**Portal - Front End**

**Plan de Negocios**

**Grupo formado por:** Martin Bergter, Valenti Stocco, Ramiro Albornoz, Agustín Muñoz, Nahuel Galera

**Especialidad:** Diseño y programación de páginas web

**Concepto del negocio:** Diseño, programación e implementación de una página web de radioaficionado para la radio de la Universidad de Mendoza (LU1MUM) con sede en la Escuela Técnica de la Universidad de Mendoza.

Abordaremos el mercado para crear una página web a la cual cualquier persona pueda acceder.

**Mercado**

La base de datos de ENACOM presenta alrededor de 15.523 radioaficionados en Argentina, incluída la radio de la Universidad de Mendoza. Visto el total, pocos radioaficionados cuentan con una página web sobre ellos.

Presentamos la idea del proyecto para ingresar al mercado de portales de radioaficionados donde gente de todo el mundo pueda ver las últimas noticias e información sobre radiodifusión.

En un principio contaremos con un mercado pequeño para realizar algún prototipo y empezar a tener críticas, pudiendo tranquilamente modificar todo lo que incluya el portal. Ya realizado este período de prueba podremos elaborar el proyecto global.

**Rentabilidad del negocio**

El proyecto presenta una rentabilidad alta porque contamos con una inversión mínima para poder realizarlo. Tanto la mano de obra como el host de la página también son económicos y accesibles.

En el caso de querer hacer un host propio contaremos con menos disponibilidad y más procesos para realizarlo.

**Ventajas competitivas**

Viéndolo desde el punto del Front End contamos con una competencia muy baja, ya que las páginas de radioaficionados (además de ser muy pocas) no están actualizadas y proponen formatos antiguos. Contamos con una buena publicidad gracias a la Universidad de Mendoza, podremos hacerla conocida en muy poco tiempo.

Proporcionamos seguridad al utilizar la página, lo que es escaso en portales desconocidos en todo el país.

**Factibilidad**

Este proyecto es muy factible gracias al apoyo desde todos los puntos: alumnos, docentes e institución. Por lo que contamos con buena economía, organización, conocimiento y tiempo para poder desarrollarlo.

**Estrategia**

Estrategia enfocada (nicho de mercado de bajo coste): se basa en concentrarse en un segmento limitado de compradores y superar a los rivales, atendiendo a los miembros de dicho nicho a un costo más bajo.

**Sociedad**

[Sociedad Simple: Las sociedades simples o sociedades de hecho (SH) son aquellas sociedades informales en las que no hay un pacto o contrato expreso que regule los derechos de los socios, omiten requisitos esenciales o formalidades](https://www.guiadelcontador.com/detalle.php?a=sociedades-de-hecho-en-el-nuevo-codigo-civil.&t=54&d=1444#:~:text=Las%20sociedades%20simples%20o%20sociedades,los%20derechos%20de%20los%20socios.)

Elegimos la Sociedad Simple ya que no estamos buscando socios y tantas formalidades. Este portal está hecho por gusto y autoconocimiento de los alumnos, no para ganar algo a cambio de realizarlo.