**Plan de negocios**

**Nombre del equipo:**

**Oreo**

**Fecha:**

**31-mayo-2019**

**Integrantes:**

**Ariel Josué Estrada Orozco #16550441**

**Ever Alain Rodríguez García**

**Benjamín Antonio Vázquez Zavala #16550522**

**Susana Regalado Anchondo #16550531**

Tabla de contenido

[Visión, misión y objetivos 3](#_Toc10145424)

[Metas y objetivos 3](#_Toc10145425)

[Claves del éxito 3](#_Toc10145426)

[Resumen de la compañía 3](#_Toc10145427)

[Antecedentes de la compañía 4](#_Toc10145428)

[Recursos instalaciones y equipo 4](#_Toc10145429)

[Métodos de comercialización 4](#_Toc10145430)

[Gestión y organización 5](#_Toc10145431)

[Estructura de propiedad 6](#_Toc10145432)

[Responsabilidad social 6](#_Toc10145433)

[Análisis interno 7](#_Toc10145434)

[Productos y/o servicios 8](#_Toc10145435)

[Análisis del cliente 8](#_Toc10145436)

[Estrategia de marketing 8](#_Toc10145437)

[Análisis de mercado 9](#_Toc10145438)

# Visión, misión y objetivos

Nuestro proyecto va dirigido hacia los jóvenes del ITCHI, ofreciéndoles una red social para convivir con los demás estudiantes.

# Metas y objetivos

Que cada uno de los estudiantes del ITCHI use nuestra aplicación

# Claves del éxito

Una de las principales claves para que la aplicación tenga éxito es que les parezca atractiva a los alumnos que van a ser nuestros principales clientes

# Resumen de la compañía

La idea de esta red social surgió cuando nos dimos cuenta que no todos los alumnos del ITCHI se conocen ya que entre carreras se hacen grupos y ya no interactúan con las demás carreras, lo que busca esta red social es que todos nos conozcamos un poquito mas.

# Antecedentes de la compañía

¿Qué hace tu negocio?

Es una red social

¿Quiénes fueron los fundadores del negocio?

Ariel Estrada, Alan, Antonio Vázquez y Susana Regalado

¿Cuáles fueron los hitos importantes en el desarrollo del negocio?

El inicio de la idea para crear una red social y su desarrollo a lo largo de estos últimos meses

# Recursos instalaciones y equipo

¿Con qué produce sus productos o servicios?

Con MYSQL Shell

Sublimetext

¿Quién los provee?

Son entornos de desarrollo gratuitos

¿Cómo se recompensa a los proveedores de recursos?

Con monetizaciones

# Métodos de comercialización

¿Cuál es su volumen de ventas anual en dólares y unidades?

1,000,000

Explica cómo trabajas con otros para mejorar los rendimientos. Esto puede incluir una alianza estratégica con proveedores o clientes que puede aprovechar.

¿Utiliza contratos a plazo, opciones o futuros?

si

¿Si es así, cómo?

A 6 meses

¿Cuánto cuesta producir y entregar sus productos y servicios?

Millones

¿Cómo se utiliza la contratación?

Para poder estar al pendiente de nuestros empleados

# Gestión y organización

¿Quién está actualmente en el equipo de gestión?

Antonio Vazquez

¿Cómo se han dividido las responsabilidades de gestión entre el equipo directivo?

¿Cuáles son las líneas de autoridad?

El gerente y el subgerente

¿Quién actúa como presidente / CEO? ¿portavoz? Director Financiero?

Ariel Estrada

¿Quién determina los salarios de los empleados y realiza evaluaciones de desempeño?

El gerente

¿Cuál es la formación académica de los miembros del equipo de gestión?

Universitarios

¿Cuál es la reputación del equipo de gestión en la comunidad?

Hasta el día de hoy buena

¿Qué habilidades especiales tiene el equipo directivo?

La creatividad

¿Qué habilidades adicionales necesita el equipo de gestión?

Interactuar mas entre ellos

¿Quiénes son las personas clave y el personal que hace funcionar su negocio?

Los programadores

¿A quién vas para pedir consejo y apoyo?

Al gerente

¿La gerencia y los empleados tienen vías para el desarrollo personal?

Si

# Estructura de propiedad

¿Quiénes son las principales partes interesadas en su negocio?

Los jóvenes

Describa la forma legal de su empresa, como sociedad, propiedad o corporación.

¿Necesita permisos especiales para operar, o un registro para las inspecciones? Si lo hace, por favor describa las

No

# Responsabilidad social

¿Qué prácticas ambientales sigues?

Ahorro de agua, luz y sustancias quimicas

¿Qué procedimientos utilizas para el manejo de productos químicos?

Separar y segregar cada producto por separado y con etiqueta

¿Qué políticas de ruido / polvo / tiempo / olor tienes?

El poder disminuirlas en lo más que se pueda

¿Cuáles serán los roles de la gerencia y los empleados en las organizaciones comunitarias?

Seremos los primeros en apoyar

¿Cuál será su participación a nivel local / estatal / nacional en las organizaciones de productos básicos?

La mejor

¿Qué capacitación y nuevas prácticas de orientación para empleados ofrecerá para asegurar el manejo adecuado de materiales peligrosos y la operación segura del equipo?

Mantenerlos actualizados con cursos y manuales

# Análisis interno

¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de su empresa?

La actualización mantenernos al día, los hackers

¿Cuáles son las fortalezas relativas de cada empresa o unidad de negocios dentro de la empresa?

El mantenerse estable y actualizada

¿Cuáles son las competencias básicas (cosas que está haciendo mejor que otras) de su empresa?

Pensando en los alumnos, para una mejor comunicación entre ellos

¿En qué cosas puedes construir? Piensa solo en las cosas que puedes controlar.

Sobre la forma en que los alumnos interactúan

Áreas sugeridas a considerar:

• conocimiento y trabajo

• situación financiera

• productividad

• familia

• estilo de vida

• ubicación

• recursos

¿Qué empresa o unidad de negocio se muestra prometedora?

El ITCHI

# Productos y/o servicios

Describa los productos y servicios que planea vender.

Es una red social, para que los estudiantes del ITCHI estén comunicados entre si

¿Cómo es su producto o servicio único?

No es único, pero será el mejor

¿Está usted produciendo una mercancía o un producto diferenciado?

Si

¿Cómo se compara su producto o servicio con otros productos en

¿Calidad? ¿Precio? ¿Ubicación?

En calidad es muy bueno

En precio se adaptara a las necesidades del cliente

¿Qué experiencia tienes con este producto / servicio?

Es muy bueno y capas de superar todas las expectativas

# Análisis del cliente

¿Quiénes serán tus clientes?

Los alumnos del ITCHI

¿Qué vendes a cada uno de los clientes?

Entretenimiento

¿Cómo resuelve su producto / servicio un problema clave del cliente?

A través de la comunicación

¿Qué tan difícil es retener a un cliente?

Hoy en día es muy complicado retener un cliente por la competencia

# Estrategia de marketing

¿Cuál es su plan de ventas?

¿Qué publicidad y promoción se utilizarán para aumentar las ventas / conocimiento?

A través de redes sociales

¿Dónde venderás productos / servicios?

En universidades

¿Utilizará el mercado abierto o los contratos?

Si

¿Tienes una salida de mercado preferida?

Si

¿Es usted un proveedor calificado para un procesador o comprador específico?

Si

¿Cómo va a poner precio al producto?

1. Coberturas, forward , opciones.

¿Cómo usarás estos para mitigar tu riesgo?

# Análisis de mercado

¿Cómo se caracteriza el mercado?

Muy competitivo

¿Hay segmentos claros en el mercado?

Si

¿Qué necesidades importantes de los clientes no está cumpliendo el mercado actualmente?

El mantenerse siempre conectados con el mundo exterior

¿Cuál es el potencial de crecimiento para cada segmento del mercado?

Alto

¿A qué oportunidades y amenazas se enfrenta tu empresa?

Virus o Hackers

¿Quién es tu competencia (a la luz de las Cinco Fuerzas)?

Facebook, Instagram y Messenger

¿Qué tendencias, relevantes para tu negocio, ves?

El crear una red social a nivel estudiantil

¿Cuáles son los impulsores del cambio?

Los alumnos del ITCHI

¿Qué problemas políticos y legales enfrenta, como la zonificación, las leyes ambientales, las inspecciones, etc.?

Puede ser complicado la saturación de Internet