



SEP
SECRETARÍA DE
EDUCACIÓN PÚBLICA



Negocios Electrónicos

Plan de negocio

Nombre del alumno: Luis Carlos Anaya Avalos

Matrícula: 1630227

Nombre del maestro: Mario Humberto Rodríguez Chávez



13/07/2020

Índice

❖ Resumen ejecutivo	2
❖ Descripción de la empresa	2
❖ ¿Qué hacemos?	2
❖ Plan de mercadeo	3
❖ Plan de operaciones	3
❖ Plan de recursos humanos y financiero	3
❖ Diseño y desarrollo web	3
❖ Análisis FODA	5
❖ Situación actual	5
❖ Debilidades del mercado actual	6
❖ Fortalezas del mercado actual	6
❖ Áreas de oportunidad	7



Resumen ejecutivo

Computer solutions es una empresa que se crea en Julio del 2020 en medio de una situación especial de pandemia, donde la situación amerita o requiere de comunicación y trabajo a distancia, siendo la mira de la empresa satisfacer esta necesidad inmediata, pero también prepararse para el nuevo mercado al que ofrecerle un servicio de calidad, intuitivo y con la oportunidad de ser remoto, para su uso de manera flexible en cualquier momento y lugar donde se cuente con conexión de internet.

Descripción de la empresa

Computer solutions es una empresa de servicios integrales que ofrece asesoramiento y apoyo, estando especializada en el ámbito de las nuevas tecnologías e Internet.

Como empresa de servicios integrales, Computer Solutions Sistemas cubre la totalidad de las áreas de negocio relacionadas con las nuevas tecnologías: desarrollo de páginas web, negocio online, desarrollo y adaptación de aplicaciones web de gestión, creación y adaptación digital, marketing directo y on-line, aplicaciones a medida, mantenimiento y soporte técnico.

¿Qué hacemos?

Desarrollamos diferentes soluciones ajustadas a cada cliente en particular según sus características. Trabajamos con cada persona y entidad en el análisis de necesidades y se diseña y desarrolla un producto adecuado y diferente para cada cliente. Este proceso genera un producto diferenciador para cada entidad.

Diseño y desarrollo web

Diseño y desarrollo web (páginas web adecuadas a las necesidades del cliente, como web corporativas, negocios online, representación de negocios en internet...), portales temáticos, Aplicaciones a medida para entidades

Soporte y mantenimiento

Mantenimiento y soporte informático, desde la creación y mantenimiento de redes de trabajo y servidores.

Marketing online

Diseño de marketing online, desde el alta y posicionamiento en buscadores hasta el diseño y creación de campañas de publicidad por internet, mailing electrónico, fidelización de clientes, gestión de redes sociales.



Plan de mercadeo

Nuestros clientes son en principio pymes locales, pero con mira a expandirse eventualmente a satisfacer necesidades y proyectos de empresas o instituciones más grandes y complejos.

Plan de operaciones

Nuestro modus operandi comprenderá de una estrategia de crecimiento paulatino donde lo más importante será la satisfacción del cliente y promocionarnos por medio de nuestro servicio con el boca en boca, para de esa forma hacernos fama y promoción con nuestro excelente servicio sin tener que pagar los elevados costos de una promoción paga con medios de comunicación tradicionales.

Plan de recursos humanos y financiero

Nuestra empresa planea contratar en primer medida a los mejores promedios de universidades locales, entrenándolos en la visión de la empresa para así tener una base sólida con la cual comenzar con los proyectos de las pymes locales, ya que de otra forma serían mucho más elevados los costos de contratar expertos en el tema, siendo si acaso requeridos y contratados para actividades muy puntuales, pero eso sería en principio, porque el plan de escalabilidad de la empresa prevé que la base inicial de empleados incremente su valor con la experiencia y cuando la empresa pueda tomar proyectos más ambiciosos ya haya despegado económicamente para así poder contratar más profesionales especializados.



.- Características de la Empresa

Sector	B2C (comercio electrónico)
Actividad	Tienda online de venta de servicios web.
CNAE	4791 comercio al por menor por Internet
Forma Jurídica	Trabajador autónomo
Instalaciones	Domicilio personal (alta en IAE)
Equipos y maquinaria	Equipos informáticos, software, mobiliario...
Personal y estructura organizativa	Un promotor/trabajador
Cartera de Servicios	Venta y renta de servicios web.
Clientes	Consumidores finales.
Herramientas de Promoción	Campañas en Google, marketing online, posicionamiento y la propia página web, redes sociales (página de Facebook)
Inversión	3,000 pesos mexicanos
Facturación	Electrónica

Cuadro.- Resumen de los datos económicos y financieros

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión total	3,000	5,000	10,000	30,000	100,000
Fondo de maniobra inicial	0	2,000	5,000	20,000	50,000
Recursos propios	3,000	5,000	10,00	30,000	50,000
Recursos ajenos	0	0	0		50,000
Previsión de ventas	10,000	20,000	50,000	70,000	150,000
Resultados estimados después de impuestos	8,620.69	17,241.38	43,103.45	60,344.83	129,310.34
Tesorería acumulada	5,620.69	12,241.38	33,103.45	30,344.83	29,310.34



Análisis FODA



Situación actual

“Computer Solutions” ofrece servicios de configuración y mantenimiento de servicios web para empresas locales, por medio del Internet se puede trabajar y sacar provecho de la tecnología para trabajar a distancia por la situación actual de pandemia, siendo así una opción idónea para las empresas que necesitan apoyo y crecimiento en sus plataformas virtuales.

Cada día surgen nuevas necesidades y oportunidades en los negocios, y es vital que las herramientas se adapten a cada una de ellas para poder desarrollar la creación de una amplia gama de herramientas que puedan ser

de gran utilidad en base a la gestión de negocios autónomos a la mayor parte son tiendas y pymes.

La nube es el eje en donde nos movemos todos, y en “Computer Solutions” lo sabemos, el software empresarial no es una excepción.

Más en estos tiempos donde la economía mundial se ha visto afectada por agentes de salud, ajenos al ámbito laboral.

Hemos visto que el Home Office ha llegado para quedarse, ya que fue una necesidad el trabajar de forma remota para poder continuar relativamente con los trabajos en sí. La mayoría de necesidades que el mercado actual intenta cubrir se basa en sectores empresariales que buscan módulos de facturación, compras, almacén, CRM, TPV e integraciones con los principales eCommerce y pasarelas de pago.



Fortalezas del mercado actual

Una empresa que se especializa en creación y desarrollo de aplicaciones y soluciones web, se basa en la alta disponibilidad del mercado, busca siempre la innovación haciendo uso de herramientas y habilidades como la tecnología y la creatividad vanguardista para soluciones satisfactorias con constante excelencia.

A medida que se aumenta la demanda de servicios web y al increíble aumento de dispositivos inteligentes junto al aumento de capacidades de las redes móviles, se debe tener en claro que alcance de *conocimientos de los dispositivos*, es imprescindible para definir buenos requerimientos técnicos y funcionales.

Si bien se sabe, la mayoría de las empresas en el ámbito del desarrollo web y servicios, aún no se ha sabido trabajar con las diferentes plataformas que existen en el mercado, el análisis de este será más general.

Fortalezas que se encuentran en el mercado hoy en día son:

- Personal altamente capacitado
- Tendencia al crecimiento
- Punto de encuentro de demanda con oferta
- Precios razonables en base a la demanda
- Atención al cliente personal y flexible
- Ventajas especiales al ofertar el resultado del producto.



Debilidades del mercado actual

El mercado actual es una estrategia vital del marketing para cualquier negocio que desea atraer clientes, esta estrategia debe asegurar que los servicios satisfagan las necesidades que el cliente solicita sin importar el plazo o su desarrollo.

Para lograrlo se necesita tener la capacidad de cambiar las percepciones que el cliente a veces demanda, identificando los puntos deficientes con los que el mercado actual no cuenta.

Todo es en base a obtener un beneficio convirtiendo debilidades en nuevas oportunidades para sobresalir como negocio en un mercado objetivo.

Se debe tomar en cuenta que al tomar estos puntos podrían afectar la comercialización del negocio, pero se debe iniciar un análisis profundo al investigar a los clientes más exigentes del mercado, eso ayudara a construir una reputación e imagen honesta en el mercado.

La empresa trata de mejorar día con día identificando las debilidades que cualquier empresa inicial atraviesa como:

- No ser fabricantes de hardware
- Bajo nivel de estudio de mercado
- Recursos financieros limitados
- Falta de reputación entre empresas
- Sistemas contables ineficientes

Por otro lado, existen Amenazas al iniciar tales como:

- Robo de ideas
- Competencia en desarrollo
- Bajo poder adquisitivo
- Aparición de nuevos competidores
- Aumento de costos
- Actualización de versiones sofisticadas o incluso baratas de un producto o servicio.
- Reducción de demanda global



La competencia

Identificación de las empresas competidoras y diferencias

Cuadro.- Competidores de la zona de actuación

Competidores	Quiénes	En qué se diferencian
Servicios web	Damtec	Experiencia y reputación
Producto 2		
Producto 3		
Servicio 1		
Servicio 2		
Servicio 3		

Nuestro principal competidor es una empresa de renombre, con experiencia y reputación local.

Pero nuestra estrategia es no enfrentar directamente su target de clientes en los primeros 5 años o hasta estar consolidados, con pequeños proyectos de pequeñas y medianas empresas a las cuales no se les brinda la suficiente atención por lo poco redituable que son los proyectos por separado, pero si logramos aprovechar a la mayoría de negocios posibles, el negocio puede ser muy rentable.



Áreas de oportunidad

Para desarrollar servicios con altas expectativas en el entorno laboral de hoy en día es importante contar con el tiempo óptimo para que la realización sea satisfactoria, sin llegar a ser exigente con el personal.

Sino exigir la misma calidad de trabajo, sobreponiendo siempre la ética y los valores inculcados por la empresa para lograr el correcto desarrollo del proyecto en cuestión, estas habilidades se verán reflejadas en las tareas solicitadas a cualquier área de la empresa, y más tratándose de la materia de desarrollo web y de software.

Obtener oportunidades para el desarrollo de las actividades, logra que se organice más el tiempo para planear otras actividades que ayudan a mejorar.

Tales como:

- Mercado al alza
- Creación de sociedades comerciales
- adaptabilidad a los diferentes ingresos de los clientes
- Disponibilidad de software libre
- Innovación en proyectos
- Aprovechar la necesidad del trabajo a distancia
- Aprovechar la poca atención prestada a los pequeños negocios locales

