

Sisviansa

Tercero BD

Integrantes:

- Leandro Díaz
- Andrei Chystakhvalau
- Mateo Martinez
- Brandon Alencastro
- Ezequiel Afonso
- Leonardo Viera

Materia:

- Formación Empresarial

Nombre del docente:

- SILVIA NORAH BRIGANTE BENAS.

Fecha de culminación:

- 10/09/2023.

Número de entrega:

- Segunda entrega.

Índice

Análisis FODA Door's.....	1
Forma jurídica y régimen tributario que adoptará la empresa.....	3
Identificación del consumidor y segmentos del mercado.....	4
Investigación Del Mercado.....	5
Plan de recursos:.....	7
Plan de recurso:.....	8
Localización de la empresa.....	10
RECURSOS HUMANOS:.....	11

Análisis FODA Door's

Análisis interno:

Fortalezas:

Empresa de software que trabaja con tecnologías de la época .
 Experiencia en trabajos grupales.
 Personal con alta visión a futuro en desarrollo de sistemas.
 Empresa proactiva con buen desempeño en trabajo en solitario como en conjunto.
 Motivación .
 Interés .
 Base tecnológica .

Debilidades:

Nula experiencia en el rubro.
 Falta de conocimiento técnico..
 Miedo a mejorar.
 Empresa nueva en el rubro.
 Falta de comunicación.

Análisis externo:

Oportunidades :

Gran potencial.

Mano de obra de bajo coste.

Creciente demanda.

Entrada a nuevos mercados.

Realización de atento seguimiento de los productos desarrollados.

Cubrir necesidades de actualización y manejo de software conocidos en empresas.

Productos de software a costos relativamente competitivos con otras empresas.

Personal joven dispuesto a aplicar nuevas tecnologías en las empresas.

Amenazas:

Gran cantidad de empresas en el mercado.

Poca confianza en la empresa.

Empresas ya posicionadas ofrecen menor tiempo de respuesta y mayor cantidad de soluciones.

Nuevos competidores.

Posibilidad de ser alcanzado por competidores nuevos en poco tiempo.

Mercado vulnerable a cambios

Forma jurídica y régimen tributario que adoptará la empresa

Forma jurídica de nuestra empresa: Optamos por una SRL (Sociedad de responsabilidad limitada) Ya que somos 6 socios y antes cualquier eventualidad hacia la empresa responde acorde al capital aportado Además esta opción permite expandirnos

Régimen tributario de nuestra empresa: Optamos por el régimen simplificado ya que el volumen de ingreso no es muy elevado y de esta manera ahorramos en impuestos.

Identificación del consumidor y segmentos del mercado

Para la identificación del consumidor Y los segmentos del mercado se tomó en cuenta la encuesta, de allí pudimos sacar los datos que se muestran a continuación.

El identificador está en la necesidad de las personas de tener acceso a comidas nutritivas y convenientes

Segmentos de mercado (Estilo de vida)

El público objetivo para las viandas en Montevideo es diverso. Incluye personas de todas las edades, ingresos y estilos de vida. Sin embargo, algunos de los principales segmentos de mercado son los siguientes.

- **Trabajadores ocupados:** Las personas que trabajan largas horas o que no tienen tiempo para cocinar optan por comprar viandas
- **Personas solteras:** Las personas solteras pueden encontrar conveniente comprar viandas para evitar cocinar para una sola persona.
- **Personas mayores:** Las personas mayores pueden tener dificultades para cocinar por sí mismas, por lo que las viandas pueden ser una buena opción.
- **Familias:** Las familias que buscan una opción de comida rápida y saludable pueden optar por comprar viandas.

Investigación Del Mercado

Durante la investigación del mercado hicimos varias preguntas a diferentes personas de distintas edades, esto lo hicimos para comprender mejor las necesidades y deseos de nuestro público objetivo.

Esta información nos ayudará para crear una página web que sea atractiva y relevante para el usuario. También se tomará en cuenta el uso de redes sociales para llegar a más público.

A continuación algunas preguntas que hicimos!

- ¿Cuál es tu comida favorita para llevar?
- ¿Cuánto estás dispuesto a pagar por una comida para llevar?
- ¿Qué tipo de comida para llevar prefieres?
- ¿Dónde prefieres comprar comida para llevar?
- ¿Cómo te enteras de las nuevas opciones de comida para llevar?

El mercado de viandas en Montevideo está creciendo rápidamente. Cada vez más personas están optando por comprar viandas preparadas para ahorrar tiempo y dinero.

Según un estudio reciente, el mercado de viandas en Montevideo está valorado en 100 millones de dólares y se espera que crezca a una tasa anual del 10% en los próximos cinco años.

Para que tengamos un mayor impacto de ventas se deberá de tomar en cuenta esto:

- La página tiene que ser fácil de usar y navegar. Las personas deben poder encontrar rápidamente lo que están buscando.
- Debemos utilizar imágenes y videos de alta calidad para mostrar nuestras viandas. Las imágenes y los videos son una excelente manera de captar la atención de los clientes potenciales y hacer que nuestra página web sea más atractiva.
- Tenemos que ofrecer una variedad de opciones de pago. Las personas deben poder pagar fácilmente por sus viandas.
- Debemos ofrecer un buen servicio al cliente. Los clientes deben poder ponerse en contacto fácilmente si tienen preguntas o problemas.

Plan de recursos:

Competidores: El principal motivo por el cual se eligió la ubicación es que no hay ninguna empresa que se dedique al diseño de paginas web en la zona, eso favorece y quita esfuerzo en conseguir clientes locales

roveedores: Se usará los servicios de la empresa neut, esta empresa originaria de montevideo, resta servicios de base de datos casi sin ninguna restricción

Clientes: Nuestros clientes se caracterizan por tener la necesidad de una página web para su negocio y/o empresa

Factores económicos

Capacidad de producción: La capacidad de producción de de nuestra empresa es de 6 meses por página web

capacidad de compra del cliente: Hará un análisis de todas las funcionalidades que tendrá el sistema para pasarle un presupuesto al cliente

Factores demográficos

Tasa de natalidad: La tasa de natalidad en uruguay es de 10,47% cada 1000 habitantes

Tasa de Mortalidad: La tasa de mortalidad en Uruguay es del 12,16% cada 1000 habitantes

Tasa de Migración: La tasa de migración de egreso del país es de un 2,38% en Uruguay cada mil habitantes

La tasa de inmigración del país es de 0,9 cada 1000 habitantes

Tasa de personas jubiladas

La tasa de personas jubiladas en Uruguay es del 20%

Plan de recurso:

Equipo de información:

Computadoras de escritorio o portátiles para uso de empleados.

Monitores, teclados, ratones y otros periféricos.

Servidor de alojamiento web o aplicación en la nube.

Software:

Licencias de sistemas operativos (por ejemplo, Windows, macOS) y software de productividad.

Herramientas de desarrollo ej entornos de programación(visual studio)

Software de edición y diseño gráfico (photoshop).

Herramientas de seguridad informática y antivirus.

Conexión a Internet:

Una conexión a Internet rápida y confiable es esencial para realizar el trabajo en línea, brindar servicios en la nube y mantenerse en contacto con clientes y colegas.

Mobiliario y espacio de trabajo:

Escritorios, sillas y estanterías para la oficina.

Espacio para reuniones y salas de conferencias.

Salón y cocina (si es necesario).

Infraestructura de red:

Routers, switchs y cables utilizados para configurar la red interna de la empresa. Firewalls y dispositivos de seguridad que protegen las redes.

Material de oficina:

Papelería, bolígrafos, papel, carpetas, etc.

Impresora y escáner.

Marketing y marca:

Diseño profesional de sitios web y logotipos.

Tarjetas de presentación y materiales de marketing impresos.

Podría ser material promocional como camisetas, pegatinas, etc.

Servicios en la nube y software de gestión:

Herramientas de colaboración online (google drive por ej)

Software de gestión de proyectos y tareas.

Software de contabilidad y facturación.

personal:

Se contrataron profesionales de TI y otros roles necesarios (desarrolladores, diseñadores, personal de soporte técnico, etc.).

Licencias y permisos:

se pagaron las licencias necesarias y/o permisos para establecerse y operar legalmente

Protección y Seguridad:

Se implementan medidas de seguridad física y digital para proteger los datos y la propiedad de la empresa.

Recursos financieros:

capital para cubrir gastos

Localización de la empresa

La empresa está ubicada en Dr Javier Barrios amorin 1160 Es una zona muy cercana a la Avenida 18 de Julio es la principal calle de la ciudad de Montevideo, y en ella se encuentran algunos de los más importantes e históricos edificios de la ciudad por ende hay un flujo de personas importantes y es muy accesible el lugar

La localización es buena porque estamos cerca “pero no tan cerca” o sea que no pagamos mucho de alquiler esto es un gran beneficio para nuestra empresa ya que si estuviéramos en pleno de 18 los costos serían mayores.

La zona es segura, hay cámaras por muchos lados y no hay una tasa muy alta de robos

Actualmente estamos libres de competidores en la zona, esto es un gran beneficio para que nuestra empresa resalte.

RECURSOS HUMANOS:

Talentos y habilidades Integrante número 1: Crear normas de convivencia, mantener un grupo unido, ayudar a los demás compañeros a culminar sus tareas, mantener el grupo unido

Talentos y habilidades Integrante número 2: Cumplir las reglas establecidas. recalcar a los demás integrantes que cumplan las reglas, conocimientos en sistemas operativos, culminar tareas asignadas

Talentos y habilidades Integrante número 3: Organizar las tareas presentes para su fácil solución. Estar presente presente para los demás miembros para apoyarlos. Tener conocimientos previos sobre diseño de paginas web

Talentos y habilidades Integrante número 4: Acatar órdenes y reglas de trabajo. Llegar en hora a las reuniones.

Talentos y habilidades Integrante número 5: (no quiso responder la pregunta)

Talentos y habilidades Integrante número 6: Responsabilidad con y para el proyecto, Empatía con los demás integrantes del grupo, Curiosidad ante toda situación que se presente en el grupo y averiguar sobre ello