

Trabajo practico individual

Alumno: Franco Fazzito

Profesora: Susana Darin

Materia: Planificación Estratégica

Carrera: Ingeniería en sistemas

Año: 4to

Contenido

Definición de la idea de negocio:	3
Descripción clara y detallada de la idea de negocio:	3
Justificación:	3
Identificar y justificar tipo de E- Business, E-Commerce:.....	5
Segmento objetivo:	5
Competencia:	5
Area geográfica de cobertura:	6
Fuentes utilizadas para la elaboración del documento:	7

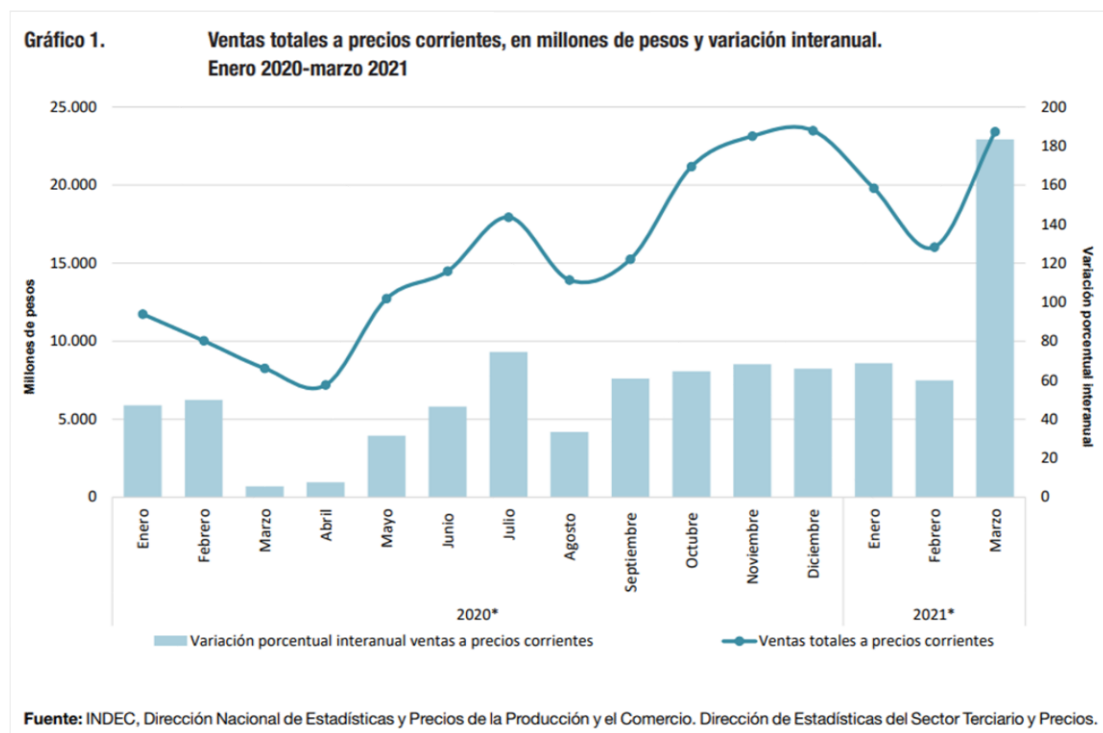
Definición de la idea de negocio:

Descripción clara y detallada de la idea de negocio:

La idea de negocio es la venta de un software de gestión orientado al armado y gestión de computadoras, donde el diferenciador principal es que le permita al empleado poder crear el armado de una computadora de forma automática, es decir, que el empleado ingrese tanto el presupuesto como el tipo de uso que le detalla el cliente que llega al local y automáticamente el software responda con los armados que le sean más convenientes para ese cliente, dándole una mejora de eficiencia en el proceso de armado y aumento de rapidez de comunicación con el cliente.

Justificación:

Junto con el inicio y auge de la pandemia hubo una expansión del teletrabajo, la educación virtual y el entretenimiento online, en nuestro país la facturación de computadoras y accesorios informáticos aumentó hasta en un 191,8% en algunas localidades según un informe del INDEC:

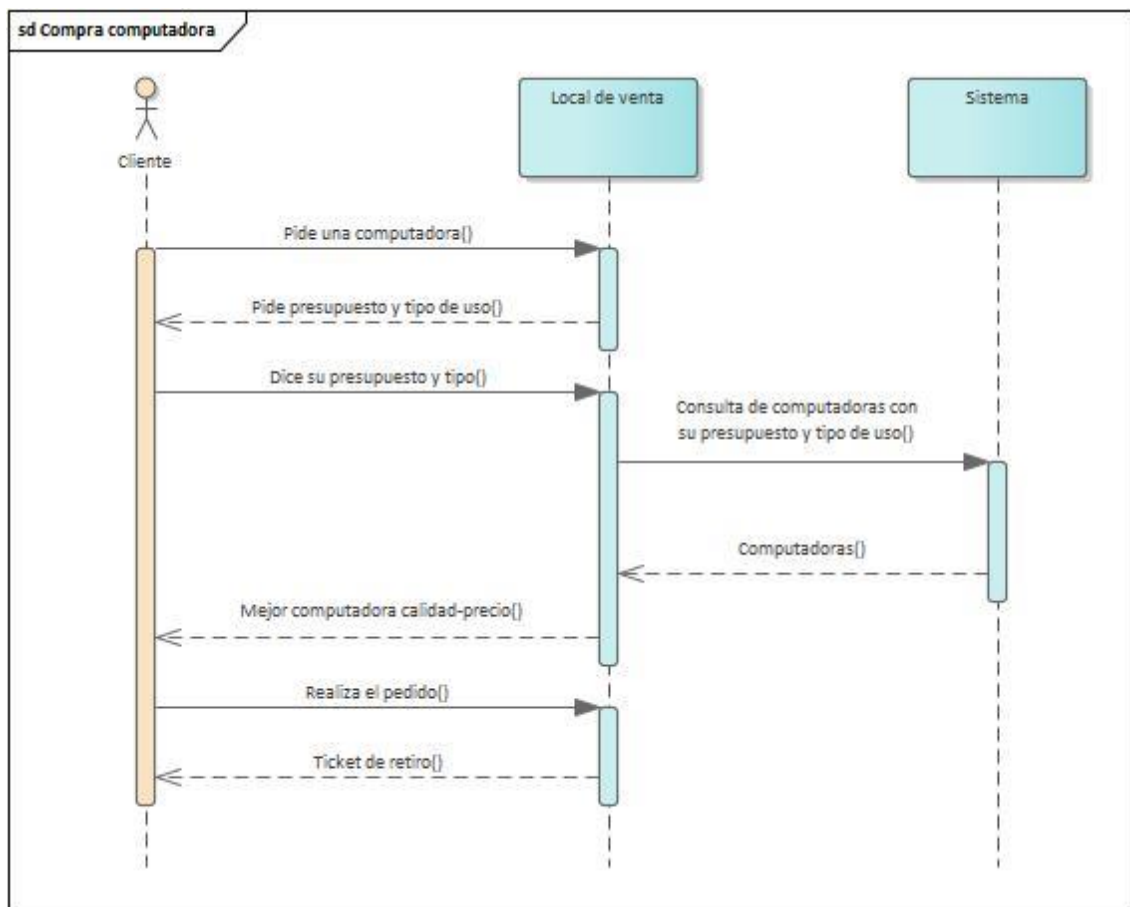


Pero muchas de estas personas se enfrentaban al **problema** de elegir qué computadora tenían que comprar y qué componentes debía tener, es por ello por lo que a muchas tiendas especializadas llegaron demasiadas solicitudes sobre el armado de PCs para cierto tipo de cliente ya que por ejemplo un profesor que tiene que dar sus clases de forma online no va a tener la misma necesidad de hardware que aquella persona que lo use para jugar o la utilice para realizar un render como es el caso de animadores, editores de video o ingenieros de sonido, por lo tanto esta idea surge a partir del problema del tedioso proceso de armar un presupuesto de una computadora para alguno de estos clientes, quienes muchas veces no tienen muy claro lo que desean, sumado al error humano por parte de quien hace el presupuesto, tomando como solución la creación de este software para automatizarlo y gestionarlo.

El delegar la creación hacia este sistema permitiría una mejor comunicación con el cliente sumado a la reducción de error humano por parte del empleado junto con el aumento de eficiencia al poder centrarse en otras tareas que le den más valor a la organización.

De esta forma se logra que los clientes puedan acceder a la tecnología de una forma más eficiente y económica acorde a sus necesidades, mientras que el local va a poder generar más ventas y ganancias con una mejor sectorización del armado de sus computadoras junto con una reducción en su costo.

El uso del sistema será el siguiente, el local tendrá la posibilidad de poder consultar las computadoras disponibles en base al presupuesto del cliente y el tipo de uso que detallo, posteriormente el sistema le dará las computadoras ordenadas según ratio de calidad-precio y adecuándose al precio y stock de los componentes del local, luego el local le ofrece al cliente la mejor computadora calidad-precio que el sistema detallo por lo cual el cliente realiza un pedido sobre 1 o más computadoras con esos componentes.



Identificar y justificar tipo de E- Business, E-Commerce:

El tipo es **E-Commerce** y el tipo es de **Business-to-Business (B2B)** ya que la idea del sistema como empresa estaría proveyendo servicios a otra empresa que sería el local que brinda el las computadoras hacia el cliente.

Segmento objetivo:

La idea está dirigida hacia locales de venta de hardware, de armado de computadores o de servicio técnico, que pueden automatizar parte de sus procesos consiguiendo una mejor eficiencia en estos.

- **Factores que influyen:** los factores son tanto el precio del software, así como la calidad de automatización que podamos poner dentro del proceso de armado del local.
- **Véase estos locales como ejemplo:**
 - <https://www.fullh4rd.com.ar/>
 - <https://compragamer.com/>
 - <https://www.maximus.com.ar/>

Competencia:

No cuento con una competencia directa, ya que no existe otro tipo de software que cumpla con estas funcionalidades, la única forma de conseguir un software con esta funcionalidad es que se lleve adelante el desarrollo de un software especializado para el BackOffice de la tienda por cuenta propia, pero esto es bastante más caro tanto en tiempo de desarrollo como en dinero a comparación de la adquisición del software planteado.

Los únicos softwares cercanos son los de armado de computadoras manual de algunas páginas, como pueden ser:

- https://compragamer.com/armatupc/?listado_prod=1-2615,1-4671,1-7411,2-8907,1-10200,1-10585,1-11169,1-11980,1-12293,1-12362&nro_max=50&tipo_pago=lista&mod=null
- <https://www.maximus.com.ar/armarpc/armar-pc/maximus.aspx>

Pero estos no cuentan con el servicio de:

- Automatización del armado de la computadora de forma completa.
- Recomendación de partes en base a las necesidades del cliente.
- Gestión de reemplazo por el componente más apto en caso de fallar algún componente y llevar registro de ello.
- Ajuste al precio y stock de las partes con la que cuente el local en particular.

Area geográfica de cobertura:

El área geográfica donde apunte esta idea de negocio es dentro de la ciudad de Buenos Aires, aunque no cuenta con limitaciones geográficas para poder ser utilizado ya que este puede ser utilizado por cualquier local que quiera automatizar su proceso de armado de computadoras independientemente del lugar donde se encuentre.

En principio se centrará dentro de la ciudad de Buenos Aires debido a que allí se encuentran la mayor cantidad de demanda de estos equipos sumado a la gran cantidad de tiendas especializadas de venta de hardware, además dentro de esta zona geográfica es donde se registró el mayor aumento de la demanda de computadoras siendo de un 191.8% con respecto al primer trimestre del año pasado.

La demanda dentro de esta área se acerca a la cantidad de 62 locales y en aumento, los cuales pueden utilizar el sistema para la automatizar su proceso de armado de computadoras en base al uso del cliente.

Destacando también que muchas de las tiendas más importantes de la zona cuentan con convenios exclusivos con ciertas empresas de hardware, como pueden ser los ejemplos de:

- **Full h4rd:** Los cuales tienen convenios con muchas de las marcas mas importantes como AMD, Intel o Nvidia:
 - <https://www.fullh4rd.com.ar/>
- **Maximus:** Los cuales cuentan con algunos similares a los de full h4rd, pero agregando ASUS siendo esta una marca muy importante dentro del sector tanto de mothers como gpus:
 - <https://www.maximus.com.ar/>
- **Compra gamer:** Otro gran local de venta de hardware debido a su gran competitividad en precios frente a su competencia, contando también con la llegada más temprana de ciertos productos de la marca ZOTAC que permiten acceder antes que ninguna tienda a las ultimas tarjetas gráficas de Nvidia, esto se debe a su convenio con ZOTAC y Nvidia
 - <https://compragamer.com/>

Fuentes utilizadas para la elaboración del documento:

- **Datos de INDEC sobre el aumento de demanda de computadoras:**
https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/electro_05_21E5F32DB71D.pdf
- **Cantidad de locales del área geográfica elegida:**
Fue calculado gracias al uso de tags con el que los locales se registran dentro de google maps y utilizando su API para poder realizar las búsquedas.
<https://developers.google.com/maps/documentation/places/web-service/overview>