"SOFTWARE MANEJADOR DE DIRECCIONES DE CORREO ELECTRONICO"

AUTORES:

Vanessa Fernández Assán[1], Miriam Vega Ramírez[2], Lenin Freire[3]

[1] Egresada de Licenciada en Sistemas de Información 2004.
[2] Egresada de Licenciada en Sistemas de Información 2004.
[3] Director de Tópico. Master en Sistemas de Información 2000 ESPOL, Ingeniero en Electricidad y Computación, especialidad en computación 16 Noviembre 1990 ESPOL, Profesor de LSI-FIEC ESPOL.

RESUMEN

Versión español:

El plan de Negocio desarrollado por IdeasNet S.A. tiene como objetivo primordial el crecimiento de la empresa a través del desarrollo y comercialización del software MyCont de su propiedad.

IdeasNet S.A. al iniciar sus labores como empresa cuenta con un equipo gerencial el cual esta conformado por Miriam Vega Ramírez y Vanessa Fernández Assán.

El producto innovador MyCont, permitirá la administración de direcciones de correo sin depender de un sistema de correo específico y así poder tener todas las direcciones de correo en un solo lugar físico y con la seguridad de que si se posee un sistema de correo gratuito no se perderán las direcciones por no revisar el correo cada cierto tiempo.

English Version:

The plan of developed Business by IdeasNet S.A. it has the growth of the company through the development and commercialization of the MyCont software of their property like primordial objective.

IdeasNet S.A. upon beginning their works rely on a team the which this conformed by Miriam Vega Ramírez and Vanessa Fernández Assán.

The product innovative MyCont, will permit the administration of addresses of mail without relying on a system of specific mail and so could have all the addresses of mail in a solo physical place and with the security of that if a system of gratuitous mail is possessed won't be lost the addresses by not revising the mail each certain time.

INTRODUCCIÓN

IdeasNet S.A. es una empresa emprendedora buscará proveer un producto que brinde beneficio a personas que naveguen en la red, y utilicen Internet en su vida diaria o en su ambiente laboral pero que tengan como característica principal el manejo de varias cuentas de correo, y facilité las actividades a usuarios inexpertos.

Se aspira ofrecer un producto que resuelva la necesidad de manejar y administrar la libreta de direcciones de varias cuentas de correo electrónico desde un solo aplicativo, para lo cual, nuestra empresa a creado un producto que resuelva esta necesidad.

Hemos utilizado encuestas para la investigación de mercado ya que nos será de mucha ayuda para conocer las preferencias y tendencias; y de esta forma poder ingresar al mercado y tomar en cuenta los productos sustitutos que existen actualmente en el mercado.

CONTENIDO

1. Mercado

1.1 Análisis de la Industria

En nuestro medio el Internet y el uso de correo electrónico conllevan al uso de libreta de direcciones de correo para poder almacenar direcciones y no perder información de contactos que pueden ser muchas veces de gran importancia.
Los clientes se encuentran de alguna forma insatisfecha por que actualmente el mercado no brinda mayor facilidad y seguridad con respecto al manejo de direcciones.
Par poder medir de alguna manera la satisfacción del cliente en base a los sistemas actuales se realizaron encuestas sobre las características mas importantes que consideran los clientes al momento de utilizar la libreta de direcciones desde un sistema de correo cada uno brinda un manejador de direcciones con forma de manejo diferente.

1.2 Amenaza de entrada de competidores potenciales

Nuestros competidores indirectos son muchos, ya que existe una gran variedad de empresas que se dedican a la venta de Software. Sin embargo los productos sustitutos que brinda el mercado a través de correos electrónicos como son: Yahoo, Hotmail, Microsoft Exchange, Outlook cada uno permite guardar direcciones de correo pero no puede interactuar entre ellos o con otros sistemas cuentas de correo.

1.3 Poder de negociación de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores es relativamente bajo, ya que la mayoría de las empresas proveedores de Software a nivel nacional se dedica principalmente a la fabricación de productos tradicionales como son sistemas integrados o afines y otro de los proveedores es el Internet pero siempre de alguna forma no brindan la facilidad que brinda nuestro producto.

Pero se es consiente de que la tecnología avanza rápidamente y podrá existir empresas que incursionen en el mismo mercado en el cual nosotros nos proyectamos atacar. Por tal motivo estaremos en constante cambios para innovación del producto.

1.4 Poder de negociación de los compradores

El poder de negociación de los compradores va de la mano por el volumen de compra que estos realicen ya que se les otorgaran descuentos por mayo número de compra.

Nuestro producto es de uso individual o empresarial, así que es muy poco el beneficio que nuestros futuros clientes obtendrán si realizan compra individual, y quienes posiblemente tengan un poco de poder en negocias serian los que deseen adquirir el producto en un gran numero.

1.5 Amenaza de ingreso de productos sustitutos

MYCONT como manejador de direcciones de correo tiene como productos sustitutos que ofrecen de manera implícita el manejo de Agenda de direcciones de correo electrónico como son:

- Outlook.
- Sistemas gratuitos en Internet.
- Libreta de direcciones otorgado por Office.
- Agendas electrónicas o libro agenda.

1.5.1 Rivalidad entre competidores

En Ecuador existe una gran numero de productos que brindan calidad y tienen un reconocimiento en el mercado lo cual es un punto a favor de nuestra competencia, pero la mayoría cubren la necesidad de ofrecer el almacenamiento de direcciones de correo y no brindan una libreta de direcciones de fácil interacción y con ahorro de tiempo al momento de querer utilizarla o buscar una dirección de correo.

Los sistemas actuales que brinda el mercado están en constante cambio con respecto a la tecnología y satisfacción del cliente se hace necesario estar en constante actualización para satisfacer nuestro mercado y poder llegar a los clientes más exigentes.

1.6 Tamaño del Mercado y Tendencias

Guayaquil mueve aproximadamente el 80% del comercio exterior del país. La provincia del Guayas es el mayor complejo industrial ecuatoriano donde funcionan una amplia gama de empresas de distintas índoles.

Es muy importante recalcar el volumen de bienes y servicios que utiliza la provincia del Guayas, las fuentes de trabajo y ocupación de mano de obra que representan las actividades productivas y la transportación de carga aérea, terrestre, marítima y afines.

Guayaquil es un mercado que quiere ser ocupado por el empresario nacional que permanentemente comercializa sus productos provenientes de los sectores alimenticios, metalmecánica, electrodoméstico, textil, camaronero, entre otros que, en un número de 2,400[9] se encuentran agrupados en la Cámara de Industriales del Guayas así como en la Cámara de Comercio.

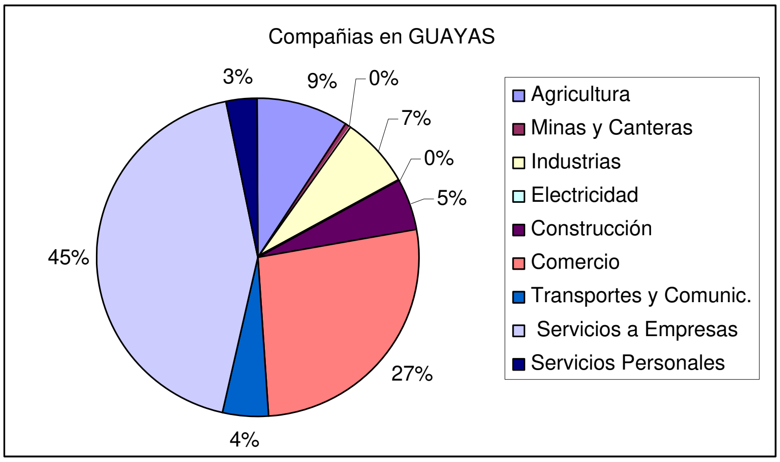
La Cámara de Comercio del Guayas posee 12,750 socios que se dedican a la importación, venta y distribución de una amplia gama de bienes y servicios para atender el mercado ya sea interno como externo.

La Pequeña Industria, a través de su Cámara, totaliza 8.000[10] afiliados que representan a los sectores, textil y confecciones, plásticos y calzado, farmacéutico, maderero, agroindustrial, alimenticio, ópticas, artesanías y turismo.

En la actualidad las empresas guayaquileñas se han convertido más competitivas que años anteriores, dichas empresas es han preocupado de utilizar nuevas tecnología como son Celulares, correo electrónico, Internet inalámbrico, etc. Para obtener un mayor éxito en sus inversiones y brindar satisfacción a sus clientes.
Según la Superintendencia de compañías existen aproximadamente 8000 compañías registradas en Guayaquil cada año se tiene un crecimiento del 0.01% anual del numero de compañías.

1.6.1 Necesidades del Mercado

Nuestro mercado esta compuesto por 18.099 de compañías ubicadas en la Provincia del Guayas, de las cuales el mayor porcentaje se encuentran en la rama de actividades de comercio y servicio de empresa. Dando a notar que es un mercado con gran numero de clientes para poder comercialización el producto.



Superintendencia de Compañías del Ecuador

Nuestro target principal esta compuesto de aquellas personas que trabajen dentro de las compañías de comercio o servicios a empresas y tienen a su cargo una jefatura o departamento o en su defecto hacen uso del correo electrónico como medio principal de trabajo.

1.6.2 Análisis del Mercado Potencial

Perfil del Cliente

Nuestro mercado meta esta compuesto por personas de entre 20 y 50 años de edad que tengan a su cargo jefaturas o departamentos de compañías que tengan como medio de comunicación el uso de correo electrónico y de alguna forma no sean usuarios expertos y puedan ver en nuestro producto una mejor forma de poder manejar sus direcciones de correo.

1.6.3 Análisis del Segmento del Mercado

Superintendencia de Compañías del Ecuador
Nuestro target principal esta compuesto de aquellas personas que trabajen dentro de las compañías de comercio o servicios a empresas y tienen a su cargo una jefatura o departamento o en su defecto hacen uso del correo electrónico como medio principal de trabajo.

2. Producto

2.1 DEFINICION

El producto innovador MyCont permitirá la administración de direcciones de correo electrónico sin depender de un sistema de correo específico y así poder tener todas las direcciones de correo en un solo lugar físico, centralizado y con la seguridad de que si se posee un sistema de correo gratuito no se perderán las direcciones por no revisar el correo cada cierto tiempo.

Mycont Ofrece seguridad a sus direcciones ya que se necesitará de una clave de acceso para poder ingresar al sistema.

Además ofrece una agenda recordatoria la cual podrá ser utilizada en el computador donde se encuentre instalado MyCont.

2.2 BENEFICIOS PARA EL CONSUMIDOR

El tener que manejar mas de una cuenta de correo origina el administrar listas de direcciones de correo en varias cuentas siendo muchas veces las mismas direcciones, si se desea enviar un correo y no se recuerda la dirección del mail en la mayoría de las veces se hace necesario abrir las n cuentas de correos que se manejen para poder encontrar una dirección de correo especifica y esto algunas veces es molestoso cuando se necesita de Internet para poder encontrar una dirección de correo.

MyCont permitirá poder administrar sus propias direcciones de correo sin depender de un sistema de correo específico y ganar tiempo en la búsquedas de direcciones de correo electrónico, y así poder tener todas sus direcciones de correo en un solo lugar físico y con la seguridad de que si posee un sistema de correo gratuito no perderá sus direcciones por no revisar su correo cada cierto tiempo.

2.3 CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

MyCont presentará las siguientes características, que son consideradas como fundamentales para el éxito de la misma:

- Permitirá poder agregar, buscar y seleccionar direcciones de correo electrónico y manejar una agenda recordatoria.
- Las direcciones de correo estarán siempre disponibles indiferentemente de la cuenta de correo que se utilice.
- Poder importar direcciones de otro correo electrónico (Outlook Express) y poder añadirlas como parte de la lista de contactos que

manejaMyCont.
- Portabilidad en poder exportar la base de datos que maneja el producto (Listado de direcciones)

2.4 Aplicaciones potenciales y proposición de valor del Producto

- Ahorro de tiempo, en tener que buscar en varias listas de contactos una dirección especifica.
- Sus direcciones de correo estarán protegidas de que sean utilizadas por personas no deseadas.
- Bajo costo
- Brindar un producto que permita el manejo de direcciones de correo y una agenda recordatoria al mismo tiempo.
- La búsqueda de direcciones se la realizara en un solo lugar sin tener que acceder a n números de cuentas de correo en caso de que se almacenen las direcciones en las agendas de contactos que ofrecen.

2.5 FORTALEZA Y DEBILIDADES DEL PRODUCTO

Fortalezas

- Único en el mercado Ecuatoriano.
- Fácil manejo.
- Bajo costo
- Muy útil.
- Instalable.
- Manejo de agenda recordatoria.
- Envió de mail si se cuenta con un correo instalado en el mismo PC.
- Seguridad.
- Rapidez.

Debilidades

-
- No está dirigido al público en general.
- Existe un gran variedad de productos sustitutos pero estos no cuentan con la característica principal que posee MyCont.
- No es configurable para varios idiomas solo en español.

3. Ventas y Mercadotecnia

Descuento en efectivo: El precio es relativamente bajo, ya que es nuestro primer lanzamiento en el mercado, los compradores que contraten nuestros servicios al inició del lanzamiento (Clientes fundadores) se les brindará soporte técnico personalizado en el primer mes de utilización del producto.

Además este tipo de clientes gozarán de un descuentos del 10% en su siguiente compra.

Precio:

El precio del producto fue otorgado en base a los costos fijos, variables que se incurre en la elaboración del Software, el número mínimo de unidades para poder recuperar la inversión del producto es 74.

El precio del producto es de $25 el cual es muy económico tomando en cuenta que es un producto nuevo y se desea comercializar de manera fácil.

Promoción:

La estrategia promocional para nuestro proyecto es mostrar de manera gráfica, ya sean por memos o por Internet y dar a conocer la alta calidad de nuestro producto. Durante este periodo se espera que la empresa experimente un crecimiento rápido en las ventas.

Promoción en Internet

- Publicación de la página promocional del producto en Hosting Gratuito relacionado.
- Intercambiar banners con otros sitios, de preferencia con los más visitados y/o sitios relacionados con el software como cuentas de correo.
- Envío de correo electrónico a posibles clientes de IdeasNet S.A. Los mails mostrarán la dirección Web del sitio junto con teléfonos de contacto, de igual manera la tarjeta de presentación de la empresa e información relacionada al producto.

Venta personal y administración de ventas

El producto MyCont cumple con un objetivo que mas allá de ser importante es innovador, y favorece a los profesionales de diversas áreas, pero su actividad comercial esta dada netamente por la venta de productos en espacios publicitarios y es por este motivo que se estima que lo llevaría a cabo un "Vendedor Estrella".

Determinar o definir el perfil del vendedor o ejecutivo de negocios: en base al segmento de mercado al cual va dirigido el servicio.
Supervisión, dirección y motivación de la fuerza de ventas: mantener un sistema de control continuo de supervisión de las labores de venta, dirigir e integrar equipos de venta y motivar constantemente, ya sea con incentivos económicos o a falta de disponibilidad de fondos, de incentivos no económicos, tales como el vendedor del mes, celebración de cumpleaños, cuadro de honor por ventas alcanzadas, mejor atención al cliente, etc.

Puntos de venta:

La forma mas apropiada de llegar a nuestros clientes es mediante presentaciones demo y aplicaciones que simulen y expliquen de forma apropiada cual es la finalidad de nuestro producto. Llegaremos a las principales empresas a través de nuestro vendedor estrella, el cual estará encargado de visitar a los posibles cliente e instalar los demos del producto para despertar el interés de ellos.
Luego nuestros clientes después de tener una buena visión del producto se encargarían de promocionar nuestro producto.

CONCLUSIONES

La empresa se dedicara al desarrollo y comercialización de software, y a su vez ofrecerá calidad en sus productos e innovación en los mismos y así poder ofrecer un producto de calidad y ser una Marca reconocida.

Para cumplir nuestro objetivo trabajará en coordinación constante y basándose en el cumplimiento de las metas asignadas, las cuales serán asignadas a cada uno de los socios para que se realicen las gestiones.

REFERENCIAS

Superintendencia de Compañías del Ecuador

Tesis–Análisis de una empresa Guayaquileña del sector productivo–
Pagina web USM

INEC

AESOFT www.aesoft.com.ec

ECUANET

www.terra.es

Ing. Lenin Freire
Director de Tesis