

Estrategia: es el patrón o plan que integra las principales metas y políticas de una organización y a la vez establece la secuencia coherente de las acciones a realizar, las metas establecen que es lo que se va a lograr y cuando serán alcanzados los resultados

Creación de valor: buscamos crear valor al cliente a través de la automatización de sus procesos de negocios para poder brindarle una ventaja competitiva frente al resto de los locales y con ello no solo conseguir la lealtad de la tienda sino también del consumidor que se dirige a dicha tienda haciéndole ganar posicionamiento competitivo.

- **Ventaja competitiva:** nuestra ventaja competitiva principal es ofrecer el primer software de armado de computadoras que permita automatizar y gestionar todo el proceso de armado y consiga poder beneficiar al local dotándolo de una mejora de eficiencia frente a sus competidores.
- **Posicionamiento competitivo:** buscamos poner al producto como la principal herramienta de armado dentro de los locales, brindando mejores computadoras para el cliente mejorando el acceso a la tecnología.
 - **Propuesta de valor:** buscamos que el cliente sienta la facilidad en la automatización que ofrecemos y que pueda explotarlo al 100% en su local.
 - **Posicionamiento:** Que perciba calidad y detallismo en la construcción del software.

Buscamos crear valor ya que se identificó el problema del complejo proceso del armado de una computadora debido a muchos factores que pueden ser:

- El error humano y los retrasos que conlleva la elección de cada componente de la computadora
- La mala estimación por no comprender las necesidades del cliente dando una computadora que no cumpla sus necesidades o sea muy cara para su bolsillo
- La falta de gestión tanto de stock como de errores tanto durante el armado como una vez entregada.
- La falta de generación de documentación por lo que se repiten errores muchas veces ya resueltos

E-Business: ya que se realizan los procesos de la empresa de manera online no son solo las actividades comerciales por internet donde se hacen compra/venta de los bienes como es el caso del e-commerce.

E-Business será directo toda la gestión será realizada mediante la aplicación web detallándose en las siguientes etapas:

1. Contratación del servicio
2. Pago de este
3. Utilización y uso de las herramientas que ofrece la aplicación.

Cuarto canal: ya que dentro de la web se hace compra automatizada del mismo al igual que una renovación automática de suscripción y se ofrece la oferta de un servicio adecuado a las necesidades de cada cliente, desde un único punto de acceso y puede darse desde el lugar que quiera a través de la web.

Mercado potencial: todas las tiendas de hardware y personas autónomas a nivel nacional que ofrezcan el servicio de armado de computadoras a sus clientes.

- Tamaño del mercado: grande
- Tasa de crecimiento: en ascenso debido a la pandemia y al aumento de demanda de tecnología
- Rentabilidad: podremos tener una buena rentabilidad si logramos capturar la suficiente cantidad de clientes debido al sistema de suscripción que nos brinda un flujo estable de entrada de capital por mes.

Mercado disponible: todas las tiendas de hardware y a nivel nacional que ofrezcan el servicio de armado de computadoras a sus clientes que busquen un servicio de automatización para el armado de computadoras.

Mercado disponible: todas las tiendas de hardware dentro de la ciudad de buenos aires que ofrezcan el servicio de armado de computadoras a sus clientes que busquen un servicio de automatización para el armado de computadoras y estén dispuestos a pagar por el servicio.

Competencia: no hay competidores directos, 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 servicio del software planteado y su pago mensual en pesos argentinos.

Pero si hay indirectos que son los softwares cercanos son los de armado de computadoras manual de algunas páginas de tiendas de hardware, como pueden ser:

- <https://www.fullh4rd.com.ar/armatupc>
- <https://www.maximus.com.ar/armarpc/armar-pc/maximus.aspx>
- <https://www.venex.com.ar/configurador-de-pc.html?vmm=16>
- <https://compragamer.com/armatupc>

Y al ser indirectos nosotros nos diferenciamos con las siguientes características que diferencian a nuestra aplicación siendo las siguientes:

- 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.

Segmentación: si bien todos los consumidores necesitan de una computadora decidimos segmentarlos dentro de los tipos de uso más comunes donde cada uno tiene necesidades distinta y precisa de una computadora distinta al otro, de esta forma podemos darle mas valor a cada uno de los clientes.

Visión responde a la pregunta **¿en qué nos queremos convertir a futuro o que queremos ser?**

- Convertirnos en la plataforma líder de servicios para la gestión del armado de computadoras.

Misión: Responder a la pregunta **¿Cuál es nuestro negocio?** Y cuál es nuestro propósito

- Proporcionar un servicio de alta calidad, personalizable y altamente competitivo, para que nuestros usuarios se sientan cómodos y acompañados en cada una de las etapas para el armado de una computadora.

Ventaja competitiva: nuestra aplicación tiene la ventaja competitiva de ser la única aplicación web que permite automatizar y gestionar todo el proceso de armado de una computadora desde su estimación de presupuesto hasta su entrega al cliente y postventa.

Fundamentación de la estrategia: buscamos que las tiendas de hardware pasen del viejo sistema manual de estimación y armado a un modelo mucho más automatizado, ágil y escalable para sus procesos de negocios junto con una excelente relación calidad/precio.

- **Objetivo del proyecto:** buscamos poder automatizar el arduo proceso de armado de computadoras el cual sabemos que es un problema que aqueja a la mayoría de locales.

Macroambiente: Variables incontrolables, locales, regionales, globales

- Económicas: permite una mejora ante la incertidumbre económica y política del país debido al tipo de cambio, contexto inflacionario e inestabilidad
- Socioculturales
- Políticas
- Demográficas
- Legales
- Tecnológicas
- Ecológicas

Microambiente:

- Proveedores
- Consumidores
- Competidores
- Intermediarios

Tendencias: buscamos que nuestra aplicación web funciona con las principales tendencias como pueden ser

- **Cloud Computing:** el computo de todos los módulos se harán a través de la nube para poder comunicarse con la aplicación también alojada allí de esta forma podremos lograr las siguientes ventajas:
 - **velocidad para mover las aplicaciones**
 - **seguridad contra amenazas**
 - **ahorro de costos al optimizar los recursos de la infraestructura.**
- **Movilidad:** ya que desde una página web se puede acceder desde cualquier lugar del mundo

La idea surgió de la **crisis** durante la pandemia de covid-19, pero como sabemos la crisis es un momento de alarma, pero también de oportunidades.

Estrategia genérica: buscamos la creación de valor a través de la diferenciación frente a los softwares de armado componente por componente de ciertas páginas.

Eficiencia y eficiencia operativa: la aplicación aumenta de manera significativa la eficiencia operativa ya que automatiza tareas repetitivas y complejas de los empleados, haciendo que se pueden enfocar en tareas mas productivas para la organización.

- Estrategias para la solución de problemas
- Identificación de oportunidades de mejora
- Proceso de toma acertada de decisiones.

Innovación: nuestra aplicación está enfocada a:

- **innovación de producto:** ya que ofrece un servicio nuevo en comparación con el armado tradicional y significativamente mejorado con respecto al armado a través de elección de componente.
- **Innovación de proceso:** ya que se logran cambios significativos en las técnicas de armado mediante programas informáticos
- **Innovación en las organizaciones:** ya que provoca cambios en las prácticas y procedimientos de la empresa mejorando resultados y productividad reduciendo costes

Se establece el proyecto a través de una **estrategia intensiva de desarrollo de producto** ya que se mejora los bienes tangibles e intangibles actuales

Tercerización: se opto por tercerizar debido a que puede reducir costos con el departamento de RRHH y administrativo y estar acorde al tamaño de la empresa que recién está comenzando.

Objetivos del Marketing:

- **Introducción:** crear conciencia, dar a conocer, demostrar su creación de valor
- **Crecimiento:** maximizar participación en el mercado