Misión:

Fortalecer la fidelidad y la lealtad en las relaciones comerciales, desarrollando un modelo tecnológico innovador basado en la interacciones entre las empresas, entre si y con sus clientes.

Visión:

Consolidar nuestro liderazgo  en el mercado regional, expandiendo la penetración de nuestros servicios de desarrollos en todas las localidades posibles del NEA, con perspectivas a nivel nacional e internacional en lo que respecta a desarrollos IT.

Estrategia:

Fase 1 (de 3 a 6 meses):

Lanzar un prototipo a pequeña escala que podría ser un comercio de barrio con no más de cien clientes, ofreciendo el mismo sin costos de instalación ni mantenimiento donde el empresario deberá cubrir costos e insumos del propio uso del modelo.

Fase 2 (de 6 meses a dos años)

A través de la publicidad, promoción, marketing, etc, insertarnos en el mercado regional con al menos cincuenta ventas, que permitan sostener un nivel de crecimiento para encarar la tercer fase.

Fase 3 (más allá de dos años)

Acrecentar nuestro… expandiendo nuestros desarrollos a todas las áreas que involucren la gestión de clientes y la logística de adquisición de los mismos.

|  |  |
| --- | --- |
| **OPORTUNIDADES** | **FORTALEZAS** |
| * Amplia disponibilidad de herramientas de desarrollo * Gran requerimiento por parte de las empresas del medio de este tipo de productos. Como respuesta a la gran invasión de grupos empresarios de gran magnitud y muy competitivos q están abarcando todo el mercado local. * Grandes oportunidades otorgadas por agencias del gobierno en financiamiento para emprendimientos que generen valor agregado a la sociedad. | * Utilización de tecnología tanto libre como licenciada * Gran diferencia de precios entre las herramientas de desarrollo y los productos terminados (alta rentabilidad) * Recursos Humanos altamente capacitados * Estructura pequeña y dinámica (bajos costos y alta flexibilidad de adaptación a los cambios) |
| **AMENAZAS** | **DEBILIDADES** |
| * Grandes Empresas de desarrollo que aunque atiendan otro segmento del mercado pueden acaparar los RRHH. * Precio y el grado de accesibilidad de los sistemas “enlatados”. * Fuerte crecimiento de este tipos de productos en el sector, por lo tanto nuevos competidores. * Gran número de empresas de desarrollo mediáticas * Economía global en crisis, lo que si bien se cree que no impactara de lleno en la economía local, se esperan ciertas repercusiones negativas (viento de cola) lo que ocaciona incertidumbre en los potenciales clientes. | * Volumen pequeño de producción * Poca trayectoria * Escasa disponibilidad de fondos y/o financiación para llevar a cabo el proyecto. * El proyecto, todavía, no nos proporciona ingresos suficientes para dejar otras actividades laborales y dedicarnos 100% al mismo. |

|  |  |
| --- | --- |
| **OPORTUNIDADES** | **FORTALEZAS** |
| * Interés creciente de las empresas en este tipo de soluciones | * Trayectoria en el mercado * Conocimiento de los clientes * Pactos comerciales con empresas de medio * Solvencia financiera |
| **AMENAZAS** | **DEBILIDADES** |
| * Muchas empresas intentando penetrar el mercado * Economía global en crisis | * Estructura relativamente grande, lo que aporta poca flexibilidad y altos costos fijos |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **QUIEN** | **QUE** | **COMO** | **CUANDO** |
| Matías Costa | Desarrollo del Modelo de Negocio | Investigando modelos rentables del mercado actual | Fase1 |
|  | Establecer contactos con las Pymes del medio | Personal y Telefónicamente | Fase 1 en adelante |
|  | Evaluación Financiera del Proyecto | Mediante herramientas contables (balances, estados proyectados, etc.) | Comienzo de y Final de cada Fase |
| Mariano Alurralde | Análisis Funcional general del sistema y requerimientos de usuario | Técnicas de análisis UML | Inicio de la Fase 1 |
|  | Diseño general de la arquitectura del sistema | Herramientas de diseño UML | Fase 1 |
|  | Control y Coordinación general del desarrollo | Artefactos de Ingeniería y Gestión del Proceso Unificado de Desarrollo del SW. | Todas las fases íntegramente |
|  | Dirección general de Implementación | Monitoreando las tareas de implementación mediante marcos para desarrollo ágil de software (Scrum) | Periodo general de implementación (primer mitad de cada fase) |
|  | Pruebas de integración | Verificando la correcta funcionalidad de los módulos desarrollados trabando en conjunto | Final de la fase 1 y de las fases siguientes con concepto de adaptación |
| Pablo Caravaca | Análisis Funcional sobre los requisitos del sistema | Artefactos de Ingeniería del Proceso Unificado de Desarrollo del SW. | Fase 1 (y en el resto de las fases en concepto de adaptación y manten.) |
|  | Diseño de los módulos para la interacción entre el usuario y sistema | Información recabada de las reuniones con el usuario | Fase 1 (y en el resto de las fases en concepto de adaptación y manten.) |
|  | Programación de los módulos diseñados | Mediante la utilización Entorno de Desarrollo Integrado | Fase 1 (y en el resto de las fases en concepto de adaptación y manten.) |
|  | Pruebas unitarias sobre los módulos desarrollados | Utilizando frameworks de testeo unitario (JUnit) | Fase 1 (y en el resto de las fases en concepto de adaptación y manten.) |

SINERGIA: EN NUESTRO GRUPO SE OBTUVO UNA SINERGIA ALTAMENTE POSITIVA A PARTIR DEL CARACTER INTERDICIPLINARIO DEL MISMO, YA QUE CONTAMOS CON RECURSOS HUMANOS CON CAPACITACION EN DIVERSAS AREAS LO QUE NOS PERMITE DIVERSIDAD DE IDEAS Y PROPUESTAS Y VISONES MAS COMPLETAS Y GLOBALES DEBIDO A LA CONVERGENCIA DE LOS DIFERENTES PUNTOS DE VISTA.