

E.P.E.T N°7 “VICENTE ARCADIO SALEMI"

ORIENTACIÓN: PROGRAMACIÓN

CICLO LECTIVO: 2022

**TRABAJO PRACTICO: CARPETA DE CAMPO**

PROFESORES:

Sosa, Noelia

Palavecino, Lina

Vergara, Martin

Gonzalez, Fidelina

ALUMNOS:

* Arguello, Ramiro
* Gomez, Leonardo
* Vera, Ticiano
* Roa, Luciano

CURSO: 6°

DIVISIÓN: IV

Indice

1. Introduccion al servicio(yo)
2. Microempresa
3. La idea
4. Plan de viabilidad
5. Estudio de mercado
6. Encuesta
7. Segmento de mercado (yo)
8. Analisis de la competencia
9. Plan de aprovisionamiento
10. Plan de obtencion de bienes de uso
11. Plan de ventas(yo)
12. Plan de financiacion
13. Plan de microemprendimiento
14. Producto
15. El costo del producto(yo)
16. Fijacion del precio de venta
17. Posicionamiento
18. Publicidad

**Presentacion del servicio**

El servicio que ofrece nuestra empresa Unlimit es de desarrollo de software, el cual consiste en brindar soluciones personalizadas para la creación, implementación y mantenimiento de los sistemas. Esto implica un analisis complejo de los requisitos del cliente, diseño estetico y funcional, programación, pruebas especificas, integracion con sistemas existentes y entrega de un producto final funcional y de calidad. Además, puede incluir servicio de consultoria, servicio tecnico ya venga siendo en mantenimiento o actualizacion de sistema, y capacitacion al usuario para garantizar el éxito a largo plazo del cliente al ocupar nuestro servicio.

Colores de la empresa:

* Azul: Elegimos este color por motivos que transmitimos confianza, simpatia y profesionalismo que tenemos como microempresa
* Negro: tnemos el color negro asi transimitimos la elegencia, fotaleza y formalidad de nuestro desempeño laboral
* Violeta: El violeta representa a la creatividad y originalidad que representamos a la hora de desarrollar nuestro servicio

1. **MICROEMPRESA**

Una microempresa es una pequeña unidad economica de produccion y/o comercializacion que tiene la posibilidad de autodesarrolarse, autoabastecer y de crecimiento

La importancia de las microempresas es elevada ya que esta resuelve tanto la nacesidad del empleador que es el dinero o tambien el empleo, resolviendolo a corto plazo

El autoempleo consiste en crear el propio puesto de trabajo generalmente el camino mas comun hacia el autoempleo es la microempresas

Las caracteristicas de nuestra microempresa es:

* Somos una pequeña unidad de propietarios: no superamos los 10 integrantes
* Nos concentramos en determinadas ramas de actividades: la cual es el ambito de los softwares
* Fuerte adaptabilidad a los cambios del mercado
* Nuestras ventas son limitadas en cuanto a monto y volumen: por el hecho de ser una microempresa se nos limita en cuanto a demanda

Clasificacion de la microempresa:

* Segun el desarrollo de su actividad: somos una microempresa productora dado que elaboramos nuestros productos
* Segun la propiedad del capital: Asociativa por el hecho de que todos los integrantes nos pusimos deacuerdo y aportamos un capital para la creacion de la microempresa
* Segun el tipo de poblacion involucrada: de acumulacion amplia o micro-top dado que las remuderaciones generadas por la ventas de los productos son excedentes para el crecimiento de la empresa
* Segun la cantidad de funciones que desarrollan: Microempresa de funcion unica: debido a que nos encargamos de la produccion de los bienes

Ventajas de la microempresa

* Tenemos el conocimiento apto para elaborar los servicios que nos solicitan
* Ubicacion geografica accesible

Desventajas

* La competencia y el poco reconocimiento de nuestra microempresa
* Poco conocimiento sobre el mercado y el ambiente laboral

**Gestion de la comercializacion:**

La gestion de la comercializacion es la que se encarga de sasttifacer las nececidades del mercado que la gerencia general o la direccion ha seleccionado como objetivo

**Ejemplo**: el objetivo de nuestra gestion de comercializacion es satisfacer la necesidad del mercano de agilizar y modernizar las tareas de la empresas de la actualidad ese es nuestro objetivo

1. **IDEA**

La idea es el factor que justifica la creacion de una empresa y consiste en la produccion de un determinado bien o servicio.

La idea de una empresa surge a partir de distintos factores, como vienen ser:

Descubrimiento de un producto innovador que se cree que va tener el mercado.

Compra de un saber hacer especifico.

Repeticion de ideas ajenas, es un efecto reflejo que surge cuando aparecen negocios nuevos, aunque se pueda “copiar” ideas que ya existen tratando de mejorarlas subsanando los puntos debiles de las existentes.

Conocimiento de ideas no satisfechas en el mercado que se quiere comercializar.

Factores diferenciadores:

Factores economicos: cuando un producto llega a mas cantidad de poblacion por su precio, por ejemplo las segundas marcas de los supermercados, productos, sustitutivos, etc.

Factores de practicidad: cuando la decision de comprar esta influenciadas por cuestiones practicas, por ejemplo esquinas o almacenes de barrio, delivey, alimentos precocidos,etc.

Factores estetics: cuando se influenccia en la decision de comprar introduciendo a los productos elementos esteticos en la presentacion, en el packaging, etc.

Factores tecnicos: cuando se influencia a los clientes introduciendo innovaciones tecnicas que lo mejoran al respecto de la clientela.

Factores psicologicos: cuando la decision de comprar esta afectada por factores intangibles como la marca, la moda, el estatus, o la preferencia colectiva.

Ejemplo con la empresa:

Factor economico: el sistema que ofrecemos llega a una cantidad considerable de personas por el valor economico accesible que se da a cada sistema.

Factor de practicidad: lo practico y eficiente en lo que se desarrolla y ofrece los servicios influye en la eleccion de los clientes.

Factor estetico: el diseño llamativo y animaciones presentes en cada interfaz ofrece una calidad visual a cada uno de los clientes.

Factor psicologico: La forma que nuestro servicio influya en los clientes es aplicar y estar pendientes a la moda y funcionalidades en sistemas en la actualidad.

Cualidades del microemprendedor:

Leo:Innovador

Ramiro:Responsble

Ticiano: resiliente

Luciano: Honesto, empatico

1. **PLAN DE VIABILIDAD**

El plan de viabilidad es un informe escrito que nos indica las posibilidades de funcionamiento de nuestra microempresa

Consideramos que nuestra microempresa sera muy viable ya que contamos con el conocimiento necesario para realizar nuestros trabajos en tiempo y forma,tambien se observo un estudio al mercado y un analisis a la competencia,revisamos nuestro posicionamiento y nuestra financiacion

1. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es un analisis breve de la oferta y demanda de los bienes o servicio que prodiciria o creara mi empresa

El objetivo del estudio de mercado es conocer la cantidad de bienes y servicios que los consumidores y usuarios estan dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades

Ejemplo con la microempresa:

Queriamos saber que tanta demanda podria tener nuestro producto por ello hicimos uso del estudio de mercado realizando encuestas y viendo a empresas similares para tratar de interpretar y sacar datos presisos sobre la cantidad de producto estaban dispuestos a adquirir

las caracteristicas del estudio de mercado con la que se indectifico el estudio son:

**oportuno** ya que se realizo antes de la apertura de la empresa

**objetivo** ya que los datos obtenidos son de la encuesta realiza a empresas de la provincia

**preciso** ya que no damos lugar a dudas ya que los datos obtenidos son numericos y simples

**claro** ya que es facil de enterder y interpretar

**confiable** ya que son datos creibles del publico encuestado y analizado

**Investigacion del mercado:**

La investigacion de mercado es la reuinion, registro y analisis de todos los hechos y factores a cerca de los distintos aspectos y problemas relacionados con la trasnferencia y ventas de los bienes y servicios del proveedor al consumidor

**Ejemplo**: Nuestra investigacion del mercado determino los aspecto que necesitaran nuestros productos para llevarlos acabo como por ejemplo nuestro insumos y tiempo

**Tipos de investigacion del mercado:**

* Investigacion Cuantitativa: Es la que analiza los aspectos de la oferta y demanda que pueden ser medios cuantificados

Ejemplo: hicimos una encuesta de acuerdo a las empresas mas cercanas y tomamos en cuenta su manera de trabajo y si necesitarian nuestro servicos o no.

* Investigacion Cualitativa: Esta sirve para concoer los efectos que producen un estimulo a los encuestados. Evalua las actitudes y reacciones de los consumidres frente al envase.

Ejemplo: En este caso tomamos en cuenta el efecto o estimulo que producen nuestro producto a los encuestados e este caso las empresas y la reaccion de los clientes al aspecto del producto que le ofrecemos

1. **ENCUESTA**

es un instrumento que permite obtener informacion en forma directa o indirecta. Hay 3 tipos de encuestas.

Las abiertas es cuando al encuestado se le brinda la oportunidad de expresarse libremente en relacion a la problematica puntual

**Encuestas abiertas:**

¿Su empresa en que se encarga?

¿Cuanto presupuesto que usted tiene para pagar el sistema?

¿En cuanto tiempo desea que se le entrege el producto?

Las cerradas es cuando al encuestado se le da como opcion elegir entre una o varias alternativas

**Encuestas cerradas:**

¿Tiene alguna preferencia en cuanto al diseño visual de su sistema?

1. Minimalista y moderna
2. Clasica
3. Elegante
4. Colorido

¿El sistema quienes lo utilizaria?

1. Trabajadores de la empresa
2. Cualquier persona

¿Cual es el proposito del sistema?

1. Promocionar un producto o servicio
2. Comercializar y vender productos en linea
3. Proporcionar informacion sobre tu empresa
4. Compartir contenido informativo o educativo
5. Controlar inventario de mis productos o insumos

Las mixtas son las encuestas que combinan las dos encuentas mencionadas anteriormente

**Encuestas mixta:**

¿Prefiere que la gama de colores de su sistema sea

1. calido o 2. frio?

En caso de que sean colores calidos ¿Tiene algun color especifico que quiera?

1. **SEGMENTO DE MERCADO**

El segmento de mercado es la forma en que la microempresa divide el mercado de un bien o servicio, en categorias o grupos mas pequeños de clientes que tienen uno o mas factores de demanda en comun.

La segmentacion que aplicaria la microempresa seria:

Segmentacion geografica: se forma un grupo de clientes segun la zona en que viven, en nuestro caso lo hariamos para la gente que esta localizada en zona central o ciudad, donde esta zona esta mas poblada de empresas u organizaciones que requieran de un sistema.

Segmentación demográfica:la microempresa no especifica ni tiene preferencia sobre las caracteristicas que tiene el cliente.

Segmentación socio-economico:se tiene en cuenta el nivel economico para determinar los precios para que sea accesible para el usuario,sus estudios para saber cuanto tiempo conllevara la capacitacion al usuario, y la actividad laboral, para investigar y saber de que tratara el servicio a desarrollar.

Segmentacion personal: la microempresa no determina un segmento de mercado segun la personalidad o estilo de vida del cliente.

1. **ANALISIS DE LA COMPETENCIA**

El anilisis de la competencia es un proceso en la cual consiste en evaluar a las entidades que operan en el mismo mercado o sector que tu negocio asi como tambien evaluar a los competidores directos e indirectos para identificar sus fortalezas, debilidades, estrategias y tendencias, para que una empresa tome decisiones más informadas.

Priorizaria las estrategias de ventas de mis competidores, productos y servicios que ofrecen, precio, descuentos,etc.

Asi como tambien las fortalezas y debilidades de estas para poder aprovechar cualquier debilidad.

1. **PLAN DE APROVISIONAMIENTO**

El plan de aprovisionamiento es confeccionar una lista de la materia prima y materiales que voy a necesitar para abrir mi empresa y un listado de posibles proveedores y lista de precios y condiciones de pago.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Plan de Aprovisionamiento | | | | | |
| N° | Insumo | Cantidad | Proveedor | Costo (c/u) | Total |
| 1 | Computadoras | 4 | Musimundo | $265.000 | $1.060.000 |
| 2 | Internet | - | Arnet | $8.357 | $8.357 |
| 3 | Servicio electronico | - | Refsa | $7.000 | $7.000 |
|  | Hosting | - | Hostinger | $5.000 | $5.000 |
|  |  |  |  |  | $1.080.357 |

1. **PLAN DE CONFECCION DE BIENES**

Consiste en confeccionar un listado de bienes de uso, con los respectivos valores y bienes de uso.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Plan de bienes y usos | | | | | |
| N° | Insumo | Cantidad | Proveedor | Costo (c/u) | Total |
| 1 | Escritorios | 4 | Kromacolor | $25.500 | $102.000 |
| 2 | Sillas de Oficina | 4 | Proshop | $45.580 | $182.320 |
| 3 | Aire Acondicionado | 1 | Fedders | $370.000 | $370.000 |
|  |  |  |  |  | $655.320 |

1. **PLAN DE VENTAS**

El plan de ventas es un documento que establece las estrategias y acciones que se llevarán a cabo para vender los productos o servicios de la empresa.Se determina cuanto costará cada servicio, cuánto se gastará y en cuanto tiempo se recupera esa plata.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Servicio | Tiempo estimado | Determinacion de servicio | Precio por unidad |
| Pagina Web | 4 en un mes | Economico-Estandar- Premium | De $15.000 a $150.000 |
| Sistema de stock | 2 en un mes | Economico-Estandar- Premium | De $200.000 a $350.000 |
| Sistema de ventas | 2 en un mes | Economico-Estandar- Premium | De $250.000 a $350.000 |
| Aplicacion web | 1 en un mes | Estandar - Premium | De $315.000 a $1.250.000 |
| Total | |  | Entre $800.000 a $2.100.000 |

Si la empresa vende una unidad de cada servicio, la empresa puede recaudar entre $800.000 a $2.100.000

1. **PLAN DE FINANCIACION**

Con los resultados de los tres planes anteriores, se elabora un listado de posibles fuentes de financiacion

Plan de financiacion:

Luciano: Trabajando con sus familiares ($500.000)

Ramiro: Herencia de familiares (750.000)

Leonardo:Trabajando para empresas (500.000)

Ticiano:Ayuda de padres (500.000)

1. **PLAN DE MICROENPRENDIMIENTO**

El plan de microemprendimiento es un documento que da posibilidad a que el emprendimiento se pueda dar a la

practica y tenga posibilidad de exito sirve como carta de presentaicion del emprendimiento y se puede modificar con el tiempo se planea para solucionar problemas que se puedan dar a futuro y debe destacar los aspectos mas importantes del emprendimiento

Nuestro plan de microemprendimiento es crear una empresa de desarrollo de software, debido a que queriamos generar mas ganacias y contabamos con el capital para los insumos y herramientas, y los conocimentos necesarios para dicho servicio, tambien teniamos la certeza que iba a ser viable debido a los diversos analisis que realizamos, nuestro objetivo es empezar con las empresas que nosotros conocemos y sabemos que no cuentan con un producto como el nuestro para ofrecerlo lograr una venta y asi poco a poco recuperar lo invertido y comenzar a crecer y lograr ser una multinacional

1. **PRODUCTO**

Engloba a los bienes y servicios para ofrecerlo en el mercado para su uso o consumo con el objeto de satifaces necesidades

**Condiciones que debe reunir:**

**La funcion**: La funcion de nuestro productos se adapta a los requerimientos que el cliente nos solicito

**La apariencia**: elaboramos diseños atractivos para atraer a los clientes y a la vez instructivas para que se les haga una experiencia mas comoda y simple

**El precio**: el precio se adapta a la complejidad y tiempo que nos llevaria hacer el producto, comparandolos con los precios de nuestras competencias

**Modalidad de venta:** La manera en que efecutaremos una venta son por medios de redes sociales, por television y carteles electronicos tambien paginas web elaboradas por nosotros mismos.

**Concepto de marketing:**

Es la diciplina que permite organizar y tomar decisiones sobre todas las actividades relacionadas con el proceso que va desde desarrollar un nuevo producto, hasta ponerlo en manos del consumidor

**Mision:**

La mision es aquello que la empresa se propone a ser a largo plazo

La mision de nuestra empresa es poder crecer y autoabastecernos y presentar soluciones tecnologicas innovadoras y de calidad. Para llegar a mas gente y conseguir variedad de clientes

**Vision:**

Es la imagen del futuro que la empresa procura crear en la mente de lcliente en funcion de la necesidades que pretende sastifacer.

La vision que Unlimit desea tener por parte de los clientes que seamos la primera opcion la hora de querer digitalizar / automatizar su empresa y poder ser lideres en el mercado

**Objetivo:**

Es la declaracion que realiza la emprese para enunciar de manera cualitatvia y cuantitativa llo que proponen lograr en el futuro.

Objetivo de la microempresa:

* Desarrollar software de calidad
* Sastifacer necesidades del mercado
* Alcanzar rentabilidad y crecimiento sostenible
* Construir una buena reputacion en el mercado
* Obtener buena remuneracion como beneficio de nuestros productos / servicios

**Estrategia:**

Es la manera en que la empresa trabajara para alcanzar los obejtivos. Es decir el camino de accion elegiro por los directivos.

Algunas estretegias que planteamos para nuestra microempresa son:

1. Especializarse en un ubicacion especifica del mercado
2. Ofrecer servicios personalizados y adaptados a la necesidades de los clientes
3. Brindar excelente servicio y fomentar la fidelizacion de los potenciales clientes
4. Establecer una reputacion solida atraves de la calidad y la entrega en el menor tiempo los trabajos
5. Realizar acciones de marketing digital para promocionar nuestro servicios
6. Buscar oportunidades de crecimiento y expansion en nuevos mercados

**Marketing Mix (4 P’S):**

Es uno de los elementos clasicos de lmarketing, el cual se utiliza para englobar y trabajar sus 4 componentes: Producto, Precio, Plaza y promocion.

* Producto: Es la variable por exelencia del marketing mix ya que engloba tanto los bienes como los servicios que comercializa la empresa.

Productos que se ofrece:

1. Sistema de venta / stock
2. Pagina web informativas / catalogos
3. Aplicaciones movil

* Precio: Es la variable por la cual entran los ingresos de una empresa.

1. Sistema de venta $200.000- $330.000
2. Sistema de stock $200.000- $300.000
3. Pagina web informativas / catalogos $50.000 - $300.000
4. Aplicaciones movil $140.000 - $600.000

* Plaza: Consiste en un conjunto de tareas o actividades necesarias para trasladar el producto hasta los diferentes puntos de venta. En nuestro caso como microempresa programadora es crear un sitio web para que puedan ver nuestro servicios y elegir cual solicitar, tambien nos desplazariamos a empresas para mostrar nuestros servicios

Promocion: Gracias a la promocion, las empresas pueden dar a conocer sus productos y estos puden sastifacer las necesidades del publico objetivo. Nuestra promocion se basa en un combo en conjunto y un precio unico que se combina de manera economica el precio de los 4 servicios(sistema de stock, sistema de ventas, pagina web y aplicacion movil), esto de manera gratuita viene incluido el manual de usuario, servicio de hosting contratado por 6 meses gratis(segun la promocion que elije), y mantenimiento gratis por 6 meses(segun la promocion que elije). Por ultimo para cada promocion, ofrecemos un servicio de atencion de cliente por 5 meses si el usuario tiene alguna duda o inconveniente con su sistema.

1. **COSTO DE PRODUCTO**
2. **FIJACION DEL PRECIO DE VENTA**

La fijacion de precio de venta es lo que el consumidor final va a pagar.

En Unlimit fijamos nuestro precio de venta segun la economia del pais, el mercado actual, las necesidades del cliente, los competidores y el tiempo de trabajo.

1. **POSICIONAMIENTO**

Es la actividad de marketing que tiene por objetivo marcar diferencias en el bien o servicio que ofrecemos en relacion con los que ofrecen nuestros competidores

las difencias que se pueden dar es que

Ofrecemos la mejor **presentacion** a la vista del usuario ya que lo diseñamos tal cual su gusto y su preferencia

tenemos el mejor **precio** ya que nos adaptamos a lo que el cliente necesita y le ofrecemos el mejor precio posible

Ofrecemos **novedad** ya que utilizamos las tecnologias mas nuevas y exclusivas que se encuentran en la actualidad

ofrecemos la mejor **calidad** por nuetra forma de trabajo y la eficacia de nuestro productos ya que cumple y supera las expectativas del cliente

tenemos el mejor **servicio** ya que contamos con la mejor atencion y mejor relacion empresa cliente

1. **PUBLICIDAD**

La publicidad consiste en un conjunto de procedimientos utilizados para la difunsion del producto o servicio. Lo que se logra con la publicidad es informar a los clientes potenciales sobre la existencia del producto o servicio y tambien dar a conocer las cualidades de dichos productos.

**Medios de publicidad:** hay diferentes formas de hacer publicidad, nosotros la microempresa unlimit promocionaremos de forma directa ya que nos presentariamos en las empresas a promocionar nuestros servicios y productos, tambien dejaremos folletos y por medio de las redes sociales.

las **politicas publicitarias** que queremos como microempresa es que sea eficaz para aumentar las ventas, atractiva, de costo bajo y aceptada por clientes a la que esta dirigida.