

ANEXOS

ÁREA DEL NEGOCIO: Juegos en red

ASPECTOS COMPARATIVOS		CENTROS DE COMUNICAC. CANTV	CENTROS DE CONEXIONES TELCEL	CENTROS DE NAVEGACIÓN EN INTERNET	STRIKE
AMBIENTE	Confort - Privacidad - Espacio	MEDIO	N.A.	BAJO	ALTO
	Seguridad	ALTO	N.A.	BAJO	ALTO
SERVICIOS	Variedad	MEDIO	N.A.	MEDIO	ALTO
	Equipos y tecnología	BAJO	N.A.	MEDIO	ALTO
	Especialización por consumidor	BAJO	N.A.	MEDIO	ALTO
	Independencia de los suplidores (Internet - telefonía)	ALTO	N.A.	MEDIO	BAJO
	Calidad	ALTO	N.A.	MEDIO	ALTO
	Capacidad del negocio	ALTO	N.A.	ALTO	ALTO
	Precios	MEDIO	N.A.	ALTO	ALTO
	Facturación	ALTO	N.A.	BAJO	ALTO
ATENCIÓN AL CLIENTE	Asistencia integral	ALTO	N.A.	MEDIO	ALTO
	Asistencia técnica	BAJO	N.A.	MEDIO	ALTO
ACCESIBILIDAD	Accesibilidad	ALTO	N.A.	MEDIO	MEDIO
IMAGEN	Prestigio - Integración al mercado	ALTO	N.A.	BAJO	MEDIO

Anexo N° 1.a: Matriz de Comparación – Área del Negocio: Juegos en Red.

ÁREA DEL NEGOCIO: Servicio de Internet

ASPECTOS COMPARATIVOS		CENTROS DE COMUNICAC. CANTV	CENTROS DE CONEXIONES TELCEL	CENTROS DE NAVEGACIÓN EN INTERNET	STRIKE
AMBIENTE	Confort - Privacidad - Espacio	MEDIO	N.A.	BAJO	ALTO
	Seguridad	ALTO	N.A.	BAJO	ALTO
SERVICIOS	Variedad	ALTO	N.A.	MEDIO	ALTO
	Equipos y tecnología	BAJO	N.A.	MEDIO	ALTO
	Especialización por consumidor	BAJO	N.A.	BAJO	ALTO
	Independencia de los suplidores (Internet - telefonía)	ALTO	N.A.	BAJO	BAJO
	Calidad	ALTO	N.A.	MEDIO	ALTO
	Capacidad del negocio	ALTO	N.A.	ALTO	ALTO
	Precios	MEDIO	N.A.	ALTO	ALTO
	Facturación	ALTO	N.A.	BAJO	ALTO
ATENCIÓN AL CLIENTE	Asistencia integral	ALTO	N.A.	MEDIO	ALTO
	Asistencia técnica	BAJO	N.A.	MEDIO	ALTO
ACCESIBILIDAD	Accesibilidad	ALTO	N.A.	MEDIO	MEDIO
IMAGEN	Prestigio - Integración al mercado	ALTO	N.A.	BAJO	MEDIO

Anexo N° 1.b: Matriz de Comparación – Área del Negocio: Servicios de Internet.

ÁREA DEL NEGOCIO: Servicios de telefonía

ASPECTOS COMPARATIVOS		CENTROS DE COMUNICAC. CANTV	CENTROS DE CONEXIONES TELCEL	CENTROS DE NAVEGACIÓN EN INTERNET	STRIKE
AMBIENTE	Confort - Privacidad - Espacio	MEDIO	MEDIO	N.A.	ALTO
	Seguridad	ALTO	ALTO	N.A.	ALTO
SERVICIOS	Variedad	ALTO	ALTO	N.A.	MEDIO
	Equipos y tecnología	ALTO	ALTO	N.A.	ALTO
	Especialización por consumidor	ALTO	ALTO	N.A.	MEDIO
	Independencia de los suplidores (Internet - telefonía)	ALTO	ALTO	N.A.	BAJO
	Calidad	ALTO	ALTO	N.A.	ALTO
	Capacidad del negocio	ALTO	ALTO	N.A.	MEDIO
	Precios	ALTO	ALTO	N.A.	ALTO
	Facturación	ALTO	ALTO	N.A.	ALTO
ATENCIÓN AL CLIENTE	Asistencia integral	ALTO	ALTO	N.A.	ALTO
	Asistencia técnica	ALTO	ALTO	N.A.	ALTO
ACCESIBILIDAD	Accesibilidad	ALTO	ALTO	N.A.	MEDIO
IMAGEN	Prestigio - Integración al mercado	ALTO	ALTO	N.A.	MEDIO

Anexo N° 1.c: Matriz de Comparación – Área del Negocio: Servicios de telefonía.

MATRIZ FODA "Proyecto Telecomunicaciones"	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Servicios diversos e integrados. ➤ Confort (disponibilidad de espacio). ➤ Ambiente agradable. ➤ Distribución de ambientes por servicio prestado. ➤ Disponibilidad de apoyo técnico. ➤ Equipos con tecnología moderna. ➤ Conexión rápida y eficiente. ➤ Facturación detallada. ➤ Ambiente vigilado. ➤ Disponibilidad de salas sanitarias. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Acceso limitado para el transporte público. ➤ Servicio de comunicaciones limitado a las condiciones de la empresa suplidora. ➤ Requiere personal capacitado. ➤ Existencia en el mercado de otras empresas reconocidas nacional y localmente.
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mercado en fase de desarrollo. ➤ Servicio más económico que los planes domiciliarios existentes. ➤ Altos costos de los equipos, periféricos y software de computación. ➤ Demanda creciente de las necesidades de servicios de telecomunicaciones. ➤ Necesidades de información en los sectores de: educación, investigación, medicina, finanzas, economía, etc. ➤ Fenómeno de globalización. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desarrollo de Mercado. ○ Promocionar los productos y servicios. ○ Diseñar promociones y planes especiales para los clientes objetivos. ○ Entrenamiento al personal. ○ Mejoramiento permanente de los productos y servicios. ○ Programa de mantenimiento, y repotenciación de los equipos. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Promocionar los productos y servicios. ○ Mejoramiento permanente de los productos y servicios. ○ Entrenamiento al personal. ○ Diseño de una agresiva estrategia publicitaria para promocionar la imagen de la empresa en la localidad.
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Inestabilidad política, social y económica del país. ➤ Corto lapso de vida útil de los equipos de computación. ➤ Altos costos de los equipos y repuestos. ➤ Alto costos de los servicios públicos. ➤ Indisponibilidad de repuestos e insumos requeridos, en el mercado local. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Desarrollo de mercado. ○ Diseñar promociones y planes especiales para los clientes objetivos. ○ Mejoramiento permanente de los productos y servicios. ○ Programa de mantenimiento, y repotenciación de los equipos. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Diseño de una agresiva estrategia publicitaria para promocionar la imagen de la empresa en la localidad. ○ Financiamientos.

Anexo N° 2: Matriz F.O.D.A. de "Proyecto de telecomunicaciones".

CONSUMIDOR OBJETIVO	SERVICIO	ESTRATEGIA COMPETITIVA
Niños - jóvenes de 8 años hasta 16 años	Juegos de red / Internet /Fotocopiado / Impresiones	Ambiente agradable y confortable - Área especial de juegos - Variedad en juegos de red - Alta velocidad de respuesta - Equipos y periféricos modernos - Afiliaciones - Promociones especiales para estudiantes y afiliados - Precios accesibles.
Jóvenes de 17 - 25 años	Servicios de Telefonía/ Internet / Impresiones / Fotocopiado / Cafetería	Ambiente agradable y confortable - Área especial para usuarios de Internet - Alta velocidad de repuesta - Equipos modernos - Asistencia técnica - Cabinas telefónicas privadas - Conexión telefónica eficiente - Alta calidad en fotocopias e impresiones - Afiliaciones - Promociones especiales para estudiantes y afiliados - Precios accesibles - Facturación detallada
Personas de 26 a 40 años	Servicios de Telefonía / Internet / Fotocopiado / Impresiones / Cafetería	Ambiente agradable y confortable - Servicios Integrales - Área especial para usuarios de Internet - Alta velocidad de repuesta - Equipos modernos - Asistencia técnica - Cabinas telefónicas privadas - Conexión telefónica eficiente - Alta calidad en fotocopias e impresiones - Afiliaciones - Promociones especiales para afiliados - Precios accesibles - Facturación detallada
Personas mayores de 40 años	Servicios de Telefonía / Internet / Fotocopiado / Cafetería	Ambiente agradable y confortable - Servicios Integrales - Área especial para usuarios de Internet - Alta velocidad de repuesta - Equipos modernos - Asistencia técnica - Cabinas telefónicas privadas - Conexión telefónica eficiente - Alta calidad en fotocopias - Afiliaciones - Promociones especiales para afiliados - Precios accesibles - Facturación detallada

Anexo N° 3: Estrategias Competitivas

ÁREA DE NEGOCIO	PLAN DE MARKETING
Juegos en red	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de afiliación: Descuentos especiales. • Descuento para estudiante por horas/uso. • Promociones especiales por nuevos productos (juegos). • Promociones especiales cada 3 meses. • Suministro de tríptico con información sobre los juegos disponibles, divulgación interna (local). • Suministro de volantes y calcomanías con información del negocio. • Vallas y promoción publicitaria en radio local.
Servicio de Internet	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de Afiliación: Descuentos especiales. • Descuento para estudiante por horas de navegación. • Promociones especiales cada 3 meses. • Charlas gratuitas sobre el uso (navegación) de Internet, una vez por semana (en el establecimiento). • Suministro de tríptico con información sobre el servicio de Internet: buscadores, direcciones electrónicas y páginas Web importantes de institutos y universidades, así como técnicas, comerciales, de negocios, entre otras (en el establecimiento). • Suministro de volantes y calcomanías con información del negocio. • Vallas y promoción publicitaria en radio local.
Servicio de telefonía	<ul style="list-style-type: none"> • Facturación de las llamadas por minuto. • Suministro de volantes y calcomanías con información del negocio. • Vallas y promoción publicitaria en radio local.

Anexo N° 4: Plan de Mercadeo de “Proyecto Telecomunicaciones”.

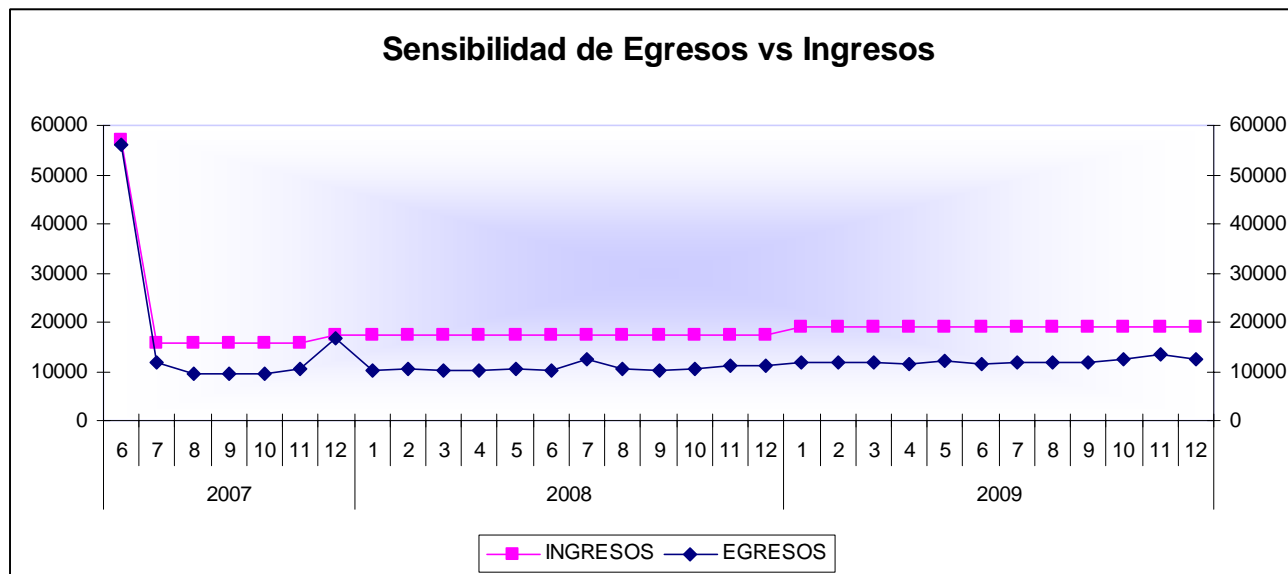
Expresados en MBS							
Descripción	Cant.	Precio Unidad			Precio Total		
		Min	Probable	Max	Min	Probable	Max
Equipos					26460	29100	33060
Equipos de Computación	20	900	970	1100	18000	19400	22000
Impresora	1	1100	1150	1300	1100	1150	1300
Equipos Telefónicos	4	115	120	135	460	480	540
Fotocopiadora	1	1150	1350	1400	1150	1350	1400
Unidad para grabar CD	1	100	150	170	100	150	170
Máquina dispensadora de café	1	5150	6000	7000	5150	6000	7000
Equipo de Fax	1	500	570	650	500	570	650
Instalación de Red					800	1000	1150
Material	1	450	550	600	450	550	600
Equipo	1	250	300	350	250	300	350
Mano de Obra	1	100	150	200	100	150	200
Muebles, Decoraciones y Enseres					12540	13210	14050
Sillas	24	110	115	125	2640	2760	3000
Sillas Ejecutivas	2	250	270	300	500	540	600
Mesas Múltiples	8	1100	1150	1200	8800	9200	9600
Mostrador	1	300	350	450	300	350	450
Mesas Individuales	2	150	180	200	300	360	400
Costo Servicio Comunicación						250	
Internet						171	
Línea Telefónica						79	
Consumibles para fotocopiadora						670	
Resmas	1					150	
Cartuchos de Tinta/ Copia						0	
Cartuchos de Tinta	1					450	
Hojas de Papel	1					70	
Consumibles para impresora						800	
Tinta de Impresora	2					500	
Papel	2					300	
Consumibles para cafetería						1000	1020
Refrescos						125	135
Agua						70	75
Gatorade						60	70
Golosinas						745	740
Consumo café - leche Nestle					114	114	116
Jugo, café y leche					114	114	116
Compra de Tarjetas					4850		
Tarjetas CANTV Bs.5000	100	4			400		
Tarjetas 15000	180	10			1800		
Tarjetas 20000	175	15			2625		
Contrato	1	25			25		
Publicidad					2014		
Aviso de Neon y Rotulado					1007		
Vallas y Publicidad radial					456		
Actividades de Inauguración					551		

Anexo N° 5: Costos de puesta en marcha.

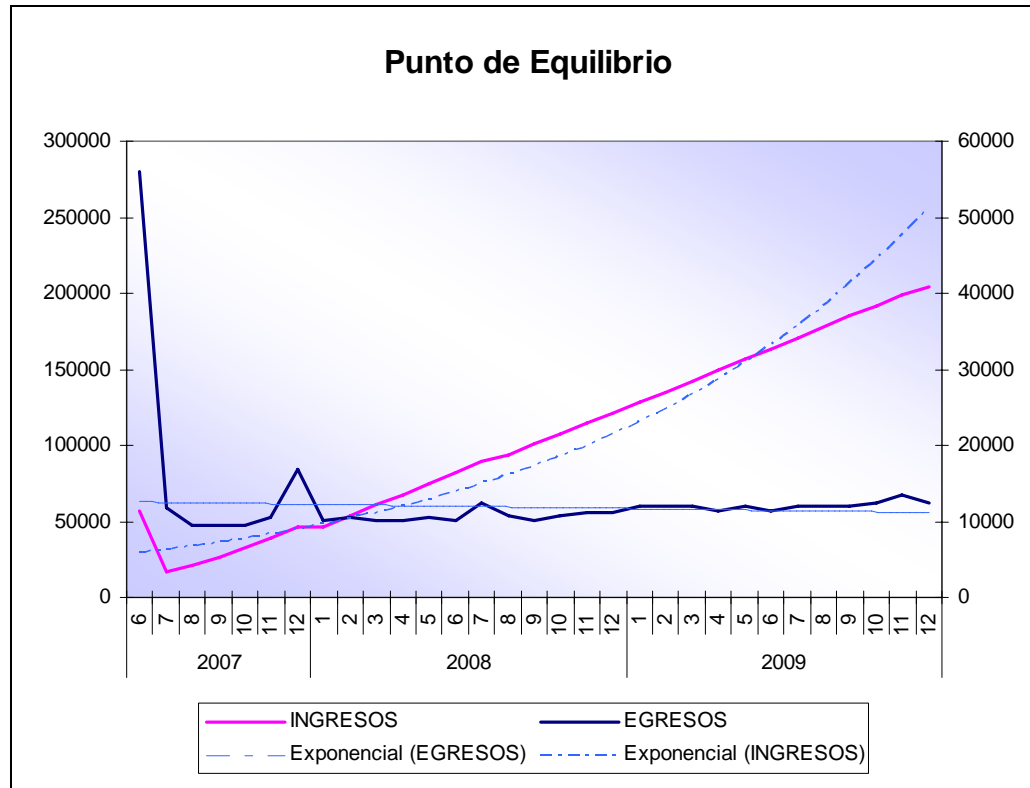
FLUJO DE CAJA		AÑO		
DESCRIPCION	COSTO INICIAL	1	2	3
		Caja		21655
Capital Propio	57000			
Internet y Video Juegos con 18 Equipos		32400	0	0
Internet y Video Juegos con 24 Equipos		8100	97200	109200
Llamadas Telefónicas		2940	5880	7080
Impresión		3540	7080	8280
Venta y Copiado CD		2700	5400	6600
Fotocopiado		3300	6600	7800
Cafetería		11880	23760	24960
Venta de Tarjetas Telefónicas		30900	61800	63000
VENTAS	0	95760	207720	226920
Total entradas en Caja	57000	95760	207720	226920
TOTAL LIQUIDEZ	57000	139910	303939	2003186
		0	0	0
Costo Servicio Comunicación	250	1500	3000	4200
Consumibles para fotocopiadora	670	4020	8040	9240
Consumibles para impresora	800	4800	9600	10800
Consumibles para cafetería	1000	6000	12000	13200
Consumo café - leche Nestle	114	684	1368	1488
Compra de Tarjetas	4850	29100	58200	60000
COSTO DE VENTAS	7684	46104	92208	98928
Electricidad	420	2520	5040	6240
Alquiler del Local y Condominio	0	4800	9600	10800
Empleados	0	1224	8310	12000
Mantenimiento del Local	0	1320	2640	3960
Mantenimiento Equipos		0	0	4000
Computación	0	1000	3000	4200
Mantenimiento Fotocopiadoras	0	300	900	1020
Pago de Utilidades	0	26	375	500
Pago de Vacaciones	0	0	450	1000
Personal Reemplazo de Vacaciones	0	0	450	1000

Publicidad	2014	900	1800	1100
Seguros	2200	670	2870	0
Honorarios Profesionales	1520	0	0	0
Deposito de Alquiler	2250	0	0	0
Impuesto	0	2600	0	0
GASTOS	8404	15360	35435	45820
		0	0	0
EGRESO CORRIENTE		0	0	0
Equipos de Computación	18000	6000	0	0
Impresora	1100	0	0	0
Equipos Técnicos	100	0	0	0
Equipo Fax	500	0	0	0
Muebles, Decoraciones y Enseres	13000	0	0	0
Fotocopiadora	1150	0	0	0
Instalación de la Red	1000	0	0	0
Cafetera	5150	0	0	0
EGRESO CAPITAL	40000	6000	0	0
OTROS EGRESOS		0	0	0
TOTAL DE EGRESOS	56088	67464	127643	144748
Estado de Caja	912	72446	176296	191457

Anexo N° 6.b: Flujo de caja consolidado.

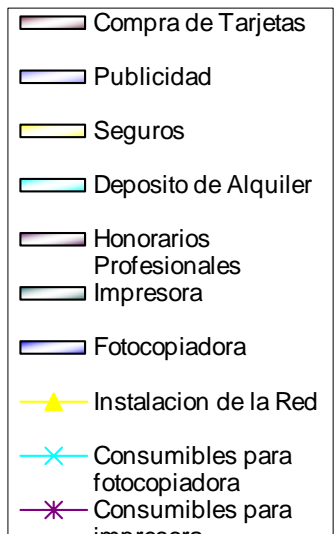


Anexo N° 7: Puntos de equilibrio.

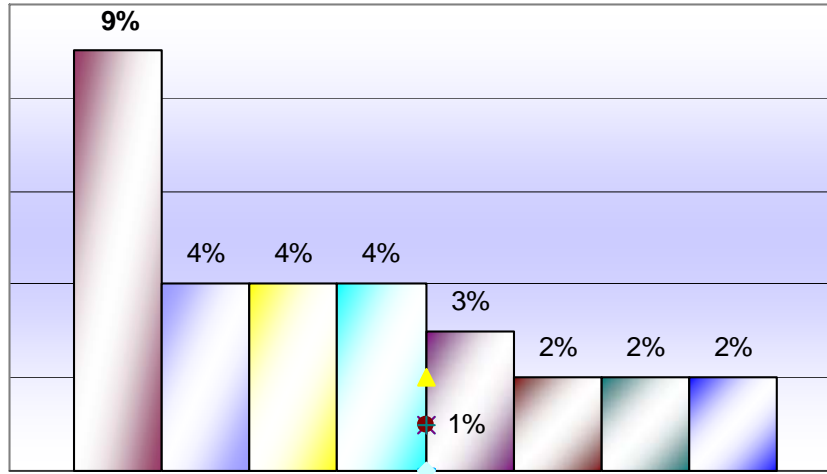


Punto de Equilibrio
Abril 2008

Anexo N° 8: Punto de equilibrio para el caso particular.



Distribución de Egresos



Anexo N° 09: Grafico de Egresos.