SOFTWARE PARA CONTROL ACADEMICO

OTP SYSTEM

AUTOR:

Ing. Lênin Freire Cobo [1]

Anl. Olga Toledo Pico2 [2]

[1] Ingeniero Lenìn Freire Cobo , coordinador de la Licenciada en Sistemas de Información y director de tesis de la carrera.

[2] Analista de Sistemas, egresada de Licenciada en Sistemas de Información .

CONTACTOS:

ANL. OLGA TOLEDO
DIRECCIÓN: BOLIVAR 410 Y GARCIA MORENO
TELÉFONO: 2971845
E-MAIL: OTOLEDO@VALDEZ.COM.EC

RESUMEN EJECUTIVO

Versión Español

OTP SYSTEM, es una empresa que se creara para dedicarse al desarrollo de sistemas de información con la finalidad de ofrecer soluciones a nuestros clientes basadas en tecnología de punta.

El principal producto de la empresa es el software SICA, es un sistema de control académico para colegios y establecimientos educacionales en general, a través de la implementación de un conjunto de módulos desarrollados íntegramente por profesionales ecuatorianos.

Gracias al poder SICA nuestro sistema se adapta a colegios con necesidades y realidades distintas desde 400 hasta 5000 alumnos, colegios privados, estatales, de congregaciones religiosas, etc.

SICA es una herramienta imprescindible en los colegios que no poseen un sistema automático. Permite que el personal administrativo ingresen las notas bajo diferentes modalidades directamente al sistema, llevar registros de inasistencia, conducta, históricos, datos completos de alumnos, apoderados, para la generación de todo tipo de informes, oficiales, cálculo de promedios, etc.

English Version

OTP SYSTEM, is a company that was created to be devoted to the development of systems of information with the purpose of offering solutions to our clients based on tip technology.

The main product of the company is the software SICA, it is a system of academic control for schools and educational establishments in general, through the implementation of a group of modules developed entirely by Ecuadorian professionals.

Thanks to the power our SICA system adapts to schools with necessities and different realities from 400 up to 5000 students, private, state schools, of religious congregations, etc.

SICA is an indispensable tool in the schools that don't possess an automatic system. It allows the administrative personnel to enter the notes directly under different modalities to the system, to take registrations of nonattendance, behavior, historical, students' complete data, managers, for the generation of all type of reports, official, calculation of averages, etc

INTRODUCCIÓN

OTP SYSTEM fue fundada el 20 de Abril del 2006 con un equipo de profesionales especialistas con experiencia en Desarrollo de Aplicaciones los mismos que proveen servicios y soluciones informáticas con estándares de calidad para estar al nivel de las mejores compañías desarrolladoras y consultoras de nuestro mercado.

En la actualidad la oficina se encuentra ubicada en casa de una de las accionistas en la ciudad de Milagro calles Bolívar 410 y García Moreno.

Las ventajas competitivas de nuestros productos se resumen en los siguientes puntos:

Sistemas hechos a la medida: Por técnicos locales calificados, experimentados en trabajar en equipo, y con la disciplina participativa en el desarrollo de proyectos tecnológicos.

Soporte efectivo, rápido y oportuno: Listos para dar soporte a los establecimientos de acuerdo a sus requerimientos.

Innovación tecnológica: Puesto que estamos promoviendo un software que no ha sido totalmente explotado en el mercado y que cubre una necesidad común de los establecimientos educativos.

Misión:

Brindar soluciones de calidad al mercado ecuatoriano que apoyen la gestión empresarial con aplicacioness modulares e integrales, listo para responder a las cambiantes tendencias de nuestro mercado facilitándoles el uso óptimo de sus recursos y maximizando su rentabilidad, mediante herramientas desarrolladas e integradas con tecnología de punta en las áreas de sistemas.

Visión:

En mediano plazo contituirnos en una empresa de prestigio en el mercado local y regional que provee servicios y soluciones integrales en tecnología de punta en informática y comunicaciones con estándares de alta calidad

Servicios

• Implantación e Instalación Básica
• Capacitación a Clientes
• Análisis de Procesos de las Institucines
• Desarrollo de aplicativos de acuerdo a las necesidades
• Asesoramiento a los clientes en las herramientas de desarrollo
• Entrenamiento en herramientas de desarrollo tales como : SQL Server, Visual Basic, y otros.
• Instalación de servidores
• Conversión y Migración de datos

CONTENIDO

1.- Producto :

SICA: Sistema de Control Académico: el mejor sistema de control académico en el mercado, brindando estrategias tecnológicas para el seguimiento y control del Plan Curricular de acuerdo al enfoque educativo.

Su capacidad como herramienta imprescindible del centro educativo, permite manejo detallado:

- Historial del alumno obteniendo información en línea de datos personales del alumno (Personal – Familiar – Comportamiento – Documentos – Faltas e Impresión de Ficha del Alumno)
- Registra Especialidades de Capacitación (Inicial, Primaria, Secundaria, etc), Aulas, Áreas/Capacidades/ Profesores, Otros Usuarios.
- Proceso de Matriculación .
- Ficha de Ingreso de Postulantes.
- Ficha Integral del Educando.
- Impresión de reportes para el alumnado y Profesorado .
- Generación de reportes automatizados a criterio del administrador del sistema.
- Certificados en general

1.1 Precio

En base al promedio de precio de nuestras encuestas, al valor que tiene la competencia y al costo del producto, se ha valorado a Sica en $550. Más adelante se detalla la estrategia de precio aplicada por OTP SYSTEM.

1.2 Promoción

- Capacitación a personal administrativo
- Manual de usuario

1.3 Producción

El producto fue desarrollado con herramientas de última tecnología Visual Basic con Sql brindando una solución más eficaz que se ajusta a las tendencias actuales de las instituciones educativas.

1.4 Fortalezas:

- Productos.
  La mas importante fortaleza es el producto SICA (Sistema de Control Académico), es un software para control de Gestión académica que permite llevar de una manera eficiente el manejo de la información de los estudiantes.

- Personal calificado.
  El recurso humano de la empresa está formado por un equipo de profesionales responsables y con amplia trayectoria en el desarrollo de proyectos.

- Herramientas modernas.

2. MERCADO

2.1. Análisis de la Industria

El sistema de Control Académica es una ventaja competitiva en las diferentes instituciones SICA es un paso para el desarrollo e integración de la tecnología en la administración de las instituciones.

Hoy en día la educación esta enfrentando un entorno más complejo y competitivo en cuanto a la calidad de servicio a sus alumnos. Cada vez más, se intenta fortalecer los servicios integrando capital humano altamente motivado y calificado; procesos, tecnologías y sistemas de gestión de acuerdo a estándares internacionales, además de niveles de calidad en el servicio que garanticen la satisfacción de los diferentes tipos de clientes y usuarios.

Los sistemas SICA en Ecuador no cuentan aún con una posición de desarrollo favorable para convertirse en un competidor, sin embargo esto puede convertirse en una oportunidad debido a que existe una necesidad en el mercado, lo importante es reconocer e identificar nichos de mercado para apoyar el desarrollo de las organizaciones a través de estrategias de negocios bien definidas de OTP SYSTEM.

El tamaño de las empresas no cambia la necesidad de nuestros clientes de recibir un servicio con calidad y eficiencia. Por ejemplo, la satisfacción del cliente se ve impactada por la transferencia de experiencias de servicio y atención que recibe un cliente de una circunstancia a otra, generando a su vez mayores expectativas de servicio: "Esto indudablemente ejerce una presión en las empresas de mejorar en sus actividades y puntos de contacto con el cliente."

En el punto de desarrollo de una estrategia de SICA, no se trata de "software", sino de "apoyo y servicio" en el ofrecimiento de soluciones en institucionales: "Hoy en día los establecimientos necesitan ver resultados, esto es, información confiable y rápida para una oportuna toma de decisiones de acuerdo a los reglamentos de educación con la reforma curricular. Las instituciones necesitan soluciones inmediatas por el crecimiento del número de estudiantes que complica el manejo de datos de los mismos. Las aplicaciones deben proveer herramientas configurables y flexibles que satisfagan las necesidades de acuerdo a las necesidades de los clientes; las instituciones no buscan largas listas de características que requieren adaptaciones o complejas configuraciones."

2.2.Tamaño del Mercado

Con la finalidad de obtener la mejor venta de nuestro producto, se ha recurrido a las cifras y estadísticas investigadas en el Senar, Ministerio de Educación y encuestas realizadas personalmente consideramos como mercado todas las instituciones educativas grandes y medianas de la provincia del Guayas

2.3. Segmento de Mercado

En estos momentos nuestro mercado se compone de instituciones educativas medianas y grandes que no poseen sistema automatizado de control académico. Entre los establecimientos mas importantes, las de mayor liquidez, hemos escogido las

800 mejores, de estas nuestro mercado objetivo se compone de 1000 establecimientos.

En tal sentido, disponemos de estudios de mercado, encuestamos a 35 instituciones de nuestro mercado objetivo de las cuales 30 estaban interesadas en la adquisición de Sica 85% .

2.4. Proceso y criterio de compra de los clientes

El criterio de compra para nuestro producto elegido se basa en la calidad y precio. Se ha desarrollado un software de calidad con presentación apropiada y atractiva que incluye un manual de usuario y un CD en un paquete llamativo, soporte técnico el primer año escolar .

2.5. Barreras de Entrada

Las principales barreras que se ha encontrado para ingresar al mercado son: poco presupuesto que las Unidades Educativas invierten en tecnología y software, poca publicidad para este tipo de software, poco conocimiento de tecnología del personal que laboran en el área administrativa.

3. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION

La estrategia de comercialización será dar a conocer nuestro producto por medio de presentaciones en las diferentes Instituciones Educativas em forma directa hasta que el producto alcance un posicionamiento en el mercado, demostrando su calidad, flexibilidad, precio y funcionabilidad , factores que se convertirán en el éxito de nuestra actividad.

3.1. Estrategia de Precio

El precio del sistema ha sido establecido en $550, el mismo que esta basado en el costo del producto y el precio del mercado de este tipo de software. SICA le brinda al cliente la mejor relación costo-beneficio, principalmente por el bajo costo, debido a que no requiere de inversión en hardware especializado, actualizaciones sin costo adicional, no requiere personal especializado para la explotación de sus sistemas, procesamiento y almacenamiento.

3.2. Estrategia de Distribución

El software será distribuido de una forma personalizada, una vez realizado el contacto con el cliente, un técnico de OTP SYSTEM se trasladará hasta el cliente para realizar la configuración y entrega del software, posterior a ello se coordinará la capacitación de los usuarios.

El alcance de la distribución abarca sólo la ciudad de Guayaquil, cuando la empresa se expanda a nivel nacional buscaremos otras formas de distribución.

3.3. Publicidad

- Publicación en periódicos, por contactos vía correo, Fax y publicaciones en revistas educativas.
- Demostraciones del producto en Unidades Educativas
- Publicaremos el producto en sitios estratégicos del Internet.

3.4. Promoción

- Daremos mantenimiento gratis durante los un año lectivo después de la venta del producto.

3.5. Producción

- El producto fue desarrollado en Visual Basic y SQL, brindando una solución eficaz que se ajusta a las tendencias necesidades empresariales.

3.6. Estrategia Financiera

Las fuentes de efectivo para el financiamiento del proyecto son: Aporte de capital de los accionistas y préstamo familiar. Durante el primer año solventaremos los gastos básicos con el aporte inicial de cada una de las integrantes para formar el capital de la empresa y con el préstamo soportaremos los gastos de publicidad y salarios.

3.6. Estrategia de Salida

- Vender derechos de autor a una empresa desarrolladora de software.

4. PROTECCION Y NORMATIVAS

Nuestro producto junto con la marca y logo tendrán derechos de autor con esto evitaremos la copia o robo del mismo.

El producto será registrado en el IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual), de esta manera nadie podrá copiar el código o fuente, modificarlo o venderlo sin autorización de OTP SYSTEM.

5. PRINCIPALES COMPETIDORES

A continuación se detalla los competidores más importantes, los mismos que se encuentran localizados en la ciudad de Guayaquil y Quito, son empresas desarrolladoras de diversidad de software:

SGA: Sistema de Gestión Administrativa de la empresa Bayteq de Quito
SACE: Sistema Administrativo y gestión escolar de la empresa IMS Information Management Services
WINSCHOOL: Winschool for Windows de desarrolladores independientes.
SCC: Sistema de Control de Calificaciones de desarrolladores independientes.

6. RIESGOS

6.1. Riesgos Internos

- Inadecuadas estrategias publicitarias de la propia empresa.
- Desacuerdo entre los socios.
- Escasez de personal subalterno entrenado

6.2. Riesgos Externos

- Aprobación del financiamiento por los entes financieros.
- Reconocimiento de la empresa dentro del mercado objetivo.
- La aceptación del producto ofrecido por parte de los usuarios.
- Las estrategias empleadas por la competencia para atraer clientes.

CONCLUSIONES FINALES DEL PLAN DE NEGOCIO

La misión que tiene la empresa es proveer una herramienta que permita la administración del control Académico, para mejorar el manejo de planes de distribución y calificación.

El flujo de caja muestra que la venta del producto será rentable y se prevé un éxito a futuro.
Como en todo negocio no se debe descartar el riesgo, por ejemplo que el producto no sea aceptado como se pretende pero debido a la profesionalidad de los desarrolladores que son los mismos dueños del producto esto será superado rápidamente, si el producto necesita cambios se los hará y es lo proyectado dependiendo de la aceptabilidad de los clientes.

El mercado objetivo puede incrementar debido a la flexibilidad del producto, el software es para cualquier institución mediana o grande que un manejo automático de sus diferentes tareas en cada año lectivo , para esto se considara primero a las instituciones particulares por tratarse de un mercado que cuenta con un recurso económico inmediato para la adquisición del producto .

Con todo el estudio realizado que ha sido ha plasmado en el plan lanzar el producto al mercado sería bueno y no será un fracaso. Aunque la empresa puede considerar posteriormente introducir otro tipo de software en el mercado.

REFERENCIAS

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Ministerio de Educación
2. Senadec
3. IEPI Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual
4. www.aesof.com.ec
5. www.resolveit.com
6. AESOF Asociación de Empresas Ecuatorianas Desarrolladoras de Software
7. www.digitalteam.com.ec
8. www.eopensolutions.com
9. www.monografias.com
10. www.realplan.com.ar/
11. www.bayteq.com