|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CONCEPTO** | | **CONTENIDO** |
| Definición de Objetivos |  | • Ser líder del mercado en desarrollo web. • Utilizar las más modernas tecnologías y conceptos para brindar al cliente las aplicaciones y software de última generación que logren automatizar y simplificar la manera cómo se llevaba a cabo anterior mente estos procesos. • Hacer que el desarrollo de software web sea sencillo de implementar, accesible, y un bien estratégico para la empresa moderna. |
| Justificación y Antecedentes del Proyecto | | • La idea surge de un proyecto anterior que tomo fuerza pero que no era muy claro. Al analizar el mercado nos dimos cuenta con unos compañeros que no se necesitaba mucho para iniciar este proyecto, tras barias reuniones se decide planificar para crear el proyecto que hoy tiene más de 1000 seguidores, muchos interesados en invertir y en consumir el producto.  Al mirar el gran potencial del proyecto se decide capacitar y de animar a más gente para que este proyecto crezca y tome más fuerza. |
| Análisis del Sector |  | Sector (tecnología) Tendencias: El 2012 fue un año increíble para el diseño digital y la programación web. Con el mundo de los móviles y las tabletas creciendo en direcciones interesantes y a menudo impredecibles, la web sigue transformando de forma dinámica la forma de pensar e interactuar. Las nuevas ideas y soluciones toman vida, cambiando el panorama digital y definiendo nuevos estilos. Con tantas cosas “nuevas” sucediendo, el 2013 seguramente nos mostrará algunas tendencias novedosas y apasionantes que cambiarán la manera en que creamos nuestros sitios web, sea desde cero o desde una plantilla web. |
| Análisis de Mercado | | **Mercado potencial** • Las empresas en general. • Las personas que tengan un acceso a internet y quieran tener un sitio personalizado. **El Cliente**  • Los potenciales Clientes son:  o Empresarios de pequeña, mediana y grandes empresas que quieran darle una nueva imagen a su empresa. o El mercado que pueda ofrecer los particulares o independientes con un proyecto quieran iniciar. o Un mercado que esta ofreciendo redes sociales de empresarios como Linkedin y de programadores como Github. **Perfil del consumidor:** El perfil del consumidor varía en función del producto que se desee vender, aunque de forma general podríamos establecer la siguiente segmentación de los consumidores en Internet en cuando a su comportamiento en la Red: entusiasta y realista, confiado en las marcas, despreocupado, precavido, caza ofertas, insatisfecho Entusiasta y realista. Estos consumidores están preparados para realizar compras en una compañía que no conozcan. Consideran que la comodidad a la hora de comprar online es más importante que el precio. Supone aproximadamente el 14% de los consumidores online actuales. |
| Análisis de la Competencia |  |  |