**IDEA DE NEGOCIO**

**Nombre de la empresa: TecHome**

**Descripción del negocio:**

El negocio es un servicio de reparación de computadoras express a domicilio y a un bajo coste.

**Justificación del negocio:**

TecHome se enfoca en un mercado en el que las computadoras suelen dañarse con frecuencia, y a menudo los servicios de reparación son lentos y tardan mucho tiempo. Esta idea surge de la necesidad de proporcionar un servicio eficiente y rápido a los usuarios que necesitan su equipo reparado con urgencia.

**Descripción del servicio:**

TecHome ofrece servicios de mantenimiento preventivo y correctivo para computadoras. En el mantenimiento preventivo, se realiza la revisión periódica del equipo para prevenir futuras fallas, mientras que en el correctivo se solucionan los problemas que ya presenta el equipo. Ambos servicios se realizan a domicilio para mayor comodidad del cliente.

**Detalles del servicio:**

**Servicio Preventivo:** TecHome ofrece un servicio de mantenimiento preventivo para computadoras. Este servicio consiste en la revisión periódica del equipo para prevenir fallas futuras y asegurar su correcto funcionamiento. En este servicio, se realiza la limpieza física del equipo, eliminación de virus y software malicioso, actualización de los sistemas operativos y programas, revisión del hardware y otros aspectos importantes para el correcto funcionamiento de la computadora. El costo de este servicio es de $1,000.00 pesos por equipo.

**Servicio Correctivo:** TecHome también ofrece un servicio de reparación correctiva para computadoras. Este servicio está dirigido a aquellos usuarios que presentan problemas con su equipo, como pantallas negras, problemas de arranque, problemas de conectividad y otros problemas similares. El costo de este servicio varía dependiendo de la complejidad del problema, pero el costo mínimo es de $1,500.00 por equipo.

**Beneficios para el cliente:**

* Solución rápida y eficiente a las fallas del equipo.
* Servicio a domicilio para mayor comodidad del cliente.
* Costos accesibles para cualquier tipo de cliente.
* Asesoría y recomendaciones para el mantenimiento adecuado del equipo.
* Planes de mantenimiento preventivo para prevenir futuras fallas.

**Tiempo de realización del servicio:** El tiempo de realización dependerá de la gravedad de la falla y el tipo de reparación necesaria, pero se estima que la mayoría de los servicios se pueden completar en un lapso de 24 a 48 horas.

**Ejemplos de servicios:**

Un estudiante contrata el servicio preventivo de TecHome por $1,000 pesos para su computadora utilizada en tareas escolares.

Un trabajador de una pequeña empresa contrata el servicio correctivo de TecHome por $1,500 pesos debido a problemas de encendido y conectividad en su computadora de trabajo.Principio del formulario

**Misión**

Poder ofrecer un buen servicio de reparación de computadoras a un bajo coste y a domicilio, para así ayudar a todo aquel estudiante o trabajador que necesite reparar su computadora y que no pierda tanto tiempo esperando el servicio.

* Que hace: *Reparar aquellos equipos de cómputo a nivel hardware y software*.
* Como lo hace: *Con los conocimientos de reparación y mantenimiento de cómputo.*
* Para quien lo hace: *Estudiantes y usuarios de computadoras de uso doméstico.*

**Visión**

Logrartener una estabilidad en el mercado del servicio, el cual podamos en un futuro tener diversos clientes fijos, como empresas donde habitualmente necesitan servicios de mantenimiento, como igual clientes y estudiantes minoritarios

**Valores**

* **Accesibilidad:** Tener buenos costos para cada tipo de persona y presupuestos
* **Rapidez de servicio:** Ser lo más eficientes y veloces a la hora de ir a cada domicilio como el mismo servicio de reparación o mantenimiento.
* **Buena atención al Cliente:**Buscar que el cliente tenga la mejor experiencia con nuestros operados y lograr una comunicación fácil.
* **Respeto:** Siempre respetar al nuestro equipo de trabajo como a nuestros clientes, sin importar raza, género, discapacidad, orientación sexual o creencias.

**Objetivo (s) estratégicos**

Nuestros objetivos estratégicos serán que para la fecha del 15 de mayo del 2023

* Tener 20 reparadores estando repartidos por la mayor parte de la ciudad para el 15 de mayo del 2023.
* **Lograr** que la aplicación sea completamente estable para el 8 de marzo de 2023.
* **Lograr** tener una clientela de mayoreo y menudeo para 3 de octubre del 2024.

**Objetivos Generales**

* **Establecer** nuestra aplicaciónen el mercado para generar trabajo y publicar vacantes.
* **Generar** análisis y continúa retroalimentación con los usuarios para mejorar la aplicación y no genere problemas.
* **Desarrollar** una estrategia publicitaria en redes sociales como tik tok e Instagram, buscando la atención de los estudiantes, así como las ofertas de empleo y realizando conferencias en diferentes eventos tecnológicos para atraer a empresas pequeñas o medianas.

**Estrategias**

Establecer nuestra aplicación en el mercado para generar trabajo y publicar vacantes

Generar análisis y continúa retroalimentación con los usuarios para mejorar la aplicación y no genere problemas.

Desarrollar una estrategia publicitaria en redes sociales como tik tok e Instagram, buscando la atención de los estudiantes, así como las ofertas de empleo y realizando conferencias en diferentes eventos tecnológicos para atraer a empresas pequeñas o medianas

Políticas de la empresa

* Como políticas de la empresa:
* Saber manejar motocicleta o bicicleta en ciudad
* Respeto a cliente
* No discriminación en clientes y empleados
* Ofrecer precios accesibles
* Limpieza en horas de trabajo

**ESTUDIO DE MERCADO PARA TECHOME**

**Introducción**

Antes de lanzar cualquier negocio, es importante realizar un estudio de mercado exhaustivo para evaluar la viabilidad del negocio y para identificar las necesidades de los consumidores y su comportamiento de compra. En este sentido, hemos llevado a cabo un estudio de mercado para TecHome, un servicio de reparación de computadoras express a domicilio y a bajo costo.

**Análisis de la demanda**

En general, hay una alta demanda de servicios de reparación de computadoras debido a la creciente dependencia de la tecnología en la vida cotidiana. Según una encuesta realizada a estudiantes y trabajadores de la ciudad, el 70% de ellos han necesitado reparar su computadora en los últimos 6 meses, y de esos, el 45% necesitó una reparación urgente.

En cuanto a las preferencias del consumidor, se observó que el factor más importante al elegir un servicio de reparación de computadoras es la rapidez y eficiencia del servicio, seguido de la calidad de la reparación y el precio. Además, se encontró que el 60% de los encuestados estaría dispuesto a utilizar un servicio de reparación de computadoras a domicilio, lo que demuestra una buena oportunidad de mercado para TecHome.

**Análisis de la competencia**

En la ciudad hay varios servicios de reparación de computadoras, sin embargo, la mayoría de ellos tienen un tiempo de respuesta lento y no ofrecen un servicio a domicilio. Al analizar los precios de la competencia, se encontró que la mayoría de ellos tienen precios elevados y no ofrecen opciones de bajo costo.

Dado que TecHome ofrece un servicio express a domicilio y a un precio bajo, creemos que podemos diferenciarnos de la competencia y captar la atención de los consumidores que buscan una solución rápida y asequible para reparar su computadora.

**Análisis de la oferta**

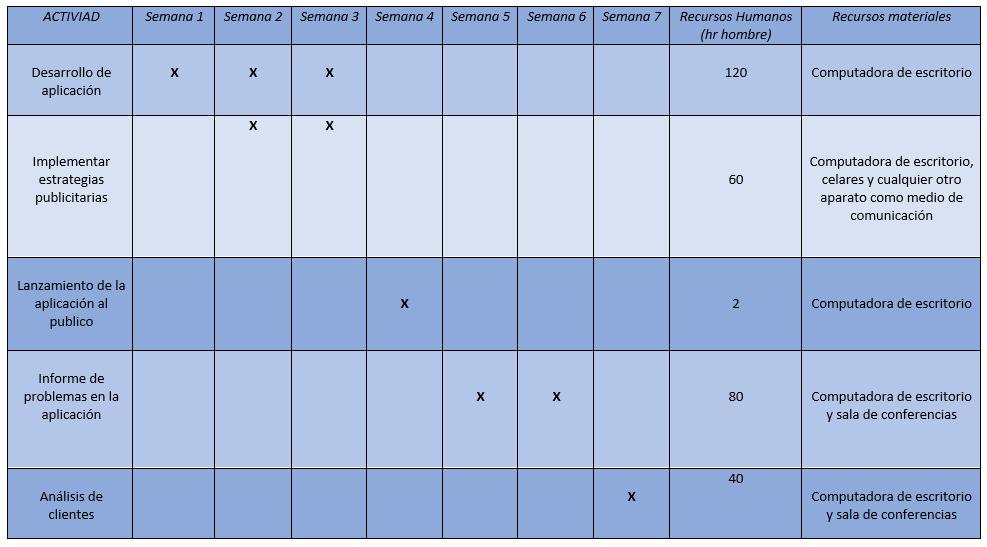
Para llevar a cabo nuestro servicio, requerimos de personal capacitado y con conocimientos de reparación y mantenimiento de cómputo. Actualmente, existen diversas instituciones educativas que ofrecen carreras relacionadas con la informática, por lo que consideramos que existe una buena oferta de personal calificado en la ciudad.

Además, a través de nuestras redes sociales, hemos lanzado ofertas de empleo y hemos recibido varias solicitudes de interesados, lo que demuestra un interés en trabajar en TecHome.

**Conclusiones**

En conclusión, el estudio de mercado realizado indica que existe una buena oportunidad de negocio para TecHome en la ciudad, debido a la alta demanda de servicios de reparación de computadoras, la preferencia de los consumidores por un servicio rápido y eficiente, y la falta de competidores que ofrezcan un servicio express a domicilio y a bajo costo.

Consideramos que con una estrategia de marketing adecuada, que incluya publicidad en redes sociales y conferencias en eventos tecnológicos, podemos atraer a un amplio público objetivo y lograr nuestros objetivos estratégicos de establecernos en el mercado, generar empleo y establecer una clientela de mayoreo y menudeo.

**ESTUDIO TÉCNICO PARA TECHOME**

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

**Procedimientos**

a) Horario Jornada de Reparación

* Inicia sesión en la aplicación en la hora que ellos decidan y están siempre preparados para estepera trabajo
* La aplicación les notifica un trabajo cerca de su ubicación, por lo que pueden decidir si aceptar o no, para esperar otra notificación o decidir finalizar la jornada
* Si aceptan se dirigen al punto donde los requieren
* Hacer el análisis, presupuesto y las debidas reparaciones
* Se retiran el lugar
* La aplicación les paga
* Esperan nuevo trabajo o terminan jornada

Diagrama

Descripción generada automáticamente

**b) Mantenimiento de aplicación y análisis de opiniones**

* Se realizan varias inspecciones de la aplicación y se solucionaran los errores
* Miramos las críticas de los usuarios para mejorar la aplicación y el servicio, tomando en cuenta la aplicación y al área de reparación
* Revisamos si hay problemas en la hora de ver el diseño, si es así se realizarán cambios estéticos y visuales para hacer cada vez más fácil y entendible la aplicación
* Si hay problemas visuales se corregirán y se pasará al siguiente punto
* Si no hay problemas en esta área se pasará a revisar los errores de bug y códigos de la aplicación
* Si hay o no problema a solucionarlos posteriormente se verá las opiniones más frecuentes en el área de reparación y se realizarán mejoras y cambios en el modo de trabajo o las políticas.

Diagrama

Descripción generada automáticamente

**Niveles jerárquicos (Organigrama)**

Diagrama

Descripción generada automáticamente

**Puesto y su descripción**

* **CEO**: Siendo el puesto más alto e importante de la empresa es el que lleva supervisa que se lleve el trabajo correcto de la empre, establecer todos los detalles de esta, ya sean estrategias, cambios en la compañía o bien cambios en presupuestos
* **Programador:** Es quien se encarga de desarrollar la aplicación donde se hacen los pedidos, además de darle mantenimiento constante.
* **Atención a clientes:** Ya sea en ventanilla o en centro de atención telefónica estos ayudarán a los clientes con sus respectivas dudas sobre el servicio brindado dándoles orientación precisa y eficaz.
* **Reparadores:** Se encargan de la principal función del negocio, con especialización en reparación de computadoras estos se encargan de ir hasta el domicilio del cliente para hacer el trabajo solicitado

**Número de trabajadores**

Se plantea tener como base inicial un número de 4 trabajadores, teniendo solo un encargado de cada área, con excepción de los programadores que son dos

**Portafolio de productos**

* Catálogo de servicios disponibles para el consumidor:
* Mantenimiento laptops y computadoras de escritorio
* Reparación a nivel de Hardware en laptops y computadoras de escritorio
* reparación a nivel Software de laptops y computadoras de escritorio

**Ventaja competitiva**

Nuestra competencia principal son aquellos servicios de reparación de cómputo fijo de un local.

Nuestro principal punto a favor, y nuestro principal valor agregado es el dinamismo para ofrecer un servicio de calidad tan importante y común como lo es el servicio de reparación. Tenemos el dinamismo para movernos nosotros, y adaptarnos a cualquier espacio disponible (por ejemplo, podemos trabajar en cualquier espacio del domicilio del cliente). Además de nuestros precios interesantes, tenemos una buena cobertura de nuestro servicio, mucho mayor a la de cualquier puesto fijo o semifijo que se encuentre cerca del domicilio del cliente.

Algo también muy importante es la limpieza de la reputación de nuestros trabajadores. Debido a que las concentraciones de locales (podemos tomar un claro ejemplo en la zona de San Juan de Letrán de la Ciudad de México, en lugares como la plaza de la Tecnología) han juntado una mala reputación con respecto a estafas, abusos o engaños, nosotros tratamos de darle al cliente una opción de salida, para que pueda elegir no sólo una opción que le evite ir al lugar de trabajo, sino que también, darle una opción en la que está seguro de que el trabajo realizado será hecho con honestidad y supervisión.

**Principales proveedores**

Los principales proveedores que necesitamos son las diversas marcas de cómputo que existen, las principales, esto porque son las que dominan principalmente el mercado, como son Asus, Intel, AMD, DELL, HP y Lenovo.

También podemos tener contacto directamente con proveedores y fabricantes, principalmente de China, esto con el fin de asegurar un abastecimiento seguro y fiable para ciertas refacciones y herramientas específicas, además de abaratar costos.

**La competencia**

Actualmente la competencia que tenemos son aquellos servicios de reparación a domicilio, pero no son como nosotros, estos servicios no pueden ofrecer más de 1 a 2 servicios a domicilio a la vez, esto en comparativa con nosotros los deja muy mal parados, ya que, al contar con más técnicos con buena reputación, además de estar en casi toda la zona metropolitana nos daría una gran victoria frente a nuestros competidores

**Responsabilidad social del empresario**

Actualmente, se estima que en México se generan entre 150 mil y 180 mil toneladas de basura electrónica por año, cifra que equivale a llenar hasta cinco veces el Estadio Azteca, lo que muestra la magnitud del problema

Los aparatos electrónicos provocan una enorme contaminación atribuida al tipo de sustancias que se utilizan en su fabricación. En la manufactura de las computadoras y electrodomésticos se emplean frecuentemente dos grupos de sustancias que son nocivas para la salud humana y para el ambiente: los compuestos orgánicos policromados, llamados también retardadores de flama (bifenilos polibro minados o éter difenil hexavalente), que se usan como aditivos en los plásticos, y metales pesados como plomo, mercurio, cadmio y cromo en la elaboración de los dispositivos electrónicos. Además, contienen oro y arsénico, por lo que la contaminación por residuos electrónicos está alcanzando una magnitud alarmante.’

La empresa por esta razón tiene como enfoque la “**Sustentabilidad en beneficio de todos”** ya que tenemos la filosofía de que si un aparato tecnológico no sirve, en vez de comprar otro, decidamos repararlos, esto como tal para ayuda y prolongar lo más que podamos la vida de una computadora y poder reducir significativamente los desechos en computadoras

Además, contemplamos el transporte, ya que como políticas del manejo de motocicletas y bicicletas esto porque El transporte vehicular en México es una de las fuentes principales de contaminación atmosférica debido que son de consumo de combustibles fósiles, los cuales están asociados con graves enfermedades cardiopulmonares**,** los automóviles particulares generan el 18% de las emisiones de CO2, principal gas causante del efecto invernadero.

**CONTABILIDAD, COSTOS Y PRESUPUESTOS**

Tabla

Descripción generada automáticamenteBalance General proforma

**Presupuesto de capital**

Tabla

Descripción generada automáticamente

## 

**Estado de Resultados Integral proforma**Tabla

Descripción generada automáticamente

**Pronóstico de ventas**

**Tabla

Descripción generada automáticamente**

**Presupuesto de costo de producción o Presupuesto de costo de ventas**

**Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente**

**Presupuesto de gasto de administración**Tabla

Descripción generada automáticamente

**Presupuesto de gasto de ventas**

Tabla

Descripción generada automáticamente

Tabla

Descripción generada automáticamente**Tabla de amortización**

## 

**Análisis de los Estados Financieros mediante Razones Financieras**

Solvencia

**Interfaz de usuario gráfica, Texto, Aplicación

Descripción generada automáticamente**

Liquidez

**Interfaz de usuario gráfica

Descripción generada automáticamente con confianza media**

Apalancamiento

**Rectángulo

Descripción generada automáticamente**

Margen de utilidad

**Imagen que contiene Rectángulo

Descripción generada automáticamente**

Índice de rentabilidad

**Imagen que contiene Aplicación

Descripción generada automáticamente**

# 

CONCLUSIONES

Al realizar esta actividad podemos concluir con una basta cantidad de conocimientos adquiridos que nos pueden ser de importante ayuda en el futuro, como equipo desarrollamos una buena organización y comunicación para llevar a cabo este proyecto relativamente grande, y como equipo podemos decir que al elaborar las actividades correspondientes a la empresa desarrollamos un espíritu emprendedor, y ahora gracias a este trabajo tenemos conocimientos relacionados a la contabilidad y administración por lo que encontramos a este proyecto una excelente forma de introducirnos al tema.

**FUENTES Y RECURSOS UTILIZADOS**

* María Pérez. (2015). ESTADO DE RESULTADO. Puebla: uv.Se utilizaron diferentes recursos proporcionados por la profesora tales como: “¿DIEGO QUE PEDO ACÁ?”
* BBVA. (2019). Gestiona eficazmente los recursos financieros de una empresa. 2020, de BBVA Sitio web: <https://www.bbva.mx/empresas/educacion-financiera/recursos-financieros-de-una-empresa.html#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20son%20los%20recursos%20financieros,capital%20disponible%20para%20la%20empresa>

Final del formulario