Instituto Politécnico Nacional

**Centro de Estudios Científicos y Tecnológico No. 9**

**“Juan de Dios Bátiz”**

Laboratorio de Proyectos de Nuevas Tecnologías de la Información III

Hernández Mendoza Ma. De Lourdes

# Planeación Estratégica



* García Ambrosio Aldo
* Hernández Vera Gabriel
* Ponce Espino Miguel Ángel
* Salinas Aquino Omar Iván

**5IM10**

**Nombre de la empresa**

G.U.I.M.O

**Logotipo**

****

**Slogan**

Software inteligente para negocios inteligentes

**Objetivo general**

Ser un proveedor de soluciones de software de clase mundial que satisfaga las necesidades de nuestros clientes de manera rentable, innovadora y personalizada.

**Objetivos específicos**

* Ofrecer un servicio personalizado y de alta calidad que supere las expectativas de nuestros clientes.
* Establecer una estrategia de precios rentable que permita a la empresa generar ganancias y seguir invirtiendo en innovación y desarrollo.
* Desarrollar soluciones de software innovadoras y de calidad que garanticen las necesidades de nuestros clientes.

**Filosofía**

Creemos que el software puede ser una herramienta poderosa para mejorar la productividad y la eficiencia de los negocios, es por ello que nos comprometemos a proporcionar soluciones de software innovadoras y personalizadas que satisfagan las necesidades específicas de nuestros clientes trabajando juntos para comprender sus desafíos y desarrollar soluciones que los ayuden a alcanzar sus objetivos.

**Misión**

Proporcionar soluciones de software innovadoras y eficientes que optimicen la productividad y mejoren los procesos de nuestros clientes. Nos esforzamos por ofrecer un servicio excepcional y soluciones personalizadas de alta calidad, abordando los desafíos específicos que enfrentan nuestros clientes en su búsqueda de eficiencia y excelencia operativa.

**Visión**

Ser líderes globales en el desarrollo de software, reconocidos por nuestro compromiso constante con la calidad, la mejora continua y la entrega de soluciones excepcionales. Nos distinguimos por nuestro enfoque en la innovación y la personalización, lo que nos permite convertirnos en un referente confiable para los negocios.

**Estrategias**

La empresa debe centrarse en satisfacer las necesidades de sus clientes, es decir, significa comprender sus desafíos y necesidades específicas para desarrollar soluciones que satisfagan esas necesidades.

La empresa puede hacerlo mediante...

* La investigación de mercado, la recopilación de comentarios de los clientes y el desarrollo de relaciones sólidas con los clientes.
* Inversión en innovación para mantenerse a la vanguardia de la industria por lo que puede investigar y el desarrollar la colaboración con otras empresas y la contratación de los mejores talentos.
* Establecimiento de una estrategia de precios atractiva para los clientes y rentable para la empresa buscando formas de reducir sus costos.

**Políticas**

La empresa se compromete:

* En desarrollar nuevas tecnologías y soluciones.
* Fomentar una cultura de innovación entre sus empleados.
* Celebrar el éxito de las innovaciones.
* Trabajar con sus clientes para comprender sus necesidades.
* Ofrecer un servicio personalizado de atención al cliente.
* A entregar software de alta calidad que cumpla con los estándares.
* A tener un proceso de control de calidad.
* Recopilar comentarios para identificar áreas de mejora.

**Valores**

* Innovación: Nos esforzamos por desarrollar soluciones de software innovadoras que ofrezcan valor a nuestros clientes.
* Personalización: Trabajamos con nuestros clientes para desarrollar soluciones que se adapten a sus necesidades.
* Calidad: Nos comprometemos en la entrega de software de alta calidad que cumplan con los estándares más exigentes.
* Servicio: Nos esforzamos por ofrecer un servicio excepcional a nuestros clientes, antes, durante y después de trabajar junto a ellos.
* Mejora continua: Nos comprometemos en la mejorar continua de nuestros productos y servicios, para ofrecer una mejor experiencia.

**FODA**

**Fortalezas**

* Actitud servicial
* Calidad y puntualidad en nuestros servicios
* Capacitación
* Accesibilidad del precio
* Abierta al cambio y la innovación

**Debilidades**

* Poco reconocimiento en el mercado
* Carencia de persona
* Experiencia escasa
* Limitados equipos de computo
* Ausencia de un área de trabajo

**Oportunidades**

* La creciente necesidad del uso de tecnologías
* Publicidad en distintos medios
* Emplear distintos lenguajes de programación
* Capacidad para abarcar diversos campos
* Colaboración con otras empresas

**Amenazas**

* La vasta competencia
* Robo y plagio de proyectos propios
* Evolución constante de la tecnología
* Transformación de necesidades en la sociedad
* Delito cibernético enfocado a pagos