

UN PORTAL WEB PARA VENTA Y
COMPRA DE TRABAJOS DE
INVESTIGACIÓN

Works onLine

Integrantes:

- CAMAC PEÑALOZA, Richar
- GARCIA CORDOVA, Jordy
- IBARRA LANDEO, Adolfo
- PANTOJA CASTILLO, Kevin
- SOSA CARHUAMACA, Nataly

- **Visión:** Ser uno de los portales más reconocidos en la compra y venta de trabajos universitarios.
- **Misión:** Liderar el mercado de trabajos universitarios, ofreciendo a nuestros clientes seriedad y compromiso.
- **Objetivo:** Proveer un portal web accesible para los alumnos universitarios en los que puedan comprar y vender sus trabajos.
- **Innovación:** La innovación se encuentra en la forma de pago, pues se contará con códigos generados para cada usuario a la cual podrá hacer la recarga respectiva en los bancos autorizados y las consultas de saldo se harán respectivamente por internet a través de una aplicación web.
- **Ventajas competitiva: works online,** es la forma más de fácil de comprar y vender trabajos de diferentes áreas , además de tesis e investigaciones de diferentes ámbitos. Recompensamos su trabajo de la mejor forma además de brindarle seguridad, confiabilidad y garantía estas son las ventajas que brindamos al ofrecerle este servicio de manera que el cliente quede satisfecho.

Posibles inversionistas especializados en servicios web que vean una oportunidad de negocio la ciudad de Huancayo. Nuestro competidor potencial es: "NOHAGA SNADA.", ya que es un portal web que negocia la compra y venta de trabajos académicos e universitarios.

Competencia Potencial

Todos los universitarios que estén conectados constantemente a internet y realizan trabajos. Serán nuestros clientes de 16 años a más con capacidad de realizar transacciones bancarias

Rivalidad entre ellos

Provedores

Compradores

Los universitarios que desean vender sus trabajos de las distintas asignaturas.

Sustitutos

Asociación "Panda", Tiendas de impresiones y fotocopias dedicadas al robo de información y a la venta de esta son los principales sustitutos.

LAS
5 FUERZAS
DE
PORTER

Características de los competidores

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LOS COMPETIDORES

| Descripción | nohagasnada | rincondelvago | wikipedia |
|---------------------------------|---|--|--|
| Ubicación geográfica | Madrid-España | España | Estados Unidos(Florida) |
| Servicio | Compra y venta de trabajos | exponen trabajos | Enciclopedia online |
| Calidad de los servicios | Verificación del contenido | Diversidad de trabajos | Calificación en base a la puntuación |
| Calidad de la atención | Comunicación constante | - | Mejora de la empresa con ayuda del usuario |
| Forma de pago | Tarifas flexibles | - | - |
| | PayPal, Tarjeta de crédito o débito a un cuenta destinataria. | - | - |
| Horario de atención | Todo el tiempo | Todo el tiempo | Todo el tiempo |
| Publicidad | A través de la prensa españolas, Facebook y twitter | A través Facebook , Twitter y los usuarios mismos. | A través de Google yahoo y bing |
| Distribución | Vía correo electrónico | Archivo doc y pdf descargables. | La información se muestra en el propio navegador |

Análisis FODA de la competencia

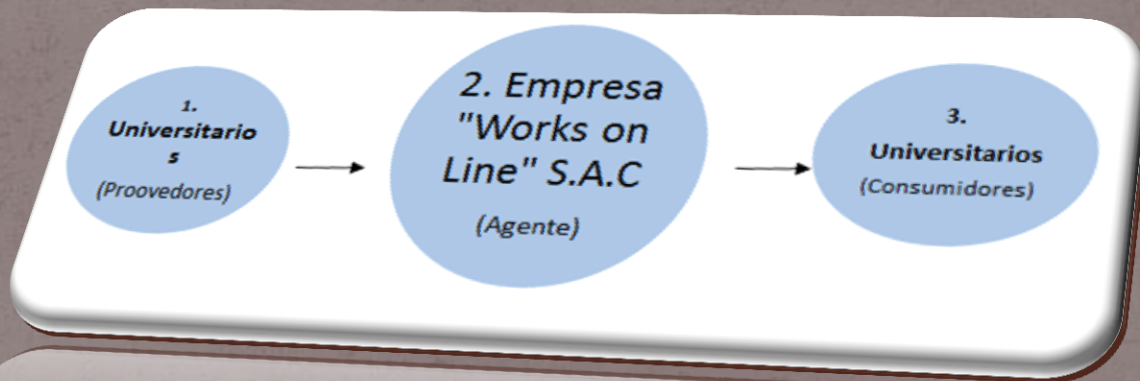
ANALISIS FODA DE LA COMPETENCIA

| DESCRIPCION | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|----------------------|---|---|
| NOHAGASNADA | Conocimiento de las tendencias del mercado | Primera experiencia en una empresa que brinda servicios por internet |
| RINCONDELVAGO | Existe gran cantidad de personas que siguen este sitio web, es decir mayor posibilidad de encontrar un trabajo similar al demandado. | Los trabajos subidos al sitio web no poseen una clasificación específica. |
| WIKIPEDIA | Tiene una negociación con GOOGLE que le permite brindar su servicio en el buscador como una de las primeras opciones al hacer una consulta. | Información poco fiable debido a la no supervisión de aquella por parte de la organización. |

Estrategias de Precio

| | |
|------------------------------------|--|
| ¿Cuál es el precio del Producto? | S/. 7.00 |
| ¿Cómo se ha determinado el precio? | El precio se determinó a través de cálculo de los costos variables y fijos, además también con las encuestas realizadas, ya que no se tenía referencias de los competidores. |

Estrategias de Distribución



Estrategias de Promoción

¿Qué se hará para promocionar el negocio?

Se dará un descuento del 20% a cada usuario que registre a otros 10 usuarios en la página y 10% a cada usuario que registre a otros 6 por un sistema de referidos por correo electrónico y los proveedores que se les califique con buenas puntuaciones de parte de los usuarios se les brindará un monto mayor a lo establecido inicialmente.

¿Cuánto dinero se puede invertir en estas actividades?

Según los ingresos proyectados a partir del tercer año podemos afirmar que se puede dedicar un 3% de los ingresos de ese año, de manera que se premian a los clientes con mayores aportaciones de trabajo y permite contactar a más gente.

Se puede hacer convenios con Universidades de mucho prestigio y pedir becas integrales por semestre, y premiar con ellos a los colaboradores con mayores trabajos publicados e incluso contactar los trabajos de calidad con instituciones de investigaciones científicas.

Localización del Negocio

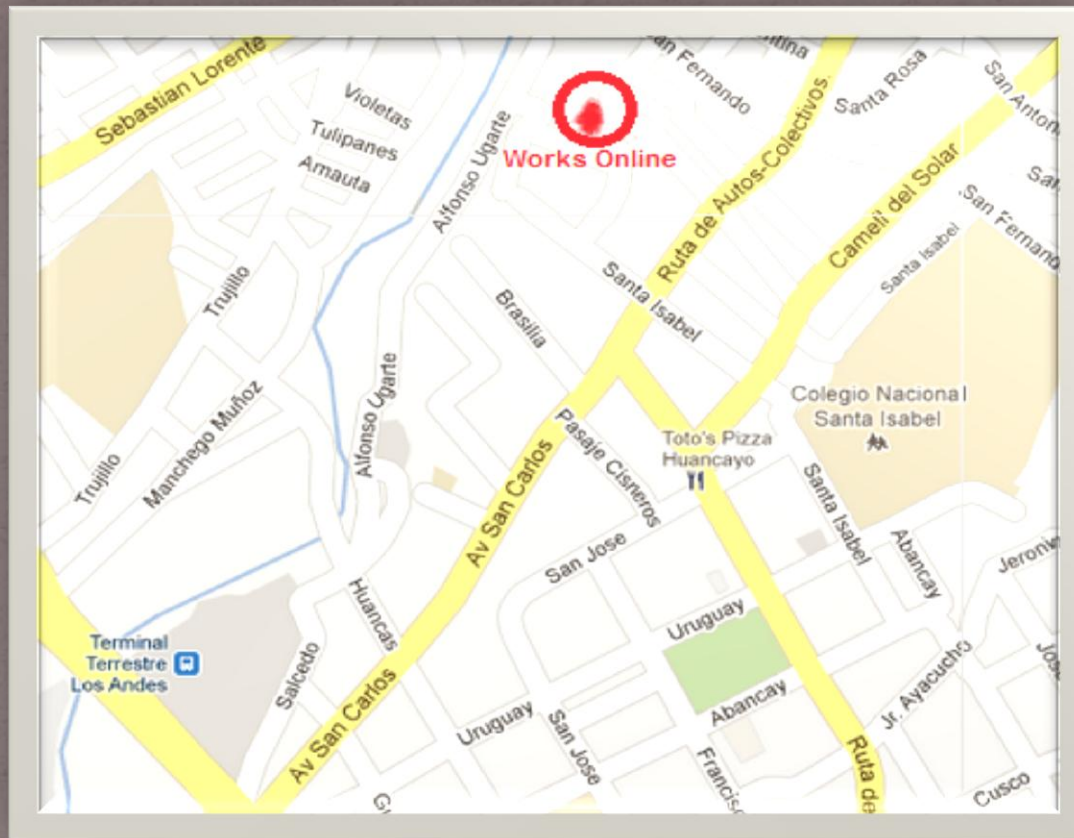
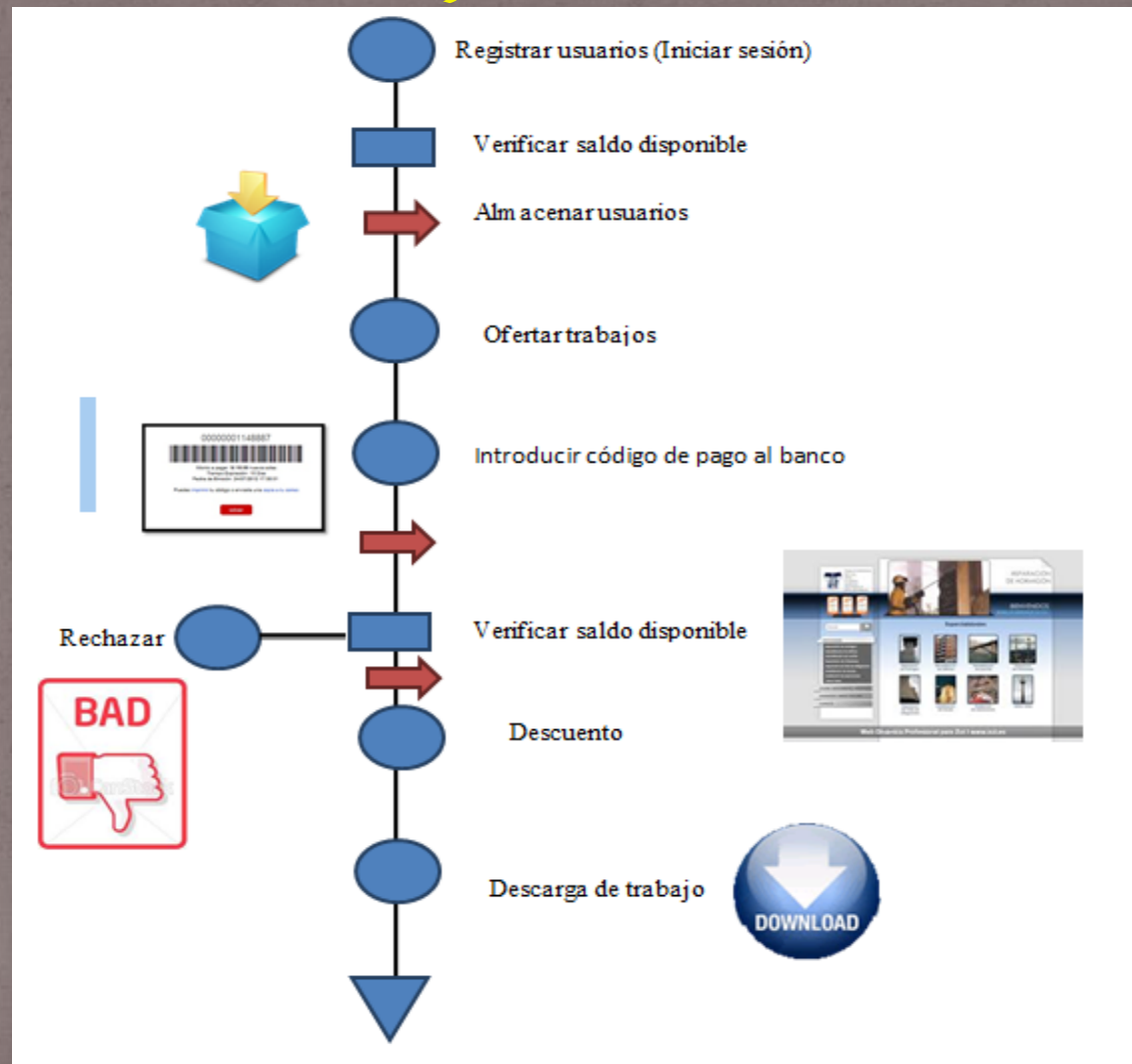


Diagrama de Operaciones



INDICADORES DE EVALUACION E INTERPRETACION (VAN ,TIR ,B/C ,PRC)

| | | | |
|------------------|-----------|-----|-------|
| COK | 30,00% | | |
| VANE | 66263,31 | | |
| TIRE | 54,00% | | |
| BENEFICIO | 649169 | B/C | 1,114 |
| | 582.905,2 | | |
| COSTO | 3 | | |
| PRC ₁ | 38.216,17 | | |
| | 70.495,6 | | |
| PRC ₂ | 6 | | |
| PRC ₃ | 97.431,46 | | |
| | 119.808,4 | | |
| PRC ₄ | 0 | | |

| | | | |
|------------------|------------|-----|-------|
| COK | 32,92% | | |
| VANF | 72.317,19 | | |
| TIRF | 216% | | |
| BENEFICIO | 585005 | B/C | 2,779 |
| COSTO | 210.509,28 | | |
| PRC ₁ | 5.493,76 | | |



UNIVERSIDAD
CONTINENTAL

CONTI - EMPRENDE
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



INSTITUTO
CONTINENTAL

UN PORTAL WEB PARA VENTA Y COMPRA DE
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN

Works onLine

INFORMES:

Conti-emprende@continental.edu.pe