

Tarea EIE02

Christopher Vera McCaffery

FICHA TRABAJO: SELECCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.

Nombre y Apellidos

Christopher Vera McCaffery

1. DESCRIPCIÓN DE LAS IDEAS DE NEGOCIO A EVALUAR

IDEA 1 Descripción: principales servicios y características generales

Juego basado en criptomonedas con el modelo "Play to Earn (P2E)".
Dada la creciente demanda por parte de usuarios de formas de entretenimiento interactiva y el creciente descontento con los trabajos convencionales, mucha gente busca formas alternativas para ganarse la vida como hemos podido comprobar con el Boom de los NFT y las criptomonedas.
La empresa ofrecería juegos con énfasis en el aspecto social que les permitiría obtener monedas digitales las cuales a su vez podrían utilizar para adquirir servicios dentro del juego o cambiarlas por dinero real en un mercado de criptodivisas. El producto no haría uso de servidores, ya que utilizaría tecnología descentralizada.

IDEA 2 Descripción: principales servicios y características generales

Empresa de seguridad informática.
Se ofrecerían soluciones de seguridad de CISCO y Juniper a empresas, desde pymes a grandes empresas.
Se ofrecería infraestructura de seguridad para redes, servidores de correo y dispositivos móviles. Se intentaría hacer especial hincapié en la protección de maquinaria industrial, ya que a día de hoy está muy de moda paralizar una industria por completo mediante ataques informáticos. El foco del esfuerzo se centraría en la seguridad en los servidores de correo y la red para evitar ataques de ransomware y en la creación continua de backups para que, en caso de que se sufra un ataque, el daño sea mínimo.
La empresa se centraría en empresas de la provincia de Guadalajara y alrededores para que, en caso de que sea necesario, se pueda enviar a un técnico para que haga reparaciones in situ en el menor tiempo posible y sin tener que mantener oficinas repartidas por todo el país.

IDEA 3 Descripción: principales servicios y características generales

Reacondicionamiento de equipos informáticos.
Compra de "chatarra" informática para su reparación y posterior venta. Aunque el grueso del negocio sería para preparar ordenadores relativamente modernos para empresas, centros educativos etc. también se dedicaría parte del negocio a la reparación y puesta a punto de equipamiento informático antiguo, como ordenadores anteriores al año 2000, monitores CRT, iPods etc.

CRITERIOS de EVALUACIÓN	Puntuación 1-10			Observaciones
	Idea 1	Idea 2	Idea 3	
Inversión necesaria y recursos disponibles	6	3	7	Menor puntuación a mayor dificultad
Demanda potencial	8	6	3	A mayor demanda mayor valor
Evolución del número de consumidores	9	5	4	A mayor potencial de crecimiento, mayor puntuación.
Número de competidores	0	2	6	Cuanta más competencia, menor puntuación
Importancia de los competidores	3	2	5	Competidores más fuertes, menor puntuación
Poder de negociación con los proveedores	9	2	6	A mayor número de proveedores posibles, mayor puntuación
Necesidad de conocimientos o titulaciones específicas	3	6	9	Mayor puntuación si disponemos de ellos o podemos adquirirlos.
Necesidad de canales de venta	3	7	8	Cuanto más complejos sean los canales, menor puntuación
Originalidad o elementos innovadores	3	2	3	Puntuación más alta la originalidad e innovación
Acceso al personal adecuado	2	6	8	A mayor disponibilidad de personal, mayor puntuación
Dedicación requerida	2	7	8	Mayor dedicación, menor puntuación
Rentabilidad esperada	9	7	3	Cuanto más rentable, mayor puntuación
Éxito de negocios similares	2	8	4	Mayor puntuación cuando existan negocios similares de éxito.
Afinidad con gustos y aficiones	7	8	9	A mayor afinidad, mayor puntuación
Afinidad con capacidades personales	7	7	8	A mayor afinidad, mayor puntuación
Apoyo familiar	0	0	0	A mayor apoyo, mayor puntuación
TOTAL PUNTOS	73	78	91	

Fuente tabla: [Factoría de Emprendedores](#)

NOTA: Trata de valorar objetivamente. Comenta en tu entorno y en el foro del curso tus ideas, pide opiniones, escucha esas valoraciones. Si es posible contacta con profesionales del sector y contrata con ellos tus propuestas.

IDEA SELECCIONADA

Seleccionaremos la idea de la empresa de seguridad. En un principio parecería que la empresa de reparación y venta de equipamiento informático sería la correcta, pero la baja rentabilidad de esos servicios harían que la expansión y crecimiento de la empresa fuesen muy lentos. En cambio, si llevamos a cabo la idea de la empresa de seguridad y sale bien, se podría organizar un departamento para la reparación y venta de equipamiento informático utilizando los contactos que ya tenemos como potenciales clientes/proveedores.

Ficha: ELABORANDO NUESTRO PLAN DE EMPRESA

Nombre y Apellidos

Christopher Vera McCaffery

Describe la Idea del negocio que vas a constituir.

MF&P Security ha sido creada con la misión de proporcionar seguridad, prevención y gestión de riesgos al tejido empresarial de Guadalajara y alrededores. Ofrecemos seguridad a medida para todo tipo de empresas, desde pymes hasta multinacionales, proporcionando siempre la más férrea seguridad. No solo respondemos a las amenazas o ataques que nuestros clientes sufren, desde el minuto uno diseñamos infraestructuras y planes de prevención para que dichos ataques nunca ocurran y el cliente pueda trabajar a plena capacidad y con todas las garantías de seguridad.

Nuestro equipo está formado por:

Christopher Vera McCaffery, técnico superior en desarrollo de aplicaciones y experto en CCIE Security y CCIE Enterprise. Cuenta con amplia experiencia en materia de seguridad informática y gestión de redes, habiendo trabajado para grandes empresas como Banco Santander, Grupo Atresmedia e Inditex.

Jorge Fernández Galindo, licenciado en Derecho y Administración de Empresas (DADE), cuya carrera profesional le ha hecho todo un experto en el campo del derecho informático, y cuyos estudios le capacitan para encargarse de todo lo relacionado con la formación de la empresa, redacción de contratos y otros asuntos no relacionados directamente con la seguridad informática.

Badim Parkomenko, criminal informático que a los 12 años paralizó la red ferroviaria de Inglaterra desde su casa en Kiev. Ahora utiliza sus conocimientos para hacer el bien. No tiene educación formal más allá de la educación secundaria y su principal fuente de ingresos son las competiciones de "hacking", habiendo sido medallista las últimas 8 ediciones de PicoCTF y 3 ciberolimpiadas.

Identifica los objetivos a lograr en tu negocio.

El primer paso, antes de establecer la empresa, es hacer un estudio de mercado para identificar a los posibles clientes. Se investigarán las empresas en las zonas industriales y empresariales de la provincia de Guadalajara, dando especial importancia a las empresas cuyo volumen de negocio o importancia estratégica las convierta en objetivos susceptibles de sufrir ataques.

También nos centraríamos en empresas de reciente creación que todavía no cuenten con proveedores de seguridad.

A corto plazo nuestro objetivo es conseguir al menos un cliente grande que nos permita mantener la empresa abierta. Damos por hecho que dicho cliente tardará en llegar, así que mientras tanto ofreceremos servicios básicos a pequeñas y medianas empresas. Cuando no estemos trabajando directamente con un cliente, emplearemos ese tiempo en desarrollar herramientas y técnicas propias para tener ventaja sobre los competidores que solo implementan soluciones de otras empresas, como CISCO o Juniper. También mejoraremos la formación de los empleados ofreciendo cubrir los costes de cursos y certificaciones de las últimas tecnologías.

Una vez la empresa tenga una cartera de clientes importante y haya beneficios constantes, el objetivo sería expandir la empresa al resto de Castilla la Mancha y la Comunidad de Madrid, montando oficinas donde sea necesario para poder dar un servicio rápido a nuestros clientes. Estando ya establecidos, pondremos mucho empeño en conseguir contratos con Datacenters y administraciones públicas.

A muy largo plazo, el objetivo es cubrir toda España y partes de Europa como Portugal y Francia. Habría que hacer un estudio de mercado para adentrarnos en el mercado de EE.UU y América Latina.

Define posibles estrategias a seguir.

Una posible forma de captar clientes en un principio sería ofrecer auditorías de seguridad gratuitas, para mostrar al cliente cómo podríamos haber atacado a su empresa si fuésemos un actor malicioso y, una vez vean lo vulnerable que es su negocio, ofrecer nuestros servicios.

Una vez la empresa esté establecida y contemos con un catálogo de herramientas propias, intentaremos eliminar en todo lo posible el papel que juegan nuestros proveedores para reducir los gastos. Con suerte para entonces ya contaremos con una reputación que atraerá a nuevos clientes, pero seguiremos ofreciendo las auditorías gratuitas.

Con una cuota de mercado aceptable intentaremos obtener contratos con las empresas más grandes del país y nos expandiremos al extranjero. Llegados a este punto centraremos una gran parte de los beneficios en el desarrollo de nuevas tecnologías y la fabricación de nuestro propio hardware, como switches, routers, servidores etc.