Panic Dial Button

Contenido

[Plan de Negocios 3](#_Toc325024085)

[Análisis de Situación (5 C’s) 3](#_Toc325024086)

[Análisis Mix Marketing (4 P’s) 4](#_Toc325024087)

# Plan de Negocios

## Análisis de Situación (5 C’s)

Compañía

La compañía ofrece un sistema de seguridad centralizado, que se traduce en un medio de comunicación entre el usuario y la policía, familiares, amigos o personas que puedan ser de ayuda en un caso de inseguridad, con datos precisos gracias a la tecnología GPS integrada en muchos de los celulares de hoy día.

Por medio de este producto nuestra empresa busca reducir la criminalidad de las zonas urbanas reduciendo el lapso de tiempo entre el crimen y la presencia policial, incluso posibilitando la prevención del mismo y quizás hasta la captura de los criminales.

Colaboradores

El sistema se debe desarrollar con el apoyo de las fuerzas policiales de cada distrito donde se quiera ofrecer el producto de forma efectiva, así como con el apoyo del Ministerio o Secretaría de Seguridad.

Se podría también tener en cuenta a las empresas de telefonía celular, la cuales aportan importante información de identificación entre la línea de teléfono y el usuario, lo cual puede servir para validar la identidad de las personas que utilizan el producto. Estas empresas a la vez, pueden ofrecer el producto como un beneficio para sus abonados.

La distribución del producto será a través de internet con lo cual, en el caso de la aplicación para teléfonos, deberá hacerse por medio de los portales de venta de aplicaciones de cada plataforma (iOS, Android, BlackBerry).

El servicio de notificación a las centrales de vigilancia o autoridades competentes, será responsabilidad de un servidor que ofrecerá una interfaz online, por lo que se deberá tener en cuenta la búsqueda de un proveedor de hosting con la capacidad de carga y requerimientos tecnológicos necesarios.

Un agente no menor que vale la pena mencionar, es el consumidor, que será de gran importancia a la hora de recomendar el producto, y por ende, ayudar a la distribución del producto a nuevos clientes.

Clientes

Se considera el segmento de aquellas personas o empresas con acceso a un teléfono celular con tecnología GPS. El producto se apunta especialmente a personas que se mueven mucho en la calle, viven en zonas con una alta tasa de crímenes, o que simplemente quieren contar con una herramienta de fácil acceso y efectividad a la que acudir ante eventuales emergencias.

El servicio apunta a dos principales consumidores, las personas que lo utilizarían en su versión gratuita, en la cual se permitiría la rápida comunicación en un eventual caso de inseguridad con la policía, determinando ubicación y datos de la persona en riesgo.

Y consumidores que pagarían por servicios más específicos y personalizados, tales como empresas de transporte de mercadería para uso de su conductores, empresas de administración de consorcios para dárselo a los encargados de los edificios, familias para saber la ubicación de sus hijos.

Competidores

Actualmente lo más similar a este producto es el servicio de 911. Este cuenta con las ventajas de encontrarse fuertemente instalado en la sociedad y no presentar ningún requisitos para su uso más que disponer de un teléfono de cualquier tipo. Las desventajas principales del servicio 911 son que requiere mucho tiempo para poder dejar en claro la necesidad de atención y, sumado a eso, los tiempos de respuesta son bastante malos en algunos casos. La efectividad del servicio recae en la lucidez para brindar y recolectar información de forma eficaz y eficiente, tanto de la persona que se encuentra realizando la llamada y como de la que la atiende.

Una aplicación similar que existe hoy en día en el mercado es Red Panic Button# la cual no se encuentra integrada a un sistema oficial de seguridad sino que activa un conjunto de acciones en el celular que llaman o envían mensajes a algunos contactos seleccionados.

Posibles competencias futuras pueden ser las compañias brindan que de seguridad, como es el caso de ADT y Securitas, que en la actualidad no poseen ningún producto similar, pero con el conocimiento del negocio es muy posible que en futuro puedan llegar a ser competidores con aplicaciones muy similares a la nuestra.

Clima/Contexto

Actualmente las personas viven un estado de sensación de inseguridad cada vez que salen a la calle. Esta tendencia lejos de atenuarse, parece estar en constante aumento.

El sostenido avance de la tecnología contribuye a la producción de teléfonos celulares cada vez más avanzados, lo que genera que la oferta aumente y existan opciones para una variada cantidad de perfiles de consumidores.

El producto presenta una alternativa tecnológica al llamado de emergencias, con lo cual el gobierno de turno puede presentarlo como parte de su programa de Seguridad. El gobierno de la Ciudad de Buenos Aires ha demostrado una tendencia a implementar herramientas de este estilo (como por ejemplo el mapa online de la ciudad o el servicio de gobierno abierto), por lo que representa un buen candidato al cual solicitar su apoyo.

## Análisis Mix Marketing (4 P’s)

Producto

Cada cliente deberá descargarse la aplicación para su respectiva plataforma (iOS, Android, BlackBerry) y en su modo preferido (gratuito o pago). Dicha aplicación estará disponible en el sitio web de acceso público. Una vez descargada, deberá ser instalada para registrar los datos del cliente, y así, poder ser utilizada.

Para accionar la alarma será necesario abrir la aplicación y presionar el botón de alerta. De esta manera la señal le será enviada al servidor, quién a su vez informará con todos los datos recopilados del cliente (identidad y ubicación) a alguna de las terminales de monitoreo policial.

Se puede asumir que inicialmente los consumidores tendrán cierto escepticismo con respecto a la efectividad del producto, con lo cual se debe prestar especial atención a la introducción y comercialización en la fase inicial del mismo, tratando que el producto tenga un estado lo suficientemente maduro para cumplir con lo que se publicita. Este punto es importante dada la criticidad del servicio ofrecido y la mala publicidad que puede generar un consumidor no satisfecho. El producto debe lograr un impacto en la sociedad a partir de su velocidad en la solicitud de socorro como en la eficiencia de dicho pedido. Sin estas dos cualidades, el producto no tendrá el éxito esperado.

Precio

Es difícil establecer un precio para una aplicación de celular. Entendemos que la sociedad pagaría por este servicio en la medida en que note que cumple los objetivos propuestos y cuando realmente perciba que es un servicio de suma necesidad. Típicamente las aplicaciones de celular apuntan al consumo masivo, lo que permite que a pesar de asociarle precios de venta tan bajos como por ejemplo 1 dólar, el desarrollo de la misma sea redituable. El objetivo que persigue esta compañía es llegar a la mayor cantidad de personas posible, con lo cual la estrategia de los precios mínimos por la aplicación sería una opción sensata.

Por otro lado si se encara como un sistema que tendrá apoyo gubernamental, el precio se debería establecer al producto como un todo, es decir, la aplicación de celular, el servidor de centralización de notificaciones y la integración con los diferentes sistemas de seguridad existentes. Si el producto se convierte una herramienta del gobierno para prevenir y detectar crímenes, las dimensiones del desarrollo se vuelven. Por lo que el precio se aplica principalmente al gobierno (en principio de una ciudad en particular).

El consumidor final no debería pagar de su bolsillo en forma directa (pero sí indirecta a través de los impuestos) por la aplicación básica (y principal). Opcionalmente podrá obtener otras funcionalidades dentro de la aplicación, como por ejemplo en un grupo familiar, conocer en qué ubicación se encuentra cada miembro de la familia (esto ya podría ser un pack familiar). Esta idea se podría extender a contextos comerciales (personal de una empresa que se encuentran en movimiento).

Promoción

Lo posibilidad de que el Ministerio de Seguridad sea uno de los colaboradores del producto genera un fuerte aliado para la promoción del mismo, dado que puede utilizar canales de comunicación oficiales para informar sobre el producto y promocionarlo.

La contratación del servicio de Google Ads es una herramienta de publicidad interesante dado el gran alcance que tiene y la especificidad con la que se pueden definir las campañas, pudiendo detallar las palabras claves con las cuales se debe relacionar el aviso creado.

Además de este tipo de presencia online debe exisitir un sitio web del producto donde se puedan aclarar dudas, recibir opiniones y proveer una fuente de información a la que se pueda referir a los consumidores. Este sitio puede utilizarse también para presentar el producto en sitios que se presten a ello, como pueden ser, foros de opinión, listas de distribución, sitios de seguridad o de tecnología.

Siempre se encuentra como opción la publicidad convencional en la vía pública y en la televisión de aire, aunque para una primera etapa las alternativas anteriores serían más adecuada dado que permitiría medir la respuesta del mercado con una baja inversión en publicidad.

Por otro lado, también se considera como fuente de promoción a los clientes estables que invitan a potenciales clientes que aún desconocen, o se encuentran desinteresados, de la aplicación.

Plaza (Mercado)

La distribución, como se mencionó en uno de los puntos anteriores, será a través de los portales de contenido de la plataforma de cada teléfono. Algunas de ellas exigen ciertos lineamientos con respecto a los productos que se publican en sus portales (como por ejemplo Apple) lo cual debe tenerse en cuenta a la hora de encarar el desarrollo del producto.

Las empresas de telefonía también pueden utilizarse como medios de distribución dado que los teléfonos nuevos son entregados con aplicaciones preinstaladas, lo que puede aprovecharse para introducir el producto en el mercado si se logra algún acuerdo con estas empresas.

Vale la pena tener en cuenta el aumento de ventas de smartphones a usuarios finales. Según un estudio elaborado por la firma **Gartner**, durante el primer trimestre de este año se vendieron 100,7 millones de teléfonos inteligentes, lo que supone un incremento del 85 por ciento con respecto al mismo periodo del año anterior. Se estima una proporción similar en el aumento de ventas para el caso de la Argentina en particular.

## Flujo de Caja Estimado

Para estimar el flujo de caja se tuvo en consideración la información de las siguientes fuentes:

* Censo Nacional 2010.
* Estudios de mercado de la rama de telefonía celular.
* StatCounter – sitio de estadísticas.

Primero se estimó la cantidad de celulares del tipo **Android** se encuentran circulando en el mercado hoy en día en base a la cantidad de hogares que poseen celulares, el porcentaje de celulares que son smartphones en el mercado argentino y la cuota de ellos que tienen el sistema operativo **Android** (Para mayor detalle ver el Apéndice I).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Población** | **Hogares con Celular** |
| **GBA** | 9.916.715 | 2.500.209 |
| **CABA** | 2.890.151 | 1.004.132 |
| **Total** | 12.806.866 | 3.504.341 |
| **Argentina** | 40.100.000 | 10.470.239 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Smartphone GBA y CABA** | **Cuota Android GBA + CABA** |
| 2.365.430 | 1.182.715 |

# Apéndice I

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Constantes** | **Valor** | **Observaciones** |
| **USD Cambio** | 4,41 |  |
| **Celulares x hogar** | 2,5 |  |
| **Cuota Android** | 0,5 |  |
| **Llegada al mercado** | 0,8 | Con publicidad en Facebook |
| **Precio Aplicacion ARS** | 5 |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Población** | **Hogares con Celular** |
| **GBA** | 9.916.715 | 2.500.209 |
| **CABA** | 2.890.151 | 1.004.132 |
| **Total** | 12.806.866 | 3.504.341 |
| **Argentina** | 40.100.000 | 10.470.239 |
| **Porcentaje Pob. Tot.** | 0,319373217 | 0,334695416 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Total celulares x hogares** | **Total Smartphones 27%** |
| 26.175.598 | 7.067.411 |
| **Smartphone GBA y CABA** | **Cuota Android GBA + CABA** |
| 2.365.430 | 1.182.715 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cuota Android GBA + CABA Llegada** | 946.172 |  |
| **Aplicacion** | **Porcentaje** | **Cantidad** |
| **Gratis** | 0,9 | 851.555 |
| **Paga** | 0,1 | 94.617 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Costos** |  | **Detalle** |
| **Costos iniciales** |  |  |
| **Costo Desarrollo** | 16.000 |  |
| **Costos productivos** |  |  |
| **Costo Hosting DB** | 657 | <https://mongohq.com/pricing> |
| **Costo Hosting Web** | 132 | <http://www.networksolutions.com/web-hosting/index.jsp> |
| **Costo Recurso Mant.** | 8.000 |  |
| **Gtos. A y F** | 10.000 |  |
| **Total** | **18789,1695** |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Bimestres** | **Cant. Vendidas** | **Ingreso** | **Costos** | **Ingreso-Costo** |
| **1** | 0 | 0 | 26.000 | -26.000 |
| **2** | 1.000 | 5.000 | 18.789 | -13.789 |
| **3** | 2.000 | 10.000 | 18.789 | -8.789 |
| **4** | 4.000 | 20.000 | 18.789 | 1.211 |
| **5** | 5.000 | 25.000 | 18.789 | 6.211 |
| **6** | 7.000 | 35.000 | 18.789 | 16.211 |
| **7** | 7.000 | 35.000 | 18.789 | 16.211 |
| **8** | 8.000 | 40.000 | 18.789 | 21.211 |
| **9** | 8.000 | 40.000 | 18.789 | 21.211 |
| **10** | 7.000 | 35.000 | 18.789 | 16.211 |
| **11** | 7.000 | 35.000 | 18.789 | 16.211 |
| **12** | 6.000 | 30.000 | 18.789 | 11.211 |
| **13** | 5.000 | 25.000 | 18.789 | 6.211 |
| **14** | 5.000 | 25.000 | 18.789 | 6.211 |
| **15** | 5.000 | 25.000 | 18.789 | 6.211 |
| **16** | 4.000 | 20.000 | 18.789 | 1.211 |
| **17** | 4.000 | 20.000 | 18.789 | 1.211 |
| **18** | 4.000 | 20.000 | 18.789 | 1.211 |
| **Total** | **89.000** | **445.000** | **345.416** | **99.584** |
| **Delta Mercado Hoy** | 5.617 |  |  |  |