ÁNIMA – Bachillerato Tecnológico

Tic 2

Formación empresarial

Blinds Tech

Plan de Negocio

Alan Ferreira

Darío Martínez

Federico Pereira

Franco De León

27/7/2018

ÍNDICE

[Introducción 3](#_Toc520733333)

[Presentación 3](#_Toc520733334)

[Resumen ejecutivo 3](#_Toc520733335)

[Plan de marketing 4](#_Toc520733336)

[Características del mercado 4](#_Toc520733337)

[Competencia 5](#_Toc520733338)

[Segmentos de clientes 6](#_Toc520733339)

[Producto 6](#_Toc520733340)

[Descripción del producto/servicio 6](#_Toc520733341)

[Ventas estimadas 7](#_Toc520733342)

[Promoción 7](#_Toc520733343)

# Introducción

El objetivo de este informe es presentar la idea seleccionada para la realización del proyecto final de TIC (tecnologías de la información y comunicación). Dicho informe consiste en la elaboración de un plan de negocios, es decir, la realización de un estudio profundo y detallado del proceso de creación de nuestra empresa.

Presentación

Somos un grupo de estudiantes de TIC con conocimientos en lenguajes de programación y metodologías de trabajo. Motivados con un espíritu emprendedor y el del mejorar el día a día cotidiano de todas las personas de la mano de la tecnología automatizada en la cual es que se enfoca nuestro producto.

# Resumen ejecutivo

Últimamente la tecnología avanza de manera muy rápida haciendo cosas que no hubiéramos imaginado. La tecnología sirve para muchas cosas como comunicar a las personas, para la salud, para la diversión, para la seguridad y el confort, en esas últimas dos es en las que nosotros nos centramos. BlindsTech es un sistema para persianas y cortinas que brinda seguridad y confort, porque podrás manejar desde tu celular o con la voz las persianas o cortinas de toda tu casa. Podrás programar una hora para que se abran o también para que se cierren, si no estás en tu casa por un largo tiempo también podrás abrirlas de manera remota y cerrarlas para dejar entrar la luz del día y también para simular que la casa no está sola. Cuando estés en tu casa además de usar el celular como control también podrás usar la voz para decirle que se abra o cierre, BlinsTech es sistema que estás buscando para las persianas de tu hogar, disfruta de tus vacaciones sin preocuparte por tu casa las funciones de seguridad domótica pueden hacer que la vivienda parezca ocupada incluso cuando no haya nadie en ella. No realices más esa tarea rutinaria, pulsa un único botón para manejar todo desde la comodidad de un sofá o de una cama.

En un futuro la empresa tiene pensado seguir avanzando y brindar más servicios vinculados con la tecnología en el hogar para satisfacer las necesidades cambiantes que presenta la vida cotidiana de la mano de la tecnología. Algunos servicios a los que vamos a apuntar son: gestión de la calefacción por radiador y aire acondicionado, portero inteligente, seguridad alarma, video vigilancia y detectores y operación centralizada.

La empresa se encuentra en Luis A. de herrera 124f+8 Of.226 World Trade Centrer. Nos ubicamos en ese lugar porque creemos que es un punto clave de la ciudad de Montevideo porque la gran parte de nuestros clientes van a estar en el área metropolitana, esto hará que el servicio ya sea de instalación o de soporte se mas fácil y rápido de hacer y que si cualquier persona quiere presentarse en nuestras oficinas pueda llegar sin ningún problema

# Plan de marketing

## Características del mercado

Como previamente mencionado nosotros nos vamos a enfocar en dar un servicio de domótica. En este mercado que se está haciendo popular poco a poco debido al avance tecnológico que ha estado habiendo en las últimas épocas. El objetivo de la automatización de las tareas del hogar con la domótica es tratar de brindar ahorro energético, más seguridad en el hogar, confort y entre otros, la opción de hacer una casa inteligente, que es lo que desea mucha gente para ser más moderna.

Las ventajas de adentrarse en este rubro es que es prácticamente nuevo y pueden hallarse muchos problemas para solucionar con la domótica en las tareas del hogar, y algo que es muy beneficioso es que la competencia es casi nula. Además de esto, siempre es bueno remarcar que es uno de los momentos más indicados para emprender en ya que mucha gente está interesada en la tecnología.

Las debilidades que tenemos son alto costo de los componentes, ya que estos son una parte vital del servicio, mercado reducido a poco interés en tener una casa inteligente y la falta de personal para poder abarcar más el mercado.

Las amenazas que se nos presentan son que los productos se adquieren en dólares, procedimiento de importación de componentes, alto costo de importación en componentes asiáticos y crecimiento de la demanda será relativamente lento.

## Competencia

En este mercado tenemos varios competidores, al ser un mercado muy nuevo muchas empresas se están adentrando, algunas de esas ya están hace un tiempo en el mercado. A continuación vamos a nombrar algunos de los competidores (directos-indirectos) que tenemos: Prosegur, Roma Automatismos, Domotec, Tecnohaus, etc.

No todos brindan el miso servicios algunos se especializan en la domótica en general, brindando más servicios para otras partes del hogar (Prosegur, Tecnohaus, etc.) que es a lo que apuntamos en un futuro. Después tenemos a los competidores que brindan un servicio especializado únicamente para las cortinas (Roma Automatismos, Domotec, etc.) de aluminio, pvc, madera, toldos, persianas americanas, etc. usando la automatización.

Viendo que tenemos estos competidores que tienen más experiencia que nosotros pensamos en destacarnos dando un servicio más personalizado con los clientes, trayendo ideas innovadoras que puedan mejorar la experiencia de nuestros clientes. También vamos a tener diferentes promociones para los clientes que ya tenemos y para los nuevos también, vamos a mejorar la experiencia con la domótica de las personas para que se familiaricen y opten por seguir usando más sistemas de domótica en sus hogares. Nosotros apuntamos a ser una empresa internacional, ya que de esta nos permitirá llegar a una mayor demanda del producto que ofrecemos respecto a la actual demanda de este tipo de tecnologías en Uruguay.

## Segmentos de clientes

Buscamos personas interesadas en hacer sus cosas cotidianas de forma más fácil y rápidas, y que les gusten las tecnologías orientadas a casas inteligentes.

## Producto

### Descripción del producto/servicio

Las características que el cliente puede valor son que el sistema le dará confort, esto ayudará a mejorar su vida cotidiana, el sistema valorizara más la vivienda, y también le dará más seguridad para él y los suyos.

El producto ofrece muchas maneras de funcionamiento, con la voz, con el celular como control, que funciona desde cualquier distancia puedes estar dentro de tu casa o en camino y poder usarla sin ningún tipo de problema. Puedes poner horas determinadas para que las persianas se abran y se cierren, elegir que persianas de tu casa quieres abrir y cuáles no. Distintos modos.

### Ventas estimadas

A través de una encuesta realizada, para ver la cantidad de productos que podríamos vender, de esta concluimos que un 66% de las personas aceptarían comprar el producto, considerando que tomamos opciones entre el 50% y el 100% de aprobación con la propuesta que estimamos que se pueden vender entre 60 y 100 productos por mes.

### Promoción

Nosotros presentaremos y venderemos nuestro producto en eventos tecnológicos como Smart Talent Day, TECMAQH, ExpoHogar, entre otras. Esto lo haremos al inicio de la venta del producto, a lo largo del tiempo, ganando reconocimiento empezaremos a ir en menos medida y empezar a venderlas por la web o en locales.

Análisis de costos:

1. Inversión inicial

* Garantía de alquiler
* Muebles:
  + Escritorios
  + Sillas
  + Lámparas
  + Armario
  + Sillones
  + Mesa para la cocina con sillas
* Microondas
* Heladera
* Utensilios de cocina (platos, cubiertos, escurridor)
* Aire acondicionado
* Cámaras de seguridad
* Teléfono
* Herramientas de trabajo:
  + Cables
  + Computadoras
  + Torres
  + Impresoras
  + Televisión
  + Rack
  + Patchera
  + Swich
  + Access point
  + Caja de Herramientas (taladro, destornillador, martillo, cinta métrica, soldador, llaves)

1. Costos fijos y variables

* Alquiler
* Servicios de UTE, Ancel (internet y Telefonía), Impuestos, OSE
* Sueldos de personal
* Papelería (lapiceras, cuadernos, hojas de impresión, tinta, ect)
* Artículos de limpieza
* Servo 360
* Luces led (roja y verde)
* Tornillos
* Cables
* Raspberry Pi
* Sensores
* Placas de cobre