



EXPERIENCIA UNIVERSITARIA SHARK TANK QUERÉTARO

Diagnóstico Inicial

Nombre del Proyecto: Structurini

Nombre del Mentor: MAC. Matilde Rendón Rodríguez

Nombre de participante(s): Ing. Carlos Alberto Pedro Rivas Nieto.

Fecha: 18 de Febrero 2020

a) Viabilidad del proyecto.

El proyecto es realizable como un servicio para la construcción.

b) Estatus del proyecto.

- Plantea los servicios que ofrece y el esquema básico de la empresa: misión, visión, valores.
- Describe quienes integran el equipo de trabajo y su especialidad.
- Describe el enfoque y sector a quien dirigirá el servicio (segmento de mercado).
- Relaciona los insumos que requiere para la realización del servicio.
- Está ya inscrito en asociaciones reconocidas de su área de especialidad.

c) Áreas de oportunidad.

- Encontrar un diferenciador de su servicio respecto a lo que existe en el mercado.
- Innovar en el uso de tecnología y software para captar los grandes proyectos.
- Hacer vínculos con las asociaciones y organismos gubernamentales para estandarizar mediante aranceles profesionales y poder ser competitivos sin prácticas desleales.
- Promover certificaciones y actualización profesional en su área de especialidad para dar certeza a los clientes y estandarizar los servicios.

d) Visión empresarial.

- Establecer una lista concreta de los servicios a ofrecer
- Mercadotecnia que haga hincapié en el diferenciador respecto a los servicios existentes.



- Estudio financiero de los costos directos e indirectos para los distintos servicios a ofrecer.
 - Proyección de ventas respecto a la experiencia.
 - Comparativa con la competencia.
 - Análisis con el esquema de obras y estadísticas de la construcción para hacer proyecciones a corto y mediano plazo.
 - Establecer metas a largo plazo como visión de negocio.
- e) Detección de las necesidades reales del proyecto.
- Estudio de mercado para reconocer la competencia a nivel estatal y nacional.
 - Cotizar software de primera generación para los grandes proyectos.
 - Elaborar análisis de costo y precio de los servicios a ofrecer.
 - Establecer la proyección del plan de negocio.
 - Analizar el esquema fiscal de trabajo de la empresa.