Servicio técnico para equipos informáticos

**PROYECTO PERAL-POWER**

**HISTORIA.**

En 2020 fue creada la empresa de servicios técnicos para equipos informáticos peral-Power S.A. por el ingeniero industrial Antolín peralta peralta. La empresa peral-Power S.A. fue creada para brindar servicios de asistencia técnica especializada y programación de software en equipos informáticos para pequeñas y medianas empresas a nivel local y nacional con un personal técnico altamente capacitado. Dentro de estos servicios se encuentran el alquiler de equipos y planes completos de mantenimiento. En septiembre del 2020 fue contratado el ingeniero en sistema y profesor de base de datos en la universidad dominicana o&m, Starling Germosen como asesor de la empresa peral-Power S.A. para oriental al personal técnico, Ya que atraves de varios estudios realizados se ha determinado que un mantenimiento informático planificado mejora la productividad, reduce los costes y alarga la vida de los equipos.

**OBJETIVOS:**

**OBJETIVO GENERAL**

Identificar la demanda que tiene las Mypes en servicios de mantenimiento y reparación de equipos informáticos.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

* Identificar las preferencias que tiene el consumidor, para brindar el soporte técnico requerido a la población.
* Conocer cuáles son las preferencias de nuestra demanda potencial.
* Identificar las cualidades de las empresas que brindan un servicio similar.
* Establecer la accesibilidad y concentración de los proveedores.
* Proporcionar persistencia al software a medida que debe desarrollarse para el cliente.
* Permitir al software a medida ignorar la estructura interna de la Base de Datos ofreciendo las funcionalidades de acceso a través de un conjunto de procedimientos y funciones almacenados.
* Proporcionar documentación que describe la estructura de la Base de Datos y sus procedimientos y funciones almacenados.
* La Base de Datos deberá cumplir con los requerimientos identificados en la definición del Alcance Inicial.

**MISIÓN, VISIÓN, VALORES.**

**MISIÓN**

Brindar servicios y soluciones corporativas; superando las expectativas de nuestros clientes, de manera eficiente y responsable con la seguridad, la salud y el medio ambiente.

**VISIÓN**

Ser una empresa líder en crecimiento y rentabilidad sustentable, implementando la mejora continua en todos nuestros procesos, con un equipo de personas orgullosas de pertenecer a la misma.

**VALORES**

Conducta ética: Integridad, honestidad, compromiso y responsabilidad.

Satisfacción de nuestros clientes.

Orientación al logro, la calidad y la seguridad.

Trabajo en equipo.

Responsabilidad Social: Con nuestros colaboradores, la comunidad y el medio ambiente.

**METAS**

**Aplicar las técnicas descritas en los modelos ágiles de la gestión de proyectos informáticos con el objetivo de tener las máximas garantías de éxito en la implantación de nuestros servicios.**

**Se considera que, en la actualidad, debido a la gran cantidad de oferta de empresas desarrolladoras de servicios informáticos y software que existen, diferenciarse es cada vez más complicado. por eso nosotros, consideramos que la mejor estrategia para conseguir los objetivos definidos es ahondar en el enfoque comercial ya que es de vital importancia al igual que la flexibilidad y respuesta al cambio y los demás puntos firmados en el manifiesto ágil para conseguir una diferenciación respecto a las otras empresas de la competencia.**

**ESTUDIO DE MERCADO**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ENCUESTAS A MYPES QUE USARIAN O NO EL SERVICIO** | | **USARIAN** | **NO USARIAN** |
| **1** | **Holiday INN Santo Domingo** | **Si** |  |
| **2** | **Laboratorios Feltrex** | **si** |  |
| **3** | **Teleperformance** | **si** |  |
| **4** | **GCS** |  | **no** |
| **5** | **Plastifar, S.A** | **si** |  |
| **6** | **PWC** | **si** |  |
| **7** | **Nap del Caribe** | **si** |  |
| **8** | **Grupo Diesco** | **si** |  |
| **9** | **3M Dominicana** | **si** |  |
| **10** | **Scotiabank** |  | **no** |
| **11** | **Grupo Universal** | **si** |  |
| **12** | **Cervecería Nacional Dominicana** |  | **no** |
| **13** | **Grupo Propagas** | **si** |  |
| **14** | **Bepensa Dominicana** | **si** |  |
| **15** | **Industrias San Miguel del Caribe** |  | **no** |
| **16** | **Total empresas encuestadas** | **11** | **4** |
| **17** | **Valor porcentual** | **73.33%** | **26.67%** |

**PRODUCTOS Y SERVICIOS BRINDADOS**

1. **Programación de software.**
2. **Planes de Mantenimiento predictivo, correctivo y hora cero.**
3. **Asistencia Técnica de servicios informáticos.**
4. **Bonos por horas.**
5. **Monitorización.**
6. **Alquiler de Equipamientos informáticos.**

**VALORACIÓN ECONÓMICA**

Especificaciones de los servicios de simulación del mercado

Definición de población relevante

Definición de lo que se va a valorar

****

Definición de la modalidad de recolección de datos

Selección de los productos

Redacción de los servicios

Presentar y modificar los resultados estadísticamente

****

Realización de las encuestas

Estimar la disponibilidad a pagar

****

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PERAL-POWER S.A.**   |  | | --- | | COTIZACION | | 02040809 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **NIT** | | **CLIENTE** | | **CONTACTO** | | | **FECHA** | **CIUDAD** | | | **011.00039** | | **PERAL-POWER S.A.** | | **809-555-5555** | | | **22-12-2020** | **STO. DGO.** | | | **TELEFONO** | | **DIRECCION** | | **E-MAIL** | | | **DESCUENTO** | **T. PAGO** | | | **809-333-2222** | | **A/V BOLIVAR NO: 77** | | **PERALPOWER@GMAIL.COM** | | | **10%** | **CONTADO** | | |  | | | | | | | | | | | **ITEM** | **CODIGO** | | **DESCRICCION** | | **CANTIDAD** | **UNIDAD** | **V. UNITARIO** | | **V. TOTAL** | | **1** |  | | **Prog. de software** | | **10 a 25 / 25 a 40P** | **15/Pant.**  **28/Pant.** | **$50,000 $40,000** | | **$750,000**  **$600,000** | | **2** |  | | **Mant. Predictivo** | | **Desde 5** | **12 eq.** | **Desde**  **$5,500** | | **Hasta $18,700** | | **3** |  | | **Mant. Correctivo** | | **Desde 3** | **6 eq.** | **Desde $15,000** | | **Hasta $48,000** | | **4** |  | | **Mant. Hora cero** | | **Desde 1** | **2 eq.** | **$135,500** | | **$271,000** | | **5** |  | | **Asist. T. serv.inf.** | | **Desde 1** | **3** | **$12,000** | | **$36,000** | | **6** |  | | **Bonos por horas.** | | **1** | **anual** | **$5%** | | **$000,000** | | **7** |  | | **Monitorización.** | | **Desde 1** | **2** | **$65,000** | | **$130,000** | | **8** |  | | **Alquiler de Equip. Inf.** | | **Desde 1** | **2** | **$75,000** | | **$150,000** | |

**COMPETENCIA**

**Se considera que, en la actualidad, debido a la gran cantidad de oferta de empresas desarrolladoras de servicios informáticos y software que existen, diferenciarse es cada vez más complicado. por eso nosotros, consideramos que la mejor estrategia para conseguir los objetivos definidos es ahondar en el enfoque comercial ya que es de vital importancia al igual que la flexibilidad y respuesta al cambio y los demás puntos firmados en el manifiesto ágil para conseguir una diferenciación respecto a las otras empresas de la competencia.**

**VENTAJAS**

1. **Abaratamiento del coste informático al cabo del año.**
2. **Aumento de la productividad y el potencial empresarial.**
3. **Facilidad de actualización.**
4. **Prioridad en servicios de mantenimiento informático.**
5. **Seguridad informática.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PERAL-POWER S.A.**   |  | | --- | | **REGISTRO DE CLIENTES** |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **código** | **mype** | **dirección** | **teléfono** | **Correo elect.** | **sector** | **importe** | | **0020** | **Holiday INN Santo Domingo** | **Km/14 aut. Duarte** | **809-111-1111** | **His-d@** | **1a** | **$** | | **0040** | **Lab. Feltrex** | **Av/ indep. NO: 252** | **809-222-2222** | **Lab-f@** | **2a** | **$** | | **0080** | **Teleperformance** | **Aut. Las amer. NO: 1** | **809-333-3333** | **telep@** | **3b** | **$** | | **0090** | **GCS** | **C/3 don Bosco** | **809-444-4444** | **gcs@** | **4b** | **$** | | **0045** | **Plastifar, S.A** | **Villa a NO: 546** | **809-555-5555** | **Plastifar@** | **5c** | **$** | | **0095** | **PWC** | **Av/España no:115** | **809-666-6666** | **pwc@** | **6c** | **$** | | **0052** | **Nap del Caribe** | **Gascue NO:53** | **809-777-7777** | **Nap-caribe@** | **7d** | **$** | | **0065** | **Grupo Diesco** | **Aut. San isidro NO:11** | **809-888-8888** | **grupo@** | **8d** | **$** | | **0099** | **3M Dominicana** | **Carr. de Mendoza NO:2** | **809-999-9999** | **3mdom@** | **9e** | **$** | | **0034** | **Scotiabank** | **Av. Independencia NO:6** | **809-124-2555** | **Scotiabank@** | **12b** | **$** | | **5645** | **Grupo Universal** | **C/ juan P. duarte NO:78** | **809-244-1556** | **g-univ@** | **15a** | **$** | | **5555** | **Cerv.Nac.Dom.** | **Prol. 27 de febrero NO:1** | **809-111-2222** | **cnacdom@** | **45a** | **$** | | **5589** | **Grupo Propagas** | **Villa tropicalia NO:296** | **809-222-3333** | **g-prop@** | **52b** | **$** | | **8588** | **Bepensa Dominicana** | **Av. Winston Churchill NO:33** | **809-333-4444** | **Bep-dom@** | **14d** | **$** | | **5656** | **Ind. San Miguel del Caribe** | **Av. Charles de G. NO:528** | **809-444-5555** | **inmica@** | **15b** | **$** | |

**TABLA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Id mype** | **Id product.** | **Descripción** | **precio** | **existencia** |
|  |  | **Prog. De software** |  |  |
| **ppp** | **4001** | **P.S. editores de texto** | **$d 25,500** | **45/dia** |
| **ppp** | **2555** | **P.S. compiladores.** | **$d 25,500** | **45/dia** |
| **ppp** | **5226** | **P.S. Intérpretes.** | **$d 25,500** | **45/dia** |
| **ppp** | **0052** | **P.S. enlazadores.** | **$d 25,500** | **45/dia** |
| **ppp** | **0259** | **P.S. depuradores.** | **$d 25,500** | **45/dia** |
| **ppp** | **5021** | **P.S. (IDE)** | **$d 25,500** | **45/dia** |
| **ppp** | **0022** | **P.M. predictivo** | **$d 5,500** | **50/dia** |
| **ppp** | **5656** | **P.M. correctivo** | **$d 10,500** | **35/dia** |
| **ppp** | **6522** | **P.M. hora cero** | **$d 18,500** | **anual** |
| **ppp** | **2956** | **-** | **$ -** | **-** |
| **ppp** | **9666** | **-** | **$ -** | **-** |
| **ppp** | **6595** | **-** | **$ -** | **-** |
| **ppp** | **9656** | **-** | **$ -** | **-** |
| **ppp** | **3265** | **-** | **$ -** | **-** |
| **ppp** | **6326** | **-** | **$ -** | **-** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **IMPACTO (ESCALA DE USUARIOS AFECTADOS)** | | | | | | | | | **Urgencia (estado del servicio)** | |  |  | condición | condición | condición | condición | condición | | | Problemas en la fuente de alimentación | P1 | P1 | P1 | P2 | P3 | | | Problemas en la tarjeta gráfica | P1 | P1 | P2 | P3 | P4 | | | Problemas de memoria RAM | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | | | Problemas en la placa base | P2 | P3 | P4 | P5 | P5 | | | Problemas de disco duro | P3 | P4 | P5 | P5 | P5 | | |