



# Generación y aplicación de conocimiento teórico-práctico

Zapopan, Jalisco a 1 de Diciembre de 2021

## PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO: Florería Lusa

LUSA es una empresa de diseño floral para eventos y de ocasión, bodas, bautismos, cumpleaños, aniversario, empresariales, entre muchos otros. Actualmente la empresa lleva 5 años en el mercado. La dueña es licenciada en turismo, pero encontró su pasión en la florería, donde posteriormente se certificó para continuar a emprender. La empresa está interesada en reforzar sus áreas de oportunidad aprovechando la época pospandémica de COVID-19.

El objetivo del proyecto es evaluar y utilizar las diversas herramientas de marketing digital para lograrlo. Por lo tanto, en el análisis y estudio de su situación, el grupo de trabajo considera que el proyecto es de **transferencia tecnológica relevante**, pues desarrolla la integración a **nivel teórico** de los conceptos que comprenden la mercadotecnia digital permitiendo a **nivel práctico**, diseñar y habilitar **canal de video, página web, implementación de un sistema de cadena de suministro o SCM (Supply Chain Mngement)**

Son utilizados los libros del propio líder del proyecto:

**Mejía-Trejo, J. (2017). Mercadotecnia Digital: Una descripción de las herramientas que apoyan la planeación estratégica de toda innovación de campaña web .Editorial Patria**

**Mejía-Trejo, J. (2019). Fundamentos de Negocios Electrónicos. Teoría y Práctica. BUK: México.**

El proyecto se documenta y entrega al usuario a través de un **paquete tecnológico** que los describe y soporta, con un resultado de mejoras reconocidas por el usuario de distinción de marca y ventaja competitiva estimada en un **10%**; la imagen o posicionamiento de mercado de un **45%**; interacción más rápida y eficiente con los clientes y proveedores de un **55%**; incrementos de pedidos y/o ventas de sus productos y/o servicios en un **30%**; creación de un sistema de registro de ventas y de base de datos para tomar decisiones respaldadas en datos duros que benefician en un **50%** la eficiencia de la empresa. Este caso se considera de éxito, demostrando la aplicación y generación de conocimiento teórico-práctico de mercadotecnia digital, en el período de oct-nov-2021.

**Líder del Proyecto Dr. Juan Mejía Trejo profesor investigador CUCEA UdeG**



Celular: 33-12809887; e-mail: [jmejia@cucea.udg.mx](mailto:jmejia@cucea.udg.mx); [juanmejiaatrejo@hotmail.com](mailto:juanmejiaatrejo@hotmail.com)