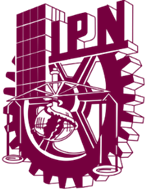
|  |
| --- |
| “Manual de Gestión de Proyectos” |
|  |
| **SECUENCIA** |
| 4CM80 |
| **ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS** |
|  |
| **PRESENTAN:** |
| BERMEJO GALICIA JESSIKA MELISSA  MONTOYA BERMUDEZ PAULINA  PEREZ COLIN LUIS OMAR  PEREZ LAZCANO ESTELA JASIVE  RAMÍREZ CARDOSO ERICK MARTÍN |
|  |
| **PROFESORA:** |
| GOYCOCHEA PINEDA YENNELY ELOISA |
|  |
| CIUDAD DE MÉXICO MAYO 2024 |



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL**

**UNIDAD PROFESIONAL INTERDISCIPLINARIA DE INGENIERÍA Y CIENCIAS SOCIALES Y ADMINISTRATIVAS**

Índice

[Resumen 5](#_Toc168759331)

[Introducción 5](#_Toc168759332)

[Diagrama de Flujo 5](#_Toc168759333)

[ETAPA 0: Inicial 6](#_Toc168759334)

[Título 7](#_Toc168759335)

[Objetivo 7](#_Toc168759336)

[Sector 7](#_Toc168759337)

[Giro 7](#_Toc168759338)

[PIB del Sector 7](#_Toc168759339)

[Descripción Técnica 7](#_Toc168759340)

[Mercado 8](#_Toc168759341)

[Segmentación de Mercado 9](#_Toc168759342)

[Estratificación de Mercado 10](#_Toc168759343)

[Determinación de la demanda 11](#_Toc168759344)

[Benchmarking 12](#_Toc168759345)

[Proyección de Ventas 12](#_Toc168759346)

[Presupuesto del Negocio 13](#_Toc168759347)

[Nombre de la Plantilla: Plan Operativo 14](#_Toc168759348)

[Nombre de la plantilla: Plan de Comercialización 19](#_Toc168759349)

[Plan de Comercialización 22](#_Toc168759350)

[Entradas 22](#_Toc168759351)

[Procesos 25](#_Toc168759352)

[Salidas 26](#_Toc168759353)

[Costos de Producción 27](#_Toc168759354)

[Plantilla: Plan General de Trabajo 32](#_Toc168759355)

[Costos totales de producción 41](#_Toc168759356)

[ETAPA 1: PLANEACIÓN 42](#_Toc168759357)

[Acta de Constitución de Proyecto 43](#_Toc168759358)

[Nombre de la Plantilla: Matriz de interesados 51](#_Toc168759359)

[Nombre de la Plantilla: Plan de dirección de proyectos 55](#_Toc168759360)

[Nombre de la Plantilla: Plantilla de Gestión del Alcance del proyecto 57](#_Toc168759361)

[Nombre de la Plantilla: Control de Alcance del proyecto 68](#_Toc168759362)

[Nombre de la Plantilla: Diagrama EDT 79](#_Toc168759363)

[Nombre de la Plantilla: Verificación del alcance 81](#_Toc168759364)

[Nombre de la Plantilla: Gestión de requisitos 84](#_Toc168759365)

[Nombre de la Plantilla: Cronograma 90](#_Toc168759366)

[ETAPA 2: EJECUCIÓN 103](#_Toc168759367)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Definición del negocio 104](#_Toc168759368)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Estudio de Mercado 106](#_Toc168759369)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Estudio Técnico 108](#_Toc168759370)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Estudio Económico 111](#_Toc168759371)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Estudio Financiero 114](#_Toc168759372)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Planeación Estratégica 116](#_Toc168759373)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Acta Constitución 118](#_Toc168759374)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Gestión de Interesados 120](#_Toc168759375)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Plan de Dirección 122](#_Toc168759376)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Gestión del Alcance 124](#_Toc168759377)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Gestión de Requisitos 126](#_Toc168759378)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Cronograma 128](#_Toc168759379)

[Nombre de la Plantilla: Programas de Trabajo de Tecnología 130](#_Toc168759380)

[Nombre de la Plantilla: Programas de Trabajo Operativa 134](#_Toc168759381)

[Nombre de la Plantilla: Programas de Trabajo Recursos Humanos 138](#_Toc168759382)

[Nombre de la Plantilla: Programas de Trabajo Finanzas 142](#_Toc168759383)

[Nombre de la Plantilla: Programas de Trabajo Comercial 146](#_Toc168759384)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Verificación 151](#_Toc168759385)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Control de Cambios 153](#_Toc168759386)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Control y seguimiento de actividades 155](#_Toc168759387)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Aceptación de proyecto 157](#_Toc168759388)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Resultados 160](#_Toc168759389)

[Nombre de la Plantilla: Programas de trabajo – Acta de cierre. 162](#_Toc168759390)

[ETAPA 3: VERIFICACIÓN Y CONTROL 165](#_Toc168759391)

[Nombre de la Plantilla: Checklist de Verificación - Críticas 166](#_Toc168759392)

[Nombre de la Plantilla: Checklist de Verificación – Holgura 183](#_Toc168759393)

[ETAPA 4: CIERRE 210](#_Toc168759394)

[Nombre de la Plantilla: Control de Costos 211](#_Toc168759395)

[Nombre de la Plantilla: Resultados 213](#_Toc168759396)

[Nombre de la Plantilla: Evaluación Económica y Valor Ganado 215](#_Toc168759397)

[Nombre de la Plantilla: Gestión de Riesgos y Plan de Contingencia 217](#_Toc168759398)

[Nombre de la Plantilla: Acta de Cierre 219](#_Toc168759399)

[GLOSARIO DE TÉRMINOS 221](#_Toc168759400)

[REFERENCIAS 221](#_Toc168759401)

# Resumen

INSERTAR RESUMEN de 1 párrafo

# Introducción

Describir qué encontramos en cada etapa

# Diagrama de Flujo

Insertar diagrama de flujo y su redacción

A logo with a dragon head

Description automatically generated with medium confidenceA logo with a black background

Description automatically generated

# ETAPA 0: Inicial

# Título

“Crear una consultoría de TI que garantice la protección, buenas prácticas y correcta gestión de la información de una organización y/o empresa”

# Objetivo

Diseñar e implementar una empresa que ofrezca servicios de consultoría informática en sistemas de gestión y seguridad de la información a empresas de tecnología ubicadas dentro de la delegación Álvaro Obregón, Ciudad de México, con base en las normas internaciones de la familia ISO/IEC 2700X, así como las normas mexicanas en materia de seguridad de la familia NMX-I-27XXX-NYCE-XXXX con el fin de asistir a dichas compañías en el establecimiento de sistemas robustos y confiables, con miras a su eventual certificación en estas normativas, si así lo requieren.

# Sector

Tecnologías de la Información y la Comunicación.

# Giro

Servicio.

# PIB del Sector

Según datos de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (CANIETI), en 2023 la industria de las TIC contribuyó con 3.4% el Producto Interno Bruto (PIB) de México.

# Descripción Técnica

El proyecto consiste en implementar una empresa consultora cuya función sea brindar soluciones integrales de consultoría informática diseñados para garantizar la protección, buenas prácticas y correcta gestión de la información en organizaciones y empresas de tecnología ubicadas en la delegación Álvaro Obregón, Ciudad de México. Nos enfocamos en el diseño e implementación de sistemas de gestión y seguridad de la información, basados en las normas internacionales de la familia ISO/IEC 2700X y las normativas mexicanas de seguridad, incluyendo la familia NMX-I-27XXX-NYCE-XXXX.

El equipo de expertos en tecnología trabajará en estrecha colaboración con los clientes para evaluar sus necesidades específicas y desarrollar soluciones personalizadas que garanticen la protección integral de sus datos y sistemas. La empresa se comprometerá a establecer sistemas robustos y confiables que cumplan con los más altos estándares de seguridad de la industria.

Además de ofrecer asesoramiento especializado, también proporcionará servicios de implementación, monitoreo y mantenimiento continuo para asegurar que los clientes mantengan un entorno informático seguro y en cumplimiento con las normativas pertinentes. El siguiente paso natural será ayudar a las empresas a obtener la certificación en las normativas de seguridad, si así lo requieren, y a mantener una postura proactiva frente a las amenazas cibernéticas en constante evolución.

# Mercado

Este proyecto se basa en la idea de establecer a expertos de TI como consultores especializados dentro de una misma empresa, la meta inicial es establecer una base sólida de clientes dentro de la delegación Álvaro Obregón ubicada en la Ciudad de México, la cual se distingue por ser el área con mayor número de metros cuadrados para edificaciones corporativas, en otras palabras, es la delegación con mayor número de empresas dentro de la Ciudad de México, y esto cobra sentido considerando que la mayoría de empresas nacionales y, sobre todo, transnacionales ubican sus HQ dentro de Santa Fe, el símbolo del corporativismo en la CDMX. En términos cuantitativos, de acuerdo con el portal Líder Empresarial (2023) la ciudad tiene 642 empresas de tecnología empresarial, ubicándose aproximadamente el 35% de estas en la delegación Álvaro Obregón.

Es cierto que ya existen algunas empresas consultoras grandes como E&Y, KPMG, entre otras. También es verdad que sus servicios son costosos y no se especializan únicamente en el área de TI y cuentan con cientos de proyectos, haciendo, por consecuencia, que el servicio hacia sus clientes sea menos personal, lo cual pretendemos solucionar al ofrecer soluciones frente a frente en las cuales nuestros clientes se sientan incluidos en todo momento a través de la comunicación constante y rápida solución a sus inquietudes. Además, se busca dar servicio a todo tipo de empresas de índole tecnológica únicamente dentro de la delegación inicialmente lo cual permite estar cerca de nuestros clientes y enfocarnos en ellos únicamente, lo cual hace que podamos enfocarnos en ellos al 100%.

Diagrama

Descripción generada automáticamente

## Segmentación de Mercado

* **Mercado Meta:** Micro, pequeñas y Medianas empresas de tecnología dentro de la Delegación Álvaro Obregón en la Ciudad de México.
* **Mercado Objetivo:** MIPyMES, corporaciones y multinacionales tecnológicas ubicadas dentro de la delegación Álvaro Obregón en la CDMX.
* **Mercado Potencial:** MIPyMES y Corporativos de tecnología en las delegaciones colindantes a la Delegación Álvaro Obregón.

****

## Estratificación de Mercado

* **Mercado Meta:** De acuerdo con datos del INEGI existen aproximadamente 160 empresas de tecnología empresarial (aquellas que ofrecen productos y/o servicios de software o hardware para cualquier sector) dentro de la Delegación Álvaro Obregón que cuentan con menos de 250 trabajadores y facturan menos de $250 millones de pesos anualmente por lo que se les puede considerar MIPyMES. Así que, en total, el mercado meta es de *160 empresas.*
* **Mercado Objetivo:** Abarcar la totalidad de empresas de índole tecnológico dentro de la delegación Álvaro Obregón, es decir, tanto micro, pequeñas y medianas empresas (160 como ya se había establecido), así como empresas con más de 251 empleados y que facturan más de 250 millones de pesos anualmente, normalmente transnacionales, y de acuerdo con datos del INEGI, estas son aproximadamente 64 dentro de esta delegación. *224 empresas en total.*
* **Mercado Potencial:** Ofrecer los servicios de consultoría tanto a todas las empresas de tecnología en Álvaro Obregón (224 en total) como aquellas que se encuentran en las delegaciones colindantes: Miguel Hidalgo, Benito Juárez, Coyoacán, Magdalena Contreras y Tlalpan. Los servicios a estas delegaciones también se brindarán tanto a MIPyMES como a los grandes corporativos. En total, de acuerdo con estimaciones del INEGI, se calcula que las empresas de índole tecnológico en esta área geográfica son de *378 empresas.*

Diagrama, Escala de tiempo

Descripción generada automáticamente

# Determinación de la demanda

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mercado | Cantidad 1 año | Satisfacción | Demanda |
| Mercado Meta | 160 | 50% | 80 |
| Mercado Objetivo | 224 | 50% | 112 |
| Mercado Potencial | 378 | 50% | 189 |

# Benchmarking

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Atributos | Spot-IT pro | MEYAJ TI | Baits | Propuesta |
| Costo promedio del servicio | $70,000 | $85,000 | $100,000 | $90,000 |
| Auditoria en Sistemas | Si | Si | No | Si |
| Análisis de Riesgos | Si | Si | Si | Si |
| Implementación de la familia ISO/IEC 27XXX | No | Sí | No | Si |
| Implementación de NMX & NOM | No | No | No | Si |
| Atención al Cliente | Buena | Media | Buena | Excelente |
| Calidad | Buena | Buena | Buena | Excelente |
| Página web clara que desglosa los servicios | 8  (No despliega toda la información) | 7  (Solo cuenta con pocos datos) | 6  (No es clara, ni intuitiva) | 9  (Clara y concisa) |

# Proyección de Ventas

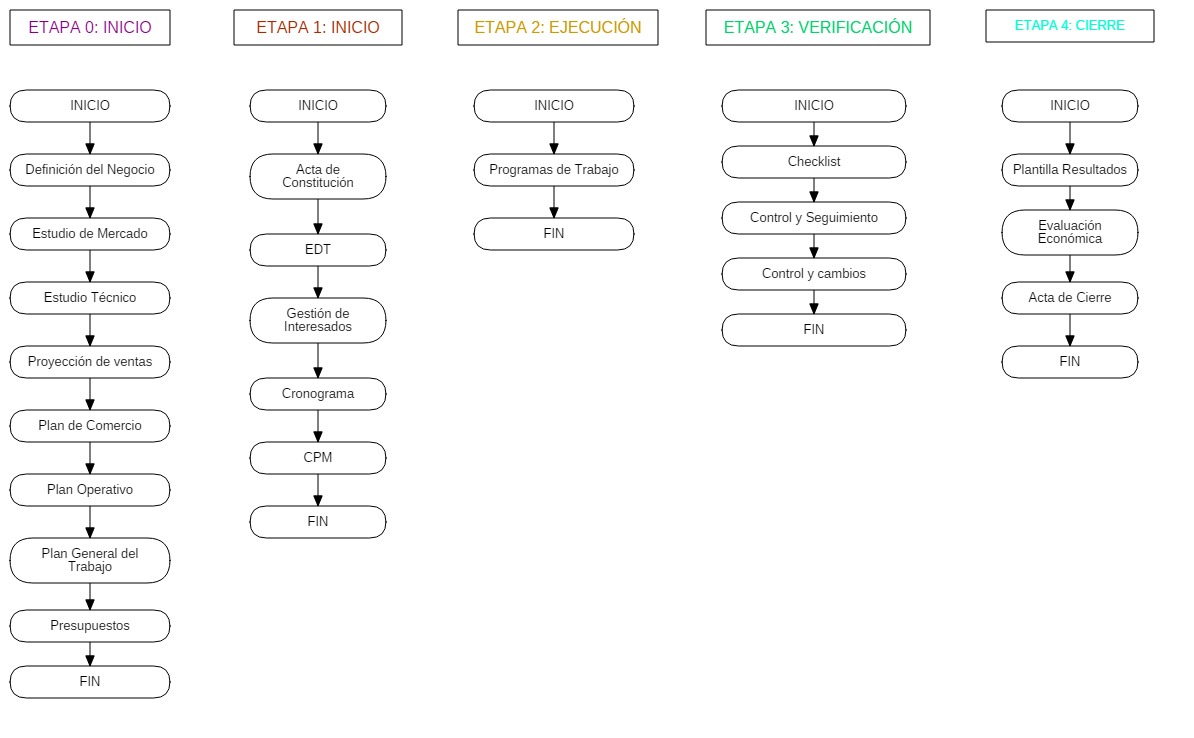
Analizando las tendencias actuales en los servicios de consultoría de TI en la ciudad de México podemos ver, con datos verificables, que el sector industrial se encuentra en constante crecimiento, lo cual representa en un área oportunidad de expansión a mediano y largo plazo, sin embargo, esto también representa un aumento de los costos a medida que nuestro público va creciendo, así que considerando:

* Cantidad de servicios ofrecidos
* Aumento de empresas tecnológicas en la ciudad
* Cambios en normas y estándares de TI.
* Calidad de los servicios ofrecidos

Hemos de justificar la siguiente proyección de ventas.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | M. Meta  1 año | M. Objetivo  2 año | M. Potencial  2 año |
| Demanda | 80 | 112 | 189 |
| x Precio | $90,000 | $90,000 | $90,000 |
| Venta | $7,200,000 | $10,080,000 | $17,010,000 |
| Incremento |  | $2,880,000  40% | $6,930,000  68.75% |

\*El incremento se calcula al restar la venta del año anterior a la venta del año posterior y sacando el porcentaje en base a la venta anterior.



# Presupuesto del Negocio

Para obtener el presupuesto del negocio se procede a obtener la diferencia entre el mercado objetivo y el mercado meta:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| A logo with text and a circle  Description automatically generated | **Nombre del Proyecto:** Consultoría de TI “BITES” | |
| Nombre de la Plantilla: Plan Operativo | |
| **Etapa:** 0 | |
| **Presupuesto:** $2,880,000 | |
| **Responsable:** Erick Martín Ramírez Cardoso | | **Fecha:** 10/04/2024 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | % | # | **Tecnología**  2% | **Operativa**  2% | **Recursos Humanos**  2% | **Finanzas**  2% | **Comercial**  2% |
| ESTRATEGI  CO | 0.66% | **1**  0.22% | Crear una consultoría de TI que garantice la protección, buenas prácticas y correcta gestión de la información de una organización en un periodo de 1 año. | Encontrar el lugar indicado para establecer los cuarteles generales de la consultoría en 1 mes. | Diseñar 10 programas de formación y desarrollo profesional adaptados a las necesidades del personal en un plazo de 4 meses. | Incrementar los ingresos en un 40% y reducir los costos un 30% para mejorar la rentabilidad de la organización y aumentar el retorno sobre la inversión para los accionistas 4 meses. | Conseguir un máximo de 5 empresas distintas para presentar nuestro servicio en un plazo de 4 meses. |
| **2**  0.22% | Desarrollo de una base de datos robusta para gestionar los proyectos 2 meses. | Implementar 3 tipos diferentes de metodologías ágiles en la gestión de proyectos cada 3 meses. | Implementar 5 programas de retención de talento para reducir la rotación de empleados en 3 meses. | El director de finanzas debe desarrollar al menos 5 fuentes de financiamiento mediante incursionar en el mercado de capitales en 3 meses. | El director de comercio establecerá las 3 mejores ubicaciones en donde las empresas requieran de este servicio en 1 semana. |
| **3**  0.22% | Implementación de una plataforma web para guardar las peticiones del cliente 1 mes. | Establecer, al menos, 3 reuniones de actualización retroalimentación directa y con los clientes por mes. | Fomentar un ambiente de trabajo colaborativo y creativo en 2 meses. | Las áreas de ventas, tecnologías, operativa y recursos humanos deben tener 10 garantías presupuestales en 1 mes | Desarrollar un proceso de ventas efectivo que conduzca al cierre de acuerdos y a la fidelización de los clientes en 6 meses. |
| TÁCTICO | 0.66% | **1**  0.22% | Establecimiento de las metodologías y tecnologías necesarias para realizar las consultorías de TI en 1 mes | Establecer 5 objetivos SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y temporales) para cada equipo de trabajo en base a su fuerza laboral por mes. | Capacitar al personal en tecnologías emergentes y habilidades blandas en un mes. | Implementa 8 medidas para controlar y reducir los costos y gastos operativos innecesarios, la renegociación de contratos con proveedores, la optimización del uso de recursos en un mes | Contactar a 20 empresas a través de llamadas, correo electrónico o LinkedIn que busquen una consultoría informática y así ofrecer nuestro servicio en un plazo de 6 meses. |
| **2**  0.22% | Identificación de los requerimientos y elección de la base de datos más segura 1 mes | Medir a través de parámetros cuantitativos el índice de éxito de cada proyecto en base a la metodología empleada cada 3 meses. | Implementar 10 políticas de conciliación laboral para mejorar el bienestar de los empleados en 6 meses. | Investiga y evalúa 5 diferentes opciones de financiamiento disponibles en el mercado de capitales, como emisión de acciones emisión de bonos en 1 mes. | Crear contenido de alta calidad en blogs, ebooks y estudios de caso para demostrar la experiencia y conocimiento de la empresa en 3 semanas. |
| **3**  0.22% | Análisis de todos los requerimientos 1 semana | Evaluar dentro de las reuniones establecidas, cuáles son los 3 medios de comunicación más eficientes para realizarlas cada 1 a 3 semanas. | Fomentar la comunicación efectiva y el trabajo en equipo en 3 meses. | Revisa detalladamente los presupuestos actuales de los equipos de ventas, tecnologías, operaciones y recursos humanos para comprender su situación financiera actual, identificar áreas de necesidad y determinar las posibles brechas presupuestarias en 3 semanas. | Ofrecer atención personalizada 24/7 a los clientes, adaptando las propuestas a sus necesidades específicas cada vez que se solicite y darles respuesta en 2 días. |
| OPERATIVO | 0.66% | **1**  0.22% | Desarrollo e implementación de las metodologías y tecnologías 1 semana | Medir a través de indicadores puntuales de rendimiento la eficiencia operativa al final de cada mes. | En un mes establecer 3 procesos de reclutamiento y selección para atraer talento cualificado. | Realiza una auditoría exhaustiva de todos los gastos operativos para identificar áreas donde se pueden realizar recortes o mejoras en una semana. | Desarrollar un plan de publicidad a través de e-mail el cual presente nuestro servicio y sus beneficios en menos de una semana, |
| **2**  0.22% | Evaluación y eficacia de la optimización de los proyectos 1 semana. | Implementar la metodología ágil más exitosa en todos los futuros proyectos de la consultora cada tres meses. | En 2 meses implementar programas de formación onboarding para integrar rápidamente a los nuevos empleados. | Desarrolla propuestas de financiamiento detalladas considera, información sobre el propósito de la financiación, la estructura propuesta, los términos y condiciones, y los beneficios para los inversionistas en dos semanas. | Realizar campañas de anuncios con herramientas SEO (Google Search Console, Semrush) y plataformas SEM ( Google Ads, Bing Ads, Facebook Ads) para aumentar la visibilidad de la empresa en los buscadores y atraer tráfico cualificado a su sitio web en 4 meses. |
| **3**  0.22% | Prueba y evaluación de la confiabilidad de la información obtenida 1 semana | Optimizar los procesos de atención y comunicación con el cliente para reducir los tiempos de respuesta y resolver los problemas de manera efectiva en todas las reuniones cada 1 a 3 semanas. | En 4 meses diseñar 3 planes de carrera y desarrollo profesional. | Compara los presupuestos actuales con los objetivos estratégicos y las metas establecidas para cada equipo. Evalúa si los recursos asignados son suficientes para alcanzar los objetivos en una semana | Implementar un programa de fidelización para recompensar a los clientes recurrentes y fomentar la promoción de la empresa en 4 meses. |

A black line drawing on a white background

Description automatically generated

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| A black background with a black square  Description automatically generated with medium confidence |  | A signature on a white background  Description automatically generated | A signature on a white background  Description automatically generated | A black scribble on a white background  Description automatically generated |
| **\_\_\_\_­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| Ramírez Cardoso Erick Martín | Bermejo Galicia Jessika Melissa | Montoya Bermudez Paulina | Pérez Colin Luis Omar | Pérez Lazcano Estela Jasive |

**MINUTA DE PLAN OPERATIVO**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Actividad** | **Acuerdo** | **Fecha de Inicio** | **Fecha termino** | **Responsable** |
| Establecimiento de actividades por área | Generar nueve actividades por área en base al objetivo del proyecto. | 22 de febrero 2024 | 12 de marzo 2024 | Ramírez Cardoso Erick Martín |
| Cumplimiento de actividades | Todos los empleados deben cumplir con sus respectivas actividades en tiempo y forma | 22 de febrero 2024 | 12 de marzo 2024 | Ramírez Cardoso Erick Martín |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

A black line drawing on a white background

Description automatically generated

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| A black background with a black square  Description automatically generated with medium confidence |  | A signature on a white background  Description automatically generated | A signature on a white background  Description automatically generated | A close-up of a signature  Description automatically generated |
| **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| Ramírez Cardoso Erick Martín | Bermejo Galicia Jessika Melissa | Montoya Bermudez Paulina | Pérez Colin Luis Omar | Pérez Lazcano Estela Jasive |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| A logo on a black background  Description automatically generated | | **Nombre del Proyecto:** Consultoría de TI “BITES” | | | | |
| Nombre de la plantilla: Plan de Comercialización | | | | |
| **Presupuesto:** $2,880,000 | | | | |
| **Responsable**: Pérez Colin Luis Omar | | | | **Fecha**: 10/04/2024 |
|  | |  | | | |  |
| **ENTRADAS**  Se hizo una investigación de mercado y con base a este identificamos la demanda de los servicios de consultores y expertos de TI, en la alcaldía Álvaro Obregón de la CDMX (224 empresas). | | | | | | |
| **ACTIVIDAD** | **RECURSO** | | **TIEMPO** | **COSTO** | **RESPONSABLE** | |
| Renta del lugar de trabajo | Lugar de Trabajo | | 15 días | $504,000 | Director de la empresa. | |
| Compra de gabinetes | Gabinete | | 7 días | $20,000 | Director de administración | |
| Compra de sillas | Silla | | 7 días | $53,000 | Director de administración | |
| Compra de teléfonos fijos | Teléfono Fijo | | 1 día | $2,500 | Director de administración | |
| Compra de celulares empresariales | Celular | | 1 mes | $100,000 | Director de administración | |
| Compra de escritorios | Escritorio | | 1 mes | $45,000 | Director de administración | |
| Compra de equipos de escritorio | Equipo de escritorio | | 15 días | $119,000 | Director de administración | |
| Compra de laptops | Laptop | | 15 días | $150,000 | Director de administración | |
| Compra de hubs | Hubs | | 1 mes | $35,000 | Director de administración | |
| Adquisición de internet y telefonía | Internet y Telefonía | | 5 días | $9,600 | Director de tecnología | |
| Adquisición de un dominio y host | Dominio y Host | | 7 días | $1,800 | Director de tecnología | |
| Adquisición de inventario de limpieza | Limpieza | | 1 día | $6,820 | Director de administración | |
| **PROCESO** | | | | | | |
| **ACTIVIDAD** | **RECURSO** | | **TIEMPO** | **COSTO** | **RESPONSABLE** | |
| Desarrollo de plan de negocios | Plan de Negocio | | 1 mes | $0 | Director empresarial | |
| Registro y legalización | Legalización | | 2 meses | $7,000 | Director de Legal | |
| Selección de personal y capacitación | Personal y Capacitación | | 1 mes | $30,000 | Director de RH | |
| Desarrollo de procesos internos | Procesos | | 2 meses | $0 | Líder de proyecto | |
| Establecimiento de Alianzas | Establecimiento | | 3 meses | $30,000 | RH/Finanzas  /Legal/MKT | |
| **SALIDAS** | | | | | | |
| **ACTIVIDAD** | **RECURSO** | | **TIEMPO** | **COSTO** | **RESPONSABLE** | |
| Lanzamiento del servicio de consultoría | Servicio de Consultoría | | 1 mes | $0 | Director general | |
| Desarrollo de material promocional | Material Promocional | | 1 mes | $70,000 | Director de Marketing | |
| Participación en eventos y ferias | Eventos y Ferias | | 3 meses | $60,000 | Director de marketing | |
| Publicidad y Marketing digital | Marketing Digital | | 1 mes | $50,000 | Director de marketing | |
| Desarrollo de relaciones con clientes potenciales. | Clientes Potenciales | | 1 mes | $50,000 | Legal/Finanzas/ Marketing | |
| Recopilación de Feedback y Mejora Continua | Feedback | | 3 meses | $0 | D. Tecnología/ D. Marketing | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| A black background with a black square  Description automatically generated with medium confidence | A black line drawing on a white background  Description automatically generated | A signature on a white background  Description automatically generated | A signature on a white background  Description automatically generated | A black scribble on a white background  Description automatically generated |
| **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| Ramírez Cardoso Erick Martín | Bermejo Galicia Jessika Melissa | Montoya Bermudez Paulina | Pérez Colin Luis Omar | Pérez Lazcano Estela Jasive |

**MINUTA DE PLAN DE COMERCIALIZACION**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Actividad** | **Acuerdo** | **Fecha de Inicio** | **Fecha termino** | **Responsable** |
| Desarrollar el proyecto en tres fases distintas | Presentar la documentación de las adquisiciones en las tres fases | 22 de febrero 2024 | 12 de marzo 2024 | Pérez Colin Luis Omar |
| Implementar las actividades para llevar a cabo el proyecto | Presentar platillas de entrada proceso y salida del plan de comercialización | 22 de febrero 2024 | 12 de marzo 2024 | Pérez Colin Luis Omar |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

A black line drawing on a white background

Description automatically generated

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| A black background with a black square  Description automatically generated with medium confidence |  | A signature on a white background  Description automatically generated | A signature on a white background  Description automatically generated | A close-up of a signature  Description automatically generated |
| **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| Ramírez Cardoso Erick Martín | Bermejo Galicia Jessika Melissa | Montoya Bermudez Paulina | Pérez Colin Luis Omar | Pérez Lazcano Estela Jasive |

# Plan de Comercialización

En el marco de nuestra consultoría, abordamos el desarrollo del proyecto en tres fases distintas: entradas, procesos y salidas. En la etapa de entradas, identificamos y recopilamos todos los recursos necesarios, incluyendo herramientas, equipos y servicios específicos. Luego, durante el proceso de desarrollo, nos enfocamos en implementar las actividades necesarias para llevar a cabo el proyecto de manera eficiente y efectiva. Una vez completada la fase de desarrollo, nos centramos en las salidas, que involucran la comercialización y promoción del producto final, asegurando su adecuada difusión y éxito en el mercado.

## Entradas

**Adquisición de lugar de trabajo:**

Comenzando con la identificación del lugar en el cual se van a realizar las actividades, se estableció que debería ser un lugar dentro de la misma delegación Álvaro Obregón y lo más recomendable sería empezar rentando una oficina. Después de una búsqueda exhaustiva se decidió por rentar una oficina en Anillo Periférico #2165, Colonia Los Alpes, Alcaldía Álvaro Obregón, Ciudad de México.

El departamento de finanzas y contabilidad será el encargado de contactar directamente a la inmobiliaria para llegar a un acuerdo. El precio que se estaba poniendo sobre la mesa es de $42,000 pesos mensuales, dando un total de $504,000 pesos anuales.

**Adquisición de Mobiliario (gabinetes, sillas, teléfonos fijos, celulares empresariales y escritorios):**

* **Gabinetes:** La adquisición de estos estará a cargo del departamento de contabilidad y finanzas, estos se arreglan directamente con Office Depot y se espera que estos lleguen en un tiempo máximo de 15 días. Se comprarán 10 gabinetes en total a un precio de $2000 pesos cada uno ($20,000).
* **Sillas:** El mismo departamento estará a cargo de la adquisición de las sillas para los empleados y los clientes que visiten la empresa, considerando que se trata de una oficina relativamente pequeña, se estableció que 10 sillas serían suficientes, teniendo como proveedor al Palacio de Hierro, cada silla costando $5,300 pesos ($53,000). Tiempo de entrega es de 1 semana.
* **Teléfonos fijos:** De igual manera, este departamento se pondrá en contacto con Steren para comprar los teléfonos de oficina, estos tienen un costo de $500 pesos y se ha determinado que se requieren 5 para toda la oficina ($2,500). El tiempo de entrega es inmediato, es decir, un día.
* **Celulares empresariales:** Estos servirán con fines laborales únicamente y permitirán a los empleados estar en constante contacto, el mismo departamento de finanzas los obtendrá directamente con Samsung, el modelo que se ha escogido para los empleados es el Samsung Galaxy a54, con un costo de $10,000 pesos, suponiendo uno para cada empleado, se han decido comprar 10 celulares en total ($100,000). La fecha estimada de entrega es en un mes.
* **Escritorios:** Por las dimensiones de la oficina, el departamento de finanzas y tecnología decidió comprar escritorios compartidos sobre los cuales se instalarán hubs para facilitar el trabajo a los empleados, estos se mandarán a fabricar con medidas deseadas a un negocio de muebles local. El precio de cada escritorio es de $15,000, se han decidido adquirir 3 de estos ($45,000) la fecha estimada de entrega es de un mes.

**Adquisición de equipo de cómputo:**

Para los equipos de cómputo se ha decidido tomar dos vertientes:

* **Equipo de escritorio:** Para ello se ha contactado directamente con DELL y optado por adquirir el equipo Dell SFF Intel Core i7 7th Gen 16GB RAM 240GB SSD Monitor 22" Wifi Dell Optiplex 7050 que cumple con las características que busca la empresa para los empleados, el precio de cada equipo es de $17,000 y se ha optado por adquirir 7 de estas ($119,000). Con una entrega aproximada de 15 días.
* **Laptops:** También DELL resultó ser el mejor proveedor para las laptops de los empleados y se eligió comprar el modelo Dell Latitude E7280 con Procesador i7 de 7ma Generación, 16GB de RAM, SSD de 240GB con un precio de $15,000 cada una, de estas se adquirieron 10, una para cada empleado ($150,000)

Además, para maximizar el rendimiento de los empleados y se ha decidido comprar hubs también a DELL que permitan cargar sus laptops y utilizar la pc de escritorio como un segundo monitor en caso de ser necesario, estos tienen un costo de $5,000 y se ha decidido comprar uno para cada PC de escritorio, 7 en total ($35,000), tiempo estimado de entrega 1 mes.

**Adquisición de internet y telefonía:**

Se contratará el servicio de internet con el proveedor Izzi. Con el plan de contratación de 500 megas de velocidad y telefonía incluida, cada mes el proveedor cobra $800.00, siendo $9,600.00 anuales. Se encargará el área operativa y de finanzas para llevar a cabo esta actividad, la conexión del servicio va aproximadamente de 2 a 7 días.

**Adquisición de un dominio y host de la página web de la empresa:**

También es necesario poner en funcionamiento una página que puedan consultar nuestros posibles clientes, para ello se ha decidido contratar a Hostinger para alojar el sitio web, el departamento de tecnología y finanzas han optado por contratar el plan Business con un precio de $150 pesos al mes dando como resultado $1800 pesos al año. El tiempo de entrega de la página es de una semana aproximadamente.

**Adquisición de inventario higiene y limpieza:**

Para todo el inventario relacionado a la limpieza e higiene se ha decido por optar como proveedor a Sam´s Club debido a su entrega inmediata.

* Papel de baño: Papel de baño y de manos regio de 357 rollos en **$3,570.00** siendo entrega inmediata.
* Jabón: Se comprarán 50 botellas de jabón Escudo a un precio de $2,500.
* Trapeadores: Se han comprado 5 trapeadores a un precio de $400 pesos.
* Escobas: Se han comprado 5 escobas a un precio de $350 pesos.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Actividad | Tiempo | Responsable | Costo |
| Renta del lugar de trabajo | 15 días | Director de la empresa. | $504,000 |
| Compra de gabinetes | 7 días | Director de administración | $20,000 |
| Compra de sillas | 7 días | Director de administración | $53,000 |
| Compra de teléfonos fijos | 1 día | Director de administración | $2,500 |
| Compra de celulares empresariales | 1 mes | Director de administración | $100,000 |
| Compra de escritorios | 1 mes | Director de administración | $45,000 |
| Compra de equipos de escritorio | 15 días | Director de administración | $119,000 |
| Compra de laptops | 15 días | Director de administración | $150,000 |
| Compra de hubs | 1 mes | Director de administración | $35,000 |
| Adquisición de internet y telefonía | 5 días | Director de tecnología | $9,600 |
| Adquisición de un dominio y host | 7 días | Director de tecnología | $1,800 |
| Adquisición de inventario de limpieza | 1 día | Director de administración | $6,820 |
| Total |  |  | $1,015,720 |

## Procesos

Para llevar a cabo la tarea de implementar la consultoría hay una serie de actividades que se deben de seguir en el apartado de procesos:

* **Desarrollo del Plan de Negocios:** Esta actividad implica la creación de un plan detallado que incluya la visión, misión, objetivos, estrategias de marketing, análisis de mercado, estructura organizativa y proyecciones financieras de la consultoría. Esta actividad la realiza el gobierno corporativo.
* **Registro y Legalización:** Se realizan las gestiones necesarias para registrar legalmente la consultoría como una entidad comercial, obteniendo licencias y cumpliendo con los requisitos legales y fiscales correspondientes. Esta actividad la realiza el departamento legal.
* **Selección de Personal y Capacitación:** Se reclutan y contratan a los miembros del equipo necesario para la consultoría, y se proporciona la capacitación adecuada para asegurar que estén preparados para llevar a cabo sus funciones. Las contrataciones ya fueron realizadas, lo que aumenta el costo son las capacitaciones a los empleados. Esta actividad la realiza el departamento de RH.
* **Desarrollo de Procesos Internos:** Se establecen los procesos y procedimientos internos necesarios para el funcionamiento eficiente de la consultoría, como la gestión de proyectos, la atención al cliente, la facturación y la contabilidad. Esta tarea la realiza el líder de proyecto.
* **Establecimiento de Alianzas y Redes Profesionales:** Se identifican y establecen relaciones con socios comerciales, proveedores y otras consultoras o profesionales del sector que puedan colaborar o proporcionar apoyo a la consultoría. Esta tarea la realizan diversos departamentos como marketing, desarrollo, relaciones públicas, etc. El costo es sobre todo de salidas de negocios a restaurantes o lugares recreativos.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Actividad | Tiempo | Responsable | Costo | |
| Desarrollo de plan de negocios | 1 mes | Director empresarial | $0 |
| Registro y legalización | 2 meses | Director de Legal | $7,000 |
| Selección de personal y capacitación | 1 mes | Director de RH | $30,000 |
| Desarrollo de procesos internos | 2 meses | Líder de proyecto | $0 |
| Establecimiento de Alianzas | 3 meses | RH/Finanzas  /Legal/MKT | $30,000 |
| Total |  |  | $67,000 |

## Salidas

Para darle publicidad a nuestros recién inaugurados servicios de consultoría de TI será necesario aplicar algunas actividades que normalmente son responsabilidad de marketing, como:

* **Lanzamiento del Servicio de Consultoría:** Organizar un evento de lanzamiento o anunciar oficialmente la apertura de la consultoría, destacando los servicios ofrecidos y la propuesta de valor única.
* **Desarrollo de Material Promocional:** Crear materiales promocionales impresos y digitales, como folletos, tarjetas de presentación, presentaciones y videos, para presentar la consultoría a clientes potenciales.
* **Participación en Eventos y Ferias Comerciales:** Asistir a eventos de la industria y ferias comerciales relevantes para promocionar la consultoría, establecer contactos y generar clientes potenciales.
* **Publicidad y Marketing Digital:** Implementar campañas publicitarias en línea y estrategias de marketing digital, como anuncios en redes sociales, marketing por correo electrónico y optimización de motores de búsqueda (SEO), para aumentar la visibilidad de la consultoría en línea.
* **Desarrollo de Relaciones con Clientes Potenciales:** Establecer y cultivar relaciones con clientes potenciales a través de actividades de networking, seguimiento personalizado y participación en grupos y comunidades relevantes.
* **Recopilación de Feedback y Mejora Continua:** Solicitar retroalimentación de los clientes y utilizarla para mejorar continuamente los servicios ofrecidos por la consultoría, asegurando la satisfacción del cliente y la retención a largo plazo.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Actividad | Tiempo | Responsable | Costo |
| Lanzamiento del servicio de consultoría | 1 mes | Director general | $0 |
| Desarrollo de material promocional | 1 mes | Director de Marketing | $70,000 |
| Participación en eventos y ferias | 3 meses | Director de Marketing | $60,000 |
| Publicidad y Marketing digital | 1 mes | Director de Marketing | $50,000 |
| Desarrollo de relaciones con clientes potenciales. | 1 mes | Legal/Finanzas/ Marketing | $50,000 |
| Recopilación de Feedback y Mejora Continua | 3 meses | D. Tecnología/ D. Marketing | $0 |
| Total |  |  | $230,000 |

# Costos de Producción

* **Lugar de Trabajo**

El espacio que ocupa la oficina está ubicado en Anillo Periférico #2165, Colonia Los Alpes, Alcaldía Álvaro Obregón, Ciudad de México. La descripción del espacio es:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tipo | M2 | Costo mensual | Costo anual |
| Renta | 230 m2 | 0 | 0 |

* **Mano de Obra**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Especialista | Rol | Numero | Sueldo mensual | Sueldo anual | |
| Programador | Responsable de desarrollar, probar y mantener el código de software, colaborando en equipos para diseñar soluciones efectivas y documentar el proceso. | 1 | $25,864 | $310,368 |
| Analista de datos | Recolecta, organiza y analiza grandes conjuntos de datos para extraer información relevante, desarrollando modelos predictivos y creando informes comprensibles. | 2 | $20,570 | $246,840 \* 2 =  $493,680 |
| Técnico en sistemas | Instala, configura y mantiene hardware y software informático, resolviendo problemas técnicos y proporcionando soporte a los usuarios. | 2 | $15,540 | $150,480 \* 2 =  $300,960 |
| Recursos humanos | Gestiona el reclutamiento, la formación y las políticas laborales, además de resolver conflictos y mantener relaciones laborales saludables. | 1 | $9,908 | $118,896 |
| Diseñador de sistemas | Planifica y diseña sistemas informáticos y redes, colaborando con otros profesionales para asegurar su funcionalidad y seguridad. | 2 | $15,869 | $190,428 \* 2 =  $380,856 |
| Secretaria | Gestiona agendas, comunica información relevante, prepara documentos y realiza tareas administrativas para facilitar el funcionamiento de la oficina. | 2 | $6,200 | $74,400 \* 2 =  $148,800 |
| Total |  | 10 emplds. |  | $1,753,560 |

* **Mobiliario**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Tipo | Características | Cantidad | Costo unitario | Total |
| Silla de escritorio | Malla, 20 x 19" | 0 | $0 | $0 |
| Escritorio | Dimensiones 1,20x1,20 | 0 | $0 | $0 |
| Mesa para juntas | 16 Mm 240x120 Diseño Barril | 1 | $4,388 | $4,388 |
| Silla para mesa de juntas | Medidas del Producto  123 x 58 x 70 cm | 7 | $2,599 | $18,193 |
| Silla recepción | Sillas Eames Acolchadas | 0 | $0 | $0 |
| Costo | | | | $22,581 |

* **Software**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Software | Descripción | Cantidad | Costo mensual | Costo mensual total | Costo anual |
| Paquetería de Microsoft | Suscripción a Microsoft 365. Aplicaciones de productividad y 1 TB de almacenamiento en la nube de OneDrive. | 30 | $169.99 | $339.98 | $5,099 |
| Base de datos | Licencia Oracle | 1 |  |  | $46,398 |
| Antivirus | Kaspersky Small Office Security | 30 |  |  | $259,349 |
| Sistema operativo | Licencia de Windows 11 Pro | 30 |  |  | $8,670.76 |
| Costo | | | | | $319,516.76 |

* **Hardware**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Tipo | Descripción | Cantidad | Costo unitario | Costo total |
| Laptop | Laptop Empresarial de Alto Rendimiento Dell Latitude E7280 con Procesador i7 de 7ma Generación, 16GB de RAM, SSD de 240GB | 3 | $0 | $0 |
| Computadora de escritorio | Computadora Completa Dell SFF Intel Core i7 7th Gen 16GB RAM 240GB SSD Monitor 22" Wifi Dell Optiplex 7050 | 3 | $0 | $0 |
| Impresora | Epson Impresora Ecotank a Color con WiFi, L1250 | 2 | $0 | $0 |
| Total | | | | $0 |

* **Servicios**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Tipo | Proveedor | Costo mensual | Costo anual |
| Luz | CFE | $2,000 | $24,000 |
| Agua | SACMEX | $1,000 | $12,000 |
| Telefono e internet | Izzi | $0 | $0 |
| Costo anual | | | $36,000 |

* **Materia prima**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Tipo | Descripción | Cantidad | Costo mensual | Costo anual |
| Papelería | Paquete de 12 piezas de plumas tinta negra | 1 | $44.88 | $538.56 |
| Paquete de 12 piezas de plumas tinta azul | 1 | $44.88 | $538.56 |
| Paquete de 12 piezas de plumas tinta roja | 1 | $44.88 | $538.56 |
| Paquete de hojas tamaño carta 500 hojas | 1 | $79.90 | 958.8 |
| Caja de 100 piezas de clips | 1 | $46.90 | $46.90 |
| Caja de 12 piezas de lápices | 1 | $82.80 | $993.6 |
| Caja de 36 piezas de gomas | 1 | $138.60 | $138.60 |
| Caja de 25 piezas de sacapuntas | 1 | $16.00 | $16.00 |
| Libro registro de 96 Hojas | 1 | $239.90 | $239.90 |
| Paquete de 4 piezas de tintas impresora | 1 | $738.00 | $8,856 |
| Paquete de cuadernos 5 piezas | 1 | $127.86 | $127.86 |
| Paquete de 12 piezas de correctores ortográficos | 1 | $402 | $402 |
| Paquete de 100 piezas de folders tamaño carta | 1 | $239 | $239 |
| Costo anual | | | | $13,634.34 |

* **Costos concurrentes**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Costos concurrentes | Costos de inversión | | |
| Mano de obra  Software  Materia prima  Servicios  Contador | $1,753,560.00  $319,516.76  $13,634.34  $36,000.00  $150,000.00 | Mobiliario  Hardware  Oficina | $22,581  $0.00  $0 |
| Total | $2,272,710.1 |  | $22,581.00 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| A logo on a black background  Description automatically generated | | **Nombre del Proyecto:** Consultoría de TI “BITES” | | | | | |
| Plantilla: Plan General de Trabajo | | | | | |
| **Presupuesto:** $346,000.00 | | | | | |
| **Responsable**: Perez Lazcano Estela Jasive | | | | **Fecha**: 10/04/2024 | |
|  | |  | | | |  | |
| **Etapa 0: Inicial** | | | | | | | |
| **ACTIVIDAD** | **TIEMPO** | | | **COSTO** | **RECURSOS** | **RESPONSABLE** | **ENTREGABLES** |
| **Propuesta de Negocio** | 1 día | | | $300.00 | Computadora | Tecnología | Plan de distribución de recursos. |
| **Estudio de mercado** | 7 días | | | $800.00 | Encuesta | Comercio | Planes sobre la propuesta de negocio |
| **Análisis de la demanda** | 3 días | | | $300.00 |  | Comercio | Gráficos y tablas de demanda |
| **Análisis de los precios** | 3 días | | | $300.00 |  | Comercio | Reporte de precios |
| **Estudio de comercialización** | 3 días | | | $400.00 |  | Comercio |  |
| **Estudio de localización optima** | 7 días | | | $500.00 |  | Comercio |  |
| **Selección de equipo** | 1 día | | | $100.00 |  | Tecnología |  |
| **Cálculo de recursos humanos** | 1 día | | | $100.00 |  | Recursos Humanos |  |
| **Organigrama** | 1 día | | | $100.00 |  | Recursos Humanos | Organigrama de la empresa |
| **Estudio técnico** | 7 días | | | $300.00 |  | Finanzas |  |
| **Estudio económico** | 7 días | | | $300.00 |  | Finanzas |  |
| **Estudio financiero** | 1 día | | | $300.00 |  | Finanzas |  |
| **Plan Operativo** | 5 días | | | $500.00 |  | Tecnología |  |
| **Plan de Comercialización** | 5 días | | | $500.00 |  | Finanzas |  |
| **Plan General de Trabajo** | 5 días | | | $300.00 |  | Operativa |  |
| **Total** | 42 días | | | $4,800.00 |  |  |  |
| **Etapa 1: Planeación** | | | | | | | |
| **ACTIVIDAD** | **TIEMPO** | | | **COSTO** | **RECURSOS** | **RESPONSABLE** | **ENTREGABLES** |
| **Definir proyecto** | 1 día | | | $300.00 |  | Tecnología |  |
| **Delimitación de mercado** | 1 día | | | $300.00 | Computadora | Comercio |  |
| **Benchmarking** | 1 día | | | $300.00 |  | Comercio | Informe Financiero |
| **Proyección de Demanda** | 1 día | | | $300.00 |  | Comercio |  |
| **Cálculo de costos** | 1 día | | | $300.00 | Computadora | Finanzas |  |
| **Presupuesto de proyecto** | 1 semana | | | $100.00 |  | Tecnología |  |
| **Presupuesto de negocio** | 1 día | | | $300.00 |  | Finanzas | Informe del presupuesto del proyecto |
| **Evaluación financiera** | 7 días | | | $200.00 |  | Finanzas |  |
| **Acta Constitución** | 7 días | | | $800.00 |  | Finanzas |  |
| **Gestión de Interesados** | 5 días | | | $700 |  | Dirección |  |
| **Plan de Dirección** | 6 días | | | $700 |  | Dirección |  |
| **Gestión del Alcance** | 8 días | | | $700 |  | Dirección |  |
| **EDT** | 5 días | | | $700 |  | Dirección |  |
| **Gestión de Requisitos** | 6 días | | | $700 |  | Tecnología |  |
| **Cronograma** | 3 días | | | $700 |  | Dirección |  |
| **Total** | 60 días | | | $8,100.00 |  |  |  |
| **Etapa 2: Ejecución** | | | | | | | |
| **ACTIVIDAD** | **TIEMPO** | | | **COSTO** | **RECURSOS** | **RESPONSABLE** | **ENTREGABLES** |
| **Crear una consultoría de TI que garantice la protección, buenas prácticas y correcta gestión de la información de una organización en un periodo de 1 año.** | 1 año | | | $300.00 | Computadora | Tecnología | Facturas de los materiales requeridos |
| **Desarrollo de una base de datos robusta para gestionar los proyectos 2 meses.** | 2 meses | | | $900.00 | Anuncios | Tecnología | Informe de contrataciones |
| **Implementación de una plataforma web para guardar las peticiones del cliente 1 mes.** | 1 mes | | | $1000.00 | Reuniones (Zoom/Teams/Google Meet) | Tecnología | Reporte de costos |
| **Establecimiento de las metodologías y tecnologías necesarias para realizar las consultorías de TI en 1 mes.** | 1 mes | | | $300.00 | Reunión | Tecnología |  |
| **Identificación de los requerimiento y elección de la base de datos más segura 1 mes.** | 1 mes | | | $300.00 | Reunión | Tecnología |  |
| **Análisis de los requerimientos 1 semana.** | 1 semana | | | $0.00 |  | Tecnología |  |
| **Desarrollo e implementación de las metodología y tecnologías 1 semana.** | 1 semana | | | $8,000.00 | Microsoft Teams | Tecnología |  |
| **Evaluación y eficacia de la optimización de los proyectos 1 semana.** | 1 semana | | | $5,000.00 | Computadora | Tecnología |  |
| **Prueba y evaluación de la confiabilidad de la información obtenida 1 semana.** | 1 semana | | | $2,200.00 | Papel | Tecnología |  |
| **Encontrar el lugar indicado para establecer los cuarteles generales de la consultoría en 1 mes.** | 1 mes | | | $60,000.00 | Computadoras | Operativa |  |
| **Implementar tipos diferentes de metodologías ágiles en la gestión de proyectos cada 3 meses.** | 1 mes | | | $400.00 | Internet | Operativa |  |
| **Establecer, al menos, 3 reuniones de actualización retroalimentación directa y con los clientes por mes.** | 1 mes | | | $4,000.00 |  | Operativa |  |
| **Establecer objetivos SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y temporales) para cada equipo de trabajo en base a su fuerza laboral por mes.** | 1 mes | | | $300.00 |  | Operativa |  |
| **Medir a través de parámetros cuantitativos el índice de éxito de cada proyecto en base a la metodología empleada cada 3 meses.** | 3 meses | | | $300.00 | Computadora | Operativa |  |
| **Evaluar dentro de las reuniones establecidas, cuáles son los medios de comunicación más eficientes para realizarlas cada 1 a 3 semanas.** | 1 mes | | | $8,000.00 | Reuniones | Operativa |  |
| **Medir a través de indicadores puntuales de rendimiento la eficiencia operativa al final de cada mes.** | 1 semana | | | $2,000.00 |  | Operativa |  |
| **Implementar la metodología ágil más exitosa en todos los futuros proyectos de la consultora cada tres meses.** | 3 meses | | | $2000.00 |  | Operativa |  |
| **Optimizar los procesos de atención y comunicación con el cliente para reducir los tiempos de respuesta y resolver los problemas de manera efectiva en todas las reuniones cada 1 a 3 semanas.** | 1 mes | | | $2,000.00 | Computadora | Operativa |  |
| **Diseñar programas de formación y desarrollo profesional adaptados a las necesidades del personal en un plazo de 4 meses.** | 4 meses | | | $1,400.00 |  | Recursos Humanos |  |
| **Implementar programas de retención de talento para reducir la rotación de empleados en 3 meses.** | 3 meses | | | $13,000.00 |  | Recursos Humanos |  |
| **Fomentar un ambiente de trabajo colaborativo y creativo en 2 meses.** | 2 meses | | | $300.00 |  | Recursos Humanos |  |
| **Capacitar al personal en tecnologías emergentes y habilidades blandas en un mes.** | 1 mes | | | $900.00 |  | Recursos Humanos |  |
| **Implementar políticas de conciliación laboral para mejorar el bienestar de los empleados en 6 meses.** | 6 meses | | | $300.00 |  | Recursos Humanos |  |
| **Fomentar la comunicación efectiva y el trabajo en equipo en 3 meses.** | 3 mes | | | $9,000.00 |  | Recursos Humanos |  |
| **En un mes establecer procesos de reclutamiento y selección para atraer talento cualificado.** | 1 mes | | | $4,500.00 |  | Recursos Humanos |  |
| **En 2 meses implementar programas de formación onboarding para integrar rápidamente a los nuevos empleados.** | 2 meses | | | $3,000.00 |  | Recursos Humanos |  |
| **En 4 meses diseñar planes de carrera y desarrollo profesional.** | meses | | | $15,000.00 | Computadoras | Recursos Humanos |  |
| **Incrementar los ingresos y reducir los costos para mejorar la rentabilidad de la organización y aumentar el retorno sobre la inversión para los accionistas 4 meses.** | 4 meses | | | $1,500.00 |  | Finanzas |  |
| **El director de finanzas debe desarrollar fuentes de financiamiento mediante incursionar en el mercado de capitales en 3 meses.** | 3 meses | | | $13,500.00 |  | Finanzas |  |
| **Las áreas de ventas, tecnologías, operativa y recursos humanos deben tener garantías presupuestales en 1 mes** | 1 mes | | | $4,500.00 |  | Finanzas |  |
| **Implementa medidas para controlar y reducir los costos y gastos operativos innecesarios, la renegociación de contratos con proveedores, la optimización del uso de recursos en un mes** | 1 mes | | | $4,500.00 |  | Finanzas |  |
| **Investiga y evalúa las diferentes opciones de financiamiento disponibles en el mercado de capitales, como emisión de acciones emisión de bonos en 1 mes.** | 1 mes | | | $9,000.00 |  | Finanzas |  |
| **Revisa detalladamente los presupuestos actuales de los equipos de ventas, tecnologías, operaciones y recursos humanos para comprender su situación financiera actual, identificar áreas de necesidad y determinar las posibles brechas presupuestarias en 3 semanas.** | 3 semanas | | | $4,500.00 |  | Finanzas |  |
| **Realiza una auditoría exhaustiva de todos los gastos operativos para identificar áreas donde se pueden realizar recortes o mejoras en una semana.** | 1 semana | | | $13,500.00 |  | Finanzas |  |
| **Desarrolla propuestas de financiamiento detalladas considera, información sobre el propósito de la financiación, la estructura propuesta, los términos y condiciones, y los beneficios para los inversionistas en dos semanas.** | 2 semanas | | | $13,500.00 |  | Finanzas |  |
| **Compara los presupuestos actuales con los objetivos estratégicos y las metas establecidas para cada equipo. Evalúa si los recursos asignados son suficientes para alcanzar los objetivos en una semana.** | 1 semana | | | $13,500.00 | Computadora | Finanzas |  |
| **Conseguir un máximo de 5 empresas distintas para presentar nuestro servicio en un plazo de 4 meses.** | 4 meses | | | $13,500.00 |  | Comercial |  |
| **El director de comercio establecerá las mejores ubicaciones en donde las empresas requieran de este servicio en 1 semana.** | 1 semana | | | $13,500.00 |  | Comercial |  |
| **Desarrollar un proceso de ventas efectivo que conduzca al cierre de acuerdos y a la fidelización de los clientes en 6 meses.** | 6 mes | | | $4,500.00 |  | Comercial |  |
| **Contactar a empresas a través de llamadas, correo electrónico o LinkedIn que busquen una consultoría informática y así ofrecer nuestro servicio en un plazo de 6 meses.** | 6 meses | | | $13,500.00 |  | Comercial |  |
| **Crear contenido de alta calidad en blogs, ebooks y estudios de caso para demostrar la experiencia y conocimiento de la empresa en 3 semanas.** | 3 semanas | | | $18,000.00 |  | Comercial |  |
| **Ofrecer atención personalizada 24/7 a los clientes, adaptando las propuestas a sus necesidades específicas cada vez que se solicite y darles respuesta en 2 días.** | 2 días | | | $9,000.00 |  | Comercial |  |
| **Desarrollar un plan de publicidad a través de e-mail el cual presente nuestro servicio y sus beneficios en menos de una semana,** | 1 semana | | | $18,000.00 |  | Comercial |  |
| **Realizar campañas de anuncios con herramientas SEO (Google Search Console, Semrush) y plataformas SEM ( Google Ads, Bing Ads, Facebook Ads) para aumentar la visibilidad de la empresa en los buscadores y atraer tráfico cualificado a su sitio web en 4 meses.** | 4 meses | | | $13,200.00 |  | Comercial |  |
| **Implementar un programa de fidelización para recompensar a los clientes recurrentes y fomentar la promoción de la empresa en 4 meses.** | 4 meses | | | $5,000.00 |  | Comercial |  |
| **Total** | 1 año | | | $329,600.00 |  |  |  |
| **Etapa 3: Verificación** | | | | | | | |
| **ACTIVIDAD** | **TIEMPO** | | | **COSTO** | **RECURSOS** | **RESPONSABLE** | **ENTREGABLES** |
| **Checklist de Verificación** | 3 días | | | $400.00 | Computadora | Dirección | Plantillas de Control |
| **Control de cambios** | 7 días | | | $400.00 |  | Tecnología | Plantillas de requisición de cambios |
| **Control de costos** | 5 días | | | $300.00 |  | Finanzas | Facturas de compras |
| **Valor ganado** | 2 días | | | $200.00 |  | Finanzas |  |
| **Control y Seguimiento de las actividades** | 3 días | | | $400.00 |  | Tecnología | Rúbricas de evaluación |
| **Evaluación económica** | 2 días | | | $400.00 |  | Finanzas |  |
| **TOTAL** | 22 días | | | $2,100 |  |  |  |
| **Etapa 4: Cierre** | | | | | | | |
| **ACTIVIDAD** | **TIEMPO** | | | **COSTO** | **RECURSOS** | **RESPONSABLE** | **ENTREGABLES** |
| **Acta de Cierre** | 3 semanas | | | $1,200 | Computadora | Dirección | Acta de Cierre |
| **Resultados** | 1 semana | | | $200 |  | Dirección | Presentación final |
| **TOTAL** | 4 semanas | | | $1,400 |  |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| A black background with a black square  Description automatically generated with medium confidence | A black line drawing on a white background  Description automatically generated | A signature on a white background  Description automatically generated | A signature on a white background  Description automatically generated | A black scribble on a white background  Description automatically generated |
| **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| Ramírez Cardoso Erick Martín | Bermejo Galicia Jessika Melissa | Montoya Bermudez Paulina | Pérez Colin Luis Omar | Pérez Lazcano Estela Jasive |

**MINUTA DE PLAN GENERAL DE TRABAJO**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Actividad** | **Acuerdo** | **Fecha de Inicio** | **Fecha termino** | **Responsable** |
| Revisión del proyecto | Verificar que cada uno de los integrantes de la empresa está cumpliendo con los tiempos en base a las actividades del plan | 22 de febrero 2024 | 12 de marzo 2024 | Pérez Lazcano Estela Jasive |
| Reordenar actividades necesarias | Reorganización de los tiempos de trabajo colaborativo para mejorar la eficiencia de la empresa y reducir los tiempos de término. | 22 de febrero 2024 | 12 de marzo 2024 | Pérez Lazcano Estela Jasive |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| A black background with a black square  Description automatically generated with medium confidence |  | A signature on a white background  Description automatically generated | A signature on a white background  Description automatically generated | A close-up of a signature  Description automatically generated |
| **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| Ramírez Cardoso Erick Martín | Bermejo Galicia Jessika Melissa | Montoya Bermudez Paulina | Pérez Colin Luis Omar | Pérez Lazcano Estela Jasive |



# Costos totales de producción

Costos totales del estudio técnico: $1,168,552

Costos totales del Plan de Comercialización: $1,918,720

Costos totales del plan general de trabajo: $346,000

Costo del proyecto:

$ – ($2,295,291.1+$1,312,220+$346,000) = -$1,073,511

El presupuesto no es suficiente, se requieren $1,073,511.1 pesos de financiamiento