

Escuela Técnica Hogar Naval Stella Maris



PLAN DE NEGOCIO

**Proyecto : aplicación para el seguimiento de los
precios en la plataforma de Mercado Libre**

**Integrantes: Fino Lautaro, Fryc Iara, Torrez Camila, Emanuel Mungo, Romar
Santiago.**

Materia: Prácticas Profesionalizantes.

Profesores: Osvaldo L. Rizzo, Joshua Sastre y Osvaldo Marcovecchio.

16/08/2020

Índice

1. Resumen ejecutivo	2
Objetivo de la empresa	2
¿En qué consiste?	2
Principales clientes	2
Ventajas competitivas	2
2. Descripción del negocio	3
3. Análisis de mercado	4
4. Plan estratégico	6
Proyección de largo plazo	6
Objetivos	6
5. Plan de ventas y marketing	6
Suscripciones	7
Mecanismo de promoción	7
6. Plan de propiedad y gestión	8
Equipo directivo	8
7. Plan de operación	8
Dotación de personal	8
Suministros	9

1. Resumen ejecutivo

Objetivo de la empresa

La empresa CopySoft nace con el objetivo de desarrollar una aplicación para el seguimiento de los precios en la plataforma de Mercado Libre, pero de una forma flexible e innovadora.

¿En qué consiste?

Consiste en brindar un servicio, mediante una extensión de navegador web, donde los usuarios pueden crear, visualizar y editar listas de productos de acuerdo a sus necesidades.

Principales clientes

Este proyecto apunta a todo tipo de comerciantes y compradores, como también a emprendedores digitales, pymes, startups y organizaciones que requieran de nuestro servicio.

El servicio es sencillo y permite un número de funcionalidades gratuitas, las cuales facilitan la creación de 3 listas de hasta 10 elementos cada una. En el caso de ser necesario para el usuario, aparecen paquetes de suscripciones con tres versiones disponibles dependiendo de sus requerimientos: la versión original, nivel profesional y nivel organización.

Ventajas competitivas

La agilidad y calidad que nuestro servicio otorga nos permite lograr un buen funcionamiento conforme con el entorno de Mercado Libre. La gran ventaja es que hasta el momento no hay competencias ni actualizaciones que brinden el mismo servicio en la plataforma de Mercado Libre.

2. Descripción del negocio

El entorno de E-commerce o también conocido como comercio electrónico, hoy en día se encuentra en pleno auge mundialmente. Existen muchas tiendas de comercio online muy conocidas. Una de las más importantes, especialmente en latinoamérica es Mercado Libre, empresa en la cual enfocamos nuestro servicio.

El negocio encaja perfectamente en el entorno del comercio electrónico, está enfocado en darle una mayor comodidad al usuario a la hora de armar y administrar sus propias listas de compras, permitiendo realizar también el seguimiento de los productos que conforman las listas de compra.

Las competencias son escasas, no hay muchas tiendas online que cuenten con el servicio que nuestro proyecto logra brindar. Por este motivo, aplicado a la plataforma de Mercado Libre, nuestro negocio es innovador.

Apunta a usuarios particulares que requieran mantener un orden en sus compras, como también para aquellos que deseen emprender y empezar un negocio, está enfocado a pymes que se basan en las compras y ventas online, como también a grandes organizaciones que tengan los mismos fines que los destinatarios mencionados anteriormente. Esa es la idea del negocio y hacia esos usuarios va dirigido nuestro servicio.

Lo que nos hace únicos es la capacidad de generar más de una lista de compras que puede ser administrada a gusto dependiendo de los requerimientos y necesidades del usuario, empresa, organización u etc.

Los montos por el servicio son accesibles, varían según la versión que se requiera usar. Como se dijo anteriormente, hay tres versiones la cual una de ellas gratuita, pero cuenta con funcionalidades restringidas que son desbloqueadas gradualmente en las versiones siguientes, la versión de nivel profesional y la versión de nivel organización.

3. Análisis de mercado

Nuestro servicio necesita mejorar la experiencia de los usuarios de Mercado Libre, la gestión de los productos debe facilitar y enriquecer la experiencia de la compra.

- **Geográfico:** América Latina.
- **Población:** más de 635 millones de personas.
- Región con una de las tasas de penetración de internet de más rápido crecimiento en el mundo.

A través de nuestra plataforma de comercio en línea de servicios relacionados al seguimiento de productos, brindamos a nuestros usuarios herramientas sólidas como la incorporación de gráficos de tendencias que le permita al cliente visualizar la evolución de los precios, sumado a un servicio de notificaciones y alertas que le avise al cliente las variaciones de los precios. Deseamos contribuir al desarrollo de una comunidad de comercio electrónico grande y de crecimiento en América Latina.

Nuestro enfoque principal es brindar soluciones tecnológicas y comerciales convincentes que contemplen distintos desafíos de operar una plataforma de comercio.

El tamaño general del mercado de CopySoft no está al alcance de Mercado Libre:

Resultados destacados del negocio de e-Commerce de Mercado Libre en 2020:

- El valor total de los artículos transaccionados hasta el momento es de USD 5.044,8 millones lo que representa un crecimiento interanual del 48,5%
- Se vendieron 178,5 millones de artículos, lo que implica un crecimiento interanual del 101,4%.
- Se registraron 289,0 millones de publicaciones en la plataforma, lo que representa un aumento interanual del 26,2%.

La principal amenaza de nuestra empresa sería si Mercado Libre implementa una funcionalidad similar o igual de la que brindamos, por lo que el equipo de trabajo debe ser constante e incentivar a los clientes a que brinden su fidelidad a nuestra plataforma.

4. Plan estratégico

Proyección de largo plazo

Obtener el reconocimiento de la comunidad de usuarios de Mercado Libre gracias a la calidad y practicidad de nuestro servicio.

Objetivos

- Extender el servicio a usuarios de toda Latinoamérica.
- Crear una red de suscripciones.
- Potenciar la imagen de la empresa, creando vínculos de cercanía entre nuestros clientes y los productos.
- Aumentar la satisfacción y fidelización del cliente.
- Incorporar gráficos de tendencias que le permita al cliente visualizar la evolución de los precios.
- Proporcionar un servicio de notificaciones y alertas que le avise al cliente las variaciones de los precios.

5. Plan de ventas y marketing

El valor diferencial que aporta Capytrack es que es una plataforma intuitiva, la única que le permite a los usuarios crear, visualizar y editar listas de productos.

Suscripciones

El precio de nuestro servicio se fija en comparación con otros servicios similares, teniendo en cuenta esto será más accesible para los usuarios.

Los negocios de suscripción han denotado un fuerte crecimiento en la última década, atrayendo a millones de consumidores a nivel mundial.

Para incluir esta función se utilizará la plataforma Mobbex, una potente herramienta para cobrar de forma automática en cualquier tarjeta de débito o crédito. El dinero se recibe en 5 días hábiles en suscripciones con tarjetas de débito y en 12 días hábiles en suscripciones con tarjetas de crédito. Además se puede configurar día, fecha, hora y monto de cada suscripción.

Nos permite crear suscripciones desde el panel de Mobbex en cuestión de segundos completando los datos básicos de la suscripción, que luego dispone de un link/suscripción que puede ser compartido en redes sociales, email o en una web como medio de comunicación para cobrar dichas suscripciones.

Mecanismo de promoción

Nos parece importante ofrecer una buena atención al cliente, por lo que dentro del servicio que brindamos tenemos el sector de “Contacto” destinado a la comunicación con los usuarios que será por medio de correo electrónico. Allí podrán plasmar cualquier inquietud o sugerencia, nuestro equipo siempre les garantizará un adecuado asesoramiento.

6. Plan de propiedad y gestión

Equipo directivo

Los miembros del equipo que llevarán adelante este proyecto son los siguientes:

- Departamento administrativo: Camila Torrez, Emanuel Mungo.
- Departamento de desarrollo: Iara Fryc, Lautaro Fino.
- Departamento de diseño: Santiago Romar.

7. Plan de operación

Dotación de personal

Las necesidades del personal son las siguientes:

- Feedback constructivo entre el equipo para la realización del proyecto.
- Buscar siempre la excelencia en nuestros servicios.
- Retroalimentación, escuchar y aprender de las críticas.
- Ofrecer soluciones rápidas y efectivas.

Relación laboral

El equipo trabaja en tiempos parciales, los cuales pueden variar cada día.

Duración para realizar el proyecto:

Del 23 de Agosto al 22 de Noviembre.

Capacitación del personal

El personal se capacita tanto en tecnologías de desarrollo web, programación y diseño para poder llevar a cabo el proyecto. Se hace uso de JavaScript, HTML, Css, Jquery y demás tecnologías necesarias para el desarrollo del software. En cuanto al diseño, se usa Figma como principal herramienta de diseño para los prototipos realizados en la web. Para el desarrollo de la documentación se debe capacitar al personal con conocimientos en el ámbito de Negocios, Economía y Recursos Humanos

Suministros

Es un negocio orientado al servicio de software, que apunta a las tiendas de Comercio Electrónico en Latinoamérica. Los materiales necesarios para el desarrollo de los requisitos del sistema los conseguimos de acuerdo a la disponibilidad de los mismos en internet.