

# Análisis del Mercado

## *Aspectos generales del mercado.*

El sector de la informática ocurren cambios e innovaciones constantemente, lo cual, también conlleva que los profesionales de este sector tengan un continuo estudio para no quedarse anticuados con las nuevas tecnologías, por lo tanto es un mercado que está en un continuo auge y con una visión de futuro. Es un sector donde la mayoría fuente de empleo es la empresa privada y se demandan personal polivalente y multifuncional y con capacidad de trabajo en un grupo ya que en este empleo es muy normal. Las nuevas tendencias de este mercado suelen ser la aparición de nuevas tecnologías, por lo cual conlleva que las tecnología más envejecida se abarate y más personas pueden acceder a ellas.

Este mercado en España tiene un crecimiento del 12,8% y del empleo de un 8,5%.

## *Clientes potenciales.*

Nuestro principal cliente son las empresas de las entidades públicas ya que con nuestros servicios de atención 24 horas y de mantenimiento tendrán siempre una seguridad completa. Dado que nuestros servicios se centra en la protección de la red y de datos, así podemos evitar que las empresas públicas tengan ataques informáticos lo que conlleve a perder bastantes datos e incluso robos de identidades.

Por otro lado nuestra empresa crea una aplicación para dispositivos móviles para proteger el sistema operativo ya que son bastantes vulnerables.

## *Análisis de la competencia.*

SION lo forman personas que han sufrido ciberataques y que llevan años luchando contra ellos. Están formados por hackers éticos y programadores formados en ciberseguridad. Lo más importante son todas las empresas con las que tienen relación como por ejemplo Cisco. Una de las principales debilidades de esta empresa con respecto a la nuestra es el mero hecho de no vender a público directo como, una persona no podría adquirir productos de esta empresa.

TARLOGIC es una empresa de ciberseguridad gallega en la que trabajan analistas de seguridad informática, expertos en ciberseguridad y hacking ético, con la finalidad de ofrecer asesoramiento tecnológico especializado y protección a organismos y empresas frente a ataques informáticos y al espionaje industrial. Una de sus mayores debilidades es que ya tienen centrales en otros países como Uruguay. Una debilidad que tiene es que solo trabaja para empresas no para particulares, por ejemplo si yo quiero asegurar la red de mi casa no podría, en este caso nosotros ofrecemos ese servicio.

## *Debilidades de la empresa.*

Una de las principales debilidades de la empresa es que somos nuevos en el mercado y tendremos que aprender a movernos y dar una buena publicidad para entrar de lleno en las compañías que queremos como cliente. Tendremos que trabajar mucho más ese apartado para así conseguir los objetivos.

Otra debilidad de nuestra empresa es que al ser nueva en este sector podemos captar gente rápidamente parada y nos pueden usar como una empresa ascensor solo para coger experiencia y saltar hacía otras empresas donde el sueldo que le den sea mayor y con unas condiciones más favorable a sus factores. Por eso debemos de intentar que la empresa sea un lugar acogedor para ellos y que estén contentos por trabajar con nosotros.

Y con la aplicación la gente se encuentra muy reacia a las aplicación que no sean de Google, Apple, Microsoft,.. Buscan más la marca que la propia funcionalidad de la aplicación. Debemos captar a la gente y cambiar su opinión sobre nosotros y que empiecen a usar nuestra aplicación.

Al ser nuevo en el mercado y ser una empresa española nuestra aplicación principalmente estaría en un único idioma que es el español, debido a esto y si queremos expandirnos a más sitios del planeta debemos de trabajar para traducir a otros idiomas nuestra aplicación.

### *Amenazas.*

La principal amenaza es la diversidad del mercado, al ser un mercado tan grande pueden aparecer nuevas empresas con mejoras con respecto a la nuestra. Una estrategia sería no dar información de algunos aspectos de nuestro producto hasta su fecha de salida para así evitar el plagio que puede a ver y dar unos recursos que otras empresas no puedan dar o incluso abaratar el precio inicial para que a la hora del producto final sea lanzado las empresas busquen nuestra aplicación, teniendo en cuenta la perdida de dinero que conlleva pero frente perder a un cliente puede ser peor así que deberíamos elegir un mal menor para la empresa, aunque siempre teniendo en cuenta que aunque se baje el precio del producto se sigan obteniendo beneficios. Si bajamos el precio y no se obtienen beneficios debemos de abortar y volver a buscar otro cliente.

### *Fortalezas.*

Amplia variedad de productos con precios más bajos para competir con las demás empresas.

Personal joven que esté más al día para centrarnos en ese entorno y poder atraerlos.

### *Oportunidades.*

Una de nuestras mayores ventajas dentro del mercado es dar asistencia 24 horas a empresas que nos tengan contratado por eso nos da una pequeña ventaja sobre las demás empresas que están en el mismo sector que nosotros, buscamos algo que nos diferencie del resto.

Y por la parte de la aplicación damos una alternativa a las otras del mercado con un precio sumamente más asequible y con la fiabilidad de una aplicación de más coste.