

S.I.G.D.

Formación Empresarial

Recode

ROL	C.I	APELLIDO	NOMBRE	E-MAIL	TEL/CEL
Coordinador	5219895-6	Quevedo	Guillermo	quevedoguillermo4@gmail.com	098669060
Subcoordinador	5196449-5	Villanueva	Kevin	kevinramirov@gmail.com	096229162
Integrante	4939967-4	De León	Marcelo	marcelodeleon290200@gmail.com	094593998

Docente: Miranda, Ariel

**Fecha de
culminación
05/09/2022**

SEGUNDA ENTREGA

I.S.B.O.

3°BB



Ubicación locativa	4
Análisis del entorno	4
Estudio de mercado	5
Identificación del consumidor	5
Segmentos del mercado	5
Competencia	5
Plan de Marketing	6
Mezcla Comercial	6
Matriz F.O.D.A	7



Ubicación locativa



Análisis del entorno

El domicilio fiscal de Recode S.R.L. es en la calle Sarandí número 433, entre las calles Zabala y Misiones del Centro del departamento de Montevideo, y su domicilio constituido en la calle Buenos aires número 679, entre las calles Bartolome Mitre y Liniers.

Se eligió esta ubicación por ser de un área céntrica muy accesible, transitada y de fácil locomoción de la capital uruguaya.



Estudio de mercado

Identificación del consumidor

Actualmente buscamos instituciones deportivas del Uruguay que tengan interés en implementar nuestro proyecto de pagina web que les permitirá organizar y gestionar todo lo referente a diferentes deportes.

Segmentos del mercado



Actualmente nuestro público objetivo son las instituciones de deportes dentro del país para que incorporen nuestro nuevo software que les permitirá administrar mejor los diferentes datos de los deportes dentro de la institución.



En segunda instancia de ReCode está como objetivo todas las empresas uruguayas pequeñas o medianas de cualquier tipo de industria que deseen automatizar sus sistemas mediante la utilización de nuestros servicios.

En última instancia tenemos empresas grandes nacionales, y empresas multinacionales de todos los tamaños dado que nuestra infraestructura actual cuenta con pocos trabajadores siendo nuevos en el mercado.

Competencia

Tomamos como competencia directa a aquellas nuevas empresas de nuestro rubro que al igual que nosotros se están buscando un lugar al igual que nosotros en el mercado y utilizan métodos similares a los nuestros.

Nuestra competencia indirecta son aquellas compañías más antiguas y ya consolidadas en el mercado que tienen más personal y capital que nuestra empresa.



Plan de Marketing

Mezcla Comercial

Producto:

El principal producto que proveemos consta de páginas web a empresas o particulares que las requieran a medida, además de entregar la página web nuestra empresa cuenta con un servicio de capacitación para un correcto funcionamiento de la página. También ofrecemos un servicio de mantenimiento y seguimiento de la página para actualizarla constantemente y mantener una experiencia agradable y renovada.

Precio:

Nuestros precios son adaptables al presupuesto de nuestros clientes. Este costo se forma con la cantidad de horas y funciones que este requiera.

Plaza:

Nuestra empresa se maneja sobre todo por e-mail y cuando se concreta un acuerdo se recurre a solicitar una entrevista más a fondo en nuestro local para concretar y poder finalizar el acuerdo.

Promoción:

Pensamos en utilizar principalmente plataformas modernas como lo son las redes sociales tales como Facebook, Instagram, Twitter, entre otras para promocionar nuestros servicios y llegar a la máxima cantidad de gente posible.



Matriz F.O.D.A

		POSITIVO	NEGATIVO
INTERNO	FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibilidad horaria • Personal capacitado y en continua capacitación • Ubicación céntrica dentro de la capital. • Atención personalizada vía email. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa nueva en el mercado. • Poco personal. • Baja campaña publicitaria. • Poco presupuesto
	OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • La demanda es cada vez más alta. Las páginas web son cada vez más requeridas por las grandes y pequeñas compañías. 	<ul style="list-style-type: none"> • Constante creación de nuevas empresas del rubro en el mercado.
EXTERNO	DEBILIDADES		
	AMENAZAS		



INTERNAS

FORTALEZAS

-Flexibilidad horaria: Nuestro personal posee flexibilidad horaria a hora de atender dudas y atender a nuestros clientes.

-Personal capacitado y en continua capacitación: Nuestro personal posee capacitación en varios lenguajes de programación como lo son, HTML, JAVASCRIPT, CSS, PHP y MYSQL, y se encuentran continua capacitación para ofrecer el mejor servicio

-Ubicación céntrica dentro de la capital: Nuestra sucursal se encuentra en una ubicación céntrica dentro de la capital uruguaya lo que facilita a nuestros clientes el acceso.

-Atención personalizada vía email: Nuestro equipo estará siempre operativo para resolver dudas a los clientes vía email.

DEBILIDADES

-Empresa nueva en el mercado: Al ser una empresa nueva en el mercado estaremos compitiendo con empresas ya reconocidas en el mercado.

-Poco personal: Nuestra empresa cuenta con poco personal por lo que tener muchos proyectos a la vez podría generar un problema.

-Poco presupuesto: Dado nuestro reciente inicio nuestro capital es muy reducido y limitado.

-Baja campaña publicitaria: Dado nuestro bajo presupuesto no nos podemos permitir grandes gastos en publicidad.



EXTERNAS

OPORTUNIDADES

Fuerte demanda de páginas web en el mercado: Cada vez empresas de todos los tamaños en todo el mundo buscan tener su propia página web ya sea para promocionar sus productos como para que sus productos puedan ser vistos en más general.

AMENAZAS

Constante creación de nuevas empresas del rubro en el mercado: Al ser un rubro bastante nuevo con muchas demandas varias empresas se han interesado en este y deciden comenzar