

PROYECTO CREACION DE EMPRESAS

Jose Luis Beltran Hernandez
Noviembre 2020 .

Corporacion Unificada Nacional
Ingenieria de Sistemas
Modelos de Innovacion II

Contenido

PLANETAMIENTO DEL PROBLEMA INNOVACION..... 3

OBJETIVO GENERAL..... 4

OBJETIVOS ESPECIFICOS 4

ALCANCE..... 4

1. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO..... 4

2. MODELO DE NEGOCIO 6

3. INNOVACION SOSTENIBLE 6

4. ANÁLISIS DEL SECTOR 8

4.1 ESTRATEGIA OCÉANO AZUL..... 8

4.2 ANÁLISIS DE PORTER..... 10

5. MARKETING MIX..... 11

5.1.1 PORTAFOLIO..... 11

5.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS 13

5.3 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN 13

5.4 ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN 13

6. DESAROLLO DE LA MARCA 14

7. ESTRATEGIA DE MARKETING..... 15

8. ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL 22

9. METRICAS CLAVE..... 24

9.1 ESTUDIO TECNICO I..... 27

9.2. ESTUDIO TECNICO II 35

9.3. ESTUDIO TECNICO III 36

BIBLIOGRAFIA 40

PLANETAMIENTO DEL PROBLEMA INNOVACION.

Durante muchos años en el mercado se ha visto un balance de trabajo donde se prefiere pagar a proveedores para la prestación de un servicio, con el fin de proporcionar efectividad y calidad en la entrega de productos, el marketing es uno de los valores que hace una empresa emprendedora, por eso cuando hablamos de servicios de marketing estamos hablando de un grupo emprendedor que prestara servicios a distintas compañías del mercado para ayudar a emprender de forma fácil y sencilla como proveedor de servicios.

¿Cuál es el Problema?

Las empresas siempre están buscando freelances que les puedan ofrecer sus servicios a las empresas con mayor calidad con los siguientes requisitos

- Que tengan objetivos Smart
- Que sean medibles
- Que respondan por la métrica que se necesita

Además, podrías ofrecerte a subir el contenido a sus sitios y mejorar, pero esto siempre lo hacen a un costo de contratación muy bajo de ahí vienen los problemas financieros de las empresas prestadoras de servicios.

OBJETIVO GENERAL

Ofrecer servicios de marketing empresarial que nos permita mejorar la calidad de trabajo con objetivos Smart.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Descubrir las causas de los problemas financieros, tecnológicos y administrativos que se ocasionan en las empresas de Colombia.
- Identificar la presencia de elementos que provocan que las empresas entren en crisis ofreciendo servicios tercerizados.

- Analizar las actividades realizadas por los empleados activos en la compañía, mejorando las estrategias de trabajo y los planes de acción.

ALCANCE

Este proyecto tiene como alcance las empresas vulnerables en los sectores tecnológicos, financieros y administrativos, se indagará las empresas y se ofrecerá soluciones a un determinado periodo de tiempo. Evaluando los SLA y los KPI de nuestros proyectos de Marketing con los siguientes factores de negocio.

- Incremento de ingresos Mensuales de la empresa
- Disminuir el desempleo, empujando empresas externas
- Crear Ideas de evolución
- Aumentar el personal de la planta
- Ejecutar metodologías Agile (Scrum, Lean, PM)

1. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

Durante muchos años en el mercado se ha visto un balance de trabajo donde se prefiere pagar a proveedores para la prestación de un servicio, con el fin de proporcionar efectividad y calidad en la entrega de productos, el marketing es uno de los valores que hace una empresa emprendedora, por eso cuando hablamos de servicios de marketing en TI estamos hablando de un grupo emprendedor que prestara servicios a distintas compañías del mercado para ayudar a emprender de forma fácil y sencilla como proveedor de servicios.

El cliente principal para este proyecto son las empresas que están surgiendo desde 0 debidamente enfocadas a las TI, estableciendo un pequeño grupo de ingenieros que se encargaran de hacer consultorías y implementaciones de proyectos de TI de forma externa, es decir:

Tenemos una empresa que quiere implementar un proyecto de TI a un bajo costo con acuerdos de servicio de calidad, en ese caso asumimos el proyecto y lo ejecutamos en distintas fases, se asegura el cumplimiento y la eficacia en un ámbito empresarial

Esto se hace con el fin de emplear personas con disponibilidad de medio tiempo que se puedan enfocar en resolver los proyectos que plantean las empresas en un sector tecnológico.

Vemos este proyecto viable por los diferentes acuerdos de servicios (SLA) que se ofrecen entre tiempo calidad y eficacia en el mercado.

1.2 Escoja un modelo de negocio de ventas por Internet y responda estas preguntas:

Modelo E-Learning

1.2.1 Como captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

El modelo E-Learning nos permite captar clientes por medio de asesorías en internet, el producto relacionado a nuestro proyecto en TI es una banda muy amplia para desplegar un catalogo de servicios y asesorías de productos TI, se logra cautivar el cliente cuando se ofrece una respuesta oportuna a la necesidad que plantea, entonces lo primordial es ofrecerle al cliente un curso gratuito sobre el tema que desea interpretar y ofrecer la asesoría para aclarar las dudas del cliente.

1.2.2 Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Las alternativas que se le ofrece al cliente son totalmente sin animo de lucro, es decir no tendrán un costo para la persona la cual puede obtener como beneficio el entendimiento de un tema basado en un curso gratuito sobre el tema que desea entender, por otra parte estas opciones le permiten al cliente escoger entre diferentes cosas propuestas por la compañía asesorados por un empleado con alta experiencia en el tema.

1.2.3 Como cerrara la venta por Internet y cuales podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

El modelo que establecemos esta enfocado a la eficiencia y seguridad que se puede brindar al comprar un producto por internet,

Ejemplo: una persona se quiere asesorar en armar una computadora con los mejores elementos, nuestro catalogo de costos y servicios establece el precio de cada pieza por unidad, pero al momento de realizar la compra la empresa realiza un descuento de las piezas que estén por semana en promoción, es decir el día de hoy la persona compro una maquina con nuestra compañía que se encontraba en 50% de descuento y accedió a una de las mejores maquinas que se pueden armar, se maneja el pago contra entrega o por deposito a una cuenta bancaria, el producto debe estar previamente apartado y se cerrara el negocio estableciendo el vinculo con el cliente y tomando algunos datos personales que son registrados y validados en nuestra pagina web.

2. MODELO DE NEGOCIO

Somos una empresa dispuesta a entregar la milla extra en cada proyecto, donde te mostraremos en nuestras instalaciones proyectos de TI satisfactorio, el cual se trabajara con dos meses de prueba en donde la empresa que contrata la nuestra decide si continuar con nuestros servicios o trabajar en un producto nuevo el cual le permita a la empresa avanzar, cabe resaltar que cuando hablamos de prueba estamos hablando de algo sin ánimo de lucro, una vez la empresa decide continuar se despliega el catálogo de costos y servicios de nuestra empresa. Una vez terminado el proyecto se brindará asistencia de nuestro equipo especializado para el manejo y control de proyectos individual y público que se implementa.

3. INNOVACION SOSTENIBLE

Producto o servicio, ¿El producto tiene un ecodiseño?

El Modelo de negocio establecido sobre marketing de TI ofrece un servicio de tecnología a compañías que pueden trabajar con la temática ecológica, en esta caso nos acoplamos a las normas ecológicas que establezcan una infraestructura que mantenga protocolos en el medio ambiente, reduciendo costos y reutilizando material que fue previamente instalado.

Usa eficientemente el Agua?

En este caso el agua no seria uno de las materias primas a usar debido a que se implementara tecnología en un campus o empresa que esta empezando en el ámbito corporativo.

Como reduce el consumo de energía y que equipos se utilizan?

Al momento de ejecutar un proyecto se evalúa cada punto de energía, cuando nos referimos a implementación de elementos tecnológicos se trata de hacer énfasis en el ahorro y el aseguramiento de equipos, para ello todos los dispositivos estarán conectados a una UPS, que sería un sistema de alimentación interrumpida, la cual consiste en mantener energía ahorrada para que en caso de que los servicios de energía estén caídos esta mantenga por horas la funcionalidad de los dispositivos conectados a la red de energía de las empresas.

Por otro lado los equipos que se manejarán son equipos tecnológicos de cómputo asesorados por una serie de ingenieros especializados en proyectos tecnológicos, equipos como Switches, PC, Routers, UPS, Firewall, UTP, Fibras etc..

¿Como reduce insumos?

En tecnología cuando nos referimos a insumo, hacemos referencia a un implemento que es de vital importancia, un insumo tecnológico son todos los implementos que mantengan un servicio estable, en este caso se reducen algunos insumos por que estamos trabajando sobre una empresa previamente diseñada, lo que se implementara estará sobre la base principal y se ejecutarán cambios de mejora, los elementos nunca dejarán de ser útiles, siempre tendrán un objetivo.

¿Utiliza químicos?

No utiliza químicos

¿Qué empaque o embalaje usa?

Los equipos estarán previamente empacados en cajas de cartón que pueden reutilizarse para otras cosas, y vienen debidamente embalados por un proveedor que puede ser cualquier compañía por ejemplo (Lenovo, HP... etc).

¿Ha medido su huella de carbón?

No hemos medido la huella de carbón debido al tipo de servicio que se está ofreciendo.

¿Cuál es el resultado?

En caso de llegar a implementarse una huella de carbón, se dejará documentado en las empresas que se implementen.

Es importante resaltar que cada proyecto se entrega documentado con sus respectivos SLA y KPI

¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca el medio ambiente?

Para nuestro proyecto generamos eco innovación tecnológica con implementos que previamente estaban instalados esto generara un ahorro y una capacidad de reducción de material, esto es viable por dos razones:

- Mejora el ambiente
- Reduce costos de mano de obra

¿Qué medio de transporte utiliza?

No se usaría un medio de transporte, debido a que nuestro producto es implementar proyectos de TI con marketing de innovación tecnología y se asignan los ingenieros para ello.

¿Qué materiales usa para las actividades de marketing?

Publicidad y Medios de comunicación como (Pagina Web y Redes sociales)para que la empresa pueda lograr grandes alcances, asesorías y estrategias digitales que pueden ayudar a abrir la perspectiva de las empresas.

4. ANÁLISIS DEL SECTOR

4.1 ESTRATEGIA OCÉANO AZUL

Realicemos las lecturas y para desarrollar esta actividad deben apoyarse con el recursos de "Ejercicio Océano"

1. Identifique quien es su competencia

Las empresas que identificamos como competencia son las empresas que proveen servicios de TI como: Sonda, Lenovo, Unisys a distintas compañías del mercado financiero o del mismo mercado tecnológico.

2. Defina las variables importantes para su idea de negocio

Variable de Valor: En este tipo de variable se reducen los costos de cara a nuestros clientes, incluyendo un valor agregado sin animo de lucro, ofrecemos a nuestras clientes un tiempo determinado de prueba para emplear nuestros servicios de TI

Capacitacion: Se establecera un modelo de capacitacion para nuestros empleados y clientes para que conozcan el producto.

Reduccion de Costos: El Proyecto provee a sus clientes la seguridad de implementar tecnologias a un bajo costo con una buena calidad.

Remodelacion: el servicio que ofrecemos provee a las empresas el valor agregado para remodelar sus instalaciones y su infraestructura tecnologica, permitiendo asi la innovacion de nuevas tecnologias.

3. Dele un valor de (1 a 5)

VARIABLES	DESCRIPCION	VALOR
Variable de valor	Incrementar planes de mejora continua con Scrum	5
Capacitacion:	Implementar Yellow Belt	5
Reduccion de Costos	Reducir la cantidad de compras en dispositivos	4
Remodelacion:	Remodelar los dispositivos cada 4 años	3

4. Desarrolle la estrategia con su explicación de (incrementar, reducir, eliminar o mantener)

Desarrolle estrategias claras con respecto a las variables importante que van a diferenciarlo con su competencia:

La estrategia principal de este modelo es incrementar la capacidad de contratación de personal en planta para trabajar en el servicio de TI, Los proyectos deben estar evaluados sobre reducción de costos a mayor calidad, con esto se pretende contribuir con nuevas estrategias que nos permitan mantener una buena antiestructura tecnología en una empresa de cualquier sector.

4.2 ANÁLISIS DE PORTER

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

Implementar proyectos de Marketing ofreciendo el catalogo de servicios de nuestra área, los proyectos tecnológicos deben estar acreditados por las mismas empresas y auditados externamente.

Implementar proyectos que le permitan vender a la empresa de manera virtual asesorando de manera practica con atención por medio de redes sociales y pagina web

Crear estrategias con los clientes ofreciendo el proyecto a bajo costo con posibilidades de implantación definitiva con un tiempo determinado de prueba teniendo en cuenta los niveles de acuerdo de servicio por prioridad.

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES.

Crear alianzas con proveedores externos como DELL o Cisco para implementar nuevos dispositivos en las compañías de alta calidad.

Ampliación de cartera monetaria, nos encargaremos de asegurar a las empresas con mejor tecnología al mejor costo posible, reutilizando material que previamente estaba instalado en la infraestructura tecnológica

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.

En este punto tendremos en cuenta que nuestro proyecto debe estar previamente aprobado por las empresas, dicho producto es sin animo de lucro, se vende la idea y se implementa, la idea de implementa soluciones tecnológicas seria nuestro producto:

Tener en cuenta que el producto puede variar según la necesidad, puede ir desde:

Implementación de cableado estructurado, Ideas de mejora a nivel de métricas, trabajos de implementación, configuración y innovación.

Hasta:

Creación de áreas de IT con personal contratado, capacitaciones de infraestructura local, implementación de data centers y configuraciones avanzadas de dispositivos.

Una de las amenazas que se encuentran activas es que otro proveedor de servicios implemente un proyecto con la idea que se está planteando por parte de nuestra empresa.

AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES.

Invertir gran parte del trabajo en el marketing tecnológico de la empresa, ser promotores de la idea y ponerla por encima de distintas empresas que ofrecen servicios del mismo tipo

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES.

En este punto vamos a ofrecer desarrollo innovador para que los proyectos a implementar tengan como base el control y la eficiencia, con métricas y SLA medibles.

“Lo que no se mide no se controla y lo que no se controla no se mejora”

5. MARKETING MIX

5.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTOS PARA CLIENTES:

Núcleo: El producto que se ofrecerá va orientado a empresas que están comenzando, así mismo la asesoría a personas naturales para emprender con tecnología, brindamos soporte tanto como a empresas y personas naturales.

Calidad: La calidad del servicio está orientada a los SLA (Service Level Agreement) los cuales tienen un tiempo de respuesta dependiendo las prioridades y se ofrece un catálogo de servicios.

Envase: El producto es intangible, no puede ser tocado, pero si nos referimos a los periféricos y soporte podemos manejar cajas de cartón biodegradables con nuestra marca y logo.

Diseño: Ira empacado de forma cuadrada cubiertos por icopor para evitar daños en los envíos de los dispositivos a las empresas como pueden ser servidores o equipos.

Servicio: Consultorías, Soporte, Marketing TI.

5.1.1 PORTAFOLIO

¿Quiénes Somos?

CompusystemJD es una empresa que se encarga de asesorías de TI y prestación de servicios de soporte a empresas tecnológicas, ,asesoramos para compras de equipos Gamer y periféricos, Sobre prryetos tecnologicos, consultorias y te ayudamos a armar tu proyecto de marketing tecnologico en plataformas digitales.

Como puedo pagar:

- Tarjeta de Crédito o Débito: Pagos** de tarjeta crédito o debito a nuestra cuenta bancaria, dependiendo el servicio, si el servicio es para contratación por terceros se debe depositar por nomina a nuestra cuenta de empleados, si es un servicio particular de asesoría se debe hacer por medio de nuestra cuenta empresarial y si es por venta de algún producto se debe realizar a la cuenta de la empresa.
- Tranferencias a nequi:** Las transferencias se deben hacer a nuestras cuentas corporativas de las plataformas Nequi, Daviplata o Multibanca Colpatría.
- PSE :** Las transferencias se deben hacer a nuestras cuentas corporativas de las plataformas Nequi, Daviplata o Multibanca Colpatría.

¿Quiénes somos ?
CompusystemJD es una empresa que se encarga de asesorías de TI y prestación de servicios de soporte a empresas tecnológicas, asesoramos para compras de equipos Gamer y periféricos, Sobre prryetos tecnologicos, consultorias y te ayudamos a armar tu proyecto de marketing tecnologico en plataformas digitales

METODO DE PAGO

¿Como puedo pagar ?

- Tarjeta Credito o Debito
- Transferencias a Nequi, Daviplata, Multibanca Colpatría a nuestra cuenta
- Pago por PSE a nuestra cuentas Nequi, Daviplata Multibanca Colpatría.

Para mas informacion siguenos en Instagram o WhatsApp

 **CompusystemJD**
 **+57 3195949247**




5.2 ESTRATEGIA DE PRECIOS

Estrategia	Producto	Valor
Gaming	Gaming Hardware	Desde 3 millones hasta 6 millones
IT Projects	<ol style="list-style-type: none"> 1. Infraestructura 2. Desarrollo de Software 3. Aanalitica de datos 	Depende del tiempo estimado del proyecto
IT Support	Soporte remoto o en sitio	Consulta desde 90 mil y reparaciones desde 150 hasta 170
Consultoria	Marketing IT	Depende del tiempo estimado del proyecto

5.3 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Actualmente nuestro proyecto ya esta en distribucion pero se hizo por medio de publicidad de Instagram, se le entrego al cliente la seguridad de nuestra pagina y nustra atencion ha sido 24/7

5.4 ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

Comentar por medio de las redes sociales eventos que puedan beneficiar a nuestros clientes, asi mismo informar los horarios en los que se mantendran las promociones y distribuir la informacion por medio de nuestro WhatsApp

6. DESAROLLO DE LA MARCA

Nombre de la Idea: CompusystemJD		
Pasos	Objetivos	Resultado
<p>Diagnostico del mercado: Actualmente las empresas se encuentran con una problemática de gran impacto debido a que todos están trabajando desde casa y no tienen un proveedor que brinde servicios de soporte en casa.</p>	Sector:	Público y privado
	Competencia:	IBM, COMPUMAX, Sonda, Lenovo
	Alternativas:	Alto rendimiento de productividad
	Arquetipo de Marca:	Estratégica
	Percepción de la Marca de la competencia:	Son marcas que llevan en el mercado mas de 25 años brindando distintos tipos de asistencia tecnológica pero que han perdido credibilidad por su falta de compromiso
Posicionamiento	Top of Mind:	IBM
	Top of Heart	Lenovo
Realidad de la Marca	Traducir la propuesta de valor en la marca:	Ofrecemos un rendimiento y compromiso al cliente de cara al servicio con SLA y KPI
Estrategia de comunicación:	Desarrolle estrategias continuas para la introducción de la marca al mercado, que estén ligadas a mediación tecnológica y de redes sociales	<p>Pasos para implementar la marca:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Crear el logo y ponerlo en el Instagram 2. Abrir Instagram y seguir a las personas cercanas 3. Implementar Facebook y WhatsApp 4. Mantenerse activo en las redes sociales 5. Mostrar al cliente avances de proyectos

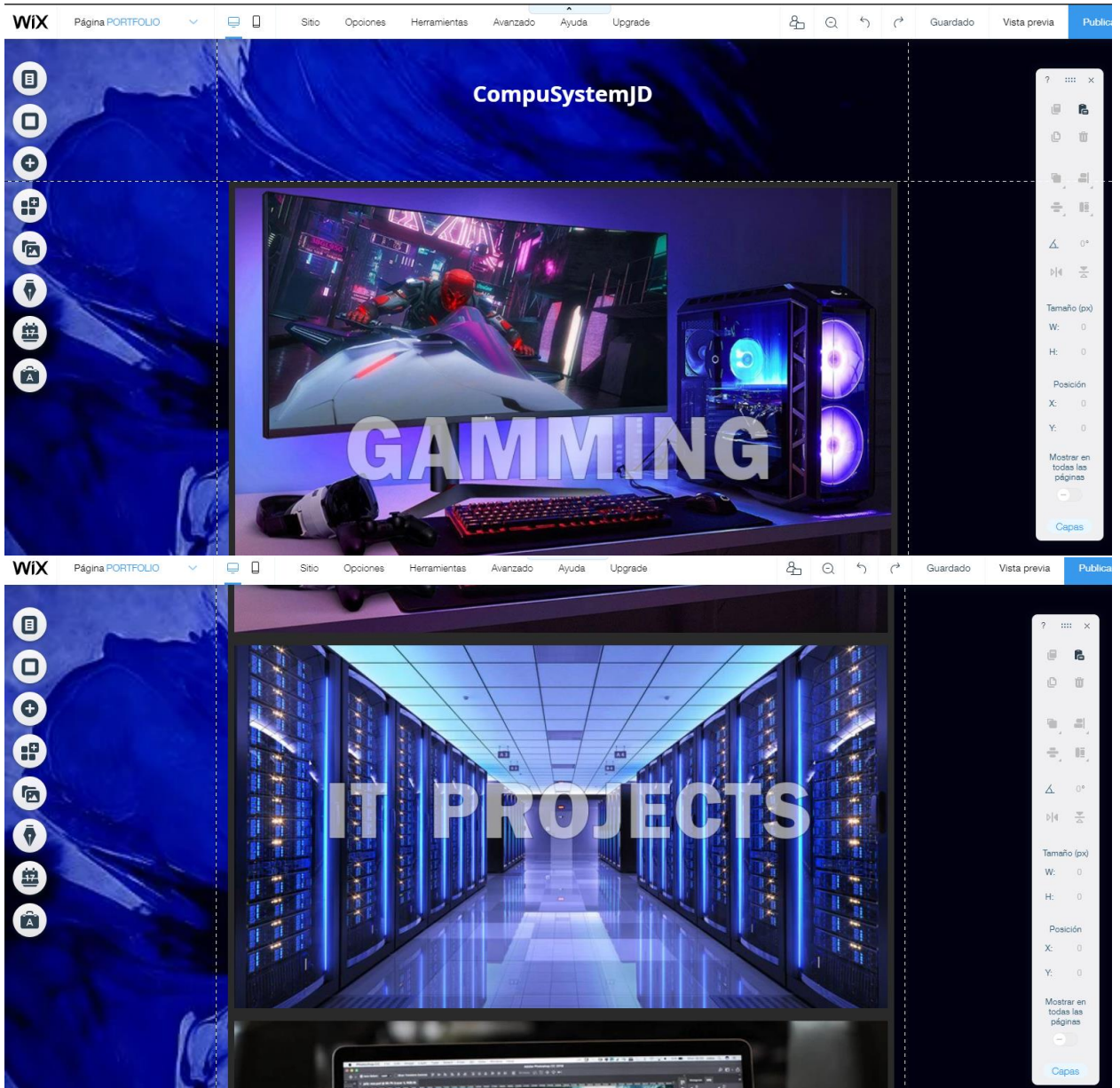
Logo:

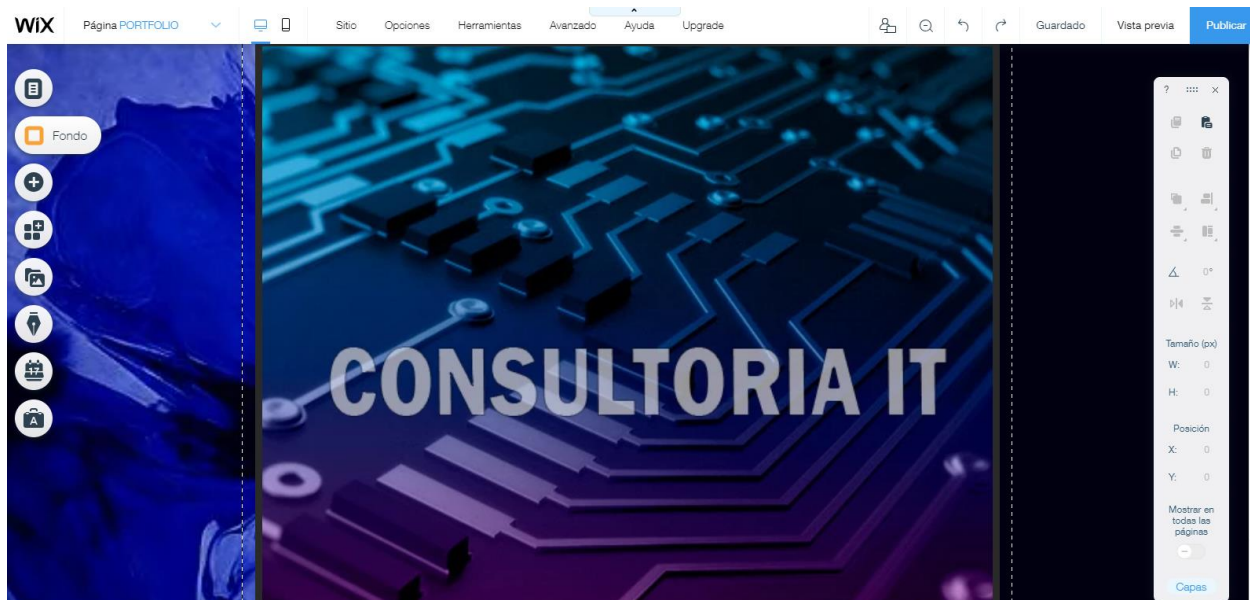
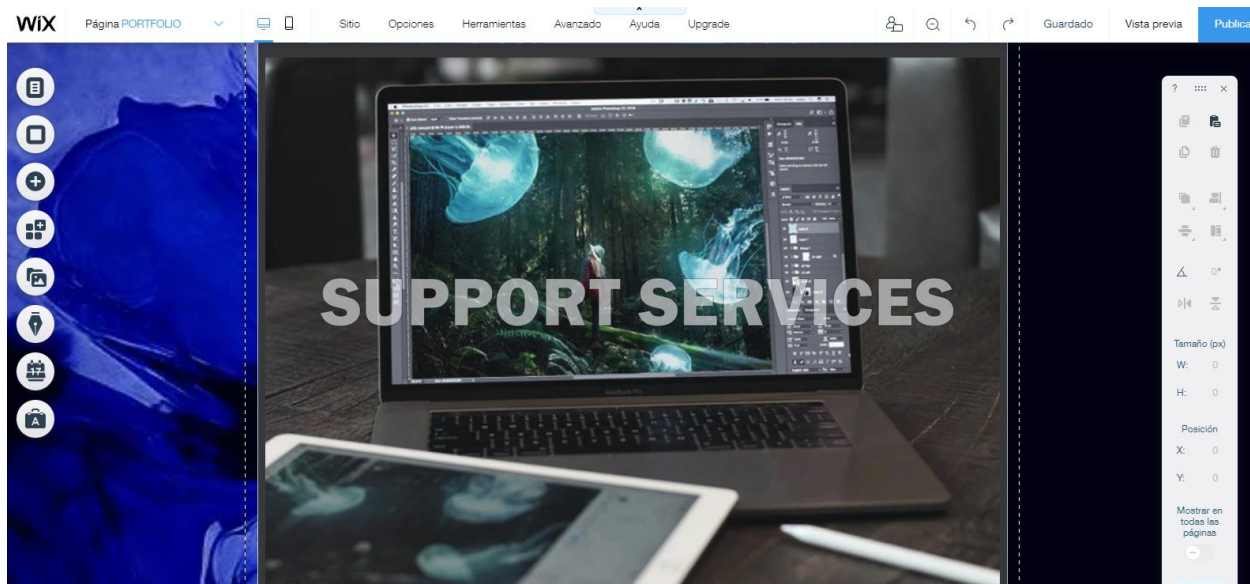


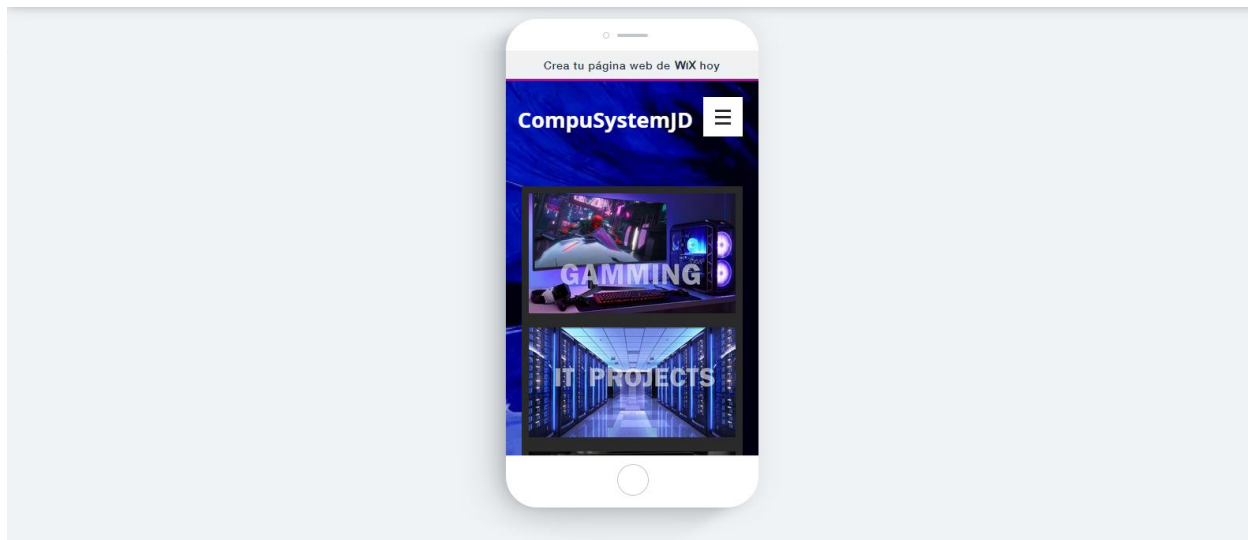
7. ESTRATEGIA DE MARKETING

Url: <https://barcarios.wixsite.com/compusystemjd>

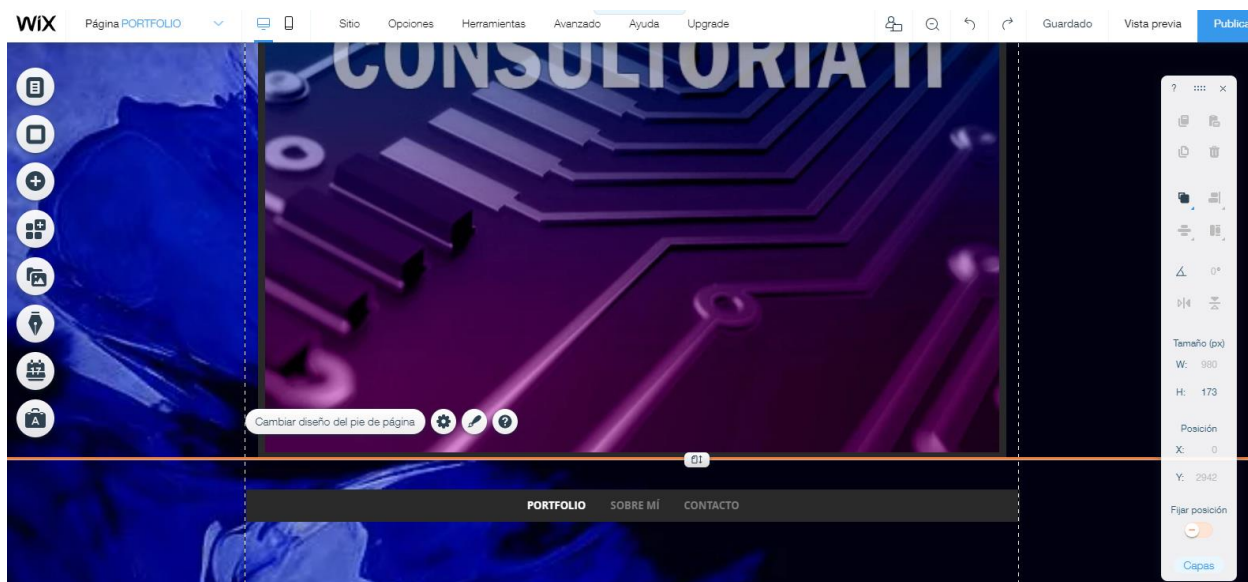
Portafolio:



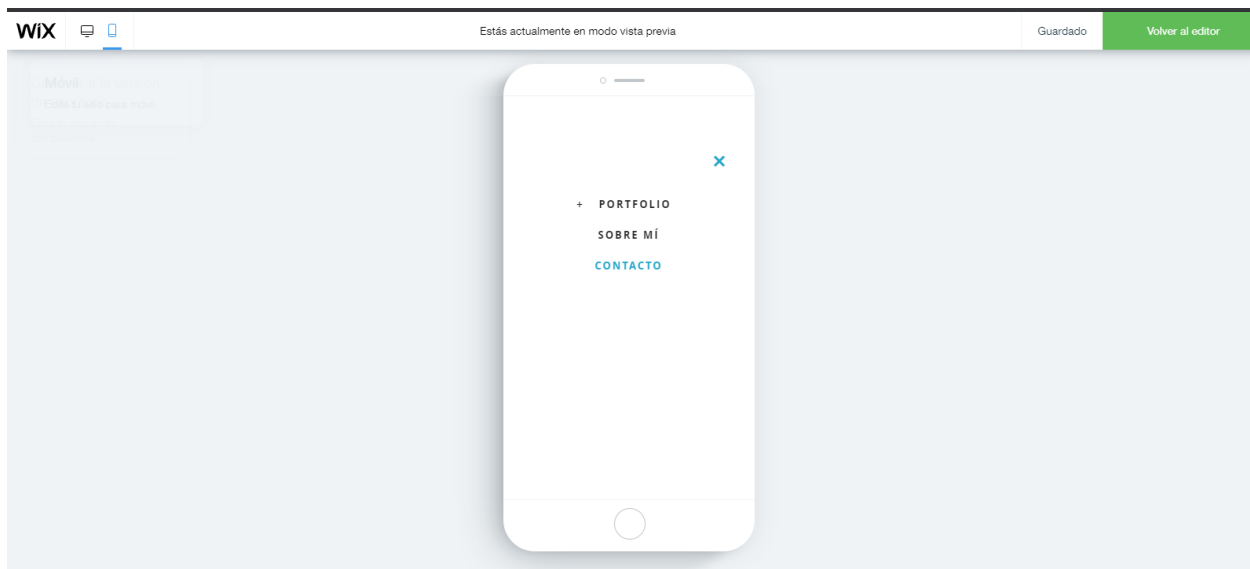




Menu:



En esta parte podras identificar de forma fácil nuestro catalogo de servicios, seleccionar uno de ellos y hacer parte de nuestra familia internauta.



Quienes somos:

The image shows a mobile view of a website page titled 'SOBRE MÍ' for 'COMPUSYSTEM JD'. The page features a circular graphic with a cartoon man in a suit standing next to a laptop, set against a purple and blue galaxy background. Below the graphic, the text reads: 'SOBRE MÍ', 'Hola Internautas, como CompusystemJD, una empresa encargada de brindar servicios de TI a compañías y personas naturales, con un amplio catalogo de servicios como'. The Wix editor interface is visible at the bottom, including a top navigation bar with 'WIX', 'Página SOBRE MÍ', and various tool icons. A left sidebar contains a vertical menu of icons. A right sidebar shows a 'Cambio de Fondo de Página' (Change Background) panel with settings for size (1583x202) and position. At the bottom, a dark navigation bar contains the links 'PORTFOLIO', 'SOBRE MÍ', and 'CONTACTO'.

WIX Página SOBRE MÍ Sitio Opciones Herramientas Avanzado Ayuda Upgrade Guardar Vista previa Publicar

Encabezado

SOBRE MÍ

Hola Internautas, como CompusystemJD, una empresa encargada de brindar servicios de TI a compañías y personas naturales, con un amplio catalogo de servicios como consultorias, proyectos,Gaming, y soporte tecnico,

Nos encontramos en bogota en la Clil67#119-15, atendemos de lunes a viernes de 7 am a 5pm y sabados de 7 am a 3 pm

Contactanos y conoce nuestro catalogo de servicios y acuerdos de pago.

Envianos tu CV si deseas trabajar con nosotros [Enviar CV](#)

Cambiar Fondo de Página

Tamaño (px)
W: 1583
Y: 202

Posición
X: 0
Y: 202

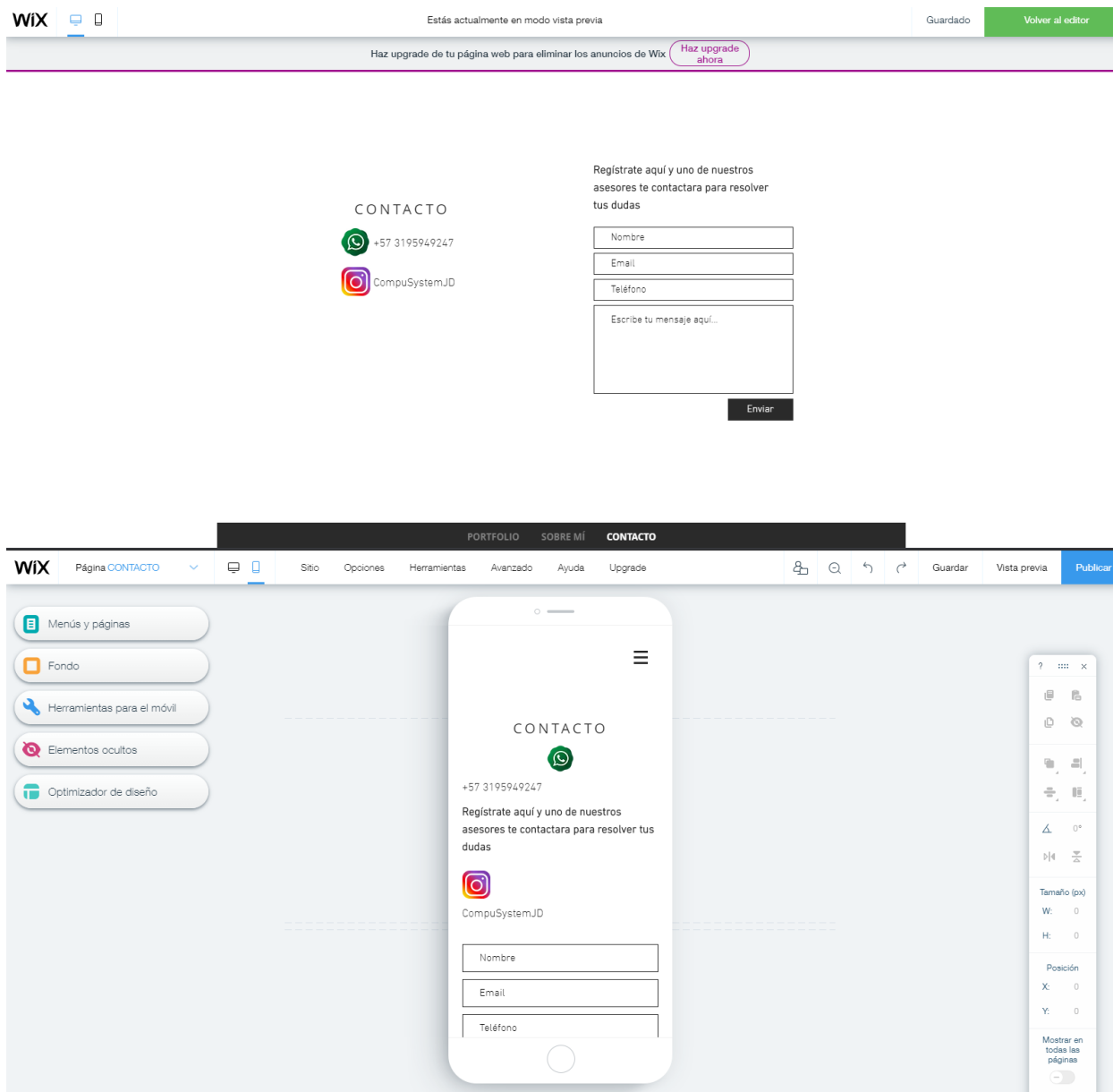
Mostrar en todas las páginas

Capas

PORTFOLIO **SOBRE MÍ** CONTACTO

En esta parte podras saber mas acerca de quienes somos y donde nos encontramos ubicados

Contacto:



En esta parte podremos ver nuestros medios de contacto de la pagina web

8. ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

Campañas creativas y divertidas:

La campaña que estamos promoviendo esta desde el mes de agosto con un 50% de descuento en todo tipo de soporte de computadores y instalación de Software.



Tenemos un canal de YouTube en el cual hacemos algunas transmisiones en vivo indicándole a los 3500 suscriptores algunos concursos y como pueden ganar algunos descuentos por medio de la página.

Canal: https://www.youtube.com/channel/UCJPBgosor7WgfynhYJZ2Gkw?view_as=subscriber

Crear una Historia:

CompusystemJD_ surge de una idea que se venia planteado en el 2020, esta idea tomo fuerza por medio de la pandemia debido a que bastantes personas necesitaban remodelar sus equipos ya que no cumplían con algunas características para cumplir con funciones básicas, así que Jose Luis decidio crear una pagina en Instagram a la cual se le dio una promoción por medio de Instagram y se obtuvieron seguidores, algunas otras personas escribían al WhatsApp solicitando alguna asesoría de compra de equipo.

El proyecto fue tomando fuerza y así mismo se amplio el catalogo de servicios ofrecidos, se extendió para trabajar como terceros en empresas del sector público de Bogotá, se logro tener algunos proyectos de implementación de infraestructura lógica y física y hoy en día regimos con un grupo de 8 personas que brindan ayuda a las personas por medio de las redes sociales.

Vincular pagina a Instagram:

Se vinculo el sitio web a Instagram para atraer mas público.

9. METRICAS CLAVE



Aumentamos el total de seguidores a 17 en menos de 1 semana de creada la pagina, la pagina aparece en sitios recomendados de Instagram.



Se obtuvieron 44 personas alcanzadas y 6 personas de las 44 ingresaron al perfil para conocer el contenido

Gasto en Captacion: $(30.000)/\text{Numero de Clientes Captados (44)} = 681.8181818181818$

$LTV > CACC = 100\%$

$CACC (30.000\$ + 682.000 \$) / 17 = 43.64000 \$$

$LTV (\text{Margen bruto por venta}) \times (\text{recurrencia})$

$742.000\$ * 25 \text{ Dias de trabajo} = 222.000\$ (\text{Diario})$

Según la metrica por seguidor podemos lograr obtener 1 cada 17 dia

9.1 ESTUDIO TECNICO I

Cuadrilla:

Somos CompusystemJD, una empresa encargada de brindar servicios de TI a compañías y personas naturales, con un amplio catálogo de servicios como consultorias, proyectos, Gaming, y soporte tecnico, siempre enfocados en el cliente, con mas de 5 años de servicios en diferentes compañías como lo son (BBVA, Colpatria, Claro, Etc..)

Nos encontramos en bogota en la ClI67#119-15, atendemos de lunes a viernes de 7 am a 5pm y sabados de 7 am a 3 pm

Contactanos para recibir una asesoría especializada y rápida, con ingenieros expertos en el proceso,

Contactanos al Whatsapp: 3195939248 o Siguenos en Instagram como: CompusystemJD_

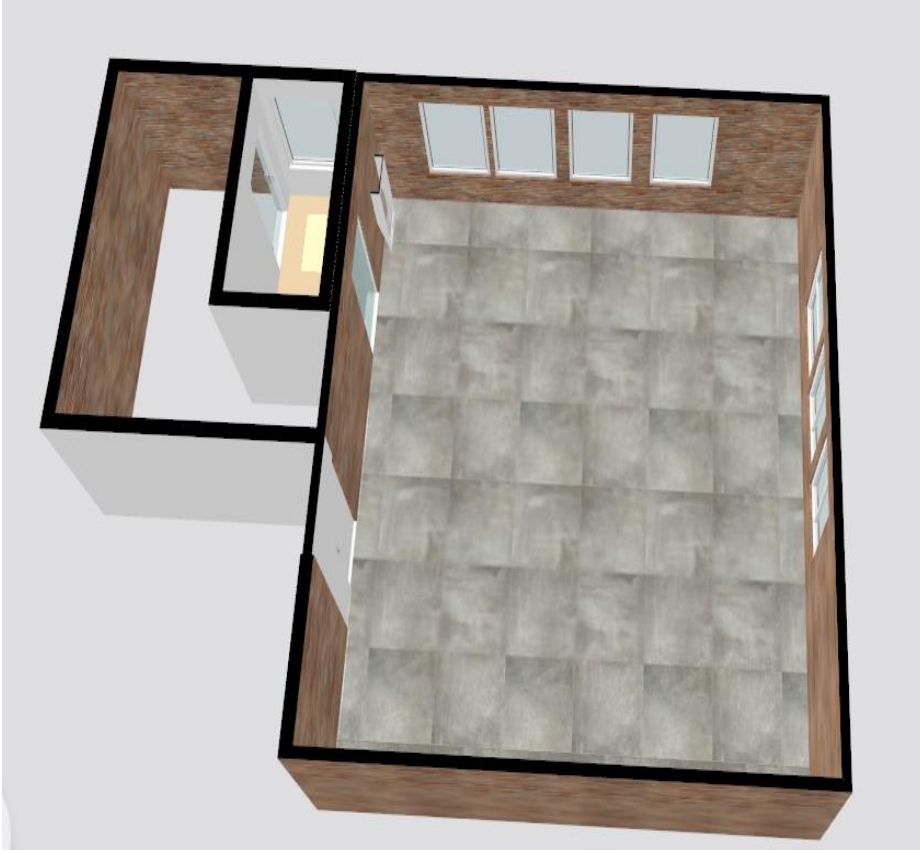
Estudio Tecnico:

Tipo De Activo	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos Tecnicos
Infraestructura	Lamparas led	9	450000	Lamparas led que permitan que los empleados tengan un area de trabajo iluminada
	Aire Acondicionado	4	2000000	Aire acondicionado para mantener los data center en una temperatura regulada y evitar posibles daños en los sistemas
	Racks	2	1600000	Racks de 6 espacios con extensor de bandejas
Maquinaria y Equipo	NA	NA	NA	NA
Equipos de Comunicación y Computadores	Computador Lenovo T495	50	3000000	Equipos de trabajo portatiles para eficiencia y movilidad
	Servidores de cambio de claves	2	3.049.000	Servidor Dell Power Edge t470 Intel para cambio de contraseñas de aplicativos de la empresa.
	Router	2	1.000.000	Router Cisco administrable para hacer configuracion basica de redes con protocolo EIGRP
	Switches	4	1565.000	Switches Cisco Administrables para enrutamiento de VLANs y configuracion basica de seguridad.
	Firewall	1	2.821.990	Dispositivo De Seguridad De Red /firewall Fortinet Fortigate, restriccion de puertos y paginas.
Muebles y Enseres	Muebles	9	670000	Escritorios en tipo L para cumplir con las normas de Seguridad y salud en el trabajo.
	Sillas	50	1000000	Sillas Steel Case para oficinas, con adaptores de postura.
Otros incluido herramientas	Atornillador	10	12000	Tipo pala o estrella
	Probadora de cables	3	50000	Probadora de cables marca Cisco
	Ponchadora	5	60000	Ponchadora de corte medio a presion
	Tester	2	120000	Tester generico de energia
Gastos pre-Operativos	NA	NA	NA	NA

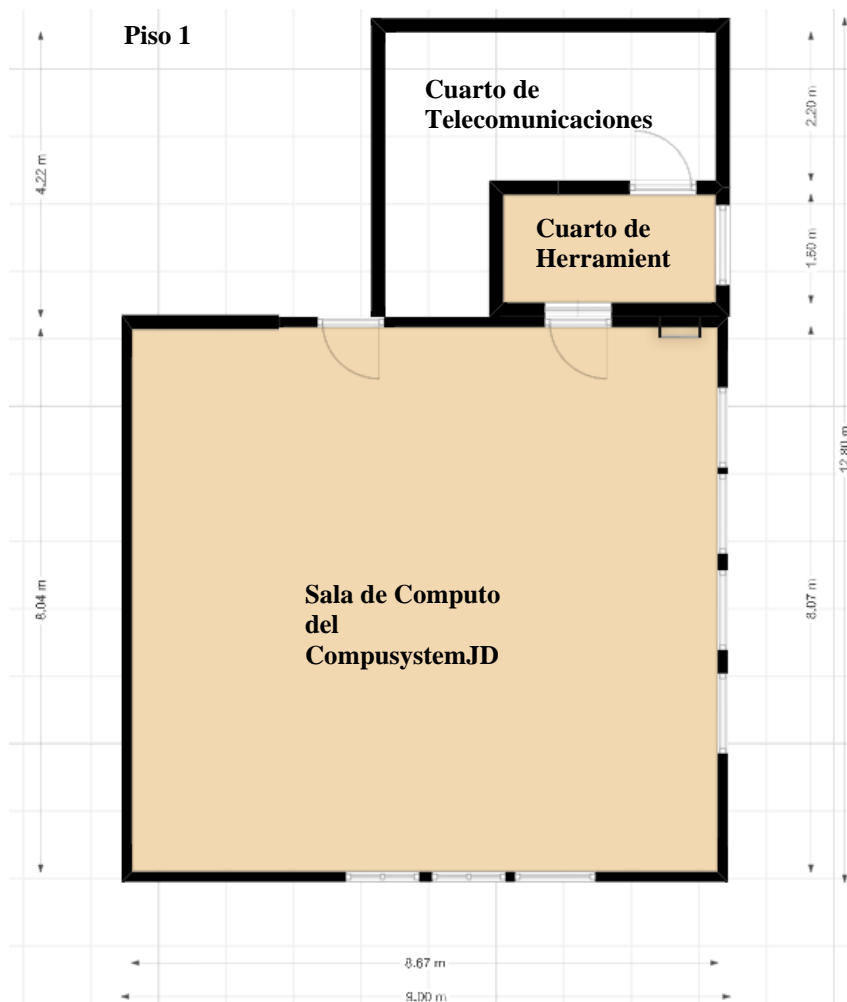
PLANOS:

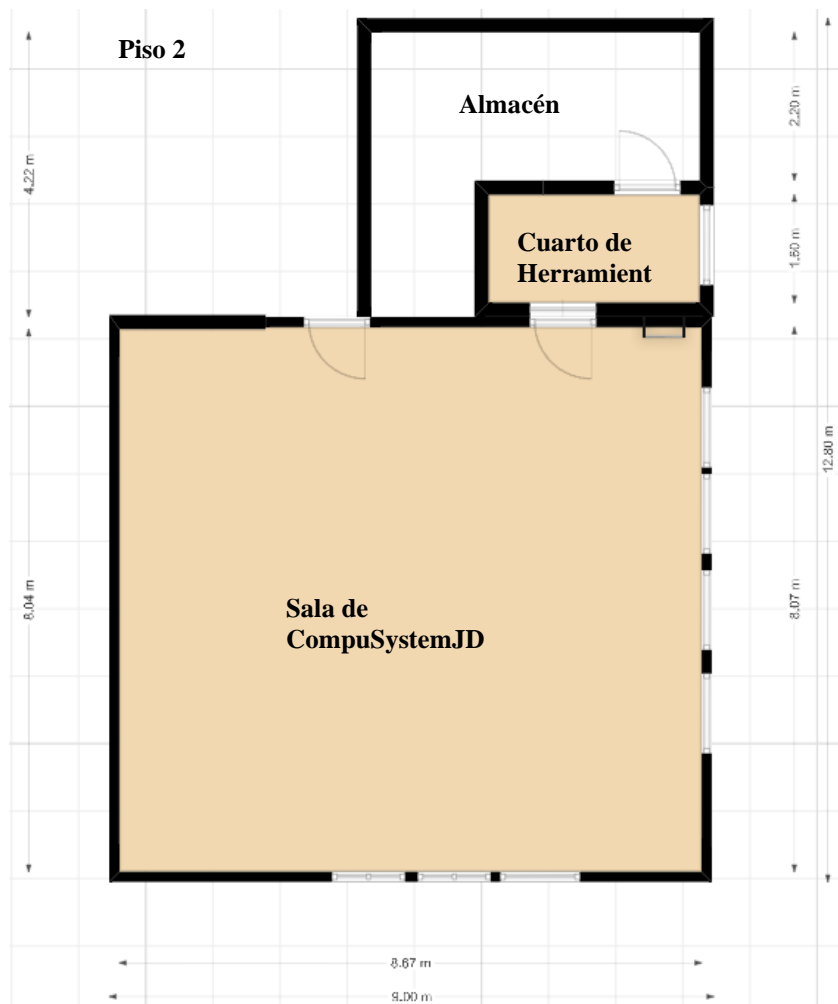
PLANO DE LA ESTRUCTURA



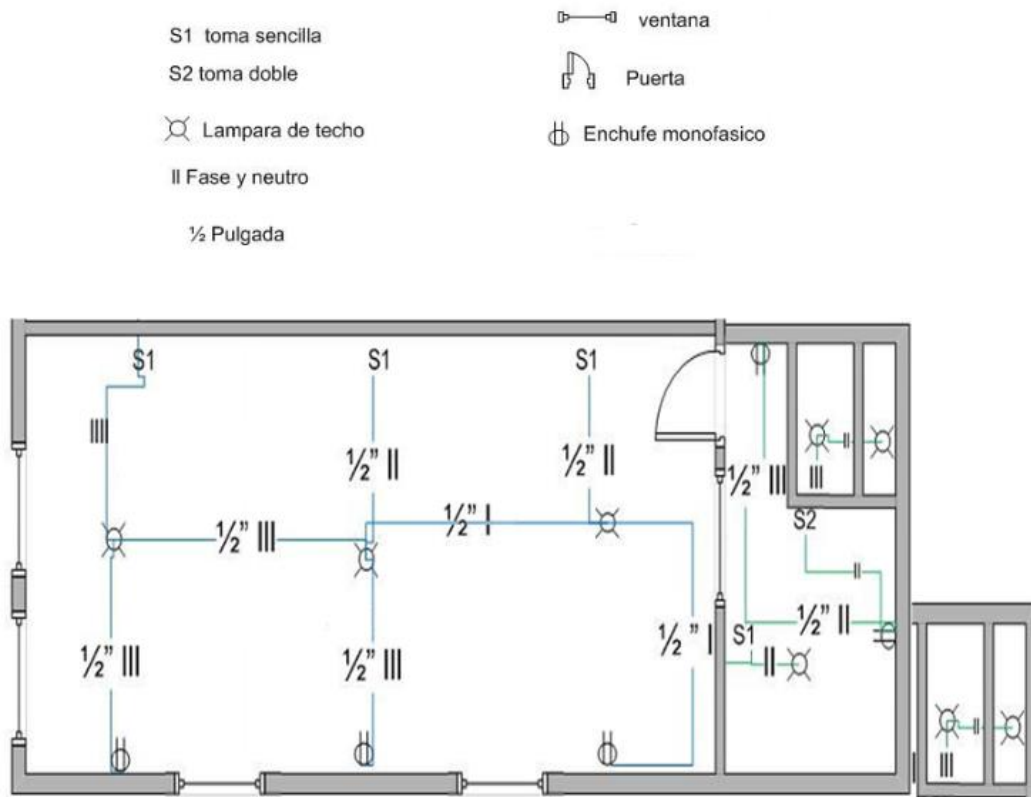




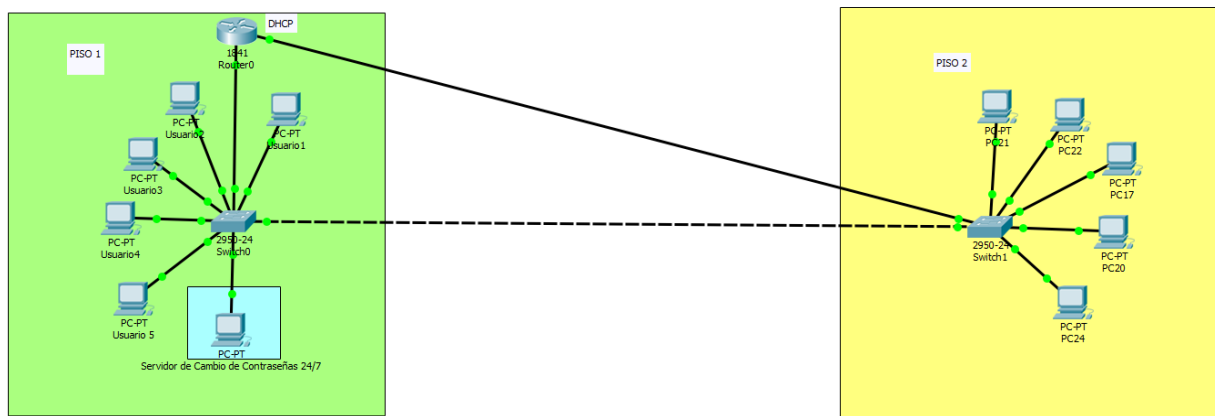




PLANO ELECTRICO

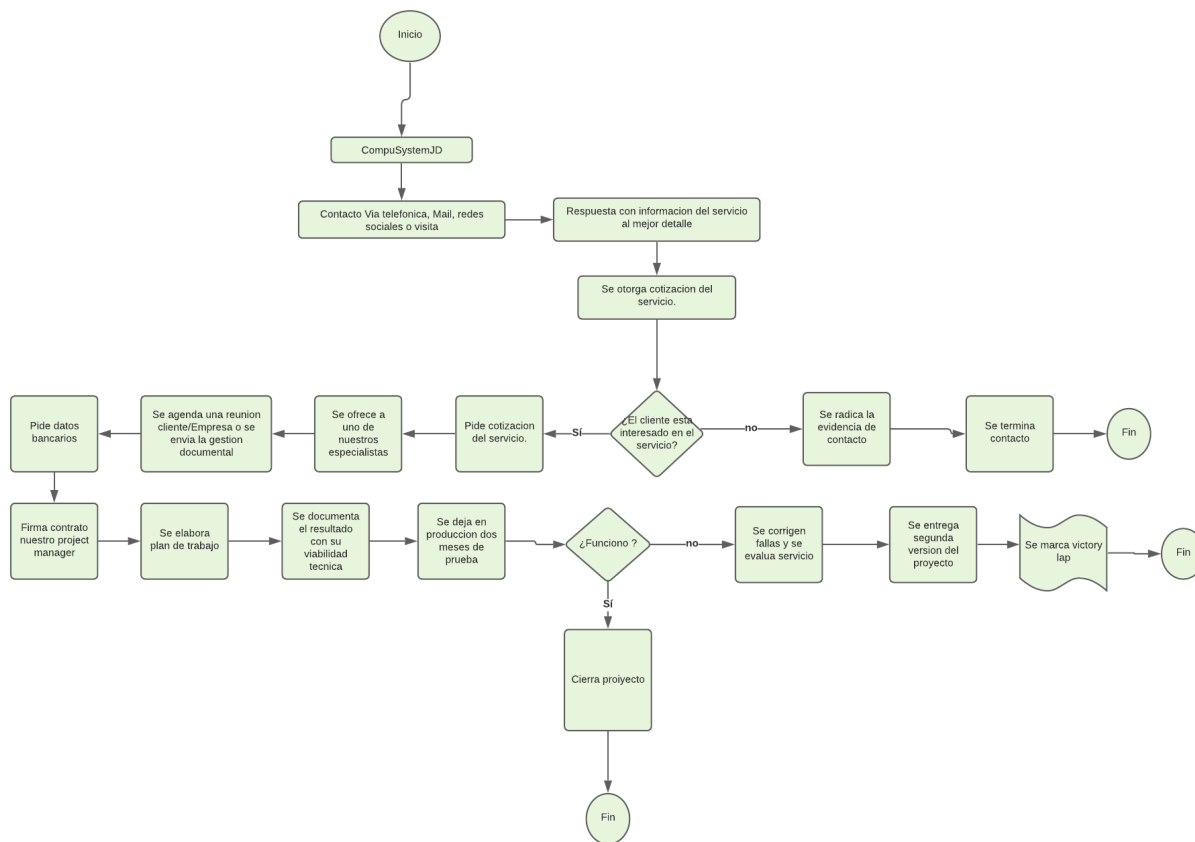


PLANO DE RED



9.2. ESTUDIO TECNICO II

Diagrama de flujo:



ESQUEMA:

Producto o servicio: Servicio tecnologico a empresas y personas

Unidades o productos: Proyectos tecnologicos, consultorias, asistencia y asesoria tecnologica

Actividades del proceso	Tiempo estimado de realizacion: (Minutos/Horas)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo.	Equipos, Maquinas que se utilizan Capacidad de produccion por maquinas (Cantidad de producto/Unidad de tiempo)
Curso Yellow Belt y Green Belt	48h	IT Project Specialist L2	4	Equipo de Capacitacion, se brindaran 4 certificaciones en esas 48 h a las personas de las empresas para tener gestion en los proyectos a implementar
Proyectos TI	1344h	IT Project Manager y Equipo de Transiciones	15	Equipo de Transiciones y proyectos: 15 Personas / 1344 h de trabajo.
Consultorias de TI	336 h	Consultor de TI	1	PC: 1 Persona / 336 h de trabajo
Asesorias de TI	8h	IT Analyst	5	WhatsApp Y Equipos de Computo: 5 PC c/u / 8 h de trabajo.
Gaming	8h	IT Analyst	12	Memoria Ram
				Tarjeta Grafica
				Mouse
				Teclado

9.3. ESTUDIO TECNICO III

Ficha Técnica:



CompuSystemeJD

1

1

2020-11-16

FICHA TECNICA DEL SERVICIO

A. NOMBRE DEL SERVICIO

Servicios Tecnologicos

B. OBJETIVO

Ofrecer servicios de marketing TI empresarial que nos permita mejorar la calidad de trabajo con objetivos Smart. una empresa encargada de brindar servicios de TI a compañías y personas naturales, con un amplio catalogo de servicios como consultorias, proyectos,Gaming, y soporte tecnico,

C. METODOLOGIA

Trabajamos con las siguientes metodologías que nos permiten ejecutar proyectos, Lean Smart, Scrum, PMP

D. DESCRIPCIÓN GENERAL

Durante muchos años en el mercado se ha visto un balance de trabajo donde se prefiere pagar a proveedores para la prestación de un servicio, con el fin de proporcionar efectividad y calidad en la entrega de productos, el marketing es uno de los valores que hace una empresa emprendedora, por eso cuando hablamos de servicios de marketing en TI estamos hablando de un grupo emprendedor que prestara servicios a distintas compañías del mercado para ayudar a emprender de forma fácil y sencilla como proveedor de servicios.

El cliente principal para este proyecto son las empresas que están surgiendo desde 0 debidamente enfocadas a las TI, estableciendo un pequeño grupo de ingenieros que se encargaran de hacer consultorías y implementaciones de proyectos de TI de forma externa, es decir:

Tenemos una empresa que quiere implementar un proyecto de TI a un bajo costo con acuerdos de servicio de calidad, en ese caso asumimos el proyecto y lo ejecutamos en distintas fases, se asegura el cumplimiento y la eficacia en un ámbito empresarial

Esto se hace con el fin de emplear personas con disponibilidad de medio tiempo que se puedan enfocar en resolver los proyectos que plantean las empresas en un sector tecnológico.

Vemos este proyecto viable por los diferentes acuerdos de servicios (SLA) que se ofrecen entre tiempo calidad y eficacia en el mercado.

D. DURACION

Somos una empresa que se caracteriza por la eficiencia de nuestro servicio, principalmente iniciamos con 2 meses donde se hace la viabilidad técnica y la ejecución, luego de ellos nos encargamos de completar el proceso documental en 2 meses después del proyecto, este tiempo es cuando termina la prueba en producción, en total de tiempo son 6 Meses

E. ENTREGABLES

Gestion Documental, Soporte TI, Certificacion Yellow Belt, Manuales de uso y Matriz de Escalacion

G. PERFIL DEL CLIENTE

Este servicio estara disponible para personas Naturales y Empresas que estan enfocadas al servicio al cliente por medio de las TI, cuando es una persona natural se le ofrecen asesorias de Gaming o de ensamble de equipos tecnologicos, pero cuando es una empresa dedicada a servicio al cliente le ofrecemos servicios de proyectos, soporte, consultoria, todos enfocados a un marketing corporativo.

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO

Dedicacion y Remuneracion: Horas extras
Nombre del Cargo: IT Manager, Project Manager, IT Analyst
Tipo de Contratacion: Prestacion de Servicios

Perfil Requerido: Tecnico o Tecnologo/Profesional con enfasis en conocimientos de gestion de proyectos, con atencion al cliente y 1 año de experincia brindando soporte tecnologico a empresas del sector.

Firma del responsable del servicio:

JEFE DE PRODUCCION

Nombre del Responsable del servicio

Jose Luis Betran

Firma: Jose Luis Beltran H.

10. LANZAMIENTO DE PRODUCTO MINIMO VIABLE

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
			
<p>El problema principal que intentamos resolver cuando hablamos de tecnología a nivel generar es poder hacer ayudar a personas naturales y empresas a surgir de manera tecnológica, sea con equipos Gamer o con proyectos gerenciales</p>	<p>Nuestro publico seran Empresas y Personas Naturales con la necesidad de tecnología como primera instancia</p>	<p>Para resolver los problemas de crecimiento en las empresas y de desarrollo de tecnología en las personas debemos crear estrategias para implementar el uso de nuestra tecnología, para ello ofrecemos asesorías a las personas y empresas para centrarnos nuestra idea y intentar llegar a un punto de angustia para implementación de proyectos.</p>	<p>Entender la necesidad de nuestros clientes principales, identificando los puntos mas débiles y reforzando gran parte de ellos, hacer sentir al cliente con la confianza para poder implementar los proyectos y poder trabajar en conjunto.</p>

Create your own at Storyboard That

Image Attributions:
4011102 (https://www.pexels.com/photo/city-sunset-water-skyline-4011102/) - Albert Fernandez - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed

4716548 (https://www.pexels.com/photo/drag-queen-in-dressing-room-4716548/) - cottonbro - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed

BIBLIOGRAFIA

Presentacion Pptx: <https://slidesgo.com/theme/e-learning>

5 fuerzas de porter <https://thepowermba.com/es/business/las-5-fuerzas-de-porter/>

5 fuerzas de porter revista ISSU

https://issuu.com/revista_1/docs/las5fuerzasdeporter_revistadigital