

Tec.S.H

Hardware & Software technology limited society

Cristina Maria Pop

Ahmed Ech-Charyfy Bennaji

David Espinoza González

Índice

1. Presentación de los emprendedores.
2. Presentación de la idea.
3. Propuesta de valor y estudio de mercado inicial.
4. Estrategia de marketing.
5. Forma jurídica.
6. D.A.F.O.
 - 6.1 Debilidades
 - 6.2 Fortalezas

1. Presentación de los emprendedores.

Somos un grupo de tres alumnos del grado superior de Desarrollo de Aplicaciones Web que nos hemos juntado para realizar una empresa relacionada con la informática y su tecnología.

- Cristina Maria Pop

Alumna en el curso de desarrollo de aplicaciones web con conocimientos a nivel junior de varios lenguajes como Java, MySQL, Python, PHP, JavaScript, HTML y CSS. Soy una persona muy interesada en el mundo del software y el desarrollo web.

- Ahmed Ech-Charyfy Bennaji

Alumno en el curso de desarrollo de aplicaciones web con conocimientos a nivel junior de varios lenguajes como Java, C, MySQL, Python, PHP, JavaScript, HTML y CSS. Persona trabajadora y que le pone empeño y pasión a todo aquello a lo que se dedica.

- David Espinosa González:

Alumno de segundo con conocimientos tanto en software como en hardware. Conozco al igual que mis compañeros diversos lenguajes de programación como Java, JavaScript, PHP, Python, ... También tengo conocimientos de hardware y sistemas, por ese motivo se introduce también la parte de hardware en la empresa.

2. Presentación de la idea.

La empresa es una idea desarrollada en conjunto para ofrecer servicios a los dos grandes segmentos de la informática.

Por un lado, por el segmento del hardware, el servicio que se quiere ofrecer es uno de mantenimiento de equipos a otras empresas, tanto por lado del mantenimiento de servidores, como por el mantenimiento de equipos personales de trabajo individuales.

Por el otro lado, el del software, el servicio a dar es sobre venta, configuración y mantenimiento de programas informáticos.

Ambos servicios se realizarán a través de un equipo de trabajo dividido en tres grandes zonas:

- Servicio técnico de mantenimiento.
- Servicio de consulta y ayuda telemática.
- Servicio de desarrollo y programación.

Tec.S.H es una empresa que abarca todos los segmentos y con ello se trata de diversificar los servicios que se le da al cliente en todos los posibles aspectos que pueda necesitar en el ámbito informático.

El servicio está diversificado para en el caso que una de las tres zonas flaquee se vea apoyada en las otras dos, o incluso en una de ellas.

Actualmente las zonas del servicio de consulta telemática y el de desarrollo y programación son las que más dominamos, pero esperamos poder hacer frente también al servicio de mantenimiento de hardware.

3. Propuesta de valor y estudio de mercado inicial.

Los estudios de mercado y las investigaciones nos ayudan a minimizar los riesgos y a asegurar nuestro objetivo que es un crecimiento continuo y sostenido, además de ayudarnos a entender el mercado, para saber quienes son nuestros clientes objetivos.

En Tec.S.H hemos realizado un estudio de mercado para:

- Conocer las preferencias y necesidades de nuestros clientes, para poder ofrecerles de manera eficiente aquello que necesitan.
- Para recabar información con la que poder tomar las mejores decisiones.
- Para determinar en cuál de nuestros productos pondremos mayor importancia.

Gracias a nuestra investigación hemos podido conocer la opinión que tendrían nuestros clientes y así poder reforzar nuestro servicio al cliente y reforzar el buen desempeño de nuestra empresa.

Dentro de los distintos tipos de estudios de mercado que hemos realizado hemos llegado a las siguientes conclusiones en cada uno de ellos:

- En el estudio cuantitativo, con los datos que tenemos de estadísticas y datos que hemos recopilado hemos llegado a la conclusión de que hay un número significativo de empresas en nuestra región que estarían interesadas en nuestros servicios y productos.
- En el estudio cualitativo, hemos analizado que hay una cantidad importante de empresas, tanto nuevas como otras ya establecidas, que tienen la necesidad de informatizarse para adaptarse a las innovaciones de su sector.
- En los estudios experimentales, hemos recibido el feedback de algunas de las empresas con las que hemos probado nuestros productos y servicios.

Posteriormente hemos encontrado algunas tendencias del mercado con los datos recabados, y es que nos encontramos ante un mercado en el que la competencia se dedica a servicios específicos en los que están muy especializadas, a diferencia de Tec.S.H, que nos dedicamos a ofrecer un servicio más globalizado de principio a fin.

4. Estrategia de marketing.

En nuestro plan de marketing estratégico, nuestro equipo ha decidido que se enfocará especialmente a las empresas, aunque si algún particular precisa de nuestros productos también se los ofreceremos al pequeño consumidor a través de nuestra página web.

En lo respectivo al plan de marketing operativo, al principio nos publicitaremos de manera muy moderada en los siguientes medios:

1. Periódicos de índole económica, como el economista, alquilamos un pequeño espacio.
2. En televisión, en canales como Intereconomía.
3. En medios digitales, aquí es donde centraremos la mayoría de nuestros recursos.

Aquí los dividiremos en dos ramas:

- SEO y SEM. Contratando campañas de Google para palabras su motor de búsqueda y banners de prensa digital.
- En nuestra propia web, con un diseño muy visual y donde se pueda encontrar toda la información que nos afecta.

Para nosotros va a ser muy importante que demos una buena sensación a nuestros nuevos clientes, y sobre todo a nuestros clientes actuales, por ello nos gustaría darles una gran impresión y que cuando piensen en Tec.S.H, piensen en un sinónimo de calidad a buen precio.

Pero nosotros somos realistas y sabemos que no podemos ofrecerlo todo en un principio, porque tenemos claro cuáles son nuestras fortalezas y nuestras debilidades. Es por eso que dentro de este sector dividido en muchos mercados queremos posicionarnos en los más importantes ofreciendo una calidad que se corresponde con nuestro precio. Así que competiremos con el resto de empresas en precio.

5. Forma jurídica.

Nuestro equipo ha decidido que la forma jurídica de nuestra nueva empresa será una sociedad limitada, en la que seríamos los administradores solidarios.

Con ello no tendremos que responder con nuestro propio patrimonio ante las deudas que la sociedad contraiga frente a terceros, y que la respuesta de la sociedad quede limitada al capital que aportemos en la constitución de esta.

En lo que se refiere al capital social, aportamos un tercio cada uno de nosotros.

En un futuro, con el objetivo de conseguir un mayor crecimiento podríamos aceptar a más inversores, y hacer más grande la empresa.

El domicilio social de esta lo estableceremos en Madrid para beneficiarnos de las ventajas fiscales que esta ofrece.

Los objetos sociales de nuestra empresa serán:

- 4651- Comercio al por mayor de ordenadores, equipos periféricos y programas informáticos.
- 4741 – Comercio al por menor de ordenadores, equipos periféricos y programas informáticos en establecimientos especializados.
- 6201 – Actividad de programación informática
- 6202 – Actividades de consultoría informática.
- 6203 – Gestión de recursos informáticos.
- 631 – Servicios de información.

Para constituir la sociedad hemos:

1. Registrado el nombre de nuestra propiedad.
2. Abierto una cuenta bancaria con el nombre de nuestra sociedad.
3. Redactado los estatutos.
4. Pagado el impuesto de Transmisiones Patrimoniales. (4%)
5. Darnos de alta en la AEAT (Agencia Estatal de Administración Tributaria).
6. Presentar los estatutos y escrituras en el registro mercantil.

Tras esto, por fin obtuvimos el NIF de nuestra sociedad.

6. D.A.F.O.

6.1 Debilidades

- Los tres integrantes de esta empresa somos conscientes de nuestras fuertes personalidades. En situaciones de gran estrés o presión, así como en situaciones de debate, nuestros caracteres pueden llegar a chocar y esto puede generar conflicto.
- Somos un grupo de nuevos emprendedores, por lo que tenemos una falta de experiencia y conocimientos a la hora de crear y gestionar una empresa.
- Falta de experiencia y conocimiento en el sector del hardware debido a que nuestros estudios se centraron en el ámbito del software.
- Se presenta una gran dificultad a la hora de encontrar y gestionar proveedores, tanto en software como en hardware.
- Falta de experiencia a la hora de trabajar en proyectos de software profesionales.

6.2 Fortalezas

- Somos un grupo que pone mucho empeño y esfuerzo en este proyecto empresarial puesto que es algo que a todos nos hace mucha ilusión realizar.
- A pesar de poder tener situaciones de conflicto, somos capaces de separar el trabajo de nuestra relación de amigos, lo que nos permite seguir siendo un grupo unido en situaciones de debate y poder ver las cosas con objetividad y no tomarnos los problemas del ámbito laboral como personales.
- Somos personas muy proactivas y muy entregadas a este proyecto, por lo que nos esforzamos mucho para poder superar los problemas que puedan surgir e intentar cubrir nuestras debilidades de la mejor forma posible.
- Ofrecemos un servicio completo y 100% personalizado para cada cliente, por lo que los clientes no tienen que contactar con múltiples empresas para solucionar problemas de hardware o software. Cualquier problema en el ámbito tecnológico puede ser solucionado con nosotros, lo que nos diferencia de otras empresas.