PLAN DE NEGOCIO

IMPLANTACIÓN DE SOFTWARE ERP & CRM DE CODIGO ABIERTO

INTEGRANTES

Ing. Cristian Correa Morán

Ing. Marcos Samaniego Sanga

1. RESUMEN EJECUTIVO

Negocorpsa tiene como objetivo ofrecer a sus clientes una Solución de ERP (Enterprise Resource Planning) y CRM (Customer Relationship Management) integrado de Código Abierto, es decir, una Aplicación de Clase Mundial (World Class Application) a precios competitivos en el mercado, consiguiendo de esta manera que el cliente solo pague por el servicio ofrecido, más no, las costosas licencias por usuarios que cobran las empresas propietarias de ERP y CRM Comerciales. Las Soluciones de ERP y CRM que ofreceremos serán con openXpertya.

Nuestra clientela serán las Medianas y Grandes Empresas de Guayaquil cuya actividad económica sea Comercial y que necesiten un ERP o CRM; nosotros como Socio de Negocio de openXpertya le ayudaremos a probar el producto, también los clientes potenciales podrán descargar dicho software de Código Abierto en el portal del producto (www.openxpertya.org) y lo podrán instalar y probar en sus empresas.

Para dar a conocer nuestro servicio al mercado objetivo, ofreceremos presentaciones del ERP y CRM a nuestros clientes potenciales a los cuales llegaremos a través de visitas programadas, paralelamente haremos presentaciones en las Ferias de Computación y en Congresos ya sean de Aplicaciones Informáticas y Sistemas Operativos de Código Abierto u otros relacionados a Software.

Nuestros servicios con openXpertya son los siguientes: Implantación, capacitación, migración, soporte y mantenimiento de openXpertya. Las implantaciones dudaran 6 meses, dependiendo del número y la complejidad de los procesos de negocio de la empresa cliente.

Negocorpsa requiere de una inversión inicial de USD 42.000, para los activos tangibles e intangibles necesarios para la puesta en marcha del negocio. La proyección de ventas de este negocio se basa en, la realización de dos implantaciones al año.

El Análisis Financiero del proyecto en base a la proyección de ventas de tres años arroja un VAN de USD 127.488,76 y una Tasa Interna de Retorno 152.22% con una Tasa de Descuento de 20%. La TIR del proyecto es altamente atractiva para los inversionistas, bajo los supuestos de ventas pronosticados.

El tiempo de implementación de este negocio es de 3 meses que incluye, para la capacitación de los 2 profesionales de Negocorpsa en el exterior y el tiempo necesario para la búsqueda de los primeros clientes.

Las personas que conforman el Grupo Administrativo de Negocorpsa tienen la experiencia necesaria para iniciar el negocio, todos especialistas en sus áreas, mezclando los conocimientos administrativos y técnicos para llevar al éxito una empresa de Tecnología de Información.

El software libre es un fenómeno de creciente expansión, que en el futuro, cambiará la forma de comercializar las aplicaciones informáticas.

www.openxpertya.org