

# **ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL**

**Facultad de Ingeniería en Electricidad y Computacional**



**"Emprendimiento e Innovación Empresarial"**

## **TESIS DE GRADO**

**Previa a la obtención del Título de:**

**LICENCIADO EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN**

**PRESENTADO POR:**

**MIRIAM VEGA R.**

**VANESSA FERNANDEZ A.**

**DIRECTOR TESIS:**

**ING. LENIN FREIRE**

**GUAYAQUIL- ECUADOR**

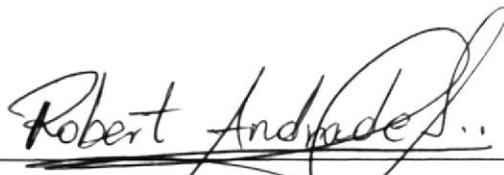
**2006**

# TRIBUNAL DE GRADUACIÓN



---

**Presidente Tribunal  
Ing. Lenin Freire, MSI**



---

**Ing. Robert Andrade, MBA**

---

**Ing. Jorge Olaya, MSI**

## DECLARACION EXPRESA

La responsabilidad de los hechos, ideas y doctrinas expuestas en el proyecto de graduación le corresponden exclusivamente y el patrimonio intelectual de la misma, al **“LICSIS Licenciatura de Sistemas de Información”** de la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL.

Reglamento de exámenes y títulos de la Espol.



---

Miriam Vega R.



---

Vanessa Fernández A.

## **DEDICATORIA**

**A Dios**, que nos acompaña en todo momento.

**A Nuestros Padres**, quienes siempre han brindado apoyo en nuestra vida diaria y sobre todo nos han ayudado a cumplir nuestras metas de manera incondicional.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos, en primer lugar a Dios, Quien nos ha permitido poder culminar nuestra carrera y obtener una oportunidad para mejorar en nuestro desarrollo profesional.

A nuestros padres agradezco infinitamente la comprensión, apoyo y amor que brindan siempre a nuestras vidas.

## INDICE GENERAL

<b>CAPITULO I</b> .....	<b>2</b>
<b>1. INTRODUCCION</b> .....	<b>2</b>
1.1. ANTECEDENTES .....	2
1.2. HISTORIA DE LA EMPRESA Y SITUACIÓN ACTUAL .....	3
1.3. MISIÓN .....	4
1.4. OBJETIVOS DE LA EMPRESA .....	4
1.5. METAS Y CALENDARIOS DE LA NUEVA EMPRESA .....	5
<b>CAPITULO II</b> .....	<b>6</b>
<b>GRUPO EMPRESARIAL Y MIEMBROS</b> .....	<b>6</b>
<b>2. GRUPO EMPRESARIAL</b> .....	<b>6</b>
2.1. MIEMBROS DEL GRUPO EMPRESARIAL .....	6
2.1.1. <i>EXPERIENCIAS PROFESIONALES Y HABILIDADES DE CADA COLABORADOR</i> .....	6
2.1.2. <i>NIVEL DE PARTICIPACIÓN EN LA GESTION</i> .....	7
2.1.3. <i>NIVEL DE PARTICIPACIÓN EN LA JUNTA DIRECTIVA</i> .....	7
2.1.4. <i>POLÍTICAS SALARIALES</i> .....	8
2.1.5. <i>POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES</i> .....	8
2.2. PERSONAL .....	8
2.2.1. <i>ORGANIGRAMA</i> .....	8
2.3. EXPERIENCIA Y HABILIDADES DE CADA UNO .....	9
2.3.1. <i>COLABORADORES</i> .....	10
<b>CAPITULO III</b> .....	<b>12</b>
<b>3. ANÁLISIS DEL MERCADO POTENCIAL</b> .....	<b>12</b>

3.1.	CONSTITUCIÓN DEL MERCADO .....	12
3.2.	TENDENCIAS ECONOMICAS DEL MERCADO .....	14
3.3.	SISTEMAS ACTUALES QUE EXISTEN EN EL MERCADO .....	15
3.4.	COMPARACIÓN DEL PRODUCTO EN RELACIÓN CON EL DE LA COMPETENCIA Y PRODUCTO SUSTITUTOS.....	16
3.5.	EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES.....	20
3.6.	RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES - .....	20
3.7.	ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR .....	21
3.7.1.	<i>IDENTIFICACIÓN Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO</i> .....	21
3.7.2.	<i>GRUPO OBJETIVO PRIMARIO Y SECUNDARIO</i> .....	22
3.7.3.	<i>CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO</i> .....	23
3.8.	CUANTIFICACIÓN DEL MERCADO.....	24
3.9.	MERCADO OBJETIVO .....	26
3.9.1.	<i>FUENTE DE INFORMACIÓN</i> .....	27
<b>CAPITULO IV .....</b>		<b>28</b>
<b>ESTRATEGIAS DE MERCADO .....</b>		<b>28</b>
<b>4. ESTRATEGIAS DEL PLAN DE MARKETING .....</b>		<b>28</b>
4.1.	PLAN DE MARKETING 4P's .....	28
4.2.	LANZAMIENTO DEL PRODUCTO .....	29
4.3.	ESTRATEGIA DE PRECIO .....	30
4.4.	ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN.....	30
4.5.	ESTRATEGIA PROMOCIONAL.....	31
4.6.	ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN .....	32
4.7.	POLÍTICAS DE SERVICIOS .....	33
<b>CAPITULO V .....</b>		<b>34</b>

<b>PRODUCTO .....</b>	<b>34</b>
<b>5. PRODUCTOS (SERVICIOS).....</b>	<b>34</b>
5.1. BENEFICIOS PARA EL CONSUMIDOR.....	34
5.2. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO .....	35
5.2.1. FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL PRODUCTO.....	37
5.3. ANALISIS DEL PRODUCTO.....	38
5.3.1. DESARROLLO DEL PRODUCTO .....	38
5.3.2. PRESENTACION DEL PRODUCTO .....	38
5.3.3. LOGOTIPO.....	39
5.3.4. PROMESA BÁSICA .....	40
5.3.5. SEGURIDAD DEL PRODUCTO.....	40
5.3.6. PROPIEDAD INTELECTUAL.....	41
<b>CAPITULO VI.....</b>	<b>42</b>
<b>6. ANALISIS ECONÓMICO.....</b>	<b>42</b>
6.1. CAPITAL DE TRABAJO AÑO CERO .....	42
6.2. PRESUPUESTO DE GASTOS .....	42
6.3. ANÁLISIS DE COSTOS .....	45
6.4. FLUJO DE CAJA .....	47
6.5. VAN Y TIR DEL PRODUCTO.....	48
6.6. OBJETIVOS FINANCIEROS: CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.....	48
6.7. TOMA DE DESICIONES FINANCIERAS.....	49
<b>7. INTRODUCCIÓN AL SISTEMA .....</b>	<b>53</b>
7.1. INTRODUCCIÓN .....	53
7.2. MODELO ENTIDAD RELACIÓN.....	54
7.3. TABLAS DE MYCONT .....	55

7.4.	FUNCIONAMIENTO DE SISTEMA .....	63
7.4.1.	COMO INGRESAR AL SISTEMA .....	63
7.4.2.	MENÚ PRINCIPAL .....	66
7.4.2.1.	BARRA DE MENÚ DEL SISTEMA .....	67
7.4.2.2.	VISUALIZAR LISTADO DE CONTACTOS O GRUPOS/CONTACTOS .....	68
7.4.2.3.	ACCESOS RÁPIDO .....	68
7.4.2.4.	LISTADO DE DIRECCIONES DE CORREO DE LOS CONTACTOS .....	69
7.4.2.5.	LISTADO DE GRUPO DE CONTACTOS .....	70
7.4.2.6.	SELECCIÓN DE TODOS LOS CONTACTOS .....	71
7.4.3.	MENÚ ADMINISTRACIÓN .....	72
7.4.3.1.	INGRESO/MODIFICACIÓN DE CONTACTOS .....	72
	COMO INGRESAR UN NUEVO CONTACTO .....	73
	COMO CONSULTAR UN CONTACTO .....	79
	COMO MODIFICAR UN CONTACTO .....	80
	COMO ELIMINAR UN CONTACTO .....	80
7.4.3.2.	INGRESO/MODIFICACIÓN DE GRUPOS .....	82
	COMO INGRESAR UN NUEVO GRUPO .....	83
	COMO CONSULTAR UN GRUPO .....	85
	COMO MODIFICAR UN GRUPO .....	86
	COMO ELIMINAR UN CONTACTO .....	86
7.4.3.3.	INGRESO/MODIFICACIÓN DE AGENDA RECORDATORIA .....	87
	COMO INGRESAR UN NUEVO RECORDATORIO .....	88
7.5.	SITIO WEB PROMOCIONAL DEL PRODUCTO .....	98

## INDICE TABLA

TABLA 1. INFRAESTRUCTURA INICIAL DE LA EMPRESA.....	3
TABLA 2. METAS DE LA EMPRESA.....	5
TABLA 3. NUMERO DE EMPRESAS EN GUAYAQUIL.....	13
TABLA 4. TENDENCIAS ECONÓMICAS DEL MERCADO.....	14
TABLA 5. SISTEMAS ACTUALES DEL MERCADO.....	15
TABLA 6. VENTAJAS DE MYCONT.....	17
TABLA 7. DESVENTAJAS DE MYCONT.....	17
TABLA 8. PRODUCTOS SUSTITUTOS PROPORCIONADO POR INTERNET.....	19
TABLA 9. MERCADO OBJETIVO.....	26
TABLA 10. CAPITAL DE TRABAJO.....	42
TABLA 11. PRESUPUESTO DE FABRICACIÓN.....	42
TABLA 12. PARÁMETROS DE TIEMPO.....	43
TABLA 13. COSTOS FIJOS DIRECTOS.....	43
TABLA 14. PRESUPUESTO DE SERVICIOS E INSUMOS.....	43
TABLA 15. PRESUPUESTO DE GASTO DE PERSONAL.....	44
TABLA 16. PARÁMETROS GENERALES.....	44
TABLA 17. PORCENTAJE DE INCREMENTO DE SUELDO.....	46
TABLA 18. FLUJO DE CAJA.....	47
TABLA 19. VAN Y TIR DEL PRODUCTO.....	48
TABLA 20. OBJETIVOS FINANCIEROS.....	49

## INDICE GRAFICOS

FIGURA 1. LOGO DE LA EMPRESA.....	2
FIGURA 2. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA.....	8
FIGURA 3. CONSTITUCIÓN DEL MERCADO.....	12
FIGURA 4. BENEFICIO ADICIONAL DE MYCONT .....	18
FIGURA 5. CUANTIFICACIÓN DEL MERCADO .....	24
FIGURA 6. INGRESO DE CONTRASEÑA .....	38
FIGURA 7. RECORDATORIO.....	39
FIGURA 8. LOGO DE MYCONT .....	39
FIGURA 9. SEGURIDAD DEL PRODUCTO.....	40
FIGURA 10. ACTIVACIÓN DEL PRODUCTO.....	41
FIGURA 11. MODELO ENTIDAD RELACIÓN.....	54
FIGURA 12. INGRESO DEL SISTEMA.....	63
FIGURA 13. SELECCIÓN DE MYCONT .....	64
FIGURA 14. INGRESO DE CONTRASEÑA.....	64
FIGURA 15. MENÚ PRINCIPAL.....	66
FIGURA 16. OPCIÓN PARA VISUALIZAR GRUPOS EN EL MENÚ PRINCIPAL.....	68
FIGURA 17. SELECCIONAR Y ARRASTRAR DIRECCIONES DE CORREO .....	70
FIGURA 18. MENÚ ADMINISTRACIÓN .....	72
FIGURA 19. PANTALLA DE INGRESO/MODIFICACIÓN DE CONTACTOS.....	72
FIGURA 20. MENSAJE DE GRABAR CONTACTOS .....	74
FIGURA 21. INGRESO DE CONTACTO - PESTAÑA DOMICILIO .....	75
FIGURA 22. INGRESO DE CONTACTO - PESTAÑA TRABAJO.....	76
FIGURA 23. INGRESO DE CONTACTO - PESTAÑA PERSONAL.....	77

FIGURA 24. INGRESO DE CONTACTO - PESTAÑA OTROS .....	78
FIGURA 25. BÚSQUEDA DE CONTACTO- PESTAÑA NOMBRE .....	80
FIGURA 26. MENSAJE DE CONFIRMACIÓN DE ELIMINAR CONTACTO.....	81
FIGURA 27. PANTALLA DE INGRESO/MODIFICACIÓN DE GRUPO .....	82
FIGURA 28. PANTALLA DE SELECCIÓN DE CONTACTOS.....	83
FIGURA 29. PANTALLA DE SELECCIÓN DE GRUPO .....	85
FIGURA 30. PRESENTACIÓN CONTACTOS DEL GRUPO .....	86
FIGURA 31. MENSAJE DE CONFIRMACIÓN DE ELIMINAR GRUPO.....	87
FIGURA 32. PANTALLA DE INGRESO/MODIFICACIÓN DE RECORDATORIO .....	88
FIGURA 33. ALERTA DE RECORDATORIO.....	88
FIGURA 34. PANTALLA DE MENÚ EDICIÓN .....	90
FIGURA 35. PANTALLA DE BÚSQUEDA.....	91
FIGURA 36. PANTALLA DE MENÚ CONFIGURACIÓN.....	93
FIGURA 37. MANTENIMIENTO DE CONFIGURACIÓN.....	94
FIGURA 38. PANTALLA DE MENÚ UTILIDADES .....	95
FIGURA 39. IMPORTAR DIRECCIONES.....	95
FIGURA 40. EXPORTAR DIRECCIONES .....	96

## INTRODUCCIÓN

**IdeasNet S.A.** es una empresa emprendedora que busca proveer un producto que brinde beneficio a aquellas personas que tengan como principal característica el uso de muchos correos electrónicos con o sin acceso a Internet, ya sea en su vida diaria o ambiente laboral.

Se aspira ofrecer una aplicación que resuelva la necesidad de manejar y administrar la libreta de direcciones de varias cuentas de correo electrónico desde un solo aplicativo para lo cual, nuestra empresa ha creado un producto que resuelva esta necesidad. Esperamos poder distribuirlo totalmente en el mercado nacional así como a nivel internacional.

Hemos utilizado encuestas, entrevistas para la investigación de mercado ya que nos será de mucha ayuda para conocer las preferencias y tendencias; y de esta forma poder ingresar al mercado y tomar en cuenta los productos sustitutos que existen actualmente en el mercado.

Cabe recalcar que nuestro producto esta desarrollado bajo la plataforma de Windows, con la programación en Visual Basic y Access como base de datos.

Este manual está desarrollado con el propósito de dar a conocer cual es la estrategia de mercado, el plan de negocio, el producto, nuestra segmentación.

## RESUMEN EJECUTIVO

El plan de Negocio desarrollado por **IdeasNet S.A.** tiene como objetivo primordial el crecimiento de la empresa. Esto lo lograremos a través del desarrollo y comercialización del software **MyCont** de su propiedad.

La empresa al iniciar sus labores cuenta con un equipo administrativo el cual esta conformado por Miriam Vega Ramírez y Vanessa Fernández Assán. El Gerente General es la Anl. Miriam Vega.

El producto innovador **MyCont** permitirá la administración de muchas direcciones de correo electrónico sin depender de un sistema de correo específico y así poder tener todas las direcciones de correo en un solo lugar centralizado y con la seguridad de que si se posee un sistema de correo no se perderán las direcciones por no revisar el correo cada cierto tiempo.

El producto se encuentra desarrollado en su inicio con el propósito de empezar con su comercialización y distribución. Se promocionará el producto a través de los medios de publicidad como son: Publicación de nuestra pagina Web en hosting gratuitos para que los futuros clientes pueden bajar un Trial de **MyCont**, elaboración de folletos, envío de correspondencia electrónica, CD-Demos y así nuestros futuros clientes que serían las

empresas y/o personas que manejen gran cantidad de correos comprueben la utilidad brindada a través del manejador de direcciones de correo **MyCont**. Estos folletos y revistas las entregaremos en los cybers, y lugares que trabajen en el ambiente de la informática.

El mercado sobre el cual nos estamos orientando son todas aquellas personas que tengan un computador ya sea de uso personal o laboral e incluso que sean estudiantes y posean cuentas de correo electrónico y se encuentren en la ciudad de Guayaquil. Tenemos preferencia sobre el mercado de profesionales que manejen más de una jefatura o profesionales que tengan cuentas de correo o manejen un gran número de direcciones electrónicas.

Si bien es cierto existen en el medio empresas dedicadas a ofrecer productos similares, pero estas no brindan las características de nuestro producto por lo que valiéndonos de hechos nosotros aspiramos tener una gran aceptación por parte de nuestro mercado objetivo. Estas empresas tienen como característica la forma de manejo de direcciones

El costo de desarrollo de nuestro proyecto permitirá obtener un ingreso por ventas durante los primeros 36 meses de **\$ 19314.58** con una inversión en costos totales de **\$ 1823.48** Aquí están considerados los costos variables y

fijos en el periodo de desarrollo (3 meses antes de entrar en operación),  
obteniendo una utilidad neta después de impuestos en los primeros 24  
meses de **\$ 1091.10.**

#### 2.1.4. POLÍTICAS SALARIALES

Todos los colaboradores de **IdeasNet S.A.** tendrán un contrato de trabajo lo cual les garantizará estabilidad laboral, salario, incentivos y todos los beneficios de ley.

#### 2.1.5. POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

La política que manejaremos con respecto a la distribución de utilidades será: el 50% para pago de dividendos y el otro 50 % en inversiones a corto y largo plazo. Las utilidades serán revisadas anualmente.

### 2.2. PERSONAL

- ◆ Desarrollo y Control de Calidad del producto
- ◆ Gerente General
- ◆ Soporte Técnico
- ◆ Coordinador de Ventas

#### 2.2.1. ORGANIGRAMA

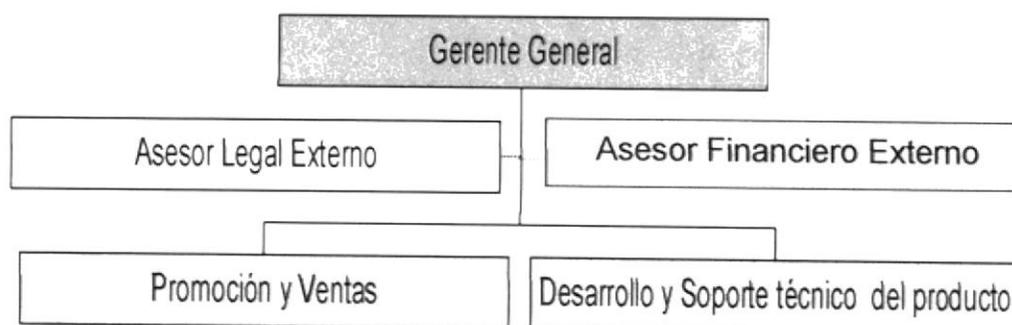


Figura 2. Organigrama de la Empresa

## CAPITULO I

### LA EMPRESA Y SU PRODUCTO

#### 1. INTRODUCCION

##### 1.1. ANTECEDENTES

La oportunidad de desarrollar un nuevo negocio, constituye uno de los elementos importantes para la creación de la empresa **IdeasNetS.A.** y así poder incursionar en el emprendimiento y la creación de un producto innovador que permita obtener una nueva oportunidad de crecimiento a nivel personal y económico.

La empresa se dedicará al desarrollo y comercialización de software, también se ofrecerá calidad en sus productos e innovación en los mismos.

Nuestro primer producto es “**El Manejador de direcciones de Correo - MyCont**”



Figura 1. Logo de la empresa

## 1.2. HISTORIA DE LA EMPRESA Y SITUACIÓN ACTUAL

La empresa es una sociedad anónima conformada por 2 accionistas:

**Miriam Vega R.**

Mail: [mevr\\_2000\\_emi@yahoo.es](mailto:mevr_2000_emi@yahoo.es)

Carrera: Licenciatura en Sistemas de Información

**Vanesa Fernández A**

Mail: [vanessita\\_fer@hotmail.com](mailto:vanessita_fer@hotmail.com), [vfernandez@hogardecristo.org.ec](mailto:vfernandez@hogardecristo.org.ec)

Carrera: Licenciatura en Sistemas de Información

La Gerente General es la Anl. Miriam Vega.

La empresa estará inicialmente ubicada en casa de una de las inversionistas la dirección es: Portete 3224 y Machala esto ayudara que el costo de la inversión sea menor.

La infraestructura inicial de la empresa estará conformada por:

Equipo y muebles de Oficina	Mesa del computador Sillas
Equipo de Computación	Computador Quemador de CD Impresora
Implementos necesarios	Internet las 24 horas Papel para impresora Teléfono

**Tabla 1. Infraestructura inicial de la empresa**

### **1.3. MISIÓN**

En IdeasNet S.A. nuestra misión es brindar soluciones de alta calidad, personalizadas e innovadoras para satisfacer las necesidades de los clientes.

### **1.4. Objetivos de la Empresa**

- Brindará a nuestros clientes productos de bajo costo y de gran ayuda para su vida diaria o laboral.
- Alcanzar un nivel económico alto a lo largo del negocio y volumen de crecimiento en las ventas
- Ofrecer un producto de calidad y obtener una Marca reconocida.
- Poder tener una gran cantidad de clientes.

## 1.5. METAS Y CALENDARIOS DE LA NUEVA EMPRESA

TIEMPO	METAS
Primer Trimestre	Establecernos como empresa y poder cumplir de la mejor manera posible las obligaciones establecidas para el buen funcionamiento de la empresa a través de nuestros objetivos.
Segundo Trimestre	Integrar a nuestro equipo de trabajo un vendedor estrella para poder comercializar el producto con mayor rapidez y así poder aumentar nuestro volumen de ventas.

Tabla 2. Metas de la Empresa

## **CAPITULO II**

### **GRUPO EMPRESARIAL Y MIEMBROS**

#### **2. GRUPO EMPRESARIAL**

##### **2.1. MIEMBROS DEL GRUPO EMPRESARIAL**

**IdeasNet S.A.** se constituirá según el régimen de sociedad anónima del Ecuador emitiendo acciones de igual valor entre todos los socios quienes serán partícipes de todos los ingresos y egresos generados por la empresa. Esta sociedad estará conformada por dos socios: Miriam Vega R. y Vanessa Fernández A.

La Anl. Miriam Vega es la Gerente General de la empresa.

##### **2.1.1. EXPERIENCIAS PROFESIONALES Y HABILIDADES DE CADA COLABORADOR**

Los socios tienen conocimiento en lenguajes de programación como son: Visual Basic, Forms y Reports en Oracle V. 10G y habilidad como son: análisis, diseño, desarrollo, implementación y control de calidad en proyectos de sistemas computacionales (Sistemas de Facturación, Crédito, Cartera y Cobranza).

También poseen conocimientos financieros y administrativos, estos conocimientos serán aprovechados para el desarrollo del producto y así poder generar un equipo administrativo y de desarrollo más eficiente para poder lograr las metas planteadas para las ventas.

### **2.1.2. NIVEL DE PARTICIPACIÓN EN LA GESTION**

Se trabajará en coordinación constante y basándose en el cumplimiento de las metas asignadas, las cuales serán asignadas a cada uno de los socios para que se realicen las gestiones. Todas las acciones que ameriten algún cambio de las políticas establecidas deberán ser consultadas al Gerente General.

### **2.1.3. NIVEL DE PARTICIPACIÓN EN LA JUNTA DIRECTIVA**

Para la toma de decisiones se realizará una Junta Directiva, en la cual cada uno de los socios tendrá igual participación en factores críticos del negocio. Sus funciones básicas serán definición de metas y estrategias para la empresa.

## **2.3. EXPERIENCIA Y HABILIDADES DE CADA UNO**

### **Desarrollo y Control de Calidad del producto**

Los desarrolladores serán elegidos mediante la mayor experiencia en las herramientas a utilizar debido a esto los requisitos son mínimos para el buen desarrollo del producto para así lograr mejorar la calidad del producto.

La persona encargada en el control de calidad deberá ser con alto grado de visión en los temas relacionados al producto para así mejorar la calidad del mismo.

### **Gerente General**

El gerente general fue elegido entre los socios de la empresa, debido a esto los requisitos mínimos son: experiencia en gerencia administrativa. Entre sus cualidades se destaca: don de mando, liderazgo, visionario y eficaz en toma de decisiones. Sus funciones básicas son: evaluación y aprobación de planes y estrategias, gestión administrativa de la empresa.

### **Soporte al cliente**

Profesional con estudios en sistemas o afines que tenga una personalidad proactiva, creativa y facilidad en relaciones interpersonales. Sus funciones básicas son: Atención de clientes a través de mail y verificar el buen funcionamiento del producto brindando soporte al cliente.

### **2.3.1. COLABORADORES**

#### **Asesor Financiero Externo**

Este cargo estará asignado a una persona con estudios de Ingeniería comercial el cual será contratado por servicios prestados y laborará un día a la semana, sus funciones serán: manejo contable y financiero de la empresa y la actualización de políticas tributarias y fiscales.

#### **Asesor Legal Externo**

Este cargo estará asignado a una persona con estudios de leyes. Nuestro consultor jurídico solamente será contratado por necesidades eventuales, sus funciones serán: Resolver litigios con los colaboradores, empresas, proveedores y clientes que no cumplan con los contratos y asesoramiento legal a la compañía.

#### **Ejecutivos de Ventas (Vendedor estrella)**

Este cargo será asignado a una persona con experiencia en compañías de servicio preferentemente que haya trabajado en empresas afines, entre las cualidades que se deben destacar para esta cargo son: proactivo, buenas relaciones interpersonales, conocimiento en ventas, creativo, habilidades en comunicación, persuasión para vender, capacidad en poder definir estrategias de ventas, conocimientos básicos de informática e Internet. Las

cualidades mencionadas son de importancia para poder defender las ideas propias y de la organización.

Las funciones del ejecutivo de ventas serán: Atención directa a los clientes y proveedores, además de supervisar directamente que todos los servicios especificados en los contratos con los clientes que cumplan y de esta manera todos los productos desarrollados por nuestra compañía sean de total satisfacción para el cliente.

Esta persona estará encargada de reportar con factura las ventas realizadas por el al Gerente general de la empresa.

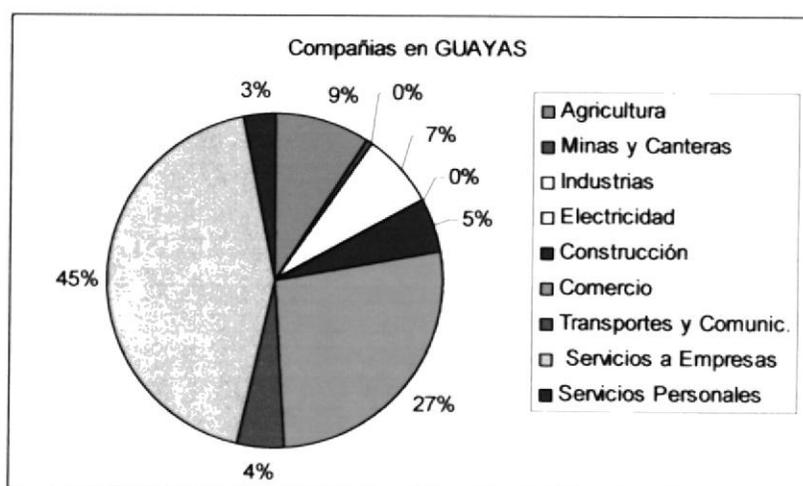
## CAPITULO III

### MERCADO

#### 3. ANÁLISIS DEL MERCADO POTENCIAL

##### 3.1. CONSTITUCIÓN DEL MERCADO

Nuestro mercado esta compuesto por 18.099 de compañías ubicadas en la Provincia del Guayas esta información fue proporcionada por la Super Intendencia de Compañías del Ecuador, el mayor porcentaje de dichas empresas se encuentran en la rama de actividades de comercio y servicio de empresa. Dando a notar que es un mercado con gran numero de clientes para poder comercialización el producto.



Superintendencia de Compañías del Ecuador

**Figura 3. Constitución del Mercado**

Tipo de Empresa	Porcentaje	Cantidad
Empresas dedicadas al Comercio	27	4860
Empresas dedicadas al Servicio de empresas	45	8100
Empresas dedicadas a la Industria	7	1260
<b>Total de la población</b>		<b>14.220</b>

**Tabla 3. Numero de Empresas en Guayaquil**

### 3.2. TENDENCIAS ECONOMICAS DEL MERCADO

Algunos indicadores económicos y precios se presentan a continuación, los mismos que indican la situación económica actual del país.

<b>Economía Ecuatoriana al Marzo 2006</b>		
Crecimiento del PIB (% anual)	5,40%	2006-
Deuda Externa Pub. (Mill. US\$)		
Inflación (% anual)	5.31%	fuelle – INEC 2006
Inflación (% Mensual)	0.79	fuelle – INEC 2006
Desempleados (millones de hab.)	9.3	Fuelle - INEC
Empleados (millones de hab.)		Fuelle - INEC
Subempleados (millones de hab.)	49.2	Fuelle – INEC
Canasta Familiar Básica (USD \$)	<b>410,23</b>	<b>Mes de Junio</b>

Fuelle INEC-BCE

**Tabla 4. Tendencias económicas del mercado**

El Ecuador es un país que, pese a las dificultades económicas que enfrenta, ofrece perspectivas muy interesantes para la inversión, tanto en infraestructura básica como en todas las áreas de la producción

### 3.3. SISTEMAS ACTUALES QUE EXISTEN EN EL MERCADO

Nuestros competidores directos e indirectos son muchos, ya que existe una gran variedad de empresas que se dedican a la venta de Software. Sin embargo la mayoría de productos sustitutos que brinda el mercado con respecto al manejo y administración de direcciones de correo electrónico se ofrecen de manera implícita en cada sistema de correo como son: Yahoo, Hotmail, Microsoft Exchange y Outlook. Es decir permiten almacenar y manejar direcciones de correo electrónico a través de una agenda de contactos al igual que Mycont, pero con la diferencia de que ellos hacen uso del envío y recepción de correos internos o externos.

	<p>Libreta de direcciones que trae incluida Outlook Express, pero puede ser utilizada sin necesidad de abrir el correo.</p>
	<p>Correos que proporcionan el manejo de libreta de contactos y direcciones de correo electrónico pero es necesario ingresar a la cuenta de correo.</p>

**Tabla 5. Sistemas actuales del mercado**

### **3.4. COMPARACIÓN DEL PRODUCTO EN RELACIÓN CON EL DE LA COMPETENCIA Y PRODUCTO SUSTITUTOS**

Nuestra ventaja con respecto a los productos sustitutos que ofrece el mercado, se basa en ofrecer un manejo centralizado de la libreta de direcciones de correo y una agenda recordatoria local como la del Outlook. Así se ahorra tiempo en el momento de buscar una dirección específica ya que no se lo tendrá que buscar en las diferentes libretas de direcciones que se maneje.

Estas características son muy útil al momento de enviar un correo ya que podrá utilizar las direcciones con solo seleccionarlás y arrastrar las hacia la caja de texto donde se ingresa el destinatario en el mail, sin importar si esta trabajando con Yahoo, Hotmail, Outlook o Microsoft Exchange para el envío del correo.

Actualmente si usted se encuentra en un correo como es Hotmail y se desea poner como destinatario una dirección de correo que se encuentre almacenada en otra libreta de direcciones que maneje, se vera obligado a copiarla y pegarla en la casilla de texto del destinatario para poder enviar el correo. MyCont facilita esta labor sin necesidad de copiar y pegar, y sin necesidad de abrir la cuenta donde se encuentre la dirección, haciendo de esta manera fácil al usuario enviar un correo.

<b>CARACTERISTICAS</b>	Utilizar la libreta de direcciones en otro sistema de correo que no sea la que lo proporciona.	Disponibilidad de direcciones de correo sin acceder a Internet	Rapidez en búsqueda de direcciones
	NO	NO	NO
	No	No	SI
	NO	SI	SI
	SI	SI	SI

Tabla 6. Ventajas de MyCont

<b>CARACTERISTICAS</b>	Libreta es independiente del equipo	Permite información detallada de los contactos	Fácil Uso
	SI	SI	SI
	SI	SI	SI
	SI	SI	SI
	NO	SI	SI

Tabla 7. Desventajas de MyCont

MyCont ofrece un acceso rápido hacia la pantalla de envío de e-mail en caso de que se tenga un sistema de correo instalado (Outlook, Microsoft Exchange) en el computador donde se encuentra MyCont.



	<p>Con el aval de la factoría Mozilla, se presenta esta interesante opción para los que necesiten un organizador con funciones de agenda, lista de tareas y calendario con alarmas.</p>
	<p>En este caso se trata de una agenda gratuita con una interfaz clara y muy sencilla de utilizar. Ofrece todo lo que se le exige a estos gestores de información (citas, notas, etc.) y además destaca porque automáticamente importa los datos que tengas en tu Outlook. La información almacenada se puede proteger mediante contraseña.</p>

**Tabla 8. Productos sustitutos proporcionado por Internet**

### **3.5. EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES**

El poder de negociación de los compradores va de la mano con el volumen de compra que estos realicen ya que se les otorgaran descuentos por mayor número de compra. Quienes estarían interesados en comprar gran cantidad de nuestro producto son aquellas empresas que deseen brindar este aplicativo a sus empleados como herramienta de trabajo.

Nuestro producto es de uso individual o empresarial, así que es muy poco el beneficio que nuestros futuros clientes obtendrán si realizan compra individual, y quienes posiblemente tengan un poco de poder en negociar serian los que deseen adquirir el producto en un gran numero.

### **3.6. RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES -**

En nuestro medio el Internet y el uso de correo electrónico conllevan al uso de libreta de direcciones de correo para poder almacenar direcciones y no perder información de contactos que pueden ser muchas veces de gran importancia.

Podemos decir que la competencia se basa básicamente en una de las características mas importantes de las cuentas de correo y esto es el almacenamiento y manejo de direcciones de correo, ya que el producto que ofrecemos consta de esa característica, esto hace que MyCont tenga como rivalidad productos de que posean esta característica a lo que nosotros llamamos "productos sustitutos".

### **3.7. ANALISIS DEL CONSUMIDOR**

#### **3.7.1. IDENTIFICACIÓN Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

Guayaquil mueve aproximadamente el 80% del comercio exterior del país. La provincia del Guayas es el mayor complejo industrial ecuatoriano donde funciona una amplia gama de empresas de distintas índoles, como: Alimenticia, de productos del mar, harinera, azucarera, plásticos, química – farmacéutica, bebidas gaseosas, astilleros navales, aceites, jabonería y productos de limpieza, etc. Un gran movimiento empresarial y comercial convierte a la región en el polo de desarrollo vital para el crecimiento y sustento de la economía nacional.

Es muy importante recalcar el volumen de bienes y servicios que utiliza la provincia del Guayas, las fuentes de trabajo y ocupación de mano de obra que representan las actividades productivas y la transportación de carga aérea, terrestre, marítima y afines.

Guayaquil es un mercado que quiere ser ocupado por el empresario nacional que permanentemente comercializa sus productos provenientes de los sectores alimenticios, metalmecánica, electrodoméstico, textil, camaronero, entre otros que, en un número de 2,400 se encuentran agrupados en la Cámara de Industriales del Guayas así como en la Cámara de Comercio.

La Cámara de Comercio del Guayas posee 12,750 socios que se dedican a la importación, venta y distribución de una amplia gama de bienes y servicios para atender el mercado ya sea interno como externo.

La Pequeña Industria, a través de su Cámara, totaliza 8.000 10 afiliados que representan a los sectores, textil y confecciones, plásticos y calzado, farmacéutico, maderero, agroindustrial, alimenticio, ópticas, artesanías y turismo.

Actualmente el Internet en el Ecuador se ha incrementado en un 171,36% con relación al año 2005 teniendo en el 2006 como numero de usuarios 547.513, esto se ha originado debido a que se han reducidos los costos por parte IPS como son Andinanet y Satnet.

### **3.7.2. GRUPO OBJETIVO PRIMARIO Y SECUNDARIO**

Nuestro mercado meta esta compuesto por personas de entre 20 y 50 años de edad que tengan a su cargo jefaturas o departamentos de compañías que tengan como medio de comunicación el uso de correo electrónico y de alguna forma no sean usuarios expertos y puedan ver en nuestro producto una mejor forma de poder manejar sus direcciones de correo.

Se conoce que en la mayoría de las empresas grandes y medianas de Guayaquil existe como mínimo de 3 a 6 personas tiene a su cargo Jefaturas y hacen uso del correo electrónico.

### **3.7.3. CARACTERISTICAS DEL MERCADO**

En la actualidad las empresas guayaquileñas se han convertido más competitivas que años anteriores, dichas empresas se han preocupado de utilizar nuevas tecnologías como son Celulares, correo electrónico, Internet inalámbrico, etc. Para obtener un mayor éxito en sus inversiones y brindar satisfacción a sus clientes.

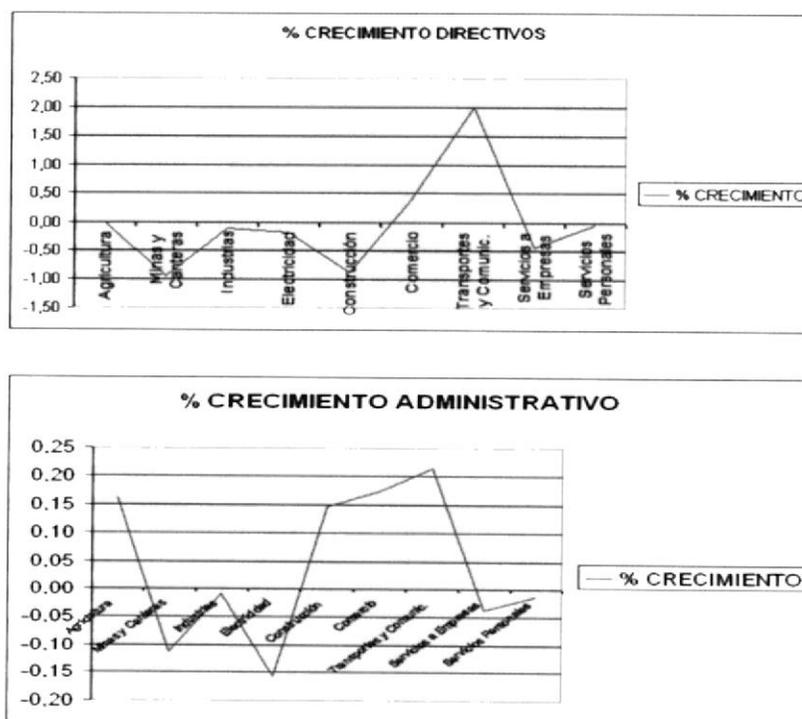
Según la Superintendencia de compañías existen aproximadamente 8000 compañías registradas en Guayaquil cada año se tiene un crecimiento del 0.01% anual del número de compañías.

## ANÁLISIS DE SEGMENTO DE MERCADO

### 3.8. CUANTIFICACIÓN DEL MERCADO

Nuestro target principal esta compuesto de aquellas personas que trabajen dentro de las compañías de comercio o servicios a empresas y tienen a su cargo una jefatura o departamento o en su defecto hacen uso del correo electrónico como medio principal de trabajo.

También se puede dar a conocer que el mayor número personas que poseen un cargo Administrativo o se encuentra en empresas que se encuentran en áreas como: comercio y servicios a empresas y industrial o transporte y comunicación.



Superintendencia de Compañías del Ecuador

Figura 5. Cuantificación del Mercado

Por medio de investigaciones realizadas con respecto a la realidad de la innovación de T/SI en las empresas Guayaquileñas se pudo analizar que el mayor porcentaje de Empresas 40% que cuentan con una Infraestructura son empresas medianas dedicadas al comercio. Sin embargo las empresas dedicadas a Servicios o Industria solo un 20% de ellas poseen infraestructura tecnológica.

El número total de compañías en Guayaquil es de 14220.

<b>Infraestructura Tecnológica</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Numero de Población</b>
Empresas dedicadas al Comercio	40,00%	1.944
Empresas dedicadas al Servicio de empresas	20,00%	1.620
Empresas dedicadas a la Industria	20,00%	252
<b>Total</b>		<b>3.816</b>

Fuente de información - [www.usm](http://www.usm)

El número de personas que poseen un cargo ejecutivo o directivo se encuentra entre 2-3 por empresa, esto fue deducido en base a estadísticos proporcionados por la SIC.

<b># Empleados que laboran en las empresas</b>	<b>Deducido por SCI</b>	<b>Número de Población</b>
EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS	2	7.632
EMPLEADOS DIRECTIVOS	2	7.632
<b>Total</b>		<b>15.264</b>

Fuente de información – SIC

### 3.9. MERCADO OBJETIVO

El mercado objetivo esta conformado por empresas que poseen una infraestructura Tecnológica y de los cuales se conoce hacen uso del correo electrónico como medio de comunicación, esta información fue obtenida a través de la página Web que proporciona Ecuonet.

Cabe recalcar que dichas empresas se encuentran dentro de nuestro mercado objetivo.

NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	CIUDAD	TELÉFONO	ACTIVIDAD
AGRIPAC SA	GUAYAQUIL	560400	COMERCIO
ALMACENES BOYACA S.A.	GUAYAQUIL	681600	COMERCIO
ALMACENES DE PRATI SA	GUAYAQUIL	327620	COMERCIO
ANGLO AUTOMOTRIZ SOCIEDAD ANONIMA (ANAUTO)	GUAYAQUIL	281119	COMERCIO
BIC ECUADOR (ECUABIC) S.A.	GUAYAQUIL	354562	COMERCIO
CREDITOS ECONOMICOS CREDICOSA SA	GUAYAQUIL	2275400	COMERCIO
DISTRIBUIDORA GEYOCA CA	GUAYAQUIL	2110971	COMERCIO
E. MAULME C.A.	GUAYAQUIL	291600	COMERCIO
FEBRES CORDERO COMPANIA DE COMERCIO SA	GUAYAQUIL	2561700	COMERCIO
GILLETTE DEL ECUADOR S.A.	GUAYAQUIL	693070	COMERCIO
HOTEL BOULEVARD (ELBOULEVARD) S.A.	GUAYAQUIL	566700	COMERCIO
HOTEL COLON GUAYAQUIL S.A.	GUAYAQUIL	2689250	COMERCIO
HOTEL ORO VERDE S.A. HOTVER	GUAYAQUIL	522530	COMERCIO
INDUAUTO SA	GUAYAQUIL	2202600	COMERCIO
INTACO ECUADOR S.A.	GUAYAQUIL	256333	COMERCIO
KIMBERLY – CLARK ECUADOR S.A.	GUAYAQUIL	2352250	COMERCIO
LA GANGA R.C.A. C LTDA	GUAYAQUIL	2325810	COMERCIO
LA LLAVE SOCIEDAD ANONIMA DE COMERCIO	GUAYAQUIL	682900	COMERCIO
MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	GUAYAQUIL	272600	COMERCIO
MARRIOTT S.A.	GUAYAQUIL	327888	COMERCIO
PYCCA S.A.	GUAYAQUIL	327950	COMERCIO
TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS SA TIA	GUAYAQUIL	533087	COMERCIO
TOYOCOSTA S.A.	GUAYAQUIL	2201599	COMERCIO

Tabla 9. Mercado Objetivo

### 3.9.1. FUENTE DE INFORMACIÓN

- Superintendencia de Compañías del Ecuador
- Tesis-Análisis de una empresa Guayaquileña del sector productivo-  
Pagina web USM
- INEC
- AESOFT [www.aesoft.com.ec](http://www.aesoft.com.ec)
- ECUANET
- [www.terra.es](http://www.terra.es)

## **CAPITULO IV**

### **ESTRATEGIAS DE MERCADO**

#### **4. ESTRATEGIAS DEL PLAN DE MARKETING**

##### **4.1. PLAN DE MARKETING 4P's**

###### **Producto**

Nuestro producto estrella es el manejador de direcciones de correo electrónico **MyCont**. En el mercado no se encuentra un producto de las mismas características de **MyCont**, al ser éste de manera centralizada.

###### **Precio**

El precio del producto es accesible para nuestros clientes sin embargo nuestro porcentaje de ganancia se obtiene en forma mayoritaria por la venta del producto en compañías a las cuales se les otorgará un descuento, dependiendo del numero de Licencias que se vendan del producto.

###### **Promoción**

En la etapa inicial se piensa realizar promociones a través de medios de comunicación como revistas, Internet, etc., dichas promociones pueden ser a través de descuentos en fechas especiales, exposiciones, o por nivel de compra.

## **Plaza**

**MyCont** tiene como meta la plaza de ataque a la ciudad de Guayaquil, la mira esta localizada específicamente sobre las compañías que ya cuenten con una infraestructura tecnológica, es decir hagan uso del correo electrónico como medio de comunicación.

Estas empresas son aquellas como: Hogar de Cristo, La Llave, La Cemento Nacional, Compañía de Cervezas Nacionales y una gran cantidad de empresas que mantienen como medio de comunicación el Internet.

## **4.2. LANZAMIENTO DEL PRODUCTO**

Etapa del ciclo de vida del producto: se realizara el lanzamiento formal del proyecto MyCont en IdeasNet S.A

Para el lanzamiento de nuestro producto se define la estrategia titulada "Ideas del emprendedor". Los primeros clientes que adquieran nuestro producto, por la confianza depositada, tendrán un descuento del 20% en el producto por el tiempo de 3 meses a partir de la publicación nuestro producto.

Todas las campañas publicitarias que emprendan IdeasNet S.A poseerán consistencia y unidad de mensaje, tanto en CD's Demos, correos electrónicos, mailings, posters en cyber, etc.

### **4.3. ESTRATEGIA DE PRECIO**

Descuento en efectivo: El precio es relativamente bajo, ya que es nuestro primer lanzamiento en el mercado, los compradores que contraten nuestros servicios al inicio del lanzamiento (Clientes fundadores) se les brindará soporte técnico personalizado en el primer mes de utilización del producto.

Además este tipo de clientes gozarán de unos descuentos del 10% en su siguiente compra.

El precio del producto fue otorgado en base a los costos fijos, variables que se incurren en la elaboración del Software, el número mínimo de unidades para poder recuperar la inversión del producto es 74. (Veáse análisis económico)

El precio del producto es de \$25 el cual es muy económico tomando en cuenta que es un producto nuevo y se desea comercializar de manera fácil.

### **4.4. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN**

Nuestra estrategia de venta va de la mano con nuestra estrategia de precio es decir nuestro producto tendrá un mismo valor para toda la segmentación.

El enfoque principal es dar incentivo a nuestros clientes a través de la venta empresarial del producto ya que se otorgará descuentos dependiendo del

número de licencias que se vendan del mismo.

#### **4.5. ESTRATEGIA PROMOCIONAL**

La estrategia promocional para nuestro proyecto es mostrar de manera gráfica, ya sean por memos o por Internet y dar a conocer la alta calidad de nuestro producto. Durante este periodo se espera que la empresa experimente un crecimiento rápido en las ventas.

##### **Promoción en Internet**

- Publicación de la página promocional del producto en Hosting Gratuito relacionado.
- Intercambiar banners con otros sitios, de preferencia con los más visitados y/o sitios relacionados con el software como cuentas de correo.
- Envío de correo electrónico a posibles clientes de IdeasNet S.A. Los mails mostrarán la dirección Web del sitio junto con teléfonos de contacto, de igual manera la tarjeta de presentación de la empresa e información relacionada al producto.

##### **Venta personal y administración de ventas**

El producto MyCont cumple con un objetivo que mas allá de ser importante es innovador, y favorece a los profesionales de diversas áreas, pero su actividad comercial esta dada netamente por la venta de productos en espacios publicitarios como páginas que tengan similitud, también a través de revistas,

estos debería ser con la característica a nivel informático; y es por este motivo que se estima que lo llevaría a cabo un "Vendedor Estrella".

Determinar o definir el **perfil** del vendedor o ejecutivo de negocios: en base al segmento de mercado al cual va dirigido el servicio.

Supervisión, dirección y motivación de la fuerza de ventas: Esto lo hará el vendedor estrella y deberá mantener un sistema de control continuo de supervisión de las labores de venta, dirigir e integrar equipos de venta y motivar constantemente, ya sea con incentivos económicos o a falta de disponibilidad de fondos, de incentivos no económicos, tales como el vendedor del mes, celebración de cumpleaños, cuadro de honor por ventas alcanzadas, mejor atención al cliente, etc.

#### **4.6. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN**

La forma mas apropiada de llegar a nuestros clientes es mediante presentaciones demo y aplicaciones que simulen y expliquen de forma apropiada cual es la finalidad de nuestro producto. Llegaremos a las principales empresas a través de nuestro vendedor estrella, el cual estará encargado de visitar a los posibles cliente e instalar los demos del producto para despertar el interés de ellos.

Luego nuestros clientes después de tener una buena visión del producto se

encargarían de promocionar nuestro producto.

#### **4.7. POLÍTICAS DE SERVICIOS**

Los cambios al producto se darán cada cierto tiempo dependiendo de la demanda, y más que todo de los requerimientos de nuestros clientes. Adicionalmente se brindará un soporte técnico a los clientes a través de mails que se receptaran diariamente las 24 horas en nuestra cuenta de correo Ideasnet@yahoo.com

#### **Seguridad**

El manejo de información de nuestros usuarios se mantendrá en nuestras bases de forma encriptada y en el sitio siempre será enviada o recibida por medio de métodos de encriptación para mantener la confiabilidad de la información. No compartiremos la información personal de nuestros clientes con terceros, sin el consentimiento de ellos.

La dirección de correo del cliente es guardada y usada solo para fines de soporte, manejo de cuentas y atención al cliente por parte de nuestra compañía.

Toda la información del cliente, tal como dirección de correo, teléfonos, dirección de envío de facturas, etc, es usada solo para propósitos internos

## CAPITULO V

### PRODUCTO

#### 5. PRODUCTOS (SERVICIOS)

##### 5.1. BENEFICIOS PARA EL CONSUMIDOR

El tener que manejar mas de una cuenta de correo origina el administrar listas de direcciones de correo en varias cuentas siendo muchas veces las mismas direcciones, si se desea enviar un correo y no se recuerda la dirección del mail en la mayoría de las veces se hace necesario abrir las n cuentas de correos que se manejen para poder encontrar una dirección de correo especifica y esto algunas veces es molesto cuando se necesita de Internet para poder encontrar una dirección de correo.

**MyCont** permitirá poder administrar sus propias direcciones de correo sin depender de un sistema de correo específico y ganar tiempo en la búsquedas de direcciones de correo electrónico, y así poder tener todas sus direcciones de correo en un solo lugar físico y con la seguridad de que si posee un sistema de correo gratuito no perderá sus direcciones por no revisar su correo cada cierto tiempo.

La manera de uso del producto es realmente sencilla, usted puede mantener abierto el software y abrirlo cuando sea necesario su uso, a la vez posee una búsqueda rápida por nombre, ~~por~~ grupos, etc. Cuenta con una agenda

electrónica, la cual le enviará una alerta en el tiempo que usted lo haya programado.

## 5.2. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

**MyCont** presentará las siguientes características, que son consideradas como fundamentales para el éxito de la misma:

- Permitirá poder agregar, buscar y seleccionar direcciones de correo electrónico y manejar una agenda recordatoria.
- El beneficio principal de **MyCont** será que las direcciones de correo no se almacenaran en una cuenta de correo específica , sino en el computador donde se encuentre instalado **MyCont** , las direcciones estarán siempre disponibles indiferentemente de la cuenta de correo que se utilice.
- En un mismo computador se podrá interactuar con varios sistemas de correo de manera fácil seleccionando y arrastrando las direcciones a las cuales se desea enviar un correo.
- Poder importar direcciones de otro correo electrónico (Outlook Express) y poder añadirlas como parte de la lista de contactos que maneja **MyCont**.
- Portabilidad en poder exportar la base de datos que maneja el producto (Listado de direcciones) y poder ser usada en otro equipo donde se encuentre instalado el producto **MyCont**.

- Ahorro de tiempo, en tener que buscar en varias listas de contactos una dirección específica.
- Sus direcciones de correo estarán protegidas de que sean utilizadas por personas no deseadas.
- Bajo costo
- Brindar un producto que permita el manejo de direcciones de correo y una agenda recordatoria al mismo tiempo.
- Portabilidad
- Respaldo de todas las direcciones de correo
- La búsqueda de direcciones se la realizara en un solo lugar sin tener que acceder a n números de cuentas de correo.
- Ahorro de tiempo en la búsqueda de direcciones, sobre todo en correo gratuitos como son Yahoo, Hotmail y Mixmail etc.
- Podemos decir que **MyCont** es considerado como un complemento de los otros programas de correo electrónico.

## 5.2.1. FORTALEZAS Y DEBILIDADES DEL PRODUCTO

### Fortalezas

- Único en el mercado Ecuatoriano.
- Fácil manejo.
- Bajo costo
- Muy útil.
- Instalable.
- Manejo de agenda recordatoria.
- Envío de mail si se cuenta con un correo electrónico (Outlook) instalado en el mismo PC.
- Seguridad.
- Rapidez.

### Debilidades

- No está dirigido al público en general.
- Existe una gran variedad de productos sustitutos (Hotmail, Yahoo, Outlook Express, Mixmail, etc), estos cuentan con una característica principal, manejan direcciones de correo en la misma cuenta. **MyCont** posee esa característica. Es por esta razón que lo consideramos como nuestra competencia indirecta.
- MyCont no posee una bandeja de entrada ni salida donde se almacenen los correos entrantes y salientes, sólo permite enviar si el equipo tiene instalado una cuenta de correo (Outlook Express).
- No es configurable para varios idiomas solo en español.

### 5.3. ANALISIS DEL PRODUCTO

#### 5.3.1. DESARROLLO DEL PRODUCTO

El producto esta desarrollado en Visual Basic y como base de datos Access. Para poder hacer uso el producto debe ser instalado a través del CD instalador, el mismo que tiene un archivo ejecutable y folleto de instalación.

El producto puede ser instalado en Sistemas Operativos Microsoft como son: Windows 98, 2000, Me, Xp home y Xp profesional. Los recursos del equipo para poder instalar el aplicativo son mínimos.

Adicionalmente se ha desarrollado una página Web en herramienta Macromedia DreamWeaver y Flash.

#### 5.3.2. PRESENTACION DEL PRODUCTO

Brindará a los usuarios la facilidad de poder seleccionar y arrastrar las direcciones y llevarlas hacia el correo en el cual se coloca las direcciones destino (Ver Anexo 1), también ofrecerá seguridad solicitando contraseña al momento de ingresar al aplicativo.

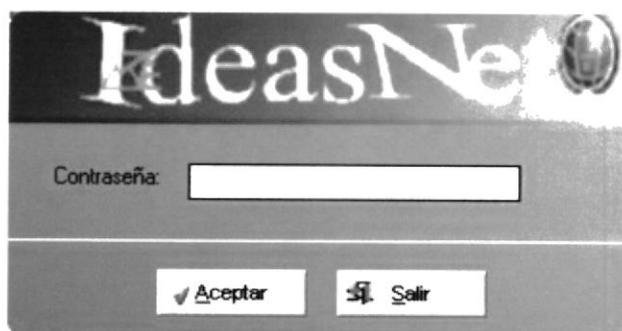


Figura 6. Ingreso de contraseña

De forma adicional permite administrar una agenda recordatorio para poder organizar su tiempo especificando fecha y hora para el recordatorio, se presenta un mensaje informativo con el Standard de Windows en la parte inferior de la pantalla del computador.

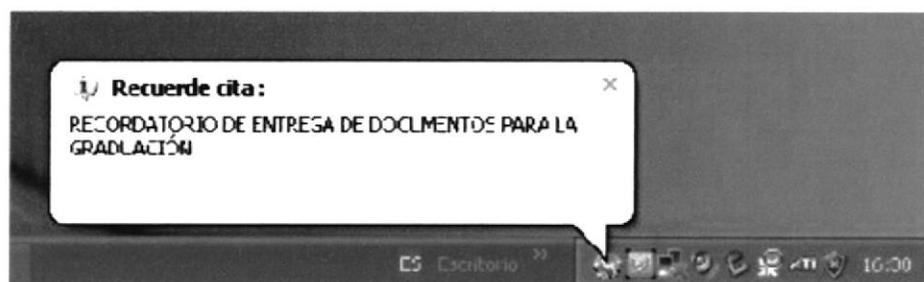


Figura 7. Recordatorio

También se brindará un Trial del producto con caducidad de uso para el cual se ha establecido un máximo de 30 veces esto es mediante la publicación de las páginas Web del producto (Ver Anexo 1).

### 5.3.3. LOGOTIPO



Figura 8. Logo de MyCont

El logotipo visualiza un sobre de color anaranjado acompañado de un resorte de color morado, indicando que nuestro producto es de fácil uso y disponible

en cualquier momento, se eligieron estos colores para que sea de fácil visión y distinción, ya el producto podrá ser usado desde un acceso rápido que se encuentre en la barra de tareas del computador o como una aplicación tradicional a través de un acceso directo.

#### 5.3.4. PROMESA BÁSICA

*“seleccione y arrastre sin complicaciones”*

#### 5.3.5. SEGURIDAD DEL PRODUCTO

El producto requiere de una clave de activación. Dicha clave es solicitada a través del envío de un correo a la dirección [ideasnet@yahoo.com](mailto:ideasnet@yahoo.com). Junto al mail que se envíe se debe adjuntar el archivo que genera MyCont en la pantalla de Generación de Información.

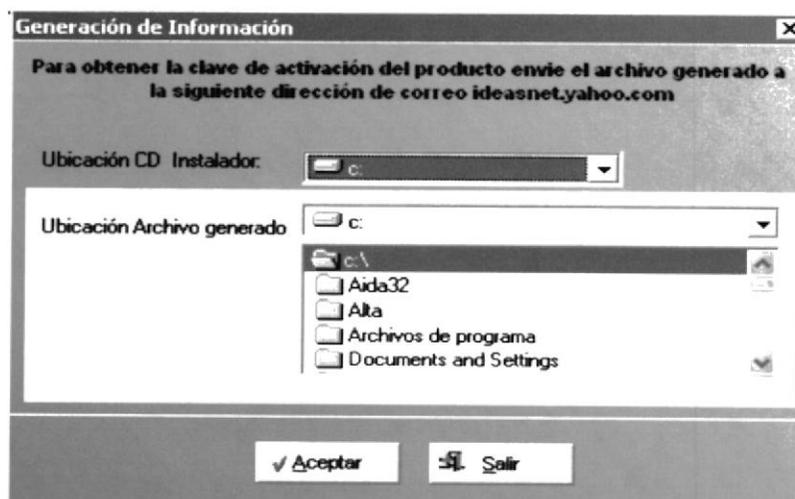


Figura 9. Seguridad del producto

El archivo adjunto posee información del CD de donde se instaló el sistema y del computador donde se está solicitando la clave de activación.

Una vez que la clave de activación fue enviada sin ningún inconveniente se procede a ingresar la clave de activación



Figura 10. Activación del producto

### 5.3.6. PROPIEDAD INTELECTUAL

Como el producto ha sido elaborado como una tesis de grado, la propiedad de intelectual pertenece a la ESPOL, nosotros deseamos plantear a la ESPOL compartir las licencias 50 a 50%.

## CAPITULO VI

### ANALISIS ECONOMICO Y PRESUPUESTO

#### 6. ANALISIS ECONÓMICO

##### 6.1. CAPITAL DE TRABAJO AÑO CERO

Para iniciar el proyecto se cuenta con un capital de 1.000,00 dólares otorgado por parte de las 2 accionistas \$ 500 cada una.

<b>Accionista</b>	<b>Valor</b>
Miriam Vega	\$ 500
Vanesa Fernández	\$ 500
Total	\$1.000

Tabla 10. Capital de Trabajo

##### 6.2. PRESUPUESTO DE GASTOS

<b>Gastos de Fabricación</b>	<b>Costo</b>
CD + Etiqueta adhesivo +Guía de instalación por unidad	\$3,00
Adhesivo Externo por unidad	\$0,50
Empaquetamiento por unidad	\$0,50
Regalías para Autores por unidad	\$1,00
Mejoras del producto-Accionistas	\$300,00
Control de calidad de proyecto diario -Medio Tiempo laboral	\$100,00
Publicidad	\$ 50,00

Tabla 11. Presupuesto de Fabricación

<b>Parámetros de Tiempo</b>	<b>Tiempo</b>
# meses de proyecto cambios	1,00
# meses de Soporte Técnico	12,00
# meses Publicidad	2,00

Tabla 12. Parámetros de Tiempo

<b>Costos de Fijos Directos</b>	<b>Valores</b>
Administración de proyecto-Programador	\$ 300,00
Soporte técnico - Medio Tiempo	\$ 1.200,00
Publicidad	\$ 100,00
Costos Anuales	\$ 2.340,00
<b>TOTALES COSTOS FIJOS DIRECTOS</b>	<b>\$ 3.940,00</b>

Tabla 13. Costos Fijos directos

<b>Presupuesto de Servicios e Insumos</b>	<b>Costos</b>
Internet	\$300,00
Energía	\$120,00
	\$420,00

Tabla 14. Presupuesto de Servicios e Insumos

## Presupuesto Gasto de Personal

<b>Cargo</b>	<b>Gasto Mensual</b>	<b>Gasto Anual</b>
Asesora contable Externo	20	\$240,00
Vendedor	140	\$1680,00
Soporte técnico	120	\$1200,00
<b>Total</b>		<b>\$3120,00</b>

Tabla 15. Presupuesto de Gasto de Personal

<b>Parámetros Generales</b>	<b>Valores</b>
% Vtas Contado	20
% Vtas Crédito	80
Tamaño del Mercado #	4579,20
Mercado Potencial estimado % en 3 años	8
Mercado Potencial estimado # en 3 años	137
Total facturación-Estimado de Ventas en 3 años	19.314,58
Proyección anual de Ventas	2.637,72
Proyección Mensual de ventas	286,20

Tabla 16. Parámetros Generales

### 6.3. ANÁLISIS DE COSTOS

Los valores mostrados anteriormente se tomaron en base a gastos de las diferentes necesidades que se incurrirán para el desarrollo del producto.

En la determinación de los costos para el año cero no se incluye el valor que se origina por la administración o cambios realizado en el producto ya que son realizados por las accionistas, y el producto se comercializará como se encuentra diseñado actualmente.

Dentro de los gastos se incluye a una persona encargada de la buena marcha del proyecto, este trabajo se hace 4 horas al día, es decir la persona encargada trabajará medio tiempo.

También se considero el ingreso de un Vendedor estrella a partir del segundo semestre, después de que la empresa inicie sus labores ya que se desea brindar estabilidad al personal que se encuentre en la empresa.

Se considerará el cambio de ubicación de la empresa iniciando el segundo año de trabajo ya que si se cumplen las metas propuestas se podrá incurrirse en nuevos gastos para mejor imagen y expansión de la empresa.

Para el incentivo de los empleados se ha pronosticado porcentajes de incremento en sueldo para que se consideren al momento de realizar el flujo de caja.

Porcentajes de Incremento Anual de Sueldo			
Sueldo mensual Vendedor		\$ 140,00	
	% INCREMENTO	Sueldo con Incremento	Valor Incremento Anual
1er año	5	147,00	84,00
2do año	6	155,82	105,84
3er año	7	166,73	130,89

Sueldo mensual Asesor Legal Externo		20,00	
	% INCREMENTO	Sueldo con Incremento	Valor Incremento Anual
1er año	5	21,00	12,00
2do año	6	22,26	15,12
3er año	7	23,82	18,70

Sueldo mensual Soporte técnico		100,00	
	% INCREMENTO	Sueldo con Incremento	Valor Incremento Anual
1er año	5	105,00	60,00
2do año	6	111,30	75,60
3er año	7	119,09	93,49

Arriendo mensual		140,00	
	% INCREMENTO	Sueldo con Incremento	Valor Incremento Anual
1er año	0	140,00	0,00
2do año	10	154,00	168,00
3er año	10	169,40	184,80

RESUMEN COSTO INCREMENTOS SUELDO	
Año	Total
Primer	156,00
Segundo	196,56
Tercer	243,08
	<b>\$ 595,64</b>

Tabla 17. Porcentaje de Incremento de Sueldo

## 6.4. FLUJO DE CAJA

<b>FLUJO DE CAJA</b>					
<b>Flujo de Caja</b>	<b>año cero</b>	<b>1er año</b>	<b>2do año</b>	<b>3er año</b>	
<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>\$ 3.434,40</b>	<b>7.328,41</b>	<b>8.551,77</b>	<b>\$ 10.081,19</b>	
VENTAS	\$ 3.434,40	7.328,41	8.551,77	\$ 10.081,19	
				\$ 0,00	
<b>COSTOS DIRECTOS TOTALES</b>	<b>\$ 3.286,88</b>	<b>\$ 7.241,68</b>	<b>\$ 7.694,91</b>	<b>\$ 8.232,12</b>	
COSTOS VARIABLES Y MARGEN CONTR.	\$ 686,88	1.465,68	1.710,35	\$ 2.016,24	
COSTOS DIRECTO FABRICACION	\$ 686,88	1.465,68	1.710,35	2.016,24	
<b>COSTOS DIRECTOS FIJOS</b>	<b>\$ 2.600,00</b>	<b>5.776,00</b>	<b>5.984,56</b>	<b>\$ 6.215,88</b>	
MY CONTACTS	\$ 2.600,00	3.940,00	3.940,00	\$ 3.940,00	
Arriendo	\$ 0,00	1.680,00	1.848,00	\$ 2.032,80	
Inc.Sueldo	\$ 0,00	156,00	196,56	\$ 243,08	
<b>Flujo</b>	<b>\$ 147,52</b>	<b>\$ 86,72</b>	<b>\$ 856,86</b>	<b>\$ 1.849,08</b>	
<b>Flujo Acumulado</b>	<b>\$ 147,52</b>	<b>\$ 234,24</b>	<b>\$ 1.091,10</b>	<b>\$ 2.940,18</b>	

Tabla 18. Flujo de Caja

## 6.5. VAN Y TIR DEL PRODUCTO

La tasa de interés de Retorno es del 6% anual, como se puede observar la tasa interna de retorno del flujo es caja es aceptable para poder iniciar el proyecto y arriesgarnos a la inversión del mismo.

### *Cuanto dinero se necesita para arrancar el negocio*

Flujo de Caja		AÑO 0	1ER AÑO	2DO AÑO	3ER AÑO
Total INGRESOS		\$ 3.434,40	\$ 7.328,41	\$ 8.551,77	\$ 10.081,19
Total EGRESOS		\$ 3.286,88	\$ 7.241,68	\$ 7.694,91	\$ 8.232,12
Capital	\$ 1.000,00				
Flujo Neto	\$ -1.000,00	\$ 147,52	\$ 86,72	\$ 856,86	\$ 1.849,08
Flujo Acumulado	\$ 1.000,00	\$ 1.147,52	\$ 1.234,24	\$ 2.091,10	\$ 3.940,18

### TIR

Tasa	6%
Cálculo del VAN	\$ 2.343,83
Cálculo del TIR	38%

Tabla 19. VAN y TIR del producto

## 6.6. OBJETIVOS FINANCIEROS: CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

Los ingresos que se den mediante la venta del producto serán realizados por parte de nuestro vendedor estrella y anuncios publicitarios que se hayan realizado sobre el producto.

Nuestro objetivo financiero está basado las metas mercadológicas, que van de la mano con las proyecciones de crecimiento que se tiene a corto plazo, se estima facturar un promedio de \$ 1,717.20 después del primer semestre. A mediano

plazo se observaría un promedio a partir del año y medio. A largo plazo se estima facturar a partir del segundo año de ejercicio.

<b>Calculo estimativo de Facturación</b>			
Tiempo	Valor Producto	Ciente	Total \$
A corto plazo	\$25	50	\$ 1250
A mediano plazo	\$25	100	\$ 2500
A largo plazo	\$25	140	\$ 3500

**Tabla 20. Objetivos Financieros**

## **6.7. TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS**

La toma de decisiones ya sea a corto o largo plazo, puede definirse en términos simples, como el proceso de selección entre uno o más curso alternativo de acción. Donde a la gerencia se le delega la responsabilidad de tomar todas las decisiones económicas importantes, las cuales generan eventualmente ganancias o pérdidas para la compañía. La toma de decisiones gerenciales es un complejo proceso de solución de problema, la cual deben agotarse una serie de etapas sucesivas según se indica a continuación:

- Detección e identificación del problema.
- Busque de un modelo existente aplicable a un problema o el desarrollo de un nuevo modelo.

- Definición general de alternativas a la luz de un problema y un modelo escogido
- Determinación de los datos cuantitativos y cualitativos que son relevantes en el problema y análisis de aquellos datos relativos a las alternativas.
- Selección e implantación de una solución optima que sea consistente con las metas de la gerencia
- Evaluación después de la decisión mediante retroalimentación que suministre a la gerencia un medio para determinar la efectividad del curso de acción escogido en la solución del problema.

En el proceso de toma de decisiones gerenciales, el contador gerencial juega un papel decisivo, aunque no realiza ni implementa la decisión que es prerrogativa de la gerencia, sin embargo es el responsable de suministrar la información necesaria en cada una de las etapas del proceso para la solución de un problema.

En la clasificación anterior se puede apreciar como se clasifican los costos desde diferentes puntos de vistas.

De acuerdo con el control que se tenga sobre la ocurrencia de los costos:

Costos controlables: son aquellos costos sobre los cuales la gerencia tiene

control, lo que implica que puede decidir si los mismos se realizan o no, como los costos y gastos de una empresa.

Costos incontrolables: Son aquellos en que la gerencia no tiene autoridad sobre los mismos, es decir, no esta en capacidad de decidir sobre la ocurrencia o no de los mismos; como la depreciación, algunos salarios entre otros.

De acuerdo con su comportamiento:

Costos variables: Son aquellos que cambia o Fluctúan en relación directa con una actividad o volumen dado.

Costos fijos: Son los que permanecen constantes durante un periodo determinado sin importar si cambia el volumen; como los salarios, depreciación, alquiler entre otros.

Semivariable o semifijos: Son aquellos que están integrado por una parte fija una parte variable; como la mayoría de los servicios públicos.

Otro Costo existente es el Costo de Oportunidad que se origina al tomar una determinación que provoca la renuncia de otro tipo de alternativa que pudiera ser considerada al llevar a cabo la decisión, esto es así porque cuando se

toma una decisión para empeñarse en determinada alternativa, se abandonan los beneficios de otras opciones. En este caso el costo de oportunidad son los beneficios perdidos al descartar la siguiente mejor alternativa.

## **7. INTRODUCCIÓN AL SISTEMA**

### **7.1. INTRODUCCIÓN**

El documento que se presenta a continuación dará los lineamientos con los que se ha creado el producto MyCont para que la persona que maneje la aplicación tenga la guía para un buen manejo del producto.

Con este manual la persona que utilice el sistema estará en capacidad de conocer:

- El diseño de tablas utilizado para el desarrollo del sistema.
- Mantener una base de datos actualizada con los contactos o direcciones del usuario.
- Descripción detallada de todos los procesos implícitos en el sistema.

## 7.2. MODELO ENTIDAD RELACIÓN

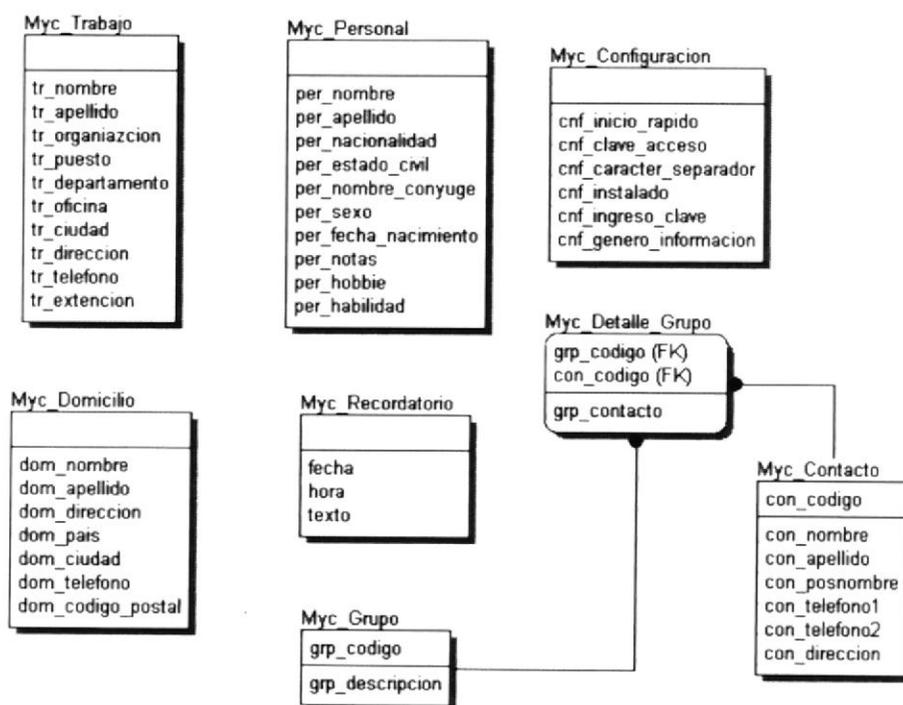


Figura 11. Modelo Entidad Relación

## 7.3. TABLAS DE MYCONT

<b>MY CONT VERSIÓN 1.0</b>		<b>Fecha/ Diseño: 01/11/2005</b>		<b>Fecha/ Actualización 30/05/2006</b>		
<b>Para: EMPRESAS Y PROFESIONALES</b>		<b>Autor: MIRIAM VEGA VANESSA FERNANDEZ</b>				
<b>Nombre del Tabla: MYC_RECORDATORIO</b>		<b>Base de Datos: BASECONTACTO</b>		<b>Tipo: Maestra</b>		
<b>Descripción: Tabla de Recordatorio</b>						
<b>DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO</b>						
No.	NOMBRE	TIPO	LONG.	DESCRIPCION	PK	FK
1	Fecha	date		Fecha del recordatorio		
2	hora	text	5	Hora del recordatorio		
3	texto	memo		Texto para recordar		
<b>OBSERVACIÓN:</b>						

<b>MY CONT VERSIÓN 1.0</b>			Fecha/ Diseño: 01/11/2005	Fecha/ Actualización 30/05/2006		
Para: <b>EMPRESAS Y PROFESIONALES</b>			Autor: <b>MIRIAM VEGA VANESSA FERNANDEZ</b>			
Nombre del Tabla: <b>MYC_GRUPO</b>			Base de Datos: <b>BASECONTACTO</b>	Tipo: <b>Maestra</b>		
Descripción: <b>Tabla de grupo</b>						
<b>DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO</b>						
No.	NOMBRE	TIPO	LONG.	DESCRIPCION	PK	FK
1	grp_codigo	integer		Numero del grupo		
2	grp_descripcion	text	5	Descripción del grupo		
<b>OBSERVACIÓN:</b>						

<b>MY CONT VERSIÓN 1.0</b>		Fecha/ Diseño: 01/11/2005	Fecha/ Actualización 30/05/2006			
Para: <b>EMPRESAS Y PROFESIONALES</b>		Autor: <b>MIRIAM VEGA VANESSA FERNANDEZ</b>				
Nombre del Tabla: <b>MYC_DETALLE_GRUPO</b>		Base de Datos: <b>BASECONTACTO</b>	Tipo: <b>Maestra</b>			
Descripción: <b>Tabla de contactos que pertenecen a un grupo</b>						
<b>DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO</b>						
No.	NOMBRE	TIPO	LONG.	DESCRIPCION	PK	FK
1	grp_codigo	integer		Numero del grupo		
2	grp_contacto	integer		Descripción del contacto		
<b>OBSERVACIÓN:</b>						

MY CONT VERSIÓN 1.0		Fecha/ Diseño: 01/11/2005	Fecha/ Actualización 30/05/2006			
Para: <b>EMPRESAS Y PROFESIONALES</b>		Autor: <b>MIRIAM VEGA VANESSA FERNANDEZ</b>				
Nombre del Tabla: <b>MYC_CONTACTO</b>		Base de Datos: <b>BASECONTACTO</b>	Tipo: <b>Maestra</b>			
Descripción: <b>Tabla de información del contacto</b>						
<b>DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO</b>						
No.	NOMBRE	TIPO	LONG.	DESCRIPCION	PK	FK
1	con_codigo	integer		Numero del grupo		
2	con_nombre	text	50	Nombre del contacto		
3	con_apellido	text	50	Apellido del contacto		
4	con_posnombre	text	50	Sobrenombre		
5	con_telefono1	text	50	Teléfono del contacto		
6	con_telefono2	text	50	Teléfono del contacto		
7	con_direccion	text	50	Dirección del contacto		
<b>OBSERVACIÓN:</b>						

<b>MY CONT VERSIÓN 1.0</b>			Fecha/ Diseño: 01/11/2005	Fecha/ Actualización 30/05/2006		
Para: <b>EMPRESAS Y PROFESIONALES</b>			Autor: <b>MIRIAM VEGA VANESSA FERNANDEZ</b>			
Nombre del Tabla: <b>MYC_DOMICILIO</b>			Base de Datos: <b>BASECONTACTO</b>	Tipo: <b>Maestra</b>		
Descripción: <b>Tabla de información de Domicilio del contacto</b>						
<b>DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO</b>						
No.	NOMBRE	TIPO	LONG.	DESCRIPCION	PK	FK
1	dom_nombre	text	50	Nombre del contacto		
2	dom_apellido	text	50	Apellido del contacto		
3	dom_direccion	text	100	Dirección domiciliaria		
4	dom_pais	text	50	País de domicilio		
5	dom_ciudad	tex	50	Ciudad del domicilio		
6	dom_telefono	text	20	Teléfono del domicilio		
7	dom_codigo_postal	text	4	Código postal del domicilio		
<b>OBSERVACIÓN:</b>						

MY CONT VERSIÓN 1.0			Fecha/ Diseño: 01/11/2005	Fecha/ Actualización 30/05/2006		
Para: <b>EMPRESAS Y PROFESIONALES</b>			Autor: <b>MIRIAM VEGA VANESSA FERNANDEZ</b>			
Nombre del Tabla: <b>MYC_TRABAJO</b>			Base de Datos: <b>BASECONTACTO</b>	Tipo: <b>Maestra</b>		
Descripción: <b>Tabla de información Laboral del contacto</b>						
<b>DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO</b>						
No.	NOMBRE	TIPO	LONG.	DESCRIPCION	PK	FK
1	trb_nombre	text	50	Nombre del contacto		
2	trb_apellido	text	50	Apellido del contacto		
3	trb_organizacion	text	50	Empresa donde trabaja		
4	trb_puesto	text	50	Puesto de trabajo		
5	trb_departamento	text	50	Departamento trabajo		
6	trb_oficina	text	50	Oficina de trabajo		
7	trb_ciudad	text	50	Ciudad del trabajo		
8	trb_direccion	text	100	Direccion del trabajo		
9	trb_telefono	text	20	Teléfono del Trabajo		
10	trb_extencion	text	10	Extensión del teléfono		
<b>OBSERVACIÓN:</b>						

<b>MY CONT VERSIÓN 1.0</b>				Fecha/ Diseño: 01/11/2005	Fecha/ Actualización 30/05/2006	
Para: <b>EMPRESAS Y PROFESIONALES</b>				Autor: <b>MIRIAM VEGA VANESSA FERNANDEZ</b>		
Nombre del Tabla: <b>MYC_PERSONAL</b>				Base de Datos: <b>BASECONTACTO</b>	Tipo: <b>Maestra</b>	
Descripción: <b>Tabla de información de Domicilio del contacto</b>						
<b>DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO</b>						
No.	NOMBRE	TIPO	LONG.	DESCRIPCION	PK	FK
1	per_nombre	text	50	Nombre del contacto		
2	per_apellido	text	50	Apellido del contacto		
3	per_nacionalidad	text	50	Nacionalidad		
4	per_estado_civil	text	50	Estado civil		
5	per_nombre_conyuge	text	50	Nombre del Conyuge		
6	persexo	text	50	Sexo		
7	per_fecha_nacimiento	text	50	Fecha de nacimiento		
8	per_notas	text	12	Notas		
9	per_hobbie	text	150	Pasatiempos		
10	per_habilidad	text	100	Habilidades		
<b>OBSERVACIÓN:</b>						

<b>MY CONT VERSIÓN 1.0</b>		<b>Fecha/ Diseño:</b> 01/11/2005	<b>Fecha/ Actualización</b> 30/05/2006			
Para: <b>EMPRESAS Y PROFESIONALES</b>		Autor: <b>MIRIAM VEGA VANESSA FERNANDEZ</b>				
Nombre del Tabla: <b>MYC_CONFIGURACION</b>		Base de Datos: <b>BASECONTACTO</b>	Tipo: <b>Maestra</b>			
Descripción: <b>Tabla de Usuario</b>						
<b>DESCRIPCIÓN DEL REGISTRO</b>						
No.	NOMBRE	TIPO	LONG.	DESCRIPCION	PK	FK
1	cnf_inicio_rapido	text	50	Inicio rápido		
2	cnf_clave_acceso	text	50	Clave de acceso		
3	cnf_caracter_separador	text	50	Carácter separador		
4	cnf_instalado	text	1	Instalador		
5	cnf_ingreso_clave	text	1	Si ingreso clave		
6	cnf_genero_informacion	text	1	Genera información		
<b>OBSERVACIÓN:</b>						

## 7.4. FUNCIONAMIENTO DE SISTEMA

### 7.4.1. COMO INGRESAR AL SISTEMA

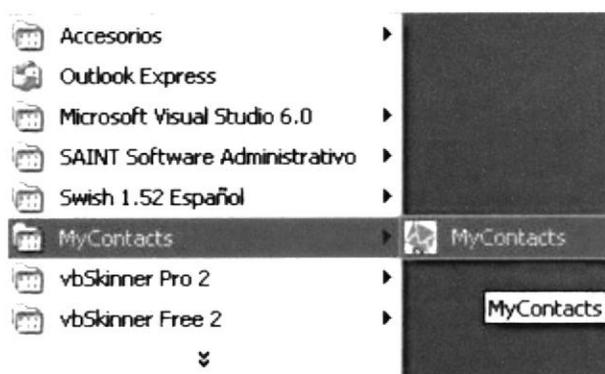
Una vez que se haya realizado la instalación del sistema y se desee ingresar a MyCont se deberán realizar los siguientes pasos:

1. Dar clic en el menú de Inicio o presionar la tecla de Inicio, automáticamente se presentará un listado de opciones.



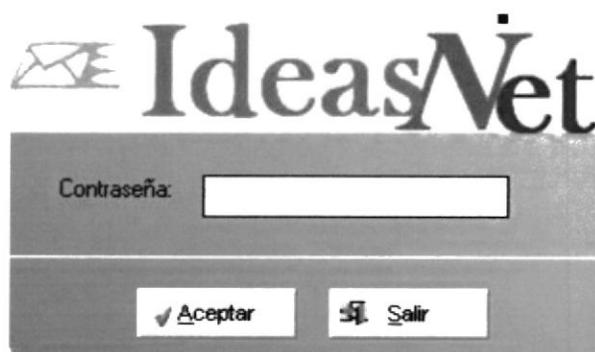
Figura 12. Ingreso del sistema

2. Dar clic sobre la opción de Programas, automáticamente desplegará al lado derecho un listado de grupos de programas instalados.



**Figura 13. Selección de MyCont**

3. Buscar dentro de los grupos de Programas instalados a MyContacts.
4. Dar clic sobre el icono de MyContacts, automáticamente se le presentará la pantalla de ingreso de contraseña para poder ingresar al aplicativo.



**Figura 14. Ingreso de Contraseña**

5. Ingresar la contraseña del aplicativo
6. Dar clic en el botón Aceptar, si el ingreso de contraseña no es el correcto le presentará un mensaje informativo indicando que se ha realizado mal el ingreso de contraseña.

Cuando se instala MyCont no tiene contraseña es decir es en blanco, pero una vez que se ingrese al sistema se podrá hacer cambio de contraseña para mayor seguridad (Ver capítulo de Menú configuración).

## 7.4.2. MENÚ PRINCIPAL

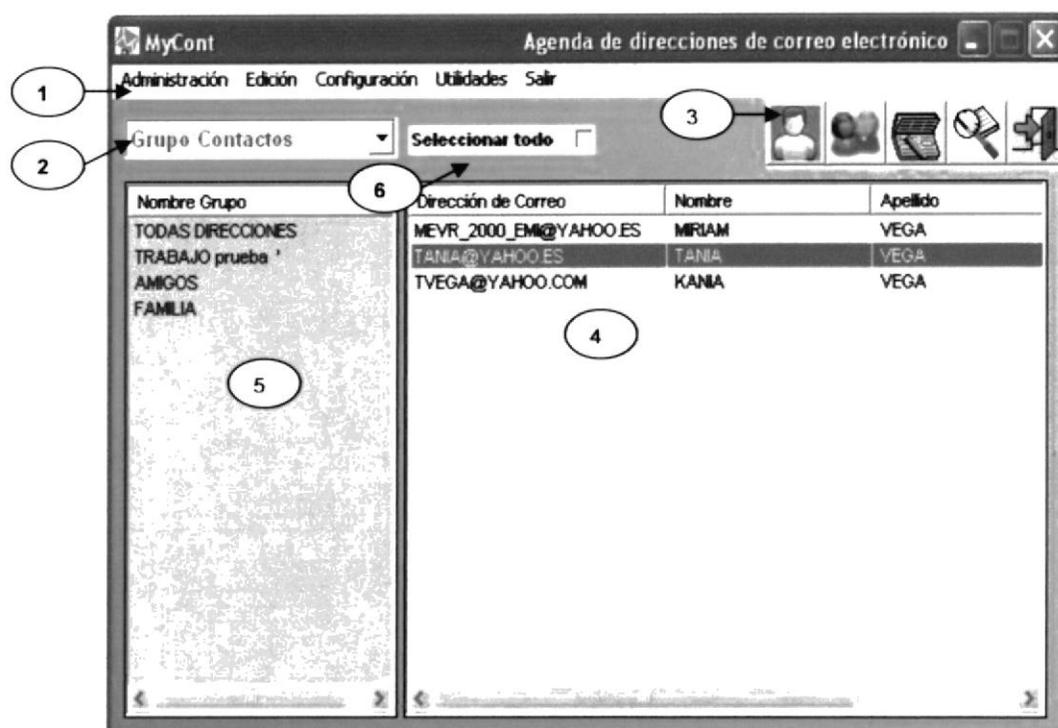


Figura 15. Menú Principal

En el grafico anterior se muestra la pantalla principal del sistema con unos números señalando ciertas secciones de la pantalla. Esta dividida de esta manera para poder explicar de mejor forma, a continuación se describe las secciones.

- 1.-Barra de Menú del sistema.
- 2.-Selección de Visualizar listado de Contactos o Grupos/Contactos.
- 3.-Acceso rápido a opciones del sistema.
- 4.-Listado de direcciones de correo de los contactos
- 5.-Listado de Grupos de contactos.
- 6.-Selección de todos los contactos.

#### **7.4.2.1. BARRA DE MENÚ DEL SISTEMA**

La barra del menú esta conformado por:

**Administración.**- Permite ingresar a las pantallas de ingreso/Modificación de Contactos, Grupos y Recordatorios.

**Edición.**- Permite ingresar a las opciones de Buscar direcciones o Envió de mail en caso de que se tenga instalado un sistema de correo en el computador.

**Configuración.**- Permite ingresar a las pantallas de Cambio de contraseña del sistema o Cambios de configuración.

**Utilidades.**- Permite ingresar a las pantallas de Importación o Exportación de direcciones de correo electrónico.

**Salir.**- Esta opción nos permite poder salir del sistema.

### 7.4.2.2. VISUALIZAR LISTADO DE CONTACTOS O GRUPOS/CONTACTOS

Para poder visualizar el Listado de contactos o grupo deberá dar clic sobre el modo de visualización deseado y automáticamente de refrescara la pantalla con el cambio.



Figura 16. Opción para visualizar Grupos en el Menú Principal

### 7.4.2.3. ACCESOS RÁPIDO

Los accesos rápidos que se muestran en la parte superior de la pantalla nos permitirán ingresar a las siguientes opciones del sistema:



Creación y Modificación de contactos



Creación y Modificación de Grupos



Agenda Recordatoria



Búsqueda de direcciones



Salir del sistema

#### **7.4.2.4. LISTADO DE DIRECCIONES DE CORREO DE LOS CONTACTOS**

El listado muestra todas las direcciones de correo que se encuentren ingresados en el sistema para cada contacto. El listado se muestra información como es el Nombre, Apellido, Correo electrónico y Teléfono del Contacto.

Si se desea Modificar la información de algún contacto de los que se muestran en el listado se deberá dar doble clic sobre el contacto que se desee modificar, para poder ir hacia la pantalla de Ingreso/Modificación de Contactos (Ver capítulo del Menú Administración).

El listado permitirá seleccionar las direcciones de manera individual o por selección múltiple, una vez que se haya seleccionado las direcciones que se desean agregar en el campo de destinatario de un e-mail, se deberá arrastrar con el Mouse las direcciones seleccionadas hacia la caja de Texto del destinatario como se muestra en la siguiente figura.

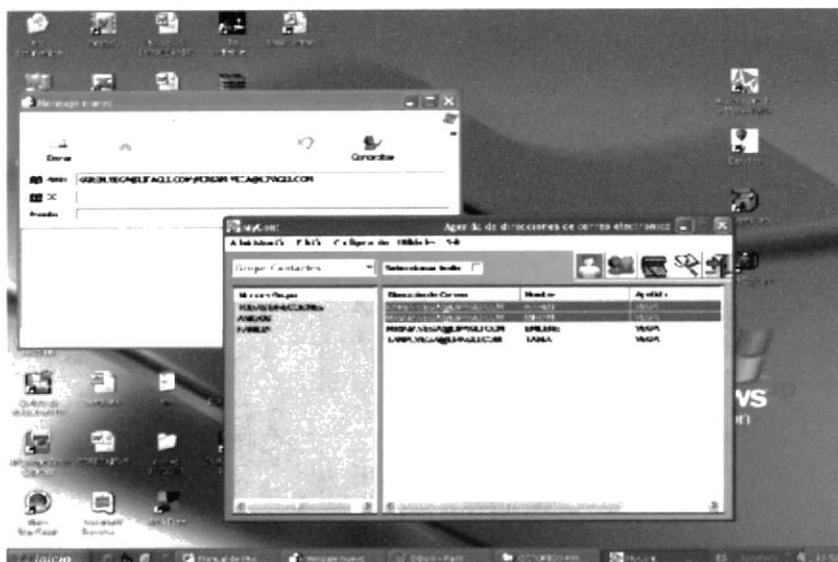


Figura 17. Seleccionar y arrastrar direcciones de correo

#### 7.4.2.5. LISTADO DE GRUPO DE CONTACTOS

El listado muestra todas los grupos de contactos que se encuentren ingresados, si se selecciona un grupo se mostrara en el listado de los contactos que estén asociados al grupo.

Dentro de los grupos se puede seleccionar el Grupo de nombre "TODOS" el cual mostrará nuevamente todas las direcciones sin importar el grupo.

Si se desea llevar las direcciones que están dentro del grupo hacia el campo de destinatario de un e-mail, se deberá dar clic sobre el nombre grupo y arrastrar con el Mouse hacia la caja de Texto del destinatario.

#### **7.4.2.6. SELECCIÓN DE TODOS LOS CONTACTOS**

La casilla **Seleccionar todo**  nos permitirá seleccionar todas las direcciones que se muestren el listado de Direcciones de correo.

### 7.4.3. MENÚ ADMINISTRACIÓN

Permite ingresar a las opciones de ingreso/Modificación de Contactos, Grupos y Agenda Recordatoria las cuales se describirán en esta sección. Como se puede apreciar en el siguiente grafico otra forma de poder acceder a las opciones es a través de las teclas F1 - Contactos, F2 - Grupo y F4 –Agenda Recordatoria.



Figura 18. Menú Administración

#### 7.4.3.1. INGRESO/MODIFICACIÓN DE CONTACTOS

Para poder acceder a esta pantalla se debe dar clic en el Menú Administración luego seleccionar Contactos. Esta pantalla nos permitirá Ingresar, consultar o modificar información Personal, Domiciliaria o Laboral relacionada a un contacto.

Figura 19. Pantalla de Ingreso/Modificación de Contactos

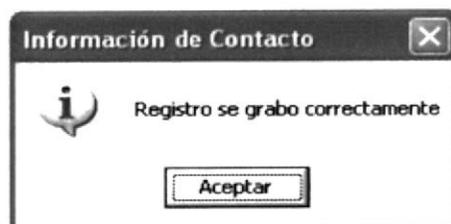
## COMO INGRESAR UN NUEVO CONTACTO

Para ingresar un nuevo contacto se deberá obligatoriamente ingresar los datos relacionados al contacto en la Pestaña Nombres, las demás pestañas Domicilio, Trabajo, Personal y Otros son opcionales es decir se puede o no ingresar información.

Cabe recalcar que si no se ha ingresado información en la pestaña Nombres no se podrá grabar la información ingresada en las otras pestañas hasta que se ingrese como mínimo el Nombre, Apellido y correo electrónico del contacto.

### Pasos a seguir en al ingreso un nuevo contacto en la Pestaña Nombres

- 1) Dar clic en el botón  Nuevo .
- 2) Seleccionar la pestaña de Nombres.
- 3) Ingresar obligatoriamente el Nombre.
- 4) Ingresar obligatoriamente el Apellido si no se ha ingresado el nombre, caso contrario es opcional.
- 5) Ingresar apodo esto no es obligatorio.
- 6) Ingresar teléfono no es obligatorio.
- 7) Ingresar obligatoriamente dirección de correo electrónico.
- 8) Dar clic en el botón  Grabar , a continuación se mostrará un mensaje indicando que se ha grabado el contacto como se muestra en la siguiente figura.



**Figura 20. Mensaje de grabar Contactos**

Si no se ha ingresado la información obligatoria se presentará un mensaje indicando que se ingrese.

- 9) Si se ha ingresado un nombre y apellido que ya se encuentre guardado en la base de datos se le presentará un mensaje indicando que existe un contacto de igual nombre y apellido, no se permitirá grabar como un nuevo contacto.

### **PESTAÑA DOMICILIO**

En esta pestaña se ingresará información domiciliaria del contacto. El ingreso de la información es opcional, es decir se puede omitir el ingreso.

Creación /Modificación de Contactos

Nombres Domicilio Trabajo Personal Otros

Dirección :

País :

Ciudad :

Teléfono :

Codigo Postal :

Figura 21. Ingreso de contacto - Pestaña Domicilio

### Pasos a seguir en el ingreso de datos en la Pestaña Domicilio

- 1) Seleccionar la pestaña Domicilio.
- 2) Ingresar dirección.
- 3) Ingresar País de origen del contacto.
- 4) Ingresar Ciudad del contacto.
- 5) Teléfono del domicilio del contacto.
- 6) Código Postal de la ciudad del contacto.
- 7) Dar clic en el botón  .

## PESTAÑA TRABAJO

En esta pestaña se ingresará información Laboral del contacto. El ingreso de la información es opcional, es decir se puede omitir el ingreso.

The screenshot shows a window titled "Creación /Modificación de Contactos" with a tabbed interface. The "Trabajo" tab is selected. The form contains the following data:

Organización	CREDI GESTION		
Puesto :	ANALISTA		
Departamento :	SISTEMA		
Oficina :	203		
Ciudad :	GUAYAQUIL		
Dirección :	LUQYE Y P. CARBO		
Teléfono :	5266202	Extensión :	253

At the bottom of the window, there are four buttons: "Grabar", "Cancelar", and "Salir".

Figura 22. Ingreso de contacto - Pestaña Trabajo

### Pasos a seguir en el ingreso de datos en la Pestaña Trabajo

- 1) Seleccionar la pestaña Trabajo.
- 2) Ingresar nombre de la organización donde trabaja el contacto.
- 3) Ingresar descripción del cargo que desempeña en la empresa donde trabaja.
- 4) Ingresar nombre del departamento donde trabaja el contacto.
- 5) Ingresar nombre o una descripción de la oficina de trabajo.

- 6) Ciudad donde se encuentra trabajando el contacto.
- 7) Dirección del lugar de trabajo.
- 8) Ingresar Teléfono y extensión del lugar de trabajo.
- 9) Dar clic en el botón  Grabar

## PESTAÑA PERSONAL

En esta pestaña se ingresará información Personal del contacto. El ingreso de la información es opcional, es decir se puede omitir el ingreso.



Creación /Modificación de Contactos

Nombres | Domicilio | Trabajo | **Personal** | Otros

Nacionalidad : ECUATORIANA

Estado Civil : SOLTERA

Esposo : NADIE

Sexo : MUJER

Fecha de Nacimiento : Julio 2006 Julio 2006

Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom	Lun
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

 Grabar  Cancelar  Salir

Figura 23. Ingreso de contacto - Pestaña Personal

### Pasos a seguir en el ingreso de datos en la Pestaña Personal

- 1) Seleccionar la pestaña Personal.
- 2) Ingresar nacionalidad el contacto.

- 3) Ingresar estado civil del contacto.
- 4) Nombre del Esposo del contacto.
- 5) Ingresar descripción del sexo del contacto.
- 6) Seleccionar la fecha de nacimiento del contacto.
- 7) Dar clic en el botón  Grabar .

### PESTAÑA OTROS

En esta pestaña se ingresará información Adicional del contacto. El ingreso de la información es opcional, es decir se puede omitir el ingreso.



The screenshot shows a software window titled "Creación /Modificación de Contactos". It features five tabs: "Nombres", "Domicilio", "Trabajo", "Personal", and "Otros". The "Otros" tab is selected. The main area contains three text input fields labeled "Notas", "Hobbies", and "Habilidades". At the bottom of the window, there is a toolbar with four buttons: a document icon, a floppy disk icon labeled "Grabar", an "X" icon labeled "Cancelar", and a door icon labeled "Salir".

Figura 24. Ingreso de contacto - Pestaña Otros

### **Pasos a seguir en el ingreso de datos en la Pestaña Otros**

- 1) Seleccionar la pestaña Otros.
- 2) Ingresar información extra que se desea guardar del contacto, en el campo.
- 3) Ingresar descripción de los Hobbie que realice el contacto.
- 4) Ingresar comentarios sobra las habilidades del contacto.
- 5) Dar clic en el botón  Grabar .

### **COMO CONSULTAR UN CONTACTO**

Para consultar un contacto se debe ingresar a la pantalla de ingreso/Modificación de Contactos, estar ubicado en la pestaña de Nombres.

Dar clic en el botón  automáticamente se presentará la pantalla de Búsqueda de direcciones (Ver capítulo Menú Edición).

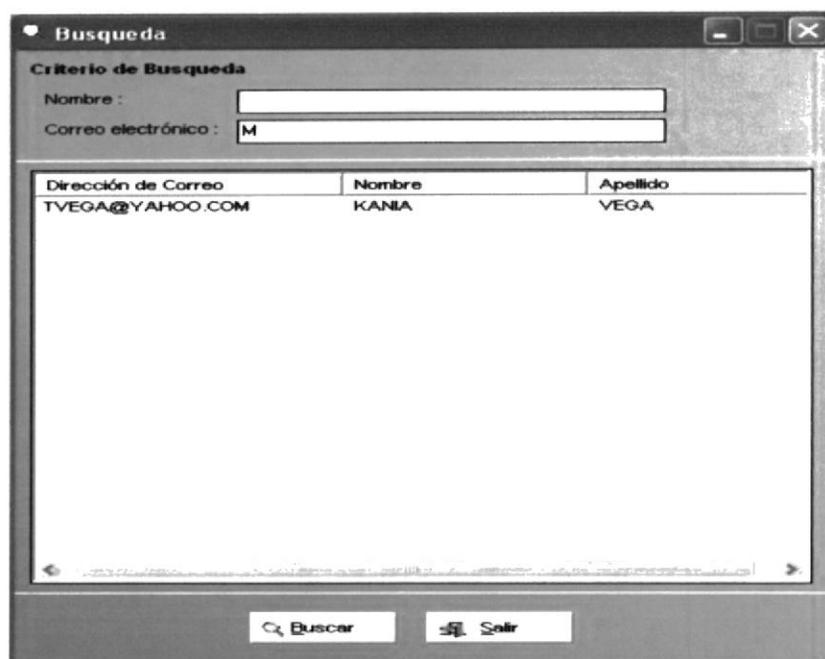


Figura 25. Búsqueda de Contacto- Pestaña Nombre

## COMO MODIFICAR UN CONTACTO

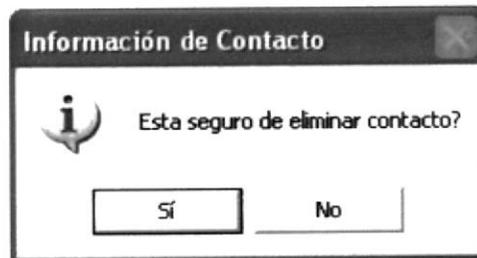
Para modificar un contacto se deberá primeramente consultar el contacto luego se procederá a realizar las modificaciones en la información que se desee en las pestañas de Nombres, Domicilio, Trabajo, Personal y Otros.

Luego de los cambios se deberá dar clic en el botón  Grabar para que la información se actualice.

## COMO ELIMINAR UN CONTACTO

Para poder eliminar un contacto se deberá primeramente consultar el contacto se debe estar en la pestaña de Nombres para que se active el botón de eliminar.

Luego dar clic sobre el botón , automáticamente se presentará un mensaje confirmación para poder realizar la eliminación del contacto.



**Figura 26. Mensaje de confirmación de Eliminar contacto**

Si desea que se realice la eliminación debe de elegir Si, luego se presentará un mensaje de confirmación de que se realizo la eliminación.

### 7.4.3.2. INGRESO/MODIFICACIÓN DE GRUPOS.

Para poder acceder a esta pantalla se debe dar clic en el Menú Administración luego seleccionar Grupo. Esta pantalla nos permitirá Ingresar, consultar o modificar Grupos de contactos, estos grupos tiene asociado n números de contactos por cada uno. Un contacto puede estar asociado en varios grupos.

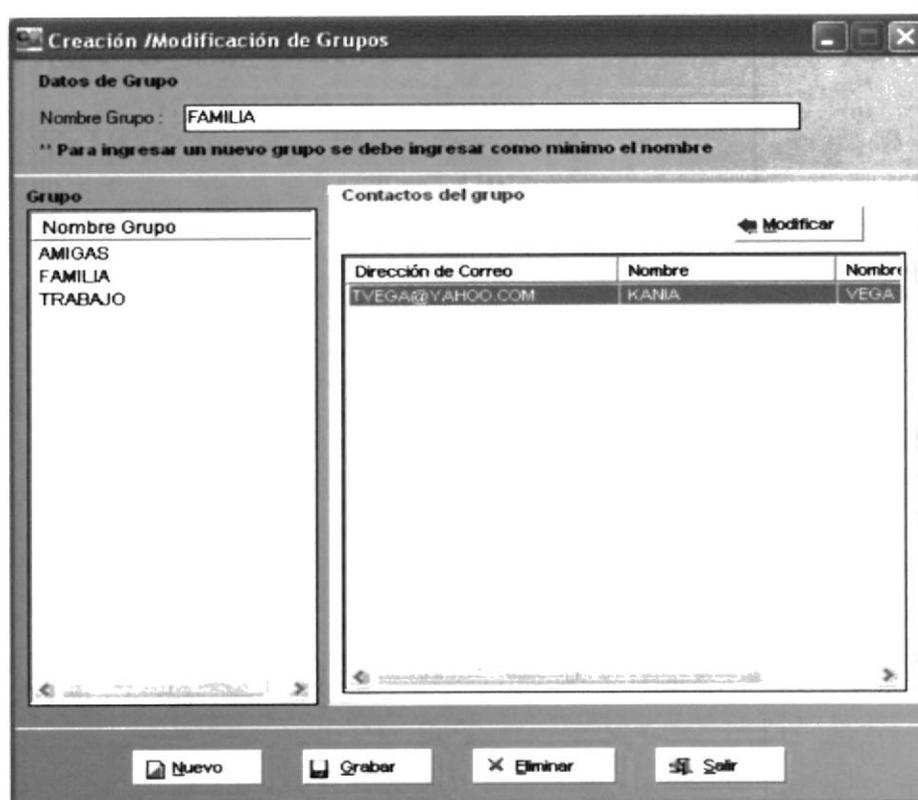


Figura 27. Pantalla de Ingreso/Modificación de Grupo

## COMO INGRESAR UN NUEVO GRUPO

Para ingresar un nuevo grupo se deberá obligatoriamente ingresar el nombre del grupo.

### Pasos a seguir en al ingreso un nuevo grupo

- 1) Dar clic en el botón .
- 2) Ingresar el nombre del grupo. No hay restricción en el nombre de los grupos pueden repetirse.

Dar clic en el botón , automáticamente aparecerá la pantalla de Selección de Contactos.



Figura 28. Pantalla de selección de Contactos

En esta pantalla se muestra un listado de contactos, en el cual se muestra como información el Nombre, Apellido y Dirección de correo electrónico del contacto.

Para seleccionar los contactos que se asociarán al grupo se debe dar clic sobre la casilla izquierda que se muestra por cada contacto. Luego dar clic en el botón  Grabar de la pantalla de Selección de Contactos.

Si no se desea seleccionar algún contacto debe dar clic en el botón  Salir par que no se apliquen los cambios y regresar a la pantalla de Ingreso/Modificación de Grupo.

3) Una vez que se hayan seleccionado los contactos se deberá dar clic en el botón  Grabar para que se guarde la información del nuevo Grupo.

## COMO CONSULTAR UN GRUPO

Para consultar un Grupo se debe ingresar a la pantalla de ingreso/Modificación de Grupos luego dar clic sobre el nombre del grupo que se desea consultar en el Listado que se muestra en la pantalla al lado izquierdo.



Figura 29. Pantalla de selección de Grupo

Automáticamente se actualizará el listado de los contactos que forman parte del grupo, Mostrando en este listado la dirección de correo, Nombre y Apellido del contacto.

Contactos del grupo ← Modificar

Dirección de Correo	Nombre	Nombre
MIRIAM.VEGA@LIPAGLI.COM	EMILENE	VEGA
TANIA.VEGA@LIPAGLI.COM	TANIA	VEGA

Figura 30. Presentación Contactos del Grupo

### COMO MODIFICAR UN GRUPO

Para modificar un grupo se deberá primeramente consultar luego se procederá a realizar las modificaciones en la selección de contactos asociados o en el nombre del grupo.

Luego de los cambios se deberá dar clic en el botón  Grabar para que la información se actualice.

### COMO ELIMINAR UN CONTACTO

Para poder eliminar un contacto se deberá primeramente consultar el grupo

Luego dar clic sobre el botón  Eliminar, automáticamente se presentará un mensaje confirmación para poder realizar la eliminación del contacto.

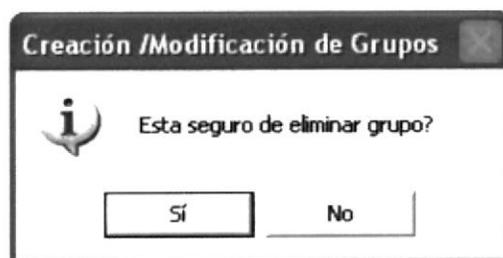


Figura 31. Mensaje de confirmación de Eliminar grupo

Si desea que se realice la eliminación debe de elegir Si, luego se presentará un mensaje de confirmación de que se realizo la eliminación.

#### **7.4.3.3. INGRESO/MODIFICACIÓN DE AGENDA RECORDATORIA.**

Para poder acceder a esta pantalla se debe dar clic en el Menú Administración luego seleccionar Agenda Recordatoria. Esta pantalla nos permitirá Ingresar, consultar o modificar Recordatorios para una determinada fecha y hora. Los recordatorios pueden ser definidos en intervalos de 30 minutos desde las 7:00 AM hasta las 24:00.

La manera en que se muestra el recordatorio es como mensaje informativo en la barra de Notificación de Windows.

Creación /Modificación Agenda Recordatoria

Horas recordatorio:

Hora	Recordatorio...
7:00	
7:30	
8:00	
8:30	
9:00	
9:30	
10:00	
10:30	
11:00	
11:30	
12:00	
12:30	

Jul 2006 Jul 2006

Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Fecha seleccionada: 27/07/2006 Hora 10:30

Texto:

Hoy Grabar Cancelar Salir

Figura 32. Pantalla de Ingreso/Modificación de Recordatorio

## COMO INGRESAR UN NUEVO RECORDATORIO

### Pasos a seguir en al ingreso un nuevo grupo

- 1) Seleccionar la fecha en la cual se desea se realice el recordatorio.
- 2) Seleccionar la hora en la cual se desea se realice el recordatorio.
- 3) Ingresar el texto del recordatorio, el texto que se ingrese se mostrara en el momento de presentar la alerta como se muestra en la figura.

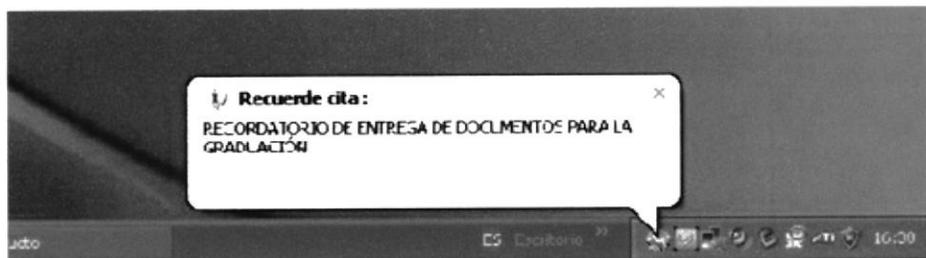


Figura 33. Alerta de recordatorio

- 4) Dar clic en el botón 

### **COMO CONSULTAR RECORDATORIO**

- 1) Seleccionar la fecha en la cual se desea consultar el recordatorio.
- 2) Seleccionar la hora
- 3) Automáticamente se presentará el texto del recordatorio.

### **COMO ELIMINAR RECORDATORIO**

- 1) Seleccionar la fecha en la cual se desea consultar el recordatorio.
- 2) Seleccionar la hora
- 3) Dar clic en el botón 

#### 7.4.4. MENÚ EDICION

Permite ingresar a las opciones de Buscar direcciones o Envío de mail en caso de que se tenga instalado un sistema de correo en el computador.



Figura 34. Pantalla de Menú Edición

##### 7.4.4.1. BUSCAR DIRECCIONES

Esta opción permite buscar las direcciones mediante unas iniciales del nombre o del correo que se desee buscar. Ejemplo:

Ele en la casilla de nombre y le consultará:

elenafernandez@hotmail.com Elena Fernandez

mariaelena@yahoo.com Maria Elena Noblecilla

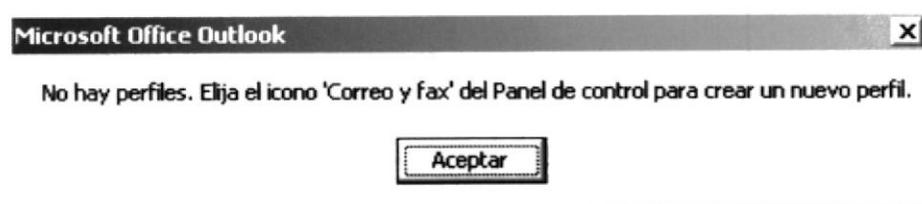
The image shows a graphical user interface window titled "Busqueda". At the top, there is a header bar with the title and standard window control buttons (minimize, maximize, close). Below the header, the text "Criterio de Busqueda" is displayed. Underneath, there are two input fields: "Nombre:" followed by a text box, and "Correo electrónico:" followed by another text box. Below these fields is a table with three columns: "Dirección de Correo", "Nombre", and "Apellido". The table body is currently empty. At the bottom of the window, there are two buttons: "Buscar" with a magnifying glass icon and "Salir" with a door icon.

Dirección de Correo	Nombre	Apellido
---------------------	--------	----------

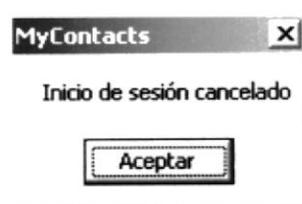
Figura 35. Pantalla de Búsqueda

#### 7.4.4.2. Envió de e-mails

En esta opción, se deberá tener configurado un correo en la PC que se este usando el aplicativo, caso contrario no podrá enviar, y le saldrá el siguiente mensaje de error:



Y luego,



Es por esta razón que debe estar configurado para que cumpla esta funcionalidad.

### 7.4.5. MENU DE CONFIGURACIÓN

Permite ingresar a las pantallas de Cambio de contraseña del sistema o Cambios de configuración.



Figura 36. Pantalla de Menú Configuración

#### 7.4.5.1. Contraseña

Para poder mantener un estándar hemos diseñado una opción en el cual se podrá ingresar una contraseña única personal, para que el usuario ingrese al sistema. Esta contraseña puede ser de 1 - 8 caracteres.

#### 7.4.5.2. Configuración del Sistema

Para poder dar una forma propia a la configuración del aplicativo se podrá hacer mediante la opción Mantenimiento de Confirmación, donde podrá elegir si desea que la aplicación sea por un inicio rápido o a través del menú de programas.

También esta opción le permitirá elegir cual es el separador para el momento de importar y/o exportar direcciones, estas pueden ser exclusivamente, tab, punto y coma (;) o la coma (,)

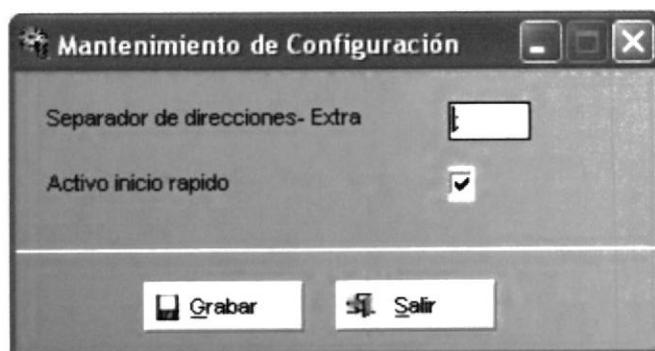


Figura 37. Mantenimiento de Configuración

### 7.4.6. MENU UTILIDADES

Permite ingresar a las pantallas de Importación o Exportación de direcciones de correo electrónico.



Figura 38. Pantalla de Menú utilidades

#### 7.4.6.1. Importar y Exportar Direcciones

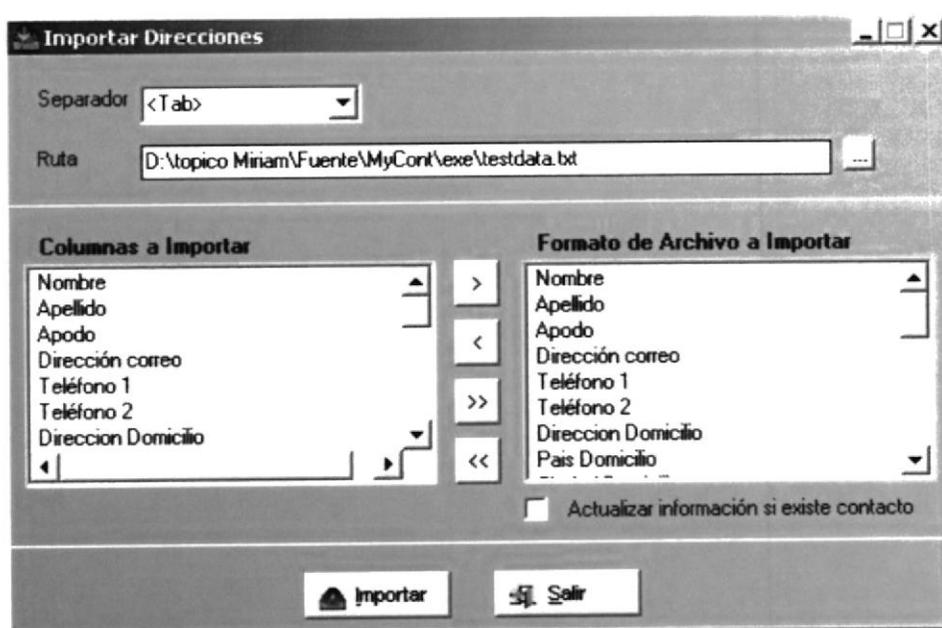


Figura 39. Importar direcciones

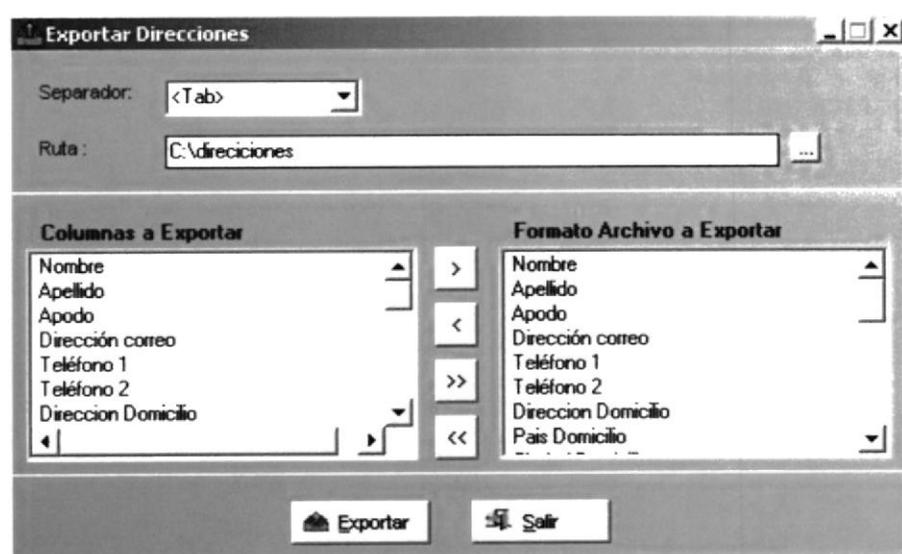


Figura 40. Exportar direcciones

### Pasos para importar y exportar direcciones

- 1) Para poder importar y/o exportar direcciones de correo es necesario elegir primeramente el carácter que tiene el archivo del cual se va a extraer la información.
- 2) En la pantalla de Importación se podrá determinar si se desea actualizar la información del contacto en caso de que exista en el sistema, marcando la casilla de "Actualizar información si existe contacto", si esta casilla está desmarcada no se actualizará la información del contacto.
- 3) También se deberá elegir la ruta donde se encuentra el archivo en el caso que se desea importar, para el caso que se exporte, se debe escoger la ruta donde se guardará el archivo.

- 4) Selección de la información que desee importar o exportar, como se puede apreciar en la figura anterior, se muestra un listado con el tipo de información que se podrá subir o bajar. El listado presenta la información que se ingresa del contacto en las diferentes pestañas de Nombre, Domicilio, Trabajo, Personal y otros.
- 5) Dar clic en el botón de Exportar o Importar respectivamente.

## PROMOCIÓN DEL PRODUCTO

### 7.5. SITIO WEB PROMOCIONAL DEL PRODUCTO

La dirección del sitio es: [http://www.angelfire.com/planet/ideas\\_net/index.html](http://www.angelfire.com/planet/ideas_net/index.html)

En este Sitio se podrá bajar un Demo del producto con validez de 30 veces de uso. Así mismo se encontrará información relacionada a la empresa y el producto.



MyCont - Manejador de Direcciones - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Inicio Detener Actualizar Inicio Búsqueda Favoritos Multimedia Historial Correo Imprimir Editar Conversar

Dirección D:\Documentos de Usuario\licenciatura\topico\ultimo\Página web\contactos.html

Google - Buscar - Resolver - Guardar en My Web - Entrar - Correo Yahoo! - Mi Yahoo! Noticias - Che -

Acerca de | Contactenos | Privacidad

# IdeasNet

**Más Información**

Principal  
 Descargar  
 Documentación  
 Contactenos  
 Nosotros

Tu e-mail

**Contactenos**

La empresa es una sociedad anónima conformada por 2 accionistas

**Miriam Vega R.**  
 Mail: miri\_2000\_sml@bahia.es  
 Carrera: Licenciatura en Sistemas de Información

**Vanesa Fernández A**  
 Mail: vanesa1a\_fer@bahia.com  
 Carrera: Licenciatura en Sistemas de Información

Google  
 Gmail

11:56

MyCont - Manejador de Direcciones - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Inicio Detener Actualizar Inicio Búsqueda Favoritos Multimedia Historial Correo Imprimir Editar Conversar

Dirección D:\Documentos de Usuario\licenciatura\topico\ultimo\Página web\download.html

Google - Buscar - Resolver - Guardar en My Web - Entrar - Correo Yahoo! - Mi Yahoo! Noticias - Che -

Acerca de | Contactenos | Privacidad

# IdeasNet

**Más Información**

Principal  
 Descargar  
 Documentación  
 Contactenos  
 Nosotros

Tu e-mail

**MyCont**

Recursos mismo para la instalación

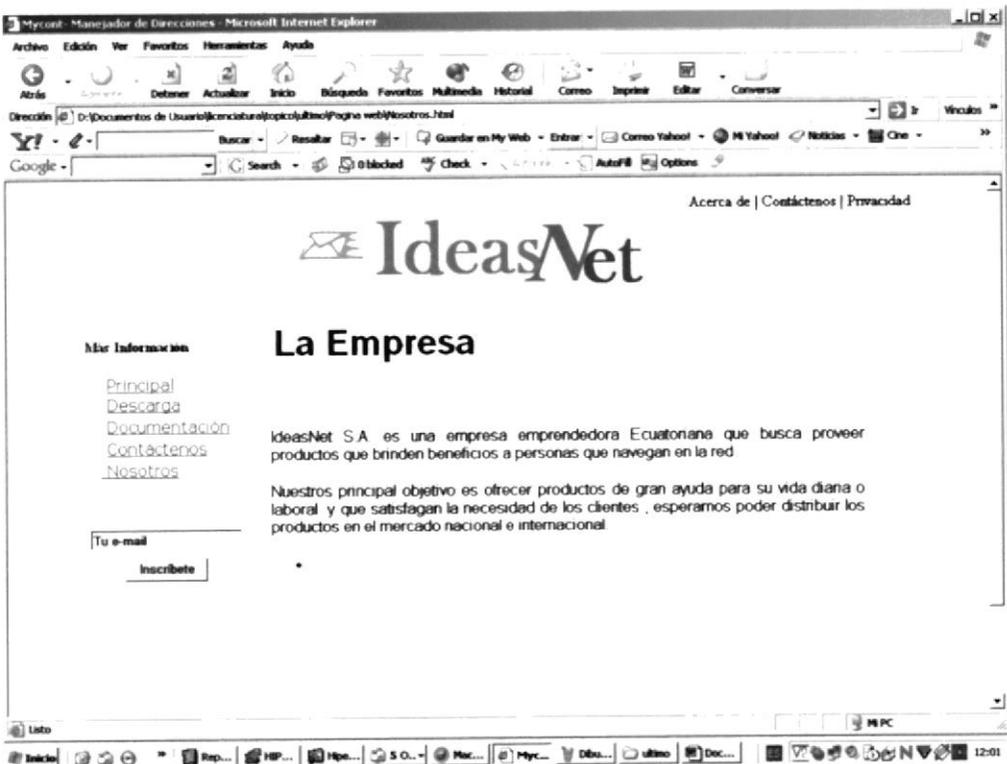
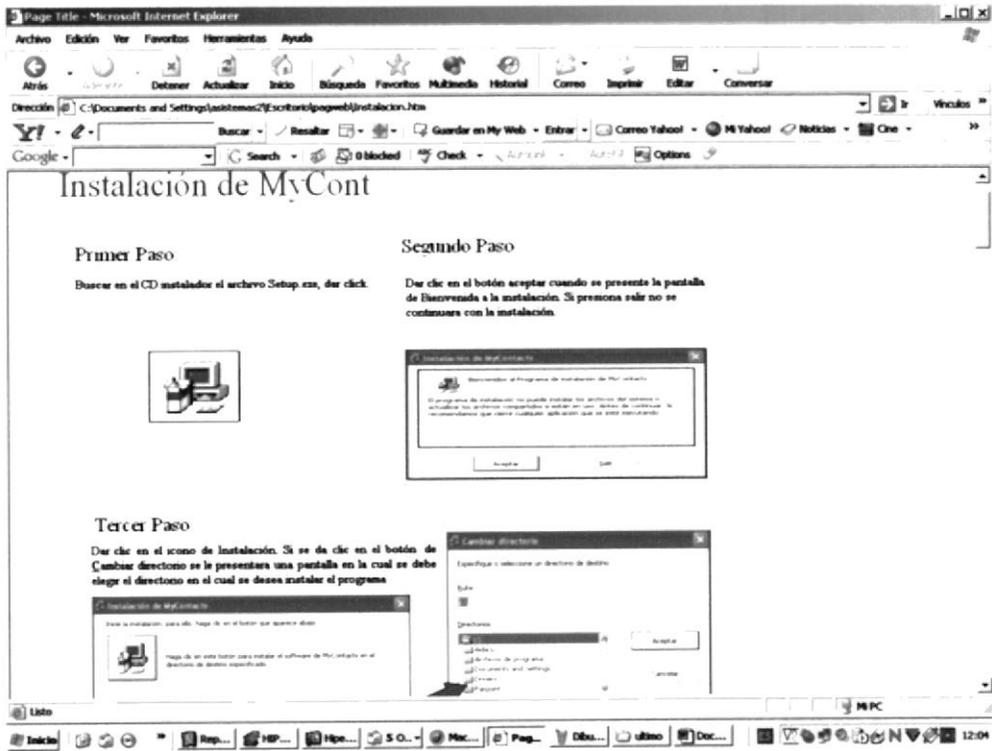
- Espacio en disco duro 8 MB
- Procesador Pentium o superiores
- Sistema Operativo Windows 2000/Me/XP

Detalles del archivo instalador  
 Tamaño: 4.16 Mb - Última actualización: 26/04/2006  
 Licencia: 60 veces (Número de Descargas Totales: 0 veces por uso)

[Descargar Trial](#)

Google  
 Gmail

12:00



# **ANEXO 1**

## RESULTADO DE ENTREVISTAS

**Nombre:**

Ing. María Ramírez

**Cargo:**

Asistente de Sistemas

**Área de Experiencia:**

Encargada del área de Sistemas

**Razón de entrevista:**

Tuvimos con la Ing. María Ramírez porque ella maneja gran cantidad de direcciones electrónicas.

Cuando le comentamos la idea de nuestra herramienta tuvo mucha aceptación de su parte, le pareció muy útil. Mencionó la importancia de esta aplicación por que actualmente las empresas y personas de negocios sólo están utilizando este medio para confirmar algún tema o para que en el futuro sea visto como constancia de algo.

También mantuvo una conversación en cuanto a la manera de manejar el software, según ella la forma de manejar el software alcanza la visión que ella desearía.

Otra cosa que fue tomado en consideración fue el tema del Outlook, por lo que ella confirma que actualmente las empresas usan esta herramienta como medio de información, esto hace para MyCont una competencia, pero a pesar de este inconveniente nos damos cuenta que MyCont pasa los límites, y ahorra espacio y tiempo cuando una persona desea enviar algún mail.

En conclusión, MyCont si es una herramienta capaz, con una visión y un alcance.

**Nombre:**

Ing. Maritza Vivar

**Cargo:**

Jefe de Sistemas

**Área de Experiencia:**

Encargada del área de Sistemas

**Razón de entrevista:**

La Ing. Maritza Vivar le pareció muy interesante la propuesta de nuestro proyecto, viendo ella de mucha utilidad el producto, ya que actualmente las cuentas de correos no constan con esta utilidad.

Ella nos comentó la importancia que existía en la actualidad tener esta clase de portabilidad con la manera de llevar a cualquier lugar las direcciones que tenga el manejador de correos MyCont.

**Nombre:**

Anl. Pedro Álvarez

**Cargo:**

Jefe de Sistemas

**Área de Experiencia:**

Encargada del área de Sistemas

**Razón de entrevista:**

Al Anl. Álvarez le pareció de mucha importancia este aplicativo, ya que en la actualidad hay muchas direcciones de correo que se utilizan ya que la tecnología ha avanzado y por esta razón todas las personas utilizan correo, este se ha convertido en unas de las herramientas más importantes a nivel general.

**Nombre:**

Ing. Samuel Alcívar

**Cargo:**

Encargado de Redes – Banco del Austro

**Área de Experiencia:**

Área de Sistemas

**Razón de entrevista:**

Una de las razones por las que se desea lanzar este producto es por la gran cantidad de direcciones de correo que las personas usan, mencionó el Ing. Alcívar. Creo que es de mucha utilidad mas que todo al segmento de mercado comercial, por que estas personas por su utilidad manejan gran cantidad de clientes, los cuales tienen direcciones de correo para contactarse.

El Ing. Samuel Alcívar nos indicó que esto depende de la manera de vender el producto ya que sería grande el volumen de ventas si se lo sabe vender.

**Nombre:**

Anl. Gabriela Buenaño

**Cargo:**

Analista programador

**Área de Experiencia:**

Encargada del área de Sistemas

**Razón de entrevista:**

La Anl. Buenaño nos comentó la importancia de tener correos en la actualidad debido a que cualquier cambio o envío de archivos se lo realiza por este medio, también se lo usa como constancia del algún tema en especial.

Es por esta razón que ella piensa que este producto se destaca en este uso.