



---

# REDACTA EL PLAN DE EMPRESA – EL CLIENTE Y LA IDEA DE NEGOCIO

---



CRISTÓBAL SUÁREZ ABAD  
ITINERARIO PERSONAL PARA LA EMPLEABILIDAD II  
2º ASIR

## Ficha 10 Página 88

Redacta el plan de empresa – El cliente y la idea de negocio.

Objetivo de la ficha: Elaborar e plan de empresa en sus apartados de idea de negocio y cliente.

**1º) Concretar el segmento de mercado al que se dirige tu empresa y como son los “early adopters”. Define los problemas que tienen actualmente los early adopters.**

- *¿Qué criterios son los que realmente te ayudan a segmentar o clasificar a los clientes?*

En mi caso es la profesión: PYMEs que necesiten un sistema de copias de seguridad para los datos de su empresa. También se hace una distinción por situación geográfica: si vamos a dar soporte “in situ”, debemos ser capaces de desplazarnos y al ser una empresa que está empezando no poder cubrir un área grande.

- *Define tu segmento de mercado:*

Mi segmento de mercado son empresas pequeñas y medianas que necesiten una herramienta de gestión de copias de seguridad que sea fácil de usar por persona que no sea técnico y permita almacenar las copias tanto en local como en la nube (servidores mi empresa).

Si, pueden existir diferentes segmentos de clientes:

- Podría dividirlos en **tres categorías**:
  - Aquellos que necesitan solamente implantar un sistema de copias de manera **local** (más barato, los datos no salen de la empresa, no se fían, etc).
  - Los que quieren que los datos solo se almacenen en la **nube**.
  - Aquellos que necesitan una **solución híbrida**: maximizan la seguridad al almacenarlas copias en dos localizaciones diferentes.

Mis **Early Adopters** serían empresas de la zona que buscan urgentemente un servicio de estas características y las cuales no cuentan con un departamento o personal con formación en este tipo de tecnología. Por lo tanto, buscan algo que sea fácil de usar y que cuente con apoyo técnico.

- **Estudio de los clientes:**

ANEXO: entrevista de “**PRÁCTICA 2: ENTREVISTA DE PROBLEMA DEL CLIENTE OBJETIVO**”.

a) *¿Qué conclusiones están encontrando nuestros posibles clientes en un producto parecido al nuestro?*

Son productos que una persona con la formación de mi cliente no entiende y por lo tanto no puede hacer una decisión acertada sobre que producto usar, el sistema de presentar precios varia mucho de una empresa a otra y a veces es un poco rebuscado, lo que dificulta hacer comparativas; y por último, es difícil que especifiquen cuales van a ser los tiempos de recuperación, algo que le preocupa especialmente a mi cliente para saber cuanto tardará en poner en funcionamiento su negocio ante una incidencia.

b) *¿Qué productos está usando actualmente? ¿Quién, dónde, cuándo y cuánto compra?*

Usa una solución híbrida: *Software de copias de seguridad básico y discos externos* para backups de archivos críticos y servidores (sistema antiguo) y servicios gratuitos de almacenamiento en la nube: Google Drive, Dropbox, etc., para cosas no críticas y de poco volumen. También contrata el servicio de un técnico local para revisión y resolución de incidencias del sistema antiguo.

Lo compra el dueño de la empresa. El hardware lo compra en tiendas especializadas o en grandes distribuidoras de hardware que le ofrezcan garantía y soporte técnico. El software lo compra directamente a los proveedores de manera online.

El hardware lo compran cada vez que hay que reponer o ampliar la capacidad de almacenamiento y el software cuando se acaba la licencia y les ha dado algún problema o les han subido el precio demasiado.

c) *¿Por qué motivos lo compran?*

La necesidad de no perder toda la información de su empresa y poder estar tranquilo al saber que la continuidad de su negocio está asegurada. También saber que cumple con la normativa de protección de datos. Le resulta relativamente barato al ser tan básico.

d) ¿Cómo preferirían que fuese ese producto?

Que fuese sencillo, con tiempos de restauración garantizados, claridad en los precios, que ofrezca almacenamiento híbrido (local y en la nube) y que cuente con soporte técnico.

e) ¿Cambiarías el segmento al que iba dirigido el producto?

No, creo que haya otro segmento que necesite este tipo de producto o que sea fácil redirigirlo.

**2º) Redacta tu idea de negocio. Puedes ayudarte de las siguientes cuestiones:**

*a) Actividad:*

Vamos a vender un servicio de gestión de copias de seguridad.

*b) Clientes:*

A pequeñas y medianas empresas que necesiten salvaguardar los datos de su negocio. Si estarán dispuestos a pagar, poner a buen recaudo la información de la empresa es vital para estos negocios y además deben cumplir con ciertas normativas.

*c) Problema o necesidad que cubre.*

La necesidad de hacer, almacenar y restaurar copias de seguridad.

*d) Propuesta de valor:*

Usaremos un software sencillo de usar incluso para personal con poca formación en ordenadores. Ofreceremos sistemas de almacenamiento en local (nos encargaremos de la instalación si así lo requiere el cliente), nube o ambos. Curso de formación para empleados y servicio de mantenimiento gratuito durante el primer año. Sin contrato de permanencia.

*e) Objetivo a 1 año:*

Posicionar nuestra empresa entre los 5 primeros proveedores de este servicio en la comarca (provincia de Huelva y Sevilla).