



PLAN DE MARKETING

Gonzalez Ian, Andrés.

Resumen Ejecutivo:

El futuro está llegando demasiado rápido. Es difícil adaptarse al sistema cuando no se tiene ni el más mínimo conocimiento de las tecnologías existentes hoy día.

En unos años es probable que el tradicional formato papel desaparezca. Todo estará digitalizado.

El sistema educativo se quedó varado en lo tradicional. Hay una inmensa cantidad de instituciones educativas que, aun siendo privadas, no han implementado tecnologías a la hora de capacitar a sus estudiantes.

Tech e-Adapt es la salida más práctica de ese estancamiento institucional.

Venimos a ayudarte, a ofrecerte nuestro servicio para que tu instituto, empresa u emprendimiento tenga la posibilidad de ser capacitado en tecnología.

Le brindamos a tu organización PCs de escritorio o notebooks (a elección) con las que podrás capacitar a las personas a tu cargo, ya sea que se trate de estudiantes o empleados. Les brindamos, además, según sus planes de estudio, cualquier tipo de software requerido de manera gratuita, sea cual sea. Sí, escuchaste bien, gratuito. Sólo pagás el hardware. Todo a través de mensualidades a una tarifa razonable.

Sabemos lo que cuesta arrancar, y por eso te damos una mano para que puedas conseguir las herramientas necesarias, a un valor accesible, de la manera más fácil y rápida.

Mercado:

Nuestro objetivo es llegar hacia instituciones que posean la aptitud y la actitud de querer y poder formar profesionalmente (o no) en tecnología al personal que lo componen.



Competencia:

Accederemos a un mercado en el que nuestros mayores contrincantes sean las casas de informática y/o los mayoristas en tecnología al por mayor; sin embargo, nuestro negocio apunta a un público más específico. Esto significa que, si tenemos éxito, podríamos liderar un micro mercado. Por lo menos hasta que otra compañía se percate de esta oportunidad.

Visión:

- Adaptar nuestros servicios teniendo en cuenta lo que el cliente necesite, y así brindarle comodidad y satisfacción.
- Tener un buen posicionamiento en buscadores.
- Ser altamente reconocidos en redes sociales.
- Proveer productos de calidad y en buen estado.

Valores:

- Promover confianza.
- Fomentar la buena predisposición.
- Responsabilidad corporativa.
- Sinergia entre autoridades y el personal.

Necesidad:

Existen un sin número de institutos que desean poder implementar tecnología en su plan de estudio y, además, tienen formadores con la aptitud para hacerlo.

Existen empresas que necesitan formar a sus empleados en sistemas con bases de datos que requieren una capacitación especial y que, obviamente, funcionan a través de dispositivos inteligentes, como los son las computadoras.



El problema aquí es la disposición monetaria para poder adquirir las herramientas necesarias para realizar estas capacitaciones. Es aquí donde aparecemos nosotros.

Misión:

Dar respaldo y la posibilidad de adquirir dispositivos pagando una tarifa mensual (super accesible), el tiempo que les sea necesario, y si así lo deciden, permanentemente.

Distribución:

No será necesario comprar múltiples dispositivos (que no son, para nada, baratos) para ser utilizados solo unas pocas jornadas capacitivas y que luego solo ocupen espacio, o el tiempo los deteriore por su desuso. No será necesario esperar a conseguir todo el capital necesario para empezar con un proyecto de esta magnitud.

No estamos en contra de la educación tradicional, es más, nos parece super importante el mantener ciertas costumbres que aumentan la disciplina y el compromiso de los estudiantes. Nuestros servicios son un complemento significativo a la hora de aprender y enseñar; no un sustituto.

Análisis F.O.D.A.

Fortalezas:

- Personal altamente capacitado y especializado en tecnología.
- Atención al cliente
- Transparencia
- Software gratis
- Tarifa mensual accesible
- Mantenimiento y chequeo cada 6 meses



Debilidades:

- Falta de previsibilidad económica
- Dependencia de compañía del transporte de pedidos ajena

Oportunidades:

- e-Commerce
- Publicidad en redes sociales
- Eventos tecnológicos
- Startups

Amenazas:

- Posibles conflictos con proveedores.
- Devaluación de moneda local

Estrategias:

Ya que consideramos que lo que estamos llevando a cabo es un mercado que no tiene, como sí, una competencia directa; decidimos, inicialmente, utilizar estrategias de desarrollo de mercado:

"Certain Economic Packs": comenzaremos con un remate en el precio. Lanzaremos planes predeterminados a costos bajos por un periodo de 3 meses, que podríamos llamar "de evaluación del servicio".

Publicidad: utilizaremos principalmente los medios digitales ya que podemos ejercer un mayor control hacia ellos. Los algoritmos de las redes nos ayudarán a dirigirnos directamente hacia clientes potenciales dentro de la zona en la que tenemos la posibilidad de llegar con nuestros productos. También invertiremos en canales de radio para así también poder llegar a posibles clientes segmentados en un marco secundario.



Packs Predeterminados:

Adquiriendo alguno de estos packs de software, obtén un *20% off*



Creador de contenido Audiovisual:

- Adobe After Effects
- Adobe Premiere

Ilustrador Profesional:

- Adobe Illustrator
- Adobe Photoshop



Oficinista:

- Microsoft Excel
- Microsoft PowerPoint
- Microsoft Word

El precio de los servicios sólo variará por los requisitos de hardware requeridos.

