

NextSoft

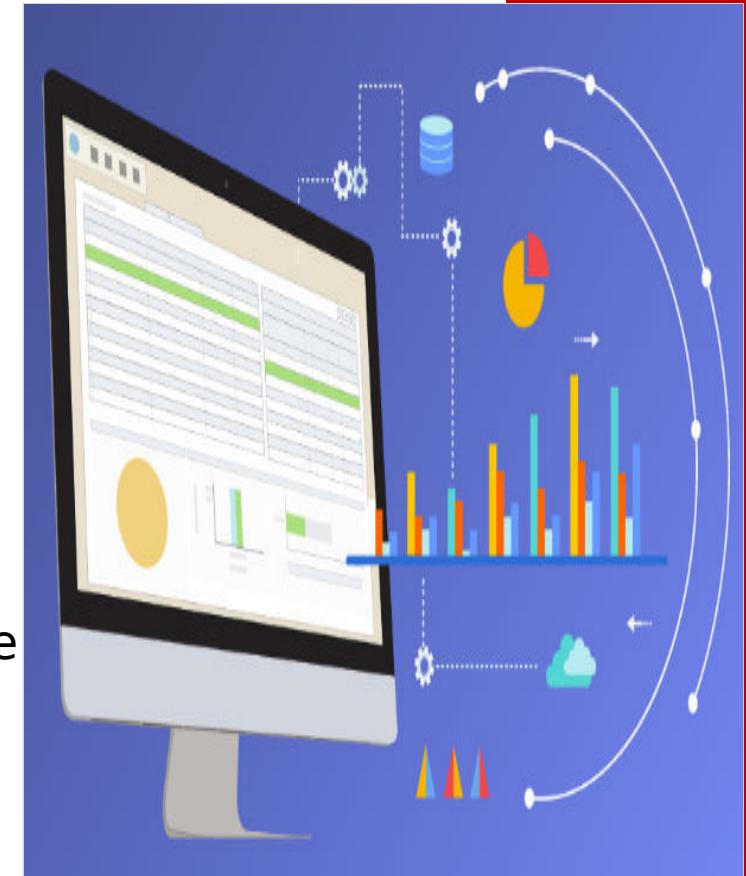
**Análisis de Viabilidad del
Emprendimiento**

Universidad Autónoma de Baja California, Tijuana, Baja California,
Mexico

NextSoft

Ofrecemos servicios de desarrollo de software personalizados para una variedad de sectores de la industria

**Universidad Autónoma de Baja California,
Tijuana, Baja California, Mexico**



Equipo de trabajo



Nombre: Ricardo Navarro
Carrera: Ing en Computacion



Nombre: Erik García
Carrera: Ing en Computacion



Nombre: Jimmy Huang
Carrera: Ing en Computacion

Contexto

El 73% de las empresas en MX iniciaron su transformación digital, pero aún enfrentan retos para implementar soluciones



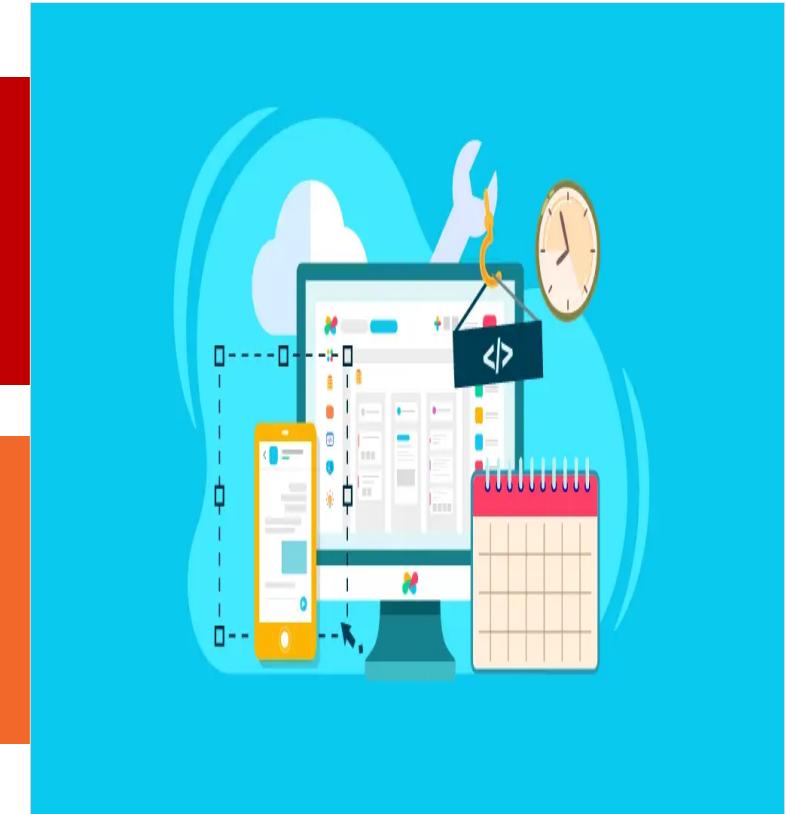
Declaración del Problema

Problema

Las empresas enfrentan dificultades para encontrar soluciones de software personalizadas que se ajusten a sus necesidades específicas, lo que impacta su productividad.

Impacto

Afecta a empresas, empleados y clientes, generando ineficiencia, frustración, insatisfacción y pérdidas de competitividad, afectando también la rentabilidad e inversión de los accionistas.



Declaración del Problema/Industria



Problema que se está Resolviendo

Las empresas luchan por encontrar soluciones de software personalizadas que se ajusten a sus procesos y requerimientos únicos, a menudo recurriendo a soluciones genéricas que no cubren completamente sus necesidades y afectan su productividad y competitividad.

Datos de Referencia

El 73% de las empresas en MX iniciaron su transformación digital, pero aún enfrentan retos para implementar soluciones eficientes.

Fuentes:
<https://marketing4ecommerce.mx/73-de-las-empresas-mexicanas-se-encuentran-en->



Área
Servicios
Empresariales



Industria
Servicios



Dominio
Tecnología/Software

Análisis del Problema



Partes Interesadas Afectadas

Afecta principalmente a las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) que luchan por encontrar soluciones de software personalizadas que optimicen sus procesos y mejoren su competitividad.



Impacto en las Partes Interesadas

Se refleja en diversas áreas: las empresas, especialmente las PYMEs, enfrentan una baja productividad debido a la falta de soluciones personalizadas, afectando su competitividad y capacidad de crecimiento.



Causas Raíz

Falta de especialización en soluciones tecnológicas, limitada capacidad técnica interna, costos elevados del software personalizado, resistencia al cambio en las empresas



Conexión Personal/Del Equipo

Como estudiante de ingeniería en computación, queremos poner en práctica nuestros conocimientos y ofrecer servicios para ganar experiencia laboral

Segmentos de Clientes Objetivo

Primarios

Pequeñas y medianas empresas en sectores industriales y de servicios que buscan soluciones de software personalizadas para optimizar sus procesos.



Secundarios

Cualquier persona que busque el desarrollo de un software

Segmento y Perfil del Cliente

Segmento Primario

Pequeñas y medianas empresas en sectores industriales y de servicios que buscan soluciones de software personalizadas para optimizar sus procesos.

Segmento Secundario

Cualquier persona que busque el desarrollo de un software

Perfil del cliente



Sr. Manolo

Edad: 35

Ubicación: Metropolitana

Rol en la organización:

Gerente de TI
(if applicable)

Trabajos a Realizar

Trabajos Funcionales

Coordinar y gestionar proyectos de transformación digital. Mejorar la productividad a través de soluciones tecnológicas integradas.

Trabajos Emocionales

Reducir el estrés al no tener que lidiar con soluciones inadecuadas o costosas que no cumplen con las expectativas.

Trabajos Sociales

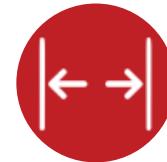
Ser visto como un líder en innovación tecnológica dentro de la organización.

Alternativas



Alternativas actuales

Optan por herramientas tecnológicas prediseñadas que no siempre cumplen con todos los requisitos de personalización.



Inconvenientes en las alternativas actuales

Las soluciones personalizadas suelen ser costosas y requieren mucho tiempo para su implementación, lo que afecta los presupuestos y plazos.

Validación del Problema

Partial List of Potential Customers/Users Interviewed

Nombre: Elvira

Ubicación: Quimica

Nombre: Laura

Ubicación: Diseñadora gráfica

Nombre: Carlos

Ubicación: Ingeniero de software

Validación del problema

Total de clientes/usuarios entrevistados:

- En-persona: 1
- En linea: 0

% que están de acuerdo en que el problema actual es lo suficientemente importante como para buscar una solución:
1

% que están insatisfechos con las alternativas actuales: 0

Nuestra Solución



The screenshot shows a dark blue header with the logo "NextSoft". Below the header, there's a large banner featuring a blurred background of code snippets and the text "Desarrollo de Aplicaciones y Páginas Web Profesionales". Underneath this, a sub-section highlights "Transformamos tus ideas en soluciones digitales innovadoras". A teal button at the bottom right of the banner says "Contáctanos". At the very bottom of the page, there's a footer bar with links for "Inicio", "Servicios", and "Contacto".

Solución

Servicio de Consultoría para Desarrollo de Software Personalizado con Enfoque Ágil

Tecnologías/Metodologías principales

React.js, Node.js, metodología SCRUM, MySQL, Jira y GitHub

Diseño de la solución



Nuestra solución

Servicio de Consultoría para
Desarrollo de Software
Personalizado con Enfoque Ágil



Características principales

Redes sociales para
promocionar nuestro servicio



Diferenciación

No hay mucha competencia y
que ofrecemos una solución a la
medida de lo que nos solicitan

Formato de la solución:
Software como Servicio (SaaS)

Tecnologías o metodologías clave:
React.js, Node.js, metodología SCRUM, MySQL, Jira y GitHub

Beneficios de la solución



Beneficios funcionales

Optimización de procesos internos, reducción de costos operativos, escalabilidad



Beneficios emocionales

Reducción del estrés, seguridad y confianza



Beneficios sociales

Visibilidad en el sector, credibilidad ante clientes y socios



Beneficios para la sociedad

Al reducir la dependencia de soluciones genéricas, las empresas podrán minimizar el uso innecesario de recursos y disminuir el desperdicio tecnológico

Competidores



Directos



Softtek
Intellectsoft

Indirectos



NEORIS
IBM Global Services, Tata Consultancy Services

Nuestra Propuesta de Valor Única (UVP)

creación de páginas y aplicaciones personalizadas para

Competidores



Competidores directos Nacionales

Softtek



Competidores indirectos Nacionales

NEORIS



Competidores directos a nivel global

Intellectsoft



Competidores indirectos a nivel global

IBM Global Services,
Tata Consultancy
Services

Análisis Macroeconómico



Tendencias favorables

ÁREA	DESCRIPCIÓN DE LA TENDENCIA
Tecnología	La mejora continua en las tecnologías de inteligencia artificial
Economía	El aumento de la economía digital, impulsado por los servicios en línea

Tendencias unfavourables

ÁREA	DESCRIPCIÓN DE LA TENDENCIA
Política	Regulación sobre el manejo y almacenamiento de datos
Social	Resistencia al cambio

Fuentes de búsqueda:

https://revistaciencia.amc.edu.mx/images/revista/74_2/PDF/07_74_2_1519_Pymes.pdf

Prototipo

Formato del prototipo

un prototipo digital de una página desarrollado en un entorno de desarrollo

Funcionalidades incluidas en el prototipo

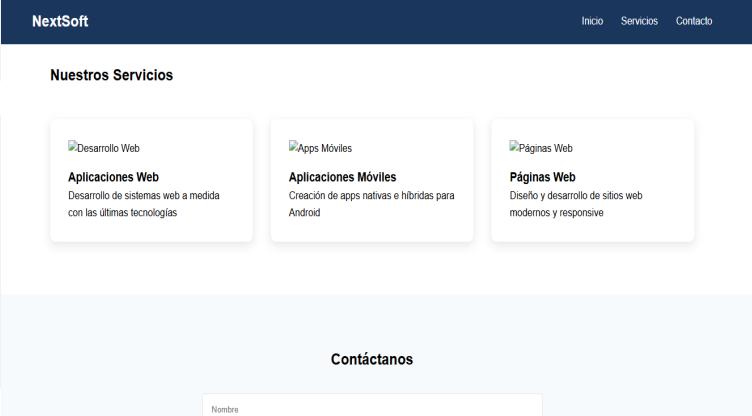
un prototipo de una página que incluye el panel de usuario, catálogo de servicios y contacto

Funcionalidades no incluidas en el prototipo

no se incluirá la integración con proceso de pagos



The screenshot shows a dark-themed website for "NextSoft". At the top, there's a navigation bar with the company name and links for "Inicio", "Servicios", and "Contacto". Below the header, a large banner features the text "Desarrollo de Aplicaciones y Páginas Web Profesionales" and a subtext "Transformamos tus ideas en soluciones digitales innovadoras". A "Contacta con nosotros" button is visible. The background of the banner is a blurred view of code snippets.



This screenshot displays the "Nuestros Servicios" (Our Services) section of the website. It includes four service categories: "Desarrollo Web" (with a brief description), "Aplicaciones Web" (with a brief description), "Aplicaciones Móviles" (with a brief description), and "Páginas Web" (with a brief description). Below this section is a "Contáctanos" (Contact Us) form with a "Nombre" (Name) input field.

Validación del prototipo



Usuarios que interactuaron con el prototipo?

3

¿Cuántas personas dijeron que les gustó o encantó el prototipo?

2

¿Cuántas personas se mostraron neutrales o mayormente insatisfechas con el prototipo?

1

Prototype Feedback

Comentarios sobre el prototipo: ¿Qué aspectos del prototipo encantaron a los usuarios?

el hecho que sea personalizado, el estilo de diseño para que sea responsivo y la variedad de servicios

Comentarios sobre el prototipo: ¿Qué aspectos del prototipo no les gustaron a los usuarios?

no se muestra con detalle los productos elaborados

Análisis de la Competencia



NOMBRE DEL COMPETIDOR	TIPO	FORTALEZAS	DEBILIDADES
softteck	Directo	trayectoria Escalabilidad	burocracia precios
NEORIS	Indirecto	portafolio diverso alianzas	costo enfoque
IBM	Indirecto	experiencia Innovación	costo falta de enfoque
intellectsoft	Directo	metodología enfoque UX/UI	dependencia poca presencia

Nuestro producto/servicio será mejor que las soluciones de los competidores debido a esto:

Arquitectura escalable, variedad de servicios personalizados, confiabilidad de seguridad de datos.

Tamaño del mercado y Estrategia de Go-To-Market (GTM)

Digital

Las empresas enfrentan dificultades para encontrar soluciones de software personalizadas que se ajusten a sus necesidades específicas, lo que impacta su productividad.

Físico

Afecta a empresas, empleados y clientes, generando ineficiencia, frustración, insatisfacción y pérdidas de competitividad, afectando también la rentabilidad e inversión de los accionistas.

Market Size

Tamaño del mercado A nivel global:
una estimación de 668 mil millones de USD anuales

Tasa de crecimiento:
Global: CAGR de más del 21.5% entre 2023 y 2032 Mexico: CAGR del 5.20% durante el período 2025-2034

Fuente:
<https://www.informesdeexpertos.com/informe-de-softw>

Tamaño del mercado

Mercado Potencial Total (TAM)

una estimación de 668 mil millones de USD anuales

Mercado Atendible (SAM)

una estimación de 5,000 a 20,000 USD anuales

Mercado Disponible y Alcanzable (SOM)

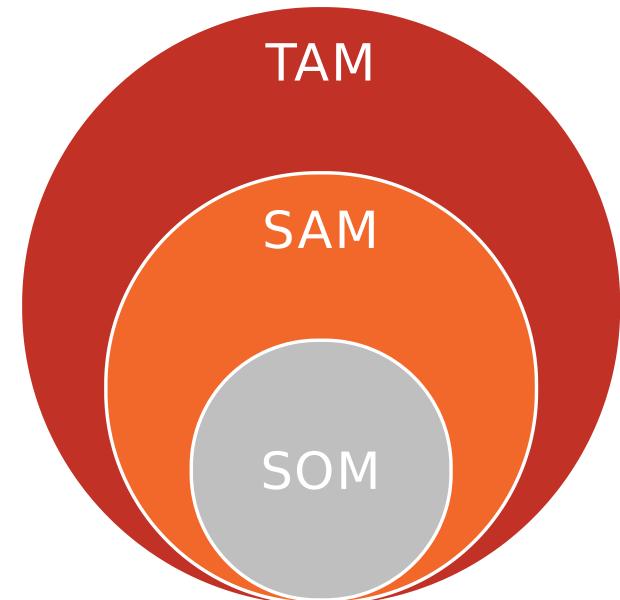
120,000

Suposiciones

PYME's, ubicadas en el estado de baja california.,
20000,
5

Fuentes de investigación

<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-softw>



Modelo de Ingresos / Estrategia de Precios

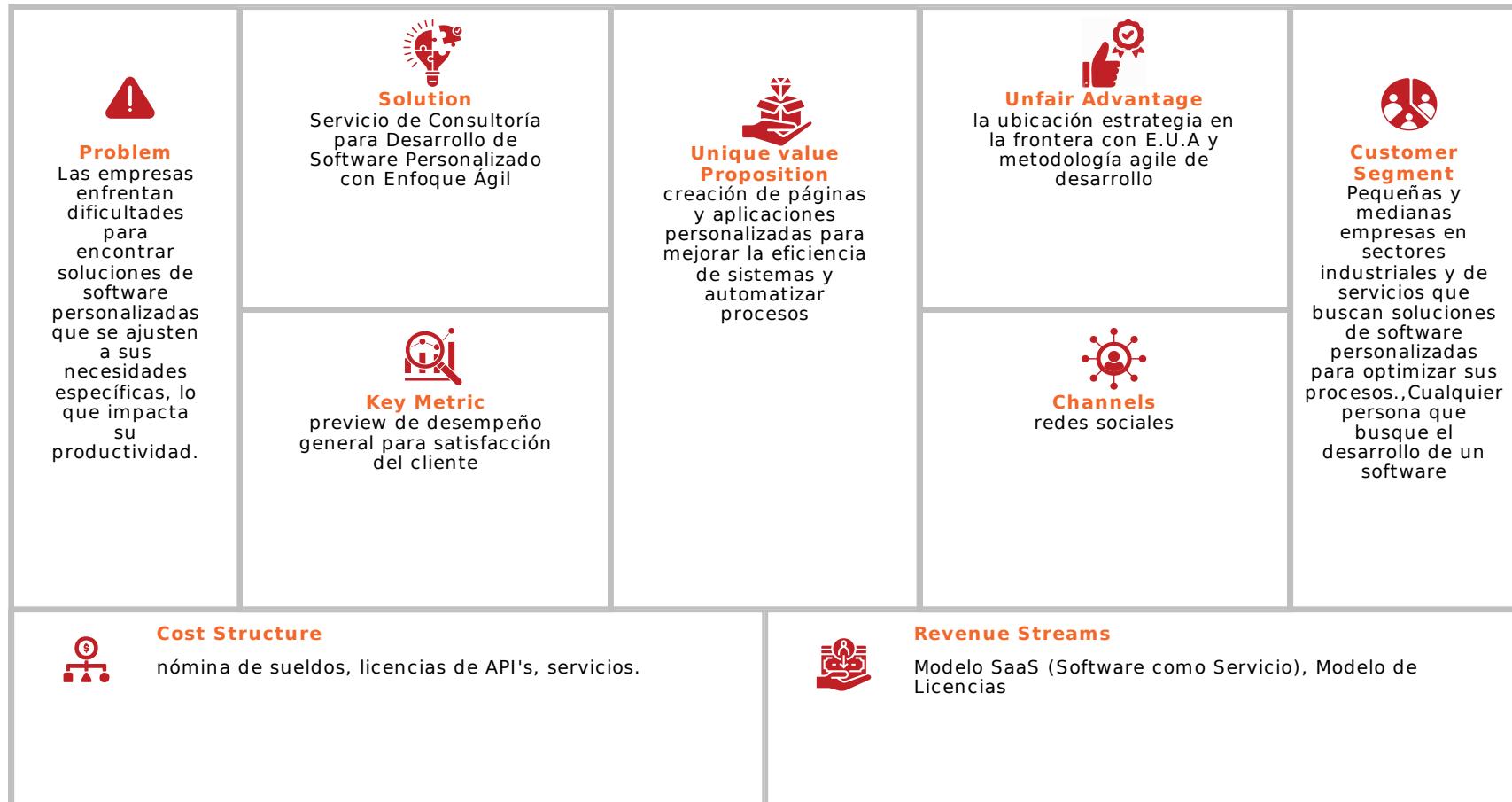
Modelo de Ingresos (Primario)

Modelo SaaS (Software
como Servicio)

Modelo de Ingresos (Secundario)

Modelo de Licencias

Lean Canvas



Enfoque de Go-to-Market (GTM)

Enfoque geográfico

en el estado de baja califonia, en especial entre la frontera de Tijuana

Canales de marketing digital

Google Ads, Facebook Ads, Instagram, TikTok, SEO

Canales de marketing físico

Conferencias

Segmento principal de clientes
Pequeñas y medianas empresas en sectores industriales y de servicios que buscan soluciones de software personalizadas para optimizar sus procesos.

Propuesta Única de Valor (UVP)
creación de páginas y aplicaciones personalizadas para mejorar la eficiencia de sistemas y automatizar procesos

Indicadores clave de marketing (KPIs)

1- valor de vida del cliente 2- Tasa de Crecimiento de Ingresos 3-Margen Bruto

Estrategia de Go-to-Market de los competidores

competidor #1 softteck se promociona en conferencias
competidor #2 NEORIS se promociona en conferencias

Socios

- Organizadores de Eventos enfocados en la industria tech - Firmas de Marketing Digital

Ventas y Servicio al Cliente

Servicio al cliente

Sitio web, Soporte telefónico, Soporte por correo electrónico, Chat en vivo, Redes sociales

Canales de distribución redes sociales

Canales de ventas digitales

- a través de la página oficial de nextsoft.com

Segmento principal de clientes

Pequeñas y medianas empresas en sectores industriales y de servicios que buscan soluciones de software personalizadas para optimizar sus procesos.

Propuesta Única de Valor (UVP): creación de páginas y aplicaciones personalizadas para mejorar la eficiencia de sistemas y automatizar procesos

Canales de ventas físicos - no aplica

Indicadores clave de ventas (KPIs)
Ciclo de ventas, Costo de adquisición de clientes

<https://www.facebook.com/profile.php?id=615759059188>
91

Experiencia del cliente
Encuestas, NPS, tasa de retención de clientes

<https://drive.google.com/file/d/1xkki7HBnxrlbj1xMyOVsV2PdXzQRRFu/view?usp=sharing>

Finanzas

Modelos de Ingresos

- Modelo SaaS (Software como Servicio)
- Modelo de Licencias

Precios

- **Unit of Sale:** Licencia de uso
- **Selling price per unit:** \$35k por software terminado

Proyecciones Financieras

Ingresos del Año 1:
840000

Utilidad del Año 1:
512167

Modelos de Ingresos / Precios



**Modelo de ingresos
para el segmento
principal de clients**

Modelo SaaS (Software
como Servicio)

Unidad de Venta

Licencia de uso

**Precio de venta por
unidad**

\$35k por software
terminado

**Unidades esperadas
a vender en el Año 1**

3

**Crecimiento
esperado en ventas
mensuales**

20%

Costos e Ingresos: Suposiciones Clave



[object Object]

Proyecciones de Ganancias y Pérdidas: Resumen

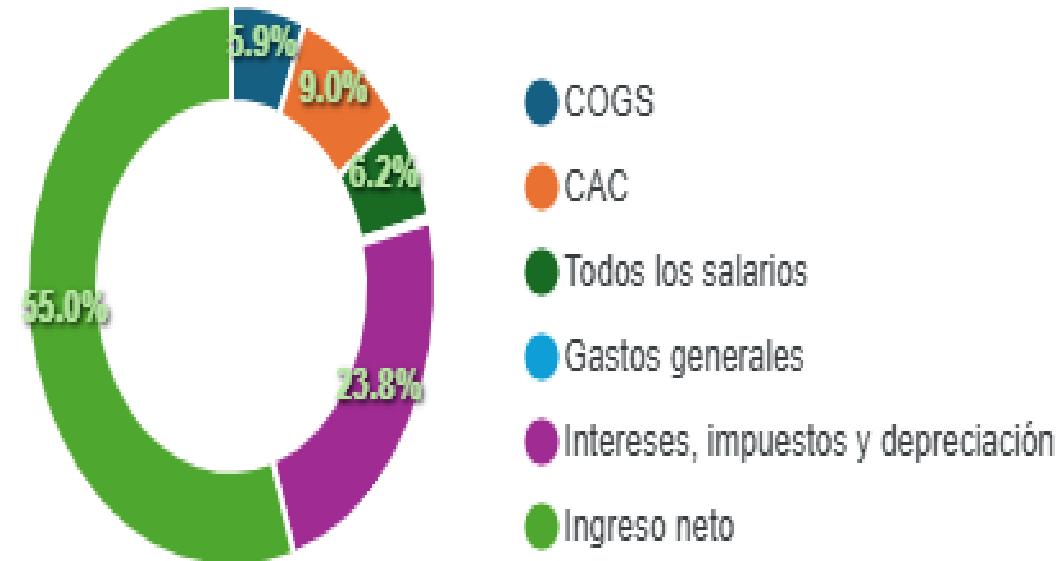


[object Object]

Análisis de Costo Unitario y Punto de Equilibrio



Ingresos del Año 1	840000
Ganancias Brutas para el Año 1	840000
Ganancias Netas para el Año 1	512167
Mes de punto de equilibrio	3



PRÓXIMOS PASOS

Objetivos para los Meses 10-12

Expandir mercado a Estados Unidos

Objetivos para los Meses 4-6

Ampliar cartera de clientes en un 30%

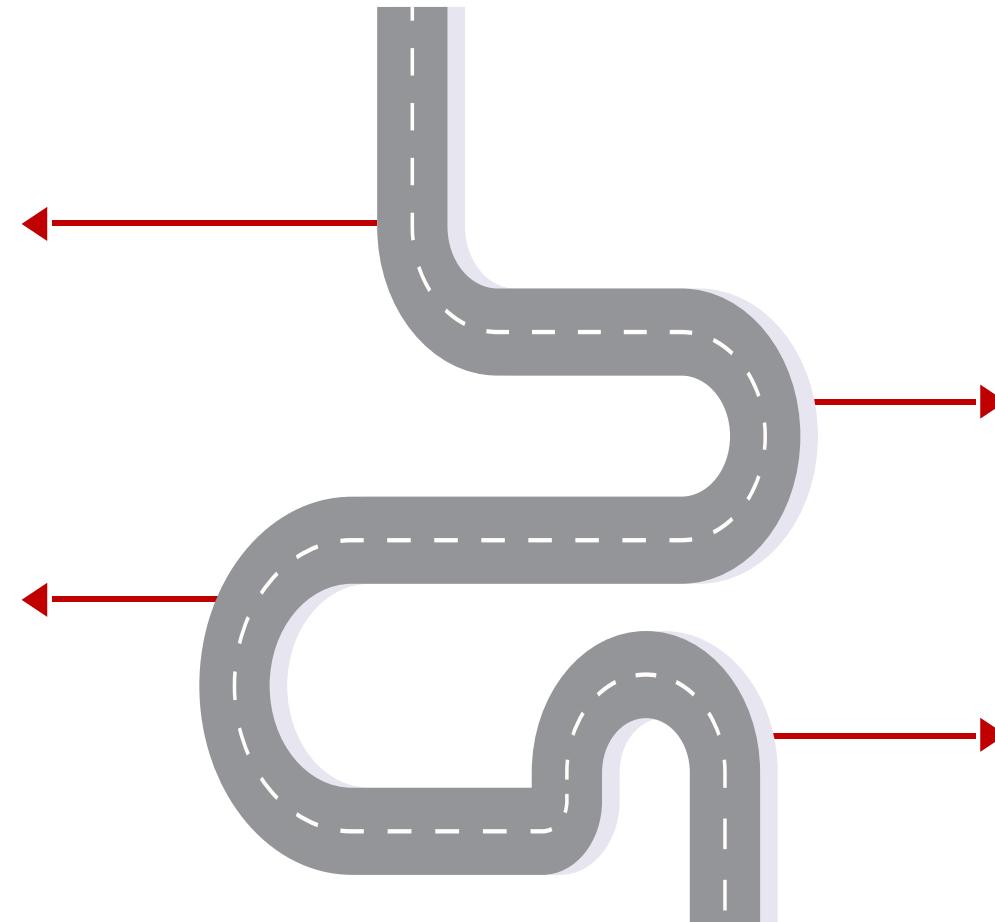
Índice de Viabilidad del Proyecto:
71.11%

Objetivos para los Meses 7-9

Implementar alianzas estratégicas con proveedores

Objetivos para los Meses 1-3

Desarrollar un prototipo funcional de un producto



Evaluación de Viabilidad del Emprendimiento



Índice de Viabilidad del Proyecto 71.11%

Fortalezas

la fortaleza más notable es la ubicación, dado a nuestra cercanía con la frontera con USA es mucho más fácil poder obtener clientes de ambos lados tanto nacionales como norteamericanos, las empresas de USA nos pueden dar más experiencia dado que pueden ser sistemas más completos y con eso podemos ayudar al crecimiento del mercado nacional

Áreas de Mejora

certificados, que den validez a nuestro trabajo con eso poder conseguir proyectos más ambiciosos, como desarrolladores obtener más habilidades para poder ofrecer un producto de muy buena calidad de fe de nuestro trabajo y que sea recomendado

Siguientes Pasos



TIMELINE	METAS	EQUIPO NECESARIO	RECURSOS FÍSICOS NECESARIOS	FONDOS NECESARIOS
Meses 1-3	Desarrollar un prototipo funcional de un producto	4	computo	15,000
Meses 4-6	Ampliar cartera de clientes en un 30%	3	monitoreo	15,000
Meses 7-9	Implementar alianzas estratégicas con proveedores	3	Oficinas	12,000
Meses 10-12	Expandir mercado a Estados Unidos	3	SEMrush	14,000

Equipo de trabajo



Nombre : Ricardo Navarro

Universidad/Instituto: Universidad Autónoma de Baja California

Carrera:Ing en Computacion

Habilidades clave: Full Stack, comunicacion

Rol en el proyecto: Líder de proyecto

¿Te gustaría continuar con el proyecto?:

Yes



Nombre : Erik García

Universidad/Instituto: Universidad Autónoma de Baja California

Carrera:Ing en Computacion

Habilidades clave: Metodologías Ágiles

Rol en el proyecto: Product Owner

¿Te gustaría continuar con el proyecto?:

Yes



Nombre : Jimmy Huang

Universidad/Instituto: Universidad Autónoma de Baja California

Carrera:Ing en Computacion

Habilidades clave: Python, Bases d

Rol en el proyecto: Backend Develc

¿Te gustaría continuar con el proyecto?:

Yes

Mentores Actuales

.

Se Necesitan Mentores en las Siguientes

Áreas:

1-marketing 2-ventas

Resumen del Proyecto

Resumen del Proyecto

en nextsoft creemos en la introducción a la tecnología para impulsar el crecimiento de las empresas. En un entorno donde la transformación digital es crítica, muchas empresas enfrentan un dilema: adoptar tecnologías genéricas que no se ajustan a sus necesidades o invertir en costosos sistemas que superan sus capacidades. Nosotros rompemos ese paradigma. Diseñamos software modular, escalable y 100% adaptado a sus necesidades.

Misión

Impulsar la transformación digital de empresas medianas, pequeñas y grandes mediante soluciones de software personalizadas, ágiles y escalables. Nos comprometemos a ser el aliado tecnológico estratégico de nuestros clientes, para ofrecer innovación con rentabilidad y adaptabilidad a sus necesidades únicas.

Relevancia Social/Económica

Las transformación y la migración de sistemas y procesos a un entorno digital serán punto clave para el desarrollo de nuestra industria, para poder ser competitivos con las el resto del mundo, la modernidad llega a pasos agigantados y el quedarse atrás en este aspecto puede resultar en el olvido de la/las empresas.



Gracias!

Impulsar la transformación digital de empresas medianas, pequeñas y grandes mediante soluciones de software personalizadas, ágiles y escalables. Nos comprometemos a ser el aliado tecnológico estratégico de nuestros clientes, para ofrecer innovación con rentabilidad y adaptabilidad a sus necesidades únicas.

