

TECNOSERVIS

**DEISY MARIBEL MORA COCUNUBO
MILENA PEDRAZA MATEUS**

**CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN
NEGOCIOS INTERNACIONALES
BOGOTÁ D.C
2017**

TECNOSERVIS

**DEISY MARIBEL MORA COCUNUBO
MILENA PEDRAZA MATEUS**

**CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN
NEGOCIOS INTERNACIONES
BOGOTÁ D.C
2017**

Nota de aceptación:

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN INTERNA DE LA EMPRESA

TECNOSERVIS ofrece soluciones tecnológicas innovadoras, adaptables a las necesidades de nuestros clientes en Colombia y Latino América fomentando su desarrollo y crecimiento, mediante un equipo de profesionales en tecnologías en software altamente competitivo, de la mano de un excelente nivel de servicio.

2. RESUMEN DE LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE RODEAN LA ACTIVIDAD DE NUESTRA EMPRESA (DAFO)

FORTALEZAS

1. Los establecimientos donde sea instalado el sistema, van a contar con una línea de servicio directa con la compañía, para resolver cualquier inquietud que se pueda presentar.
2. Realizar conferencias educativas en las cuales expliquen conceptos básicos acerca de las herramientas del hardware dejando claro su funcionamiento y manejo de estas.
3. Efectuar tutoriales en los cuales se puedan describir y analizar de forma rápida, efectiva y sencilla sobre la importancia y el manejo del prototipo de la aplicación móvil.
4. asistencia del administrador y empleados destacados de los establecimientos, a las capacitaciones organizadas por nuestra compañía.

OPORTUNIDADES

- 1 realizar seguimientos al correcto funcionamiento del sistema, para detectar posibles fallas y hacer los respectivos ajustes
2. Dar la oportunidad a las personas que interactúen con el sistema, de que lo conozcan y lo recomienden por medio de la voz a voz
3. Mantenimientos y desarrollo de nuevas propuestas que nos permitan incursionar en nuevos mercado
4. que el sistema implementado hoy en algunos establecimientos sea a futuro parte fundamental de cualquier tipo de negocio.

DEBILIDADES

1. Funcionamiento del prototipo.
2. Aceptación en mercado
3. Aceptación clientes de más de 60 Años
4. Falta de experiencia en el mercado

AMENAZAS

1. Aparición de nuevos prototipos con la idea similar
2. Problemas en el conocimiento de utilización
3. Dirigido principalmente a un solo nicho de mercado



El diagnóstico de la situación en el Plan de Marketing



4. ESTABLECER OBJETIVOS

Desarrollar un prototipo de aplicación móvil tecnológica que permita la interacción del cliente al momento de tomar un pedido de productos derivados del establecimiento prestador del servicio.

Objetivos Específicos		Ejemplo de Objetivos
1. Recolectar las especificaciones de los productos que se ofrecen en los establecimientos (categoría, precio, información general y descripción)		Diseñar
2. Identificar la función de cada componente del prototipo de la aplicación móvil		Superar
3. Obtener los recursos necesarios para poder llevar a cabo el desarrollo del prototipo de aplicación móvil		Optimizar
4. Crear el prototipo que permite el acceso y la facilidad al usuario para llevar a cabo la tarea de poder escoger un producto y realizar el pedido de forma interactiva, fácil y con mayor rapidez.		Constituir



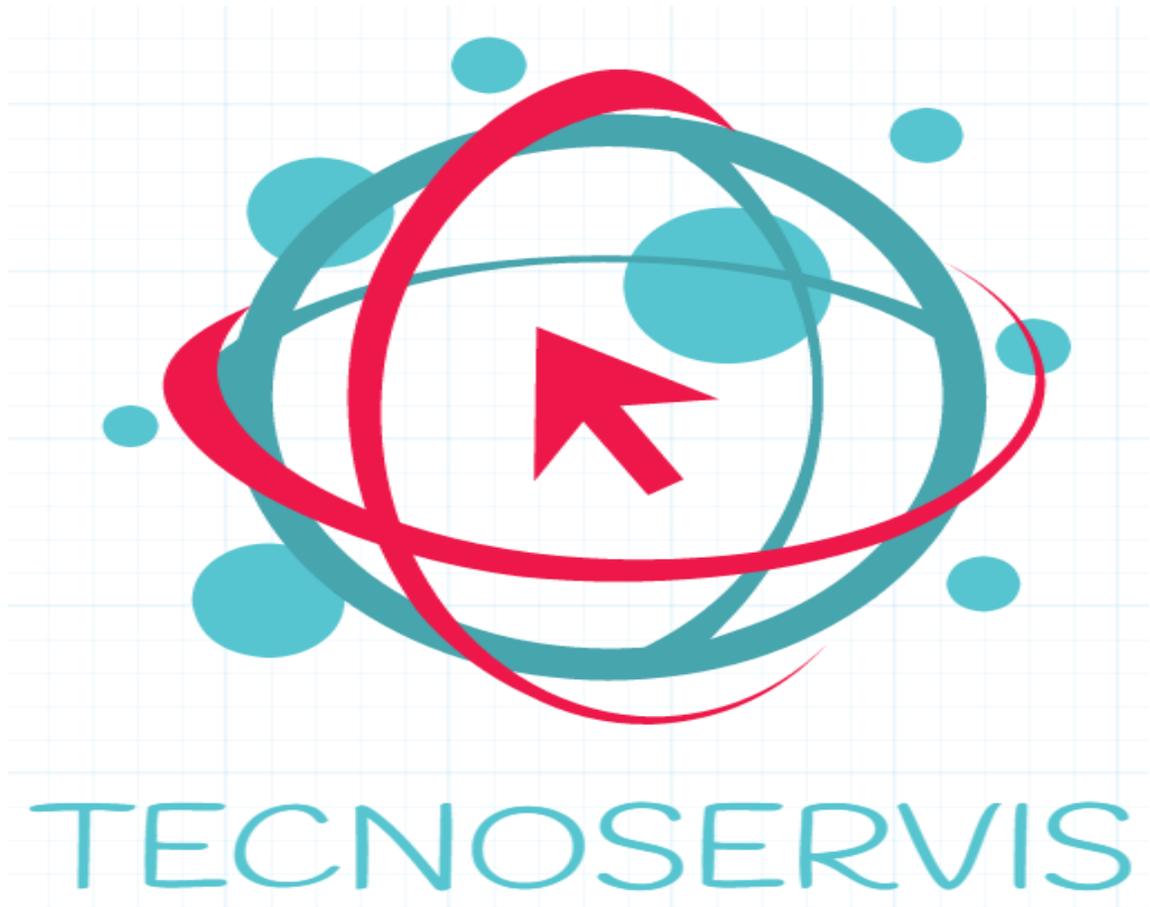
Planes de Acción de Marketing



Recuerden que aquí va la Mezcla de marketing

El Producto:

1.1 LOGO.



1.2 GARANTIA.

Si el producto pedido por el comprador, se basan en un prototipo, no hay garantías que cubran el producto por que el comprador tiene el deber de probar ese prototipo antes de la realización y aplicación del producto, por las posibles modificaciones que deban efectuarse en el prototipo tanto en el material como en el montaje.

TECNOSERVIS garantiza sus productos contra defectos en materiales y mano de

obra por el periodo de un año desde la fecha de suministro, siempre que se haya efectuado una correcta aplicación, uso y mantenimiento del producto; no confundir con la vida útil de la resistencia, que puede ser desde minutos hasta años. La garantía se limita a la sustitución o reparación del elemento defectuosos.

1.3 Proteger al consumidor.

Funcionalidades

Los usuarios comenzarán a explorar el sistema sobre un dispositivo móvil con un sistema operativo Android, donde fácil y prácticamente se familiarizarán con el entorno gráfico y de manejo del software.

Descripción del uso y el manejo de tiempo al momento de hacer partícipes del sistema. En el caso de buscar las opciones u adquirir el producto el prototipo de aplicación móvil no debe tardar más de 10 segundos para mostrar la información.

Al momento de registrar u abrir de nuevo otro pedido el prototipo de aplicación móvil no deber tardar más de 1 minuto para cambiar de opción.

Derechos propios y de terceros

Para finalizar este prototipo se va a realizar primero en HTML5 y después se va adecuar para dispositivos móviles en la aplicación eclipse.

Licencia y condiciones de uso

Antes que nada, debemos desarrollar licencias de uso y condiciones que el usuario deba aceptar para poder hacer uso de la App. En las condiciones legales deberemos hacer una adecuación a la normativa y poder eximirnos de cuantas responsabilidades podamos, para que después no puedan reclamarnos por el mal uso que se hagan de ellas.

Si su adecuación a la realidad de la aplicación y su ajuste a la legislación vigente son los adecuados, serán la mejor defensa posible en caso de cualquier posible reclamación. Por ello, su aceptación previa por el usuario es imprescindible, por lo que habrá que dedicarle el tiempo que haga falta para tenerlo todo bien atado.

Información y permisos

Se necesitan varios manuales para la implementación instalación y uso del software en general además de ser de gran ayuda un manual de correcciones para el programador

1.4 Caducidad.

TECNOSERVIS les permitirá a los establecimientos y porque no a las grandes empresas, tener una mejor administración y un orden al momento de generar una factura, tomar un pedido, lo cual significa un acceso rápido y sencillo a la base de datos, gracias a interfaces graficas sencillas. Inicialmente se maneja un periodo de prueba para el cliente en cual cuenta con una licencia para la aplicación de 3 meses, y se renovara por 1 año.

1.4 Servicio Post Venta.

Manual de usuario.

El manual del usuario se hará con el fin de que sea una herramienta útil para que el usuario pueda mantener un buen y eficiente uso del software en general además de que no debe ser muy detallado con términos que tal vez pro usuarios poco allegados a la programación no puedan entender además de no poder ser tan extenso, sino que tenga las cosas concisas que dado el caso el programador crea que el usuario pueda necesitar para este manual.

Guías de Instalación, Configuración

Estos documentos tendrán las instrucciones y los requerimientos para la instalación del programa además de guías de configuración para que otros programadores puedan modificar las líneas de códigos para las condiciones que solicite el usuario final.

1. PRECIO.

El costo del aplicativo está directamente estimado en el valor de las tabletas que se van a utilizar, en la plataforma implementada, en el soporte técnico al sistema en la adecuación del servidor principal. Se incluirá el valor de los mantenimientos ya sea preventivo o correctivo de la aplicación, por lo tanto

Para inicio del servicio por cada 3 tabletas con el servidor instalado es un servidor cobraría \$900.000; lo que incluye:

- tabletas básicas
- licencia del aplicativo
- soporte del sistema
- instalación del software en el servidor

Para realizar esta instalación se debe contar con un equipo el cual debe cumplir los siguientes requisitos:

- equipo con Windows 7 o superior
- memoria ram 4gb
- conexión cable a la red
- disco duro de 1tb
- procesador Intel core i5

se da la opción de que el cliente pueda comprar las tabletas o las alquile por la duración del contrato que se vaya a firmar.

6. Estrategias de Plaza

De acuerdo a nuestro estudio de mercado nuestra aplicación ira enfocada en establecimientos como Restaurantes, cafeterias y Bares principalmente.

Canales de distribución.

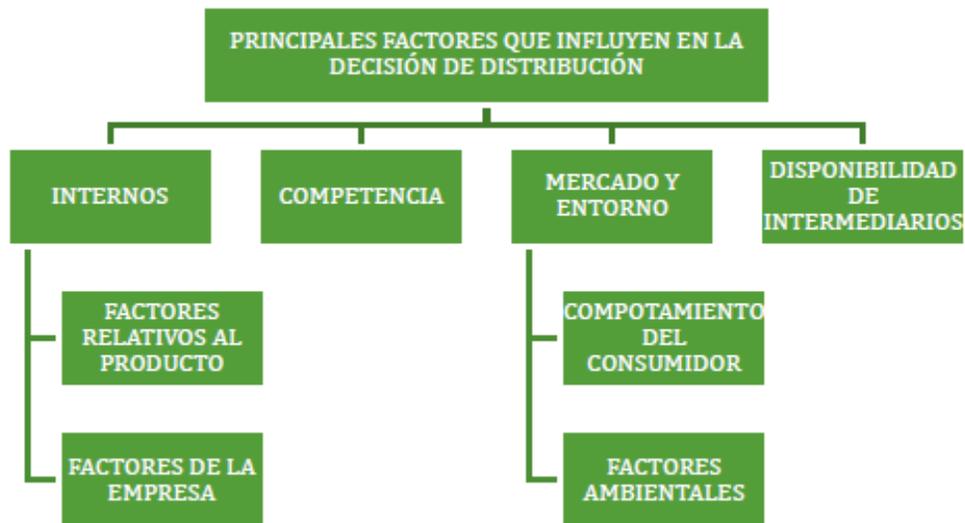


Estrategias.

Ofrecer nuestro producto via Internet, llamadas telefonicas, envío de correos, visitas a domicilios.

Ubicaremos nuestras oficinas en un punto de venta central y de facil ubicación.

7. Estrategias de Promoción.



6. Estrategias de Promoción.

<https://deismorac.wixsite.com/misitio/contacto>

Conclusiones Finales.

- TECNOSERVIS es un prototipo de implantación a las necesidades diarias de los clientes al momento de comprar productos y hacia los administradores de los establecimientos.
- El prototipo tiene campos los cuales, permiten acceder a los diferentes productos estipulados en el establecimiento.
- La aplicación permite el registro de datos y orden de compra de ágil.
- Gracias a la documentación realizada se puede saber a ciencia cierta el manejo y el uso del prototipo realizado.
- Desde el punto de las encuestas realizadas a los dueños de establecimientos como cafeterías, restaurantes, etc. Tuvieron una aceptación desde el punto comercial desde nuestro software para llevarlo a cabo era necesario saber si lo aceptaban y si ellos implementarían dicho sistema.