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.

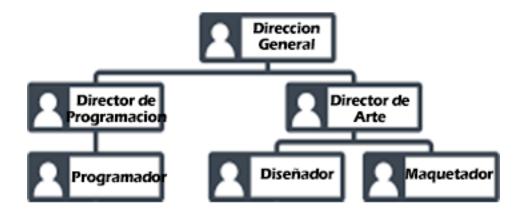
Objetivos:

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.

ara d	conoce	rnos r	más, le dejo las siguientes preguntas:
1.	¿Le ir	nteres	aría 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.	¿Tien	e pen	sado 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.	¿Sab	e cóm	o son las compras por internet?
	•	Si	()
	•	No	(x)
8.	¿Algu	ına ve	z 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