

ESP HOSTING

Servicio de alojamiento en la nube

Descripción breve

Empresa dedicada al alojamiento en la red de toda clase de servicios como DNS FTP o VPS

Sergio

Sergio.lopez@esphosting.es

1.	Introducción a el alojamiento en la red	2
2.	Propuesta de valor	4
3.	Respecto al análisis P.E.S.T.....	5
4.	Entorno específico.....	6
5.	Matriz D.A.F.O.....	6
6.	Estrategia C.A.M.E	7
7.	Cultura empresarial	7
8.	Mercado (Segunda parte proyecto)	7
9.	Segmentación del mercado.....	8
10	. Estudio del mercado	8
11.	Localización del proyecto empresarial	9
12.	Marketing	10
11	. Biografía.....	11



1.Introducción a el alojamiento en la red

El alojamiento web (web hosting en inglés) es un servicio que brinda a los usuarios de Internet un sistema para almacenar información, imágenes, videos o cualquier contenido al que se pueda acceder a través de Internet. Es una analogía de "alojamiento o hospedaje en un hotel o habitación" en el que una persona ocupa un lugar específico. En este caso, es al alojamiento del servidor o alojamiento web, que se refiere a la ubicación de páginas web, sitios web, sistemas, correos electrónicos y archivos. lugar. y muchos más. En Internet, o más específicamente, en un servidor que normalmente aloja múltiples aplicaciones o páginas web.

De una forma más cotidiana que podamos entender todos consiste en el alquiler de una maquina hospedada en un lugar alejado la cual te brinda un servicio que tú quieras como poder almacenar archivos en la nube y poder acceder desde cualquier parte donde te encuentres siempre y cuando dispongas de un dispositivo inteligente y una conexión a internet.

También puedes utilizarlo para poder alojar tu página web, por si empiezas con tu negocio y tienes un presupuesto no muy elevado o simplemente eres un aficionado a internet que quiere compartir algo con todo el mundo.

Otro de los servicios que ofrecemos es la posibilidad de crear una VPN, que por así llamarlo es un filtro con el cual puedes conectarte a redes públicas o redes de entorno de trabajo con toda la seguridad de que ningún tercero pueda acceder a tu dispositivo ni a los datos que posea

Puedes crear tu propio servicio de correo electrónico con tu extensión propia para poder controlar en tu empresa el tráfico de correo y poder añadir un filtro para que no se haga nada indebido durante la jornada laboral

Además, como otro de los servicios disponibles se encuentra la capacidad de poder crear un DNS (Servidor de nombre de dominio), con el cual poder hacer que tu página o que tu correo tenga su propia extensión como, por ejemplo:

www.manoloeldelospalotes.es o juangrillo@manoloeldelospalotes.es

Las características como emprendedor que poseo son que estoy dispuesto a asumir un riesgo y dispongo de un capital base que tiene una idea innovadora que no hay prácticamente nadie en la zona que me haga demasiada competencia a las características que yo ofrezco respecto a los demás

Las características como empresario que poseo son que tengo una gran habilidad social para poder relacionarme bien con la gente y tengo la motivación de que esto es algo que realmente me apasiona y es algo que disfruto haciendo, mis motivos como empresarios son el poder tener una red de alojamiento de servidores por fin en España que me permite obtener grandes velocidades, lo cual considero que es un avance en el país para que avance tecnológicamente, sabiendo que se viene la era tecnológica en la nube la cual todos los programa archivos y videos estarán guardados en la nube, lo que significa que los servidores serán muy solicitados

2.Propuesta de valor

Lo que nos diferencia de las demás compañías de alojamiento en red es la ubicación de nuestros servidores y el precio, muchos de otros servidores están alojado lejos de España o los que se encuentran en España son demasiado caros.

A diferencia de ellos nosotros ofrecemos un alojamiento en España y a un precio adaptable a todo tipo de necesidades con las tarifas personalizables, nos enfocamos a todo tipo de público tanto a nivel personal como a nivel laboral, desde la persona que quiere guardar unas fotos sin miedo a perderlas, hasta la empresa que quiere un servidor donde poder trabajar a una buena velocidad

Otras de las ventajas es que al situar el servidor a una distancia más cercana del cliente somos capaces de ofrecer una mayor velocidad de conexión lo que implica una mejor transferencia de datos que se traduce en poder ahorrar tiempo.

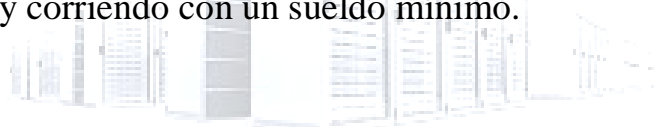
También disponemos de una instalación de placa solar con la cual el consumo de nuestros equipos se ve reducido lo da sentido a nuestros precios tan competitivos gracias al ahorro energético que conlleva mes a mes y además un menor uso de la red eléctrica conlleva una menor contaminación.

3. Respecto al análisis P.E.S.T

Debido a la ley de derecho de autor nos vemos obligados a tener una política de usuario bastante restrictiva en ese aspecto, por términos legales los usuarios no podrán publicar nada que esté protegido con derechos de autor o Copyright, también nos vemos obligados a cobrar la tasa de impuestos que está fijada por el propio gobierno.

Debido a la actual subida del precio de la luz los precios pueden llegar a variar con el paso del tiempo debido a una subida o bajada del precio kw/h.

Aun así, debido a que España es un país bastante avanzado y en casi todos los hogares de disponer de algún dispositivo inteligente y algún tipo de red a internet hemos elaborado planes de alquiler que están al alcance de una familia normal y corriendo con un sueldo mínimo.



Disponemos de una gran variedad de multiplataforma, pudiendo acceder a nuestra red desde: Su teléfono, Tablet, televisión con conexión a internet, ordenador de mesa, ordenador portátil o incluso una mini placa de desarrollo

4. Entorno específico

Respecto a los competidores de el mismo entorno, nosotros ofrecemos la ventaja de disponer las maquinas (Los servidores) en el propio país que proporciona una red a gran velocidad respecto a los otros servidores que dan servicio a España, pero tienes alojados los servidores en países más alejados como Oceanía.

Disponemos de unos precios muy competitivos debido al uso de paneles solares en las instalaciones que aparte de ser una ayuda en la factura de la luz contribuimos con el medio ambiente y evitamos en la medida de lo posible seguir dañando nuestro planeta por lo que podemos decir que intentamos ser una empresa ECO que colabora con el medio ambiente y el planeta tierra

Disponemos de una gran capacidad para poder alojar a una gran cantidad de usuarios sin entrar en riesgo de colapso o de llegar a la capacidad máxima, aproximadamente disponemos la capacidad de aguantar a 200000 usuarios simultáneamente o 2000 empresas

5. Matriz D.A.F.O

Nuestra empresa cuenta con la amenaza de ser nueva en el entorno y no ser demasiado conocida y al no tener un público extenso los usuarios podrían dudar de la fiabilidad de nuestros servicios, pero contamos con que somos una empresa innovadora española que prometemos una gran mejora en el alojamiento respecto a el alojamiento actual y a un precio muy competitivo

Nuestras mayores fortalezas es que tenemos un gran personal cualificado y con muy buen rendimiento, pero nuestra debilidad consiste en la escasez de presupuesto del que disponeos y al alto coste de los componentes informáticos debido a la pandemia del año 2019 el COVID-19

6. Estrategia C.A.M.E

Siguiendo a la estrategia C.A.M.E seremos capaces de afrontar nuestras debilidades y amenazas reforzando nuestros equipos y con una campaña publicitaria poder hacer sonar nuestro nombre en todos los portales de internet

7. Cultura empresarial

La actual misión de esta empresa es poder hacer accesible a todos los usuarios españoles y cercanos a España un alojamiento en la red que sea potente a un precio competitivo y de una buena velocidad.

También tenemos la esperanza de algún día poder expandir a más países cercanos y poder suministrar una red de alta velocidad por gran parte de Europa que sea accesible para todos los públicos, pero siempre evitando consumos excesivos de electricidad y utilizando la máxima de energía renovable posible

8. Mercado (Segunda parte proyecto)

Vamos a colocar la empresa situada en el norte de España en un polígono industrial, estaremos en competencia perfecta, debido a que hay bastantes empresas que ofrecen un producto similar, debido a que la empresa se encuentra en crecimiento tendremos que valorar para el precio en base al precio actual del mercado y conseguir unos precios que puedan competir

9. Segmentación del mercado

La segmentación del mercado consiste en dividir el mercado en grupos, basándome en esto voy a utilizar varios criterios para segmentar

Económicos: Tendremos diferentes tarifas adaptables para la necesidad y situación económica de cada cliente, por eso habrán tarifas más baratas, pero menos potente y más caras y más potentes

Demográficos: Todos los productos serán exactamente iguales para todas las edades, en la propia página de la empresa se incluirá una propia guía de uso para que todas las personas mayores o jóvenes, aunque no tengan conocimientos puedan hacer uso de nuestros servicios

Usaremos en esta empresa una estrategia indiferenciada debido a que el servicio será exactamente igual para todo el mundo y las únicas limitaciones serán el conocimiento que posea el usuario

10. Estudio del mercado

En el caso de esta empresa los clientes objetivos de esta empresa pueden ser todo tipos de personas o empresas desde una persona normal que solo quiere un almacenamiento en la nube hasta una empresa que quiera alojar sus servidores o página web utilizando nuestro servicio

En el caso de los productos sustitutivos no hay muchos en el mercado en este servicio debido a que el alojamiento las limitaciones son tu imaginación lo que sepas hacer es lo que tienes a tu disposición no existen demasiados productos que tengan demasiada relación a este servicio por lo cual en la mayor parte de los casos de la sustitución seria debido a una diferencia de calidad o precio

En cuanto al análisis de la competencia es un factor muy importante en esta industria porque hay bastante competencia y puede hacer peligrar al negocio, por ello antes de fijar precio y tarifas debemos conocer lo que ofrece la competencia y publicitarnos por anuncios sobre todo en internet, en caso de mi empresa debo tener en cuenta las velocidades

tamaño de almacenamiento y potencia que ofrecen otras empresas y configurar unas tarifas que le hagan frente

En cuanto a los proveedores debemos primero buscar 3 distintos para poder compararlos y elegir el más barato o que mejor se adapte a nuestras necesidades, siempre teniendo en cuenta calidad descuentos pagos aplazado velocidad de entregas garantías etc.

En mi caso utilizare un proveedor que sea el más potente debido a que los servidores tienen una vida útil de unos 10 años y lo que necesitamos es una máquina que aguante ese tiempo y no se quede obsoleta a los 2 años

11. Localización del proyecto empresarial

A la hora de localizar la empresa hay que tener varios factores en cuenta

Tipo de negocio: Va a ser una empresa de servicios ubicada en un polígono a la cual todo el mundo puede acceder de forma online y la cual no es necesario acudir a ella de forma presencia para recibir sus servicios

Costes: Teniendo en cuenta los costes en mi caso serían el alquiler del local, el alquiler de la seguridad de los servidores, siempre teniendo en cuenta la posibilidad de expansión en un futuro

Demanda: En el apartado de la demanda hay que tener en cuenta que al ofrecer un servicio por internet pueden acceder usuarios de toda España e incluso de países cercanos a España

Competencia: Antes de montar teneos que tener en cuenta la competencia en el sector en el caso del sector del alojamiento hay mucha competencia a nivel internacional, pero a nivel nacional hay demasiada poca demanda y las que hay ofrecen un servicio bastante mejorable

Comunicaciones: Tenemos que ofrecer una gran accesibilidad a nuestro negocio, en caso de mi empresa tiene una gran accesibilidad debido a que no tienen que ir de forma presencial ya que pueden acceder de forma virtual

Recursos humanos: Los trabajadores de mi empresa serán personas con estudios superiores o con experiencia en la creación y mantenimiento de servidores y programación

12. Marketing

El conjunto de actividades que tratan de satisfacer las demandas del mercado con el fin de alcanzar los objetivos de la empresa

Marketing estratégico: Es la rama del marketing que trata cuáles son las necesidades de los consumidores y es necesario realizar un estudio de mercado, la estrategia que debemos seguir en primer lugar es la de posicionamiento de nuestro producto respecto al de la competencia que consigues que los consumidores lo vean como un producto diferente, en los tipos de estrategias de posicionamiento nos vamos a posicionar en calidad debido a que ofreceremos un servicio que es de una gran calidad en comparación con el mercado local

Marketing operativo:

Producto: Es todo aquello que se le ofrece al usuario/mercado, el producto básico sería una máquina básica, el producto formal sería ya una máquina con una buena potencia y el producto ampliado sería ya un servicio adicional de preferencia en asistencia técnica que en caso de tener algún problema tener prioridad

Precio: Sería la cantidad a pagar que tiene que pagar el usuario, para fijar el precio del producto, sería basándose en la inversión inicial, el precio mensual de la luz y alquiler del local y del precio que me cueste mantenerlo mensualmente si en total fueran 300€ el precio final sería unos 450€ en el caso de mi empresa utilizaríamos el precio de entrada al mercado debido a que me interesa captar la mayor cantidad de clientes para que prueben los servicios y si les gusta la calidad en un futuro elijan mi empresa antes que otra

Comunicación: consistiría en darnos a conocer al público y es extremadamente importante en un negocio y más si el negocio es nuevo, podríamos llevar a cabo acciones como campañas publicitarias sobre todo por internet ya que nuestro servicio está enfocado al público en internet

Distribución: En el caso de la distribución en mi empresa es muy sencillo porque el cliente desde el minuto 1 que paga ya puede acceder a

todo el servicio por los que ha pagado, estaríamos usando el canal directo y seguiría la estrategia de distribución intensiva

Atención al cliente: En mi empresa la atención al cliente estará formada por un equipo de técnicos especializado en mantenimiento de servidores y redes a los cuales puedes llamar en caso de que algo no funcione correctamente

11. Biografía

Estos son los enlaces donde he sacado el contenido y la información necesaria para poder elaborar correctamente el desarrollo de la actividad propuesta

<https://www.camarazaragoza.com/faq/que-es-un-alojamiento-web/>

https://es.wikipedia.org/wiki/Alojamiento_web

