



KITTECH
PLAN DE NEGOCIO

Universidad Politécnica de Victoria

Ingeniería en Tecnologías de la Información

Bryan Daniel Ledezma Viveros

17 de Julio del 2020

Contenido

1.- Definición de la empresa.

1.1.- Resumen Ejecutivo.

1.2.- Perfil de la empresa.

1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.

1.1 Resumen Ejecutivo.

KITTECH es una organización dedicada al diseño y desarrollo de software que tiene su sede en cd. Victoria, Tamaulipas, México, sin embargo, ofrece sus servicios sin importar la distancia con la capital Tamaulipeca. Nuestra empresa se encuentra focalizada en producir soluciones de software para necesidades variadas; nuestra prioridad, es la solución a los requerimientos empresariales y la optimización de diversos procesos administrativos ofreciendo sus servicios y productos por medio de una tienda online dentro del sitio web oficial de la empresa.

Nuestra organización ofrece soluciones personalizadas de desarrollo acorde a las necesidades y requerimientos de las empresas cliente, proporcionando un catálogo de soluciones de diferente terreno y tecnología para que las empresas puedan encontrar una solución que se adapte a su medida para posteriormente brindar una atención personalizada y directa con el cliente para adaptar su solución a los procesos de negocio con los que cuenta la organización, siempre tratando de optimizar dichos procesos bajo funcionalidades implementadas en el producto del cliente.

El objetivo de la marca en un periodo a corto plazo; es conseguir el reconocimiento como una empresa emergente que se destaque por sus fundamentos y estrictas políticas de calidad dentro del ámbito local en el primer año de operación, y que al mismo tiempo que respalden su compromiso gracias a los servicios realizados con anterioridad con la finalidad de convertirse en una opción popular en el mercado. Así mismo, este paso busca abrir camino hacia un objetivo a mediano y hasta largo plazo donde la organización busca expandirse a panoramas más abiertos y que logren el crecimiento constante de la misma.

Los planes de expansión buscan establecer relaciones de distribución y manufactura hacía más estados en el territorio nacional para lograr una mayor cobertura en el mercado. Así mismo también se busca incrementar el crecimiento de la empresa mediante el uso de medios digitales de difusión como redes sociales y creación de contenido multimedia para dar a conocer el trabajo realizado por la misma.

Como antes se venía mencionando; la comercialización de nuestros servicios será realizada por medio de nuestro sitio web y una tienda online dentro del mismo la cual contendrá nuestros servicios y la posibilidad de realizar una cotización

personalizada sin ningún compromiso por medio de contacto por correo electrónico para encontrar una solución adecuada a los requerimientos del cliente interesado en la contratación. Nuestra propuesta busca explotar el potencial de estos productos personalizados a un nivel en el que el cliente quede mas que satisfecho con el trabajo, logrando así un fidelización directa con nuestra marca que pueda atraer a más consumidores, sentando así, las bases de una política de calidad que pueda ayudarnos a consolidarnos en el mercado como una empresa competente. No obstante, además de ofrecer la cotización personalizada de los servicios, la tienda electrónica también se ofrecerá una serie de productos previamente realizados con una funcionalidad estándar para un negocio en específico, la ventaja de dichos software es que contendrán un precio fijo para su simple compra lo que a su vez será una opción más económica y factible que la adquisición de un software personalizado.

1.2 Perfil de la empresa.

Antecedentes

Nuestra organización se encuentra en estado inicial de surgimiento en donde el inicio de actividades comienza en el mes de junio del año 2020 donde se desarrolla la idea principal y se define en su totalidad el concepto de la empresa, sin embargo, su planteamiento remonta desde meses atrás con la idea de plasmar los conocimientos y el compromiso adquiridos en la formación académica y prácticas profesionales transformándolos en un proyecto empresarial sobre el desarrollo y diseño de software, siempre con el plan de estar a la vanguardia en las nuevas tecnologías lo que garantiza un servicio innovador, un eficiente desempeño y un crecimiento sólido.

KITTECH surge a partir de ésta idea dando como resultado el planteamiento de realizar una marca dedicada al desarrollo de software empresariales y administrativos para la gestión de los pequeños o medianos negocios, sin embargo, se buscó cambiar el enfoque por un panorama más amplio para así lograr una mayor cobertura y al mismo tiempo una mayor oportunidad en el mercado.

Objetivo General

Nuestro objetivo principal es consolidarnos como una marca competente y reconocida por sus estrictos criterios y fundamentos de calidad que se destaque por el compromiso por su trabajo y relación con el cliente, esto, para conseguir ser una de las opciones más consultadas por pequeñas y medianas empresas para satisfacer sus necesidades tecnológicas sin importar su ubicación en el país. Este

objetivo se busca en un periodo de tiempo a partir de 10 años a partir del inicio de actividades de la empresa.

Misión

Nuestra misión es incrementar la competitividad y productividad de las empresas, así como satisfacer las necesidades específicas por medio de soluciones de tecnología y software personalizadas desarrollándose de una forma eficiente y sistemática para lograr la mayor productividad con el menor de los recursos.

Visión

Queremos plasmar la afición y el compromiso de los desarrolladores en la resolución de los problemas de nuestros clientes y formar con ellos una relación veraz y transparente para convertirnos en un socio de confianza y lograr ser una empresa reconocida que vaya a la vanguardia de las innovaciones tecnológicas para ofrecer un servicio lo más actualizado posible.

Datos de la empresa

Industria: Desarrollo de Software.

Sector: Tecnología.

Nombre: Kittech Software.

Información de contacto

Director: Bryan Daniel Ledezma Viveros.

Teléfono: (+52) 831 163 8486

Ubicación: Ciudad Victoria, Tamaulipas, México.

Correo: kittech_contacto@gmail.com

Sitio Web: bryanled.me/Practica5

2. Plan de Mercadeo

La industria de las tecnologías de la información es un mercado creciente debido a la rápida integración de las tecnologías en nuestra vida cotidiana y empresarial. En México, se estima que para 2020 y 2021 la industria de Tecnologías de la Información (TI) de México alcance tasas de crecimiento de 2.2% y 2.5% respectivamente, para que en 2022 regrese a las tasas de 3%, de acuerdo con la firma de consultoría IDC.

Sin embargo, antes de hablar nacionalmente hay que situarse en un enfoque local puesto que será el punto de partida de la organización. No existen cifras específicas sobre la demanda del mercado local, no obstante, el auge y petición de estos servicios orientados a la gestión de operaciones mediante el uso de software es, sumado al creciente nacimiento de nuevas pequeñas y medianas empresas crean muy buenas expectativas al mercado local haciendo énfasis especial en los nuevos negocios restauranteros y/o de comida rápida que han logrado consolidarse al paso del tiempo en la ciudad, y enfrentan una alta necesidad de expansión que los conlleva a la búsqueda de soluciones personalizadas con las cuales mejorar sus procesos comerciales.

2.1 Análisis de la situación actual de la empresa.

Actualmente KITTECH se encuentra en una fase de surgimiento e integración en el mercado de desarrollo de software. Nos vemos envueltos en la problemática de pocos clientes potenciales debido a la poca cantidad de negocios dispuestos a confiarnos la solución a sus necesidades empresariales o bien el miedo al cambio de las organizaciones a la hora de digitalizar sus procesos. La marca ya cuenta con un medio de operación por medio de su página web por lo que se considera que el inicio de actividades ya ha sido realizado y se encuentra en una fase de aprendizaje del mercado actual. En cuestiones financieras, al ser un servicio a base de conocimientos, el requisito de inversión es mínimo, lo que nos permite laborar libremente a pesar de no contar con un capital maximizado.

Analisis FODA

KITTECH

Fortalezas <ul style="list-style-type: none">• Compromiso• Tecnologías innovadoras• Conocimiento del área• Alto análisis de requerimientos• Comunicación fluida con el cliente	Debilidades <ul style="list-style-type: none">• Bajo capital inicial• Falta de personal y equipo• Mala ubicación geográfica• Poco reconocimiento• Falta de equipamiento especializado
Oportunidades <ul style="list-style-type: none">• Alta demanda en el mercado• Creciente nacimiento de pymes• Crecimiento constante de empresas y negocios• Necesidad de automatización de procesos de los negocios• Poca necesidad de inversión• Disponibilidad de servicios externos	Amenazas <ul style="list-style-type: none">• Falta de experiencia• Alta cantidad de competencia• Nacimiento de nuevas tendencias

2.2 Análisis de la competencia.

Existen una amplia gama de competidores líderes en el mercado de los cuales se puede aprender y adaptar ideas tales como:

- **Profesionalex.**

Empresa dedicada a la creación de estrategias de publicidad, creación de contenido digital, logotipos corporativos, páginas web adaptadas a cualquier dispositivo, aplicaciones móviles y la administración de redes sociales.

Profesionalex integra un método de contacto en su página web mediante correo electrónico para la comunicación en la adquisición de alguno de sus

servicios, así mismo ofrecen atención personalizada mediante WhatsApp para una cotización personalizada en base a las necesidades de sus clientes.

Cabe destacar que una estrategia para dar a conocer su trabajo o impacto es a través de un catálogo publicado en su página web acerca de las distintas organizaciones y organismos los cuales han solicitado su trabajo.

- **KeepCode.**

Keepcode es una empresa especializada en la creación e innovación de aplicaciones de diseño web, así como también en la capacitación y formación empresarial. Asimismo ofrecen soluciones empresariales a empresas y al sector gubernamental. Para el servicio de consultoría, asesoría y capacitación empresarial, cuentan con un equipo de consultores expertos en diversos temas de administración, comercialización, finanzas, procesos, responsabilidad social, entre otros.

Cuentan con un correo y atención personalizada mediante WhatsApp para la adquisición de sus productos y servicios, así mismo como una sección de contacto directo con los administradores de la página donde proyectar la idea o necesidad requerida para una cotización directa.

Cuentan con una sección donde proyectan algunos de los organismos que han solicitado sus servicios, así como una galería en base a proyectos que han realizado con anterioridad para llamar la atención de los consumistas.

- **SVAM International de México.**

Es una empresa líder en TIC'S, enfocada en el desarrollo de soluciones de software a la medida, consultoría, movilidad y servicios administrativos de TI. Fundada en 1994 en Nueva York, y con inicios de operaciones en México en el 2009, es una empresa que ha sabido consolidarse y posicionarse en su rama como uno de los principales competidores del mercado.

El precio de sus productos va acorde a una cotización personalizada del servicio requerido, y el proceso de adquisición de estos se realiza mediante el contacto directo con el personal de la empresa y no a través de su sitio web, aunque es posible consultar los servicios que estos ofrecen a través de él.

2.3 Propuesta De Valor.

Nuestra propuesta de valor es por excelencia la personalización adecuada de las soluciones que ofrecemos a las necesidades empresariales de cada empresa, el análisis de los requerimientos que posee cada cliente potencial, sin embargo nuestra propuesta de valor también radica en distintos aspectos como:

La efectiva comunicación cliente-desarrollador que se destaca por su fluidez y su transparencia haciéndolo una fuente de confianza que en una perspectiva positiva; conlleva a la fidelización de los clientes y a la recomendación por parte del mismo, lo que nos hace un socio destacado de las empresas y a su vez incrementa nuestra presencia en el mercado.

La venta de productos realizados previamente para empresas que no buscan un software tan personalizado si no uno con funcionalidades estándar, sin mencionar su bajo costo fijo en comparación con una adaptación, lo que lo hace una opción aún más atractiva.

2.4 Planificación de estrategias.

Estrategias de producto

- Cotizaciones sin costos ni compromisos para software personalizado
- Integración de métodos de pago accesibles como PayPal.
- Previsualización de productos previamente realizados.
- Dudas y sugerencias por parte de los clientes.

Estrategias de precio

- Cotización solamente por las horas de trabajo empeñadas.
- Mejores modelos para cálculo de precios.
- Estudio de métricas utilizadas en la creación de un servicio de software.

Estrategias de promoción.

- Adquisición de publicidad para el sitio web
- Difusión de la empresa por medio de redes sociales.
- Creación de contenido digital llamativo en el sitio web.
- Sitio web llamativo.

