**Escuela Técnica N°2 - Mar del Plata**

****

**Evaluación de Proyectos**

**Proyecto :**

**TuSonido**

**Autor :**

**Franco José Ariel Carrizo**

**Maestro :**

**Damián Colledani**

# INDICE

INDICE

[INDICE 2](#_Toc122523418)

[INTRODUCCION 4](#_Toc122523419)

[Necesidad u Problemática: 5](#_Toc122523420)

[Expectativas: 5](#_Toc122523421)

[Objetivos de Calidad: 5](#_Toc122523422)

[Objetivos Funcionales: 5](#_Toc122523423)

[REQUERIMIENTOS 6](#_Toc122523424)

[Y RECURSO 6](#_Toc122523425)

[Requerimientos de Software 7](#_Toc122523426)

[Recursos de Software: 7](#_Toc122523427)

[Recursos de Hardware: 7](#_Toc122523428)

[Recursos Humanos: 7](#_Toc122523429)

[Costo de Calidad: 7](#_Toc122523430)

[ALCANCE 8](#_Toc122523431)

[Alcance: 9](#_Toc122523432)

[Alcance de Negocio: 9](#_Toc122523433)

[Alcance de los Productos: 9](#_Toc122523434)

[Productos: 9](#_Toc122523435)

[ANALISIS DEL MERCADO 11](#_Toc122523436)

[A quienes nos dirigimos: 12](#_Toc122523437)

[Demanda del mercado: 12](#_Toc122523438)

[Producto: 12](#_Toc122523439)

[Nuestros Competidores: 12](#_Toc122523440)

# INTRODUCCION

**1. INTRODUCCION**

## Necesidad u Problemática:

En el caso de este proyecto, necesitaremos desarrollar un software para la venta de samples pack, también tendremos que crear un servicio para personas que desean vender sus productos en nuestras páginas.

## Expectativas:

La base de este plan se centra en poder brindarles a personas como músicos-Productores/dj un producto el cual pueda servirles para sus canciones o pistas musicales.

No solo eso, sino, que además contaremos con un servicio para las personas que deseen vender sus productos a través de nuestra página, de esta forma podremos generar un ingreso adicional y brindarle una ayuda económica a nuestros clientes.

## Objetivos de Calidad:

* Debe ser de uso sencillo para los administradores
* Debe ser de uso sencillo para los clientes
* Debe tener un diseño llamativo con colores muy sencillo y no

## Objetivos Funcionales:

* Contar con una página donde puedan realizar la selección de los productos
* Los administradores deben tener un registro de las personas que realizan las compras
* Los clientes pueden realizar un pedido a los administradores para la venta de sus productos
* Los administradores contactarse con los clientes, siempre y cuando ellos los contacten primero
* Los administradores pueden subir, eliminar y editar los precios y productos en venta

# REQUERIMIENTOS

# Y RECURSO

**2. REQUERIMIENTOS Y RECURSOS**

## Requerimientos de Software

* Tener un encargado en Subir, Eliminar y Editar los productos en venta
* Tener una persona encargada en contactarse con el cliente (Cuando sea necesario)

## Recursos de Software:

* Acceso a Internet
* HTML
* PHP
* MySql
* Xampp

## Recursos de Hardware:

* Memoria Ram 4gb(estandar)
* Intel Core I3

## Recursos Humanos:

Para la realización de este proyecto vamos a necesitar un equipo no muy grande, necesitaremos una persona encargada en la parte del forntend, para que nuestra página sea visualmente como deseamos, una persona para la parte del backend, para así tener los registros de las ventas de los usuarios, y también una persona que se encargue del servicio al cliente, esta, va a ser la encargada de comunicarse con los otros colabores para que de esa forma realicen los cambios necesarios en la página.

## Costo de Calidad:

* Desarrollo de Frontend: $110.000(Mensual)
* Desarrollo de Backend: $135.000(mensual)
* Servicio al Cliente: $60.000(mensual)

# ALCANCE

**3. ALANCE DEL PLAN**

Alcance:

El alcance de este proyecto es poder expandirse a gran escala en el mercado y poder brindar nuestro producto y servicio a personas que se encuentren en el área de la música, como, por ejemplo: **Productores/DJ**.

## Alcance de Negocio:

Como negocio tenemos el objetivo de alcanzar a los grandes competidores en el mercado y de esa forma poder ganar reconocimiento y ser uno de los primeros sitios en venta de sample packs en Argentina.

En este mercado tenemos pocos, pero grandes competidores como lo son Cymantics-Splice-Unison, entre otros. Si bien estoy son muy similares a la hora de realizar sus ventas, nosotros tenemos la diferencia en que podemos ser una de las primeras organizaciones argentinas en competir a gran nivel.

## Alcance de los Productos:

Nuestros productos no serán físicos, es decir que serán digitales, debido a que nuestros productos no deben ser físicos. Son archivos que dentro contienen el producto, y así poder instalarlo de manera sencilla en sus computadoras

## Productos:

* Sample Packs: Este producto va a contar con efectos de sonido como:

1. Fx
2. Risers
3. Sonido de ambiente

* Drum Packs: En este producto encontraran sonidos como:

1. Kicks
2. Snare
3. Clap
4. 808
5. Toms
6. Hi-hat

* Vocal Packs: Este producto va a contar con sonidos vocales de personas como:

1. Vocal melody
2. Vocal ambient

* Melody Packs: En este pack encontraremos melodías de instrumentos como:
* Melodias de piano
* Melodías de guitarra
* Melodías de bajo

# ANALISIS DEL MERCADO

## A quienes nos dirigimos:

Este mercado tiene como público a personas jóvenes y adultas, para ser más específico, a personas que estén relacionadas con el ámbito musical, personas que ejerzan la profesión de músicos, productores/DJ, y por supuesto a personas que no lo sean y estén en proceso de aprendizaje. Este es el principal centro de atención demuestro mercado.

## Demanda del mercado:

Si bien sabemos que no es un mercado muy amplió, sabemos que los pocos que hay son muy buscados por el público específico. En nuestro caso sé que podemos llegar a competir con la pequeña cantidad de competidores que se encuentran, y podemos llegar lejos gracias al enorme crecimiento que tuvo en los últimos años la escena musical en Argentina. Esto no va ayudar a crecer a gran escala, porque podremos realizar colaboraciones con artistas y de esta forma ir ganando reconocimiento a nivel internacional y mundial.

## Producto:

Nuestros productos no serán físicos, es decir que serán digitales, debido a que nuestros productos no deben ser físicos. Son archivos que dentro contienen el producto, y así poder instalarlo de manera sencilla en sus computadoras. Los precios de estos productos en el mercado varían entre los $5 y $50 dólares, como lo más básico (drums, melodías de guitarra, melodías), también se encuentran precios más elevados, en este caso son paquetes o combos, que tienen gran variedad de samples, el precio de estos varía entre los $200 y $1000 dólares

## Nuestros Competidores:

En este mercado tenemos pocos, pero grandes competidores como lo son Cymantics-Splice-Unison, entre otros. Si bien estoy son muy similares a la hora de realizar sus ventas, nosotros tenemos la diferencia en que podemos ser una de las primeras organizaciones Argentinas en competir a gran nivel.