



NEXTSOFT

EL CORAZÓN DE LO QUE HACEMOS Y EL POR QUÉ

WADHWANI
FOUNDATION



Equipo



**Ricardo Antonio
Navarro Quintero**
Ingeniero en
Computación
Líder de proyecto



**Erik Garcia
Chavez**
Ingeniero en
Computación
Product Owner

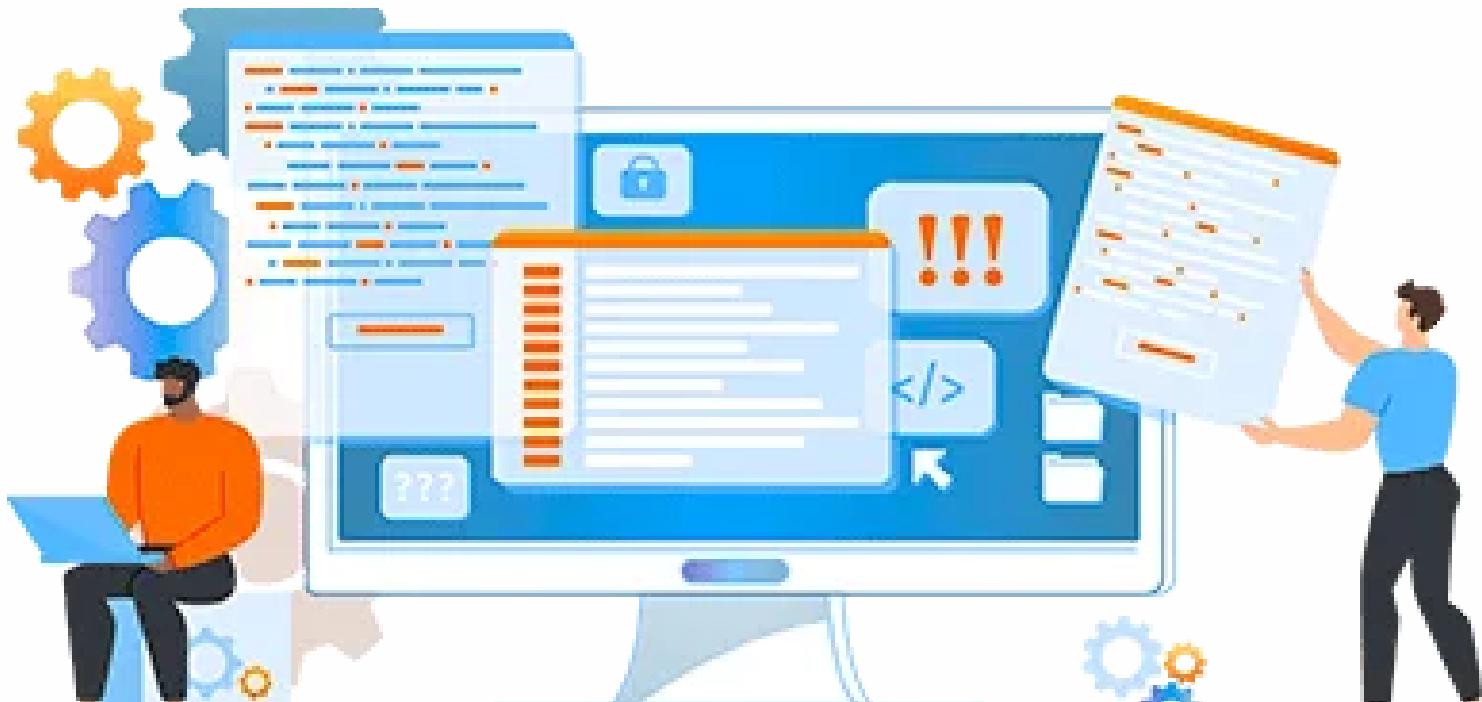


Jimmy Huang Ma
Ingeniero en
Computación
Backend Developer



Alberto Hu Zhen
Ingeniero en
Computación
Frontend Developer

Identificación del problema



Muchas pequeñas empresas, emprendedores y personas con ideas no encuentran programas que se ajusten a lo que realmente necesitan. Las opciones que existen son muy caras, poco flexibles o demasiado genéricas. Además, no siempre reciben una atención cercana o personalizada.

Segmento de mercado



Características

Suelen tener un presupuesto limitado, buscan soluciones simples pero efectivas, y valoran una atención directa.



PyMEs que buscan modernizar sus procesos (ventas, inventario, atención al cliente).

Personas que están empezando un emprendimiento y necesitan una aplicación o sitio web para probar su idea.

Profesionales o instituciones que necesitan herramientas hechas a su medida.

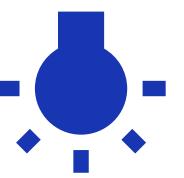
Ventaja competitiva



Escuchamos directamente a cada cliente y adaptamos el software a sus necesidades reales.



Ofrecemos precios accesibles.



Usamos herramientas modernas que permiten que nuestros sistemas puedan crecer junto con el negocio del cliente.

Análisis de la competencia

01 Empresas grandes que hacen software, pero son caras y lentas.

Ejemplos: Softteck, Intellectsoft

02 Personas que trabajan por su cuenta (freelancers), pero a veces no cumplen tiempos o varía mucho la calidad.

03 Plataformas automáticas que no permiten mucha personalización.

Ejemplos: Wix, Shopify, WordPress

Nosotros queremos ocupar ese espacio en medio: buen servicio, buen precio y soluciones hechas a la medida.



Validación de la propuesta

Ya hemos probado nuestra propuesta con:

Proyectos reales que hemos desarrollado en la universidad.



Clientes pequeños que nos han dado comentarios positivos.

Modelo de negocio

Primario

Modelo SaaS (Software como Servicio)

Aplicaciones/plataformas que los clientes pueden usar pagando una suscripción mensual o anual. Así, el cliente no tiene que preocuparse por la instalación, mantenimiento o actualizaciones, ya que nosotros nos encargamos de todo.

Secundario

Modelo de Licencias

El cliente paga una sola vez por el software desarrollado y puede instalarlo y usarlo de manera independiente.

Ventas y marketing

-  Promoción en redes sociales

-  Página web con portafolio, formulario de cotización y atención en línea.



Viabilidad financiera

Nos adaptamos al presupuesto de cada cliente, lo que facilita cerrar ventas.

Parte de las ganancias se usa para mejorar el equipo y las herramientas.

Si crece la demanda, podemos sumar más personas al equipo y ofrecer más servicios.

No se necesita grandes inversiones iniciales para comenzar.

Al ser servicios digitales, la mayoría de los ingresos no dependen de materiales físicos.

El modelo SaaS genera pagos mensuales o anuales constantes.

NextSoft

