

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VICTORIA



Plan de negocio

Soluciones Tecnológicas Bach

Que presenta

Rubén Darío Ramírez Pineda

Alumno de la carrera de

Ingeniería en Tecnologías de la Información

Profesor

M.S.I. Mario Humberto Rodríguez Chávez

Grupo

ITI 8-1

13 de julio de 2020

Página 1

RESUMEN EJECUTIVO Y PERFIL DE LA EMPRESA



1.- Descripción y justificación de la empresa.

1.1 Descripción de la necesidad y del producto o servicio que satisface.

La necesidad de una empresa de tecnologías se requiere a causa de la situación vivida en el año 2020 en adelante, ya que tal pandemia de Covid-19 ha causado ciertos cambios en la manera de comprar y vender y afectado principalmente en las empresas de productos esenciales y no esenciales.

En este sentido Soluciones tecnológicas Bach entra en el mercado para satisfacer las necesidades de los vendedores y compradores por medio de tiendas en línea, puntos de venta de escritorio, páginas web, aplicaciones móviles y más tecnologías de la información fabricadas y personalizadas por ingenieros altamente capacitados.

1.2 Antecedentes.

El nombre de la empresa se pensó por varios días. Se había tomado la decisión de usar el nombre de Tecno Bach pero se cambió por el nombre de “Soluciones Tecnológicas Bach”. Bach es apellido de una ilustre familia de músicos alemanes. El más eminente fue Juan Sebastián, genio creador que produjo gran número de obras maestras. (1685-1750).

En base a los gustos musicales y de la buena historia que agrada a Rubén Darío el creador de la empresa fue que se tomó la decisión de tomar ese nombre, no afectando derechos de autor, solo como un reconocimiento al legado de un buen artista de música clásica.

Soluciones Tecnológicas Bach, ha sido fundada el 25 de junio de 2020 por el entonces estudiante de Ingeniería en Tecnologías de la Información de la

Universidad Politécnica de Victoria Rubén Darío Ramírez Pineda. A base de un proyecto de la materia de negocios electrónicos de octavo cuatrimestre impartida en ese entonces por el M.S.I. Mario Humberto Rodríguez Chávez.

Se llegó a la conclusión de solventar las necesidades de comercio electrónico, dado que en año 2020 acecha la pandemia de Covid-19 de manera que se sugería estar en casa y hacer compras electrónicas para prevención de enfermedades y estar el máximo tiempo posible protegido en casa, evitando así una conglomeración de personas y por ende el contagio masivo de la población. “Soluciones Tecnológicas Bach” es un trato humano a favor de la prevención y conservación de la salud.

1.3 Objetivos.

- Ser una marca líder en el mercado del software y desarrollar los mejores productos tecnológicos con el mejor trato profesional que merecen nuestros clientes.
- Estar a la vanguardia en tecnología y asuntos tecnológicos para las actuales competencias de software.
- Diseñar e implementar software de calidad para pequeñas, medianas y grandes empresas.
- Analizar los requerimientos empresariales a detalle para la correcta encomienda del cliente.

1.4 Determinación de la misión y Visión de la empresa.

Misión

Satisfacer las necesidades tecnológicas de nuestros clientes, ofreciendo software y servicios con la más alta calidad creada a partir de herramientas certificadas y programadores calificados para toda clase de tarea tecnológica.

Visión

Ser una empresa de soluciones tecnológicas reconocida a nivel regional, preferida por los usuarios y empresas a través de productos desarrollados con los más altos estándares de optimización y diseño, tomando en cuenta las normas de tecnología actuales.

1.5 Planteamiento de estrategias y ventajas competitivas.

La ventaja competitiva con relación a empresas de tecnologías es que en Soluciones Tecnológicas Bach se tiene un trabajo a la vanguardia y con las más actuales tecnologías, respetando los derechos de autor y ofreciendo dominios alojados en servidores web junto con certificados ssl actuales, además de contar con rentas accesibles para cada usuario y empresa.

Las estrategias que se implementaran para llegar a ser una empresa reconocida a nivel regional como también local, y lograr la preferencia de los clientes son:

*Hacer que nuestros clientes se sientan cómodos en el trato y la atención personalizada.

*Brindar un servicio a disposición del cliente, si quiere ser escuchado sin prisas o si prefiere un servicio rápido tomando en cuenta cada requerimiento. El área a cubrir es todo Ciudad Victoria y la región con vista en extendernos a nivel estatal.



Mapa 1: Ciudad Victoria y sus colonias

Fuente: México Google satellite maps

1.6 Determinación del Modelo de Desarrollo de Negocio.

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none">-DigitalOcean-Namecheap.com-Name.com-GitHub	<ul style="list-style-type: none">-Brindar un servicio único enfocado a la satisfacción de los clientes.-Mejora en el producto.	<ul style="list-style-type: none">-Brindar al cliente productos de calidad, cumpliendo los estándares de seguridad y originalidad en cada herramienta o software utilizado.-Precios competitivos y acorde a nuestros productos de software.	<ul style="list-style-type: none">-Personal-Redes sociales-Vía telefónica-Correo electrónico	<ul style="list-style-type: none">-Empresarios-Familias-Organizaciones-Institutos-Escuelas-Universidades-Profesionales de la salud
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none">- Tomar en cuenta cada requerimiento del cliente para su software solicitado.		Canales <ul style="list-style-type: none">- Publicidad en redes sociales.- Páginas web.- Recomendaciones de clientes.	
Estructura de costos			Fuente de ingresos	
<ul style="list-style-type: none">- Alojamiento de servidor web- Alojamiento de dominio web- Alojamiento de certificado ssl.- Sueldos de programadores- Renta de local.			<ul style="list-style-type: none">-Cobro en efectivo o tarjeta-La contribución a los ingresos totales por parte de los productos..	

Tabla 2: Modelo de negocios Soluciones Tecnológicas Bach

Fuente: Elaboración propia

PLAN DE MERCADEO

2.1 Determinación del perfil del cliente y el mercado potencial

Los productos están enfocados a la población empresarial los cuales pueden ser clientes con profesión u oficio que emprenda un negocio u servicio a la población por mencionar algunos clientes potenciales como profesionales de la salud, abogados, arquitectos, constructoras, tiendas de ropa, ferreterías, papelerías, etcétera.

2.2 Situación actual.

En la actualidad existen diversas empresas en el campo de desarrollo de software y la personalización de tiendas web y puntos de venta las cuales pueden ser competencia, en este sentido es adecuado el valor agregado que pueda dar la empresa, así como el trato humano y profesional hacia los clientes.

2.3 Análisis FODA

Determinación de las fuerzas y debilidades (internas) y de las amenazas y oportunidades (externas).

FODA	Fortalezas	Debilidades
<div> <div>Internas</div> <div>Externas</div> </div>	1.- Apertura en temporada conveniente a renta de nuestros servicios. 2.- Cuidamos el medio ambiente. 3.- Innovamos y personalizamos las ideas y requerimientos de nuestros clientes.	1.- No todas las empresas recurren a tecnologías de información. 2.- La competencia en el ramo del desarrollo y la personalización del software.
Oportunidades	Fortalezas de oportunidades	Debilidades de oportunidades
1.- Auge de redes sociales 2.- Situación de contingencia regional.	1.- Cualquier tipo de negocio puede solicitar el comercio electrónico. 2.- El encierro en casa se recurre para hacer compras por internet.	1.- El buling y las difamaciones en redes sociales. 2.- Que no se de abasto en caso que el trabajo sea excesivo.
Amenazas	Fortalezas de amenazas	Oportunidades de amenazas
1.- Ambiente político poco favorable. 2.- Cambio de gusto de los clientes. 3.- Ciudad burócrata donde no hay muchas empresas. 3.- Posible aparición de nuevos competidores.		1.- Innovar el marketing digital. 2.-

Tabla 1: Análisis FODA

Fuente: Elaboración propia

2.4 ANÁLISIS PEST

El caso de Soluciones Tecnológicas Bach

Soluciones Tecnológicas Bach es una empresa mexicana en crecimiento, desde el año 2020 especialmente centrada en el desarrollo de software.

Hoy en día se ve beneficiada gracias a los avances tecnológicos y al software libre.

Ante la situación vivida a finales del año 2019 y principios de 2020 se ha considerado brindar servicio y soluciones en tecnología para que las empresas puedan seguir vendiendo pese a la situación de contingencia. En este sentido se consideró un análisis PEST, para hacer crecer el negocio y mantenerlo activo, identificar los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos en el entorno externo que podrían impactar en el negocio.

El resultado del análisis que llevaron a cabo fue el siguiente:

2.4.1 FACTORES POLÍTICOS.

Legislación y normativa:

Con fecha a 01/07/2020.

Se reforman y adicionan diversas disposiciones de la ley federal del derecho de autor.

Artículo Único.- Se reforman el artículo 10; la fracción III del artículo 16; el artículo 17; el inciso c) de la fracción II del artículo 27; el párrafo primero y las fracciones I, II y III del artículo 118; el artículo 130; la fracción III del artículo 131; el párrafo primero del artículo 132; las fracciones I, II y III del artículo 145; la fracción VIII del artículo 148; se modifica la denominación del Capítulo I del Título XI para quedar como "Del Procedimiento ante Autoridades Jurisdiccionales"; el primer párrafo del artículo 213; el artículo 214; el primer párrafo del artículo 215; la fracción III del artículo 218; la fracción I y II y el párrafo segundo del artículo 230; las fracciones I y III del artículo 231; el artículo 236; se adicionan un inciso d) al artículo 27; una fracción V al artículo 106; un Capítulo V denominado "De las Medidas Tecnológicas de Protección, la Información sobre la Gestión de Derechos y los Proveedores de Servicios de Internet", al Título IV, que comprende los artículos 114 Bis, 114 Ter, 114 Quáter, 114 Quinquies, 114 Sexies, 114 Septies y 114 Octies; las fracciones IV, V y VI al artículo 118; las fracciones VI y VII al artículo 131; una fracción IV al artículo 145; un párrafo segundo a la fracción VIII del artículo 148; una fracción VI al artículo 209; un párrafo tercero

al artículo 230 y los artículos 232 Bis, 232 Ter, 232 Quáter; 232 Quinquies y 232 Sexies, de la Ley Federal del Derecho de Autor.

Dicha situación da lugar a proveer más confianza en el cliente de que se estará usando tecnología cien por ciento certificada y original tomando en cuenta las licencias para software, así como sistemas operativos originales, evitando lucrar con productos de dudosa calidad.

Iniciativas gubernamentales.

El gobierno actual 2020 de México está dando gran oportunidad a las empresas nuevas en materia de tecnología para el desarrollo y mantenimiento en presencia mercantil, esto también se debe a los tratados con empresas que lideran la tecnología mundial.

2.4.2 FACTORES ECONOMICOS.

En el sexenio de 1 de diciembre de 2012 – 30 de noviembre de 2018. La crisis en México tuvo un aumento significativo de precio en productos y canasta básica del hogar, así como aumento del energético de la gasolina que fueron un factor negativo para la economía familiar. Por lo cual aún empresarios y familias recientes esa mencionada crisis económica y están en la fase de recuperación, esto debido a malas administraciones pasadas de gobierno federal.

Tal situación es ventaja para Soluciones Tecnológicas Bach, ya que es una ayuda para levantar las ventas de empresas desde una plataforma tecnológica, siendo web de escritorio o incluso de desarrollo móvil.

Competencia. La competencia es un factor que en la actualidad no es tanta amenaza ya que se necesita tanto del desarrollo de software en la actualidad.

2.4.3 FACTORES SOCIALES.

La renta de software va dirigido a empresas y clientes potenciales o emprendedores. Los rangos de edad son para mayores de edad y clientes que estén debidamente registrados ante el SAT y la secretaría de hacienda y crédito público.

2.4.4 FACTORES TECNOLÓGICOS.

La tecnología tiene mucha competencia en el ámbito de las ventas, diversos tipos de tiendas físicas y en línea lideran la demanda de los clientes. Para eso Soluciones Tecnológicas Bach ha tomado la decisión de introducirse en los negocios electrónicos para tener presencia con los clientes, tanto en redes sociales como páginas web y tienda online, comunicación vía presencial, telefónica o en correo electrónico. Pagos en efectivo o por medio de cuenta bancaria y PayPal.

Conclusiones

Actualmente existen diversas plataformas digitales de redes sociales, tiendas en línea, aplicaciones web, aplicaciones de escritorio, aplicaciones móviles, que lideran el mercado global ya que es eficiente y evita aglomeraciones de gente, en este sentido las empresas nuevas y en crecimiento se están adaptando para tener venta en línea, servicio de reparto, paquetería incluso a otros estados o países.

Se necesita de esta adaptación para la supervivencia del mercado y las empresas.

