



**TORTU STUDIO**

**SREM**

**Tortu Studio**

**Rosario Falero**

**Formación Empresarial**

**08 de septiembre de 2023**

**Facundo Vastakas,  
Emiliano Mandacen,  
Fernando Pertierra**

## Índice

Índice.....	2
Introducción.....	3
Actividad y giro a desarrollar: .....	3
Descripción:.....	3
Localización:.....	3
Recursos: .....	4
Know how:.....	4
Análisis FODA: .....	5
Desde el punto de vista del Producto.....	6
Análisis CAME:.....	7
Desde el punto de vista grupal/empresarial: .....	7
Desde el punto de vista del producto: .....	8
Componentes de marketing .....	9
Producto.....	9
Precio.....	9
Promoción.....	10
Plaza .....	10
Persona.....	10

## Introducción

En este apartado se presenta lo solicitado en la materia de Formación Empresarial, actividad y giro, descripción del producto, Foda, Came, localización, recursos y componentes de marketing.

## Actividad y giro a desarrollar:

Nuestra empresa llamada “Tortu Studio” se dedica al desarrollo de sistemas informáticos cumpliendo lo solicitado brindando nuestro mejor desempeño y funcionalidad.

## Descripción:

Se desarrollará un producto informático que saciará todas las necesidades planteadas por el cliente ofreciendo nuestro servicio para el desarrollo del mismo implementando todos nuestros conocimientos.

## Localización:

Nuestra empresa se localiza en los Talleres Don Bosco ubicado en Maldonado 2125 entre Doctor Joaquín de Salterain y Doctor Joaquín Requena.

## Recursos:

### Materiales/Capital:

- Computadoras
- Espacio físico
- Capital

### Trabajo:

Horas de trabajo, hasta la primera entrega trabajamos 148 horas, para la segunda 396 horas teniendo en cuenta las horas trabajadas en la primera entrega (654 horas en el caso de que se trabaje 4 horas por día).

### Organización:

### Equipo de trabajo:

- ❖ Facundo Vastakas (Coordinador)
- ❖ Emiliano Mandacen (Sub-coordinador)
- ❖ Fernando Pertierra (Miembro)

## Know how:

- Html
- MySQL
- CSS
- PHP
- VM VirtualBox
- JavaScript
- Bootstrap 5
- Visual Studio
- Sublime Text
- Workbench
- Google Chrome

## Análisis FODA:

Desde el punto de vista grupal/empresarial

### Fortalezas:

- Buena comunicación
- Buena organización
- Puntualidad
- Disponibilidad
- Experiencia
- Creatividad

### Debilidad:

- Actividades externas (Hobbies, estudios extracurriculares, trabajo)
- Poco conocimiento en ciertas áreas
- Fácil dispersión
- Falta de recursos

### Oportunidades:

- Especialistas a disposición
- Reutilización de material

### Amenazas:

- Tiempo
- Problemas personales

## Desde el punto de vista del Producto

### Fortalezas:

- Intuitividad
- Correcto funcionamiento
- Cumplimiento de lo solicitado
- Estabilidad
- Coherencia
- Poca competencia en el mercado sobre productos del mismo estilo

### Oportunidades:

- Fácil adaptación a nuevas tecnologías
- Crecimiento de la empresa a quien esté dirigido el producto
- Crecimiento en el consumo de sistemas informáticos
- Competir contra otros productos similares al nuestro

### Debilidades:

- Fallas secundarias o irrelevantes
- Errores
- Lento desarrollo
- Gran presupuesto
- Mínimo conocimiento informático del cliente
- Seguridad

### Amenazas:

- Robo de datos
- Hacking
- Fallas electrónicas
- Uso sin conocimiento mínimo informático
- Competencia contra otros productos los cuales pueden ser mejores al nuestro
- Crisis informática

## Análisis CAME:

Desde el punto de vista grupal/empresarial:

Corregir:

- Priorizar el trabajo
- Investigar
- Concentrarnos
- Búsqueda de información

Afrontar:

- Organizando el tiempo
- Disociar dichos problemas del trabajo

Mantener:

- Reuniones constantes
- Aprendizaje y estudio constante
- Mantenerse al margen de las tendencias

Explotar:

- Mantener comunicación con lo especialistas y tenerlos en cuenta
- Actualizar los materiales anteriores

Desde el punto de vista del producto:

Corregir:

- Errores y fallas
- El lento desarrollo y acelerar el proceso
- Reducir lo más posible el presupuesto
- Capacitar al cliente para la correcta utilización del sistema
- Corregir y proporcionar mayor seguridad al producto

Afrontar:

- Reforzar la seguridad del sistema en total
- Teniendo un sistema contra fallas electrónicas previniendo las mismas
- Estando preparado para una crisis
- Ser el mejor producto o estar entre los mejores para tener una menor competencia

Mantener:

- La intuitividad del sistema
- Cumpliendo lo solicitado
- El correcto funcionamiento
- La coherencia

Explotar:

- El crecimiento informático
- El consumo de los sistemas informáticos



## Componentes de marketing

### Producto

El producto que se está ofreciendo es el servicio de desarrollo de aplicaciones informáticas y proyectos de gran escala. El nivel del producto básico del que estamos ofreciendo en este caso, que es una aplicación de gestión de recursos de una remisería, satisface la necesidad de tener una mayor gestión de los recursos de la empresa con el fin de que se le pueda facilitar el trabajo a la hora de realizar los viajes, gestionar el personal o gestionar los coches. En tanto en el producto real nuestro producto al ser intangible no posee ni tamaño, ni material, ni olor ni cuestiones físicas pero tendrá colores como el azul, gris o negro. Por último el producto aumentado contará con el extra de la instalación del equipamiento informático necesario para poder utilizarlo.

### Precio

El precio no puede ser fijado por el momento pero se puede saber que el precio es afectado por el equipamiento necesario para el desarrollo de este, los salarios de los desarrolladores, los costos de inmueble de los equipamientos informáticos y las necesidades que estos necesiten, a su vez el requerimiento del espacio de trabajo necesario para su desarrollo y por último la ganancia.

## Promoción

Al ser una empresa desarrolladora de aplicaciones informática consideramos que no necesitamos publicidad como lo hacen los productos alimenticios ya que la gente que ve la televisión no se va concentrar en empresas desarrolladoras pero si vamos a utilizar las relaciones públicas que tenemos y vayamos consiguiendo con el fin de buscar más proyectos a desarrollar y hacerse de un nombre que vaya aumentando su popularidad para poder colocar nuestra empresa dentro del mercado de la mejor manera posible. A su vez se puede utilizar la promoción de ventas con la posibilidad de vender el desarrollo de productos y a su vez realizar una rebaja en el equipamiento informático de este o la capacitación de los empleados para su correcto uso.

## Plaza

Nuestro producto va a ser accesible de forma selectiva ya que nuestro equipo de desarrollo se encargará de seleccionar los proyectos que más llamen su atención y los que vean factibles de realizar ya que se intenta evitar los proyectos que puedan tener varias dificultades de desarrollo o evitar a los clientes que puedan presentar dificultades o problemas con el equipo de desarrollo. A su vez nuestro grupo puede tener intermediarios ya que se puede contactar o contratar de forma tercerizada para poder desarrollar un producto o realizar una parte de otro como trabajo extra teniendo la posibilidad de tener un Canal 0,1 o 2 dependiendo de las circunstancias.

## Persona

Nuestra idea de cómo trabajar con el cliente va a ser de realizar lo que solicita sin tener complicaciones o realizar muchas cosas extra ya que buscamos mantener una comunicación fluida con este si es posible o mantenerlo al tanto del desarrollo mediante maquetas o muestras con el fin de que sepa cómo va su desarrollo y en caso de necesitar cambios que se puedan resolver de forma rápida y concisa.