

Práctica 5 Proyecto Final

Empresa de diseño UI con gráficos 3D por computadora
Universidad Politécnica de Victoria

NEGOCIOS ELECTRÓNICOS

Alumno: Perla Cecilia Nava Cepeda

MSI Mario Humberto Rodríguez Chávez

01 - Agosto - 2020

PRESENTACIÓN



DISEÑO UI Y GRÁFICOS 3D

El diseño es el pensamiento hecho visual

CEO: Perla Cecilia Nava Cepeda

Teléfono de contacto: 8341463055

Dirección del negocio: Fraccionamiento Haciendas del Bosque, Calle Ceiba #3432

Periodo de tiempo: 13-07-2020 - 13-07-2021

Fecha del plan: 13-07-2020

ÍNDICE

1.0 RESUMEN EJECUTIVO

1.1 OBJETIVOS

1.2 MISIÓN

1.3 VISIÓN

2.0 PERFIL DE LA EMPRESA

2.1 ¿QUÉ ES CICI?

2.2 PRODUCTOS Y SERVICIOS

3.0 PLAN DE MERCADEO

3.1 ANÁLISIS FODA

3.2 ANÁLISIS PEST

3.3 TARJETA DE REGISTRO BALANCEADA

3.4 LLUVIA DE IDEAS

3.5 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

3.6 PATRONES DE COMPETENCIA Y COMPRA

4.0 PLAN DE OPERACIONES

4.1 ESTRATEGIA DE MERCADO

4.2 ESTRATEGIA DE VENTA

4.3 PRONÓSTICO DE VENTAS

5.0 PLAN DE RECURSOS HUMANOS

5.1 PLAN DEL PERSONAL

5.2 ORGANIGRAMA

6.0 PLAN FINANCIERO

6.1 RESUMEN DE FLUJO DE CAJA

6.3 BALANCE DE SITUACIÓN

6.4 VENTAS Y COMPRAS DE CAPITAL

1.0 RESUMEN EJECUTIVO

En CiCi trabajamos para ayudar a nuestros clientes en sus negocios o campañas, como productora de contenidos visuales claves para sus negocios. Nuestro compromiso en los plazos de entrega y calidad del trabajo a precios competitivos es la diferencia que marcamos en el mercado.

Un equipo de ingenieros en tecnologías de la información y comunicación experimentados, trabajarán y verán por el buen resultado de tu proyecto. Nuestra mayor satisfacción es que consigas tus objetivos con nuestra aportación.

Aunque somos unos enamorados de nuestra profesión y de la tecnología, lo más importante para nosotros son las personas, porque son el pilar de lo que hoy es CiCi, no sólo por su conocimiento, si no por su carisma y por su personalidad que hacen de CiCi una empresa dinámica, joven pero con mucha experiencia y con mucha proyección.

1.1 OBJETIVOS

Lo que CiCi busca es posicionarse en un futuro como un estudio de graficación y animación por computadora, poder colaborar con empresas que se dediquen al desarrollo de videojuegos 3D o producir cortometrajes 3D, aunque este objetivo puede llevar a la empresa a dejar de dedicarse en el diseño de interfaz de usuario.

1.2 MISIÓN

Nos enfocamos en los elementos dentro de la pantalla y su distribución. Proporcionar una mezcla de objetos, colores, sonidos, imágenes y movimientos que son elementales para dar una mejor experiencia de usuario y que este encuentre con facilidad lo que busca, a la vez que proporcionamos gráficos 3D para una mejor representación de la información del sitio.

1.3 VISIÓN

Ser una empresa que los clientes siempre tengan como primera opción y que el usuario se sienta cómodo y satisfecho con nuestro servicio.

VALORES:

- Calidad.
- Responsabilidad.
- Integridad.

2.0 PERFIL DE LA EMPRESA

2.1 ¿QUÉ ES CICI?

CiCi es una organización que diseña gráficos en México desde el 2020, fundada por la ingeniera Perla Cecilia Nava Cepeda. Utilizamos una representación tridimensional y que además ofrece diseños de interfaz de usuario atractivos y contenido de calidad que pueden hacer que la plataforma, sitio web o aplicación tenga mejores impresiones. A pesar del poco tiempo que lleva esta organización en el mercado, se considera que surgió desde hace algunos años por la habilidad de sus integrantes de ofrecer servicios con el mismo objetivo del diseño web y el diseño gráfico; desarrollando logotipos para pequeñas organizaciones y negocios, diseño de personajes para videojuegos y diseño de plantillas para páginas web.

2.2 PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Gráficos 3D.
- Aplicaciones Android.
- Plantillas de páginas web.
- Logos.
- Flyers.
- Animaciones 2D.
- Animaciones 3D.

3.0 PLAN DE MERCADEO

El estudio de mercado se elaboró por ahora mediante investigación en diferentes fuentes, empresas relacionadas, documentación y también mediante encuestas cortas a personas que mostraron interés en el campo de las TI, en nuestros servicios o tienen como objetivo el desarrollar un negocio o producto. Se eligió este método porque se observó que por lo menos 3 de cada 10 personas tienen un pequeño a mediano negocio o están en proceso de desarrollo de uno, y la manera en como se le presenta un producto o un servicio al cliente es lo más importante para asegurar ventas, buscar la manera que la presentación que se proporciona sea lo más ordenada y atractiva posible.

3.1 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
CAPACITACIÓN Y EXPERIENCIA. PRODUCCIÓN DE CALIDAD. PASIÓN POR LA PROFESIÓN. GRAN DEMANDA DEL PRODUCTO.	FALTA DE SUFICIENTE PERSONAL. ACTUALIZACIÓN CONSTANTE. PRECIO NO ACCESIBLE PARA PEQUEÑAS EMPRESAS.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
COMPETENCIA DÉBIL. CALIDAD EN LOS PRODUCTOS. MERCADO MAL ATENDIDO. FÁCIL EXTENSIÓN GEOGRÁFICA.	FÁCIL SURGIMIENTO DE COMPETENCIA. CAMBIOS EN LAS NECESIDADES Y GUSTOS DE LOS CONSUMIDORES. FALTA DE TIEMPO PARA CUBRIR TODOS LOS PEDIDOS.

3.2 ANÁLISIS PEST

POLÍTICO	ECONÓMICO
POSIBLES CAMBIOS EN EL ENTORNO POLÍTICO. FINANCIACIÓN. LEGISLACIÓN INTERNACIONAL.	TASAS DE INTERÉS Y TIPOS DE CAMBIO. SITUACIÓN ECONÓMICA. ECONOMÍA Y TENDENCIAS EN OTROS PAÍSES.
SOCIO-CULTURAL	TECNOLÓGICO
IMAGEN DE LA MARCA Y TECNOLOGÍA. OPINIÓN Y ACTITUD DE LOS CLIENTES. PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.	ACCESO A LA TECNOLOGÍA. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN. POTENCIAL DE INNOVACIÓN. MECANISMOS DE COMPRA DEL CONSUMIDOR. FINANCIAMIENTO PARA LA INVESTIGACIÓN.

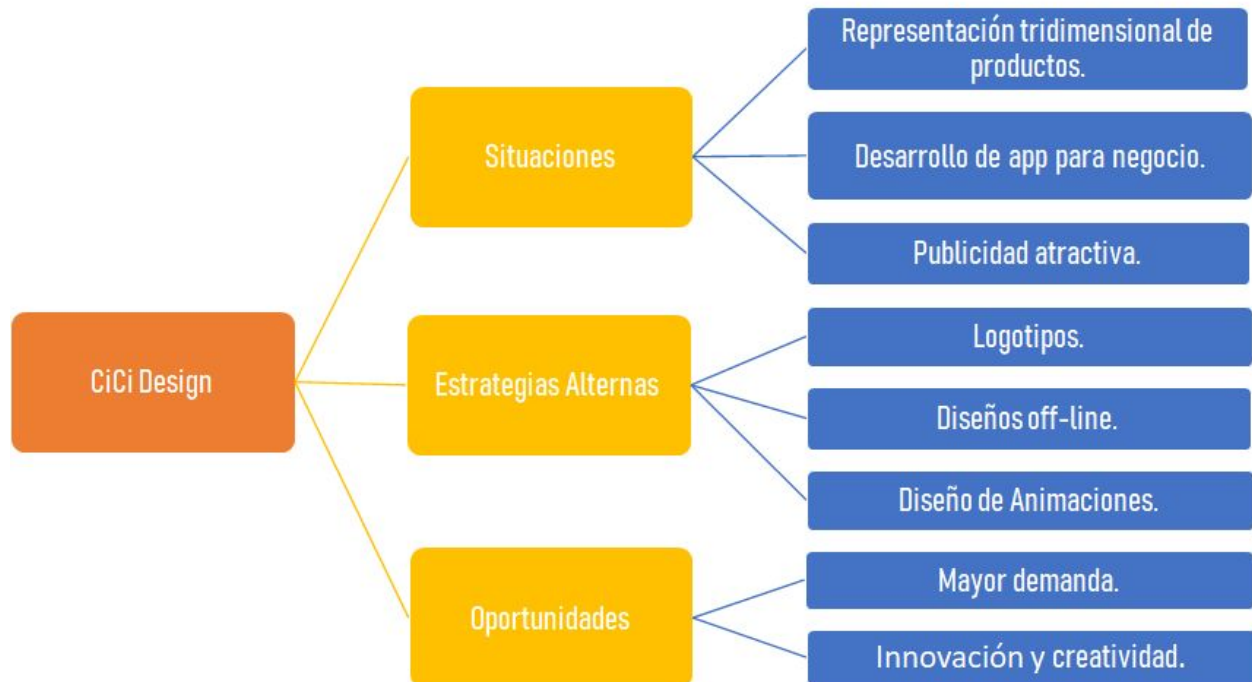
3.3 TARJETA DE REGISTRO BALANCEADA

CiCi Design en Latinoamérica implementa los gráficos 3D por computadora como un sistema para una mejor promoción e impresión de los productos de nuestros clientes. Uno de los principales fines de implementar representaciones tridimensionales es el de motivar a nuestros clientes a establecer estrategias que muestren sus productos de una manera más atractiva para sus consumidores.

OBJETIVOS	METAS	INDICADORES	INICIATIVAS
PERSPECTIVAS FINANCIERAS: AUMENTAR VENTAS Y REDUCIR COSTOS.	Aumentar las ventas y disminuir el costo de desarrollo.	Estado financiero.	Comunicación con los proveedores.
PERSPECTIVA DEL CLIENTE: SER LA PRIMERA OPCIÓN POR LA CALIDAD Y VARIEDAD DE PRODUCTOS.	Aumentar la variedad de productos cada medio año.	Nuevos productos lanzados cada 6 meses.	Espacio de innovación y desarrollo.

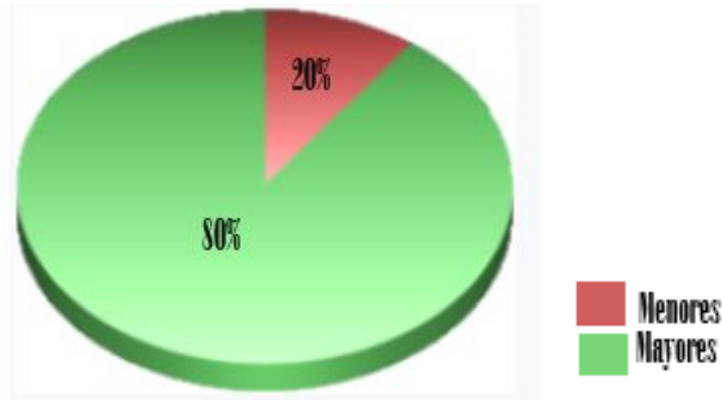
PERSPECTIVA DE LOS PROCESOS INTERNOS: DESARROLLAR NUEVOS PRODUCTOS CON FRECUENCIA.	Nuevos proyectos de desarrollo cada mes.	Informes de proyectos.	Conseguir un programa para la administración de desarrollo de productos.
PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO: CONTAR CON MÁS PERSONAL CALIFICADO.	Tener al menos tres profesionales con una maestría en el tema.	Cantidad de profesionales con un título de maestría en el tema.	Otorgar becas de maestría en el tema.

3.4 LLUVIA DE IDEAS



3.5 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Los clientes con los que CiCi Design trabaja son únicamente de un tipo, clientes de pedidos por página web o correo. Este grupo de clientes visualiza nuestros servicios, productos y proyectos anteriores para después ordenar mediante la página sus diseños preferidos o por correo en caso de requerir algo más personalizado y diferente a lo que ofrecemos online. Nuestros clientes generalmente son mayores de edad, requieren de nuestro servicio para promocionar u optimizar su negocio y/o producto. Normalmente tienen más recursos a comparación con las personas más jóvenes.



4.0 PLAN DE OPERACIONES

4.1 ESTRATEGIA DE MERCADO

Entender la naturaleza del negocio de nuestro cliente y su entorno, que es la base principal para poder aplicar planes y soluciones que marquen la diferencia.

Analizamos y estudiamos toda la información que obtuvimos hasta llegar a la comprensión de las cosas para poder hacer nuestro producto o servicio, lo que nos lleva a poder poder diseñar nuevas estrategias.

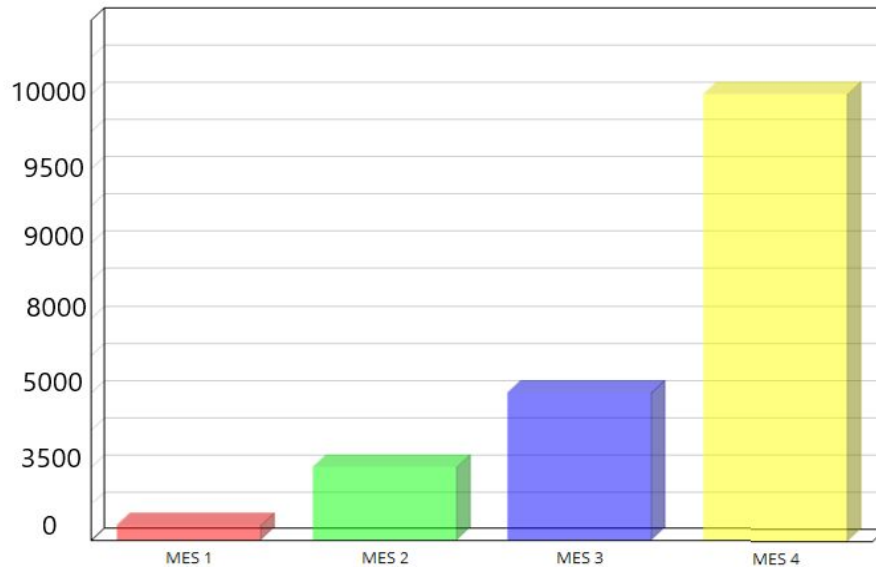
4.2 ESTRATEGIA DE VENTA

Nos enfocamos en generar buena relación con los clientes para obtener mayores resultados en cuanto a la experiencia del usuario. Por eso nos encargamos de ofrecer asesoramiento a nuestros clientes en todo momento. Todos nuestros ingenieros aparte de su constante actualización en el medio, también reciben capacitación para brindar un servicio al cliente amigable. Esperamos que nuestros clientes cuenten a CiCi Design como su primera opción. Los negocios online están creciendo mucho hoy en día, por lo que establecer relaciones a largo plazo garantizará mayor cantidad de clientes que requieran de nuestros servicios.

4.3 PRONÓSTICO DE VENTAS

Antes que nada, en los primeros 4 meses se diseñará la imagen de nuestra organización, para dirigirnos a clientes no sólo local, sino internacionalmente. Se estima que las ganancias empezarán en el primer o segundo mes, dependiendo de la efectividad de nuestra estrategia de mercado y venta.

Las ventas consistirán principalmente en desarrollo de páginas web, tanto aplicaciones Android como de escritorio, y gráficos 3D. Para el cuarto mes esperamos ver un aumento en las ventas.



5.0 PLAN DE RECURSOS HUMANOS

5.1 PLAN DEL PERSONAL

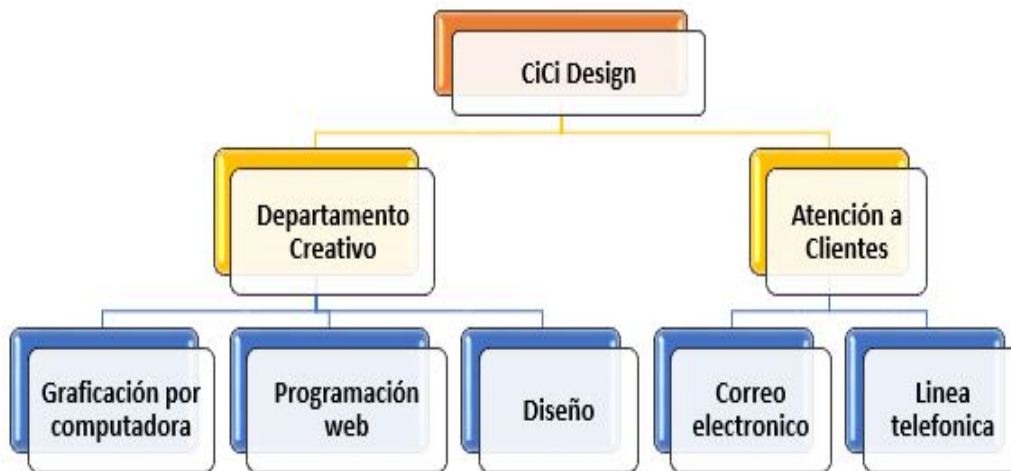
CiCi Design empleara a las siguientes personas:

- Ingenieros en tecnologías de la información: tres en el segundo mes, uno más en el mes número cuatro.
- Ingenieros en diseño gráfico visual: dos en los primeros cuatro meses.
- Agentes para atención a clientes por correo electrónico: uno durante los cuatro meses.
- Agentes telefónicos: uno en los cuatro meses.

PLAN DEL PERSONAL			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
CEO (Cecilia)	\$540,000	\$600,000	\$660,000
INGENIEROS EN TI	\$360,000	\$480,000	\$480,000
AGENTES POR CORREO ELECTRÓNICO	\$96,000	\$120,000	\$120,000
AGENTES TELEFÓNICOS	\$48,000	\$48,000	\$48,000
TOTAL DE PERSONAL	8	8	8
TOTAL	\$1,044,000	\$1,248,000	\$1,308,000

5.2 ORGANIGRAMA

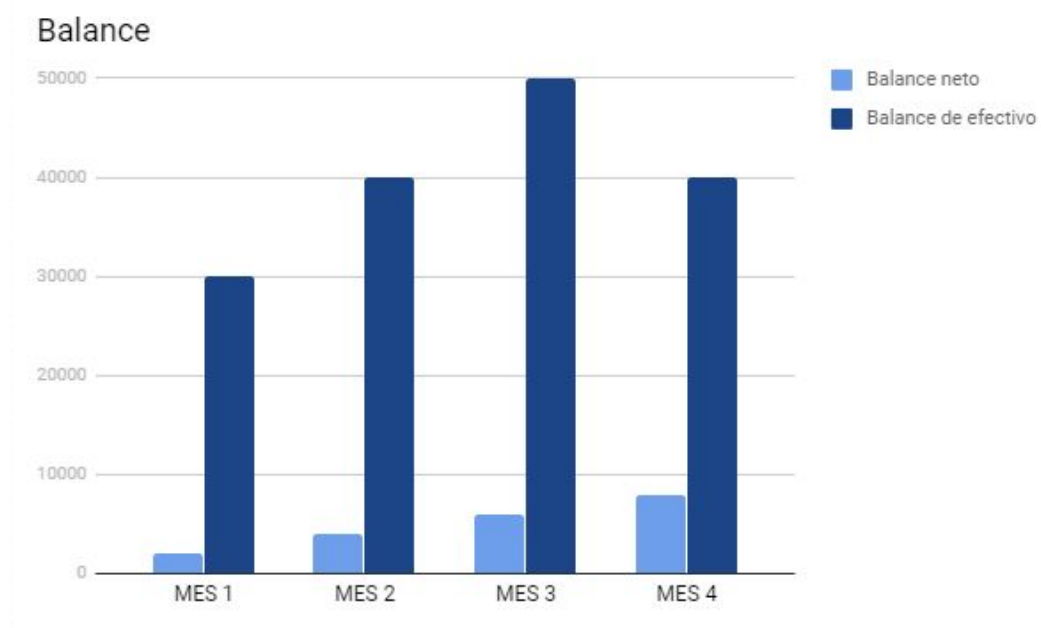
Se mostrará la distribución de roles en cada departamento y las actividades que estos desempeñan. A día de hoy, CiCi Design se divide en dos departamentos, el Departamento creativo y Atención a clientes.



6.0 PLAN FINANCIERO

6.1 RESUMEN DE FLUJO DE CAJA

El siguiente gráfico muestra el flujo de caja estimado en los próximos 4 meses:



6.2 BALANCE DE SITUACIÓN

En la siguiente tabla se muestra el balance que se estima en los siguientes años en cuanto a gastos de inventario y pagos a empleados:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
EFFECTIVO	\$1,130,000	\$1,250,000	\$1,500,000
INVENTARIO	\$440,000	\$510,000	\$560,000
TOTAL	\$1,690,000	\$1,760,00	\$2,060,000

6.3 VENTAS Y COMPRAS DE CAPITAL

La siguiente tabla y gráficos presentan las ganancias y pérdidas proyectadas:

