

# Plan de marketing Grupo 2

## 1- Estrategia competitiva

La estrategia competitiva establecerá como base imponer un precio por debajo al de la competencia para así impulsar a los clientes a probar con nuestro producto. Por tanto, la estrategia será la de liderazgo en costes, y poco a poco, conforme vayamos adquiriendo notoriedad en el mercado iremos orientando nuestra política hacia la diferenciación, lo que incrementará nuestros precios, pero también nuestra rentabilidad.

## 2- Costes

Según el [salario mínimo interprofesional](#) que les corresponde a los trabajadores el sueldo mínimo se establece en 10€ la hora con la Seguridad Social e impuestos incluidos, pero debido a la gran demanda de personal en el sector se establecerá el precio de un programador base en 10€ la hora, el de un Scrum Máster en 11€ la hora y el Product Owner (El líder del proyecto) cobrará 12€ la hora.

Nuestra empresa posee 2 Programadores base, un Scrum Máster y un Product Owner por lo que el coste en sueldos del equipo completo será de **43€/h**.

El tiempo requerido para desarrollar dicha aplicación será de **10 días laborales a una jornada diaria de 6h por empleado**. Por lo que haciendo los cálculos de costes totales de las horas empleadas y los sueldos establecidos los costes de los empleados serán de **2.580€** a lo largo del proyecto.

A este coste se le añadirán alrededor de 1.500€ en costes del servidor, marketing, luz, local, etc. Por lo que **los costes totales del desarrollo son de 4.080€**.

El coste hora incluyendo todos los costes es de 4.080€/ 240h (el que trabajan en total todos los empleados) igual a 17€/h.

Hemos sondeado la competencia y por este mismo servicio su coste por hora es de 41,25€ ([ver enlace](#)). Por lo tanto, hemos decidido que nuestro precio por hora será de 34,90€/h para cumplir con nuestra estrategia competitiva.

Si lo enfocamos desde el punto de vista de precio final por el servicio, le cobraríamos al cliente  $34,90 \times 240 = 8.376€$  y la competencia cobraría  $41,25 \times 240 = 9.836€$ , la diferencia sería de 1.470€, creemos que la diferencia de precio es lo suficientemente atractiva como conseguir que el cliente nos pruebe, además de conseguir una **rentabilidad de 4.296€**.