

Dr	M14 PROJECTE (EMPRESA) PR 3 IDEA DE NEGOCI. ANÀLISI DAFO		MÒDUL 14 PRÀCTICA 3
 CENTRE D'ESTUDIS SANT FRANCESC GRUP STUCOM	PROFESSORA: Pilar Gonzalo	C.F.G.S. ASX2T	

PRÀCTICA 3: IDEA DE NEGOCI. ANÀLISI DAFO

1. IDEA DE NEGOCI.

Descripció de la idea de negoci, serveis que oferireu, tipus de clients, relacions puntuals o serveis contractats per període...

Nuestra idea de negocio, es hacer una empresa que provee servicios informáticos como Hosting Compartido, Auditorias, CTF, Servicios de Mail, VDi y Web Hosting, tanto online como de forma presencial en el caso de las auditorías internas, a elección del servicio contratado de parte del cliente.

Nuestra idea de cliente son pymes en desarrollo.

Vendemos servicios de relaciones puntuales como auditorías así como un servicio contratado mediante suscripciones como el Web Hosting.

2. ANÀLISI DAFO.

1. Observem l'empresa i fem un llistat de les **FORTALESES I DEBILITATS** de la nostra idea de negoci.

Fortalezas: Somos eficiente, atención los 365 días del año, somos profesionales especializados, nos adaptamos a los clientes y creamos un plan ajustado a las necesidades del cliente, atención cercana a cada cliente, servicios con alcance mundial.

Debilidades: Poco capital al inicio, poca confianza y pocos contactos, ya que no somos conocidos en el sector.

2. Amb l'estudi de mercat (competència, clients, proveïdors, treballadors...) que hem fet, fem un llistat de les **OPORTUNITATS I AMENACES** del nostre negoci.

Oportunidades: Todas las empresas necesitan una infraestructura informática así como una página web y rrss para promocionarse; otra oportunidad que vemos, es que creamos planes especialmente para cada cliente en función de sus necesidades y sus capacidades, así como los precios de los mismos.

Amenazas: Es un mundo con mucha competencia y con un mercado muy amplio; un posible cambio en el mercado; las constantes actualizaciones del software que pueden provocar distintas incompatibilidades y las distintas fallas de seguridad así como los distintos hackers que pueden aprovecharse de ellas.

3. Que podem fer per incrementar **FORTALESES** i **OPORTUNITATS** i per reduir **DEBILITATS** i **AMENACES**.

Sergio Padin, Victor Moreno,
Jonathan Nebot

- Para incrementar las fortalezas y oportunidades, tenemos que hacer una buena promoción de nuestros servicios mediante una buena campaña de marketing, también haremos que los clientes hagan encuestas de satisfacción con nuestros servicios así como ofertas por recomendaciones tanto al cliente que viene recomendado, como al cliente que ha recomendado nuestros servicios.
- Para reducir amenazas nos mantendremos siempre en la última versión de cada software si la compatibilidad del plan del cliente lo hace factible, y en caso de que no, buscaríamos la manera de minimizar los riesgos a 0 sin importunar el plan creado especialmente para el cliente.

Sergio Padin, Victor Moreno,
Jonathan Nebot