

Guion exposicion

La idea de negocio.

- Creación/mantenimiento de paginas webs.
- Dirigida tanto para pequeños, medianos y grandes comercios/empresas.
- Cubre la necesidad de llevar los productos/servicios mas allá de la localidad donde estén.

Propuesta de valor.

- Páginas que a la vez de funcionar bien, sea atractiva para el público.
- Tarifas mensuales/anuales para el mantenimiento de paginas ya sean nuevas o ya creadas.
- El punto fuerte es el precio, cuanto mayor sea la empresa, mejor será la pagina y en consecuencia el precio de la creación será mayor, el precio del mantenimiento será el mismo para todos.

Objetivo.

- A corto plazo es hacer campañas de marketing y dar buen servicio para que a su vez el boca a boca haga efecto y así conseguir los primeros clientes, bien sea para creación o mantenimiento.
- Nombre CREMAWEBS, ya que es un nombre corto, fácil de recordar y atractivo para el sector.

El emprendedor.

- Emprendedor principal yo con posibilidad de buscar más socios/empleados para el proyecto.
- 3 socios principales.

Interés en el proyecto.

- Interés alto.
- Lo que más me gusta es la parte de cliente.
- Se iniciara con compañeros de clase, en consecuencia el ambiente laboral va a ser muy favorable.
- Subvenciones y ayudas para iniciar el proyecto.

Capacidad emprendedora.

- Ser mi propio jefe, tomar decisiones, gestionar una empresa.
- Entrar en el sector y dar un bien para la sociedad.
- Dispongo de la tecnología necesaria.
- No tengo muchos conocimientos sobre la gestión y administración de empresas.

Factores para la motivación emprendedora.

- No tengo responsabilidades.
- No tengo experiencia sobre el sector, pero si muchas ganas y actitud.
- Como ya dije antes dispongo de la tecnología necesaria.
- Tendría socios que sí dispondrían de esos conocimientos.

Factores para que el trabajo fluya.

- Capacidad de trabajar en grupo.
- Habilidades sociales para tener el don de gentes.
- Creatividad y se asumir riesgos.
- Capacidad de cumplir objetivos en un tiempo determinado con un grupo de trabajo.

Forma jurídica utilizada y motivos.

- Sociedad Limitada Nueva Empresa.
- Beneficios fiscales.
- Responsabilidad limitada.
- Es la sociedad que menos tarda en constituirse, además se puede constituir de forma telemática.
- Seremos 3 socios y aportaremos 1.000€

Trámites y plazos para la puesta en marcha.

- Certificación negativa del nombre, donde se indicaran 5 posibles nombres y el plazo es de 5-10 días.
- Abrir la cuenta bancaria para la sociedad, con los 3000€ aportados.
- Estatutos de la sociedad.
- Escritura publica ante un notario.
- Pago de impuestos en la consejería de economía, en concreto el impuesto de transmisiones patrimoniales y patrimonio.
- Solicitud del CIF.
- Registrar la sociedad en el registro mercantil.
- Se acudirá a un PAE en concreto el que está en Calle Cibeles no 18, SANLÚCAR DE BARRAMEDA, CÁDIZ.
- El inicio de la actividad está provisto para cuando acaben las prácticas, que sería en Junio del 2021.

El entorno general.

Lo más importante es el análisis PEST.

- Actualmente sufrimos una crisis sanitaria y económica, no obstante hay ayudas y subvenciones para empresas, además en este sector está la ventaja del teletrabajo, lo cual no se ve muy afectado.
- Es un sector en continua evolución, con lo cual cada día van saliendo nuevas tecnologías y hay que estar en continuo aprendizaje.

- Los gustos de cada cliente puede ser muy variado, también su público objetivo y tipo de producto / servicio.

Con todo esto, sacamos las conclusiones:

- Es un entorno en continua evolución, lo que conlleva cambios a los que adaptarse, lo que quiere decir que es un entorno cambiante.
- En este proyecto solo se necesita constituir la empresa y ir adaptándose a las nuevas tecnologías, con lo cual el entorno es complejo.
- La empresa ofrece un servicio que realmente tiene una gran amplitud de mercado ya que podemos tener clientes de diferentes zonas geográficas de todo el mundo, lo cual lo hace un entorno poco integrado.
- En este sector hay bastante competencia, aunque es un sector en crecimiento, las nuevas tecnologías sirven para todas las empresas, es un entorno hostil.

El entorno específico.

- La rivalidad interna es alta, por que hay muchas empresas en el entorno.
- Nuevos competidores entren es muy posible, ya que no se necesita una gran inversión, pero si hay que distinguir el servicio de los demás competidores, ya que no hay mucha diferencia.
- Los servicios sustitutivos podrían ser cursos online de creación de webs, algún tutorial de mantenimiento de paginas webs, pero si no se tiene el conocimiento, suena a chino.
- El nivel de poder de negociación de los proveedores en este sector es bajo, ya que hay muchos proveedores.
- El nivel de poder de negociación de los clientes también es bajo, ya que hay muchos clientes con la misma necesidad.

La competencia.

- Numero elevado de competidores que tienen un servicio igual o muy parecido.
- El precio de la creación de webs, oscila entre 250 - 1500 euros y mantenimiento de una web, oscila entre los 50 - 300 euros el mes.
- La mayoría de empresas no tienen un servicio postventa bueno, con lo que el nivel de satisfacción de los clientes viene dado con que le guste la pagina a su vista y este bien enfocado a su publico, no obstante después de un tiempo prudencial, pueden no estar satisfecho por el servicio postventa ya que pueden surgir problemas.
- Respecto al marketing suelen publicitarse a través de internet o métodos tradicionales.
- Estrategia de mercado inestable ya que hay mucha competencia.
- Como es un mercado en auge y continuamente se va actualizando, la diferencia entre cosas bien hechas o mal hechas es clara, una pagina que tarda mucho en cargar esta mal optimizada, si una pagina no se va actualizando se va a quedar obsoleta en poco tiempo.. y cosas por el estilo, aunque como decíamos antes, lo peor de algunas de ellas es el servicio postventa que le hacen perder clientes y deterioran la propuesta de valor, algo que quizas hagan bien es que ya están dentro del sector y conocen los clientes.

Análisis DAFO.

Debilidades:

Poca experiencia en el sector.

Poco capital inicial.

Amenazas:

Entorno cambiante.

Mucha competencia potencial.

Crisis sanitaria y económica.

Fortalezas:

Buen nivel de formación.

Buen servicio calidad / precio ofrecido.

Servicio postventa excelente.

Conocimientos sobre la gestión empresarial.

Disposición de la tecnología necesaria.

Excelente ambiente laboral.

Oportunidades:

Mercado en auge.

Muchos negocios por el COVID-19 quieren disponer de una página web.

Podría aprovechar la situación mundial para adaptar mi publicidad y hacerla atractiva.

Estrategia CAME.

Corregir:

Para corregir las debilidades, se harán campañas de marketing, utilizaremos redes sociales para darnos a conocer e ir creando una comunidad y dar un muy buen servicio calidad / precio y postventa para así incrementar el boca a boca de nuestros primeros clientes.

Afrontar:

Para afrontar las amenazas tendremos siempre en cuenta a los clientes, sus gustos, preferencias, clientes objetivos, también iremos actualizando a la tecnología mas innovadora y que mejor funcione.

Mantener:

Para mantener las fortalezas se harán reuniones en equipo, se mantendrá una buena calidad laboral y se mantendrá a los trabajadores actualizados con los cursos y formaciones necesarias.

Explotar:

Para explotar las oportunidades, se harán estudios en el mercado para saber que ofreces, por que tecnologías apostar, y donde iniciar campañas publicitarias.

La localización de la empresa.

- La empresa se instalara en Sanlucar de Barrameda.
- La sede sera desde casa, ya que solo necesitamos un ordenador y conexión a internet.
- Respecto al acceso a la empresa, no es algo importante ya que tan solo habría que comunicarse con los clientes por llamada telefónica o directamente a través de la web, por chat / correo.
- La demanda es alta, ya que hay muchos comercios que quieren dar el paso a que sus productos / servicios no se queden solo en Sanlucar, que lleguen mas lejos, aunque también hay mucha competencia.
- Tenemos las ayudas para el inicio de la actividad para emprendedores jóvenes y tendríamos algunos beneficios fiscales ya comentados anteriormente, ademas podríamos tirar de alumnos en practicas del grado superior de DAW que esta en Sanlucar.
- Un tema muy importante también seria el co-working, ya que colaborando con empresas del sector a parte de estudiar sus métodos de competencia,

se aprende y aportamos beneficiosamente a la sociedad.

Misión, visión y valores.

- La misión es a los negocios que no tienen una pagina web a estas alturas, que todo negocio prácticamente tiene una web, crearla y ir manteniendo el máximo numero posibles de webs, también una web que ya este creada y se haya quedado obsoleta o no haya terminado de gustar o simplemente quieren actualizarla, estar nosotros manteniendola, actualizándola o arreglando los problemas.
- La visión de la empresa es ser líder en la zona e ir creciendo cada vez mas a la vez de ir haciendo el bien comunitario de que toda empresa tenga el gran mundo abierto de tener una web y llegar mas lejos a la par que crecer.
- Los valores de la empresa es tener buenas condiciones y salarios dignos a los trabajadores y respecto a los clientes orientarlos correctamente, aparte de tener en consideración el medio ambiente y así tener un mundo mejor para todos.

Cultura empresarial.

La cultura se transmitirá a través de una imagen corporativa, la cual sera determinada por lo siguiente:

- Siempre iremos actualizando conocimientos para ofrecer el mejor servicio.
- El boca a boca sera algo muy importante y cuidado por nosotros.
- Se crearan / participaremos en movimientos sociales a favor de la tecnología.

- Las campañas de marketing se realizaran por zonas y si se puede con un significado.

Responsabilidad Social Corporativa.

Las acciones respecto a la Responsabilidad Social Corporativa son las siguientes:

- Se llevara a cabo el modelo de las tres erres: Reducir, Reutilizar y Reciclar.
- Utilizaremos equipamientos ergonómicos y beneficiosos para la salud, como hay que estar mucho tiempo sentado mirando a la pantalla cada cierto tiempo habra que levantarse a estirar y tener buena claridad y hábitos saludables.
- No se discriminara a nadie por ningún sexo o religión.
- Se participara en eventos tecnológicos, no tecnológicos, de ayuda a los necesitados, charlas, etc.

Tipo de mercado.

- La cuota del mercado en las empresas de IT's esta muy repartida entre todas las empresas, pero como esta en continuo crecimiento, hay hueco para hacerse con un mínimo de cuota.
- El mercado a finales del año pasado facturo un total de 100.000 millones de euros, siendo puntero en el PIB nacional.
- Consta de una sencilla estructura la cual la empresa ofrece el servicio y el consumidor obtiene ese servicio, no existe el intermediario ni prescriptor ninguno.

- El precio en el cual estaría el punto de equilibrio seria de unos 1500 euros.
- En este proyecto, aspiramos a al menos aproximadamente un 7% de la cuota de mercado en el primer año de actividad.
- Respecto a nuestra empresa, podemos ver que se trata de un mercado de competencia monopolística, ya que el servicio es similar al de otras empresas, por lo cual le damos mas importancia a la propuesta de valor distinguiéndonos por marca / imagen corporativa y dándole mucha importancia al cliente con el servicio y la postventa.

Segmentación del mercado.

- Por lo tanto tendremos 2 segmentos de clientes, por gusto y por empresa.
- Nuestros primeros Early Adopters, estarán comprendidos en pequeñas empresas que quieran tener su propia pagina web.

Estrategia de posicionamiento.

En el power esta todo

FIN