

Escuela: TESE (Tecnológico de estudios superiores de Ecatepec)

Carrera: Sistemas Computacionales

Grupo: Q-5451

Materia: Cultura Empresarial

Alumno: Martínez Valero Ángel Iván

Plan de Negocios

Resumen Ejecutivo

EWS (Environment Web Service)

Ubicación: Polanco, Emilio Castelar.

- ¿En qué consiste el negocio?

Somos una empresa dedicada al desarrollo de tiendas e-commerce para la expansión de mercado de los comercios locales.

- Público Objetivo:

Todo comercio que desee expandirse, alcanzar mayor alcance y llegar a mas público.

- Características:

Nosotros como parte de nuestra marca personal ofrecemos calidad y rapidez al momento de trabajar. A su vez ofrecemos un trato directo con el cliente.

- Misión:

Somos una empresa de servicio dedicada a satisfacer las necesidades en cuanto al marco de la creación de tiendas e-commerce, a lo que el cliente requiera.

- Visión:

Ser una empresa líder en el mercado brindando servicios de creación de servicios e-commerce y actualización asistiendo personalmente de manera rápida y precisa.

- Objetivos:

Brindar un servicio de calidad, dedicándonos al desarrollo de tiendas e-commerce y distribución de estas para lograr la satisfacción del cliente logrando también ser el número uno en el mercado de desarrollo e-commerce.

- Valores:

Los valores que se emplean en nuestra estrategia de crecimiento en el servicio son: trabajo en equipo, lealtad, colaboración, servicio, innovación y mejora continua, transparencia, comunicación, integridad y ética, formación y responsabilidad social.

Organigrama



Análisis de Mercado

Modelo De Encuesta

Encuesta hecha por EWS.

Hola, buen día, somos representantes de la empresa EWS y estamos haciendo un análisis de mercado para nos conozcan y a su vez conocer a nuestros futuros clientes y poder identificar y satisfacer sus necesidades con total calidad de nuestro servicio.

Somos una empresa dedicada a la creación de comercios electrónicos, para que nuestros clientes puedan expandir su mercado a un mayor público y así poder aumentar sus ventas, todo a unos cuantos clicks y sin necesidad de salir de su comercio.

Para conocernos más, le dejo las siguientes preguntas:

1. ¿Le interesaría aumentar sus ventas?
 - Si ☒ (x)
 - No ☐ ()
2. ¿Usted ya tiene su tienda en internet?
 - Si ☐ ()
 - No ☒ (x)
3. ¿Tiene pensado expandir su mercado?
 - Si ☒ (x)
 - No ☐ ()
4. ¿Tiene pensado realizar ventas por internet?
 - Si ☒ (x)
 - No ☐ ()
5. ¿Utiliza algún medio publicitario?
 - Si ☒ (x)
 - No ☐ ()
6. ¿Le interesaría vender fuera de su región o su país?
 - Si ☒ (x)
 - No ☐ ()
7. ¿Sabe cómo son las compras por internet?
 - Si ☐ ()
 - No ☒ (x)
8. ¿Alguna vez ha comprado algo por internet?
 - Si ☒ (x)
 - No ☐ ()

Gracias por su tiempo. Tu ayuda nos será de gran ayuda.

Análisis de Zona:



¿Necesidades que no estén cubriendo la competencia?

- Trato directo con el cliente
- Dirigido para cualquier comercio (micro y macro)
- Mayor calidad del servicio

Finanzas

EWS

1 Octubre – 31 Octubre

| | |
|-----------------|--------|
| Ventas | 30,000 |
| Costo de ventas | 6,000 |
| Utilidad bruta | 24,000 |

Costos operativos

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Salarios | 4,000 |
| Renta | 2,000 |
| Otros costos | 1,000 |
| Depreciación | 1,000 |
| Gastos operativos | 8,000 |
| Costos financieros | 2,000 |
| Utilidad antes de impuestos | 14,000 |
| Impuestos | 1,000 |
| Utilidad neta | 13,000 |

Estrategias de Marketing

- 1) Segmentación
 - Ventas
 - Promocionar sus servicios
- 2) Idea de valor
 - Tiempo
 - Calidad
 - Comprensión del mercado digital
- 3) Diferenciación
 - Servicio de calidad
 - Comprensión de sus necesidades como empresas
 - Trato directo
- 4) Posicionamiento
 - Impacto a través de la publicidad
 - Cualidades y servicio

Tipo de publicidad:

- Página web
- Redes sociales
- Marketing Digital

Inversión: \$5500