

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ

INSTITUTO DE INGENIERÍA Y TECNOLOGÍA

**PROYECTO:
MULTISERVICES
HOME**



INTEGRANTES:

MANUEL MÉNDEZ ARCOS - INGENIERÍA EN MECATRÓNICA.

ASESOR:

MTRO. LUIS ALBERTO VILLALOBOS ÁLVAREZ

RESUMEN EJECUTIVO:

Multiservices Home es un proyecto diseñado bajo el lema ganar, ganar, ya que la necesidad en la actualidad de poder conseguir ingresos extra para poder solventar los gastos cotidianos del hogar es mucha, y por otro lado la necesidad de que alguien de confianza entre a tu hogar a reparar o solucionar algún desperfecto de tu hogar a un precio accesible y sin intermediarios, también es importante,

Es por eso que consideramos que nuestro proyecto es de suma importancia para la economía de la localidad ya que por medio de nuestra aplicación móvil, prestadores de servicios profesionales podrán ofrecer sus habilidades para solucionar algún desperfecto de algún hogar de la región, y el usuario o persona que necesita el servicio tendrá la garantía de saber qué persona está ingresando a su hogar por medio de una fotografía y valoraciones por parte de los usuarios que ya han requerido de los servicios de la persona.

MISIÓN DEL NEGOCIO:

Multiservices Home, está comprometido con ser un medio eficaz que permita el enlace entre los principales trabajadores de oficios y sus clientes en toda la ciudad, mediante precios justos para nuestros subscriptores y costos competitivos para los clientes que hacen uso del sistema.

VISIÓN DEL NEGOCIO:

Lograr colocar a nuestra empresa en el principal punto de referencia a nivel nacional para la contratación de servicios profesionales relacionados con la reparación y mantenimiento del hogar, así como ser la empresa número 1 en donde cualquier usuario de la república mexicana encuentre cualquier servicio relacionado con la reparación y mantenimiento del hogar.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA:

- Ser una empresa reconocida en la ciudad así como a nivel nacional, siendo un motor de búsqueda de oportunidades de empleo.

- Consolidarnos en el mercado mediante nuestro sistemas de monitoreo de satisfacción del cliente y retroalimentación de nuestros asociados.
- Que nuestra marca sea la insignia de calidad y buen servicio para todos nuestros clientes.
- Que nuestros asociados mejoren día a día en su calidad usando como base la puntuación de nuestros clientes.
- Ser rentables para poder generar más oportunidades de empleo en toda la ciudad como a nivel nacional.

ANÁLISIS DE MERCADO

1.- DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD:

A. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE NEGOCIO:

El negocio se nace de la necesidad de que las personas que tienen un problema basado en la reparación o remodelación dentro de sus hogares y no tienen la facilidad de salir o no tienen tiempo de buscar quienes le ayuden a resolver esa necesidad.

Se crea la plataforma que es un vínculo en el cual se puede acceder desde cualquier teléfono inteligente o del internet para buscar a las personas que realizan este tipo de servicio encontrándolos en un solo sitio sin necesidad de exponerse a salir o tener que invertir tiempo y dinero en buscar a ese trabajador de oficio que necesitan.

B. TAMAÑO DEL MERCADO:

La necesidad de reparaciones en los domicilios de las personas es muy grande pero no hay un control en cuanto a la calidad del trabajo realizado y seguimiento de los trabajadores de oficio, es por ello que primero se quiere establecer como una empresa confiable y sólida en la ciudad y posteriormente en todo el país.

C. CARACTERÍSTICAS Y TENDENCIA DE LA ACTIVIDAD:

El arte de los trabajadores de oficio a existido desde hace mucho tiempo pero en la actualidad no hay la certeza que diga fielmente con que calidad se han realizado los trabajos de este tipo de personas y es por ello que solo se limita a ser un trabajo de boca a boca, teniendo sólo la confianza de las recomendaciones de terceras personas y de la garantía por palabra de un trabajador de oficio.

Es por ello que con el negocio aquí presentado se tendrá la certeza de que hay personas en la que se puede uno valer para realizar un trabajo de excelente calidad y con una satisfacción por parte del empleador, logrado por el seguimiento del desempeño del trabajador de oficio adscrito a la empresa.

D. GRUPO DE CONSUMIDORES MÁS IMPORTANTES:

Para este factor es necesario considerar como un grupo a las personas que habitan en una vivienda que son a las que se quiere satisfacer la necesidad presente.

1. Viviendas.
2. Comercios pequeños.
3. Comercios grandes.
4. Empresas.

2.- MERCADOS OBJETIVOS O METAS:

A. DESCRIPCIÓN DEL MERCADO:

El mercado al que nos dirigimos es para la atención a viviendas de la ciudad que tienen algún defecto que es necesario resolver para así lograr que las viviendas de las personas estén acondicionadas de la mejor manera posible, dando solución a sus problemas de estructura de vivienda.

También se pretende llegar a ser un enlace entre los prestadores disponibles en la ciudad que tienen el deseo de llevar a un nivel más profesional y de servicio sus habilidades.

B. TAMAÑO DEL MERCADO PRIMARIO:

Se estima que se tendrá una opción mínima al inicio de la empresa con 5 prestadores de servicio que estarán a disposición del cliente en cada una de las actividades que muestra el menú de la aplicación, se espera que al cabo de un año este número aumente considerablemente teniendo así una amplia gama de prestadores de servicio para todos los ciudadanos que lo requieran en Ciudad Juárez.

Se espera que en un lapso de un año podamos ya ser una marca de identificación local y posteriormente llevar este tipo de tecnología a varias partes del estado de Chihuahua.

C. PENETRACIÓN DEL MERCADO:

Se pretende lograr una penetración en el mercado por medio de la misma aplicación y de las redes sociales, ya que si el objetivo de enlazar a los clientes con el mejor prestador de servicio es aceptado satisfactoriamente esto será una oportunidad para que se dé a conocer más el sistema y se unan más personas y generar así un aumento considerable de oportunidades de trabajo en la ciudad.

Según datos de INEGI hay en Ciudad Juárez una cantidad de 364,562 viviendas contadas en el año del 2010 y se pretende dar soporte al menos el 50% de ellas lo que nos da un mercado de 182,181 viviendas donde poder ofrecer el servicio de enlace.

D. PRECIO Y MARGEN:

Tabla de precios de registro de prestadores de servicio. (Los paquetes son por mes)

| Paquetes mensuales | clásico gratis por un mes | bronce 100 | plata 150 | oro 200 |
|---|------------------------------|---------------|--------------|------------|
| Lista preferencial | | | | |
| Avisos de oportunidad | | | | |
| Servicio de ayuda por calificación | | | | |
| Preferencia de mención en subasta | | | | |
| Apoyo personalizado con código preferencial | | | | |
| Extras | | | | |
| Publicidad | 3000 al mes | | | |
| Capacitaciones | 10 000 por curso | | | |
| Cursos | 2000 por curso | | | |

Tabla de ingresos de contratos de 5 prestadores de servicio de cada ramo y su utilidad por mes

| EN CADA GRUPO 5 PRESTADORES DE SERVICIO | Paquete bronce | Paquete plata | Paquete oro | Total |
|---|----------------|---------------|-------------|--------------|
| Electricidad | 500 | 750 | 1000 | 2250 |
| Plomería | 500 | 750 | 1000 | 2250 |
| Vidrios | 500 | 750 | 1000 | 2250 |
| Carpintería | 500 | 750 | 1000 | 2250 |
| Cerrajería | 500 | 750 | 1000 | 2250 |
| Pintura | 500 | 750 | 1000 | 2250 |
| Albañilería | 500 | 750 | 1000 | 2250 |
| Total | | | | 15750 |

E. MEDIOS POR LOS CUALES SE PUEDEN COMUNICAR CON SUS CLIENTES EN EL MERCADO OBJETIVO O META:

Se lograra tener un acercamiento entre el cliente y los prestadores de servicio primeramente por medio de la aplicación al tener una visualización de calidad de

servicio, cantidad de trabajos realizados, cantidad de trabajos que lo recomiendan y puntuación de los clientes que ha tenido.

Posteriormente se pasara a una visualización de solo el prestador de servicio elegido por el cliente y posteriormente se mandara un aviso al prestador de servicio de una oportunidad de trabajo en donde podrá dar una cotización del trabajo que se realizara en el domicilio del cliente, mientras esto ocurre, el cliente podrá tener acceso a una página del prestador de servicio donde se podrá enterar del trabajo que ha realizado y evidencias del antes y después de su servicio prestado.

F. TENDENCIAS Y CAMBIOS PREVISTOS EN EL MERCADO PRIMARIO:

Para poder observar tendencias y monitoreo de mejoras en la aplicación como en la visualización de la información y gusto de los clientes, se tendrá un apartado de sugerencias de clientes y su experiencia con la aplicación, de esta forma podremos monitorear el comportamiento y necesidades de los clientes y sus intereses para hacer que la aplicación sea una opción de permanencia como una herramienta más en su dispositivo móvil.

G. MERCADO SECUNDARIO:

El mercado secundario está enfocado a las pequeñas y medianas empresas así como el proceso de propaganda dentro de la aplicación y ofertas las cuales se desea que sea de beneficio y atractivas para los clientes que tengan esta aplicación en sus dispositivos móviles.

3.- RESULTADOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADO REALIZADA:

Se realizó una encuesta a la población de la ciudad a un número de 106 personas, las cuales al evaluar las respuestas y pregunta se tomaron las siguientes que tienen relevancia en el proyecto en cuanto al alcance, proyección y necesidad de satisfacer una necesidad real, como se aprecia a continuación:



Aquí se puede observar que la tendencia un problema en la vivienda es latente y puede ser en cualquier momento.



Como se puede apreciar la mayoría cree que tiene todas la herramientas para poder solucionar algun desperfecto en su vivienda.



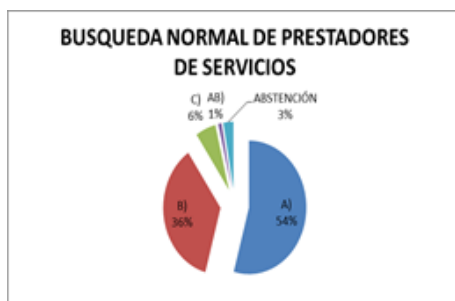
Como se puede apreciar se deduce que no siempre la gente esta preparada para resolver algun problema en su vivienda y el solicitar ayuda es muy recurrente.



Como se puede ver la satisfaccion de un tabajo es primordial para el cliente.

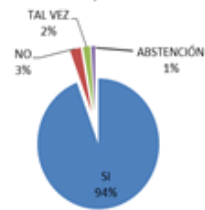


Esta grafica demuestra lo importante que el pago con respecto a la calidad en el servicio, cosa que es muy importante para especificar características dentro del programa.



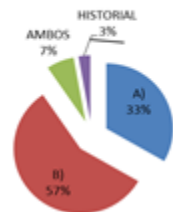
Como se aprecia en la grafica el encontrar a la persona indicada en el menor tiempo es una de las cosas que mas valora el cliente por lo que la aplicación tiene un valor agregado, ya que debera de incluir facilidad y rapidez para localizar a la persona indicada.

DISPONIBILIDAD DE USO DE UN SISTEMA DE BUSQUEDA



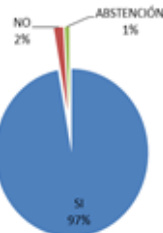
Esta grafica es solo para ratificar que la aplicación es una gran oportunidad de negocio.

PREFERENCIAS DE SABER QUIÉN TRABAJA O UN RECOMENDACIÓN



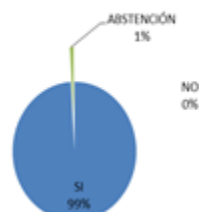
En esta grafica se muestra lo que el cliente dese en cuanto a la seriedad y compromiso de la empresa de indentificar al prestador de servicio adecuadamente.

REGISTRO Y VISUALIZACIÓN DE DATOS DEL PRESTADOR DE SERVICIO



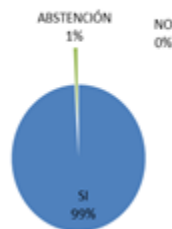
El poder serconocer facilmente a la persona que acudira a realizar el trabajo da una garantia de seguridad al cliente que es lo que ayudara a que sea un éxito la aplicación.

DOMINIO DEL TRABAJO Y SEGUIMIENTO DE CALIDAD



En la grafica se puede observar que el asegurara un desempeño del prestador de servicio es importante asi como el dominio del servicio que ofrece.

PUNTUACIÓN DEL SERVICIO PRESTADO



El reconocer que se hace un buen trabajo y que el servicio es bueno es parte fundamental para la estructura del programa asi como para lograr una mayor aceptacion del cliente.



Finalmente se puede apreciar que el tener un presupuesto y el estar al servicio del cliente para resolver sus dudas acerca de lo que se ofrece y lo que desea obtener es fundamental para ser un éxito.

4.- COMPETENCIAS:

A. IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA:

En la actualidad se ofrecen los mismos servicios por diferentes parte de la ciudad pero ninguno cubre la necesidad

En cuanto a tener la forma de localizarlos de manera rápida y que esté disponible para aceptar el trabajo en el momento entre nuestros competidores están:

El periódico.

La televisión.

Las redes sociales.

Y los anuncios en las diferentes calles de la ciudad (papel o pinta).

B. FORTALEZAS (VENTAJAS COMPETITIVAS):

Dentro de nuestras fortalezas encontramos:

- ✓ Fácil identificación.
- ✓ Solo necesitar el uso de un dispositivo móvil con capacidad de manejar aplicaciones para el uso del sistema.
- ✓ Disponible en cualquier momento.
- ✓ Visualización de los prestadores de servicio disponibles.
- ✓ Verificación de los prestadores de servicio.
- ✓ Identificación de los prestadores de servicio según sus habilidades.
- ✓ Chat privado para solicitar el servicio deseado.
- ✓ Seguimiento de rendimiento del prestador de servicio.
- ✓ Visualización de trabajos realizados por el prestador de servicio.
- ✓ No genera ningún costo para el cliente el uso del sistema.

C. DEBILIDADES (DESVENTAJAS COMPETITIVAS):

- ✓ Si el cliente no tiene datos móviles la aplicación no funcionara.

- ✓ Si el cliente no valora al prestador de servicio y deja sus comentarios no podrá generar algún beneficio para mejorar el servicio de la persona que realiza el trabajo.
- ✓ Si el prestador de servicio no califica al cliente no podremos verificar la seriedad del cliente y mandar mensajes de alerta antes de que se realice un trabajo en el futuro con el mismo cliente.

D. IMPORTANCIA DEL MERCADO OBJETIVO PARA SU COMPETENCIA:

La importancia del mercado de viviendas es muy importante ya que el sistema nace para poder dar seguridad y confianza a los habitantes de la ciudad de que no están solos para resolver sus problemas en la estructura de la vivienda y así crear un lazo para que podamos generar mayores oportunidades de empleo.

E. BARRERAS DE ENTRADA AL MERCADO:

Las barreras que hay que sortear al poner en actividad la aplicación es la de tener un lugar donde se pueda identificar a la compañía para sus aspectos legales, de regulación de la base de datos y cursos que se darán de apoyo a la población y prestadores de servicio.

F. RESTRICCIONES LEGALES:

Para este punto se tiene contemplado que sea una asociación de inversionistas para así poder obtener inversionistas y con el contrato de una liga de internet y cuanta de google play para poder descargar la aplicación.

3.- DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO:

I. NATURALEZA DEL NEGOCIO:

A. NECESIDADES A SER SATISFECHAS POR EL NEGOCIO:

Como aspecto principal es ser un motor de búsqueda para nuestros clientes cubriendo la necesidad de encontrar a la persona adecuada para solucionar algún desperfecto que se genere en su vivienda en el momento que este ocurre.

El negocio está diseñado para satisfacer la necesidad del cliente en cuanto a los aspectos del tiempo de búsqueda, la confianza, valoración del trabajo realizado y tipo de trabajo a realizar, por los prestadores de servicio registrados en el sistema.

B. MEDIOS PARA SATISFACER LAS NECESIDADES DEL MERCADO O SATISFACTORES A OFRECER (PRODUCTOS Y/O SERVICIOS):

Las soluciones que ofrece el producto son las siguientes:

1. Al ser una aplicación, es versátil y fácil de utilizar en cualquier dispositivo móvil.
2. Mientras se tenga acceso a internet se puede solicitar un prestador de servicio según su necesidad.
3. Se puede elegir entre una variedad de prestadores de servicio, los cuales están debidamente identificados en el sistema y calificados con respecto a la calidad del servicio prestado.
4. También se puede revisar los comentarios de diversos clientes del prestador de servicio a elegir para tener una mayor confianza de su calidad de trabajo.
5. Una vez seleccionado el prestador de servicio se tendrá la seguridad de que la persona solicitada será la que acuda ya que estará identificada con un gafete.
6. Una vez realizado el trabajo se podrá calificar en la plataforma del sistema.

C. MODELO ECONÓMICO DEL NEGOCIO:

- 1) Segmentación del mercado: Se pretende atender a personas consideradas mayores de edad (18 años o más) y que trabajan, por lo que tiene un ingreso de efectivo con el cual pueden pagar por el servicio prestado, que cuentan con un dispositivo móvil y que habitan en una vivienda.
- 2) Propuesta de valor: Al tener una aplicación de este tipo dentro de su dispositivo móvil le es fácil para el cliente encontrar a la persona adecuada que le repare el desperfecto de su vivienda y así satisfacer su necesidad, además de proveer de una cantidad variada de prestadores de servicio y que están dados de alta en el sistema por lo que brinda mayor confianza de su tipo de trabajo y resultados, además de contar con puntuación y comentarios de personas que en algún momento han solicitado el servicio en su domicilio.
- 3) Canales de comunicación y distribución:
Los canales de comunicación con los que brinda la empresa para dar a conocer el servicio son:
 - 1) Medio electrónico: Descargas en dispositivos móviles por medio de la red de descargas de aplicaciones, ya que es una aplicación puede generar una plataforma social en la cual se pueda brindar información ya sea por Facebook o Whatsapp.
 - 2) Por divulgación de clientes ya que al solicitar el servicio y estar satisfechos con los resultados estos pueden recomendarnos con sus amistades para futuros trabajos en sus viviendas.

- 3) Por medio de nuestros suscriptores de prestadores de servicio que pueden usar la aplicación y recomendarla para su uso ya que así logran tener más oportunidades de reconocimiento de su trabajo.
- 4) Relación con clientes: La empresa mediante su sistema pretende tener una relación estrecha con el cliente por medio de sus aportaciones y puntuaciones del servicio prestado a su necesidad por los prestadores de servicio que acuden a atender su llamado por medio de la aplicación, también se invita al cliente a dejar algún comentario en las redes sociales para así mejorar en nuestro sistema para mayor calidad en sus solicitudes futuras.
- 5) Fuentes de ingreso:
La empresa pretende recibir ingresos por medio de los siguientes tópicos:
 - a) Por medio del registro de nuestros prestadores de servicio al sistema cobrándoles así un pago por membresía y un pago por activación de perfil en el sistema.
 - b) Por medio de cobro de propaganda de empresas relacionadas con el medio en el que se desglosa cada actividad del sistema, así como por promociones que deseen colocar en la aplicación.
- 6) Recursos clave:
Dada a la organización del sistema es clave dejar en claro este aspecto de la manera siguiente:
 - a) Humanos: aquí se encuentran las personas que regularan y darán seguimiento y mantenimiento a la aplicación, como son:
 - I. Personal administrativo: Estos se encargaran de brindar un soporte de innovación y seguimiento de las necesidades de los clientes así como de contactar y aceptar a los prestadores de servicio que quieren ser incluidos en el sistema.
 - II. Personal de programación: Son los encargados de dar soporte a la aplicación y el sistema para evitar errores en su funcionamiento y seguridad de datos.
 - III. Personal de contabilidad: Estos se encargaran de realizar todos los cálculos referentes a pérdidas y ganancias de la empresa así como brindar apoyo a los administrativos para obtener mejores ganancias de registro de prestadores de servicio y propaganda.
 - IV. Personal ejecutivo: Estos se encargaran de hacer un estudio de eficiencia de los prestadores de servicio por medio de los datos obtenidos en la aplicación e identificar los que no cumplan con las expectativas de la empresa para así dar de baja algún prestador de servicio o seguimiento de comentarios de cliente registrado.
 - V. Personal médico: la empresa tendrá dentro de su esquema un personal que se dedique a dar seguimiento a los empleados en caso de enfermedad y su recuperación, de acuerdo a su contrato y actividad desempeñada.
 - b) Intelectuales:
En este aspecto la empresa se dedicara a dar una retroalimentación de los objetivos de la misma al personal humano así como de motivar a

que sigan trabajando con ánimo y empeño, fomentando un buen ambiente de trabajo.

Así también de asegurarse que el personal está debidamente capacitado para trabajar en sus áreas mediante cuestionarios y juntas planeadas para mejora del negocio.

c) Económicos:

La empresa se encargara de evaluar a sus empleados y de proveer de un salario digno para cada uno de ellos de acuerdo a un esquema de pago dispuesto por la empresa.

d) Salud:

Para este fin la empresa tratara en lo posible de realizar actividades que ayuden que el personal cuente en condiciones óptimas para realizar sus labores y así no producir fallas en el sistema.

7) Actividades clave:

La empresa se encarga de ser un motor de búsqueda del mejor prestador de servicio y dada la importancia de los clientes de encontrar soluciones económicas a sus necesidades por lo que la propaganda en la aplicación será un medio por el cual se podrá obtener un ingreso adicional así como por la suscripción de prestadores de servicio, también se podrá obtener un ingreso adicional de acuerdo a la necesidad del subscriptor de aparecer entre los primeros de la lista de los prestadores de servicio así como por entrar a las subastas en línea solicitado por algún cliente.

8) Alianzas clave:

La empresa valora a sus clientes y sus prestadores de servicio por lo que con el sistema y dada su estructura podrá indicar al prestador de servicio en que está fallando sus debilidades y fortalezas en sus trabajos realizados por lo que a solicitud el mismo se podrá crear un foro de asesoramiento solo para el prestador de servicio que lo solicite o se encuentre con bajos puntajes para incitarlo a continuar mejorando y así subir sus puntaje con los clientes, también en caso de identificar clientes que no son cumplidos con los pagos por los prestadores de servicio estos podrán bloquearlos y con esto no afectar a su puntaje.

9) Estructura de costes:

Los gastos generados por la empresa normalmente serán por el personal y su capacitación así como en la fomentación de un desempeño óptimo por nuestros prestadores de servicio.

II.- COMPETENCIAS DISTINTIVAS:

La empresa se distingue por su facilidad de encontrar a la persona correcta que le solucione su necesidad en su vivienda, gracias a que los apartados de la

aplicación son fijos y ayuda a que el tiempo de encontrar a la persona indicada sea considerablemente menor de lo que llevaría normalmente.

Así mismo también gracias a la propaganda colocada en el sistema se da a conocer en donde le es posible encontrar el material necesario para la reparación en caso de querer hacerlo ellos mismos sin necesidad de estar buscando por la ciudad, lo que se traduce en que el desperfecto tendrá solución.

Normalmente también se puede encontrar una gran variedad de comentarios y calificaciones de otros clientes del mismo prestador de servicio cosa que no se puede encontrar normalmente en un periódico o sistema de clasificado y podrá elegir al prestador de servicio con más calidad en su servicio y asegurar que su satisfacción será recompensada al finalizar el trabajo.

ACTIVIDADES DE MERCADOTECNIA Y VENTAS:

1.- ESTRATEGIA GLOBAL DE MERCADOTECNIA:

A. ESTRATEGIA DE PENETRACIÓN DEL MERCADO:

La empresa se colocara en el mercado por medio de una gama de actividades de las cuales se deslinda el siguiente diagrama de actividades:

- ✓ Mediante volanteo:
Esta actividad dará a conocer la aplicación para su uso mediante volantes, estos mostraran información del negocio así como invitación a descargar y probar la aplicación, para este efecto se realizara en los principales centros comerciales y mercados de barrio.
- ✓ Mediante el uso de redes sociales:
Esta actividad se dará de manera electrónica dando a conocer la aplicación mediante un registro de la compañía en las redes sociales y su divulgación así mismo se podrán responder preguntas que surjan de nuestros clientes.
- ✓ Mediante actividades al aire libre:
Para este efecto se dará a conocer el sistema por medio de eventos de divulgación entre las colonias de la ciudad y con ellas poder realizar demostraciones de nuestro sistemas para que lo conozcan los clientes potenciales y se familiaricen con el mismo.
- ✓ Mediante nuestros prestadores de servicio:
Esta actividad se realizara por nuestros asociados para dar a conocer una manera más rápida de contactarlos y encontrarlos en cualquier momento que se le solicite.

- ✓ Mediante un mensaje comercial:

Para esta finalidad se realizara un spot en donde se comuniqua a la sociedad de nuestro sistema y de la manera de encontrar a alguien que solucione su defecto en su vivienda sin tener que salir de sus hogares sólo con un dispositivo móvil.

B. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO:

La empresa está enfocada a cubrir la necesidad presente de arreglar los desperfectos de la vivienda de nuestros clientes, por lo que en un esfuerzo por satisfacer esta necesidad, se planea en un futuro diversificar el sistema para poder tener una base de datos de proveedores de materia prima y así poder identificar los establecimientos que se encuentren cerca de donde el cliente se encuentra y encontrar lo que necesiten para la reparación y así optimizar el trabajo de nuestros prestadores de servicio y realizar un presupuesto más efectivo además de proporcionar opciones de proveedores cercanos a la ubicación del cliente.

C. CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

La aplicación se va a distribuir por medio de la internet mediante la plataforma de descargas de aplicaciones móviles por lo que solo se tendrá que realizar una única descarga para obtener la aplicación en el dispositivo móvil.

Otra forma de distribuir la aplicación es por medio de un apartado en la misma aplicación de compartir aplicación con amistades seleccionadas por el usuario, de esta manera les llegara una notificación para invitarlos a que descarguen la aplicación.

Así mismo para nuestros clientes preferenciales podrán obtener la oportunidad de compartir la aplicación con amigos y se le brindara una clave con la cual el uso de la aplicación será gratis, limitada a cierta cantidad brindada por el sistema hacia el cliente preferencial.

También la opción de generar la clave para descarga libre de costo también puede aplicar a nuestros prestadores de servicio según lo requieran para sus promociones.

D. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN:

Para la estrategia de comunicación la empresa pretende utilizar los medios impresos, divulgación oral, spots (radio y televisión) y propaganda por medios electrónicos.

I. Medios impresos:

Para este aspecto la empresa adquirirá volantes con los cuales se pretende dar a conocer la aplicación a los clientes por medio de ellos, dando una visión grafica de lo que se trata la aplicación y de los beneficios que puede obtener al hacer usos de la misma.

II. Divulgación oral:

Para este aspecto la empresa empleara una unidad móvil en la cual se adaptara una bocina que dé a conocer la aplicación por medio de los mensajes emitidos de esta, invitando así a los clientes a hacer usos de la aplicación.

III. Spots (radio y televisión):

Para este aspecto la empresa creara un spot que se pueda transmitir en las estaciones de radio de la ciudad y canales de televisión de la ciudad,

IV. Propaganda por medios electrónicos:

Para lograr este objetivo la empresa creara una página de promoción por medio de las principales redes sociales para invitar a los clientes a ingresar a la misma y así poder ofrecer información acerca de la aplicación así como un video de su funcionamiento tanto para cliente como prestadores de servicio.

También se generara un foro de discusión en el cual se puede generar más alcance hacia los clientes y sus opiniones y así dar a conocer la aplicación con éxito.

2.- ESTRATEGIA DE VENTA:

A. FUERZA DE VENTAS:

La empresa contratara un grupo de personas que se dedicaran volantear en las principales colonias de la ciudad así como en los mercados de barrio de la ciudad por lo que tendrá un gasto de:

Personal de volanteo y volantes.

La empresa adquirirá una unidad móvil para poder brindar de un desplazamiento de personal de volanteo así mismo servirá como medio de información por bocina que se acoplara en la unidad.

La empresa creara una página de divulgación en la cual poder adquirir solicitudes de prestadores de servicio y solicitudes de clientes para generar invitaciones electrónicas personalizadas para sus amistades, además de utilizar los servicios de la plataforma social para su divulgación.

B. ACTIVIDADES DE VENTA:

Por medio del sondeo de necesidades de personal de ventas se realizaran actividades en zonas en donde hay necesidad de un acercamiento de prestadores de servicio a las viviendas necesitadas.

Para esto se realizara una encuesta mayormente a amas de casa las cuáles serán las principales beneficiadas.

Para adquisición de ingresos la empresa cuenta con un tabulador principal de generación de cuentas de prestadores de servicio, cantidad de clientes por la aplicación y depósitos correspondientes por los prestadores de servicio, el cual se detallara a continuación:

PRODUCTOS Y SERVICIOS:

1. DETALLE DEL PRODUCTO O SERVICIO (DESDE LA PERSPECTIVA DEL USUARIO):

A. BENEFICIOS ESPECIFICOS DEL PRODUCTO O SERVICIO Y HABILIDAD DE SATISFACER LAS NECESIDADES DE LOS CONSUMIDORES:

- El uso de la aplicación es una herramienta indispensable para aquellos momentos en los que no se tienen las herramientas para realizar el desperfecto en la vivienda.
- Gracias a que es un medio electrónico se puede descargar la aplicación en cualquier dispositivo móvil.
- Los beneficios del uso de la aplicación es que el usuario tendrá la confianza de que la necesidad existente en el momento en su vivienda puede ser solucionada por el personal indicado.
- Tiene la certeza que la persona que se eligió para el servicio será la misma que acudirá a su domicilio, también se tendrá la seguridad en la calidad del servicio gracias a los comentarios de los usuarios así como a la puntuación realizada por los mismos y en caso de necesitar ver un comentario se podrá realizar y con ello reforzar la elección del prestador de servicio elegido.
- También otro de los beneficios es que al tener la opción de entrar a un foro de subasta se podrá obtener un prestador de servicio que se acomode a su presupuesto.

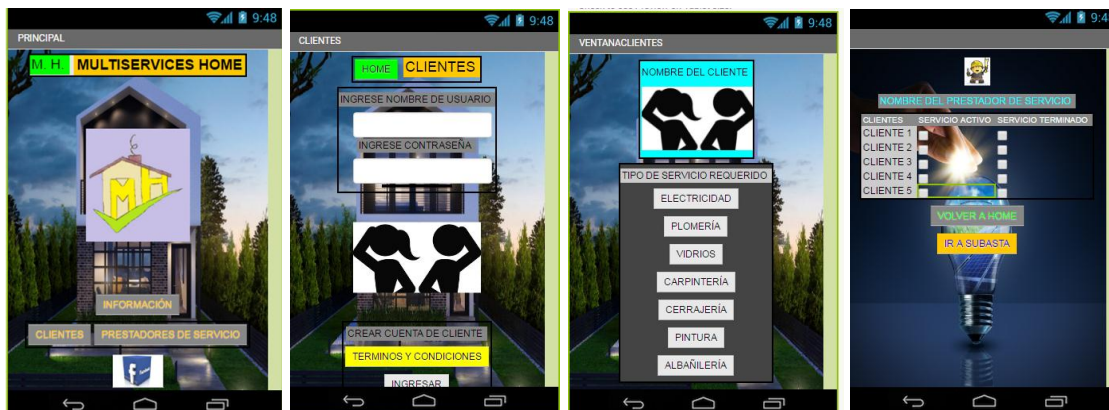
B. VENTAJAS COMPETITIVAS DEL PRODUCTO:

- ✓ El tiempo de búsqueda de algún prestador de servicio que pueda solucionar algún desperfecto en la vivienda será menor y más eficiente.
- ✓ Gracias a los campos específicos de trabajo dentro de la aplicación hace más fácil identificar quien podrá solucionar el desperfecto presente en la vivienda.
- ✓ Para satisfacer la necesidad que el cliente pueda tener la confianza sobre el prestador de servicio se tienen comentarios acerca de los trabajos realizados por el prestador de servicio elegido.
- ✓ Gracias a la base de datos se puede corroborar que el prestador de servicio está identificado y no tiene una ubicación ficticia.

- ✓ Se puede ver la apariencia del prestador de servicio que acudirá a al domicilio lo que ayuda a que el cliente vea que la persona que llega a su domicilio es el mismo que se pidió en la aplicación.
- ✓ Ya que la aplicación cuenta con un foro de subasta se puede subastar el trabajo que algún prestador de servicio no puede tomar y encontrar el indicado para el cliente.
- ✓ Gracias a un presupuesto interactivo de la aplicación se puede saber cuánto costara el arreglar el desperfecto de la vivienda.
- ✓ Gracias a las características de la programación se puede puntuar el trabajo realizado, el presupuesto realizado, los resultados finales después del trabajo y los comentarios finales del cliente.

C. ESTADO ACTUAL DEL PRODUCTO (IDEA, PROTOTIPO, PEQUEÑA PRODUCCIÓN, ETC.)

El estado actual de la aplicación es un prototipo el cual sólo se tiene a prueba mediante demos de demostración, con lo cual se pretende atraer la atención de inversionistas que ayuden a que la empresa crezca y tenga los medios necesarios para una implementación eficaz y con ello lograr las metas y objetivos de la empresa.



2. CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO:

Actualmente la aplicación que se creo es un prototipo de lo que será la aplicación final, lo que coloca esta aplicación en su fase experimental, con lo cual se presenta al público para que puedan dar sus opiniones de la funcionalidad de la aplicación así como dejar comentarios acerca de la misma en la página oficial de la aplicación.

De acuerdo a los comentarios y datos obtenidos del público podremos actualizar la aplicación y hacerla mejor para que cumpla con las metas de la compañía así como con el gusto de nuestros clientes.

La vida de esta aplicación es muy amplia, solo dependerá de la cantidad de descargas de la misma, así como de las actualizaciones que se generen de los comentarios de los usuarios, para ser una herramienta que ayude a las personas en sus desperfectos de sus viviendas.

Una de las desventajas de la aplicación es la necesidad de tener que usar datos móviles para poder hacer uso de la misma y de su funcionamiento eficiente, también que puede que en sus primeras versiones no se logre hacer que la opción de subasta funcione de la manera deseada ya que sólo funcionara cuando se establezca una conexión a internet ya que de esta manera es como se hace la interacción con los prestadores de servicio.

Una desventaja es que la aplicación está programada en base al sistema de android por lo que solo los dispositivos que tengan este sistema serán los indicados para el buen funcionamiento de la aplicación.

OPERACIONES:

A. ESTRATEGIA DE PRODUCCIÓN:

1) PROCEDIMIENTOS Y CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA:

La aplicación por ser programable es muy fácil de diversificar gracias a su programación flexible con el cual se pueden hacer diversas actualizaciones y personalizar en caso de ser requerido por un cliente para su uso exclusivo.

También la programación hace posible que la aplicación sea reproducible de manera infinita ya que sólo se requiere de su descarga en la plataforma autorizada y así ya se tiene la aplicación en el dispositivo móvil.

Una de las condiciones necesarias para que la aplicación funcione de manera eficiente, es que el dispositivo trabaje con la plataforma de android y así poder ser compatible con el sistema de la aplicación.

Para que la aplicación funcione de manera eficiente se requiere por parte de la empresa contar con un ordenador exclusivo para su uso ya que así se puede lograr que la aplicación trabaje de manera óptima gracias a sus velocidades de procesamiento y almacenamiento de datos, que se verían afectados por un ordenador comercial ya que la línea de adquisición de datos se vería saturada en algún momento.

Personal:

El personal que trabaja en la programación de la aplicación, son personas que dominan la plataforma android así también son capaces de generar nuevos códigos que hacen que la interfaz de la aplicación sea optima y así poder cumplir con actualizaciones, nuevos productos en cuanto a generación de una versión de la aplicación de uso exclusivo y con el correcto manejo de

los comentarios y seguimiento de las preferencias de los usuarios, un técnico que se dedique al correcto funcionamiento del servidor y su mantenimiento.

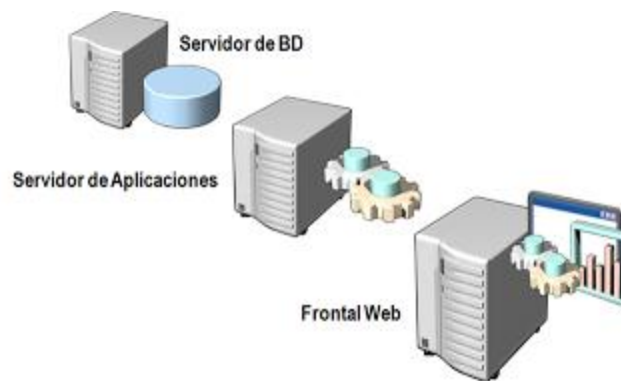
Personal de contaduría: El cual se basara en hacer que los recursos de la empresa estén en orden para lograr generar la creación de nuevos productos para la aplicación así como del uso de los recursos de los patrocinios y captura de los libros de contabilidad.

Empleados varios: Están encargados de mantener en orden las instalaciones, equipo de cómputo y seguimiento de los prestadores de servicio suscritos y creatividad visual de la aplicación.

Equipo:

El equipo necesario para la generación y optimización de la aplicación es computadora personal con sistema Windows y con el programa de App inventor para android. También computadora para generación de nuevos productos para la aplicación.

Un equipo de almacenamiento de datos como son discos duros sólidos y servidores que optimicen la comunicación. Como se describe en la siguiente imagen:



Papelería y equipo de oficina: Esto es sillas, mesas escritorio, papel, plumas y lápices, archiveros, pizarrones, etc.

2) VENTAJAS COMPETITIVAS DE LA OPERACIÓN:

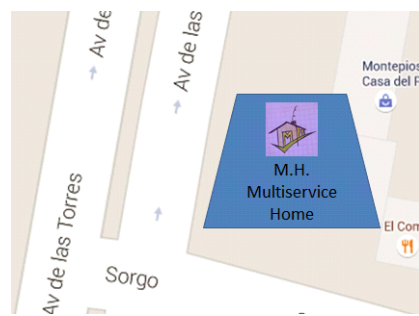
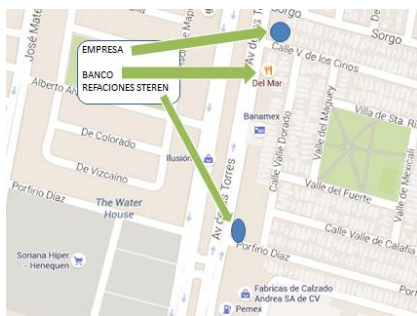
- I. La aplicación tiene la ventaja de que no es necesario un consumo constante en caso de usar la aplicación y una vez instalada la aplicación las actualizaciones se efectúan automáticamente.
- II. La información de los prestadores de servicio siempre están a la mano.
- III. Los comentarios son actualizados y se puede checar los comentarios hacia cualquier prestador de servicio.
- IV. El porcentaje de la puntuación siempre es actualizada en tiempo real.

- V. La consulta de los prestadores de servicio siempre están a la mano para su consulta y elección.
- VI. En caso de que un prestador de servicio desee tener un servicio de 24 horas solo tiene que estar disponible en la aplicación y su indicador interactivo estará en funcionamiento para su uso por clientes potenciales a cualquier hora.

3) DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DE LA LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO:

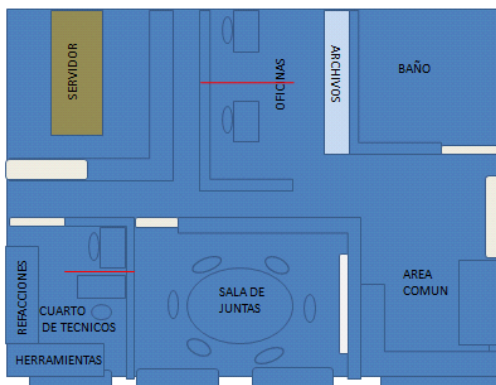
La localización del negocio se pretende que sea un lugar accesible para el personal que labora dentro de la empresa y que este cerca de lugares que solventen las necesidades de la empresa como podrían ser artículos electrónicos, papelerías y herramientas.

Por lo que se seleccionó un local ubicado en la avenida de las torres el cual tiene acceso inmediato a la avenida lo que ayuda a la movilidad del personal que trabajara en el lugar y la fácil identificación de la empresa.



4) REALIZAR UN BOSQUEJO DE LO QUE SERÁ LA DISTRIBUCIÓN DEL LOCAL (ÁREA DE TRABAJO):

Organización del área superior.



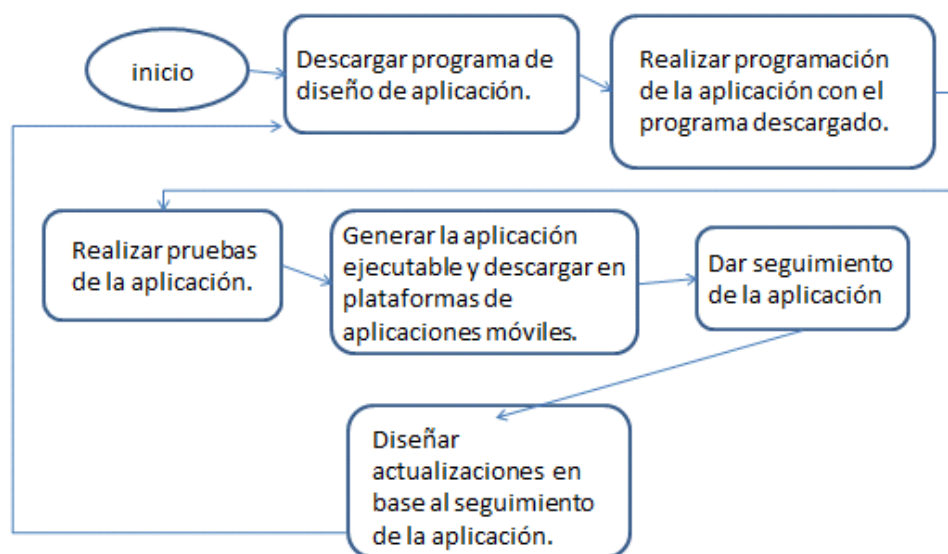
Organización de la parte inferior.



5) ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:

La programación en la que se realizará la aplicación será en base a la plataforma android y su programación se realizara en java con conexión a páginas html y redes sociales, se planea que en un futuro se pueda utilizar la aplicación en sistemas de IOS

6) DISEÑAR EL DIAGRAMA DE OPERACIONES EN PROCESO DE ELABORACIÓN DE SU PRODUCTO O SERVICIO:



7) HACER UN LISTADO DEL EQUIPO, MAQUINAS Y HERRAMINETAS QUE SE NECESITAN PARA LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO O BRINDAR EL SERVICIO QUE SE HA DEFINIDO:

| Herramientas y Equipo | | | |
|-----------------------|----------|--------------------------------|----------|
| Descripción | Cantidad | Descripción | Cantidad |
| Osciloscopio | 1 | Fuente de poder | 1 |
| Juego de brocas | 1 | Juego de desarmadores | 1 |
| Rollo de cable | 3 | Taladro | 1 |
| Computadora | 5 | Impresora | 3 |
| Sillas | 13 | Mesa de juntas | 1 |
| Escáner | 3 | Sillas de mesa de juntas | 6 |
| Multímetro | 1 | Juego de pinzas | 1 |
| Archiveros | 6 | Servidor | 1 |
| Cautín | 2 | Rollo de soldadura para cautín | 3 |
| Cortadora de papel | 2 | Escritorio | 7 |
| Juego de baño | 2 | Gaveta de herramientas | 3 |

B. PROVEEDORES:

Los proveedores que se tendrán para las necesidades de la empresa están de serán de origen local y con la localización geográfica se podrán hacer uso de recurso de la vecina ciudad de El Paso Texas.

I. IDENTIFICAR LOS PROVEEDORES DE INSUMOS O SERVICIOS IMPORTANTES PARA LA PRODUCCIÓN:

Nuestros proveedores más importantes son los prestadores de acceso a la internet por lo que tener un servidor confiable que nos de la satisfacción de poder funcionar en todo momento es importante tanto para dar soporte a la página como actualizaciones y seguimiento de la aplicación.

Por lo que llegar a un contrato con el servicio de conexión de telecomunicaciones es importante para mantener la economía y conexión de la aplicación, así como satisfacer la necesidad de la aplicación para ser una realidad además de brindar línea de teléfono y cable lo que nos da la oportunidad de ver el potencial real de la aplicación creada por nuestra empresa y así tener un servicio disponible y accesible para la finalidad de la aplicación.

Otro de nuestros proveedores importantes es el que nos brindara la conectividad y parches de seguridad a la plataforma por lo que el uso de servidores de la marca cisco siendo una de las mejores del mundo sería la ideal para la empresa ya que restringe de manera efectiva la seguridad a la base de datos lo que es importante proteger por nuestra empresa hacia nuestros clientes y prestadores de servicio.

II. GESTIÓN DE PROVEEDORES:

Por ser una empresa en línea y su facilidad de conectividad esto hace que los acuerdos de la empresa con los proveedores de servicio de red y seguridad sean en lo mejor posible encaminados a restricción de datos y bloqueo de entradas al sistema por lo que los programadores de la empresa se encargaran de este aspecto en cuestión de conectividad.

En el caso de la seguridad de los datos de los prestadores de servicio y los clientes es necesario solicitar al proveedor del servidor que incluya candados de acceso a estos datos, para que sea la información lo mejor reguardada posibles.

ORGANIZACIÓN Y FIGURA MERCANTIL:

1) ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL:

Encargados de área.

Manuel Méndez Arcos (Ingeniero en Mecatrónica)

Área de comunicación y mejoras de la empresa.

Esta área se encarga de dar propaganda y ser el vínculo de los prestadores de servicio, propaganda de información, acarreo de clientes y de anunciantes dentro de la empresa.

2) EQUIPO DEL STAFF:

Manuel Méndez Arcos (Ingeniero en Mecatrónica):

Gracias a su forma de comunicación y búsqueda de oportunidades de crecimiento de la sociedad mediante la colaboración de las personas de diferentes áreas de especialización, ha sido conocido por los ciudadanos gracias a sus trabajos diversos realizados dentro y fuera de la industria.

A cargo conjunto del área de comunicación y mejoras de la empresa, en esta área de interés está enfocada a la mejora y comunicación efectiva entre clientes, prestadores de servicio y empresas que solicitan propaganda, trabaja estrechamente con todas las áreas para idear nuevas formas de trabajo y oportunidades de mejora, además es el dueño de la empresa.

Sueldo recibido: 6 000 pesos por semana.

3) FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL STAFF:

Área de comunicación y mejoras de la empresa: Manuel Méndez Arcos (Ingeniero en Mecatrónica).

Gracias a su experiencia laborar es una persona confiable en el desarrollo de proyectos y su aplicación, así como ser una persona con mucha facilidad de palabra y saber canalizar esfuerzos de grupo para un trabajo efectivo.

Fortalezas:

Empatía, Trabajo bajo presión, Enfocado a metas, Manejo de relaciones humanas, visualización de oportunidades de mejora, Trabajo en equipo, Comunicación efectiva, Canalización de esfuerzos, Enfocado a metas y resultados.

Debilidades:

Área de confort biblioteca o parques, Hiperactividad, Necesidad de lograr un ambiente de trabajo óptimo.

4) ESTRUCTURA SOCIETARIA DEL NEGOCIO:

La empresa será una organización de capital único por lo que solo tendrá un dueño que es el que dará los dineros para el funcionamiento del negocio y será la cara de la empresa legalmente así como responsable de la misma por lo que se registrara como:

PERSONA FÍSICA CON ACTIVIDADES EMPRESARIALES.

Por lo que será participe del 100% de la empresa ya una vez realizado el trámite legal correspondiente, así mismo se podrá modificar la estructura societaria al dar ingreso a inversionistas a la empresa.

5) DIRECTORIO:

Manuel Méndez Arcos:

- ✓ Contactos económicos para inyección de capital.
- ✓ Empresas externas con facilidad de promover la aplicación.
- ✓ Habilidad de acarreo de personas.
- ✓ Comunicación efectiva con los diversos departamentos dentro de la empresa.

CAPITAL REQUERIDO Y SU USO:

1) REQUERIMIENTOS ACTUALES DE CAPITAL:

El capital necesario para iniciar el negocio es de \$50,380 pesos, para cubrir los gastos de producción de la página ya que son los gastos para poder hacer posible la generación de la aplicación de la empresa y su estructura electrónica, así como para el material que se usara para la promoción y propaganda de la aplicación.

A continuación se detalla cuanto costara cada actividad para dar inicio a la aplicación.

| Uso de capital en equipo y servicios | | | | | |
|--------------------------------------|-------------|--------|-----------------------|----------|--------|
| Descripción equipo | Cantidad | Costos | Descripción servicios | Contrato | Costos |
| Impresora/Escáner | 1 Unidad | 3000 | Telecomunicación | Anual | 6000 |
| Caja de hojas | 12 Cajas | 6420 | Redes sociales | Anual | 2400 |
| Libreta | 12 Unidades | 240 | Renta de edificio | Anual | 14400 |
| Caja de grapas | 12 Cajas | 1020 | Servicio de luz | Anual | 3000 |
| Tijera | 2 Unidades | 60 | Servicio de agua | Anual | 2520 |
| Escritorio | 1 Unidad | 1000 | | | |
| Computadora | 1 Unidad | 6000 | | | |
| Juego de lapiceros | 3 Juegos | 120 | | | |
| Celular | 3 Equipos | 3000 | | | |
| Grapadora | 2 Unidades | 600 | | | |
| Archivo | 2 Unidades | 600 | | | |
| sub total | | 22060 | | | 28320 |
| Total | | | | | 50380 |

2) REQUERIMINETO DE CAPITAL POR LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS:

Para la aproximación a los próximos 5 años, se tiene que la infraestructura requerirá de un lugar en la cual poder desarrollar todo el potencial de la empresa, por lo que el pago del edificio será un gasto principal, posteriormente será el pago del internet y de la propaganda de las redes sociales.

| Equipo y herramientas para 5 años | | | | | |
|-----------------------------------|----------|-------|-------------------------|----------|--------|
| Equipo | Cantidad | Costo | Equipo | Cantidad | Costo |
| Osciloscopio | 1 | 5000 | Juego de baño | 2 | 5800 |
| Fuente de poder | 1 | 1500 | Gavetas de herraminetas | 3 | 19500 |
| Multimetro | 2 | 1500 | Impresora/Escaner | 3 | 9000 |
| Juegos de pinzas | 3 | 1402 | Computadora | 5 | 20000 |
| Juego de brocas | 3 | 5400 | Cajas de hojas | 72 | 38520 |
| Juego de desarmadores | 3 | 1500 | Juego de lapiceros | 18 | 720 |
| Servidor | 1 | 10000 | Juego de lapices | 18 | 720 |
| Rollo de cable | 3 | 2100 | Libreta | 72 | 1440 |
| Taladro | 2 | 4600 | Celular | 10 | 15000 |
| Cautin | 2 | 700 | Caja de grapas | 72 | 1440 |
| Rollo para cautin | 3 | 450 | Grapadora | 12 | 2400 |
| Cortadora de papel | 2 | 810 | Tijeras | 12 | 360 |
| Sillas | 14 | 11200 | Archivero | 6 | 1800 |
| Mesa de juntas | 1 | 1200 | Escritorio | 7 | 7000 |
| Sillas para mesa de juntas | 6 | 2400 | | | |
| Sub total | | 49762 | | | 123700 |
| Total | | | | | 173462 |

| Gasto de servicios a 5 años | |
|-----------------------------|---------------|
| Servicio | Costo |
| Telecomunicaciones | 30000 |
| Redes sociales | 12000 |
| Renta | 254400 |
| Servicio de luz | 15000 |
| Servicio de agua | 12600 |
| Total | 324000 |

3) USO DEL CAPITAL:

Gastos de capital fijo:

| Calculo del capital fijo | | | | | |
|--------------------------|----------|--------------|----------------------------|----------|---------------|
| Descripción | Cantidad | Precio | Descripción | Cantidad | Precio |
| Computadora | 5 | 20000 | Un archivo | 6 | 1800 |
| Impresora y escáner | 3 | 15000 | Un escritorio | 7 | 7000 |
| Osciloscopio | 1 | 5000 | Servidor | 1 | 10000 |
| Fuente de poder | 1 | 1500 | Sillas | 14 | 11200 |
| Multímetro | 2 | 1500 | Cautín | 2 | 700 |
| Juego de pinzas | 3 | 1402 | Taladro | 2 | 4600 |
| Juego de brocas | 3 | 5400 | Mesa de juntas | 1 | 1200 |
| Juego de desarmadores | 3 | 1500 | Sillas para mesa de juntas | 6 | 2400 |
| Una grapadora | 7 | 1400 | Juego de baño | 2 | 5800 |
| Unas tijeras | 7 | 210 | Gavetas de herramientas | 3 | 19500 |
| Sub total | | 52912 | | | 64200 |
| Total | | | | | 117112 |

Gastos variables:

| Calculo de costos variables | | |
|--------------------------------------|----------|--------------|
| Descripción | Cantidad | Costo |
| Pago de servicio de internet | por mes | 500 |
| Pago de publicidad en redes sociales | por mes | 200 |
| Caja de hojas de papel | 1 | 535 |
| Un juego de plumas | 1 | 40 |
| Una caja de lápices | 1 | 40 |
| Una libreta | 1 | 40 |
| Un celular | 1 | 1500 |
| Una caja de grapas | 1 | 85 |
| Rollo de cable eléctrico | 1 | 700 |
| Rollo de cable de red | 1 | 700 |
| Rollo de cable de 14 hilos | 1 | 700 |
| Rollo de soldadura para cautín | 1 | 150 |
| Renta del local | por mes | 5000 |
| Total | | 10190 |

4) ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO:

Se planea que para adquirir financiamiento es necesario hacer uso del equipo para diversificar el sistema y crear innovaciones, así como ofertar cursos para prestadores de servicio en técnicas y mejora en su forma de presentación personal.

La apertura de creación de nuevas aplicaciones también dará un ingreso extra a la compañía y con ello lograr inyectar capital a la empresa.

ANEXOS:

CURRICULUM VITAE



1. DATOS GENERALES

Nombre completo: Manuel Méndez Arcos.

CURP: MEAM850506HMCNRN02.

Fecha de Nacimiento: 06 de mayo de 1985.

Lugar de Nacimiento: Toluca, México.

Años cumplidos: 31 años.

Sexo: Masculino.

Nacionalidad: Mexicana.

Domicilio Particular Actual: C. Torres de San Juan 6653, Col. Juárez Nuevo;

Cd. Juárez, Chihuahua.

Teléfonos de localización: Casa. 3905031 Cel. 656 3 16 65 22

Estado civil: Soltero.

2. DESARROLLO ACADEMICO

Nombre de la Institución: Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

Periodo cursado: Agosto/2014 - actualmente

Comprobante de Estudios: Título en proceso; Ing. Mecatrónica

Nombre de la Institución: Colegio de Bachilleres Plantel 7
Periodo cursado: 2000 - 2003
Comprobante de Estudios: Certificado

Nombre de la Institución: Secundaria Estatal 3012
Periodo cursado: 1997 - 2000
Comprobante de Estudios: Certificado

3. EXPERIENCIA LABORAL

Nombre de la Institución: RBE IV
Puesto desempeñado: MATERIALISTA
Periodo laboral: Enero/2014 – Agosto/2014
Descripción de las funciones: Surtiendo las estaciones de producción.
Logros obtenidos: Lograr el financiamiento de estudios universitarios.
Nombre de su jefe inmediato: Lic. Cesar Fierro

Nombre de la Institución: Grupo SIESA
Puesto desempeñado: Oficial de resguardo bancario.
Periodo laboral: Marzo/2010 – Enero/2011
Descripción de las funciones: Brindar seguridad a los clientes y personal bancario.
Logros obtenidos: Reconocimiento de cualidades y tácticas de seguridad bancaria.
Nombre de su jefe inmediato: Lic. Raymundo Serrano.

Nombre de la Institución: EPSON DE JUAREZ
Puesto desempeñado: Practicante de ingeniería.
Periodo laboral: Marzo/2009 – Agosto/2009.
Descripción de las funciones: Mejoramiento de estaciones de producción.
Logros obtenidos: Reconocimiento de habilidades de manejo de herramientas de automatización.
Nombre de su jefe inmediato: Ing. Manuel Jiménez.

Nombre de la Institución: CASA II
Puesto desempeñado: Operador universal
Periodo laboral: Julio/2008 – Marzo/2008.
Descripción de las funciones: Manejo de herramientas y máquinas de embobinado y manufactura de motores eléctricos.
Logros obtenidos: Reconocimiento de avance y manejo de maquinaria.
Nombre de su jefe inmediato: jefe de grupo.