# **Investigacion de Mercado**

# **Empresa**

Nombre de la empresa: Kaicer

- Kaiser = En alemán significa emperador -> Los emperadores alemanes eran figuras que representaban liderazgo, responsabilidad y seguridad.
- Cerbero (Cancerbero) = Perro guardián -> En la mitología griega, Cerbero es el perro de tres cabezas que se encargaba de cuidar la entrada al inframundo, únicamente dejando pasar aquellos que habían fallecido y no a los vivos.

Mezclando ambos significados, la empresa quiere ser líder en el mercado de tecnología que se encarga de resguardar con gran responsabilidad la seguridad e información personal de nuestros clientes.

Nombre de la tecnología (tentativa aún): One Passless User Autentication (1PUA).

Nombre del producto: Kaicer-key

Isotipo:



# Perfilar el cliente

Buscamos vender nuestro producto a personas y empresas que trabajan con tecnologías informáticas y manejan datos sensibles o confidenciales en sectores como finanzas, salud, gobierno, entre otros, donde se manejan grandes cantidades de información y datos que requieren una protección especial. Además, nuestro producto está dirigido a empresas de tamaño mediano y grande, así como a profesionales independientes que manejan datos confidenciales en su trabajo diario. Nuestro público objetivo debe tener un alto nivel de conciencia, responsabilidad y preocupación por la seguridad informática, y estar dispuestos a invertir en soluciones de protección para mantener la seguridad de sus datos y sistemas. Algo que también hay que tomar a consideración es que nuestro público puede que tenga un nivel de conocimiento avanzado en tecnologías informáticas y seguridad, por lo que nuestro producto debe estar diseñado para satisfacer las expectativas de ellos y de las empresas tecnológicas que pueden ser clave para la recomendación del producto e incluso una financiación de la investigación del mismo.

## Segmentación

Nuestro cliente objetivo está enfocado a clientes que cumplan con las siguientes características:

- Sexo: No es importante
- Edad: Mayor a 18 años con la principal cualidad de ser responsable.
- Estado Civil: No importa
- Tamaño de la familia: No importa
- Nivel económico: Está dirigido a personas con capacidad de hacer gastos de lujo o nicho, pero no es un requisito
  esencial. Como referencia, se considera a empleados con un salario anual entre 30,000 y 50,000 pesos mexicanos,
  aunque el producto puede ser adquirido por personas con salarios mayores o menores. Se enfoca principalmente en la
  clase media-alta.
- Nivel académico: Se requiere conocimiento sobre informática y cultura de la seguridad informática, que puede ser adquirido a través de capacitaciones en el trabajo sin necesidad de un título universitario.
- Hábitat: Urbano, en una ciudad desarrollada principalmente al estar enfocado en la tecnología.
- Hábitat climatológico: No es importante para el funcionamiento del producto o su venta.
- Habitad urbanístico: Este es un producto internacional, enfocado a empresas que tengan la capacidad de realizar actualizaciones tecnológicas.
- **Ocupación:** Empleado enfocado al sector tecnológico, en donde la seguridad de la corporación sea clave importante. Puede también ser una persona con el nicho de la seguridad informática.
- Aficiones: Seguridad informática, empleo.
- Hábitos de compra: Compras en línea enfocadas en el trabajo o en la seguridad informática.

### Volumen del mercado

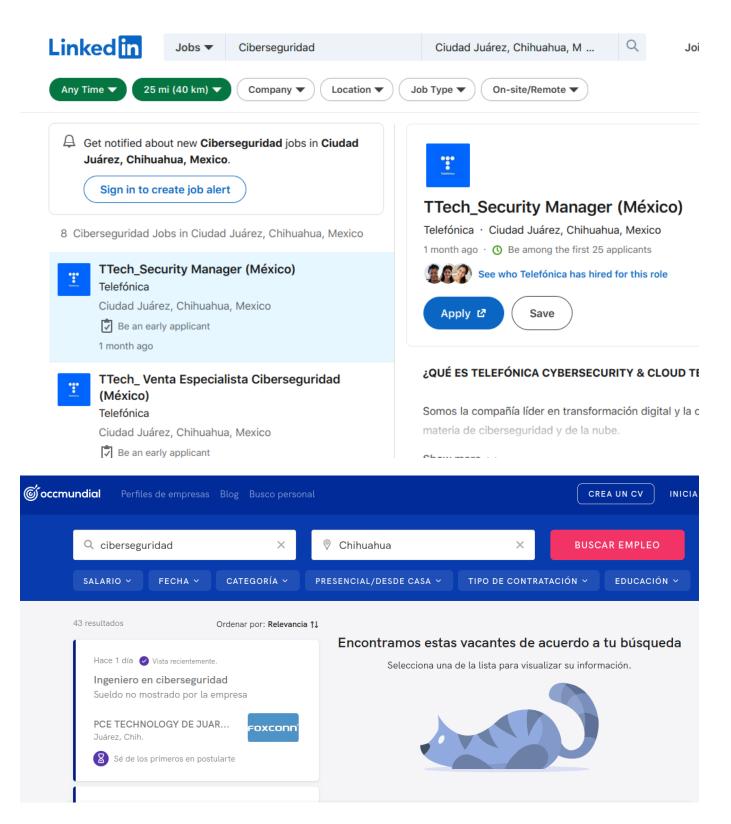
Nosotros deseamos que la empresa llegue a tener un volumen de mercado internacional, sin embargo, es necesario primero iniciar localmente para poder establecer la empresa. Basándonos en la segmentación de mercado anterior a un nivel local, podemos entonces decir que nuestro volumen de mercado consiste en:

- Empresas de tecnología y servicios de informática que manejen datos sensibles o confidenciales, tales como servicios, bancos, nube, atención a cliente, etc.
- Empresas de seguridad privada y vigilancia que manejen sistemas de seguridad y monitoreo.
- Empresas que trabajen en el área de investigación y desarrollo, esto con el fin de proteger la información de la empresa y sus propiedades intelectuales.
- Organismos gubernamentales que trabajen con datos sensibles o confidenciales, como instituciones administrativas, seguridad, justicia o cualquier otra institución que maneje datos personales.
  - A continuación se incluye una tabla con ejemplos de empresas, una leve descripción de la misma y a qué sector pertenece.

Empresa	Descripción	Utilidad del producto	Tipo de empresa	Localizacion
HP	Empresa dedicada a la manufactura de computadoras, impresoras, accesorios y tecnología.	Protección de la tecnología confidencial de la empresa asi como informacion sensible de clientes.	Empresa de tecnologia	Cd. Juarez

Empresa	Descripción	Utilidad del producto  Tipo de empresa		Localizacion
Teleperformance	Empresa dedicada a brindar servicio de atención de clientes a empresas u organizaciones.	Protección de la información confidencial y sensible tanto de la empresa cliente a la que se le brinda el servicio de llamadas como al cliente que se le brinda el servicio de atencion y se recopilan sus datos.	Empresa de servicio	Cd. Chihuahua
Servicio de Protección Panamericano	Empresa dedicada a brindar un servicio de protección y custodia así como también el monitoreo de sistemas de seguridad.	Protección de la información personal y confidencial de clientes ademas de prevenir el acceso indevido y filtracion de datos para danar algun cliente.	Empresa de seguridad privada	Cd. Chihuhauha
Tecnológico de Monterrey	Instituto dedicado a la educación e investigación.	Protección de la información personal de alumnos y administrativos. Confidencialidad de documentos, modelos educativos y proyectos profesionales de alumnos y profesores en el programa de la "incubadora de proyectos".	Institucion educativa	Cd. Chihuhauha, Cd. Juarez
SAT	Institución administrativa encargada del cumplimiento de obligaciones fiscales.	Protección de la información personal de todos los contribuyentes, esto no unicamente se limita a documentos como constancias, cedulas, etc. Hablamos de la proteccion de todos los datos de los contribuyentes.	Institucion gubernamental	Cd. Chihuahua y otros municipios importantes como Ciudad Juárez, Delicias, Parral, Cuauhtémoc, etc.

Hablando de clientes específicos como gente adepta a la seguridad informática o que se dedica a este campo, es mucho más difícil obtener esta información, esto debido a que es un tema muy nuevo en México y en especial en Chihuahua, sin embargo, si nos basamos en los datos de las bolsas de trabajo únicamente en Chihuahua:



Comparando las páginas más famosas podemos ver que en el municipio donde son más requeridos es en Cd. Juárez, en donde podemos encontrar 51 vacantes para este tipo de campo.

Dejando las empresas de lado, las instituciones gubernamentales tenemos a la Policía cibernética, la cual cuenta con cuatro fiscalías en el estado de Chihuahua.

- Fiscalía de Distrito Zona Norte en Cd. Juárez
- Fiscalía de Distrito Zona Centro en Cd. Chihuahua
- Fiscalía de Distrito Zona Occidente en Cd. Cuauhtémoc
- Fiscalía de Distrito Zona Sur en Parral-Jiménez
   Agreguemos a esto que el Tecnológico de Chihuahua y el Tecnológico de Monterrey tienen carreras enfocadas a este

sector.

Podemos asumir que aunque aún joven, el crecimiento de un público al cual venderles nuestras llaves es existente y en crecimiento, en especial luego de que cada vez se le da más importancia a este tema.

# Definición de objetivos

Desarrollar la primera serie de pruebas y el primer prototipo de nuestro producto. Las pruebas incluyen el desarrollo básico de un programa de encriptación (un programa mediante el cual podamos introducir una serie de datos y mantenerlos ocultos al cambiarlos por otros mediante un patrón), así como de detección de biométricas (refiriéndose a la configuración por software), claro que, también buscamos la implementación de hardware ya existente como podrían ser cámaras, escáner de huellas, retinas u otros sensores de biométricas que encontremos disponibles y convenientes para la producción de nuestro primer prototipo. Como se menciona, el primer prototipo deberá constar de solo esas 2 piezas fundamentales para demostrar el funcionamiento básico de nuestro producto.

# **Análisis DAFO**

### FACTORES INTERNOS

#### DEBILIDADES

- Falta de capital necesario para producir el producto para el mercado.
- Aunque contamos con conocimientos no contamos con experiencia en el ámbito empresarial.

#### **FORTALEZAS**

- Los integrantes del equipo cuentan con conocimientos necesarios para el desarrollo del producto.
- En la etapa inicial no se requiere gran inversión (desarrollo de software).
- Nuestro producto cuenta con funcionalidades extra comparadas con la competencia

## FACTORES EXTERNOS

#### **AMENAZAS**

- Internacionalmente existe competencia por parte de la empresa Yubico con su producto Yubikey.
- Falta desarrollar el mercado local para incentivar el interés más allá de las empresas.

#### **OPORTUNIDADES**

- No existe competencia local para nuestro producto.
- Contamos con 2 tipos de mercados, personas que buscan seguridad y usuarios que buscan comodidad.
- Contamos con un marco legal para desarrollar el producto por lo que se reduce la incertidumbre.

Con base a los factores identificados identificamos que podemos hacer uso de nuestras fortalezas y oportunidades para contrarrestar algunas de las debilidades y amenazas. Por ejemplo, una de nuestras debilidades es el hecho de no contar con el capital suficiente para desarrollar un producto completo (implementar un prototipo físico), sin embargo, podemos enfocarnos en el desarrollo del software y la tecnología debido a que en esta etapa no se requiere una inversión muy grande porque los integrantes del equipo ya contamos con el equipo de cómputo necesario para dicha labor. La venta de dicha tecnología y software por medio de licenciamiento en un inicio podría generar ingresos y beneficios suficientes para en un futuro poder producir nuestro producto completamente, incluyendo el dispositivo físico.

En cuanto a las amenazas, tenemos que internacionalmente si contamos con competencia por parte de la empresa Yubico, quienes ya tienen algún tiempo en el mercado y la falta de un interés en el producto en los usuarios domésticos. Contamos con dos oportunidades clave que nos permitirían minimizar dichas amenazas, no tenemos competencia local y existen usuarios que además de un extra de seguridad buscan más comodidad en el manejo de sus cuentas.

Si nos enfocamos en el mercado local entre las empresas tecnológicas y además damos a conocer adecuadamente las características de comodidad entre los usuarios domésticos, entonces podríamos desarrollar el mercado local, crear interés en

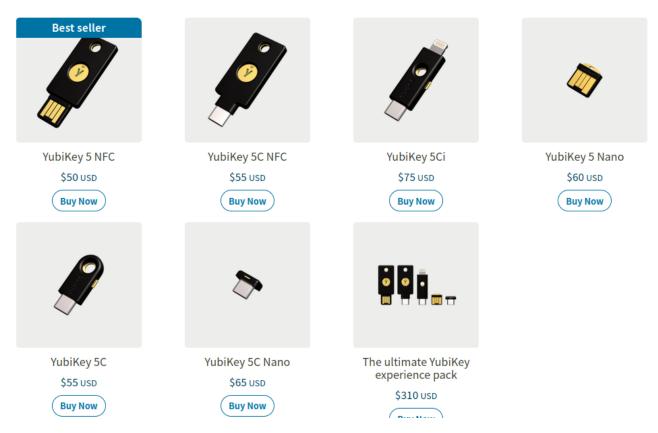
personas más allá de las empresas y hacernos de una base importante de clientes iniciales, la cual nos podría permitir competir en un futuro en un mercado más amplio que el local.

## Mercado

Este es un tipo de producto especial debido a que únicamente está especializado en el sector de seguridad y privacidad. Además, al ser más un producto no esencial y enfocado a empresas, podemos enfocarlo a un solo sector, a la vez que venderlo a personas que únicamente tengan el nicho o la preocupación en dicho sector.

### **Precio**

• La mayoría de las llaves de nuestra competencia rondan alrededor de los 700-2500 pesos (más adelante se incluye una captura al respecto).



• Para poder hacer un producto que pueda competir contra este, es necesario producir un producto que tenga la capacidad de venderse alrededor del mismo precio y que cuente con más cualidades que el de esta compañía.

## Competencia

Nuestra principal competencia está centrada en los métodos de autenticación que existen o en sí en la tecnología que se utiliza para autenticar la información, la información de las personas:

- 2FA: Two Factor Autentication (Aplicación generadora de códigos OTP: One Time Password).
- 2SV: Two Step Verification (Correo y celular).
- QR Verification: Verificación por medio del uso de códigos QR.
- FIDO2: Tecnología de verificación de dos pasos centrados a objetos de tipo hardware.

#### **A** Nota

Estas tecnologias son libres y sin ningun costo.

En el caso de compañías que realizan este tipo de llaves es la compañía Yubico la cual es la líder en esta tecnología.