

**Integrante:**

Rossberth Villanueva

**Materia:**

Administración de servidores

**Profesor:**

Starling Germosen Reynoso

**Sección**:

0908

**Nombre y Logo:**



**Historia**

CONNEXT SOLUCIONES TECNICAS inc, Fundada por El Ing. Rossberth Alberto villanueva Santana, En 2022, dedicada al suministro de soluciones y servicios informáticos, aprovechando las últimas innovaciones disponibles en el campo Tecnológico.

Distribuimos las principales marcas de computadores en la línea de Laptops, PCs, Tablets y equipos afines, así como, impresoras, dispositivos de redes, camaras de seguridad con el más eficiente tiempo de entrega y garantía.

Ofrecemos asesoría y consultoría para la instalación, despliegue de productos y equipos informáticos, correo en la nube, así como, soluciones integrales de soporte en la resolución de situaciones técnicas.

Contamos con un equipo profesional altamente calificado y certificado con vasta experiencia en el área de soporte técnico para garantizar un servicio de calidad.

Como distribuidor autorizado, todos los productos que ofrecemos cuentan con el respaldo directo de los fabricantes, garantizando a nuestros clientes un mayor retorno de su inversión.

**Quienes somos**

**CONNEXT** es una empresa tecnología que brinda asesoría, soporte técnico e instalaciones de redes. Nuestro objetivo es el de satisfacer las necesidades del cliente y mantenernos siendo competitivo en el mercado de las demandas en la actualidad, aportando soluciones que, con un enfoque más amplio, permitan a nuestros clientes optimizar su gestión, clave de la competitividad.

Nos encargamos de ofrecer un servicio eficiente y de calidad para proveerles a nuestros usuarios con una capacitación ejemplar y con las normativas **ISO** que acreditan la calidad y duración de nuestros servicios.

Nuestros servicios abarcan lo que son:

* Mantenimiento y soporte tecnológico
* Desarrollos a medida de productos y componentes
* Gestión de aplicaciones
* Análisis y Diseño de soluciones
* Optimización y calidad de aplicaciones

**Misión**

Somos una empresa que brinda servicios en el área de asesoría y soporte técnico de una forma ágil, dinámica e integral aportando su cumplimiento y responsabilidad, contamos con largas experiencia en esta área, así al crecimiento, prestigio y competitividad de organizaciones que tengan como razón social el brindar soluciones en telecomunicaciones.

**Visión**

Ser un aliado con estrategias para nuestros clientes para ofrecerles soluciones y servicios con responsabilidad, calidad, productividad y compromiso.

**Valores**

* Ética
* Entusiasmo
* Trabajo en equipo
* Integridad
* Le alta
* Responsabilidad



**Análisis FODA**

**ORIGEN EXTERNO**

**ORIGEN INTERNO**

**DEBILIDADES**

**AMENAZAS**

**N**

**E**

**G**

**A**

**T**

**I**

**V**

**O**

**N**

**E**

**G**

**A**

**T**

**I**

**V**

**O**

|  |  |
| --- | --- |
| * Ser una empresa en desarrollo * Falta de capital * Bajo nivel de estudios del mercado * Falta de una adecuada campaña publicitaria * Falta de alianzas comerciales * No ser fabricantes de Hardware | * Mercado poco receptivo * Las competencias * Robo de ideas * Bajo nivel adquisitivo |

**P**

**O**

**S**

**I**

**T**

**I**

**V**

**O**

**P**

**O**

**S**

**I**

**T**

**I**

**V**

**O**

|  |  |
| --- | --- |
| * Personal altamente competitivo * Buen nivel de organización * Conocimiento de los dispositivos * Tendencia al crecimiento * Contar con un plan organizacional * Alta demanda de productos * Conocimientos en programación * Conocimientos en instalaciones eléctricas * Automatización * Control personalizado del sistema | * Mercado poco desarrollado * Innovación de proyectos * Sociedad tecnológica * Disponibilidad de Hardware libre * Solución al problema en común * Adaptabilidad y bajo costo * Fácil instalación |

**FORTALEZAS**

**OPORTUNIDADES**



**Análisis Económico y Financiero**

La necesidad de implementación de este proyecto es la de brindar servicio de calidad a nuestros clientes, hay una gran alta demanda sobre los dispositivos informáticos y no podemos ser la excepción ya que poseemos una alta calidad y un buen precio de nuestros productos.

De acuerdo a una encuesta que se realizó, se nos permite saber que de 40 personas que se le hizo la encuesta hay un 63% de las personas, es decir, 25.2 personas pueden recordar el nombre de la empresa como también pronunciarlo de manera adecuada como por otra parte que acepta nuestros servicios. Por lo tanto, estas personas están interesadas en poder utilizar nuestros servicios y adquirir nuestros productos.

Este porcentaje es positivo para nosotros porque nos da la idea de que es factible y viable el realizar la inversión en este proyecto.

Sin embargo, el 37% de las 40 personas encuestadas, es decir, 14.8 personas presentan dificultades a la hora de pronunciar y recordar el nombre de nuestra empresa como también no se sienten seguro de usar nuestros servicios.





**Estrategia de Marketing**

**Utilizaremos el marketing digital**

**Redes sociales**

Las redes sociales son un medio ideal de comunicación utilizado para conectar a diversos usuarios compartiendo videos, imágenes, música y textos que sean de interés común. Además, puede establecerse una comunicación entre ellos para que las publicaciones sean vistas por todos.

Para lograr nuestros objetivos, nos vamos a enfocar en la estrategia de marketing de la siguiente manera:

**Desarrollar un contenido exclusivo para cada red social:** no basta solo con enlazar las publicaciones en nuestras páginas, sino que es necesario desarrollar un contenido que te permita captar la atención de nuestros clientes.

**Vamos a establecer un vínculo de comunicación con nuestro público:** ya que tener en cuenta cada comentario o sugerencia servirá para generar una retroalimentación sana, la cual será determinante para lograr establecer relaciones a largo plazo.

**Nota: A nuestras redes sociales les vamos a implementar bot para responder los comentarios de cada uno de nuestros clientes.**

**También cada uno de nuestros clientes que hacen sus recomendaciones a personas llegadas a ellos le hacemos un pequeño obsequio.**



**Organigrama**

**Gerente:** es el encargo se encarga de dirigir, gestionar o administrar las empresas.

**Recurso Humano:** son un departamento dentro de las empresas en el que se gestiona todo lo relacionado con las personas que trabajan en ella

**Departamento de Redes:** se encarga de la administración de los equipos principales de telecomunicaciones que brindan el acceso a los servicios de red. Y también los responsables de montar las redes a los clientes.

**Departamento de Mantenimiento:** es un departamento de mantener supervisando el buen funcionamiento de los equipos, software y también de reparar los equipos de los clientes.

**Departamento de desarrollo:** es el departamento en cargado de desarrollar software y base de datos.A la empresa y clientes.

**Departamento de Venta:** Este dirige la distribución, pre-venta, venta y post venta de los productos o servicios de la empresa.

**Descripción del puesto**

**Administrador de redes:** diseñan, desarrollan y mantienen los sistemas de comunicación y las redes informáticas utilizadas en muchas empresas grandes.

**técnicos en Reparación de equipos de Redes**: es el cargado de reparar los equipos de redes cuando no estén funcionando bien**.**

**Técnicos en Sistema:** es el queda soporte técnico en la empresa

**Programador:** es aquella persona que elabora programas de computadora, ​ es decir escribe, depura y mantiene el código fuente de un programa informático, que ejecuta el hardware de una computadora, para realizar una tarea determinada.

**Administrador de Base de Datos:** son responsables de las bases de datos informatizadas de las empresas. Las empresas utilizan bases de datos para mantener y actualizar grandes cantidades de información de forma estructurada para poder usarla más eficazmente.

**Secretaria:** son las de la gestión de la agenda, manejar información confidencial de la empresa, comunicación telefónica y atender al público, etc.

**Vendedor:** es aquella persona que tiene encomendada la venta o comercialización de productos o servicios de una empresa.

**Cajera:** debe hacer la recepción, entregar y custodiar dinero en efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la institución y la cancelación de pagos que correspondan a través de caja, conforme al rubro de cada empresa.

**Estudio de mercado**

**Necesidad o problema que resuelve**

Mediante esta competencia se puede determinar la demanda potencial e imagen de nuevos productos y servicios, con el fin de evaluar nuestra introducción al mercado, también analizamos las convivencias de las competencias, así que tenemos modificaciones en lo ya existe.

Bien, un ejemplo de este seria que las competencias solo venden producto y una garantía de tres (3) meses, nosotros brindamos las ventas de los equipos, la garantía por contrato, es decir no solo vendemos un equipo y ya, vendemos los productos y brindamos el servicio garantizado por técnicos especializados en el área.

**Ventajas competitivas**

Nos basamos en condiciones de desarrollar estos estudios no solo para la innovación de los productos existentes, sino para lanzar e innovar nuevos productos y servicios.

Los responsables de este servicio tienen experiencia previa en consultoría, tanto en Marketing como en análisis de datos como en gestión integrada de la empresa.

