



**EDUCACIÓN**  
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



DIRECCIÓN GENERAL DE EDUCACIÓN  
TECNOLÓGICA INDUSTRIAL Y DE SERVICIOS

Centro de Bachillerato Tecnológico Industrial y de Servicios No. 12

Proyecto Emprendedor:

"Mexicanos Chambeándole Duro"

(MCHD)

Presentan:

Aarón Sánchez Buenrostro

Gael Valencia Gálvez

Jonathan Aguilera Villa

Juan Pablo Sánchez Vargas

Jiquilpan de Juárez, Michoacán; a 27 de octubre de 2023

## **Introducción**

En "Mexicanos Chambeándole Duro" (MCHD), nos esforzamos día a día para ofrecer una experiencia más segura y accesible, diseñada pensando en las necesidades de nuestros usuarios y su comodidad. Sabemos lo importante que es poder confiar en los servicios que contratan y tener acceso fácil a ellos. Por eso, hemos creado la plataforma "MCDH" pensando en cada detalle para brindar la máxima seguridad y facilidad de uso.

Nos enfocamos en garantizar que cada transacción en nuestra página sea segura y confiable.

Además, trabajamos con los mejores servidores de México para brindarte una mayor confianza y seguridad.

Para ofrecerte la máxima accesibilidad, hemos desarrollado una interfaz intuitiva y amigable que te permitirá navegar y encontrar los servicios que necesitas de manera sencilla. Queremos que disfrutes de una experiencia sin complicaciones, para que puedas dedicar tu tiempo y energía a lo que realmente importa.

En "MCHD", trabajamos para brindarte no solo servicios de calidad, sino también tranquilidad y conveniencia. Queremos ser tu aliado confiable en la búsqueda y adquisición de servicios, acompañándote en cada paso del camino.

Explora nuestra página y descubre la amplia variedad de servicios que tenemos para ofrecerte.

Con nosotros, encontrarás todo lo que necesitas, de una manera segura y accesible.

## **Planteamiento del Problema**

En la actualidad es muy difícil encontrar un servicio que sea confiable, seguro, y accesible, en el cual los usuarios no tengan el miedo de ser estafados, existen casos en los que les entregan trabajos mal hechos, les cobran de más, o les estén cobrando por cosas que ni siquiera están entregando, lamentablemente en México esto es algo tan cotidiano a la hora de contratar un servicio, que la gente sin saber del tema prefiere hacer lo que necesite por su cuenta y terminan empeorando lo que ya estaba mal. Es muy tedioso y cansado tener que estar recorriendo la Ciudad, para poder encontrar a la persona adecuada que te brinde el servicio que se requiere de manera segura y accesible económicamente. Todo el tiempo que mal gastamos buscando quien nos pueda realizar un trabajo, los podríamos invertir en otras cosas las cuales tengan un mayor grado de importancia o una mayor necesidad para nosotros.

## **Justificación**

La finalidad “MCHD” es evitar los fraudes e insatisfacción que puede surgir a la hora de contratar un servicio a una persona que no se conoce, ya que lamentablemente en México la mayoría las personas que se contratan suelen abusar de los conocimientos que ellos tienen de su trabajo, para cobrar más o entregar trabajos mal hechos, inadecuados o totalmente diferentes a como se había acordado, por eso en “MCHD” le garantizamos al usuario que a la hora que él requiera cualquier tipo de trabajo, puedan contar con los servicios más confiables en todo México, en los que no tenga la inseguridad de ser estafado o el miedo de que te entreguen algo que en realidad no era lo que pedías, y así puedan contratar sin miedo a la mejor calidad de servidores en todo México al alcance de tan solo un simple clic.

En el viejo continente un modelo parecido al proyecto que estamos desarrollando ya salio al mercado teniendo un impacto descomunal, nosotros seriamos los pioneros en México del modelo negocios que estamos planteando, ya que no existe una empresa en México que realice la misma función que nosotros.

La seguridad de la contratación del servicio es fundamental para nosotros. Implementamos las mejores prácticas en protección de datos y encriptación para salvaguardar la información personal y financiera de nuestros clientes. Además, nos aseguramos de trabajar con proveedores de servicios confiables y profesionales, que cumplan con los más altos estándares de calidad y seguridad.

La accesibilidad también es un aspecto esencial en nuestra plataforma en línea. Queremos que todos los usuarios, independientemente de sus habilidades tecnológicas o discapacidades, puedan navegar por nuestra página web de manera fácil e intuitiva. Nos comprometemos a seguir las directrices de accesibilidad web, proporcionando descripciones de imágenes, opciones de tamaño de texto ajustable y procedimientos simplificados para realizar contrataciones.

Nuestra empresa se esfuerza por crear una experiencia de usuario excepcional, donde los clientes se sientan seguros y confiados al utilizar nuestros servicios desde la comodidad de su hogar.

Trabajamos constantemente en mejorar nuestra plataforma web, implementando nuevas funcionalidades y optimizando la seguridad, para brindar una experiencia fluida y confiable a nuestros clientes.

En resumen, ser los pioneros y líderes en México de la venta de servicios a través de una página web segura y accesible, enfocándonos en la confianza, tranquilidad y satisfacción de nuestros clientes. Estamos comprometidos en proporcionar una experiencia positiva, superando las expectativas y brindando un servicio de calidad en cada interacción con nuestra plataforma en línea.

### **Objetivo general**

Brindar a nuestros clientes una plataforma en línea segura y accesible para contratar servicios de manera confiable y sencilla, con nuestra empresa de venta de servicios a través de una página web, nos comprometemos a establecer altos estándares de seguridad y facilidad de uso, priorizando la tranquilidad de nuestros clientes al momento de realizar contrataciones.

### **Objetivo Secundario**

Iniciar la página web “MCHD” con veinte servicios diferentes, e ir incrementando los servicios a llegar a cincuenta servicios en un plazo de seis meses para lograr una mayor variedad y satisfacer a los usuarios.

Crear mayores oportunidades de ingresos a los prestadores de servicios que se incorporen, para brindar las mejores oportunidades en nuestra plataforma “MCHD”, dando a conocer sus trabajos para garantizar a los usuarios seguridad y confiabilidad del servicio contratado.

Lograr en un plazo de un año ser la página web número uno de la Región Ciénega de Chapala, con el mayor de catálogo de servicios de la región, brindando los mejores trabajos para los usuarios, así como su satisfacción total.

## **Misión**

Ayudar a los usuarios a encontrar de manera más rápida y segura el servicio que desee, ofreciendo un amplio catálogo en los mejores servicios de acuerdo a valoración de otros usuarios, para garantizar el mejor servicio y la satisfacción del usuario.

## **Visión**

Somos líderes en servicios que buscan ayudar a las personas de todo México, a encontrar los mejores servicios y los más seguros, con nuestro amplio catálogo online.

## **Giro**

La empresa “MCHD” tiene un giro de servicios ya que:

Es una empresa de contratación de servicios que forma parte del mercado online enfocada a la contratación de cualquier tipo de trabajo mediante una plataforma en línea, con una interfaz creativa y accesible para que cualquiera persona sin importar sus conocimientos técnicos, pueda acceder fácil y rápido a contratar el servicio que él se pueda imaginar, contando con la mayor

seguridad de transacción. Nos involucramos en ofrecer el mejor, el más seguro, accesible y amplio catalogo de servicios de todo México .

## **Factores de Éxito**

Los factores de éxito de la página web "MCHD", son:

- ☐ Bienes y Servicios siempre de alta calidad: La calidad del servicio al cliente se trata de cubrir y rebasar las expectativas que tienen los clientes. Es sumamente importante porque, como ya lo mencionamos, de esto puede depender el éxito de un negocio, el número de clientes, la fidelización de los mismos y hasta las recomendaciones con otros consumidores.
- Contabilidad adecuada: Llevar una contabilidad administrada y ordenada de tu empresa te permite conocer en todo momento la salud financiera de la misma y te ayuda a tomar decisiones estratégicas.
- ☐ Plan de negocios: Un plan de negocios es una estrategia documentada sobre los objetivos y planes de una empresa. Describe el plan de comercialización, proyecciones financieras, investigación de mercado, propósito comercial y la declaración de misión. También puede incluir el personal clave para lograr los objetivos y un cronograma.
- ☐ Gestión de riesgos: Es la práctica de identificar, analizar y responder de manera proactiva a diferentes tipos de riesgos potenciales de un proyecto. Un riesgo de un proyecto es todo

aquello que pueda afectar al éxito del proyecto, puede ser algo que cause retrasos en el cronograma del proyecto, que haga que se exceda el presupuesto previsto o cualquier cosa que derive en la disminución del rendimiento del equipo de un modo u otro.

- Capital: El capital es el total de recursos físicos y financieros que posee una entidad económica, obtenidos mediante aportaciones de los socios o accionistas, para generar beneficios o ganancias. Ésta cantidad siempre es distinguida de los intereses cobrados. Básicamente, se define como la cantidad de dinero que se presta o impone.
- ☐ Publicidad y Promoción: La publicidad es una estrategia de mercadotecnia que envuelve la compra de un espacio en medios para divulgar un producto, servicio o marca, con el objetivo de alcanzar el público objetivo de la empresa e incentivarlo a comprar
- ☐ Motivación : La motivación: es el conjunto de factores internos o externos que determinan en parte las acciones de una persona.
- La actitud: es la disposición de ánimo manifestada de algún modo.



## **Segmentos de cliente**

1. Compradores en línea preocupados por la seguridad: Estos son usuarios que realizan compras en línea de forma regular y valoran mucho la seguridad de sus transacciones. Buscan una plataforma que ofrezca opciones de pago seguras y protección contra el fraude.
2. Personas con discapacidades: Este segmento incluye a usuarios con discapacidades auditivas o de movilidad que buscan una experiencia de compra en línea accesible. Valorarán una página web que se adhiera a las normas de accesibilidad y ofrezca herramientas y características que les permitan navegar fácilmente por el sitio y realizar transacciones de forma segura.
3. Empresas gubernamentales y organizaciones no gubernamentales: Este segmento incluye a entidades gubernamentales y organizaciones no gubernamentales que buscan servicios en línea seguros y accesibles para realizar transacciones y compras. Estas organizaciones suelen tener altos estándares de seguridad y necesitan una solución confiable para garantizar la protección de los datos.

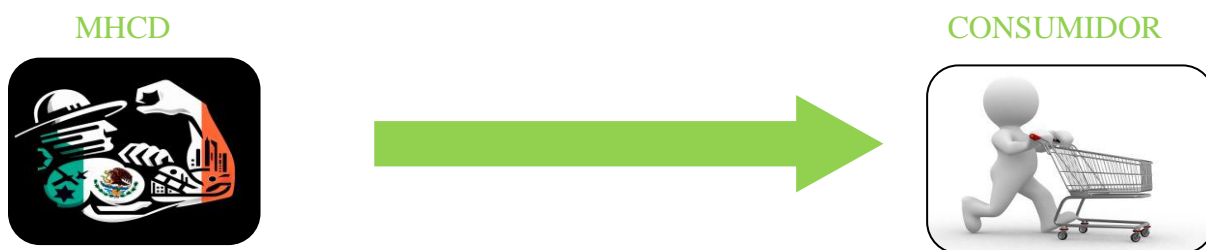
## **Propuesta de valor**

Los mejores servicios con la mayor seguridad, en “MCHD” hemos logrado brindar un amplio catálogo de los mejores servicios con la mayor seguridad para hacerte la vida cotidiana más fácil y a tu alcance.

## Canales

El canal de la página web "MCHD" es Directo, debido a que nosotros somos los proveedores directos de servicios al cliente final, este hecho nos convierte en una empresa con un canal de venta DIRECTO, ya que nuestros clientes solo necesitan entrar a nuestra página web "MCHD", buscar el servicio que necesitan, seleccionarlo y seguir las indicaciones para finalizar el proceso de selección, y el servicio se destinará de acuerdo a las necesidades y tiempos del consumidor.

De la manera en que se describe a continuación.



## Canales de comunicación

Los canales de comunicación de la página web "MCHD" son :

1. Formulario de contacto: Un formulario en la página web donde los visitantes pueden ingresar su información y enviar consultas o preguntas.
2. Correo electrónico: Proporcionar una dirección de correo electrónico para que los clientes envíen sus consultas o preguntas directamente por correo electrónico.
4. Teléfono: Proporcionar un número de teléfono para que los clientes puedan llamar y hablar directamente con alguien del equipo de atención al cliente.
5. Redes sociales: Estar presente en varias plataformas de redes sociales, donde los clientes pueden enviar mensajes directos o dejar comentarios para obtener respuestas o asistencia.
7. Foro o comunidad en línea: Crear un espacio en la página web donde los usuarios puedan compartir preguntas, inquietudes y experiencias, y recibir respuestas tanto de otros usuarios como del equipo de soporte.

## **Relación con el cliente**

1. Diseño intuitivo y accesible: Asegurar que el sitio web “MCHD” tenga un diseño limpio, fácil de navegar y accesible para todos los usuarios. Utilizando textos legible, botones grandes y colores contrastantes para mejorar la accesibilidad.
2. Seguridad de transacción: Destacar en el tu sitio web las medidas de seguridad implementadas para proteger la información personal y financiera de tus clientes. mostrar certificados de confianza para generar confianza en los usuarios.
3. Atención al cliente online: Implementar un chat en vivo o un sistema de mensajes para que los clientes puedan comunicarse fácilmente con nosotros
4. Garantía de satisfacción: Ofrecer una garantía de satisfacción con los servicios. Esto les dará a los clientes la tranquilidad de que están tomando una decisión segura y respaldada.
5. Opiniones y testimonios: Incluir testimonios de clientes satisfechos en la página web “MCHD”. Estas opiniones reales ayudarán a generar confianza y credibilidad en tu empresa y servicios.

## **Flujos de Ingreso**

1. Comisión por transacción: La forma más común de generar ingresos en este modelo es cobrar una comisión por cada transacción exitosa realizada a través de “MCHD”. Por ejemplo, si un usuario contrata un servicio por \$1,000.00 , la página web se quedaría con un porcentaje del 10%, es decir, \$100.00 por servicio.
2. Publicidad: Otra fuente de ingresos es la colocación de anuncios publicitarios en la página web "MCHD", donde los mejores servicios ofertados puedan parecer en espacios publicitarios, y de esta manera su perfil aparezca en la página principal,
3. Servicios premium: Ofrecer servicios adicionales de valor agregado a los usuarios puede ser otra forma de generar ingresos. Ofrecer membresías premium con beneficios exclusivos, como soporte prioritario, acceso a contenido exclusivo o descuentos especiales.
5. Programa de afiliados: Establecer acuerdos con los servidores y recibir una comisión por cada usuario que contrate sus servicios a través de nuestra página web “MCHD”. Esto puede ser una excelente manera de generar ingresos adicionales sin tener que proporcionar directamente los servicios.

## Estructura de costos

Se necesita un programador html para dar estructura a la página web "MCHD", el cual cobra \$61.00 por hora, el cual trabajará 6 horas al día, al realizar el cálculo mensual da la cantidad de \$10,000.00 por los primeros meses de desarrollo del proyecto, después los costos se reducirán significativamente, debido a que solo le dará mantenimiento a la página.

Se necesita un programador css para dar diseño a la página web "MCHD", el cual cobra \$61.00 por hora, el cual trabajará 6 horas al día, al realizar el cálculo mensual da la cantidad de \$10,000.00 por los primeros meses de desarrollo del proyecto, después los costos se reducirán significativamente, debido a que solo le dará mantenimiento a la página.

Se necesita un programador php para dar funcionamiento a la página web "MCHD", el cual cobra \$61.00 por hora, el cual trabajará 6 horas al día, al realizar el cálculo mensual da la cantidad de \$10,000.00 por los primeros meses de desarrollo del proyecto, después los costos se reducirán significativamente, debido a que solo le dará mantenimiento a la página.

Se necesita un director metodólogo para dar toda la metodología a la página web "MCHD", el cual cobra \$61.00 por hora, el cual trabajará 6 horas al día, al realizar el cálculo mensual da la cantidad de \$10,000.00 por los primeros meses de desarrollo del proyecto, después los costos se reducirán significativamente, debido a que solo le dará mantenimiento a la página.

Se necesita rentar un servidor mensualmente para que la pagina web "MCHD" se mantenga siempre en linea, el cual tiene un costo de alquiler mensual de \$500, este se tiene que pagar mes con mes para que nuestra pagina "MCHD" siempre este conectada.

Se necesita comprar dos equipos completos de computo para la programación de la pagina y la administración de la misma, los cuales tienen un costo de \$30,000 cada equipo completo,este seria un gasto de una sola vez ya que no se ocupa estar comprando equipos constantemente.

Se necesita electricidad para que todos nuestros componentes tecnológicos siempre estén funcionando, este tiene un gasto diario de 550 kilowatts diarios y un costo mensual de \$341.

Se necesita internet para estar siempre al día con las necesidades de la pagina web "MCHD", este internet debe ser de la mejor calidad para no tener problemas de conexión, el cual tiene un costo mensual de \$1,200.

Se necesita pagar los seguros de nuestros cuatro empleados actuales los cuales son el, programador html, programador de css, programador de php y director tecnológico, los cuales tienen un costo mensual de \$556 de los cuatro.

## **Actividades**

1. Desarrollo y mantenimiento de la página web: Esta actividad implica diseñar, desarrollar y actualizar continuamente la plataforma en línea donde se ofrecerán los servicios. Esto incluye la creación de una interfaz fácil de usar y atractiva, así como la implementación de las funciones de seguridad necesarias para garantizar transacciones seguras.
2. Gestión de la seguridad de transacción: La seguridad de las transacciones es fundamental en el modelo de negocio. Dedicaremos recursos para garantizar que todas las transacciones realizadas a través de tu plataforma sean seguras y que la información de los clientes esté protegida.
3. Marketing y promoción: Debemos invertir en actividades de marketing y promoción para dar a conocer tus servicios. Esto puede incluir estrategias de marketing digital, publicidad en línea y participación en eventos relevantes de la industria.
4. Gestión de alianzas estratégicas: Buscar y establecer alianzas estratégicas con otras empresas que puedan complementar tus servicios es una actividad clave. Puedes colaborar con proveedores de tecnología de seguridad, entidades financieras u otros actores relevantes en el ámbito de la seguridad de transacción y la accesibilidad.
5. Atención al cliente: Proporcionar un excelente servicio de atención al cliente es fundamental. Debemos asegurar que los usuarios de la plataforma se sientan respaldados y que puedan resolver cualquier duda o problema que puedan surgir durante el proceso de transacción.

## **Alianzas claves**

1. Proveedores de tecnología de seguridad: Establecer alianzas con empresas especializadas en tecnología de seguridad te permitirá fortalecer la infraestructura de la plataforma y garantizar transacciones seguras.
2. Instituciones financieras: Colaborar con instituciones financieras puede brindar credibilidad y confianza a tu plataforma. Podríamos establecer acuerdos con bancos o proveedores de servicios de pago para asegurar la seguridad y la eficiencia de las transacciones.
3. Asociaciones o comunidades relacionadas con la accesibilidad: Identificar y colaborar con asociaciones o comunidades dedicadas a la accesibilidad te permitirá no solo brindar servicios accesibles, sino también llegar a un público más amplio y diverso.
4. Empresas de consultoría en seguridad: Establecer alianzas con empresas de consultoría en seguridad que puedan brindar orientación y asesoramiento especializado en la implementación de medidas de seguridad en tu plataforma.

5. Organismos reguladores: Mantener una relación cercana con los organismos reguladores del sector puede ser beneficioso para asegurar que estás cumpliendo con todas las normativas relevantes y garantizar la confianza de tus usuarios.

## **Conclusión**

La seguridad de la contratación de servicios y la accesibilidad son dos aspectos fundamentales en el mundo digital actual. Una empresa de venta de servicios que se enfoque en estos dos pilares tiene la capacidad de generar confianza en sus clientes y de ofrecerles una experiencia de contratación sin complicaciones.

En primer lugar, la seguridad de la contratación de servicios es crucial para proteger los datos personales y financieros de los clientes. Una página web que implemente medidas de seguridad robustas, como encriptación de datos y autenticación de usuarios, garantiza que la información proporcionada por los clientes esté protegida contra posibles ataques cibernéticos. Además, contar con políticas claras de privacidad y términos de uso transparentes brinda confianza adicional a los usuarios al mostrar el compromiso de la empresa con la protección de sus datos.

En segundo lugar, la accesibilidad es un aspecto clave para llegar a un mayor número de clientes potenciales. Una página web fácil de navegar, con una estructura clara y un diseño intuitivo, permite que los usuarios encuentren rápidamente los servicios que necesitan y los contraten de manera sencilla. Además, la adaptación de la página web a diferentes dispositivos, como computadoras de escritorio, tabletas y teléfonos móviles, garantiza una experiencia óptima sin importar el medio utilizado para acceder al sitio.

En conclusión, una empresa de venta de servicios que se enfoque en la seguridad de la contratación del servicio y la accesibilidad se posiciona como una opción confiable y atractiva para los clientes. Al brindar una experiencia segura y fácil en línea, la empresa genera confianza y comodidad en los usuarios, lo que puede llevar a un aumento de la demanda de sus servicios. La combinación de seguridad y accesibilidad es fundamental en la era digital actual, donde la protección de los datos personales y una experiencia de usuario fluida son cada vez más valoradas por los consumidores.

## **Referencias Bibliotecarias**

Cárdenas, G. (23 de octubre de 2023). Tecnología de Proyecto. (A. Sánchez Buenrostro, Entrevistador)

Castillo Flores, R. J. (25 de octubre de 2023). Metodología de Proyecto. (A. Sánchez Buenrostro, Entrevistador)

Juanita, Moreno. (2023, Octubre 25). Qué es un plan de negocios, para qué sirve y objetivos, .hubspot de <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-plan-de-negocios>

Julia, Martins. (2023, Octubre 25). Qué es la gestión de riesgos y cómo aplicarla a tu proyecto en solo 6 pasos, asana de <https://asana.com/es?noredirect=>

Redaccion nutrimarket. (2023, Octubre 25). Motivación vs actitud. Claves de cada una, nutrimarket de <https://www.nutrimarket.com/blog/consejos/motivacion-vs-actitud-claves-de-cada-una/>

Valentina, Giraldo. (2023, Octubre 25). Descubre qué es la publicidad, para qué sirve y cómo influye en la sociedad, rockcontent de <https://rockcontent.com/es/blog/publicidad/#:~:text=Promoci%C3%B3n%20son%20todas%20las%20estrategias,es%20una%20herramienta%20del%20marketing.>

Valentina, Giraldo. (2023, Octubre 25). Descubre qué es la publicidad, para qué sirve y cómo influye en la sociedad, rockcontent de <https://rockcontent.com/es/blog/publicidad/#:~:text=Promoci%C3%B3n%20son%20todas%20las%20estrategias,es%20una%20herramienta%20del%20marketing.>

Anexos

Estructura de costo "MCHD"						
Concepto	Cantidad	Unidad	Costo Unitario	Costo Mensual		
Diseño					RESUMEN	COSTO POR MES
Programador html	1		\$61	10000	Diseño	40000
Programador css	1		\$61	10000	Materiales	60500
Programador php	1		\$61	10000	Gasto Fijo	2097
Metodologico	1		\$61	10000	TOTAL MENSUAL	102597
TOTAL Diseño				40000		
Materiales						
Sistema de computo completo	2	Unidades	30000	60000		
Servidor	1	unidades	500	500		
Total Materiales				60500		
Costos Fijos						
Electricidad	550	kilowatts	11	341		
Internet	1	t		1200		
seguros	4	unidades	139	556		
Total gasto fijo				2097		

# Encuentra el servicio *freelance* adecuado de inmediato

Buscar un servicio...



Popular:

Diseño web

WordPress

Diseño de logos

Servicios de IA

