



Índice

1.PRESENTACIÓN DEL PROYECTO:	3
2.PROPOSICIÓN DE VALOR:	5
3.SEGMENTACIÓN DE MERCADO:	6
4.SOCIEDADES CLAVE:	7
5.FUENTES DE INGRESOS:	7
6.CANALES:	9
7.RELACIÓN CON LOS CLIENTES:	10
8.RECURSOS CLAVE:	11
9.ACTIVIDADES CLAVE:	12
10.ESTRUCTURA DE COSTES:	13

1.PRESENTACIÓN DEL PROYECTO:

Nuestra empresa, consiste en vender equipo informático y periféricos, también damos formación a personas y empresas que pagan nuestros servicios, vamos a casas y empresas a reparar y supervisar los equipos informáticos de nuestros clientes.

<p>SOCIOS CLAVE Direct Pc Componentes Informaticos SI - Coruña (A) y Pctotal Componentes Y Reparacion SI. - Madrid</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVE Mantenimiento Asesoramiento Instalación</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR Venderemos, supervisaremos y arreglaremos equipos informáticos y periféricos .</p>	<p>RELACIÓN CON NUESTROS CLIENTES Puede ser en persona, por la página web, por correo electrónico y por teléfono</p>	<p>SEGMENTO DE CLIENTES Personas y empresas que necesiten servicios informáticos.</p>
<p>RECURSOS CLAVE Conocimientos sobre informática</p>			<p>CANALES Para la compra de productos pueden ser vía online o en nuestra tienda. Y para la reparación y supervisión para los socios pueden ser en su domicilio y para los que nos son socios deberán venir a la tienda</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTES Sueldo para nuestros empleados, alquiler del local y la cantidad de piezas para reparar y montar equipos informáticos</p>			<p>FUENTES DE INGRESOS Venta de nuestros productos, venta de nuestras tarjetas de socio y reparaciones o supervisiones a clientes que no son socios</p>	

Análisis DAFO:

Puntos débiles y fuertes de nuestra empresa, junto a oportunidades y amenazas del entorno:

Debilidades: Al ser una empresa nueva, mucha gente todavía no nos conoce, tenemos pocos recursos económicos y financieros comparados con las grandes empresas. Otra debilidad es la poca experiencia porque estamos empezando

Amenazas: En este tipo de empresas hay mucha competencia porque hoy en día para todo se utiliza la informática y también existe internet donde la gente se informa cuando tienen problemas con su equipo informático y muchas veces no les hace falta recurrir a nuestros servicios

Fortalezas: Sabemos cómo montar ordenadores y cómo llevar nuestra página web.

Oportunidades: Con la pandemia la gente se ha dado cuenta que la informática es muy importante para el día a día y por ese motivo la gente está muy metida en este tema de comprar un ordenador, periféricos y móviles.

Estudio de mercado:

Macroentorno:

La pandemia y el confinamiento nos han demostrado lo importante que es la informática en estos tiempos, por eso, se ha incrementado tanto su uso. Las empresas se han dado cuenta que ya no se necesita un local para trabajar como tal ya que existe el teletrabajo. Con esto nos damos cuenta de que la sociedad actual necesita más personas y empresas formadas en cuanto a la informática.

Producto:

Mantenimiento: Es una actividad clave ya que muchas veces ocurren fallos o simplemente se rompen o se desgastan los equipos informáticos de nuestros clientes, como pueden ser empresas, universidad y particulares de la zona.

Asesoramiento: Es una actividad clave ya que nuestros clientes necesitan formación para mantener seguro su software contra virus (bombas lógicas, jokes, hoax, etc), hackers, etc.

Venta de equipos informáticos: Es una actividad clave ya que vendemos equipo informático a nuestros clientes.

Instalación: Es la actividad principal debido a que se necesita un número determinado de antenas en el territorio nacional e instaladores para llevar a cabo el número de mantenimientos exigidos por el consumidor.

Consumidores:

Tenemos dos grandes grupos. Podemos ofrecer nuestros servicios tanto a usuarios como a empresas.

Competencia:

Según las páginas amarillas se encuentran alrededor de 150 empresas de informática similares a la nuestra.

Está claro que hay mucha competencia pero a la vez hay mucha demanda gracias a la pandemia.