

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE PROFESIONAL EN
MERCADERO Y PUBLICIDAD
MODALIDAD CILAP
GENEBSYS SAS**

AUTORES:

LAURA DANIELA GONZALEZ AMAYA

ASESOR:

GINO ARÉVALO ACOSTA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y
FINANCIERAS

PROGRAMA DE MERCADERO Y PUBLICIDAD

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA
AUTORIDADES ACADÉMICAS**

Rector

Dr. José Leonardo Valencia

Vicerrector Académico

Dra. Martha Patricia Castellanos

**Decano Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y
Financieras**

Dr. Fernando Téllez Mendivelso

Secretario Académico

Dra. Adriana Díaz Granados.

Director del Programa

Dra. Diana Maritza Luque Mantilla.

Coordinadora del programa

Adriana López Gómez

Asesor

Gino Arévalo Acosta

NOTA DE ACEPTACIÓN

JURADO 1

JURADO 2

Ciudad _____ **Día** _____ **Mes Año** _____

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a la Fundación universitaria del Areandina, al proyecto Cilab, al profesor Gino Humberto Arévalo Acosta, a los directivos de la empresa Genebsys SAS, por apoyarme y guiarme en la realización del mi proyecto de grado.

DEDICATORIA

Este proyecto va dedicado a la empresa Genebsys SAS y a sus colaboradores para que sigan avanzando y mejorando su empresa día tras día.

Contenido

TÍTULO:	8
INTRODUCCIÓN:	8
1. CONTEXTUALIZACIÓN:	8
1.1. MACROAMBIENTE Y MICROAMBIENTE:	8
FODA.....	9
PESTEL	9
Ley 1978 de 2019, las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (en adelante TIC) son el conjunto de recursos, herramientas, equipos, programas informáticos, aplicaciones, redes y medios que permiten la compilación, procesamiento, almacenamiento, transmisión de información como voz, datos, texto, video e imágenes.....	10
Canvas.....	12
Telaraña de posicionamiento	13
IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD	13
OBJETIVO DEL PLAN DE INTERVENCIÓN:	14
DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA O SITUACIÓN A INTERVENIR.....	14
REFERENTE TEÓRICO.....	14
REFERENTE TEÓRICO Y CONCEPTUAL	14
DIAGNÓSTICO	17
COMPONENTE TEÓRICO	17
Análisis públicos (target):	17
COMPONENTE PRÁCTICO.....	18
Benchmarking.....	19
Entrevista	19
INTERVENCIÓN.....	21
OBJETIVOS	21
ESTRATEGIAS.....	22
TÁCTICAS	22
CRONOGRAMA:.....	23
PRESUPUESTO	23
INDICADORES DE MEDICIÓN	23
CONCLUSIONES	24
RECOMENDACIONES.....	24
Bibliografía	24
Vladimir Alfonso Rodríguez (2014). Eumed Recuperado de:.....	25

https://www.eumed.net/rev/ce/2019/1/tecnologias-informacion-empresas.html	25
Página web genebsys (2022). Recuperado de:.....	25

TÍTULO:

Plan de social media para la empresa Genebsys SAS 2022

INTRODUCCIÓN:

Genebsys SAS es una empresa de servicios que ayudan a las empresas a adoptar el Teletrabajo con control y a lograr Áreas de TI que soporten un negocio eficientemente, asegurando calidad y reducción de costos. Sirviendo con procesos como: Administración, operación y mantenimiento TIC, gestión del talento humano, administración de la fuerza de ventas; con soluciones como “en línea”, siendo un asistente inteligente para el teletrabajo, aplicaciones de gestión de recursos humanos, gestión comercial, tableros de mando y grupos de apoyo.

A Genebsys SAS se le generará un plan de mejora desde el área de mercadeo y publicidad con el objetivo de potenciar la marca Genebsys sas por medio de un plan de social media generando mayor reconocimiento en el mercado resaltando sus atributos y productos. En este momento no se cuenta con esto y genera un bajo reconocimiento que se ve reflejado en sus ventas.

Este informe se generará para captar toda la información necesaria y así que el cliente conozca el proceso de la elaboración del plan, la información captada, el análisis de estas y finalmente las recomendaciones o estrategias para ser implantadas en la empresa.

1. CONTEXTUALIZACIÓN:

1.1. MACROAMBIENTE Y MICROAMBIENTE:

Genebsys SAS hace parte del sector TI de la industria Colombiana siendo uno de los sectores líderes transaccionalmente en el mercado, la aceleración de los procesos de transformación digital aumentaron gracias a la pandemia, momento en el que las personas entendieron que la digitalización era necesaria y positiva, las empresas ahora piensan más en la disminución de procesos y seguridad digital y allí es en donde Genebsys sas entra brindando soluciones tecnológicas diseñadas para suplir dicha necesidad ya que es un empresa con un conocimiento profundo en prácticas de administración de TI y de desarrollo

de software. Junto con todo esto se tiene una experiencia de varios años y un respaldo en negociaciones con una marca importante como lo es compensar.

FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Amplio portafolio de servicios tecnológicos y funcionales • Capital humano con amplia experiencia en el sector tecnológico • Una marca como cliente que soporta buen reconocimiento y apoyo a la marca • Página web creada • Varios años de experiencia en el sector de TI 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuentan con socialmedia • Solo se cuenta con un único cliente • Página web con mucha información, no es interactiva • Poco conocimiento comercial y digital • No cuentan con reconocimiento en el mercado
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Las soluciones tecnológicas son cada vez más importantes para las empresas • Las redes sociales y la web se presta para que las marcas se contacten con nuevos clientes • El teletrabajo ha aumentado recientemente su participación • La optimización del tiempo es muy importante en una empresa 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia con alto reconocimiento en el mercado • Varias marcas que prestan servicios sustitutos • Los consumidores de estos servicios se apoyan en el reconocimiento de la empresa para relacionarlo con la seguridad de la información

PESTEL

Político	Económico	Social	Tecnológico	Ecológico	Legal
El 2 de junio de 2020, el Ministro del Trabajo expidió la Circular 0041 de 2020, en la cual se encuentran las observaciones de cómo se debería realizar de una buena manera y	El año pasado el sector de las tecnologías informáticas reportó ingresos por \$21,3 billones, de los cuales el 63% corresponde a la operación de compañías locales y 37% a empresas	Las áreas administrativas y financieras duplicaron su adopción de teletrabajo: entre 2018 y 2020 de 44 a 80 %; además, en 2020, 4 de cada 10 empresas	Colombia cuenta con 11 cables submarinos en funcionamiento, posicionándose como el segundo país de la región con mayor número de cables, ofreciendo una excelente conexión	La contaminación del suelo, del aire y la contaminación acústica o sonora son, principalmente, las que más se han reducido desde que las empresas adoptaron las	La presente ley tiene por objeto regular la habilitación de trabajo en casa como una forma de prestación del servicio en situaciones ocasionales, excepcionales o

<p>correcta el teletrabajo para que no afecte ni a los empleados ni a los empleadores repartiendo los tiempos y funciones laborales.</p>	<p>internacionales lo cual muestra que la tecnología está siendo cada vez más importantes generando ingresos altos para el país y las empresas prestadoras de estos servicios.</p>	<p>implementaron una modalidad de trabajo remoto y 2 de cada 10 lo acogieron de manera formal.</p>	<p>internacional, transmisión rápida de datos y estabilidad.</p>	<p>medidas de teletrabajo para sus empleados, al inicio de la pandemia mundial.</p>	<p>especiales, que se presenten en el marco de una relación laboral, legal y reglamentaria con el Estado o con el sector privado, sin que conlleve variación de las condiciones laborales establecidas o pactadas al inicio de la relación laboral</p>
	<p>Cerca del 12 % de los proyectos de inversión extranjera que el país recibe corresponden a negocios de software y servicios, por lo cual se vuelve foco fundamental la implementación de proyectos que impulsen y potencialicen la tecnología en Colombia.</p>	<p>El 52,2 por ciento de los ciudadanos creen que el teletrabajo es bueno para la sociedad ya que le permite a las personas compartir más tiempo en familia manejar sus tiempos</p>	<p>Implementar un software administrativo es el equivalente a hacer una inversión. Su uso permite resolver, agilizar y optimizar una importante cantidad de tareas administrativas. Lo mejor es que estas tareas pueden hacerse en menor tiempo, desde un mismo programa y, también, reducir el margen de error.</p>	<p>La tecnología ha generado un impacto profundo en la sociedad y el medio ambiente. Esta es una clave con la que mejorar la forma en la que nuestras actividades diarias afectan al medio ambiente, aportando herramientas inteligentes que nos ayuden a minimizar nuestra huella en el planeta.</p>	<p>Ley 1978 de 2019, las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (en adelante TIC) son el conjunto de recursos, herramientas, equipos, programas informáticos, aplicaciones, redes y medios que permiten la compilación, procesamiento, almacenamiento, transmisión de información como voz, datos, texto, video e imágenes.</p>

	<p>Colombia tiene una demanda interna fuerte y creciente, los sectores que registran el mayor gasto de TI son: Industria manufacturera (USD1.638 millones), Gobierno (USD1.563 millones), Sector Financiero (USD1.494 millones) y comunicaciones (USD1.394 millones)</p>	<p>El teletrabajo y las facilidades tecnológicas facilitan la conciliación entre la vida familiar y profesional.</p>	<p>El teletrabajo comprende el desempeño de las funciones para las que un trabajador fue contratado de manera remota, es decir, a distancia, desde cualquier punto diferente a las instalaciones físicas que hacen parte de la empresa.</p>	<p>Organizaciones y personas se encuentran reduciendo la cantidad de papel utilizada gracias las aplicaciones que suplen funciones administrativas</p>	
--	--	--	---	--	--

Canvas

Asociaciones claves

- Recurso humano conector del sector
- Convenio compensar



Actividades clave

- Aplicaciones
- Tableros de mando
- Servicios de apoyo
- Gestión del talento humano
- Administración de fuerza de ventas
- Mantenimiento



Relaciones con clientes

- Números de contacto y correo



Recursos clave

- Capital humano
- Soluciones tecnológicas



Canales

- Página web



Segmentos del mercado

- Empresarios
- Area de administracion |
- Pymes



Estructura de costos

- Recursos humanos
- Computadores
- Subsidio de conexión



fuentes de ingreso

- Cliente potencial (Compensar)



Propuestas de valor

- Disminución de procesos
- Optimización de tiempo
- Mayor control y manejo de información



Obtenido de: Portafolio de productos de Genebsys y página web <https://www.genebsys.com/soluciones-1>

Telaraña de posicionamiento



La telaraña de posicionamiento presentada anteriormente muestra la comparación de tres competencias directas de la marca enfrentándolas en diferentes factores como lo son: Reconocimiento en el mercado definido por el posicionamiento de la marca, el manejo en las redes sociales en el cual se evalúa la comunicación por medio de estas con los clientes, la interacción con los clientes se revisa con las respuestas en las redes por parte de la empresa y los diferentes canales de comunicación como lo son el chat Bot, respuesta por WhatsApp o respuestas en redes, el precio si es asequible al consumidor, la página web que tiene aspectos como información fácil y clara o rapidez en la carga de esta, la seguridad y soporte del servicio como tal, la variedad de los servicios y su facilidad de uso. Se identificó que hay varios aspectos por mejorar y se analizan los resultados de las otras marcas para implementar mejoras.

IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD

La necesidad de la marca genebsys SAS se basa en su reconocimiento y posicionamiento en el mercado ya que esto está influyendo en sus ventas o negociaciones directas

OBJETIVO DEL PLAN DE INTERVENCIÓN:

El objetivo de este plan se basa en potenciar la marca Genebsys SAS por medio de un plan de social media generando mayor reconocimiento en el mercado resaltando sus atributos y productos.

DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA O SITUACIÓN A INTERVENIR

La problemática que presenta la empresa Genebsys SAS se basa en la falta de reconocimiento de la marca frente a su mercado o público objetivo, al fallar en este aspecto las ventas son reducidas haciendo que sus ganancias y estabilidad dependen solamente de la marca Compensar; en el mercado el reconocimiento de una empresa brinda confiabilidad, seguridad, negociaciones y demanda, por eso para genebsys SAS es importante aumentar este factor. Por esto se necesita el aprovechamiento de diferentes canales digitales y físicos para abrir nuevos mercados y por este medio dar a conocer los diferentes productos y atributos de la marca.

REFERENTE TEÓRICO

REFERENTE TEÓRICO Y CONCEPTUAL

Sector de las TIC

El sector de las TIC (Las tecnologías de la información y la comunicación) definido como herramientas y programas que tratan, administran, transmiten y comparten la información mediante soportes tecnológicos, ha aumentado su auge poco a poco en los últimos años mostrando la importancia y los beneficios que trae, como: masividad, optimización, facilidad, comodidad y manejo de la información, para lo cual “Colombia es considerada como el cuarto mercado de las de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones – TIC, más importante de América Latina, el país trabaja para sentar las bases del crecimiento obtenido por el Covid-19. Hasta el inicio de 2020, la producción anual de las empresas colombianas desarrolladoras de software tenía un valor estimado de US\$8.200 millones anuales” (Valora Analitik); Lo que refleja una gran oportunidad en un mercado en crecimiento.

Dentro del sector TIC los beneficios para los clientes son productivos dentro de cualquier tipo de empresa, ya que mejora la asertividad y organización de inventarios, controla la cadena de abastecimiento, informa y monitorea sobre teletrabajo, reúne información, simplifica los procesos y automatiza procesos lo cual genera tiempo. Por eso genera que este sea un servicio con alta demanda y amplia aceptación en el mercado.

Así mismo la competencia es amplia” La Federación Colombiana de la Industria del Software y Tecnologías Informáticas Relacionadas (Fedesoft) es el gremio de la industria de TI en el país, con 27 años de existencia y 410 empresas afiliadas hasta el momento, en su mayoría nacionales.” Jiménez)

Entendida la anterior contextualización vemos que las TIC son un conjunto de herramientas, equipos, programas informáticos, aplicaciones, redes y medios, que permiten la compilación, procesamiento, almacenamiento, transmisión de información como voz, datos, texto, video e imágenes. Por esto son importantes tanto para el país en cuanto a su economía como para las empresas dentro de sus ejecuciones administrativas y comerciales, viendo un potencial de crecimiento inmenso. Las empresas necesitan digitalizar funciones para ahorrar tiempo, dinero y optimizar tareas, por esto la empresa genebsys tiene un amplio mercado de consumo en el que puede trabajar sus servicios hay demasiadas empresas pequeñas y medianas que lo solicitan. Presentando su portafolio de productos hay ejecuciones funcionales para las empresas que son necesarias.

Marketing digital

Marketing Digital es la mezcla de estrategias realizadas en la web, a través de un proceso y una metodología específica, que busca puntos claros usando diversas herramientas tecnológicas, plataformas y medios, elementos que permiten que las empresas se posicionan en los mercados mundiales de forma directa en cuanto a su público, concisa y masiva por su alcance.

Las Pyme forman parte de este mundo globalizado y en una necesidad adaptarse a las nuevas pautas tecnológicas que se deben seguir para tener éxito, deben abrir sus puertas no sólo al comercio tradicional sino también al comercio digital para poder atraer y satisfacer a los clientes potenciales existentes

Según un estudio de Brisght Local, publicado en el portal (Villena, 2015) "La mitad de las pymes destinan un tercio de su presupuesto a los medios digitales.

El 37% de las empresas seleccionadas para este estudio tiene en mente aumentar el presupuesto destinado para este fin y un 47% de ellas se encuentra valorando esta opción. Puesto que para ellas el marketing digital es una estrategia efectiva, tal y como lo afirma el 65% de las pymes, por lo que un 37% de ellas aumentará la inversión en ella para el 2015. Además, el 65% de las pymes se muestran positivas respecto a los resultados obtenidos mediante la inversión en marketing digital para atraer nuevos clientes. Para calificarla como tal han recurrido a los datos de llamadas, el posicionamiento en los buscadores o los contactos a través de la web"

El mercadeo digital es muy importante ya que es una estrategia que se ha demostrado funcional y masiva para el reconocimiento y desarrollo de una empresa. Comunica al consumidor la propuesta y así que este la pueda tomar y compartir siendo diferente a la competencia por su propuesta de valor, según Sangrador (año) "las redes sociales ofrecen una vía alternativa a las empresas para llegar a los consumidores, estos sitios son el lugar más prominente donde dicho colectivo intercambia opiniones e ideas acerca de los productos de las compañías y donde éstas últimas no tienen capacidad alguna para controlar esta información. Este hecho hace más atractiva todavía su adopción por las empresas ya que les permite conocer más profundamente a los consumidores a través de investigaciones de mercado y les posibilita también tener una mayor capacidad de respuesta ante múltiples situaciones." (Héctor Sangrador Elorza) como lo da a conocer este autor las redes sociales ofrecen facilidades a las empresas en cuanto a la comunicación con sus consumidores y a el entendimiento de sus necesidades, gustos o intereses. Por esto las empresas deben implementar estrategias que las ayuden a ser más competitivas.

Las posibilidades de interacción y selección de la información de interés han permitido concebir espacios estimulantes para el cibernauta, en el tanto el acceso a la información de interés es muy efectivo e inmediato. (Hutt), El acceso a la información efectiva le da al cliente una mejor experiencia lo que lo lleva a una mayor posibilidad de interacción y de retorno, lo que por supuesto incrementa las ventas y el reconocimiento de la empresa.

DIAGNÓSTICO

COMPONENTE TEÓRICO

Análisis públicos (target):

Geográfico: Personas ubicadas principalmente en Colombia

Género: Femenino y masculino

Edad: 35 a 50 años

Ocupación: jefes, gerentes, cargos administrativos

Personalidad: Líderes, estratégicos, analíticos, ágiles, críticos, impacientes

Clase social: Estrato 3,4,5

Ciclo de vida familiar: Casados, unión libre, con hijos, cabeza de hogar

Objetivo de uso: Buscar la facilidad para el manejo de información, optimización del tiempo, Mecanizar procesos, disminuir costos.

Frecuencia de compra: Única vez con actualizaciones

Buyer person:



Andrea Gonzalez



- 50 años
- Vive en Hayuelos
- Es un líder, es ágil, inteligente, conocedora del mercado, negociante, organizada
- Es dueña de una microempresa que fabrica y comercializa productos plásticos
- En su tiempo libre le gusta estar con su familia y investigar cosas sobre empresa y el mercado
- Tiene 12 personas a cargo y su empresa ha crecido poco a poco aumentando sus ventas
- El crecimiento de su empresa le ha hecho buscar soluciones eficientes para mejorar y agilizar sus procesos internos
- Una parte de sus empleados realiza trabajo en casa y ella necesita monitorear sus acciones para ver su eficiencia

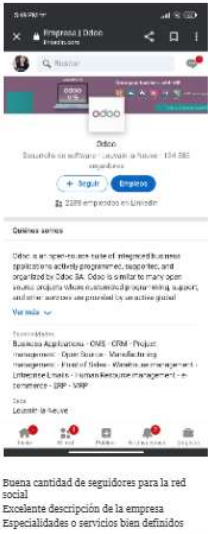



COMPONENTE PRÁCTICO






Para la parte investigativa se realizará un benchmarking con el objetivo de adquirir información efectiva para darle un ejemplo a la empresa de acciones que se podría implementar dentro del campo de las redes sociales, la página web, la creación de contenidos para mejorar la parte comercial y de comunicación.

Por otra parte, para complementar la información y ver el punto de vista de los consumidores se realizará una entrevista a una persona similar al buyer person para conocer más sobre él.

Benchmarking

Empresa	Odoo	Effiwork	Monday
Servicios	<p>Centraliza toda tu información de recursos humanos.</p> <p>Hojas de horas semanales o mensuales con la opción de registrar la asistencia.</p> <p>Actualiza y aprueba gastos con rapidez.</p> <p>Los empleados ingresan sus solicitudes</p>	<p>Mide la productividad de los empleados</p> <p>Analiza el tiempo invertido en tareas</p> <p>Ofrece un calendario laboral</p> <p>Garantiza el derecho de desconexión laboral</p>	<p>Acelera los procesos de RR. HH.</p> <p>espacio de trabajo compartido</p> <p>gestionar con el sistema operativo de trabajo</p>
Redes sociales Facebook	 <p>Pocos seguidores Buena calificación como página Número de contacto claro Pocas publicaciones Poca interacción</p>	No tiene	 <p>Gran cantidad de seguidores Buena calificación como página Opción de contacto solo por mensaje Buen diseño y línea gráfica en sus publicaciones</p>

Redes sociales LinkedIn	 <p>Buena cantidad de seguidores para la red social Excelente descripción de la empresa Especialidades o servicios bien definidos</p>	No tiene	 <p>Buena cantidad de seguidores para la red social Especialidades o servicios bien definidos</p>
Redes sociales Instagram		No tiene	

	 <p>Poca cantidad de seguidores Poca interacción y publicaciones Línea gráfica correcta</p>		 <p>Gran cantidad de seguidores Alta interacción y publicaciones Línea gráfica correcta Varias publicaciones e historias Cuenta verificada</p>
Página web	 <p>Buen chatbot No tiene un diseño tan estético Se puede adquirir información en un botón No es tan claro con los servicios que ofrece</p>	 <p>No contiene chatbot Tiene un diseño básico Tiene claros sus servicios Hay una sección para conseguir datos personales</p>	 <p>La página es muy interactiva Da la opción de elegir los servicios de los cuales se requiere la información Se soporta con varias marcas reconocidas que utilizan sus servicios</p>

Entrevista

El objetivo de la entrevista se basa en recolectar información valiosa para conocer al cliente potencial de la marca y saber sus intereses, necesidades y frecuencias de uso.

Se le realizó a una persona que cumple con las características del buyer person

¿Cuáles cree que son los beneficios del tic dentro de la parte administrativa de una empresa?

¿Tiene actualmente un software en su empresa administrativo?

¿Por qué no cuenta con un software?

¿Cuáles son las características más importantes que debe tener un software?

¿Ha visto publicidad de software administrativos?

¿Cuál sería la mejor forma para adquirir un software?

¿Algún empleado de su empresa maneja el teletrabajo? ¿Le parece útil tener información actualizada de las funciones que está realizando por medio de un software?

¿Son relevantes para usted las marcas con las que trabaja la empresa diseñadora de software por seguridad?

Principales resultados

- Para la persona entrevistada los servicios de software son importantes para una empresa
- En este caso ella no cuenta con esta facilidad, pero si está interesada en adquirirlos ya que su empresa ha crecido y cada vez hay mucha más información
- No cuenta aún con un software ya que no les parecía necesario para la magnitud de información y tenían una persona encargada de lo necesario
- Ya por la finalización de la pandemia no utilizan el teletrabajo
- Opina que la seguridad del software es muy importante porque tiene información privada de la empresa y no se puede compartir con cualquier persona
- Ha visto publicidad en youtube sobre software administrativos
- Las marcas con las que ha trabajado la empresa son importantes para sentir seguridad del servicio y su efectividad
- El tiempo para adquirir un plan de estos el semestral o anual
- La forma de adquirirlo es por medio de una asesoría con una persona que aclare las dudas y genere mayor confianza

Análisis final del diagnóstico

- No hay respuesta del WhatsApp ni el chat Bot que se presenta en la página web
- No se presentan claros los servicios en la página web
- No se tiene redes sociales
- No hay interacción con los clientes

INTERVENCIÓN

OBJETIVOS

General

Potenciar la marca Genebsys SAS aumentando el reconocimiento en el mercado resaltando sus atributos y productos.

Específicos

- Diseñar una estrategia comercial basada en socialmedia para aumentar el acercamiento con los clientes potenciales un 20% en los próximos 6 meses

- Comunicar correctamente la información clara y necesaria sobre los productos que maneja la compañía para aumentar un 7% la tasa de engagement con los clientes en los próximos 5 meses
- Favorecer por medio de la página web la comunicación con los clientes mejorando los canales de respuesta y el diseño y claridad de está aumentando las ventas un 5% en los próximos 6 meses

ESTRATEGIAS

- Implementar redes sociales para la empresa mejorando su reconocimiento y posicionamiento dentro del mercado como lo son Facebook y LinkedIn
- Mejorar la comunicación con los clientes reconociendo el target y así crear una comunicación interesante y asertiva para este, generando una buena relación
- Rediseñar la página web para que la información sea más concreta y agradable para los interesados
- Mejorar canales de comunicación, fomentando las relaciones con los clientes para tener mayor cercanía con estos y así responder ágilmente a las dudas, negocios o cotizaciones que se tengan

TÁCTICAS

- Crear la red social Facebook, LinkedIn
- Realizar publicaciones frecuentes en las redes sociales sobre información de los productos y los beneficios que tiene al adquirirlos
- Implementar un chat Bot funcional en la página web que responda más a la necesidad ágilmente
- Organizar la información de la página para que sea más clara y sencilla
- Rediseñar el portafolio de los productos para que sea más corto y descriptivo
- Implementar un WhatsApp de empresa en el que se puedan tener respuestas predeterminadas a las necesidades de los clientes y se pueda adjuntar el portafolio de los productos
- Realizar una conferencia mensual por un en vivo en Facebook para informar a posibles clientes de los servicios y beneficios

CRONOGRAMA:

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
ACTIVIDADES \ FECHA	4/06/2022	5/06/2022	6/06/2022	7/06/2022	8/06/2022	9/06/2022	10/06/2022	11/06/2022	12/06/2022	13/06/2022	14/06/2022	15/06/2022	16/06/2022	17/06/2022
Creación Facebook														
Creación linkedin														
Creacion de contenido para las diferentes redes														
Publicaciones de informacion sobre los servicios														
Publicaciones sobre las soluciones que dan los servicios														
Renovacion de la pagina web														
Publicaciones invitando a la conferencia virtual a posibles clientes														
Conferencia virtual de explicacion de lo productos														

PRESUPUESTO

Arreglos página web 1.500.000 única vez

Social media 1.000.000 mensuales

INDICADORES DE MEDICIÓN

- Número de seguidores (Este indicador refleja la cantidad de personas a las que les interesa su marca y quieren saber más)
- Número de clics (Refleja la cantidad de personas que entraron a la publicación para saber si es llamativa y comunicativa)
- Me gusta (Notifica a las personas que les gusto la pieza o información que se presenta en ella)
- Personas que ingresan al live (Estas personas ya son más cercanas a la marca y entran a poder averiguar más información sobre el servicio y solicitarlo)
- Alcance de la publicación (Mide de los seguidores que tiene la red social a cuantas personas llego la publicación o la vieron)
- Solicitudes de información (Se mide desde la página web, cuántas personas oprimieron el botón de solicitud de información ósea que están interesadas)

CONCLUSIONES

- No se tiene una cantidad de clientes óptima para el funcionamiento individual de la empresa
- Se necesitan nuevos canales de comunicación para que la empresa mejore la interacción con sus clientes
- La identificación de la competencia es importante para enterarse de cómo se maneja el mercado en el medio
- El soporte de una marca como compensar aporta estabilidad y seguridad a la marca
- La identificación y posicionamiento de los servicios son indispensables para el reconocimiento de la marca
- Para una marca que no está posicionada en el mercado es importante la información, cómo se brinda y lo puntual que sea.

RECOMENDACIONES

- Es indispensable la mejora de la página web: Claridad e identificación en la información de cada uno de los servicios, chatbot funcional y con respuesta rápida, link a las redes sociales, mayor interactividad, mejorar un poco el diseño para que no se torne aburrida
- Contratación de una persona que cree y maneje el social media: Mejora la constancia e interactividad con el cliente, trabaja en los diseños de las piezas que se utilizan dentro de las redes y aumenta el engagement
- Generar un post audio visual que muestre siempre la funcionalidad de los productos y sea más cercano a la audiencia
- Reuniones en vivo: Esto mejora el acercamiento con los posibles clientes y educa con la funcionalidad clara de los servicios que se ofrecen
- Tener muy en cuenta las opiniones y preguntas de los clientes organizando la marca a su disposición estratégicamente
- Diseñar un portafolio de productos informativo con las características claves de cada uno de los servicios

Bibliografía

Daytona blog (2022). Ventajas de usar un software administrativo. Recuperado de:

<https://daytona.cloud/software-administrativo.html#:~:text=Implementar%2oun%2osoftware%2oadministrativo%2oes, reducir%2oel%2omargen%2ode%2oerror.>

Invierta en Colombia (2019). Software y servicios de TI. Recuperado de:

<https://investincolombia.com.co/es/sectores/tecnologia-de-la-informacion-e-industrias-creativas/software-y-servicios-de-ti>

Vladimir Alfonso Rodríguez (2014). Eumed Recuperado de:

<https://www.eumed.net/rev/ce/2019/1/tecnologias-informacion-empresas.html>

Ministerio del trabajo (2020). Circular 0041 de 2020. Recuperado de:

<https://asmetrosalud.org/circular-0041-de-2020-ministerio-del-trabajo-trabajo-en-casa/#:~:text=El%202%2ode%20junio%2ode,y%2oadministradoras%2ode%2oriesgos%2olaborales.>

Página web EffiWork (2022). Recuperado de:

https://es.workmeter.com/effiwork-software-teletrabajo?utm_term=software%2oteletrabajo&utm_campaign=ES+%7C+S+-+JN_WM_Effiwork-Prospeccion&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=1432288207&hsa_cam=14164301473&hsa_grp=125193570893&hsa_ad=537579563987&hsa_src=g&hsa_tgt=kwd-340664678304&hsa_kw=software%2oteletrabajo&hsa_mt=e&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gclid=CjwKCAjw46CVBhB1EiwAgy6M4kcEFil2Ph-ryN3R37i7KPxoLKWNVZVuGVyZ17Mqb31tB8HjpZ_vFxoCoCEQAvD_BwE

Página web genebsys (2022). Recuperado de:

<https://www.genebsys.com/>

Página web Monday(2022). Recuperado de:

https://monday.com/lang/es/inter/lp/aw/hr/?utm_medium=cpc&utm_source=adwordslocals&utm_campaign=latam_es-s-hr-e-desk-monday&utm_keyword=software%2ode%2orr.%2ohh.&utm_match_type=e&cluster=&subcluster=&ati=&gclid=CjwKCAjw46CVBhB1EiwAgy6M4pe17GuSwy6Vo5tET1dW82SmDJLAuZxqJc27QzqNN4RuN9Qqa25K9BoCBuEQAvD_BwE

Página web Odoos (2022). Recuperado de:

https://www.odoo.com/es_ES/app/employees?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=LATAM-ES-HCM&utm_gclid=CjwKCAjw46CVBhB1EiwAgy6M4ikFFX2Zuf3r_hoda1Uts2EpZVmo7NkjWe_MFtej3C4tNbGQ-Dk93hoCyIkQAvD_BwE&gclid=CjwKCAjw46CVBhB1EiwAgy6M4ikFFX2Zuf3r_hoda1Uts2EpZVmo7NkjWe_MFtej3C4tNbGQ-Dk93hoCyIkQAvD_BwE

Periodico universidad Antioquia (2022) Recuperado de:

https://www.udea.edu.co/wps/portal/udea/web/inicio/udea-noticias/udea-noticia!/ut/p/zo/fYwxC8IwFIT_ikvHkhhrqmNxEMTBQaTNIs8m6KtNXppGEX-9rQ7i4nLcHd8dU6xkysEdzxCRHLRDrpQ8LpYrMSoyvuUyk7yQu2yei_Vsf-Bsw9R_YHjAputUwVRNLppHZKWnEKG9aQMjH_43Xciajx914ihijdAn_L12qGmkvrU3AUIjTdBasBBNSHgorYkBTtBQ6sGmRmM-zVIL4UmCC8H8VVUvXBOPXw!!/

Portafolio (2018). El impacto de la tecnología en el desarrollo de la economía naranja Recuperado de:

<https://www.portafolio.co/negocios/el-impacto-de-la-tecnologia-en-el-desarrollo-de-la-economia-naranja-524481>

Función pública (2014). Ley 2088 de 2021. Recuperado de:

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=162970>

Revista semana (2019). Las empresas más grandes del sector TI en Colombia. Recuperado de:

<https://www.semana.com/empresas/articulo/las-empresas-tecnologicas-que-mas-ingresos-reportaron-en-2019/300818/>