

## CAPITULO I

### NATURALEZA DEL PROYECTO

#### • PROCESO CREATIVO PARA DETERMINAR EL PRODUCTO O SERVICIO DE LA EMPRESA

#### PRODUCTO O SERVICIO:

La idea es ofrecer servicios de capacitación en software denominado de alto nivel, como WINDOWS NT SERVER 4.0, WINDOWS WORKSTATION, WINDOWS 2000 (ALL VERSIONS), EXCHANGE SERVER, SQL SERVER, VISUAL BASIC, JAVA, TCP/IP, INTERNET INFORMATION SERVER, etc.

Inicialmente, estos cursos se dictarían dependiendo del número de usuarios que se tengan inscritos, que para nuestra compañía sería de mínimo 10 personas, no se dictarían clases con menos de este número de personas, ya que esto disminuiría las ganancias. En casos muy especiales se podrían hacer excepciones con un número menor.

#### CARACTERÍSTICAS:

– Dirigido a Ingenieros de Sistemas o personas interesadas en aprender la Instalación, Administración y solución a problemas en productos específicos de Microsoft

– La autorización para impartir instrucción de los cursos, solamente la autoriza Microsoft Corporation

PRODUCTO O SERVICIO	CARACTERÍSTICAS	NECESIDAD O PROBLEMA QUE SATISFACE
Capacitación de software de alto nivel, en productos como WINDOWS NT SERVER 4.0, WINDOWS Workstation, WINDOWS 2000(ALL VERSIONS), Exchange SERVER, SQL SERVER, VISUAL BASIC, JAVA, TCP/IP, INTERNET INFORMATION SERVER, ETC.	<ul style="list-style-type: none"><li>– Dirigido a Ingenieros de Sistemas o personas interesadas en aprender la Instalación, Administración y solución a problemas en productos específicos de Microsoft</li><li>– La autorización para impartir instrucción de los cursos, solamente la autoriza Microsoft Corporation</li></ul>	Permite que Ingenieros de sistemas o personas interesadas en Instalar, Administrar y resolver problemas de los productos específicos, puedan hacerlo sin ningún tipo de problema y con toda la confianza que se adquiere, para poder tomar decisiones que afectan la operabilidad normal de una empresa.

#### CRITERIOS

CRITERIOS IDEA	NIVEL DE INNOVACIÓN	MERCADO POTENCIAL	CONOCIMIENTO TECNICO	REQUERIMIENTO DE CAPITAL	TOTAL
CAPACITACION	2	5	4	4	15
VIDEO TIENDA INTERNET	2	3	3	4	12

CRITERIOS				TOTAL

IDEA	BARRERAS DE ENTRADA	DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA	COSTO DEL PRODUCTO	
CAPACITACION	4	4	4	12
VIDEO TIENDA INTERNET	2	3	3	8

## IDEA

La idea es vender cursos específicos denominados de alto Nivel, primordialmente a empresas privadas, gubernamentales, multinacionales, entidades bancarias, petroleras, etc.

Quienes requieran capacitar a sus empleados primordialmente del área de Informática quienes pueden ser Ingenieros, Técnicos, Administradores, Gerentes de Sistemas, etc., para obtener un mejor rendimiento y explotación en los productos Microsoft Línea Server, los cuales las empresas hayan adquirido para su sistematización

## • JUSTIFICACION DE LA EMPRESA

La principal satisfacción se podría decir que es a nivel personal, y en segundo lugar a nivel de empresa, si esta es quien patrocina el costo de la capacitación.

En una segunda instancia, la persona(s), que transcurra con un lineamiento o ciclo mínimo de capacitación, podría estar en capacidad de presentar exámenes, que lo acrediten como persona conocedora de al menos uno o varios producto específico de la línea Microsoft, es de anotar que el beneficio podría ser tan grande, que se puede llegar a tener reconocimiento a nivel mundial, de hecho en la actualidad la(s) certificación(es) denominada(s) MCP, MCP+DBA, MCSE, etc, tienen valides a nivel mundial.

La persona(s) quien(es) tome(n) los cursos específicos, tendrían mejores oportunidades, de empleo, ya que en muchas empresas, prefieren contratar personal capacitado en herramientas Cliente / servidor, específicas y preferiblemente, Certificadas

## • NOMBRE DE LA EMPRESA

### POSIBLE NOMBRE DE LA EMPRESA

ATRIBUTO NOMBRE	DESCRIPTIVO	ORIGINAL	ATRACTIVO	CLARO	SIGNIFICATIVO	AGRADABLE
HIGHT SYSTEM	1	5	2	1	3	1
CAPA SYSTEM	1	5	1	2	1	2
LOGICAL SYSTEM	4	5	5	4	3	5
FASTER SYSTEM	3	5	3	2	3	4
INTELIGENT SYSTEM	5	5	5	5	5	5

### NOMBRE SELECCIONADO PARA SU EMPRESA

• DESCRIPCION DE LA EMPRESA

**1.3.1 TIPO DE LA EMPRESA**

Se podría decir que nuestra empresa clasificaría, dentro del tipo Comercial, ya que finalmente se trataría de la compraventa de un producto determinado.

**MENCIONE EN QUE GIRO SE UBICA SU EMPRESA**

GIRO COMERCIAL

**1.3.2 UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA EMPRESA**

Nuestra empresa inicialmente, estaría ubicada, en la capital, debido a que es el lugar ideal para comenzar un negocio de este tipo, ya que contamos con muchas empresas como las dedicadas al desarrollo de software, administración de recursos informáticos, compañías de Outsourcing, multinacionales, empresas estatales, empresas extranjeras con fines específicos, etc.

**SEÑALE LA UBICACIÓN Y TAMAÑO ESPERADOS PARA SU EMPRESA**

TAMAÑO: 5 Socios, 1 mensajero y 3 Instructores Certificados (inicialmente), el numero de los instructores podría crecer poco a poco de acuerdo con los requerimientos que se tengan.

UBICACIÓN: Zona Centro – Occidente de la Capital ó Zona Nor–Oriental

• MISION DE LA EMPRESA

**MISIÓN DE SU EMPRESA**

NUESTRA MISIÓN ES QUE PERSONAS COMO USTED, TENGAN LAS  
POSIBILIDADES DE ALCANZAR LOS RETOS DE LA NUEVA HERA  
TECNOLÓGICA HASTA DONDE QUIERES LLEGAR HOY

• OBJETIVOS DE LA EMPRESA (CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO)

**ESTABLEZCA LOS OBJETIVOS DE SU EMPRESA A:**

**CORTO PLAZO:** Asignación de recursos: previo a la apertura de la empresa se deben hacer, los contactos necesarios con casas matrices, para el alquiler, donación o contra prestación de equipos por servicios, este lo debe realizar el Gerente delegado por los socios o entre los mismos, al igual que la implantación en cuanto al tiempo para el trámite, el montaje de la infraestructura y la adecuación de áreas. El Gerente delegado será el responsable de planear en corto tiempo, la puesta en marcha de la empresa, esto quiere decir, contactos con clientes, instructores e iniciación de cursos. El tiempo máximo para la puesta en marcha deberá ser de tres meses como máximo y se deberán hacer evaluaciones mensuales con los socios, para determinar en qué estado de avance o estancamiento se encuentra la empresa.

**MEDIANO PLAZO:** Luego de superada y evaluada la etapa de arranque de la empresa, se deberá hacer inicialmente una proyección de crecimiento de acuerdo con los resultados obtenidos en el primer año de vida de la empresa.

**LARGO PLAZO:** Se espera que después de superados los primeros 5 años de la empresa, y luego de evaluar los resultados obtenidos hasta ese momento, se podría estar pensando en una ampliación, en algunas ciudades del país; lógicamente, después de haber hecho un exhaustivo estudio en innovación y mercadeo.

#### • VENTAJAS COMPETITIVAS

#### DESCRIBA LAS VENTAJAS Y DISTINGOS DE SU EMPRESA

**VENTAJAS COMPETITIVAS:** El material para cada curso, es exclusivo de Microsoft, estos es aplicado para las 3 empresas autorizadas y conocidas en Colombia,

Se podría ofrecer por cada curso, un examen para certificación con un descuento del 50%, el otro 50% lo cubriría la empresa, es de anotar que debido al costo de los

cursos, hasta el momento ninguna empresa de la competencia, ha ofrecido ese tipo de incentivos promocionales para los clientes.

**DISTINGOS COMPETITIVOS:** Aulas cómodas y aisladas de todo ruido, equipos en optimas condiciones para el desarrollo normal de los cursos, break a la mitad de las 4

horas diarias, instructores certificados con la suficiente experiencia comprobada, con anterioridad al contrato. Entregar a cada estudiante al finalizar cada curso un clic,

escudo o distintivo de la empresa, esto ayudaría a promocionar la empresa.

#### • ANALISIS DE LA INDUSTRIA

#### INDIQUE LOS RESULTADOS DEL ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA EN QUE SE UBICA SU EMPRESA

Teniendo en cuenta, los productos que para nuestro caso, Microsoft, libera continuamente, la empresa buscara la manera de mantener una Base de Datos, con

información actualizada de todos los productos y en sus ultimas versiones, así mismo esto permitiría a la empresa, a exigir a sus instructores y/o socios a mantenerse

capacitados y al día en los nuevos productos, que se liberan, para que así mismo se puedan ofrecer productos frescos en materia de capacitación. De igual manera

pondría a la empresa en una posición líder, en la venta de los últimos productos lanzados por Microsoft.

#### • PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE LA EMPRESA

#### DESCRIBA LOS PRODUCTOS O SERVICIOS DE SU EMPRESA

Paquetes de cursos específicos denominados de Alto Nivel, exclusivos y autorizados por la Microsoft Corporation.

Los productos serian: Microsoft Windows NT 4.0, Windows NT Workstation, Windows 2000 (All Version), Exchange Server, SQL Server, Visual Basic, Java, TCP/IP, Internet

Information Server, Proxy Server, etc.

#### • CALIFICACIONES PARA ENTRAR AL AREA

#### CALIFICACIONES DEL EMPRENDEDOR PARA ENTRAR AL AREA

Conocimiento en el manejo del negocio

Instructor Certificado al igual que certificado como Microsoft Certified Profesional
Conocimiento y experiencia en la mayoría de los productos ofrecidos en el negocio
Conocimiento desde el punto de vista administrativo
Relaciones comerciales con casas de software y Hardware
Comunicación directa con personas claves de la casa matriz de Microsoft

- **APOYOS**

**LOS APOYOS BÁSICOS PARA SU EMPRESA SON:**

<b>CONTADOR:</b> Un Contador Publico, con mas de 40 años de experiencia en los sectores publico y privado
<b>ABOGADO:</b> Un Abogado especializado en derecho comercial
<b>AGENCIA DE SEGUROS:</b> Se pensaría en asegurar todos los bienes de la empresa con una compañía de seguros sólida y reconocida por ejemplo: Suramericana.
<b>TÉCNICO (ESPECIALISTA):</b> Un grupo de tres personas certificadas en el área Técnica y Profesional
<b>DISEÑO / IMPRENTA:</b> El diseño y presentación lo harían los socios de la empresa, la imprenta sería un contrato, el cual se escogería de una lista de posibles candidatos previamente evaluados.
<b>OTROSCAMARAS, UNIVERSIDADES, GOBIERNO, ETC.):</b> Se harían los trámites necesarios, para hacer el registro correspondiente ante la cámara de Comercio, el Icfes y el Ministerio de Educación, lógicamente asesorado por el abogado Se buscaría contraer convenios, inicialmente con entes educativos, con el fin de obtener alivios, descuentos o rebajas en impuestos de igual forma convenios con universidades para capacitar a sus estudiantes en programas específicos.

**HOJA DE VERIFICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS ( EVALUACIÓN PROGRESIVA PERSONAL).**

ELEMENTO	SE HA INCLUIDO EN EL PLAN DE NEGOCIOS (SI O NO)	LA RESPUESTA ES COMPLETA (SI O NO)
• INTRODUCCIÓN	SI	SI
• Proceso de creativo	SI	SI
• Lluvia de ideas que puedan transformarse en un producto o servicio.	SI	SI
• Ideas del equipo seleccionadas	SI	SI
• Idea seleccionada	SI	SI
• Descripción de la idea	SI	SI
• Justificación de la empresa (necesidad que satisface o problema que resuelve)	SI	SI
• NOMBRE DE LA EMPRESA	SI	SI

	◆ Lluvia de ideas para determinar posibles nombres para la empresa	SI	SI
	◆ Nombre seleccionado	SI	SI
	◆ Explicación sobre la manera en que el nombre seleccionado reúne las características señaladas en este capítulo	SI	SI
	◆ DESCRIPCION DE LA EMPRESA	SI	SI
	◆ Tipo de empresa(giro)	SI	SI
	◆ Ubicación y tamaño de la empresa	SI	SI
	◆ Misión de la empresa	SI	SI
	◆ MISION DE LA EMPRESA		
	◆ OBJETIVOS DE LA EMPRESA (Corto, mediano y largo plazo)		
	◆ Ventajas competitivas		
	◆ Análisis de la industria		
	◆ Productos y/o servicios de la empresa		
	◆ Calificaciones para entrar al Área		
	◆ Apoyos		