



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA  
DEL LITORAL**  
**Facultad de Ingeniería en Electricidad y  
Computación**



**Tema:**

**Plan de negocios  
Producto “Easy Request” ventas al por mayor**

**Integrantes:**

**Luis Alexander Arévalo Freire<sup>1</sup>**

**Vilma Adelina Caicedo Rodríguez<sup>2</sup>**

**Joffre Roberto Jordán Escalante<sup>3</sup>**

**Karina Raquel Marchán Rumbea<sup>4</sup>**

**Ing. Lenín Freire Cobo<sup>5</sup>**

<sup>1</sup>Licenciado en Sistemas de Información 2004

<sup>2</sup>Licenciada en Sistemas de Información 2004

<sup>3</sup>Licenciado en Sistemas de Información 2004

<sup>4</sup>Licenciada en Sistemas de Información 2004

<sup>5</sup>Director de Tópico, Título de Pregrado: Ingeniero Eléctrico y Computación, ESPOL, Enero 1990. Título de Postgrado: Magíster en Sistemas de Información Gerencial, ESPOL, Enero 2000. Profesor de la ESPOL desde Mayo 1995

**Guayaquil-Ecuador**

**2004**

## **RESUMEN**

**DataWeb** es una empresa joven e innovadora que se establecerá en la ciudad de Guayaquil, con el propósito de prestar servicios tecnológicos que permitan la implementación del e-commerce por medio del Internet en el sector de las empresas grandes y medianas que se dedican al comercio al por mayor en mercados verticales.

El sitio Web está desarrollado con tecnologías ASP.NET y Visual Studio .NET, permitiendo el diseño y la implementación de páginas Web eficientes para este sector de empresas. La oportunidad es clara, pues no existen en la ciudad empresas que hayan desarrollado este producto.

DataWeb requiere de una inversión de \$14,000 de los cuales el grupo empresarial gestor aporta \$4,000 y busca un socio que aporte los \$10,000, con el propósito de no incurrir en obligaciones financieras. Sin embargo, de acuerdo con el análisis proyectado para tres años, la rentabilidad del proyecto, es del 12.17% mensual, considerando un endeudamiento de \$10,000 al 16% anual. Esta rentabilidad es muy superior a cualquier opción financiera existente en el mercado financiero actual. El proyecto cumpliendo el 4% del mercado, logra su punto de equilibrio.

## INTRODUCCIÓN

**DataWeb** una empresa joven, innovadora acepta el reto de desarrollar una aplicación Web llamada "**Easy Request**", una alternativa moderna para acercar los mercados y aplicar el **Direct Marketing**, el *un-dos, vende bien y entrega rápido*, capaz de captar la mayor porción del capital en giro de los clientes y frustrar la comercialización de la competencia.

Además **DataWeb**, ofrecerá el servicio de almacenamiento de páginas Web y de base de datos, llamado "hosting", para aquellas empresas que no tengan el capital de inversión de estos servicios, y para empresas grandes ofrecerá la implementación del sitio Web en su propio Server.

La finalidad de "**Easy Request**" es ofrecer un producto y un servicio a través del cual las empresas grandes y medianas que venden al por mayor productos en mercados verticales, puedan receptor directamente los pedidos hechos por sus clientes a través del Web para que éstos sean procesados y despachados tan pronto como reciban los datos de los pedidos.

**DataWeb** tiene el compromiso de mantener operativo los sitios virtuales de todos los clientes registrados, tal como lo hiciera un Proveedor de Servicio de Aplicación (A.S.P.).

# **CONTENIDO**

## **1. Necesidades.**

Luego de haber realizado la recopilación de información en las diferentes empresas comerciales al por mayor y entrevistado a diferentes grupos de personas hemos llegado a enumerar las siguientes necesidades.

### **1.1. Necesidades de las Empresas Comerciales al por Mayor.**

Las necesidades que las empresas de servicios suelen tener son las siguientes:

- ✓ Ser siempre líderes en tecnología.
- ✓ Tener una ventaja competitiva con respecto a otras empresas.
- ✓ Tener un e-commerce que permita tomar pedidos en línea de sus clientes.
- ✓ Revisar catálogos, datos técnicos, stock de los items, promociones, y mucho más a un bajo costo.

## 2. Solución y Beneficios.

### 2.1 Solución.

Debido al constante avance tecnológico y las necesidades de las empresas comerciales al por mayor, hemos desarrollado un innovador sistema de pedidos en línea, el cual ofrece un producto y un servicio a través del cual las empresas grandes y medianas que venden al por mayor productos en mercados verticales, puedan recibir directamente los pedidos hechos por sus clientes a través del Web para que éstos sean procesados y despachados tan pronto como reciban los datos de los pedidos.

Luego de haber analizado las necesidades anteriormente mencionadas y haber recopilado información de los aspectos relacionados con el pedido en línea, presentamos la siguiente solución:

Diseñar e Implementar un Sitio Web para Pedidos en Línea llamado **“Easy Request”**, el cual permitirá a cualquier persona poder consultar y realizar pedidos necesarios a través de Internet, facilitando su vida diaria.

Este sitio web permitirá a los clientes de las empresas comerciales al por mayor:

- ✓ Consultar las últimas promociones de los productos.
- ✓ Consultar los catálogos, stock y lista de precios de los productos.
- ✓ Procesar un pedido desde cualquier lugar a través del Internet.
- ✓ Bajar los pedidos realizados a cualquier dispositivo de almacenamiento.

## **2.2. Beneficios.**

Luego de haber planteado la solución para las necesidades de las empresas que mercadean al por mayor, podemos enumerar los siguientes beneficios que obtendrá con el Sitio Web:

Beneficios para las Empresas Comerciales al por Mayor:

- Ofrecer un sitio Web a sus clientes, con nuestro producto **“Easy Request”** ya instalado en forma segura y a bajo costo.
- Agilizar y dar eficiencia al proceso de recepción y procesamiento de pedidos.
- Ofrecer un moderno y funcional acceso de comercio para sus clientes.



- Establecer procesos automatizados para el mantenimiento de inventarios y catálogos de productos.
- Aumentar sus ventas y clientes.
- Bajar sus costos de comercialización.

### **3. Seguridad.**

“**Easy Request**” será un producto para el Web y debido a esto la información crítica que se maneje debe ser garantizada por DataWeb para la total confianza de los clientes a la hora de realizar sus transacciones.

Los principales aspectos que se implementarán son:

- Un sitio con certificados digitales de seguridad SSL (Secure Socket Layers).
- Base de Datos provista de datos encriptados gracias al manejador de SQL 2000.
- Módulo de personalizado que garantiza a los clientes finales así como a los administradores que la información pertenezca realmente a quien la accede.
- Login único para el acceso de los administradores de las respectivas empresas (administrador del sitio), así como para los clientes finales que las utilicen.

## **CONCLUSIONES**

Las Empresas Comerciales que venden al por Mayor, frente a los avances tecnológicos como es el "Internet", ven una alternativa moderna para acercar los mercados, y aplicar el **Direct Marketing**, el un-dos, vende bien y entrega rápido, capaz de captar la mayor porción del capital en giro de los clientes y frustrar la comercialización de la competencia.

En el desarrollo del sitio "**Easy Request**", nuestro propósito es cumplir con todas las expectativas planteadas a lo largo de este documento, por lo que en el siguiente material encontrara todas las pautas necesarias para la comprensión del mismo.

## **OBJETIVOS GENERALES**

- ✓ Establecer procesos automatizados para el mantenimiento de inventarios y catálogos de productos en el Internet, permitiendo de esta manera agilizar y dar eficiencia al proceso de recepción y procesamiento de pedidos, provocando el incremento de la ventas y de los clientes de las empresas que mercadean al por mayor.
- ✓ Crear un sitio Web que le permita a los clientes de las empresas al por mayor poder consultar las ultimas promociones, los catálogos, stock, datos técnicos y lista de precios de los

productos, como también procesar sus pedidos desde cualquier lugar a través del Internet.

- ✓ Ofrecer a las empresas comerciales al por mayor una ventaja competitiva en el mercado.

## **REFERENCIAS**

### **a) Libros**

1. Ingeniería Económica. Tercera Edición. McGraw-Hill, México, 1992
2. Innovación Empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas, Segunda Edición, Prentice Hall, Colombia, 2001
3. Creación Servicios Web XML para la plataforma Microsoft .NET, Primera Edición, McGraw-Hill, España, 2002
4. Ingeniería Económica, Décima Edición, Prentice Hall, México, 1998
5. Comercio electrónico, publicidad y marketing en Internet, Primera Edición, McGraw-Hill, España, 2001

---

Ing. Lenín Freire Cobo

**Director de Tesis**