



Los primeros Enunciados:

El Caso Práctico anterior concluye con la decisión de los futuros accionistas después de realizar su análisis de factibilidad decidiendo armar computadoras, por haber sido la idea mejor calificada, ser un producto de creciente demanda, conocer el mercado, y ser un producto de actualidad con desarrollo casi asegurado y al alcance de una gran parte de la población en nuestro país.

Ahora tocaba el turno a decidir el segmento de mercado al cual se enfocarían. Uno de ellos, Ismael, propone atender el mercado de los estudiantes, ya que es un segmento muy necesitado de la tecnología y regularmente de escasos recursos, a excepción de los jóvenes de familias acomodadas económicamente.

De hecho el mayor porcentaje de los estudiantes en nuestro País, principalmente los de instituciones públicas, carecen de recursos para adquirir una computadora de alta tecnología, cayendo regularmente en manos de comerciantes engañosos que les ofrecen equipos de baja calidad, sin garantía real y sin apoyarlos con servicio al producto.

Habiendo quedado de acuerdo los tres en que este podría ser un segmento de mercado interesante y potencial, tomaron la decisión, a reserva de realizar análisis más profundos, en trabajar para este segmento.

En una reunión extraordinaria, deciden trabajar sobre los enunciados que serán los Principios sobre los que se fundamentará su futura empresa, ya que esto representa un compromiso que como equipo tendrán para su mercado, sin hacer de lado el desarrollo personal y de grupo. Además consideran importante poner los cimientos para la buena imagen de su empresa frente al mercado, al mismo tiempo que les dará valor y solidez moral como empresa.

En primera instancia, plantean una justificación del por qué han decidido crear su empresa. Después de varias discusiones, opiniones y sugerencias, dictan en primer lugar su Visión de empresa, una Misión y Propósito, su Filosofía y Valores y concluyen con Objetivo general y Metas.



JUSTIFICACIÓN

La empresa es creada para atender un mercado poco atendido por parte de las empresas existentes, toda vez que dicho mercado requiere satisfacer sus necesidades de tecnología al mejor precio, con la mejor calidad y la máxima garantía de calidad de funcionamiento y servicio.



VISIÓN

Ser una de las empresas más reconocidas en el medio estudiantil de la República mexicana, donde nuestros productos tengan un alto índice de demanda y aceptación.



MISIÓN y PROPÓSITO

Todos los recursos, tanto materiales, humanos e intelectuales, quedan al servicio del estudiante, proporcionándole productos con la más alta tecnología y cuya calidad cumpla con el propósito de asegurar la satisfacción de sus necesidades, aplicando estándares internacionales de calidad.



FILOSOFÍA Y VALORES

Se trabajará en todo momento y de parte de todo el personal de la empresa, con espíritu de atención y servicio. Con prontitud, honradez y justicia, sin importar la condición socioeconómica o cultural del cliente.



OBJETIVO GENERAL

En el término de tres años, alcanzar un volumen de ventas tal, que abarquemos el 50% del mercado en las escuelas de niveles Medio Superior y Superior en la República Mexicana, estableciendo lazos de asesoría y comercialización en el ramo de la computación, siendo reconocidos como una marca de alta confiabilidad.



METAS

Primer año: Se iniciará atendiendo la Ciudad de México y su área metropolitana. Se buscarán proveedores de calidad y confiables en cuanto a calidad de producto y atención en su servicio. Se preparará al personal con programas de “Capacitación Continua” para alcanzar las metas programadas para ventas.

Segundo año: Se desarrollarán campañas publicitarias en las escuelas mediante el sistema de trípticos y se diseñarán boletines de “tips” de servicio y avances tecnológicos gratuitos para estudiantes y profesores.

Tercer año: Se visitarán escuelas en toda la República Mexicana, llevando las mismas opciones que en la Ciudad de México.