Financiamiento de proyectos en Internet

**APUNTE 1**

Contenido

[1. INTRODUCCION 2](#_Toc257801821)

[2. VISION - MISION - OBJETIVOS 2](#_Toc257801822)

[VISION 3](#_Toc257801823)

[MISION 3](#_Toc257801824)

[OBJETIVOS 3](#_Toc257801825)

[ESTRATEGIA: definición básica 3](#_Toc257801826)

[3. LOS CUATRO PRINCIPIOS BASICOS DE LA ADMINISTRACION 3](#_Toc257801827)

[4. LAS CUATRO "C" 4](#_Toc257801828)

[PASOS PARA CONSTRUIR UN SITIO EN INTERNET 4](#_Toc257801829)

[HACIA AFUERA DE LA EMPRESA 4](#_Toc257801830)

[HACIA ADENTRO DE LA EMPRESA 5](#_Toc257801831)

[5. LAS 5 "P " 5](#_Toc257801832)

# 1. INTRODUCCION

Este grupo de apuntes surge como consecuencia de haber tomado a mi cargo la materia Financiamiento de Proyectos en Internet en la UTN Regional Buenos Aires, a partir del año 2001, y como consecunecia de no encontrar bibliografía a nivel nacional que permitiera armar un temario, que a partir de la experiencia local, se pudiera comparar con lo que sucede mas allá de nuestras fronteras.

En especial con lo que sucede en los EEUU, donde tanto en lo tecnológico como en las fuentes de financiamiento se encuentran numerosos ejemplos para ser analizados e interpretados a la luz de nuestro entorno, con sus defectos y virtudes, para este tipo de proyectos que tienen una base común con cualquier otro proyecto pero que a su vez hay que saber identificar las particularidades definiendo los pasos que se describen en este capítulo.

Para comenzar introduciremos el concepto de **Visión**, que es un objetivo atemporal, y que en general no cambia, salvo que nuestro proyecto fracase o bien tengamos que repensar nuestros objetivos en forma general. Este concepto de la **Visión** es muy utilizado por la “Escuela Norteamericana de Administración” ,y en nuestro mercado es muy visible, si prestan atención, para todos aquellos que están o hayan trabajado para una empresa de dicho origen.

En nuestro país no es un concepto difundido y si bien es más que probable que los empresarios/emprendedores locales lo hagan en forma inconsciente, la intención de este libro es subrayar la importancia de que sea parte de la Estrategia de comunicación empresaria tanto para dentro como para afuera de la organización desde el inicio del proyecto.

El hecho de que todos los empleados sepan cual es el GRAN OBJETIVO de la empresa, hace que se eliminen dudas en cuanto a las decisiones que tomará la gerencia, y logrará una más rápida aceptación, de dichos objetivos, por parte de todo el personal.

Creo conveniente aclarar que de ahora en más hablaremos de Negocios en Internet a partir de un supuesto Start Up. Por una parte debrán leer la teoría que semana a semana les enviaré, pero al mismo tiempo deberán realizar un Trabajo Práctico que consiste en desarrollar un Negocio para Internet.

# 2. VISION - MISION - OBJETIVOS

Teniendo en cuenta el marco de referencia definido en la Introducción iremos recorriendo un camino que nos permitirá tener en claro cuales son los pasos a seguir para buscar Financiamiento para nuestro proyecto. Al iniciar este camino tenemos que tener en claro que es lo que queremos realizar y para ello empezaremos por los siguientes conceptos básicos.

## VISION

La **Visión** es una imagen de lo que queremos ser o de aquello que aspiramos a convertirnos.

Tener claro que queremos ser en la vida es tan importante para las personas como para las empresas.

Es por ello que el empresario debería tener en claro cual es el sueño de grandeza que quiere alcanzar, sin importar, al menos en este momento, el aspecto temporal ni las restricciones técnicas o económica que hay por delante. La **Visión** es un concepto que está más vinculado con lo épico o utópico, que con el día a día. Es el futuro ideal al cual aspiramos, al cual trataremos de alcanzar.

## MISION

La **Misión** nos dice como vamos a hacer para satisfacer la **Visión**.

Es asimilable a la Estrategia, dado que para lograr ese sueño representado por la **Visión**, hay que planificar cuales serán las acciones que nos permitirán ser coherentes con dicho sueño.

Es en esta etapa donde definiremos cual es el Mercado Objetivo y las acciones necesarias para poder ganar nuestro espacio en la mente de los consumidores de nuestros productos o servicios.

Resumiendo la **Visión** es el lugar donde queremos ir y la **Misión** es el medio que nos lleva.

## OBJETIVOS

Los Objetivos son una meta caracterizada por un lapso comparativamente corto y logros específicamente medibles.

## ESTRATEGIA: definición básica

Es la búsqueda deliberada de un PLan de Acción que desarrollará una ventaja competitiva

# 3. LOS CUATRO PRINCIPIOS BASICOS DE LA ADMINISTRACION

La carrera de Administración de Empresas nos enseña que en el mundo de los negocios hay cuatro principios que no pueden dejarse de lado si queremos tener éxito en el desarrollo de una empresa.

Es obviamente una condición necesaria pero no suficiente, porque la administración de empresas es un fenómeno muy complejo y en constante evolución.

Los cuatro Principios son los siguientes:

**1. VISION**

**2. PLANIFICACION**

**3. EJECUCION**

**4. CONTROL**

Estos cuatro pirincipios pueden ser aplicados, no solamente en las empresas, sino que además pueden ser útiles para cualquier otro proyecto, incluso los de índole personal.

Un buen ejemplo de una mala aplicación de estos principios es casulamente nuestro país porque claramente podemos ver que tres de ellos directamente no se cumplen (**VISION** - PLANIFICACION - CONTROL) y el restante, a la luz de lo acontecido, al menos en los últimos veinte años, no podemos decir que los distintos administradores hayan sido exitosos.

# 4. LAS CUATRO "C"

Todo proyecto de Internet, ya sea un sitio totalmente virtual y sin historia previa o bien una empresa ya establecida que quiere abrir un nuevo Canal de contacto con sus clientes actuales o potenciales, debe seguir los pasos que se detallan en los párrafos siguientes.

Quiero remarcar que el orden no es posible alterarlo, dado que la primera C es una condición necesaria para poder realizar la segunda y así sucesivamente.

## PASOS PARA CONSTRUIR UN SITIO EN INTERNET

### HACIA AFUERA DE LA EMPRESA

**A.- Comunidad**: Es la definición del mercado que queremos alcanzar. A veces este mercado objetivo se da por la propia definición del sitio, un caso muy claro es el de un legislador nacional. Es evidente que este individuo tiene como objetivo llegar a sus conciudadanos sin importar si son o no afiliados a su partido político. En este caso es obvio que si estamos en Argentina el idioma debe ser el español y el dominio no puede ser otro que el Punto. AR

Esto que parece tan sencillo y hasta lógico, en la práctica se han visto caso como el ex Senador Genoud que su primer dominio fue un .Com o como el partido de López Murphy que siguió los mismos pasos.

Estos casos extremos, pero en las empresas privadas también debemos tener el mismo cuidado al elegir el nombre de nuestro sitio. Una empresa que quiere exportar productos producidos en el país y en especial productos provenientes del campo no debería tener un dominio “.com.ar” porque casualmente lo que están vendiendo es que los productos naturales de nuestro país son de calidad.

**B.- Contenido:** Una vez definido el punto uno ahora nos toca agregarle valor al sitio, para que el visitante se identifique con nuestra empresa y nuestros productos.

**C.- Comunicación:** El paso siguiente es el de darnos a conocer por todos los medios disponibles ya asean de los denominados tradicionales como los que surgen de la misma red de redes.

**D.- Comercio:** Luego de completados los tres primeros pasos, analizados más arriba y nunca antes, se podrá tener como objetivo la venta de productos.

Ester orden es inalterable y tiene al mismo tiempo un orden de prioridad.

### HACIA ADENTRO DE LA EMPRESA

En este caso también trabajamos sobre la idea de las 4 C que obviamente son distintas que las definidas en el párrafo anterior.

El objetivo es el de motivar y como diríamos comunmente empujar para el mismo lado.

**Las 4 C en las cuales pondremos atención dentro de la empresa son:**

**A.- Colaborar:** Significa que todos los miembros de la novel empresa deben trabajar en equipo.

**B.- Crear:** Se relaciona con el hecho creativo de generar ideas proactivas que mejoren los resultados de la empresa.

**C.- Compartir:** Puede tener varias aceptaciones, desde compratir recursos hasta compratir ideas.

**D.- Ceder:** Significa no pelear sino que se tratará de Ganar Ganar es decir que ante situaciones conflictivas trataremos de evitar el Conflicto y en especial que haya ganadores y perdedores.

Para ello los que están relacionados con alguna disputa deben estar dispuestos a "Ceder" algo en vista de un acuerdo que no dificulte la marcha del proyecto.

# 5. LAS 5 "P "

En el punto anterior describimos el camino que debe seguir una persona que quiere desarrollar un sitio en internet, ahora nos queda mencionar los temas que deberá pensar en torno al producto o servicio que espera vender. Teniendo en cuenta este objetivo es que consideramos importante que en el Plan de Negocios se contemplen, en los capítulos relacionados con la comercialización, los siguientes temas:

**A. Precio**

**B. Producto**

**C. Packaging**

**D. Plazo / Mercado**

**5. Publicidad**