

FreeMyIT!

¡Liberamos tu tecnología!

Víctor Navarro Lázaro 2013
vicnala@gmail.com

Índice

El proyecto

La idea

¿Porqué?

Localización

Los promotores

Misión

Visión

Objetivos

Mercado

Modelo de negocio

Línea 1. "Migrations"

Necesidades que satisface

Razones para adquirir el producto

Línea 2. "Labs"

Necesidades que satisface

Razones para adquirir el producto

Línea 3. "KnowHow"

Análisis externo

Factores políticos

Temas sobre el medio ambiente y ecológicos

Políticas gubernamentales

Factores económicos

Situación económica local

Tendencias de la economía local

Economías Internacionales y sus tendencias

Factores sociales

Factores tecnológicos

Análisis competitivo

La tecnología como punto de referencia

Competencia

Plan de Marketing

D.A.F.O.

Política de Producto y Servicio

Migrations

Labs

KnowHow

Garantía de satisfacción

Política de Servicio y Atención al cliente

[Política de Promociones y descuentos](#)

[Estrategia de Comunicación](#)

[Estrategias genéricas](#)

[Estrategias de cartera](#)

[Penetración de mercado](#)

[Desarrollo de nuevos mercados](#)

[Desarrollo de nuevos productos](#)

[Diversificación](#)

[Estrategias de segmentación](#)

[Estrategias de posicionamiento](#)

[Conclusiones](#)

[Anexos](#)

El proyecto

La idea

La actividad principal de **FreeMyIT!** es ofrecer **servicios innovadores en tecnologías de la información** a administraciones, empresas y centros educativos de todo el mundo utilizando como base el [software libre](#).

¿Porqué?

Nuestra respuesta es muy clara:

“Porque existe y existirá una creciente necesidad de inversión e inmersión en las tecnologías de la información”

Pero también **porque ...**

El **desarrollo de nuevas tecnologías es imparable** y cada día nacen nuevos proyectos y servicios cada vez más innovadores y que a la vez son más **fáciles de usar o de integrar en las empresas**. La mayoría de estos servicios se pueden implementar con **software libre**.

Es posible sustituir los actuales sistemas operativos y el software de ofimática de una empresa por sus **alternativas libres**¹. Sin tener que volver a **pagar nunca por las licencias de software** y manteniendo la infraestructura **siempre al día**. **En la mayoría de las administraciones públicas**, los trámites se gestionan a través de **un navegador**.

En España y más concretamente en Valencia, **el apoyo de las instituciones a la mejora de las infraestructuras TIC en las empresas debe ser un factor positivo**.

Estamos en un momento de creación y reinención de empresas y modelos de negocio
El uso de nuevas tecnologías facilita esta renovación bajo los pilares del **desarrollo, la investigación y la innovación**.

El **software libre** ayuda a salir de la crisis (ej. del [Ayuntamiento de Madrid](#) o los artículos de [EL País](#) y [Barrapunto](#)) y a [crear puestos de trabajo](#).

¹ [Recursos de software libre para PYMES](#)

Localización

FreeMyIT! está Valencia, España.

Los promotores

Soy **Víctor Navarro Lázaro**, Ingeniero Técnico Industrial Especialidad Electrónica e Informática Industrial. Tengo más de diez años de experiencia en el sector de las nuevas tecnologías. Soy experto en GNU/Linux. En esencia, me considero un **desarrollador**.

Misión

Nuestra misión es **proveer productos y servicios de alta calidad y valor añadido en proyectos de software e Internet para empresas, administraciones y centros educativos de la Comunidad Valenciana**.

Visión

Convertirnos en **líderes y expertos de referencia en España** respecto a la implantación de software libre y su uso en proyectos de software para empresas, administraciones y centros educativos.

Objetivos

Nuestros objetivos son muy claros:

1. **Contactar con 1.000 empresas, todos los ayuntamientos y todos los centros educativos de la provincia de Valencia** en el primer año.
1. **Facturar 1.000 unidades de producto en el primer año** y doblarlos consecutivamente en los años siguientes hasta lograr a las 5.000 unidades que nuestro proyecto precisa para dar el siguiente salto de crecimiento.
1. **Facturar un promedio anual de 250.000€ netos** y alcanzar el millón de Euros de ventas netas en el tercer año.

Mercado

FreeMyIT! empezará su andadura ofreciendo productos y servicios TIC a pequeñas empresas, administraciones y centros educativos **locales**.

Durante este tiempo, seguiremos la máxima “**actúa local, piensa global**” y desarrollaremos de forma **internacionalizada** todos nuestros productos y servicios de forma que podamos dirigirnos a **los mismos sectores en todo el mundo**.

Una vez consolidada, dará el salto a las medianas empresas y administraciones autonómicas y por último dar el salto a las grandes empresas, **multinacionales y gobiernos**.

Modelo de negocio

El proyecto se divide en **tres** líneas de negocio: las **Migrations (migraciones de sistemas operativos y aplicaciones)** permiten al cliente dejar de depender de terceras empresas en toda su infraestructura tecnológica e introducir un ahorro directo en licencias de software. La segunda línea consiste en ofrecer **Labs (desarrollos tecnológicos)** que son posibles y accesibles gracias al software libre. La tercera proporciona a nuestros clientes el control sobre su propia infraestructura a través del **KnowHow (la formación)**.

Línea 1. “Migrations”

Migraciones de **aplicaciones, sistemas operativos e infraestructura TI** para administraciones, organizaciones, centros educativos y empresas.

Necesidades que satisface

El uso de **tecnologías y estándares abiertos** permite **elegir, controlar, mantener al día, escalar tu propia infraestructura y además abaratar los costes** de adquisición y mantenimiento.

Razones para adquirir el producto

1. **Ahorro directo** en licencias de software.
2. El cliente no tendrá que usar **nunca más software pirata** ni tendrá que enfrentarse a posibles denuncias.

3. Generamos un **entorno amigable y seguro** para el cliente en el que las tecnologías de la información sean **LAS HERRAMIENTAS** que ayudan al cliente a mejorar su proyecto y no uno más de sus problemas.

Línea 2. “Labs”

Implantación de nuevas tecnologías: aplicaciones Web, aplicaciones móviles, comercio-e, CRM, CMS, OwnCloud, formación y más.

Necesidades que satisface

Desarrollamos proyectos y proveemos de servicios de alta calidad y valor añadido en proyectos de Internet a las empresas. Las nuevas tecnologías y el software libre **permiten al cliente dar el salto definitivo a Internet**, manteniendo siempre el control de toda la infraestructura y con la posibilidad de **formar a su propio equipo** para seguir actualizándola y ampliándola.

Razones para adquirir el producto

1. Podemos abordar casi **cualquier tipo de proyecto** basado en estándares y tecnologías abiertas.
2. **Libertad de elección del cliente** para contratar los servicios, formarse y después hacerlos suyos y generarlos por sí mismo.
3. Hoy en día, **cualquier idea nace con la posibilidad de conectarse al mundo a través de internet**. La red es el medio perfecto para desarrollar y desplegar proyectos de forma rápida.

Línea 3. “KnowHow”

Formación presencial o a distancia asociada a todos nuestros productos y servicios para que los clientes aprendan a mantener y ampliar sus proyectos.

- e-Learning para centros educativos
- Formación en todas las tecnologías que usamos e implantamos
- Formación para crear los departamentos TIC de nuestros clientes

Análisis externo

Factores políticos

Temas sobre el medio ambiente y ecológicos

El uso de software libre permite la **reutilización y renovación de equipos** con pocos recursos, contribuyendo al reciclaje de hardware y por tanto, a la mejora del medio ambiente.

Políticas gubernamentales

En España y más concretamente en Valencia, **el apoyo de las instituciones a la mejora de las infraestructuras TIC en las empresas debería ser factor positivo**. Hay previstas un montón de ayudas en este sector:

- Ayudas a la investigación y desarrollo tecnológico (IMPIVA).
- Ayudas a la creación de empresas de base tecnológica (IMPIVA).
- Proyecto de innovación industrial concertado (CDTI).
- Proyecto de desarrollo tecnológico (CDTI).
- Proyecto de innovación tecnológica (CDTI).
- Ayudas a las nuevas empresas-NEOTEC (CDTI).

Sin embargo, la realidad es que en la actualidad **ese apoyo es de muy difícil acceso** o prácticamente nulo debido a la actual situación de recesión económica, el déficit público de las administraciones.

Es incluso peor si se tiene en cuenta que en la actualidad, gobiernos nacionales y autonómicos están firmando contratos de servicios de software con empresas multinacionales como Microsoft² o comprando iPads a sus altos cargos. Es una política equivocada. Un error que frena el desarrollo de la tecnología en el ámbito nacional y local y crea una dependencia externa de un recurso cada vez más necesario e importante como el de las TIC.

Factores económicos

Situación económica local

² [My government is software-stupid](#)

Desde el 2008 se ha desarrollado una de las peores **crisis** económicas a nivel mundial y que afecta a todos los sectores de la economía, en la Comunidad Valenciana en concreto ha tenido mucho impacto sobre el sector inmobiliario y de la construcción.

Tendencias de la economía local

El boom inmobiliario ha dejado a las PYMES en segundo plano durante mucho tiempo. Es por tanto el momento de que entren en acción y promuevan el estímulo que necesita la economía actual.

El uso de nuevas tecnologías facilita esta renovación bajo los pilares del desarrollo la investigación y la innovación.

Economías Internacionales y sus tendencias

En la economía internacional, las **empresas con base tecnológica prácticamente no han notado la crisis** económica. Por ejemplo, empresas como Google, Apple o Facebook, empresas que usan software libre como base tecnológica ([1](#), [2](#), [3](#)), no han parado de crecer en los años de crisis económica.

Factores sociales

Durante los últimos años ha habido una tendencia creciente en la **demanda productos y servicios tecnológicos**. En particular, las **redes sociales** y los **servicios en "la nube"** ganan adeptos cada día. Este es un **nuevo nicho de mercado que las empresas deben aprovechar**.

Los consumidores de tecnología o que consumen a través de ella, son exigentes con la imagen el tipo y la calidad de los productos o servicios que encuentran en la red y por ello, las empresas competitivas deben estar siempre al día en cuanto a nuevas tecnologías se refiere.

Hay que resaltar que **los jóvenes** son, actualmente **los mayores consumidores de tecnología** y hay que considerarlos como los clientes potenciales más importantes puesto que se puede contar con su **fidelidad en el futuro**.

Factores tecnológicos

En el contexto actual el factor tecnológico es **el más favorable**. El desarrollo de nuevas tecnologías es imparable y cada día nacen **nuevos proyectos y servicios** cada vez más **innovadores** y que a la vez son **más fáciles de usar o de integrar en las empresas**.

Aunque algo desconocido, el **software libre juega un papel importantísimo** en este contexto de desarrollo e innovación. Por poner tan solo un ejemplo, Google confía en Linux para ofrecer prácticamente todos sus servicios y por tanto miles de millones de personas usan [Linux](#) cada día.

Análisis competitivo

La tecnología como punto de referencia

Las **base tecnológica de los nuevos productos y servicios** hace que se difuminen los límites entre las grandes y las pequeñas empresas. Por poner un ejemplo que ilustra esta idea, implementar un simple servicio de almacenamiento en la nube, está al alcance de un sólo desarrollador individual y podría competir directamente con Dropbox, Google, etc.

Competencia

La competencia en nuestro sector se puede definir en dos grandes grupos:

1. Las **grandes multinacionales** a.k.a: Microsoft, Apple, Google.
2. Una **multitud de pequeñas empresas** y consultores o desarrolladores individuales.

El primer grupo queda excluido de este plan de empresa por el momento.

Entre los del segundo grupo hay tres características comunes muy relevantes:

1. **Dispersión y falta de especialización** fruto de las necesidades de supervivencia en estos años difíciles, todos los competidores han dispersado su actividad en todos los puntos de lo que podemos denominar el “sector tecnológico” (desde la venta de ordenadores hasta la creación de páginas web).
2. **Anclaje en conceptos superados**, fruto de los años de abuso de poder de las multinacionales del software y de la muy poca adaptación-comprensión de las nuevas necesidades.
3. Orientación a la tecnología con notable ausencia del marketing y la comprensión de las necesidades de los usuarios.

Por lo que respecta a nuestro posicionamiento como empresa, podemos decir que hay muchos que prometen lo que nosotros ofrecemos pero no existen auténticos especialistas que puedan ofrecer garantías.

Plan de Marketing

D.A.F.O.

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<p>Empresa de nueva creación, sin cartera de clientes.</p> <p>Falta de imagen consolidada.</p>	<p>Las alternativas libres al software comercial son de una calidad comparable para más de 90% de los usuarios globales.</p> <p>Recursos económicos, materiales y personales para abarcar desde un primer momento todas las posibilidades de negocio que ofrece este proyecto.</p> <p>Ser de las pocas empresas del país que busca satisfacer las necesidades tecnológicas de la sociedad de forma ética y competitiva.</p> <p>Contamos con una potente base tecnológica y experiencia.</p> <p>Cambiamos tu software por uno que es y siempre será gratis.</p> <p>Nunca te cobraremos por el software sólo por los servicios.</p> <p>El software que desarrollamos es libre y siempre dispondrás del código fuente.</p>
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<p>Este nicho de mercado está pendiente de ser explotado, es necesario “abrir camino” y despertar la demanda dormida para un nuevo servicio; la concienciación del sector es de vital importancia.</p> <p>Que desaparezca Internet tal y como la conocemos</p>	<p>La necesidad de servicios de TIC en todos los sectores de la sociedad.</p> <p>La situación económica y la tendencia al ahorro.</p> <p>Bajo coste y cortos periodos para la adaptación del mercado potencial.</p> <p>Implantación de software libre en las administraciones por ley.</p> <p>Leyes contra las patentes de software.</p>

Política de Producto y Servicio

Tal y como hemos indicado, nuestras líneas de producto y servicio tienen tres vértices:

Migrations

Como unidad de producto, el servicio **Migrations** consiste en cambiar el software propietario de **una estación de trabajo** por una alternativa libre. El producto lleva asociado **1 año de soporte técnico gratuito limitado**.

Labs

Los proyectos **Labs se presupuestan** según las necesidades del cliente.

KnowHow

La unidad de producto del servicio **KnowHow** se corresponden con **horas de formación**.

Garantía de satisfacción

Un elemento clave en la comercialización de nuestros servicios será la garantía de satisfacción por la cual nos comprometemos al **cumplimiento de unos timings, unos estándares de calidad y de reparación de errores**.

Esta garantía, junto al preceptivo contrato de prestación de servicios será el elemento diferencial concreto más importante de nuestra política comercial.

Por otro lado, dicha garantía representará formalmente las obligaciones legales que tenemos (todos) en la prestación de un servicio y establecerá un marco “normativo” en forma positiva para la resolución de potenciales conflictos. En definitiva será un punto fuerte de cara a la confianza del cliente pero no un riesgo adicional para el negocio, todo lo contrario.

Política de Servicio y Atención al cliente

La **excelencia** en relación con los clientes y su **fidelización** son uno de los pilares sobre los que debemos fundamentar nuestro éxito y diferenciarnos de los posibles competidores.

1. Seguridad en la satisfacción del cliente, información, feedback y control.
2. Personalización máxima en la relación y excelencia en la atención.
3. Fidelización

Política de Promociones y descuentos

Independientemente de las acciones internas encaminadas a la fidelización de los clientes (que siempre serán cualitativamente superiores), basaremos nuestra estrategia de penetración en el mercado y acceso a nuevos clientes bajos los conceptos:

¡Pruébanos y libérate!

Para ello tenemos una “**prueba gratuita**” de muy bajo coste interno y alto nivel de efectividad para el cliente. Se trata de:

1. Una demostración de los beneficios que obtienen al usar software libre
2. Una demostración visual y palpable de la **reducción de costes** que pueden obtener a través de nuestros servicios.

Estrategia de Comunicación

FreeMyIT! debe posicionarse en torno a los siguientes principios estratégicos:

1. Un concepto coyuntural: “No te lo pierdas”, la oportunidad es ahora!.
2. Especialistas
3. Años de experiencia
4. Compromiso de calidad y servicio: garantía de satisfacción
5. Tecnología punta para la máxima eficacia
6. El mejor equipo de profesionales
7. ¡Pruébanos! Gratis y sin compromiso por tu parte.

Estrategias genéricas

Buscaremos el liderazgo en costes ya que el cliente **sólo paga por los servicios, no por el software** y la **diferenciación** ofreciendo **software de calidad** y **servicios innovadores** y **siempre al día**.

Estrategias de cartera

Penetración de mercado

Ofrecemos alternativas libres y de calidad al software propietario.

Desarrollo de nuevos mercados

Acercamos las innovaciones tecnológicas (aplicaciones web, nubes, etc.) a nuestros clientes.

Desarrollo de nuevos productos

Desarrollo de proyectos a medida.

Diversificación

Desarrollos abiertos extensibles y escalables

Estrategias de segmentación

Empresas

Centros educativos

Administraciones

Estrategias de posicionamiento

Adoptaremos la estrategia de diferenciación y el liderazgo en calidad, tecnología e innovación usando siempre herramientas libres y respetando la libertad de elección del cliente.

Conclusiones

Sin lugar a dudas, **Internet** es y será la **primera herramienta comercial de las empresas**. **FreeMyIT!** proporciona el acceso a las herramientas usando **software libre** porque es la **mejor alternativa económica, política, social, ecológica y ética** para las actuales y futuras empresas y administraciones.

Anexos

[Jordi Mas i Hernández. *Software libre: técnicamente viable, económicamente sostenible y socialmente justo*](#)

[CENTRO MUNICIPAL DE INFORMÁTICA DEL AYUNTAMIENTO DE ZARAGOZA. Iniciación al Software Libre Proyecto de I+D para el uso de OpenOffice.org como herramienta ofimática municipal](#)

[Munich Linux Migration Project LiMux Reports Success](#)

[Traducción del discurso “Innovación en la austeridad” que dio Eben Moglen en la conferencia “Freedom to Connect” 2012](#)