



Administración de Empresas



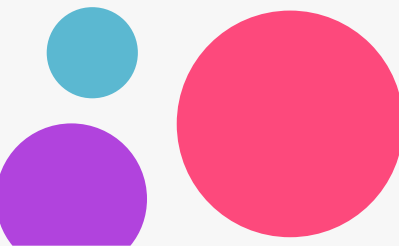
INTEGRANTES:

- *Castrejón Chunga, César*
- *Medina Carbajal, Diego*
- *Medina López, Jahir Gilbert*
- *Mendoza Campos, Renato Augusto.*
- *Saavedra Jimenez, Lenin Sleyter*
- *Zúñiga Cruz, Xavier Junior*



AW SOLUCIONES WEB

Administración y Empresas





RESEÑA HISTÓRICA

AW SOLUCIONES WEB



Empecé desde joven desarrollando software para una empresa de sistemas que administra compra y ventas. Al ver que había muchas falencias que no eran cubiertas por el mercado y que el software usado era muy antiguo como C++. Decidí llevar este tipo de negocio a un nivel más alto como un almacén de cadenas o de venta en línea ofreciendo una mejor tecnología a los almacenes con los que trabajaba.



MISIÓN

Somos una empresa que proporciona un software en la nube de calidad en el sector de almacenes de compraventa.



VISIÓN

Ser reconocida en el 2024 como una empresa líder a nivel nacional en la administración centralizada para almacenes de compraventa, mantenimientos altos índices de calidad y cubriendo las necesidades de los clientes.



COMPETENCIAS DEL EMPRENDEDOR

AW SOLUCIONES WEB

QUE DECISIONES TUVO QUE TOMAR

Las decisiones que tomó fue actualizar los softwares de la empresa ya que eran muy antiguos; y la iniciativa de salir adelante por los problemas económicos.

COMO SE CONSIDERABA

Él se considera una persona comprensiva y amable con sus clientes.

CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

AW SOLUCIONES WEB

PENSAMIENTO CRÍTICO

Analiza a fondo para comprender sus causas y efectos

COMUNICACIÓN

Es comunicador con sus clientes

EMPATÍA

por lo que es comprensivo con sus clientes

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

toma en cuenta la capacidad de sus colaboradores

INICIATIVA

toma la iniciativa hacia dónde dirige su empresa

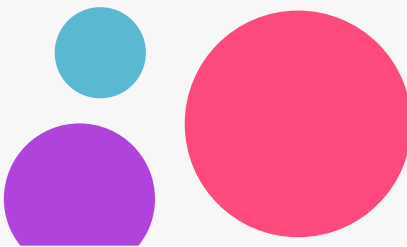
NEGOCIACIÓN





CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA

Administración y Empresas





RUBRO:

Empresa dedicada al desarrollo de software para la administración y manejo de almacenes de compra y venta.




CLASIFICACIÓN:

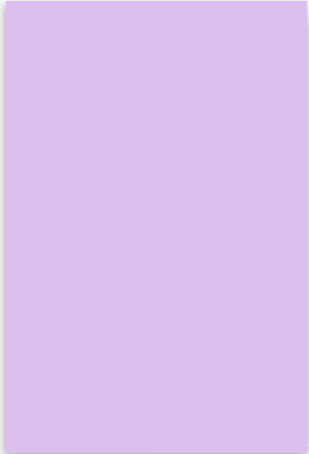
AW SOLUCIONES WEB



SECTOR:
Terciario



TAMAÑO:
Microempresa, la empresa tiene 6 trabajadores y sus ganancias no superan los 150 UIT.



RÉGIMEN TRIBUTARIO:
RER, sus trabajadores están bajo recibo por honorarios; y los ingresos anuales no superan los S/. 525.000 soles.



CLASIFICACIÓN:

AW SOLUCIONES WEB



TIPO DE SOCIEDAD:

Empresario Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L). El señor Arnold Torres es el gerente general y único socio.



ÁMBITO DE ACTUACIÓN:

Empresa nacional




FUNCIONES

AW SOLUCIONES WEB



FUNCIÓN TÉCNICA

Se desarrolla software para la administración y manejo de almacenes de compra y venta.



FUNCIÓN COMERCIAL

Se encarga de la venta del software para los almacenes que son sus clientes, colocar el precio del software, reunir requerimientos del cliente para desarrollar el software y realizar publicidad de la empresa.



FUNCIÓN FINANCIERA

Se administra el capital de la empresa, los préstamos o créditos que ha permitido afrontar las inversiones y gastos en la empresa.



FUNCIONES

AW SOLUCIONES WEB



FUNCIÓN DE SEGURIDAD

El área de recursos humanos de la empresa brinda seguridad en la higiene para el personal.



FUNCIÓN CONTABLE

Se lleva el control de los recursos de la empresa y se informa de las operaciones de compra y ventas realizadas.



FUNCIÓN ADMINISTRATIVA

El dueño se encarga de la planificación, organización, dirección y control de las actividades de la empresa.



LAS 5 FUERZAS DE PORTER

AW SOLUCIONES WEB

Nuevos
competidores

Negociación
proveedores

Negociación
clientes

Productos
sustitutos

Rivalidad entre
competidores



Las 5 fuerzas de porter

1. Nuevos Competidores



Barreras de entrada

- **El Capital** : Medio - Alto
- **Diferenciación:**
 - ✓ Soporte.
 - ✓ Reconocimiento a nivel nacional.
 - ✓ Capacitación del software.
- **Economías de escala:** No aplica.
- **Curvas de aprendizaje:** Nivel alto, es necesario conocer bien sobre desarrollo de software.
- **Tecnología:** Muy necesaria



Barreras de salida

- **Activos especializados:** Bajo
- **Cariño por la empresa:** Alto
- **Restricciones gubernamentales:** No



Las 5 fuerzas de porter

AW SOLUCIONES WEB

		BARRERAS DE SALIDA	
		<i>Bajas</i>	<i>Alta</i>
BARRERAS DE ENTRADA	<i>Bajas</i>	Rendimientos bajos, riesgosos	Rendimientos elevados, riesgosos
	<i>Alta</i>	Rendimientos bajos, estables	Rendimientos elevados, riesgosos

Las 5 fuerzas de porter

2. Negociación Proveedores

No hay proveedores
Medio - Alto

No hay proveedores de
productos sustitutos
Medio - alto


La industria no es un cliente
importante para los proveedores:
Bajo. Los precios están
estandarizados.

Los productos de los
proveedores son diferenciados
No.




Las 5 fuerzas de porter


3. Negociación Clientes



Concentración geográfica:
No aplica.



Manejo de información
No



Productos estandarizados
Si, Casa de Empeño.



Las 5 fuerzas de porter

4. Productos Sustitutos



Productos de la Competencia:

No.



Productos prefabricados:

Si, pero implica un costo de instalación, configuración y mantenimiento.



Las 5 fuerzas de porter

5. Rivalidad entre competidores



Cantidad de competidores

Nulo - Bajo.

- CV. Net
- CV Plus



Nivel de crecimiento de mercado

Bajo - Medio.



Productos estandarizados

Medio - Alto.



ENTORNO

AW SOLUCIONES WEB



Beneficiario del estado

No.



Competidores

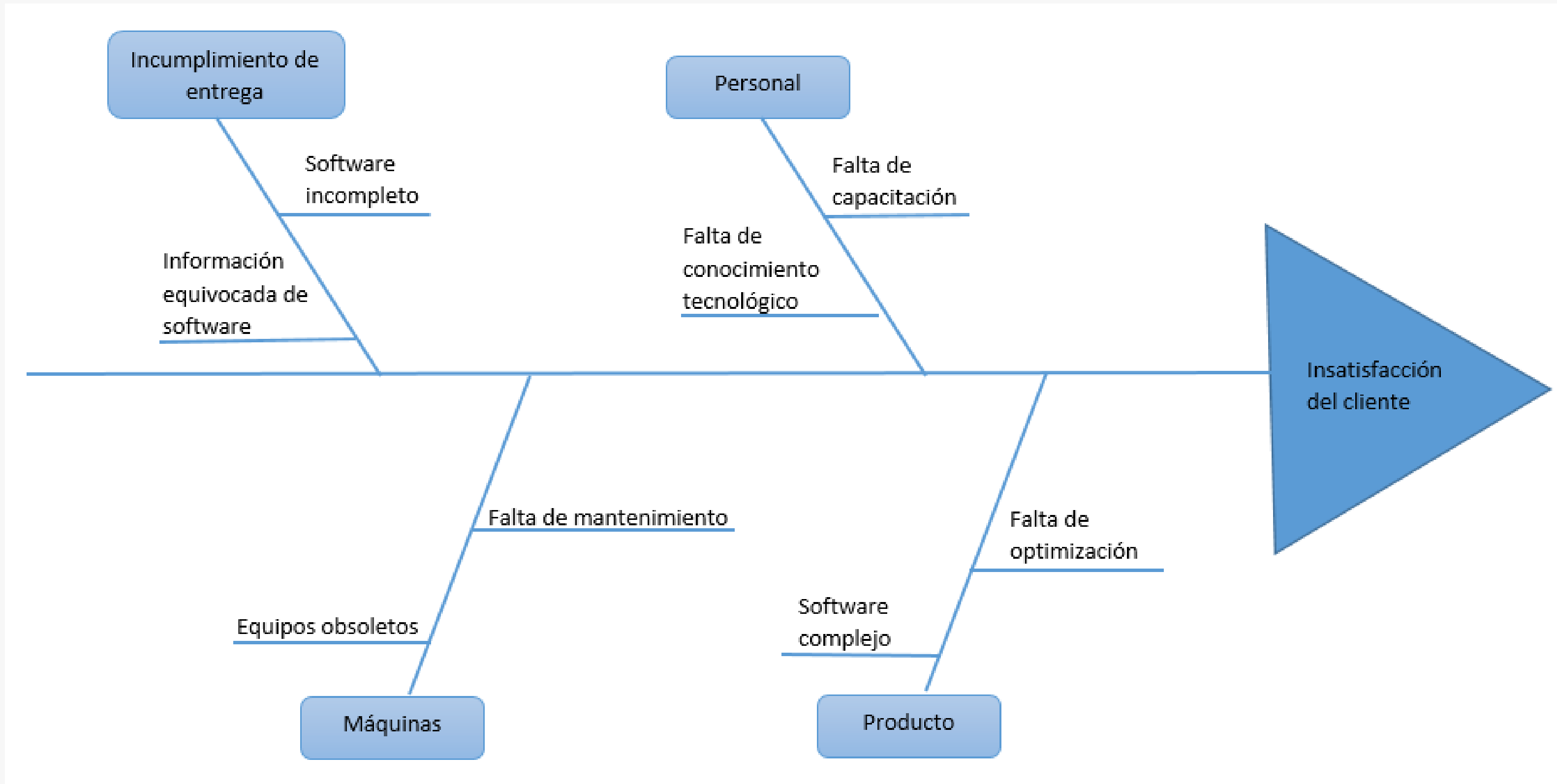
No han quebrado



Pandemia

En marzo se declaró el estado de emergencia, al ya no trabajar las casas de empeños, estas ya no necesitaban la prestación de servicios del software. Debido a eso la empresa dejó de funcionar hasta junio, mes en que se volvieron a abrir los locales de casa de empeño.

ESPINA DEL PESCADO



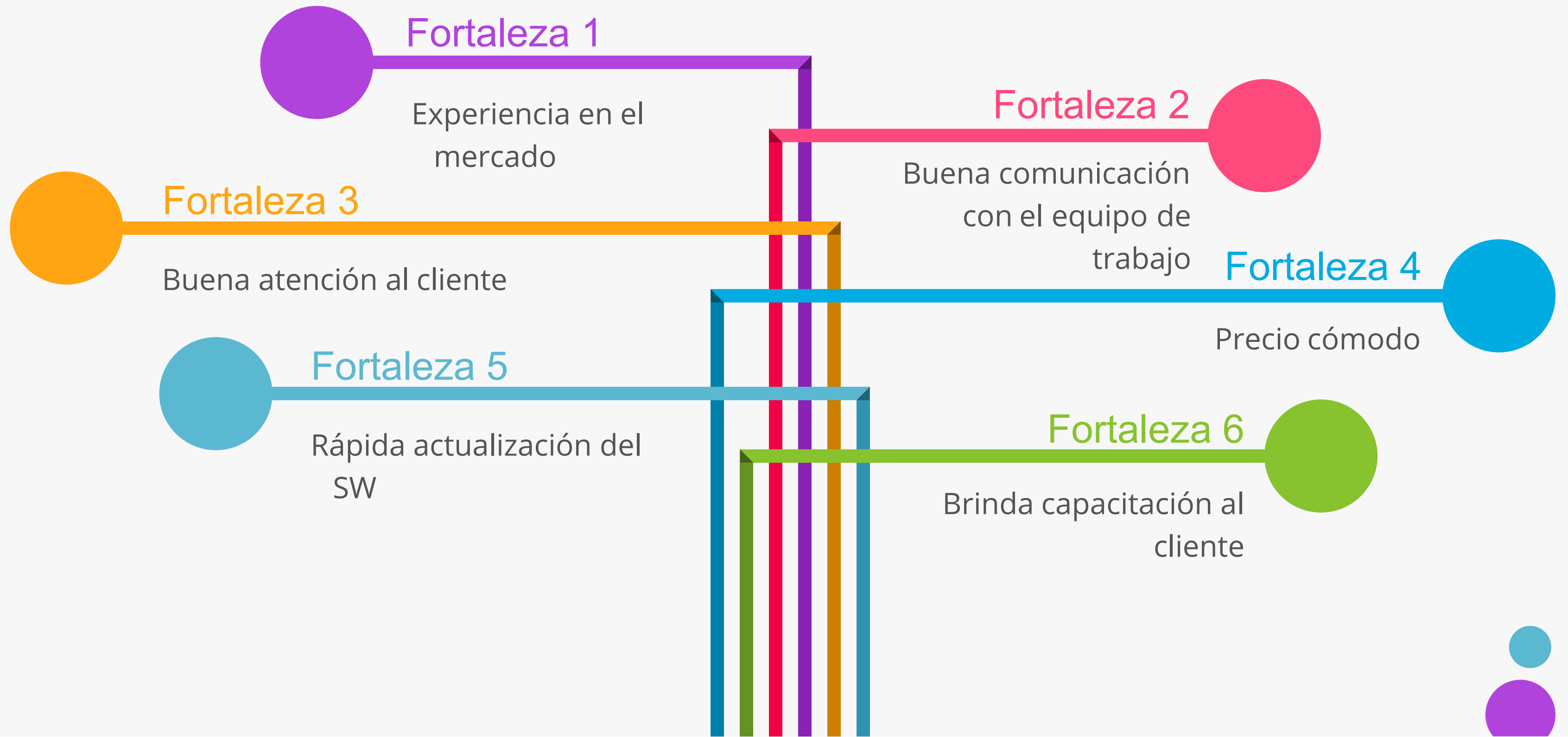
CADENA DE VALOR

	CADENA DE VALOR			
Actividades de Soporte	Infraestructura	Recursos Humanos	Tecnología	Compras
	Oficina Central para atención de clientes y dirección de facturación.	Supervisar administración de personal y su contratación.	Desarrollo y mantenimiento del Software interno para facturación y venta.	Realizar Compras de Hardware o tiempo de cómputo en la nube
	Software Interno para Facturación y Venta.	Administrar registro de control de asistencia.	Mantenimiento de los Servidores	Organizar reuniones empresariales con clientes o interesados.
		Pago del personal mediante Recibo por Honorarios.	Mantenimiento de los Servicios Web/Cloud	
Actividades Primarias	Logística de entrada	Logística de salida	Servicio de Venta	Servicio Post Venta
	Conseguir el Contacto del Cliente	Personalizar el software para ser remitido al cliente.	Atender cliente, Realizar ventas.	Mantenimiento del Software y Asesoría para el uso del mismo.
	Revisar las Necesidades del Cliente	Entregar y/o Instalar el Software en el negocio del cliente	Realizar Proformas y realizar la Venta de la licencia en calidad de alquiler.	Llamadas mensuales para ver el progreso del cliente respecto al uso del software.
	Validar las necesidades puedan ser cubiertas por el producto de Software	Revisar la vigencia de los recursos de producción (tiempo de vida de las PC)		

MATRIZ FODA		OPORTUNIDADES	AMENAZAS
		O1: Interés en el uso de la tecnología	A1: Pandemia nacional
		O2: Generar empleo	A2: Falta de confianza para adquirir SW
		O3: Trabajo remoto	A3: Los dueños de casas de empeño suelen ser mayores de edad
		O4: Baja competencia	A4: Inseguridad para cambiar de SW.
FORTALEZAS	F1: Experiencia en el mercado	F4O1: Facilidad de adquirir el servicio del SW. F2O3: Facilidad para contratar personal para el desarrollo de SW. F1O4: Podemos llegar a más casas de empeño sin presión por parte de la competencia.	F3A2: Dar al cliente seguridad para la adquisición de un SW. F6A3: Romper las barreras que impiden la modernización para la gestión de procesos. F5A4: Facilidad de adaptación del SW a algún contexto de trabajo en las casas de empeño
	F2: Buena comunicación con el equipo de trabajo		
	F3: Buena atención al cliente		
	F4: Precio cómodo		
	F5: Rápida actualización del SW		
	F6: Brinda capacitación al cliente		
DEBILIDADES	D1: Falta personal para el área de Recursos Humanos	D1O2: Contratar personal para el área de RR. HH. D2O1: Realizar campañas publicitarias para llegar a más posibles clientes. D3O3: Contratar personal para el desarrollo de los servicios externos alquilados.	D1A2: Tener empleados capaces de persuadir en el cliente para la adquisición de SW. D4A4: Mejorar la calidad del SW para que resulte más atractivo que la competencia. D3A1: Aprovechar el mayor consumo de la tecnología para hacer publicidad del SW.
	D2: Baja publicidad		
	D3: Alquiler de servicios externos incorporados en el SW.		
	D4: El software está orientado a un solo rubro		

Matriz Foda: Fortalezas

AW SOLUCIONES WEB





Matriz Foda: **Debilidades**

AW SOLUCIONES WEB

Fortaleza 1

Falta personal para el área de
Recursos Humanos

Fortaleza 2

Baja publicidad

Fortaleza 3

Alquiler de servicios externos
incorporados en el SW.

Fortaleza 4

El software está orientado a un
solo rubro



Matriz Foda: **Oportunidades**

AW SOLUCIONES WEB

Oportunidad 1

Interés en el uso de la tecnología

Oportunidad 2

Generar empleo

Oportunidad 3

Trabajo remoto

Oportunidad 4

Baja competencia



Matriz Foda: **Amenazas**

AW SOLUCIONES WEB

Amenaza 1

Pandemia nacional

Amenaza 2

Falta de confianza para adquirir
SW

Amenaza 3

Los dueños de casas de empeño
suelen ser mayores de edad

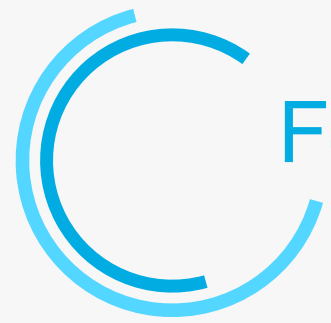
Amenaza 4

Inseguridad para cambiar de SW.



Matriz Foda: **Estrategias FO**

AW SOLUCIONES WEB



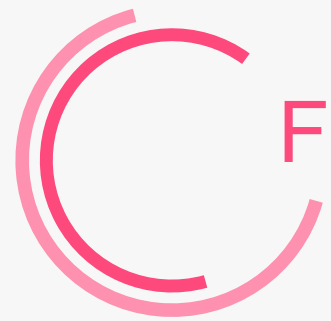
F4O1

Facilidad de adquirir el servicio del SW



F2O3

Facilidad para contratar personal para el desarrollo de SW



F1O4

Podemos llegar a más casas de empeño sin presión por parte de la competencia



Matriz Foda: Estrategias FA

AW SOLUCIONES WEB



Dar al cliente seguridad para la adquisición de un SW.



Romper las barreras que impiden la modernización para la gestión de procesos.



Facilidad de adaptación del SW a algún contexto de trabajo en las casas de empeño



Matriz Foda: **Estrategias DO**

AW SOLUCIONES WEB



Contratar personal para el área de RR. HH.



Realizar campañas publicitarias para llegar a más posibles clientes.



Contratar personal para el desarrollo de los servicios externos alquilados.



Matriz Foda: Estrategias DA

AW SOLUCIONES WEB



Tener empleados capaces de persuadir en el cliente para la adquisición de SW.



Mejorar la calidad del SW para que resulte más atractivo que la competencia.



Aprovechar el mayor consumo de la tecnología para hacer publicidad del SW.



¡Muchas gracias!

