

Nombre

Jose Guilande

Apellido

Simeón

Matricula

17-SISM-1-128

Materia

Administración de servidores

Sección

0908

Tema

Proyecto final basado en mi propia empresa

Profesor

Starling Germsen Reynoso

Fecha

15/12/2021

Introducción

Este presente Proyecto se trata del desarrollo de la creación de una empresa, con la finalidad de tener los primeros pasos en la real creación de esta misma o de otras, voy a exponer lo que aprendí y entendí de cómo desarrollar una empresa, primero con la historia de la empresa, el origen del nombre de está, la misión de esta empresa en la comunidad ,visión, los objetivos tanto generales como específicos, dónde queremos llegar, la política de venta y servicios así como, la manera de ser la empresa primaria en el sector escogido. Espero al leer este presente Proyecto, le servirá de ayuda, a fin de saber cómo usted va a desarrollar la tuya.

**Mi primera empresa**

**Loloberald Services Internet**

**Historia y origen de la empresa**

Desde en 2000 , yo tenía en la mente de desarrollar una empresa, pero a ésta edad, me encuentro un poquito débil desde el punto de vista económico y de la capacitación, además de todo la idea sigue siendo el principal de todos mis planes, entre 2003 y 2006 creí el nombre de mi primera empresa Lolo berald Services Internet ” éste nombre viene de los iníciales del nombre de mi esposo, pero con la colaboración de una familia ahora sí, el Proyecto tiene mucho más posibilidades de ser realizado, con esto, trabajemos día a día para llegar a la realidad de esté. Es una empresa que se dedica en la diversión de la tecnología informática, con una visión y una misión bien específica. después de la creación de este nombre dejamos un paso atrás, ahora, estamos trabajando, para la implantación de la empresa, no solo de tipo local sino de manera nacional e internacional, a fin de proporcionar un servicio general a las naciones, con la finalidad de satisfacer la gente de las futuras generaciones.

**VISION DE LA EMPRESA**

Servir cada vez a un mayor número de comunidades como líder, al ofrecer la mejor experiencia de compra para el cliente y el mejor lugar para trabajar para

nuestros colaboradores, derivado de una constante innovación.

**OBJETIVOS DE LA EMPRESA**

**Objetivo General.**

Ser líder del mercado, incrementar las ventas, generar mayores utilidades, obtener una mayor rentabilidad, lograr una mayor participación en el mercado, investigar sobre los beneficios que ofrece día a día el internet y las distintas herramientas que ayudan a un mejor manejo para la actualidad

**Objetivos Específicos.**

Aumentar las ventas mensuales en un 20 %, generar utilidades mensuales mayores a $ 30 000 a partir del próximo año de la implantación, obtener una rentabilidad anual del 25 %, lograr una participación de mercado del 20 % para el segundo semestre, producir un rendimiento anual del 14 % sobre la inversión, elevar la eficiencia de la producción en un 20 % para el próximo trimestre, vender 10 000 productos al finalizar el primer año, duplicar la producción para fin de año, adquirir

nuevos proveedores con producto innovador pero rentables, abrir tiendas para el primer trimestre del próximo año.

**MISION DE LA EMPRESA**

En una empresa que trabaja para brindar a sus clientes la mayor diversidad en accesorias computacionales en general, bajo premisas de precio, calidad y servicio acorde a las exigencias del mercado.

**Misiones:**

Satisfacer las demandas de nuestros distintos tipos de clientes. Ofrecer todo tipo de productos de gran variedad y de prestigio. Proporcionar un buen servicio tanto a los empleados, proveedores. Nuestra prioridad que es nuestros clientes quien es nuestra motivación más grande para dar un gran motivo para mejorar nuestro servicio. Siempre tener en mente que el cliente esta primero ante cualquier cuestión.



**Nuestra meta consiste en:** satisfacer las necesidades y los inmediatos de nuestros clientes, ofreciendo una amplia gama de bienes y servicios en diferentes localizaciones, con costos adecuados, que nos permitan ofrecer Buenos precios a nuestros clientes y oportunidades de beneficios a nuestros accionistas.

**Sector del desarrollo**

El sector de desarrollo de la empresa sería el sector secundario, allí, se encuentran productos de segunda etapa ante de ofrecerlos al consumidor final. además de esto, este sector es él en el que hay más demanda.

**Plan de marqueting**

Según la situación económica, social, tecnológica, específicamente del sector donde estoy, decidí implantar esta empresa con el objetivo de ayudar a la comunidad a tener un servicio tecnológico eficaz y más económico. Y la comunidad actual necesita un porcentaje enorme de tecnología, porque actualmente estamos viviendo en un mundo tecnológico, con esto voy a buscar los intereses de esta comunidad a fin de ofrecerle un servicio satisfecho, de bajo precios de Buena calidad afín de adquirir un 80 % por lo menos de esta población. Los productos se basan en cosa de instalaciones de software, porque hoy en día cada persona tiene una computadora, o un celular, pero no en datos los lugares se encuentra un buen servicio de ésta con un precio bajo, desarrollará diversos segmentos a fin de ampliar el negocio y ofrecer un servicio de multinivel.

Voy a disponer flyers en todos los lugares públicos, con oferta impresionantes.

Hacer publicidades en las redes sociales, así como en las estaciones de radios, televisiones y otros más. Promover en todas las calles, nuestro pub, afín, no solo de grabar en la mente de los ciudadanos, el nombre y la política de nuestra empresa, así como de traer a ellos a aprovechar las ofertas que tenemos.

**Marketing analítico:**

investigación inicial tanto de la propia empresa como del mercado y la competencia. en esta buscamos los más necesario que necesita el pueblo y con una ventaja exclusive de ello, con la finalidad de ganar el Mercado.

**Marketing estratégico:**

definición de la estrategia que vamos a seguir con nuestro plan de marketing. En esta nos vamos a ofrecer a la población ofertas de fines de semanas, inventor cosas que nunca han hecho en el Mercado para influenza a la población, como rebajar los precios de nuestro servicios y productos a 2 5 %en comparación con las demás empresas.

**Marketing operativo:**

Acciones que vamos a desarrollar para llevar a cabo nuestra estrategia, así como su viabilidad económica. En este punto se abordan las 4 P del marketing: producto, precio, distribución y comunicación. con esto nos vamos a conseguir productos de las empresas primarias de mayor calidad y mayores precios afín de satisfacer la población.

Los análisis tanto interno como externo, nos llevarán, a un buen éxito, con esto vamos a conocer nuestras fuerzas y debilidades, y llevar a una mejoría, allí están algunos análisis tanto negativos como positivos que pueden tener una empresa cualquiera. el conocimiento de éstos nos va a conducir en un buen camino.



**La estrategia de la elección a nosotros como la mayor empresa**

Informar al cliente los Buenos o malos de los productos, a fin de tener conocimiento de ellos, y aplicar una garantía en todos los servicios que ofrecemos, con esto los clientes tendrán la mayor opción de elegir nuestra empresa como preferida. facilitar a los clientes una Buena calidad de servicio, hacer sentir a los clientes que ellos tienen una importancia capital, ayudar al cliente a cumplir su meta o a llegar a su máxima satisfacciones. No hay ninguna empresa sin falla, pero cuando se trata de Loloberald Services Internet los ojos de la gente marcara la diferencia. esta diferencia nos lleva a ser la primera en la búsqueda de un servicio de calidad, de primera clase e de Buena presentación.

**Conclusión**

En este proyecto vengo de hacer un breve resumen de mi primera empresa, afín de tener una idea de cómo será está empresa, no es algo tan complicado, sino son cosas simple y entendible, la empresa nos el proyecto físico sino lo que tiene en la mente como técnicas de desarrollarla y llegar al éxito, es por esto, hay que tener una visión, misión y los objetivos principales, con ellos, sería mucho más fácil de llegar a término. La paciencia te hacer más fuerte cada día que tú la supera, y es la maquina más importante del desarrollo de su negocio, aunque puede tener mucha Fuente de económica, sin la paciencia nos resulta nada. Loloberald Services Internet.