

PLAN DE NEGOCIOS

GOONIE

PLAN DE NEGOCIOS

I. Resumen Ejecutivo

II. Descripción del Proyecto

a. Historia

La razón por las cuales se decidió realizar un producto tecnológico enfocado a la seguridad personal es:

- El robo de bolso en la vía pública

Como estudiantes de Ingeniería en Mecatrónica se llevan a cabo estos 3 tipos de productos para brindar bienestar y seguridad a la sociedad. Cada miembro del equipo desarrolla un papel fundamental para la culminación de este proyecto ya que la mayoría ha sufrido percances que han puesto en peligro nuestra persona y la de nuestros seres queridos.

Es importante destacar que la universidad ha puesto en ellos un espíritu emprendedor ya que poco a poco han ido apoyándonos en diversos concursos, competencia e incluso invitaciones a formalizar la empresa Walktechnology.

En el camino de la preparación ha sido un tanto difícil ya que la carrera de Ingeniería en Mecatronica no te prepara para crear tu propia empresa.

Cada integrante tiene diferentes cualidades que ha hecho posible enfocarnos en

un solo objetivo SEGURIDAD.

b. Descripción general del proyecto

El producto consta de un dispositivo de seguridad, ubicado en el interior de una bolsa de mano para dama, mochilas para estudiantes, maletines, portafolios etc., este dispositivo se acciona ya sea de manera manual o automática, la cual al ser separada de un dispositivo secundario ubicado en la mano de la persona dueña del producto da una alarma de prevención para que la persona que esta hurtando sus pertenencias deje en ese momento el producto que esta robando en caso de que no sea a si tendrán la opción número dos, se accionan una descarga lo suficientemente fuerte para que el individuo que intente robar la bolsa la suelte por el golpe de electricidad.

c. Misión

Desarrollar productos y servicio innovadores de base tecnológica para ofrecer bienestar y seguridad a la sociedad.

d. Visión

Ser la empresa líder a nivel nacional en satisfacer las necesidades del mercado en productos y servicios para el cuidado ambiental y personal.

i. Objetivo

Objetivos a corto plazo.

- Vender 50 unidades en Enero–Febrero (20 bolsa antirrobo y 20 Mochilas 10 Portafolios)

- Obtener el 20% más de ventas que en el bimestre (enero-febrero).
- Aumentar el 25% en ventas de los productos bolsa antirrobo, mochila y portafolio (marzo-abril).
- Contar con una planilla de 15 personas para el área de producción al término del Bimestre mayo junio.
- Incrementar el número de producción a un 30% que en el primer bimestre.
- Vender 95 productos (agosto-septiembre).
- Para el bimestre octubre-noviembre contratar 2 personas femeninas especialmente para ventas.
- Vender 55% más de bolsos antirrobo en el mes de diciembre aprovechando las temporadas navideñas para sacar nuevos diseños atractivos a la venta.

Objetivos a mediano plazo.

- Vender 40% más en el segundo año.
- En el segundo año alcanzar el punto de equilibrio en las ventas
- Generar al siguiente año 2 productos con diseño nuevo en los brazaletes o artefactos complementarios.
- Contar con 2 personas más del área de ventas para en bimestre mayo-junio del segundo año.
- Acondicionar un almacén para el área de ventas con 5 anaqueles.
- Al inicio del 3er año comercializar el producto en el Estado de México, Puebla, Querétaro y Monterrey.
- Expandir 2 oficinas del personal Administrativo
- Expandir 1 oficina para el Gerente de Ventas.
- Expandir el área de producción para 20 trabajadores.
- Incrementar la planilla de trabajadores a 30.

Objetivos a largo plazo.

- Vender 75% más que en el segundo año.
- Contar con una página de internet la cual los clientes puedan realizar sus pedidos de cualquier parte de la república.
- Contratar a una persona experta en desarrollo de aplicaciones móviles para que el cliente pueda realizar sus diseños de sus productos de acuerdo a su propio gusto.
- Vender 2000 unidades bimestralmente a los 5 años en el Estado de Durango, Tamaulipas, Baja california y Sonora.
- Comercializar y exportar 5,000 productos semestrales a los USA.
- Comercializar y exportar 10,000 productos semestrales a los USA, Canadá, Ecuador.
- Incrementar la producción un 200% después de los 5 años.

Objetivo general del proyecto

Este producto ha sido enfocado principalmente a mujeres ya que son las más vulnerables en este tipo de cuestiones la mayor cantidad de a saltos o robos han sido a mujeres, con este producto queremos afrontar las estadísticas y disminuir la cantidad de daños a la sociedad ya que en casos extremos al defender sus pertenencias han sido víctimas del asesinato por eso es muy importante que este tipo de productos sean accesibles hacia la sociedad en general.

Un objetivo más es crear productos en nuestro país de base tecnológica enfocado para el bienestar de la población.

e. Análisis FODA

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Colaboración en personal de la empresa • Patentes de base tecnológica • Productos para el cuidado de la sociedad y en las pertenencias de la misma • Desarrollo de tecnologías modernas he innovadoras 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Equipo para la culminación de nuestros productos • Una empresa formalmente constituida • Falta de ingresos a la Empresa
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concursos y convocatorias en desarrollo de nuevas tecnologías. • Patrocinios para la culminación de la Empresa 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencias de otras instituciones en el desarrollo de productos y comercialización de dispositivos similares • Que las patentes no sean aprobadas por el IMPI • No formalizar la empresa a causa del factor economía

III. Mercado

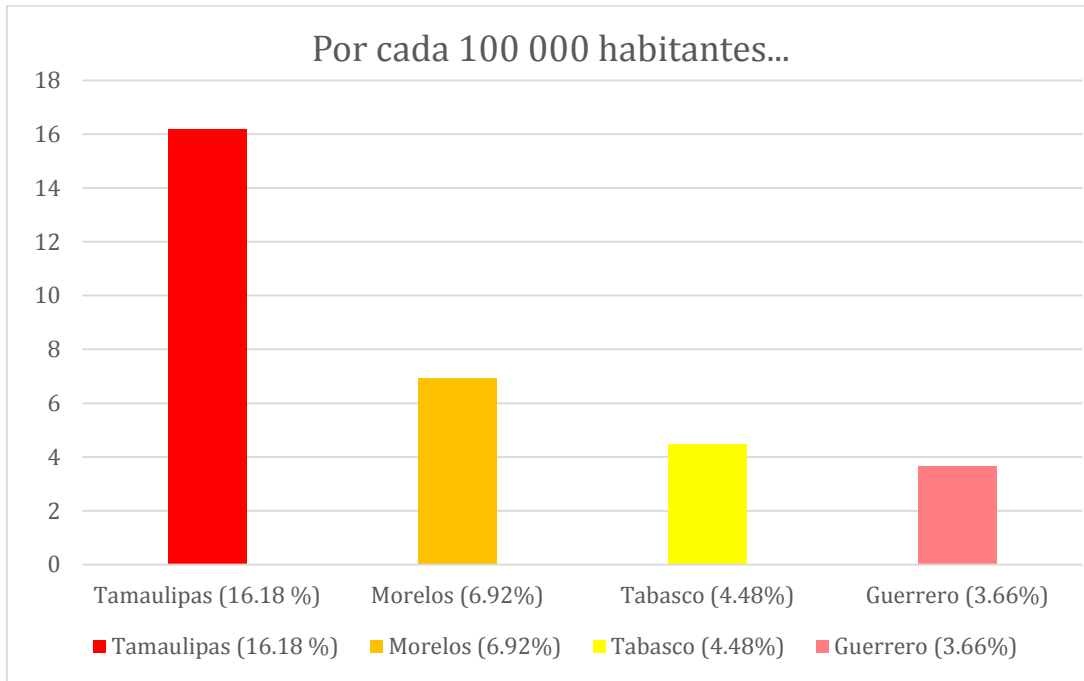
a. Análisis del entorno

México ocupa el octavo lugar en el mundo en crecimiento del delito de robo de identidad, 90 por ciento de los mexicanos guardan en su bolso o cartera los documentos personales suficientes para ser víctima de este acto ilícito o de otros, como quebranto patrimonial y fraude.

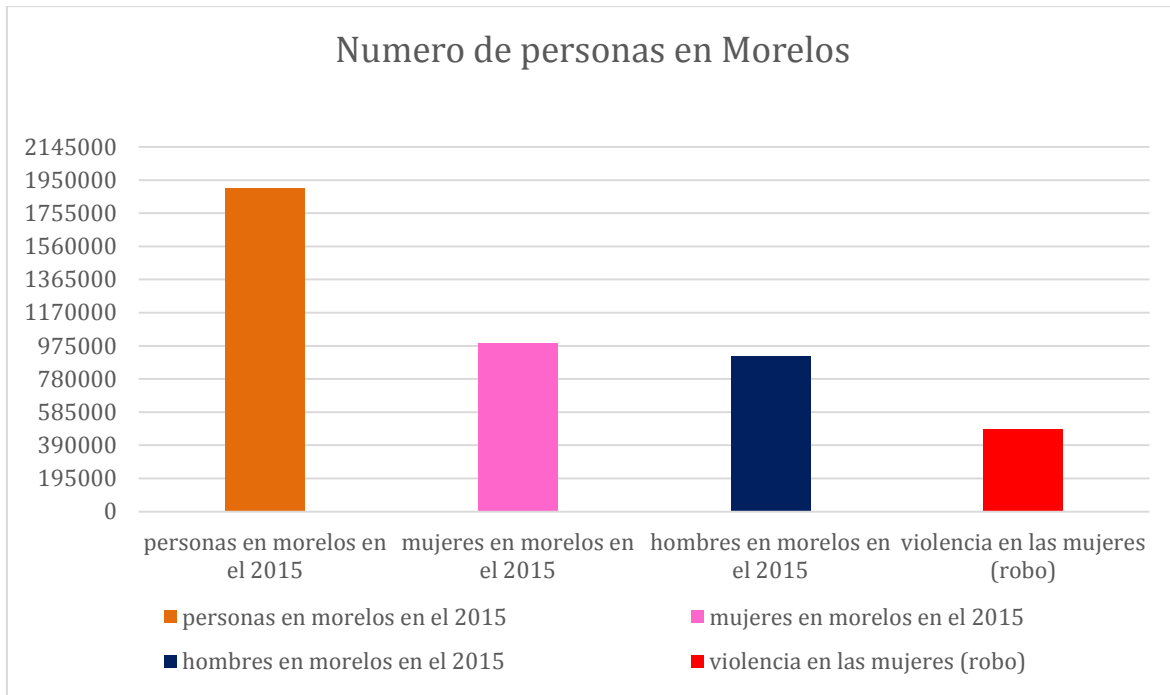
¿Qué guardan los mexicanos en sus bolsos?	
Credencial IFE	86%
Dinero	78%
Tarjetas de debito	49%
Licencia de manejo	30%

Tarjetas departamentales	27%
Carnet de Seguridad social	22%
Tarjetas de Crédito	17%

(la jornada, 2015)



Tasa de víctimas de delito (INEGI, 2015)



Numero de habitantes en Morelos

A. Variables del entorno general.	Descripción y análisis	Importancia		
		Alta	Media	Baja
• Variables políticas			X	
• Variables económicas	Según señala Carlos Capistrán, economista jefe para México de Bank of América Merrill Lynch, el crecimiento del PIB se desacelerará a 2.25% en 2016	X		
• Variables demográficas	15 a 64 años concentra el 64.6 por ciento de la población estatal.		X	
• Variables tecnológicas	Disponibilidad de nuevos sistemas informáticos que permiten tomar ventaja productiva vs empresas conservadoras ya establecidas.	X		
B. Datos del sector				

Mercado (tamaño, tendencias, segmentos, características)	Mercado potencial objetivo: 263 Mil. Crecimiento promedio anual: 7 a 10%. Aumentar el % de concentración para proveedores.	X		
Clientes (hábitos de compra y de uso)	Compras atomizadas. Necesidad de tecnología. La necesidad de obtener lo más moderno.		X	
Canales de distribución (canales existentes, márgenes y ayudas al canal)	Proveedor-fabricante. Situación de casi oligopolio. Detallistas. Trabajan con un 50% de margen sobre PVP.		X	
Proveedores (datos sobre los principales, niveles de concentración)	Proveedor-fabricante y detallistas. Es evidente la necesidad del proveedor-almacenista medio centrado en cliente-empresa.	X		
Otras variables a tener en cuenta	El Sector no presta especial atención en satisfacer al cliente. Falta normalizar calidades y garantías.	X		

b. Ubicación (regional y local)



Figura municipio de Cuernavaca

En la figura se muestran el municipio de Cuernavaca la razón por la cual se decide

a ubicar la empresa en esta zona es por la cantidad de turismo y popularidad de esta región la empresa es un local en el centro de Cuernavaca de 4mt x 2.5 suficiente para el área de ventas y comercialización.

c. Mercado Meta

Vender 50 unidades y servicio bimestralmente a mujeres de un rango de edad 18 a 35 años jóvenes de 17 a 28 años al inicio de la distribución. Ya que las estadísticas del INEGI marcan que en esta edad son más susceptibles al robo en la vía pública.

d. Descripción del producto o servicio

PRODUCTO	CARACTERISTICAS	PRECIO
Bolso antirrobo	Es una bolsa cuya finalidad es proteger las pertenencias del usuario al momento de ser extraída por el delincuente. Componentes: Modulo transmisor. Módulo de descarga Llavero alarma. (Diversos diseños) Llavero protector.(Diversos diseños)	\$3800
Pulsera adicional	Es el complemento para el bolso antirrobo Es una pulsera la cual su función es transmitir la señal al bolso para su activación automática o manual. Componentes. Modulo transmisor. Módulo de control.	\$1200

Mochila	Es una Mochila cuya finalidad es proteger las pertenencias del usuario al momento de ser extraída por el delincuente. Componentes: Modulo transmisor. Módulo de descarga Llavero alarma. (Diversos diseños) Llavero protector.(Diversos diseños)	\$3800
Accesorios Pulsera o Brazaletes	Es el complemento para la mochila es una pulsara o brazaletes de acuerdo al cliente la cual su función es transmitir la señal al bolso para su activación automática o manual. Componentes. Modulo transmisor. Módulo de control.	\$1200
Portafolios	Es una bolsa cuya finalidad es proteger las pertenencias del usuario al momento de ser extraída por el delincuente. Componentes: Modulo transmisor. Módulo de descarga Llavero alarma. (Diversos diseños) Llavero protector.(Diversos diseños)	\$3800
Servicio de adaptación para bolso del cliente	El servicio es la colocación del producto bolso antirrobo a el bolso del cliente.	\$1500
Colocación del sistema GPS	Colocación del sistema GPS a Diversos elementos (Opcional)	\$800

e. Ventajas competitivas (por qué nos comprarían los clientes)

Descripción	Walk Technology	Competencia
Costos del producto	La bolsa tiene un precio accesible a diversos sectores.	Solo las personas con buenos ingresos pueden acceder a este tipo de productos y servicios
El producto adaptable	El producto es adaptable a bolsos previamente ajustados	No cuentan con este servicio
Servicios a domicilio	La empresa con servicios a domicilio para ofrecer un producto más discreto	No cuentan con este servicio

f. Competencia

COMPETENCIA	PRODUCTOS	UBICACIÓN	FORTALEZAS/DEBILIDADES
Tiendas comerciales en línea.	Bolsas: Coach, Trussardi, Fendi y Tous.	Roma http://www.fendi.com/es/	Debilidades: No cuentan con distribuidores en México. El costo es muy elevado. Fortalezas: Los precios son más accesibles al usuario. Se cuenta con servicio a domicilio así como entregas a todo el país.
Seguridad Empresas	Servicios Escoltas privados. Detectives.	http://www.seguridadaempresas.com/	El costo es muy elevado y no es nada discreto lo que lo hace aún más peligroso, No para todos los usuarios es agradable la compañía de un guardia. El dispositivo. Fortalezas GPS es muy Discreto seguro y rápido al momento de transmitir la alerta.

g. Políticas de precios

Métodos de pago:

- El pago podrá realizarse por transferencia Bancaria o efectivo al número de cuenta: 2971967924
Clave interbancaria: 012543029719679245
- Los pagos podrán ser a mensualidades o al contado.
- El costo de envío no va incluido a los precios unitarios.

h. Estrategias de publicidad y comercialización

El comercio electrónico es la apuesta del futuro, el comercio electrónico está en auge y cada vez más empresas se benefician de él.

- Hacer más sencilla la labor de los negocios con sus clientes por medio de una aplicación Android.
- Proporcionar nuevos medios para encontrar y servir a los clientes.
- Incorporar internacionalmente estrategias nuevas de relaciones entre clientes y proveedores.
- Implantar tácticas en la venta de productos para crear fidelidad en los clientes.
- Rápida actualización en información de productos y servicios de la empresa.
- Realizar ofertas en cierta temporada como por ejemplo el día del niño de las Madres etc.
- Publicar ofertas de mochilas a los universitarios con detalles innovadores como cargador de celulares incluida en la mochila.
- Ofrecer ofertas exclusivas el día del padre con maletines con reloj atractivos.



Figura diseño para tobillera

IV. Descripción Técnica

a. Proveedores (Equipo, herramienta de trabajo y materia prima)



b. Materia Prima.

Proveedor	Producto	Características	Precio
AliExpress	Arduino NANO CH340	NANO 3.0 controlador compatible arduino NANO CH340 controlador USB con CABLE V3.0 NANO	\$ 441.62
AliExpress	Transceptor inalámbrico	10 unid transceptor inalámbrico para Arduino NRF24L01 + 2.4 GHz	\$ 153.90
AliExpress	Pulsador	6 * 6 * 2.7 mm 5 pins SMD pulsador mini interruptor	\$ 168.46
AliExpress	Switch	10 unid/lote Horizontal 1712-KD 2 Pin terminales On Off	\$ 21.06
AliExpress		1 unidades Soshine 9 V cargador rápido cargador	\$ 1,016.67
AliExpress	Optocoupler	20 unid alta densidad tipo de montaje foto acoplador DIP -4 DIP PC817C PC817	\$ 41.72
AliExpress	Pcb	4 unid 5 x 7 4 x 6 3 x 7 2 x 8 cm doble Si de prototip o Copper pcb	\$ 46.05
AliExpress	DIP LED	100 unid LED 5 mm ultra brillante	\$ 32.28
AliExpress	Buzzer	Pasiva impedancia 16 ohm buzzer A C / 2 KHz 3 V 5 V universal zumbador	\$ 154.49

b. Equipo Administrativo

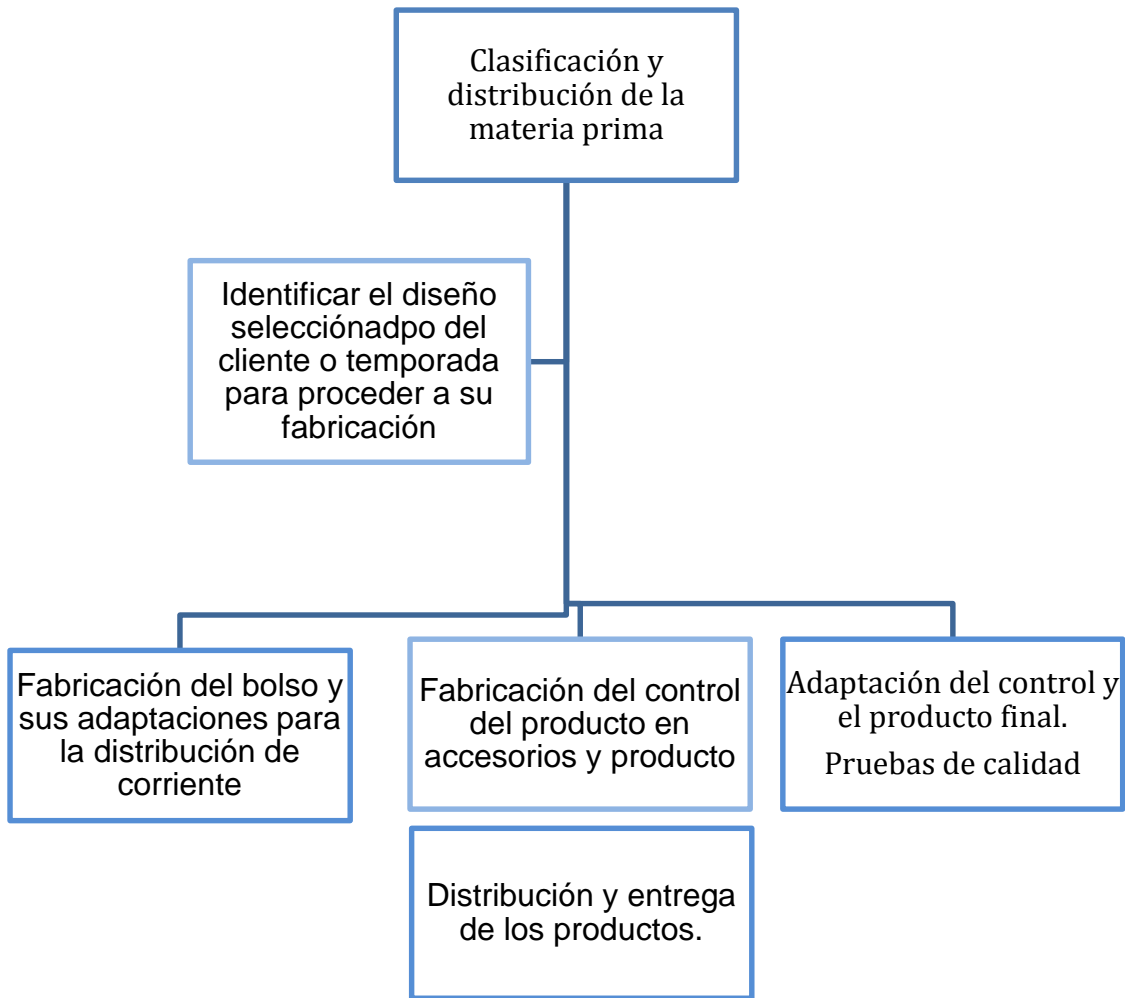
Abasteo	Computadoras de escritorio. Laptop HP		\$8,113.00
Abasteo	Escritorios		\$1,990.00
Abasteo	Proyector		\$6,300.00
Abasteo	Papelería		\$3,000.00
Abasteo	Anaqueles		\$800.00
Abasteo	Teléfonos fijos		\$1,890.00
Abasteo	Impresoras		\$3,128.90

d. Herramientas

Grainger	Módulo de soldadura cautín		\$1,500.90
stratasys	Impresora 3d		\$19,589.00

El grajo	Maquina recta Para coser conductor lilpat		\$12,200.45
	Estaño y material para soldar		\$760.34
Grainger	Multímetro		\$1,760.00

a. Proceso de producción y/o servicios



b. Volumen de producción periódica

Mes	Producción productos del primer año		
	Mochilas y Portafolios	Bolsas para Dama	Porcentaje de producción
1er año			
ENERO	25	25	0%
FEBRERO	25	25	0%
MARZO	31	31	25%
ABRIL	31	31	25%
MAYO	39	39	25%

JUNIO	39	39	25%
JULIO	49	49	25%
AGOSTO	49	49	25%
SEPTIEMBRE	61	61	25%
OCTUBRE	61	61	25%
NOVIEMBRE	76	76	25%
DICIEMBRE	76	76	25%

Total al año	562	562	25%
--------------	-----	-----	-----

Mes	Producción productos del segundo año		
	Mochilas y Portafolios	Bolsas para Dama	Porcentaje de producción
2do año			
ENERO	76	76	0%
FEBRERO	76	76	0%
MARZO	106	106	40%
ABRIL	106	106	40%
MAYO	106	106	40%
JUNIO	149	149	40%
JULIO	149	149	40%
AGOSTO	149	149	40%
SEPTIEMBRE	209	209	40%
OCTUBRE	209	209	40%
NOVIEMBRE	209	209	40%
DICIEMBRE	292	292	40%
3er año			
ENERO	292	292	40%
FEBRERO	292	292	40%
MARZO	409	409	40%
ABRIL	409	409	40%
MAYO	409	409	40%
JUNIO	572	572	40%
JULIO	572	572	40%
AGOSTO	572	572	40%
SEPTIEMBRE	801	801	40%
OCTUBRE	801	801	40%
NOVIEMBRE	801	801	40%
DICIEMBRE	1122	1122	40%
total al año	8888	8888	40%

Mes	Producción productos del tercer año		
	Mochilas y Portafolios	Bolsas para Dama	Porcentaje de producción
4to año			
ENERO	1122	1122	0%
FEBRERO	1122	1122	0%
MARZO	1683	1683	50%
ABRIL	1683	1683	50%
MAYO	1683	1683	50%
JUNIO	2525	2525	50%
JULIO	2525	2525	50%
AGOSTO	2525	2525	50%
SEPTIEMBRE	3787	3787	50%
OCTUBRE	3787	3787	50%
NOVIEMBRE	3787	3787	50%
DICIEMBRE	5680	5680	50%
5to año			
ENERO	5680	5680	50%
FEBRERO	5680	5680	50%
MARZO	8520	8520	50%
ABRIL	8520	8520	50%
MAYO	8520	8520	50%
JUNIO	12780	12780	50%
JULIO	12780	12780	50%
AGOSTO	12780	12780	50%
SEPTIEMBRE	12780	12780	50%
OCTUBRE	19170	19170	50%
NOVIEMBRE	19170	19170	50%
DICIEMBRE	19170	19170	50%
Total	177459	177459	50%

e. Perfil de los emprendedores



Nombre: Colín Mendoza José Amancio

Edad: 23 años

Profesión: Técnico Superior Universitario en la carrera de Mecatronica.

Habilidades:

Conocimiento en electrónica para desarrollar prototipos en diversas necesidades. Me considero una persona leal, me gusta competir, busco la manera de salir adelante emprendiendo mi propia empresa de base tecnológica, me gusta relacionarme con gente productiva.

A los 15 años empecé a desarrollar prototipos de electrónica los cuales después los vendía a mis compañeros de la preparatoria, a los 16 años competí en el Word Street Center con el prototipo brazo robótico.

Cuando termine la preparatoria me dedique a trabajar en una empresa Farmacéutica en el área de mantenimiento industrial en el cual aprendí lo que es un sistema de producción desde la materia prima hasta el producto terminado.

A los 21 años entre a la universidad en la carrera de Mecatronica, ahí desarrolle un sistema de producción de galletas en el cual obtuvimos el primer lugar.

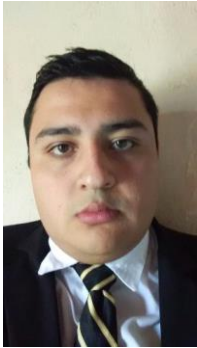
En el 4to cuatrimestre desarrolle el producto que ahora es Bolso antirrobo, y los tenis GPS estos prototipo me hicieron ganar el 5to y 2do lugar en TecnoCemitt 2015 y comenzar con la solicitud de patente.

Gane un diploma por parte de Impulsa Morelos como mejor director general 2015 y una beca equivalente a \$40 000 para la incubación de mi empresa.

Nombre: Cesar Chaparro Cruz

Edad: 23 años

Profesión: Técnico Superior Universitario en la carrera de Mecatronica.



Habilidades:

Ganador en el concurso de IMPULSA 2015 obteniendo el primer lugar en el área de innovación tecnológica y ventas.

En el tiempo que curso la escuela, tuvo la idea de comprar dulces a mayoreo y venderlo a los compañeros para generar dinero que nuevamente pudo reinvertirlo y que sus ganancias crecieran más y más.

En el tiempo que curso la preparatoria, se le ocurrió la idea de vender pizza, el cual invirtió en material e insumos que al final obtuvo el triple de sus ganancias.

Nombre: Quetzal Miguel Medina Morales

Edad: 21 años

Profesión: Técnico Superior Universitario en la carrera de Mecatronica.

Habilidades:



Ganador en el concurso de IMPULSA 2015 obteniendo el primer lugar en el área de innovación tecnológica y ventas.

En la primaria, invirtió en la compra de cajas de jugos para posteriormente venderlas a sus compañeros con un aumento en el precio.

En el tiempo que curso la preparatoria, con sus conocimientos realizo programas para personalizar sitios web y con eso vendérselas a las personas que lo necesitaban; con sus conocimientos y experiencias gano desde \$300 pesos hasta

\$4000 pesos.



Nombre: Rodolfo Saúl Domínguez Cabrera

Edad: 20 años

Profesión: Técnico Superior Universitario en la carrera de Mecatrónica.

Habilidades:

Me considero una persona emprendedora, una persona competente ante cualquier situación, Aprendo muy rápido y siempre pienso las cosas para mejorarlas, tengo conocimientos matemáticos que me han ayudado en el transcurso de la carrera, se manejar varios Software de diseño Industrial. Cuento con conocimientos de programación. Soy resistente ante cualquier obstáculo.

Historia de Trabajo: A la edad de 8 años trabaje de cortador de caña con un tío, a la edad de 9 años entre a trabajar de maletero en el balneario *Las Estacas*, a la edad de 10 años mis familia me involucro en los negocios familiares de la crianza de ganado bovino y la siembra de cultivo de temporal y riego. Desde ese entonces por un periodo de 8 años trabaje en el desarrollo de los negocios familiares, a los 18 años quería trabajar en algo que tuviera que ver con la carrera que quería estudiar y me metí de ayudante mecánico a un taller llamado *Alex Motors*. Al entrar a la universidad estuve un periodo de 1 año inactivo, hasta apenas unos meses que volví al campo laboral trabajando para una empresa integradora de proyectos llamada *Bran Technology*.

a. Equipo de trabajo

Director general: Amancio Colín.

Es responsable de la definición de la empresa, determinación de sus adjetivos y de los medios necesarios para lograrlos. Marca las pautas para obtención y el uso de recursos de la empresa conforme a un plan, y organiza las tareas de los miembros componentes de la empresa.

Director Administrativo: Julio Cesar Chaparro.

Es responsable del área administrativa, finanzas contabilidad es encargado de dirigir al área de mercadotecnia así como calificar al personal de producción y diversas áreas.

Director de Producción: Quetzal Medina

Es el responsable de la definición de la estrategia de la empresa, determinación de sus objetivos y de los medios necesarios para lograrlos.

Gerente de Mercadotecnia: Jessica Flores

Llevará consigo actividades tales como:

Conocimiento de los productos o servicios objeto de la actividad de la empresa

Conocimiento del mercado y del sector en que opera la empresa

Prospección o investigación de mercados

Técnicas de marketing

Estudios de mercado de nuevos productos

Análisis de la competencia

Prospección de ventas para fijar volúmenes de fabricación o compras

Estudios de puntos débiles y fuertes de la empresa

Gerente de Recursos Humanos: Daniel Maldonado

Tendrá como funciones o tareas habituales:

Selección de personal

Contratación de personal

Recepción y acogida de nuevos trabajadores

Formación del personal

Valoración de tareas

Sistemas de remuneración del personal: salarios y primas

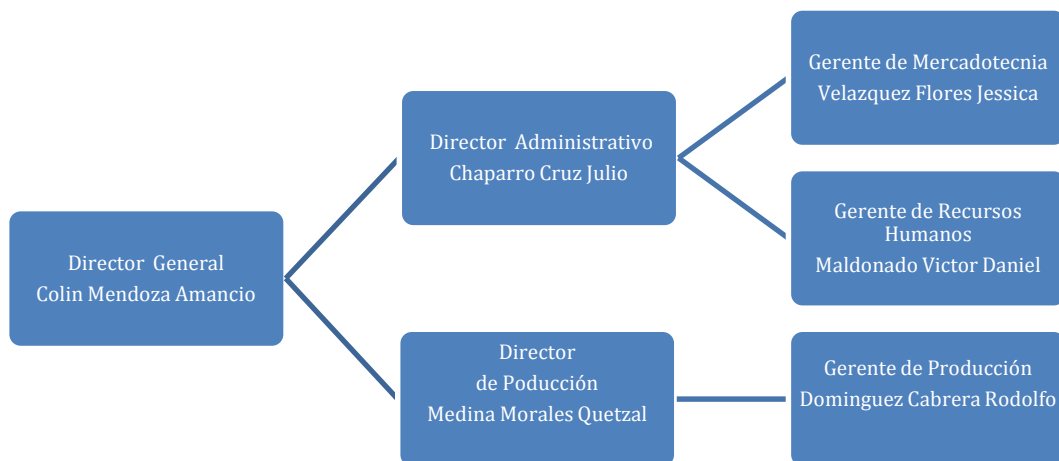
Expedientes del personal

Administración de salarios

Gerente de producción: Rodolfo Domínguez

Coordina y controla operaciones según un plan previsto. Revisa la estrategia y las estructuras de la empresa en respuesta a los imprevistos, que pueden ser externos (ej.: una crisis energética) o internos (ej.: una huelga)

b. Organigrama



1.1 Publicidad

Es una técnica de comunicación comercial que intenta informar al público sobre un producto o servicio a través de los medios de comunicación con el objetivo de motivar al público hacia una acción de consumo.

Sirve para: Informar, recordar y persuadir al consumidor.

Espacios Publicitarios

- Medios electrónicos
- Medios masivos
- Medios impresos
- Medios exteriores
- Medios virtuales
- Medios alternativos



f. Constitución legal

<http://www.economiahoy.mx/economia/noticias/7470399/04/16/BofAML-El-PIB-de-Mexico-se-desacelerara-hasta-el-225-en-2016.html>

http://www.conapo.gob.mx/work/models/CONAPO/Proyecciones/Cuadernos/17_Cuadernillo_Morelos.pdf