

# “PLAN DE NEGOCIO DE UNA MEGATIENDA EN LÍNEA CON SERVICIO DE ENTREGA”

Daniel Torbay Palacios<sup>1</sup>, Victor Celleri Suarez<sup>2</sup>, Victor Bastidas<sup>3</sup>

## RESUMEN

Existen tiendas en la ciudad a las cuales las personas deben acercarse para observar, elegir y comprar productos. Si no se encuentra el producto deseado, las personas gastan más tiempo y dinero buscándolo.

Vemos como una oportunidad el hacer más fácil y efectivo esta actividad y para esto crearemos un portal Web que contará con un servicio de compra y entrega que permita a las personas adquirir productos y recibirlos en el lugar que desean.

El proyecto es viable con una inversión inicial de \$25.000 recuperables en 1.8 años.

---

<sup>1</sup> Ingeniero en Computación especialización Sistemas Tecnológicos; email: [dtorbay@ecuanet.com](mailto:dtorbay@ecuanet.com)

<sup>2</sup> Ingeniero en Computación especialización Sistemas Tecnológicos; email: [ycelleri@ecuanet.com](mailto:ycelleri@ecuanet.com)

<sup>3</sup> Director de Tópico; Ingeniero en Electrónica; email: [bajiresa@hotmail.com](mailto:bajiresa@hotmail.com)

# **“BUSINESS PLAN OF AN ONLINE MEGASTORE WITH DELIVERY SERVICE”**

Daniel Torbay Palacios<sup>1</sup>, Victor Celleri Suarez<sup>2</sup>, Victor Bastidas<sup>3</sup>

## **RESUME**

Stores exist in the city which people must approach to observe, to choose and to buy products. If they do not find wished product they could waste more time and money looking for it.

We see as an opportunity to make this activity easier and effective so we create a Website that has a delivery service that allows the people to buy and receive them in the place they wish.

The project is viable with an initial investment of \$25.000 that will be recovered in 1.8 years.

---

<sup>1</sup> Ingeniero en Computación especialización Sistemas Tecnológicos; email: [dtorbay@ecuanet.com](mailto:dtorbay@ecuanet.com)

<sup>2</sup> Ingeniero en Computación especialización Sistemas Tecnológicos; email: [vcelleri@ecuanet.com](mailto:vcelleri@ecuanet.com)

<sup>3</sup> Director de Tópico; Ingeniero en Electrónica; email: [bajiresa@hotmail.com](mailto:bajiresa@hotmail.com)

# INTRODUCCIÓN

Las personas disfrutan y tienen necesidad de comprar productos útiles para ellos o para sus amigos y allegados.

Existe una cantidad de tiendas y centros comerciales en la ciudad a las cuales las personas concurren y deben invertir tiempo y dinero para acercarse a estas y observar, elegir y comprar un producto.

Actualmente más personas están dispuestas a efectuar sus compras a través de servicios en línea en vista de los beneficios que presta. Aprovechando esta oportunidad y la tecnología actual, crearemos un portal Web de comercialización de productos con servicio de entrega que trae como innovación la personalización de determinados productos.

# **CONTENIDO**

## **DEFINICIÓN DEL EMPRENDIMIENTO**

Nuestro emprendimiento se basa en la formación de una Megatienda en línea con servicio de entrega. Nuestro grupo empresarial tiene el nombre “Sorprendeme Corp”.

“Sorprendeme Corp” se dedicará a la búsqueda y puesta en marcha de oportunidades en la comercialización de productos a través de Internet. Generara ideas de proyectos de acuerdo a las necesidades detectadas en el comercio local, nacional y mundial.

La Megatienda contará con secciones de mayor interés para el público en general y cada una de ellas tendrá la magnitud de un portal de compras de productos de tal manera que la empresa en si será un conjunto de portales creados para solucionar o aprovechar problemas o necesidades para comprar productos.

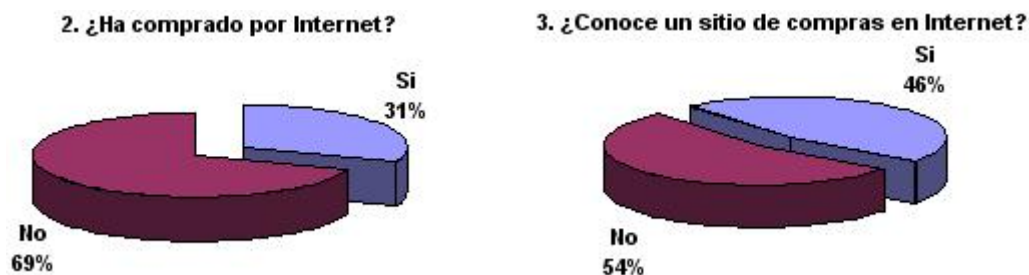
La empresa tiene como consigna que todos los portales creados deberán contar con un servicio de entrega.

El primer portal con el que iniciará la parte operativa será el de regalos con la innovación que pueden ser personalizados. Sorpréndeme tiene la siguiente dirección: URL [www.sorprendeme.com](http://www.sorprendeme.com).

## **FACTORES CLAVES DE ÉXITO**

- Satisfacción al comprar un producto de forma más fácil.
- Variedad de productos.
- Buen servicio.
- Calidad en los productos.

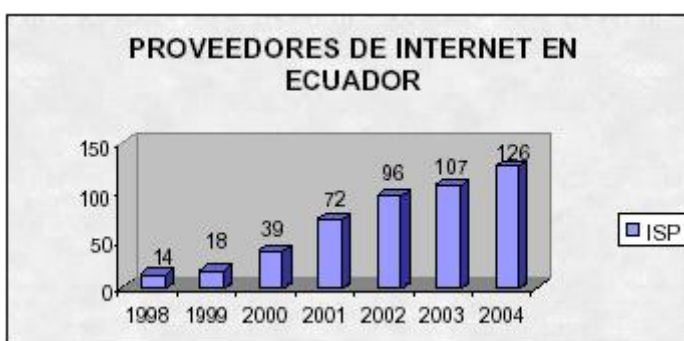
Ademas, según encuestas, aunque gran parte de las personas no han realizado compras en línea (casi nadie conocía lugares donde comprar) casi todas están totalmente dispuestas a realizarlas.



**Gráfico 1.1.** Factores Claves de éxito.

## ANÁLISIS DEL MERCADO

1. Según SENATEL, existen 126 empresas proveedoras de servicios de Internet a jun/2005.
2. Según diario El Universo del feb/2005, las tecnologías de banda ancha han acumulado 11.599 usuarios hasta el 2004 y 10% de este grupo se conecta a Internet desde sus hogares.
3. Según la Superintendencia de Bancos existe 1.128.104 tarje-habientes a jun/2005 de los cuales 356.390 en el Guayas y 556.356 en Pichincha.
4. Según la Superintendencia de Bancos el crecimiento de tarjeta-habientes fue del 23.13% entre jun/2004 y jun/2005.
5. Y en cuanto a investigación o búsqueda de productos según ForSeeResults en el mismo 2004, Internet es el segundo medio mas utilizado con 38% y las tiendas físicas con 41%.



**Gráfico 1.2.** Proveedores de Internet en Ecuador

La tabla a continuación presentada por la SENATEL, muestra la variación a través de los años del número de cuentas de Internet.

<b>Año</b>	<b>Cuentas personales Reportadas</b>	<b>Cuentas Corporativas Reportadas</b>	<b>Usuarios promedio de cuentas personales(3)</b>	<b>Usuarios promedio de cuentas corporativas(30)</b>	<b>Total Usuarios</b>
2004	108.169	11.599	324.507	347.970	672.477
2003	102.787	4.563	308.361	136.890	445.251
2002	94.164	6.499	282.492	194.970	477.462
2001	83.007	2.623	249.021	78.690	327.711

**Tabla 1.1.** Número de cuentas de Internet

## **PRODUCTO / SERVICIO**

Ofreceremos productos que estarán clasificados por categorías generales donde las más importantes son: Regalos, Electrónica y Computación, Software.

Cada categoría determinará un enlace en el sitio principal dicho enlace nos llevará a las páginas donde se detallan todos los productos que se tienen para esa categoría.

La primera categoría que se creará y que es la base del desarrollo del “prototipo” de este plan de negocios es la de regalos. En esta categoría ofreceremos todos los productos que puedan ser clasificados como regalos: flores, dulces, gorras con iniciales o nombres, llaveros con el logo de la nueva empresa, peluches con mensajes personalizados, jarros con imágenes impresas, etc.

Dependiendo del éxito de esta categoría y una revisión de las expectativas de mercado se deberá definir cual es la siguiente categoría de producto que nos conviene lanzar y el tiempo propicio para hacerlo.

## TECNOLOGÍA APLICADA

Se utilizará lenguaje PHP ya que nos facilita la programación de páginas Web dinámicas en combinación con el motor de base datos MySQL.

Creación de aplicaciones gráficas independientes del navegador, por medio de la combinación de PHP junto con otras herramientas como Java Script y Flash.

Java Script, para ciertas secciones puntuales donde su utilización es más útil y presta más facilidades.

Flash, para los módulos de personalización puesto que brinda mayor facilidad y versatilidad en el manejo de imágenes. El uso de estas herramientas permite crear ambientes interactivos y atractivos para los clientes.

## SOFTWARE POR CATEGORÍA

En este caso para el portal de regalos, el software creado nos permite escoger un objeto de una galería visualizarlo por pantalla y realizar modificaciones sobre el.

La ventana de personalización luce de la siguiente forma:



**Gráfico 1.3.** Pantalla de personalización de la tienda de regalos

En este caso se escogió el jarro para la personalización, se abrirá una nueva ventana que contiene el objeto escogido para personalizar y el software de personalización.



De esta forma el usuario vera reflejado en pantalla los cambios que efectúan sobre el objeto y tendrá una visión exacta de cómo quedara cuando este terminado.

## **ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO**

Inicialmente empezaremos a nivel local en la ciudad de Guayaquil.

Se ejecutará una prueba piloto para corregir errores y optimizar procesos, los clientes en este periodo serán personas que nosotros conocemos, como familiares, amigos y allegados.

Nuestros clientes generalmente serán las personas que cuentan con conexión a Internet desde su lugar de trabajo, se concluye según encuestas que un 45 % de nuestros clientes requerirán realizar sus pagos contra entrega.

En la venta se enfatizará:

- Buen y rápido servicio.
- Calidad en nuestros productos tanto en apariencia como en estado.



- Personal motivado y preparado para realizar la entrega y brindar un servicio de calidad.
- Se expresara en todos nuestros productos y sus empaques y en el personal de entrega la imagen y filosofía de nuestra empresa.

## **ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONOMICO**

Para la realización del emprendimiento se necesitan monto inicial de \$25.000. Entre los dos fundadores se dividirán en partes iguales un 60% de la empresa, y el 40% restante lo tendrá el socio capitalista, con el aporte del monto inicial.

Los emprendedores aportan con el desarrollo de la idea, puesta en marcha y control de las operaciones, valor que asciende a \$40.000.

Para el análisis financiero utilizaremos índices financieros como:

- Tasa Interna de Retorno (TIR), que es de 66% calculado en un periodo de 3 años.
- Valor Actual Neto de la Inversión (VAN), cuyo valor es de \$7.278.
- Periodo Real de Recuperación de la Inversión (PRR), resulta ser de 1.8 años.

Con estos valores podemos concluir que el proyecto es financieramente viable.

## **CONCLUSIONES**

Existe una buena disposición de las personas a realizar compras por Internet haciendo de esto un gran mercado, pero este mercado local aún no está completamente preparado y hay que esforzarse para hacer que pierdan el miedo a realizar transacciones electrónicas, y esto se logra haciendo que dichas transacciones sean seguras.

Que el Estado cree leyes que regulen el comercio electrónico, de tal manera que existan reglas claras a seguir y que se apliquen sanciones a quienes infrinjan dichas normas.

De parte de las empresas que realizan las transacciones electrónicas, una actualización constante en temas de seguridad con respecto al tema del manejo del dinero electrónico.

El uso de tecnologías de última generación para la creación de sistemas para estos negocios hace que sus procesos sean optimizados o agilizados.

El mercado laboral ecuatoriano se encuentra saturado. Se debe buscar la generación de nuevas fuentes de empleo que contrarresten la tasa de desempleo en el país. Las universidades deben orientar la creación de empresas rentables y de base tecnológica.

Las oportunidades de negocio si existen, se encuentran en nuestro entorno, esperando a ser descubiertas.

## **REFERENCIAS**

- a) S. Orrala, J. Pinto, "Creación de una consolidadora con un sistema logístico integral" (Tesis, Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas ICHE, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2002).
- b) [www.corpei.org](http://www.corpei.org). CORPEI, Guía práctica para la elaboración de una compañía.
- c) [www.supercias.gov.ec](http://www.supercias.gov.ec). Superintendencia de Compañías de Ecuador, desarrollo empresarial y mercado de valores.
- d) [www.supertel.gov.ec](http://www.supertel.gov.ec). SUPTEL, Superintendencia de Telecomunicaciones de Ecuador.
- e) [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com). Gestipolis, Datos y Estadísticas de negocios en línea.
- f) [www.entrepreneurship.com](http://www.entrepreneurship.com). Entrepreneurship, Portal de emprendedores.
- g) [www.soyentrepreneur.com](http://www.soyentrepreneur.com). SoyEntrepreneur, Portal de emprendedores
- h) Rodrigo Varela, "Innovación Empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas", Prentice Hall, Bogotá, Segunda Edición, Año 2001, 382 páginas.