



GENESYS

PLAN DE NEGOCIO

AUTOR: Osiel Enrique Martinez Quiroz

Ingeniería en Tecnologías de la Información

Universidad Politécnica de Victoria

Ciudad Victoria, Tamaulipas, México

Julio del 2020

ÍNDICE

1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.

- 1.1 Resumen Ejecutivo
- 1.2 Perfil De La Empresa

2 PLAN DE MERCADEO

- 2.1 Análisis De La Situación Actual De La Empresa.
- 2.2 Análisis De La Competencia.
- 2.3 Propuesta De Valor.
- 2.4 Planeación De Estrategias.

3 PLAN DE OPERACIONES

- 3.1 Entorno Operacional De La Organización
- 3.2 Productos Y Servicios.
- 3.3 Procesos.
- 3.4 Programa De Producción.

4 PLAN DE RECURSOS HUMANOS

5 PLAN FINANCIERO

1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.

1.1 Resumen Ejecutivo.

GENESYS es una empresa dedicada al desarrollo de software, con sede en Ciudad Victoria, Tamps. México. Actualmente la empresa se centra en producir soluciones de software variado, enfocados en la solución y optimización de variadas operaciones y contextos de trabajo. Actualmente, los productos de los que dispone la empresa son ofertados únicamente a través de su tienda online dentro de su página oficial.

El objetivo de la marca en un periodo a corto plazo, es consolidarse como una empresa emergente con fundamentos de calidad sólidos dentro del medio local en un periodo de un año a partir de fecha de operación inicial. Así mismo, este paso busca abrir camino hacia un objetivo a mediano y largo plazo donde la empresa busca expandirse a panoramas más abiertos y que logren el crecimiento constante de esta. Los planes de expansión buscan:

- Establecer relaciones de distribución y manufactura hacia más estados en el territorio nacional para lograr un mayor impacto en el mercado, y así establecer las bases de difusión de nuestros productos hacia nuevos consumidores.
- Buscar 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.

Hoy en día, se busca cada vez más un soporte en el ámbito tecnológico por parte de las organizaciones destinado a la gestión de diversas operaciones así como un medio con el cual darse a conocer y aumentar así su rendimiento en el mercado.

Nuestra propuesta se basa en ofrecer soluciones de software destinado a la gestión de diversas operaciones que las empresas puedan requerir: desarrollo de sistemas web, desarrollo de aplicaciones móviles nativas e híbridas, sistemas locales de escritorio, ERP's de gestión empresarial, diseño y programación de interfaces, entre otros servicios.

Nuestros productos se ofertarán por medio de compra directa dentro del catálogo de nuestra tienda online, así como algunos otros estarán disponibles en base a una renta mensual acorde a su función y tipo. Así mismo, se busca brindar una atención

de cotización personalizada donde los clientes puedan externar los requisitos de su empresa para brindar una solución acorde a las necesidades que estos busquen cubrir. Nuestra propuesta de valor 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 una fidelización directa con nuestra organización 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.

Algunos de los competidores de la empresa a nivel estatal que se centran en el desarrollo de softwares son Imperha, Discom, pero principalmente, Svam International de México, que se encuentra en el ámbito local y con fundamentos de calidad bastante bien definidos en su campo.

Como se mencionó con anterioridad, al ser una empresa emergente se necesita darse a conocer en el mercado para establecerse como un factor de competencia dentro del medio, por lo que la estrategia para llegar a esto, y como parte de los objetivos de iniciales, es implementar un plan de marketing con el fin de impulsar el posicionamiento de la organización ante estos competidores.

La financiación de la empresa está basada en la asociación con distintos servicios que ayudan a mantener la página web de la organización en un estado funcional, la cual básicamente, es el medio de sustento principal con el que esta opera.

Entre estos servicios se cuenta con el alojamiento de repositorios de GitHub, el servidor de alojamiento del sitio proporcionado por DigitalOcean, así como sistema de registros de nombre de dominio y certificado SSL proporcionado por Namecheap.

Cabe destacar que el financiamiento de estos servicios está dado por el uso del GitHub Student Pack, que proporciona una serie de facilidades para poder operar y gestionar estos servicios de manera gratuita durante un determinado periodo de tiempo. Así mismo, a medida que la empresa tienda entrar en operación comercial y el periodo de prueba para estos servicios finalice, estos serán financiados acorde a los ingresos recabados en la venta de nuestros productos.

1.2 Perfil De La Empresa.

ANTECEDENTES Y POLÍTICA DE CALIDAD.

GENESYS surge como una idea de desarrollo de software basado en web específicamente, más sin embargo, se buscó cambiar el enfoque a un panorama más amplio en el área de desarrollo de software como tal. El inicio de actividades de la organización se sitúa a inicios del mes en curso, Junio 2020, donde se reestructuró la idea base y el propósito para el cual la empresa estaría operando.

Nuestra política de calidad se basa en la creación de productos de calidad, eficientes, seguros y escalables para ofrecer lo mejor a nuestros clientes.

OBJETIVO GENERAL.

Se busca consolidarse como una empresa competente en el mercado de desarrollo de soluciones de software, esto bajo un sustento de una política de calidad que respalde el trabajo realizado por la empresa. Este objetivo se busca en un periodo de tiempo a partir de 10 años a partir de su fundación.

MISIÓN.

Crear y desarrollar soluciones de software personalizables dirigidas a enfoques empresariales, que permitan mejorar la competitividad y productividad de una organización o cubrir las necesidades clave de usuarios en común, proporcionando un medio de crecimiento mediante el desarrollo de productos de software novedosos con la más alta calidad posible.

VISIÓN.

Nuestra visión es consolidarnos como una empresa de calidad reconocida y con crecimiento constante basados en la innovación de las soluciones de aplicaciones ofertadas que nuestros clientes requieran, adquiriendo una política de eficiencia que nos distinga cada vez más frente al mercado nacional e internacional.

DATOS DE LA EMPRESA.

INDUSTRIA: Desarrollo de Software.

SECTOR: Tecnología.

LEMA: Generating Evolution Systems.

EMPLEADOS: 3.

INFORMACIÓN DE CONTACTO.



DIRECCIÓN: Osiel Enrique Martinez Quiroz.



TELÉFONO: +52 - 834 158 2455



UBICACIÓN: 1709, C. Estado de Puebla, Fracc. Lomas Verde, Ciudad Victoria, Tamps. México.



CORREO: contacto@genesys.com



WEB: enrique-martinez.me/Practica5

2. PLAN DE MERCADEO.

ANÁLISIS DEL MERCADO.

GENESYS pertenece a la industria de desarrollo de software en la industria de la TI. Hablando en un enfoque a nivel nacional 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. Es importante recalcar esto, ya que estas cifras influyen directamente dentro del territorio nacional dirigido al auge industrial de empresas de desarrollo de software en cada estado.

Ahora, hablando dentro de un alcance local, es importante destacar la situación de la empresa ante el mercado local como punto de partida.

Aunque no se tienen cifras exactas ante la demanda local de servicios de software, el auge y petición de estos servicios orientados a la gestión de operaciones mediante el uso de software es verdaderamente constante en el sector de comercial, principalmente en los negocios de comida que han logrado consolidarse al paso del tiempo en la ciudad, y cuya necesidad de expansión busca soluciones personalizadas con las cuales mejorar sus procesos comerciales.

Otros sectores los cuales constantemente solicitan, o requieren, soluciones basadas en esta tecnología es el sector gubernamental y de comercio de insumos. El sector gubernamental por su naturaleza administra procesos complicados, a lo cual constantemente requieren de soluciones que puedan cubrir estos procesos de gestión con el fin de mejorar y optimizar sus actividades administrativas.

En cuanto al sector de comercio, existe una alta cantidad de pymes en el medio local dedicadas a la venta de productos físicos, así como la oferta de servicios varios. Este sector de empresas a medida que comienzan a crecer, comienzan a demandar soluciones pequeñas o medianas que puedan ayudarlos en variadas operaciones de difusión de la marca o de igual manera, de gestión administrativa del negocio, propiciando directamente a la tendencia de demanda de software en la industria.

2.1 Análisis De La Situación Actual De La Empresa.

SITUACIÓN ACTUAL.

GENESYS se encuentra en un periodo de surgimiento en el mercado de desarrollo de software. Dentro de un alcance orientado al mercado local de este tipo, las empresas dedicadas a ofrecer servicios tecnológicos en este medio son contadas, y algunas de estas no se encuentran consolidadas con bases sólidas en cuanto a los servicios que buscan ofrecer y el medio por el cual hacerlo. GENESYS, se encuentra en una etapa **startup** en fase **seed**, donde ya cuenta con un medio de operación base, que es por medio de su página web. De igual manera, la organización se encuentra en un periodo de aprendizaje donde se busca aprender de su competencia, evaluar su situación en el mercado y analizar los factores que puedan influir en un entorno operacional a futuro.

En cuanto al factor económico de la empresa actualmente, el capital con el que se cuenta para operar es mínimo. Mas sin embargo, la inversión de despliegue que se necesita es de igual manera mínima, al optar por la asociación con diversas plataformas y herramientas que brindan sus servicios con una inversión mínima, que es recuperable a medida que los proyectos desarrollados tienden a crecer.

OBJETIVOS COMERCIALES.

- Dar a conocer la marca entre el público objetivo.
- Desarrollar y lanzar un producto mínimo viable.
- Incrementar la cuota de mercado.
- Incrementar la visibilidad de la empresa a un entorno geográfico más amplio.
- Mejorar el retorno de inversión.
- Crear un entorno de fidelización con los clientes.
- Asociar servicios de marcas de renombre.
- Aumentar las ventas conforme la organización tienda a crecer.

ANALISIS FODA.

GENESYS	
FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">- Visión innovadora.- Proactividad empresarial.- Conocimiento en el área.- Percepción de necesidades de los clientes.- Sentido de mejora.- Comunicación efectiva.- Capacidad.	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">- Equipamiento no especializado.- Capital inicial bajo.- Ubicación geográfica.- Gestión inicial compleja.- Falta de reconocimiento.- Falta de personal
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">- Alta demanda de software actualmente.- Necesidad de automatización de procesos por parte de las compañías.- Inversión constante de las compañías en el área de software.- Alta disponibilidad de servicios externos.- Alta disponibilidad de herramientas de desarrollo gratuitas.- Estandarización de procesos constante.	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">- Competencia constante.- Inexperiencia en el mercado.- Posicionamiento.- Tendencias en el mercado.

PERFIL DE CONSUMIDOR GENERAL.

Cuando hablamos de consumismo en lo que cabe la adquisición de software, podemos catalogar al consumidor general como un consumidor digital.

El consumidor digital es, por excelencia, una persona exigente. Dada la infinita oferta de servicios en la red, es lógico tomar una postura inconformista con lo primero que vemos. Esta exigencia está principalmente relacionada con una búsqueda de la calidad. El pensamiento básico es “si creo que puedo encontrar algo mejor, me voy”.

Se podría decir que el proceso de compra online es “no lineal”. El cliente observa nuestro producto, lo compara con otros, vuelve a observar nuestro producto... ¿Qué

es lo que hace a un consumidor elegir determinada marca? La respuesta es el **engagement** o **compromiso**.

Generar **engagement** significa crear una relación con el cliente en la que nos vea como su mejor opción. Para ello, aparte de proporcionar calidad, necesitamos estar cerca, darle confianza y cumplir sus expectativas.

Parte de esa exigencia que caracteriza al consumidor digital, tiene que ver con la búsqueda de atención y la necesidad de sentirse importante durante el proceso de venta de cualquier producto ofertado por la organización.

ANALISIS DE CONSUMIDOR POTENCIAL.

¿Quién es nuestro consumidor potencial?

El perfil de nuestro consumidor potencial se puede calificar como un individuo u organización activa, dedicado a la operación de determinada actividad u operación que busque una solución basada en software que pueda adaptarse a sus necesidades, mejorar en medida considerable sus procesos comerciales, y optimizar sus actividades de trabajo en la mejor medida posible.

El rango de edad para adquirir software es variado, así que no podríamos basarnos en un promedio en particular por uso de software, ya que la variedad existente de este último es bastante amplia.

Las actitudes atribuidas a este consumidor, y como se mencionó con anterioridad, caben en la medida de lo exigente, comprometido con lo que está buscando y determinado y seguro con lo que requiere y puede mejorar.

¿Cómo puede ayudarle a nuestra empresa?

El trato en especial con este tipo de consumidor, implica una gran sentido de mejora a nuestra empresa en la medida de lo posible. Primeramente, cabe decir que cualquier tipo de experiencia comercial con este tipo de cliente es buena para aprender de él, saber que es lo que requiere, y si nuestra solución ofertada es lo que busca es un gran indicador para saber que lo que estamos haciendo, lo estamos haciendo bien.

Como otro punto a destacar, la exigencia dentro del perfil del consumidor potencial nos trae el beneficio del sentido de mejora. Si un producto no es el que buscaba o no fue lo que esperaba, o simplemente existe alguien que puede ofrecer algo mejor, es asimismo otro indicador para determinar que lo que estemos haciendo hay que mejorarlo y que podemos seguir innovando para ofrecer un servicio de calidad, que a fin de cuentas es uno de los objetivos principales de la organización.

2.2 Análisis De La Competencia.

Dentro del ámbito de desarrollo de software a nivel local se tiene una serie de competidores clave en el área, como lo son las siguientes empresas:

- **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.

- **Softuex Innovation.**

Empresa enfocada en diseñar y desarrollar soluciones tecnológicas creativas, completas y fáciles de administrar que ayudan a sus clientes en su proceso de crecimiento y consolidación. Sus fundamentos de calidad se basan en la innovación, puntualidad, compromiso y colaboración.

Softuex ofrece a sus clientes una atención personalizada para la adquisición de sus servicios acorde a sus necesidades en base a una cotización. Cabe destacar que en su página web ofrecen un listado de los servicios que ofertan, y la proyección de un producto de ejemplo colaborativo a manera de dar a conocer su trabajo.

Su estrategia de marketing se basa en la difusión por medio de redes sociales de su organización, así como también ofrecen cotización mediante WhatsApp y Messenger.

- **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.

2.3 Propuesta De Valor.

Habiendo analizado las diferentes organizaciones, métodos de venta de sus productos y estrategias de mercado empleadas para difundir su trabajo en la comunidad local podemos proponer una propuesta de valor en base a aspectos que puedan mejorarse para conseguir un alcance más amplio.

GENESYS, a diferencia de su competencia, busca integrar no solo un medio de cotización por medios personalizados para la adquisición de sus insumos, sino que busca integrar además un catálogo con soluciones predefinidas con funcionalidades variadas de los productos que ofertamos. Esto, ya que en ocasiones se suele requerir una solución de software de manera inmediata, y el método de contacto por cotización puede llegar a desesperar a algún tipo de clientes que no estén familiarizados con este medio, o que la solución que buscan no requiere de una atención tan especializada acorde a las funcionalidades que desean adquirir. De igual manera ofrecer las soluciones de esta manera busca abrir un panorama para que los consumidores puedan adquirir su software de manera inmediata, y de igual

manera, trayendo beneficios propios a la organización para un enfoque de tiempo en proyectos de mayor magnitud. El precio por estos servicios se aplicará de manera estándar acorde a los precios del mercado de software, en base a su desarrollo, insumos y el uso de tecnología empleada para su desarrollo.

2.4 Planeación De Estrategias.

Para llevar a cabo el cumplimiento de los objetivos planteados y definir una estrategia de mercado para posicionarnos ante la competencia, es necesario trazar una serie de estrategias que nos ayuden a conseguir estas pautas.

ESTRATEGIAS DE PRODUCTO.

- Desarrollo de contenidos para clientes nuevos y actuales.
- Dar demostraciones de prueba de los productos antes de adquirirlos.
- Crear bloques de comentarios para recibir retroalimentación y opiniones de los productos por parte de los consumidores.
- Previsualización del producto por medio de presentación de interfaces.

ESTRATEGIAS DE PRECIO.

- Estudiar las métricas utilizadas en la creación de un producto de software.
- Identificar los principales modelos para calcular el costo del software tanto en base de cotización personalizada, como en los proyectos ofertados del catálogo.
- Adecuar precios en base al comportamiento de los consumidores sin perder de vista el valor inicial de este.
- Estudiar las métricas utilizadas en la creación de un producto de software conforme avanza el tiempo.

ESTRATEGIAS DE POSICIÓN.

- Asociación con plataformas y servicios de software que puedan brindar un respaldo en cuanto al sustento de calidad de la empresa.
- Mantener actualizado los productos del catálogo agregando nuevas funcionalidades según sea el caso.
- Contratación de nuevo personal conforme el auge de la empresa vaya en crecimiento.

- Interacción con los clientes al crear contenidos de suscripción para recibir ofertas especiales.

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN.

- Difusión de la empresa mediante el uso de redes sociales.
- Contribución y colaboración con otros sitios web.
- Creación de contenido digital interesante orientado a las plataformas de difusión para llamar la atención de los consumidores.
- Invertir en estrategias de mercado como email marketing para clientes potenciales.

3. PLAN DE OPERACIONES.

3.1 Entorno Operacional De La Organización.

GENESYS mantiene su estructura inicial de funcionamiento mediante el uso de su página web. Así mismo, el mantenimiento y gestión de este medio, se ha realizado y establecido mediante la asociación de servicios clave. Uno de ellos es el montaje del sitio en un servidor proporcionado por DigialOcean de manera gratuita con una asociación con GitHub, así como el nombre del dominio y certificado SSL proporcionado por NameCheap bajo el mismo mecanismo.

Estos servicios ayudan a garantizar la operación del sitio durante un periodo mediano de tiempo, con el fin de dar a conocer la organización y establecer un medio de partida inicial en el cual la empresa pueda ir escalando en el mercado.

3.2 Productos Y Servicios.

MATERIA PRIMA.

En cuanto al desarrollo de los productos a ofertar en la página, se integra el uso de diferentes tecnologías a emplear para el desarrollo de cada una de estas.

Los productos que se buscan ofrecer, son cada uno de índole variado acorde a su categoría, función y plataforma, por lo que para desarrollar cada uno de estos se opta por el uso de una tecnología y herramientas específicas para su creación.

Acorde a este planteamiento, se proponen las siguientes categorías de soluciones de software y las herramientas base para el desarrollo de las mismas:

Aplicaciones Móviles.

- Frameworks:
 - Ionic.
 - React Native.
 - NativeScript.
 - JQuery mobile.
 - PhoneGap.

- Entornos de desarrollo:
 - Visual Code.
 - Sublime Text.