

SEMANA 14: PROYECTO UNIDAD III

PLAN DE NEGOCIOS

- Bahena Castillo Luis Eduardo
- Mata Nieto Iván Samuel
- Reynoso Macedo Brayan



Universidad Tecnológica de Emiliano Zapata
Metodología Proyectos

Tabla de contenido

| | |
|---|-----------|
| Índice..... | 1 |
| Resumen Ejecutivo | 2 |
| Estructura de Negocio | 3 |
| Estructura de Mercado..... | 4 |
| Estructura Técnica y Tecnológica | 7 |
| Estructura Organizacional | 9 |
| Estructura de Inversión y Financiamiento | 10 |

Resumen Ejecutivo

CITAT es un Sistema integral de Gestión de Citas y Trámites diseñado específicamente para satisfacer las necesidades de las escuelas privadas. Facilita la coordinación eficiente de citas entre profesores, alumnos y padres, así como la gestión optimizada de trámites administrativos, brindando una solución tecnológica única y adaptada a las demandas educativas contemporáneas.

Las escuelas privadas enfrentan desafíos logísticos y administrativos al gestionar citas y trámites de manera manual. Esto aborda estos problemas mediante la automatización, reduciendo la carga de trabajo del personal educativo y mejorando la experiencia de los padres y alumnos.

CITAT ofrece una plataforma intuitiva y fácil de usar que permite a los usuarios programar citas, gestionar trámites y acceder a información relevante de manera eficiente. Con funciones de recordatorio y notificaciones, el sistema mejora la comunicación entre la escuela, profesores, padres y alumnos.

El sistema se orienta a escuelas privadas de todos los niveles educativos que buscan optimizar sus procesos administrativos y fortalecer la relación con padres y alumnos.

CITAT adopta un modelo de suscripción mensual para las escuelas, ofreciendo diferentes paquetes según el tamaño y las necesidades específicas. Además, se explorarán oportunidades de ingresos adicionales a través de características premium y servicios personalizados.

Se implementarán estrategias de marketing digital dirigidas a directores de escuelas privadas, resaltando los beneficios de eficiencia y mejora en la experiencia del usuario. El equipo de ventas se enfocará en demostraciones personalizadas y pruebas gratuitas para generar confianza en el producto.

Se espera un crecimiento sostenido en los primeros tres años, respaldado por la adopción creciente de este sistema en escuelas privadas. Las proyecciones incluirán inversiones iniciales, costos operativos, ingresos esperados y retorno de inversión.

El equipo está compuesto por profesionales con experiencia en desarrollo de software, educación y gestión empresarial. Su dedicación y experiencia respaldan el éxito y su evolución continua.

Se identifican posibles riesgos, como la resistencia al cambio y la competencia en el mercado. Las estrategias de mitigación incluyen programas de capacitación, colaboraciones estratégicas y mejoras continuas en la plataforma.

Se busca financiamiento para el desarrollo tecnológico, marketing, expansión del equipo y actividades de ventas. La inversión propuesta garantizará el rápido crecimiento y la consolidación de CITAT en el mercado de soluciones educativas.

Estructura de Negocio

Nombre del Sistema: " Sistema de Gestión de Trámites y Citas (CITAT)" o "CITAT Solutions"



Descripción del Negocio: CITAT Solutions es una empresa dedicada al desarrollo y provisión de soluciones tecnológicas innovadoras para la gestión eficiente de citas y trámites en escuelas privadas. Nuestra plataforma, CITAT, ofrece una interfaz intuitiva y personalizable que optimiza la comunicación entre profesores, alumnos y padres, simplificando procesos administrativos y mejorando la experiencia educativa.

Objetivos Estratégicos del Negocio:

1. Posicionamiento líder en el mercado de sistemas de gestión educativa en el plazo de tres años.
2. Contribuir al mejoramiento de la eficiencia y experiencia educativa en al menos 100 escuelas privadas en el primer año de operación.

Misión: Facilitar la gestión administrativa y fortalecer la conexión entre educadores, estudiantes y padres mediante soluciones tecnológicas eficientes y personalizadas.

Visión: Ser reconocidos como líderes en innovación educativa, proporcionando herramientas tecnológicas que transformen la gestión escolar y fomenten un entorno educativo más colaborativo y eficiente.

Valores:

1. Innovación: Buscamos constantemente nuevas formas de mejorar y optimizar los procesos educativos.
2. Colaboración: Fomentamos un ambiente donde la cooperación y el intercambio de ideas son fundamentales.
3. Transparencia: Mantenemos una comunicación abierta y honesta con nuestros clientes, colaboradores y socios.
4. Compromiso con la Educación: Nos comprometemos a contribuir positivamente al ámbito educativo, facilitando el acceso a herramientas tecnológicas de calidad.
5. Excelencia: Buscamos la excelencia en todo lo que hacemos, desde el desarrollo de la plataforma hasta la atención al cliente.

Estructura de Mercado

Matriz FODA:**Fortalezas:**

- Plataforma tecnológica avanzada y personalizable.
- Experiencia en el desarrollo de soluciones educativas.
- Enfoque centrado en la eficiencia y mejora continua.

Oportunidades:

- Crecimiento del mercado de tecnologías educativas.
- Mayor conciencia sobre la importancia de la gestión eficiente en escuelas privadas.
- Colaboración potencial con instituciones educativas para mejoras constantes.

Debilidades:

- Posible resistencia al cambio en algunas instituciones educativas.
- Necesidad de una estrategia de marketing robusta para superar la competencia.
- Dependencia de la conectividad a Internet para el funcionamiento óptimo.

Amenazas:

- Competencia creciente en el mercado de soluciones educativas.
- Cambios bruscos en las políticas educativas que podrían afectar la adopción de tecnología.
- Rápidos avances tecnológicos que requieren adaptabilidad constante.

Segmento de Mercado:**Público Objetivo (Segmento de Mercado):**

- Directores y administradores de escuelas privadas de niveles primario y secundario.
- Profesores y personal administrativo involucrado en la gestión escolar.
- Padres de familia interesados en una comunicación más efectiva con la escuela.

Características del Público Meta:

- Edades: 30 a 55 años.
- Ingreso promedio: Medio a alto.
- Hábitos y costumbres: Conectados a la tecnología, valoran la eficiencia en la comunicación escolar.
- Profesiones: Educadores, profesionales en sectores diversos.

Frecuencia de Adquisición:

- La adquisición del servicio se realizará anualmente con renovaciones periódicas.
- Ciclo de venta estimado: 2 a 3 meses.

Estudio de Competidores:**Competidor A: Sistema de Gestión Escolar XYZ**

- **Características Principales:**
 - Módulo de gestión de citas y trámites.
 - Integración con plataformas educativas.
 - Funcionalidades de seguimiento de estudiantes.
- **Fortalezas:**
 - Amplia base de usuarios.
 - Experiencia consolidada en el mercado.

- **Oportunidades:**
 - Mejoras en la interfaz de usuario.
 - Expansión a nuevas regiones.
- **Debilidades:**
 - Actualizaciones frecuentes pueden causar problemas de estabilidad.
 - Precios relativamente altos.

Competidor B: Aplicación de Gestión Educativa ABC

- **Características Principales:**
 - Sistema de reservas de citas y trámites en línea.
 - Comunicación efectiva entre padres, maestros y estudiantes.
 - Herramientas de informes y seguimiento académico.
- **Fortalezas:**
 - Interfaz intuitiva y fácil de usar.
 - Buena reputación por el servicio al cliente.
- **Oportunidades:**
 - Desarrollo de una aplicación móvil.
 - Colaboraciones con más instituciones educativas.
- **Debilidades:**
 - Limitada presencia en el mercado global.
 - Funcionalidades avanzadas podrían ser mejoradas.

Competidor C: Plataforma de Trámites Escolares 123

- **Características Principales:**
 - Sistema integral de gestión de trámites y citas.
 - Enfoque en la automatización de procesos administrativos.
 - Herramientas de análisis de datos para la toma de decisiones.
- **Fortalezas:**
 - Eficiencia en la automatización de procesos administrativos.
 - Personalización según las necesidades de cada institución.
- **Oportunidades:**
 - Expansión a mercados internacionales.
 - Desarrollo de nuevas funcionalidades basadas en inteligencia artificial.
- **Debilidades:**
 - Puede ser percibido como complejo para usuarios no técnicos.
 - Necesidad de mejorar la interfaz de usuario.

Estructura Técnica y Tecnológica

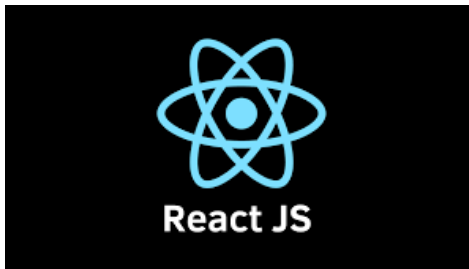
Infraestructura Material y Maquinaria:

Hardware:

- Servidores dedicados para garantizar la seguridad y velocidad de la plataforma CITAT.
- Equipos de desarrollo y pruebas para la mejora continua del software.
- Equipos de oficina para el personal administrativo y de soporte técnico.

Software:

- Desarrollo basado en tecnologías web modernas (Framework FrontEnd: React JS (Javascript), Framework BackEnd: Spring (Java)).
- Base de datos segura y eficiente para el almacenamiento de información escolar.
- Herramientas de seguridad para proteger los datos de usuarios y garantizar la privacidad.



Espacios Físicos:

Oficinas Centrales:

- Ubicadas en Plaza Palmas #212, Las Palmas, 62050 Cuernavaca, Mor., nuestras oficinas albergan equipos de desarrollo, administrativos y de atención al cliente.
- Espacios colaborativos para fomentar la comunicación y la creatividad.
- Áreas de reunión para presentaciones y discusiones estratégicas.

Centro de Datos:

- Se cuenta con un centro de datos equipado con sistemas de respaldo y redundancia para garantizar la disponibilidad del servicio.
- Ubicación segura y acceso restringido para proteger la integridad de los datos.

Recursos Clave:

Equipo de Desarrollo:

- Desarrolladores de software altamente calificados y con experiencia en tecnologías educativas.
- Equipo de pruebas dedicado para garantizar la calidad del software.

Equipo Administrativo y de Soporte:

- Personal administrativo para la gestión operativa y financiera.
- Equipo de soporte técnico para atender consultas y problemas de los usuarios.

Equipo de Ventas y Marketing:

- Profesionales con experiencia en la promoción de soluciones tecnológicas y en el sector educativo.
- Especialistas en marketing digital para campañas efectivas.

Dirección de Desarrollo: CITAT Solutions cuenta con un equipo de desarrollo liderado por **Luis Eduardo Bahena Castillo**, quien aporta una sólida experiencia en el desarrollo de software y una visión estratégica para la evolución continua de la plataforma.

Software y Herramientas Específicas:

Entorno de Desarrollo Integrado (IDE): Se utiliza Visual Studio Code para la creación eficiente y colaborativa del software CITAT a través de Extensiones como herramienta de complemento.

Base de Datos: MySQL 8.1/SQLyog Community son plataformas seguras y eficientes para el almacenamiento y gestión de datos. Así como el uso Firebase para una gestión eficiente.

Herramientas de Seguridad: Uso de firewalls, cifrado SSL y medidas de seguridad avanzadas para proteger la información del usuario.

Estructura Organizacional

Organigrama:



Tabla de responsabilidades:

| Cargo | Funciones | Área | Remuneración Mensual |
|------------------------------|--|--|----------------------|
| Bahena Castillo Luis Eduardo | Dirección General del Proyecto | Responsable de la visión estratégica y dirección general de la empresa | \$ 20,000.MX |
| Mata Nieto Iván Samuel | Gerente de Desarrollo y Codificación del Sistema | Coordinación del equipo de desarrollo | \$ 20,000.MX |
| Reynoso Macedo Brayan | Gerente de Soporte Técnico | Atención al cliente y resolución de problemas técnicos | \$ 20,000.MX |

Estructura de Inversión y Financiamiento

| Año | Ventas Estimadas (\$) |
|------|-----------------------|
| 2024 | 200,000 |
| 2025 | 350,000 |

| Fuente de Ingreso | Precio de Venta (\$) |
|---------------------------------------|----------------------|
| Licencias de CITAT | 400 |
| Costo por licencia vendida (Variable) | 50 |

| Costos Fijos | Costos |
|------------------------------------|----------|
| Sueldos y salarios | \$30,000 |
| Servidores y mantenimiento técnico | \$5,000 |
| Marketing y publicidad | \$3,000 |
| Total | \$38,000 |

Ingreso 2024

| Mes | Ventas (Licencias) | Ingresos (MXN) | Costos Variables (MXN) | Ganancia Bruta (MXN) | Costos Fijos Mensuales (MXN) | Ganancia Neta (MXN): |
|-------------|--------------------|----------------|------------------------|----------------------|------------------------------|----------------------|
| ene-24 | 100 | \$40,000.00 | \$5,000.00 | \$35,000.00 | \$38,000.00 | -\$3,000.00 |
| feb-24 | 150 | \$60,000.00 | \$7,500.00 | \$52,500.00 | \$38,000.00 | \$14,500.00 |
| mar-24 | 250 | \$100,000.00 | \$12,500.00 | \$87,500.00 | \$38,000.00 | \$49,500.00 |
| abr-24 | 300 | \$120,000.00 | \$15,000.00 | \$105,000.00 | \$38,000.00 | \$67,000.00 |
| may-24 | 180 | \$72,000.00 | \$9,000.00 | \$63,000.00 | \$38,000.00 | \$25,000.00 |
| jun-24 | 150 | \$60,000.00 | \$7,500.00 | \$52,500.00 | \$38,000.00 | \$14,500.00 |
| jul-24 | 200 | \$80,000.00 | \$10,000.00 | \$70,000.00 | \$38,000.00 | \$32,000.00 |
| ago-24 | 170 | \$68,000.00 | \$8,500.00 | \$59,500.00 | \$38,000.00 | \$21,500.00 |
| sep-24 | 190 | \$76,000.00 | \$9,500.00 | \$66,500.00 | \$38,000.00 | \$28,500.00 |
| oct-24 | 160 | \$64,000.00 | \$8,000.00 | \$56,000.00 | \$38,000.00 | \$18,000.00 |
| nov-24 | 140 | \$56,000.00 | \$7,000.00 | \$49,000.00 | \$38,000.00 | \$11,000.00 |
| dic-24 | 200 | \$80,000.00 | \$10,000.00 | \$70,000.00 | \$38,000.00 | \$32,000.00 |
| Total anual | 2,190 | \$876,000.00 | \$109,500.00 | \$766,500.00 | \$456,000.00 | \$310,500.00 |

Ingreso 2025

| Mes | Ventas (Licencias) | Ingresos (MXN) | Costos Variables (MXN) | Ganancia Bruta (MXN) | Costos Fijos Mensuales (MXN) | Ganancia Neta (MXN): |
|----------------|-----------------------|-------------------|------------------------------|-------------------------|------------------------------------|-------------------------|
| ene-25 | 300 | \$120,000 | \$15,000 | \$105,000 | \$38,000 | \$67,000 |
| feb-25 | 150 | \$60,000 | \$7,500 | \$52,500 | \$38,000 | \$14,500 |
| mar-25 | 250 | \$100,000 | \$12,500 | \$87,500 | \$38,000 | \$49,500 |
| abr-25 | 300 | \$120,000 | \$15,000 | \$105,000 | \$38,000 | \$67,000 |
| may-25 | 190 | \$76,000 | \$9,500 | \$66,500 | \$38,000 | \$28,500 |
| jun-25 | 150 | \$60,000 | \$7,500 | \$52,500 | \$38,000 | \$14,500 |
| jul-25 | 200 | \$80,000 | \$10,000 | \$70,000 | \$38,000 | \$32,000 |
| ago-25 | 170 | \$68,000 | \$8,500 | \$59,500 | \$38,000 | \$21,500 |
| sep-25 | 190 | \$76,000 | \$9,500 | \$66,500 | \$38,000 | \$28,500 |
| oct-25 | 460 | \$184,000 | \$23,000 | \$161,000 | \$38,000 | \$123,000 |
| nov-25 | 240 | \$96,000 | \$12,000 | \$84,000 | \$38,000 | \$46,000 |
| dic-25 | 200 | \$80,000 | \$10,000 | \$70,000 | \$38,000 | \$32,000 |
| Total anual | 2,800 | \$1,120,000 | \$140,000 | \$980,000 | \$456,000 | \$524,000 |