-2023>

<https://www.unwto.org/es/news/el-turismo-va-camino-de-recuperar-los-niveles-prepandemicos-en-algunas-regiones-en-2023>

Orth, T. (2022, abril 26). *One in four Americans say they believe in astrology* | YouGov.

<https://today.yougov.com/topics/entertainment/articles-reports/2022/04/26/one-four-americans-say-they-believe-astrology>

Ortiz, J. A. S. (1993). *Análisis estadístico para la toma de decisiones en administración y economía* (2020a ed.). Universidad del Pacífico.

Panier, M. (2022, enero 18). *App Annie vuelve con su nuevo informe State of Mobile 2022*. PICKASO.

<https://pickaso.com/2022/app-annie-nuevo-informe-state-mobile-2022>

PilarGil. (2018, septiembre 13). Aprendiendo a tomar decisiones | Psicólogos Alcorcón y Diego de León. *Psicólogos en Alcorcón | Terapia y Emoción*. [https://terapiayemocion.com/ansiedad/toma-](https://terapiayemocion.com/ansiedad/toma-de-decisiones-y-ansiedad)

[de-decisiones-y-ansiedad](https://terapiayemocion.com/ansiedad/toma-de-decisiones-y-ansiedad)

Porto Solano, A. F., & Angarita Álvarez, L. (2017). *Estructuras organizacionales: Nuevas tendencias*.

R, O., & G, J. (2014, diciembre). Gestión Tecnológica: Estrategias de Innovación y Transferencia de Tecnología en la Industria. *Universidad, Ciencia y Tecnología*, 18(73), 181–191.

RAE. (2023a). *Astrología* | *Diccionario de la lengua española*. «Diccionario de la lengua española» - Edición del Tricentenario. <https://dle.rae.es/astrología>

RAE. (2023b). *Zodiaco* | *Diccionario de la lengua española*. «Diccionario de la lengua española» - Edición del Tricentenario. <https://dle.rae.es/zodiaco>

Reutskaja, E., Lindner, A., Nagel, R., Andersen, R. A., & Camerer, C. F. (2018). Choice overload reduces neural signatures of choice set value in dorsal striatum and anterior cingulate cortex. *Nature Human Behaviour*, 2(12), Article 12. <https://doi.org/10.1038/s41562-018-0440-2>

Rivas, Y. S. (2022, noviembre 11). *Más de 256 mil empresas se crearon en Colombia en entre enero y septiembre de 2022*. Confecámaras. <https://confecamaras.org.co/noticias/855-mas-de-256-mil-empresas-se-crearon-en-colombia-en-entre-enero-y-septiembre-de-2022>

SALUDATA. (2023). *Pirámide poblacional en Bogota* | SALUDATA.

<https://saludata.saludcapital.gov.co/osb/index.php/datos-de-salud/demografia/piramidepoblacional/>

Santiago Yunes. (2019, noviembre 4). *Apps Móviles: Acceso y Modalidad de Descarga*. The CIU.

<https://www.theciu.com/publicaciones-2/2019/11/4/apps-mviles-acceso-y-modalidad-de-descarga>

Schaeffer, K. (2022, junio 30). On July Fourth, how Americans see their country and their democracy.

*Pew Research Center*. <https://www.pewresearch.org/short-reads/2022/06/30/how-americans-see-their-country-and-their-democracy/>

Schwartz, B. (2016). *The Paradox of Choice*. ECCO Press.

Schwartz, B. (Director). (2005). *Barry Schwartz: Barry Schwartz sobre la paradoja de elegir* | TED

*Talk*. [https://www.ted.com/talks/barry\\_schwartz\\_the\\_paradox\\_of\\_choice?language=es](https://www.ted.com/talks/barry_schwartz_the_paradox_of_choice?language=es)

Semana. (2020, agosto 6). *Servicios astrológicos, ganadores con la pandemia*.

<https://www.semana.com/empresas/articulo/pandemia-acelero-demanda-por-astrologia/294714/>

Sergio Ureta Barra. (2017). *La astrología: Una verdad basada en la evidencia* (2514243). eBook

Index.

<https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsebk&AN=2514243&site=eds-live>

Williams, K. (2020, marzo). *U.S. Astrology App Revenue Grew 64.7% to Nearly \$40 Million in 2019*.

<https://sensortower.com/blog/astrology-apps-2019-revenue-downloads>

Yeeply. (2023). *¿Cuánto cuesta mi App? - Calculador de presupuestos*. Cuanto cuesta mi App.

<https://www.cuantocuestamiapp.co>