Global Ice de México S.A. de C.V.
Teléfono: 33 3666 0160
Correo: pedidos@globalice.com.mx

FECHA: 19/11/2021

A quien corresponda:

Por este conducto, nos permitimos informar que el **Dr. Juan Mejía Trejo,** profesor de la asignatura de Cadena de Suministro de los estudiantes: **Ávila Aguilar Sandra Sofía** con código: **220356324, Ivonne Gpe Montaño Nuñez,** con código: **220957603, Galvez Bermudez Jose Eduardo,** con código**: 229909735, María de la Luz Hernández Gatica** con código: **220330589**, **Alma Patricia De Aquino Prado** con código: **220330228** de la Licenciatura: Ingeniería en Negocios, del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara (**UdeG**) participaron en forma activa en el proyecto: ***"Digitalizando a Global Ice"*.**

Dicho proyecto se llevó a cabo del: 10-septiembre al 19-noviembre del 2021**,** cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Diseño y trámite de logo, slogan.
- Diseño e implementación de página web
- Diseño e implementación de un canal de video (YouTube)
- Diseño e implementación de analítica web y en redes sociales

Los beneficios y mejoras que se lograron para nuestra institución, fueron:
Se nos entregó un **paquete tecnológico** que integra las soluciones arriba mencionadas, a partir de un manual de operación y mantenimiento.

Las mediciones realizadas, nos permiten asegurar una mejora sustancial en:
- Branding de marca creando así distinción de marca y de ventaja competitiva estimada en un **10%**
- Aumento de la interacción en redes sociales en un **90%**
- La interacción más rápida y eficiente con nuestros nuevos posibles clientes en un **50%**
- Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos en un **12%**

Se extiende la presente para los fines que convengan a los interesados

NOMBRE: Noemí Aguilar Martínez

PUESTO: Gerente de ventas

Tel./Cel: 3321857919

e-Mail: noemi@arcosa.com

Generación y aplicación de conocimiento teórico-práctico

Zapopan, Jalisco a 30 de Noviembre de 2021

PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO: GLOBAL ICE

Global Ice es una empresa Jalisciense que se dedica a la fabricación y distribución de hielo en la Zona Metropolitana de Guadalajara. A pesar de llevar más de una década en el mercado, tiene muy poca presencia en internet. Únicamente se cuenta con una página de Facebook, la cual no se gestiona de una manera óptima, las publicaciones son mínimas y el engagement es muy bajo. Además el logotipo y slogan que tiene actualmente no ha tenido ninguna actualización. La empresa está interesada en reforzar sus áreas de oportunidad aprovechando la época pospandémica de COVID-19.
El **problema a resolver** es el diseño e implementacion de las diversas herramientas de marketing digital y de negocios electrónicos 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, **mejoras de logo y mensaje comercial, página web, canal de video como tecnología de apoyo a su promoción y publicidad, redes sociales e implementación de analítica web como actividades de apoyo de mercadotecnia digital.**

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: México.

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

Mejía-Trejo, J. (2019). Cómo diseñar e implementar APPS sin saber programar.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 en el branding de marca creando así distinción de marca y de ventaja competitiva estimada en un **10%**; aumento en interacción de redes sociales de un **90%;** la interacción de clientes potenciales y reales en un **50%**; la accesibilidad de los productos y servicios a sus clientes en un **10%** e incremento de pedidos y/o ventas de sus productos en un **12%.** Además, **se forma recurso humano de 5 estudiantes de la Licenciatura de Ingeniería en Negocios, de la Universidad de Guadalajara.** Este caso se considera de éxito, demostrando la aplicación y generación de conocimiento teórico-práctico de mercadotecnia digital, en el período de sep-nov-2021.

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

Celular: 33-12809887; e-mail: jmejia@cucea.udg.mx; juanmejiatrejo@hotmail.com

REPORTE PROYECTO
DE
DESARROLLO TECNOLÓGICO

GLOBAL ICE

Índice

Resumen **3**

Presentación de la empresa **5**
Datos generales 5

Business Model Canvas **6**

Benchmarking **8**

Propuestas **10**
Logotipos 10
Eslogan 13
Diseño e implementación de página web 14
Diseño e implementación de analítica web y en redes sociales 15
Diseño e implementación de un canal de vídeo 23

Anexos **25**
Entrevista 25

Resumen

Global Ice es una empresa Jalisciense que se dedica a la fabricación y distribución de hielo en la Zona Metropolitana de Guadalajara. A pesar de llevar más de una década en el mercado, tiene muy poca presencia en internet. Únicamente se cuenta con una página de Facebook, la cual no se gestiona de una manera óptima, las publicaciones son mínimas y el engagement es muy bajo. Además el logotipo y slogan que tiene actualmente no ha tenido ninguna actualización.

El **diagnóstico de la situación actual** de Global Ice se puede reducir a los siguientes puntos:

- Global Ice cuenta actualmente con bastante competencia en el mercado
- La presencia de Global Ice en internet es casi nula
- No se cuenta con una actividad importante en redes sociales
- La página web está obsoleta
- Las páginas web de la competencia están mucho mejor optimizadas y tienen un diseño y contenido más creativo.

Las causas de dichas áreas de oportunidad son las siguientes:

- La ZMG al tener un clima cálido predominante casi todo el año, requiere un consumo alto de hielo. Por ende, han ido en aumento los negocios de este giro.
- No se cuenta con la suficiente información respecto al marketing digital y su impacto.
- No se le ha dado la debida importancia a las redes sociales (ya sea por falta de presupuesto, tiemo, información, personal, etc)
- Global Ice no cuenta actualmente con un departamento encargado de programación o informática que facilite la actualización y mantenimiento constante de la página web.
- La competencia cuenta con el personal adecuado para mantener su página web a la vanguardia.

Es decir, Global Ice necesita toda una estrategía de marketing digital y un restyling de logotipo y slogan. Se propone desarrollar e implementar los siguientes puntos:

- Diseño de logo, slogan.
- Diseño e implementación de página web
- Diseño e implementación de un canal de video (YouTube)
- Diseño e implementación de analítica web y en redes sociales

Para medir el progreso de dichas estrategias e implementaciones se recurrirá a los KPI, que son indicadores de desempeño.

KPI 1: Aumentar la tasa de engagement en Facebook e Instagram.

¿Cómo sacar la tasa de engagement en Facebook que se tiene actualmente?

(Número de interacciones / Número de visualizaciones) x 100 =

Publicación del día 23 de septiembre del 2021:

(3/12) x 100 = 25% ratio de engagement

KPI 2: Aumentar la tasa de crecimiento de la audiencia en todas las redes sociales

(Nuevos seguidores / Total de seguidores) x 100 =

Seguidores actuales en la página de facebook el último mes

(4/239) x 100 = 1.67%

KPI 3: Aumentar el tiempo de duración media / visita en la página web.

(Tiempo que pasan en todas las páginas del sitio / Número de visitas) = Duración media por vista

Ejemplo: (5/3) = 1.6 minutos

¿Qué costo total tendría el proyecto?

El precio promedio en el actual mercado en México (empresas de marketing pequeñas) sería de aproximadamente **$25,300 MXN.**.

Dando así un énfasis en la **propuesta de valor** del proyecto:

- Ahorro de costos
- Crea un contacto directo con la audiencia
- Posicionamiento la marca (en el mundo digital)
- Fidelización de los clientes.
- Creación de una comunidad en internet
- Acceso a nuevos segmentos de mercado.

Además, con el rediseño del logo y slogan, la nueva imagen de Global Ice ayudará a crear una imagen más novedosa en redes sociales.

Presentación de la empresa

¿Quiénes son?

Global Ice es una empresa Jalisciense que nace en el 2009 para cubrir las necesidades del consumidor , ofreciendo un producto de excelente calidad.

Como empresa dedicada a la fabricación y distribución de hielo en la Zona Metropolitana de Guadalajara. Dentro de nuestros procesos contamos hasta con los más mínimos cuidados y tratamientos adecuados para garantizar una excelente calidad de nuestro producto, contando con todas las pruebas de laboratorio necesarias para respaldar nuestro prestigio.

Nuestra empresa es de las pocas o casi inexistentes empresas locales que cuentan con la "Clasificación A" en higiene y salubridad, siendo esta la clasificación más alta en este medio ya que mantenemos un nivel de limpieza y calidad en el proceso de fabricación hasta en los más pequeños detalles.

Datos generales

Razón social: Global Ice de México S.A. de C.V.

Domicilio: Emiliano Zapata 32, Lomas del Colli, 44490 Zapopan, Jal.

Logotipo:

Nombre o razón social; Global Ice de México S.A. de C.V.

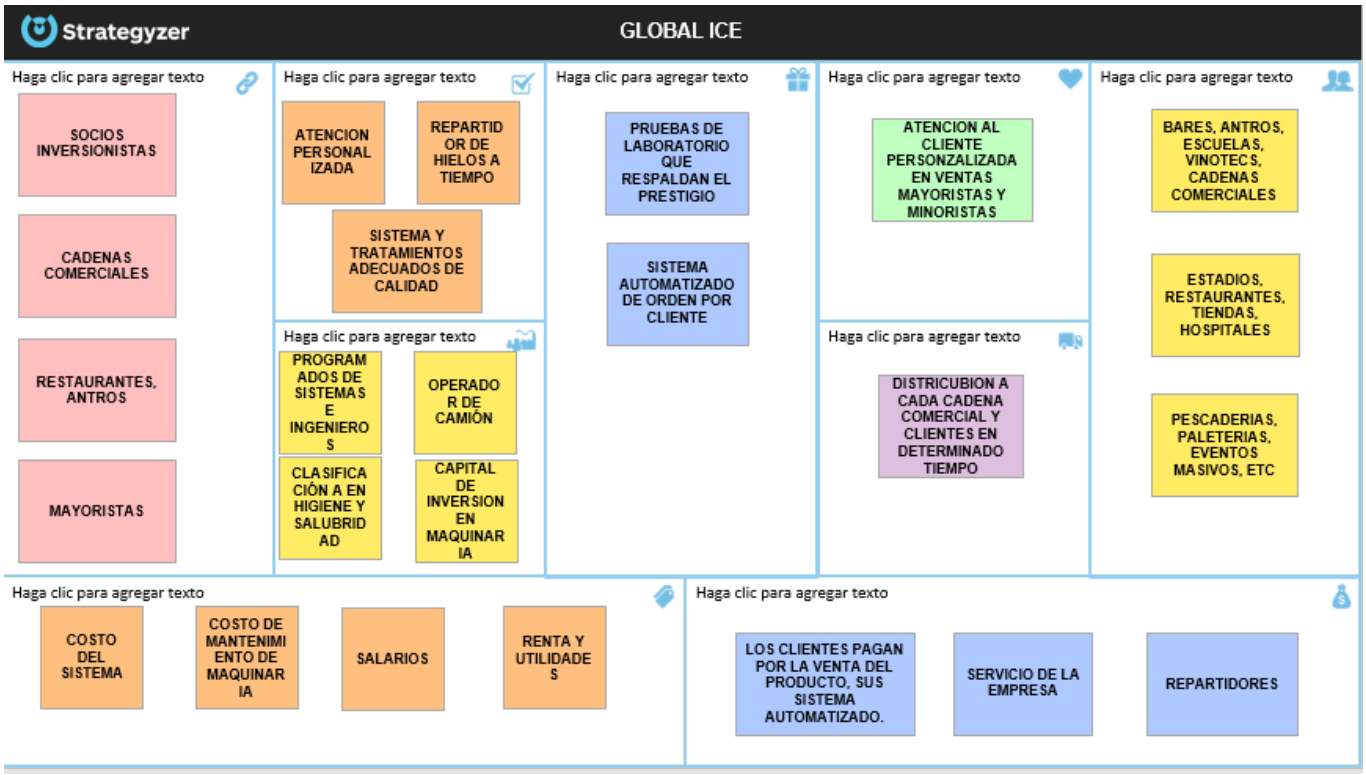
Misión: Fabricar y promover el mejor hielo en estándares de calidad. Trabajamos para ser una empresa sustentable y ofrecerles productos de excelencia a nuestros clientes.

Visión: Ser una de las empresas de fabricación y distribución más grandes a nivel Latinoamérica mediante nuevos procesos y alta tecnología en la industria. Contando un gran equipo de profesionales expertos y maquinaría a la vanguardia

Giro de la empresa: Giro comercial. Global Ice vende a diferentes establecimientos para que éstos mismos las revendan directa o indirectamente al consumidor final.

Número de empleados (administrativos, operativos): Actualmente existen 22 trabajadores en la empresa.

Business Model Canvas



La propuesta de la empresa la basamos en analizar los submúltiplo que han limitado el crecimiento el cual les puede crear un mayor valor respecto a factores que queremos implementar para que el servicio y la calidad de los productos eleven su marca, examinamos qué hace falta un red de distribución más amplia, así como servicio personalizado por más medios de comunicación, ya que, la empresa carece de páginas y puntos de comunicación básicos, buscamos mejorar la marca y darle un aire más fresco innovando también el logotipo y su slogan para crear una nueva visión de lo que es la marca.

Global Ice de México S.A. de C.V.
Teléfono: 33 3666 0160
Correo: pedidos@globalice.com.mx

FECHA: 19/11/2021

A quien corresponda:

Por este conducto, nos permitimos informar que el **Dr. Juan Mejía Trejo,** profesor de la asignatura de Cadena de Suministro de los estudiantes: **Ávila Aguilar Sandra Sofía** con código: **220356324, Ivonne Gpe Montaño Nuñez,** con código: **220957603, Galvez Bermudez Jose Eduardo,** con código**: 229909735, María de la Luz Hernández Gatica** con código: **220330589**, **Alma Patricia De Aquino Prado** con código: **220330228** de la Licenciatura: Ingeniería en Negocios, del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara (**UdeG**) participaron en forma activa en el proyecto: ***"Digitalizando a Global Ice"*.**

Dicho proyecto se llevó a cabo del: 19 de noviembre del 2021**,** cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Diseño y trámite de logo, slogan.
- Diseño e implementación de página web
- Diseño e implementación de un canal de video (YouTube)
- Diseño e implementación de analítica web y en redes sociales

Los beneficios y mejoras que se lograron para nuestra institución, fueron:
Se nos entregó un **paquete tecnológico** que integra las soluciones arriba mencionadas, a partir de un manual de operación y mantenimiento.

Las mediciones realizadas, nos permiten asegurar una mejora sustancial en:
- Branding de marca creando así distinción de marca y de ventaja competitiva estimada en un **10%**
- Aumento de la interacción en redes sociales en un **90%**
- La interacción más rápida y eficiente con nuestros nuevos posibles clientes en un **50%**
- Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos en un **12%**

Se extiende la presente para los fines que convengan a los interesados

NOMBRE: Noemí Aguilar Martínez

PUESTO: Gerente de ventas

Tel./Cel: 3321857919

e-Mail: noemi@arcosa.com

Benchmarking

Diseño e implementación de un canal de vídeo (YouTube)

Competencia	¿Qué incluye?	Precio
Grupo Dudu (Empresa pequeña)	-Planeación del contenido -Grabación de vídeo -Edición del vídeo -Creación del canal de -YouTube -Publicación en YouTube	$ 3,500 MXN (Tres mil quinientos)
MMPI (Empresa pequeña)	-Grabación de vídeo -Edición del vídeo -Creación del canal de -YouTube -Publicación en YouTube	$ 4,000 MXN (Tres mil quinientos)
We are content (Empresa mediana/grande)	-Planeación del contenido -Grabación de vídeo -Edición del vídeo -Creación del canal de -YouTube -Publicación en YouTube	$ 7,000- 15,000 MXN

Diseño e implementación de analítica web y en redes sociales

Competencia	¿Qué incluye?	Precio
Grupo Dudu (Empresa pequeña)	-Planeación del contenido -Diseño y edición de imágenes -Automatización de respuestas -Diseño del feed (Instagram) -Historias destacadas (Instagram) -Plantilla para historias -12 publicaciones al mes en cada red social (Instagram y Facebook)	$ 3,448.28 MXN (Tres mil cuatrocientos cuarenta y ocho pesos 28/100) MENSUAL
@genegonzdg (diseñadora y community freelancer)	-Planeación del contenido -Diseño y edición de imágenes -Diseño del feed (Instagram) -Historias destacadas (Instagram) -Plantilla para historias -8 publicaciones al mes en Instagram	$ 3,600 MXN (Tres mil seiscientos pesos) MENSUAL
Pwebcast	-Planeación del contenido -Diseño y edición de imágenes -Automatización de respuestas -Diseño del feed (Instagram) -Historias destacadas (Instagram) -Plantilla para historias	$ 15,500 MXN (Quince mil quinientos pesos) MENSUAL

Diseño e implementación de página web

Competencia	¿Qué incluye?	Precio
Grupo Dudu (Empresa pequeña)	- Diseño y desarrollo de pagina web - Host y dominio por un año	$ 5,500 MXN (Cinco mil quinientos pesos)
MMPI (Empresa pequeña)	- Diseño y desarrollo de pagina web - Host y dominio por un año	$ 6,000 MXN (Seis mil pesos)
Phaseone Design (Empresa mediana)	- Diseño y desarrollo de pagina web - Host y dominio por un año	$ 7,500-10,000 MXN

Diseño y trámite de logo, slogan.

Competencia	¿Qué incluye?	Precio
Grupo Dudu (Empresa pequeña)	- Diseño y desarrollo de logotipo empresarial - Manual de uso de marca - Diseño de slogan	$ 2,000 MXN (Dos mil quinientos pesos)
@genegonzdg (diseñadora y community freelancer)	- Diseño y desarrollo de logotipo empresarial - Manual de uso de marca - Diseño de slogan	$ 4,000 MXN (Tres mil pesos)
Kimera (Empresa mediana/grande)	- Diseño y desarrollo de logotipo empresarial - Manual de uso de marca - Diseño de slogan	$ 8,500 MXN (Ocho mil quinientos pesos)

En resumen, haciendo un promedio entre los precios de la competencia, el precio aproximado por el proyecto es de **$25,300 MXN.**
Tomando en cuenta que hay servicios que se pagan mensualmente.

Pago único	Pago mensual
Logotipo y eslogan: $4,800 MXN. (Precio promedio)	Redes sociales: $8,500 MXN (Precio promedio)
Página web: $6,800 MXN (Precio promedio)	Plataforma de vídeo: $5,500 MXN (Precio promedio)
Total: $11,300 MXN	Total: $14,000 MXN

Propuestas

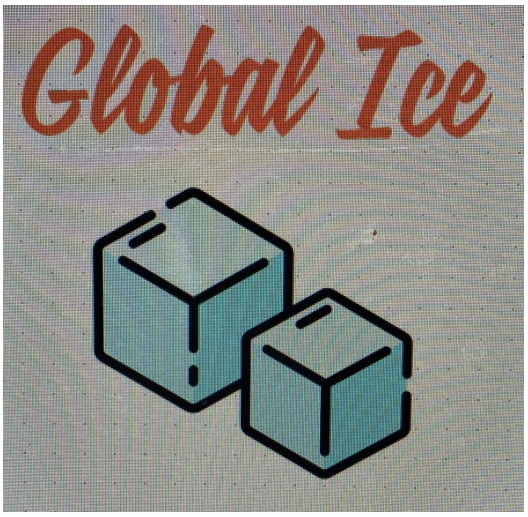
Logotipos

El logotipo con el que cuenta actualmente Global Ice no ha sido actualizado desde hace bastantes años. la paleta de colores y la tipografía ha sido la misma. Se propone darle un toque más juvenil, moderno y minimalista al logotipo actual.

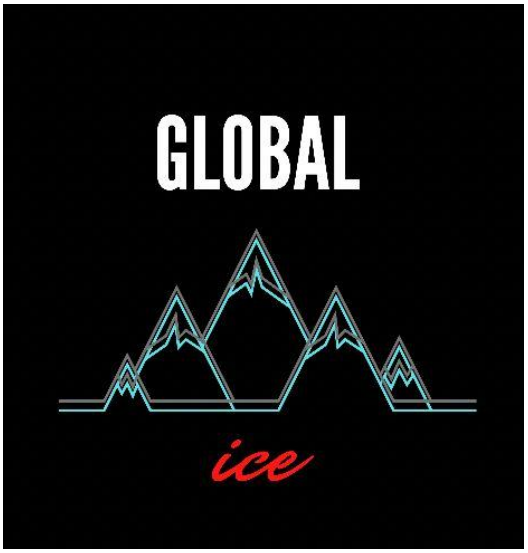
Propuesta 1

Propuesta 2

Propuesta 3

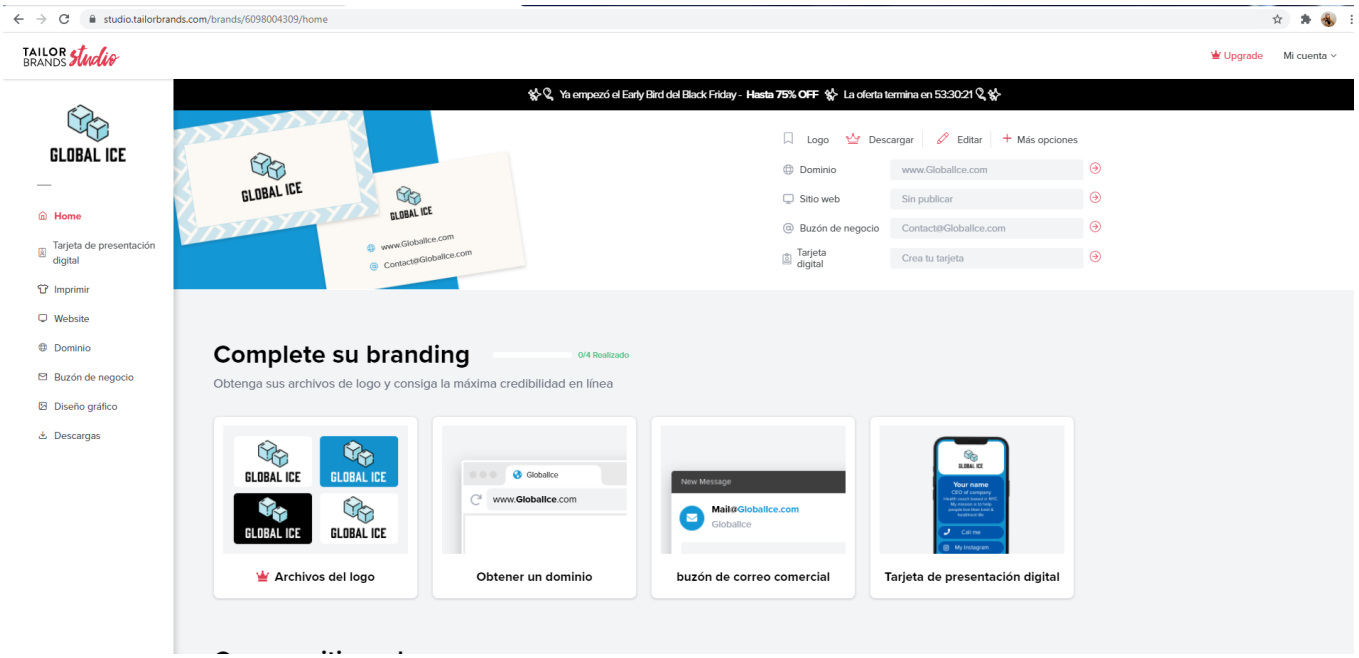


Propuesta 4

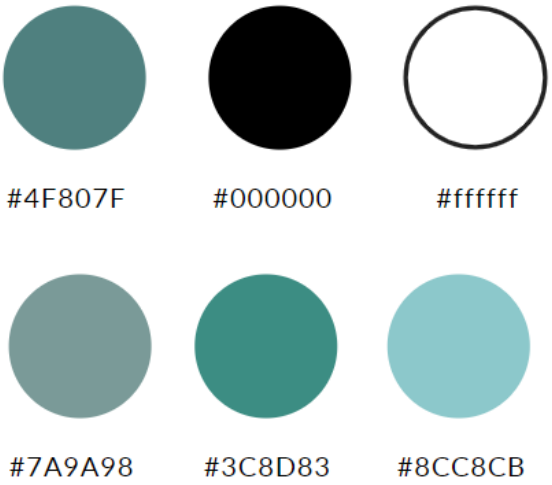


Se trabajaron 4 propuestas diferentes de logotipo, siguiendo la temática y giro de la empresa. Como se mencionó anteriormente, se buscaba primordialmente darle un toque minimalista y juvenil, el azul sigue siendo el color predominante en todos los logos propuestos es el azul.
Para el diseño de todos los logotipos se utilizó la siguiente plataforma.

LINK:
https://studio.tailorbrands.com/brands/free



Además se propone la siguiente paleta de colores que se estará usando a lo largo del desarrollo del proyecto.



Eslogan

El eslogan es parte fundamental para poder continuar con las propuestas de campañas publicitarias para redes sociales. Genera confianza.
Un eslogan habla de lo que ofrece la marca. Es el grito de guerra del empresario y de cada una de las personas que están en la compañía.
Es creada para usarse de manera repetitiva para expresar una idea, un propósito, una misión, un valor o una ideología.
Utilizamos la herramienta que ofrece Shopify como creadora de slogans, se modificaron algunas palabras para que se escucharan más atractivos.

PROPUESTAS:

- Propuesta 1:

“La eternidad es una palabra gloriosa, pero la eternidad es hielo”

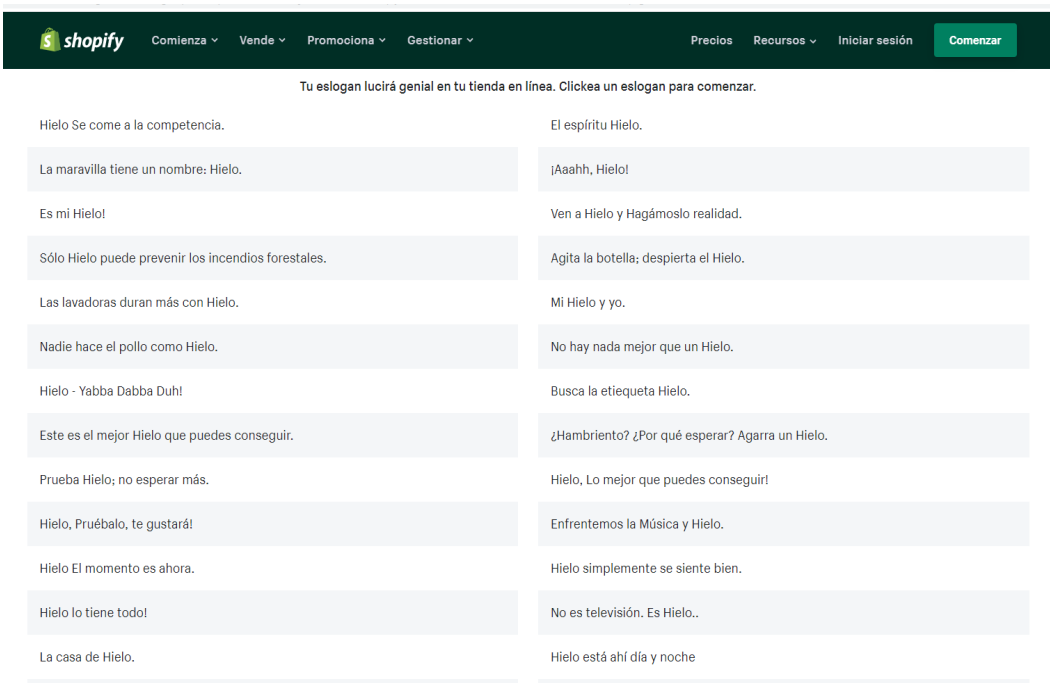
- Propuesta 2:

“El gusto de la vida debería saber tan bueno como nuestro hielo”

- Propuesta 3:

“Nuestro hielo supera todo”

LINK:
https://www.shopify.com.mx/herramientas/generador-eslogan-para-empresas/mostrar/wQab2mEWMxc=--S7eply4KdZ2LB2PJ--To9LkOsEnBUH6Y%2FJxP7HTw==.html

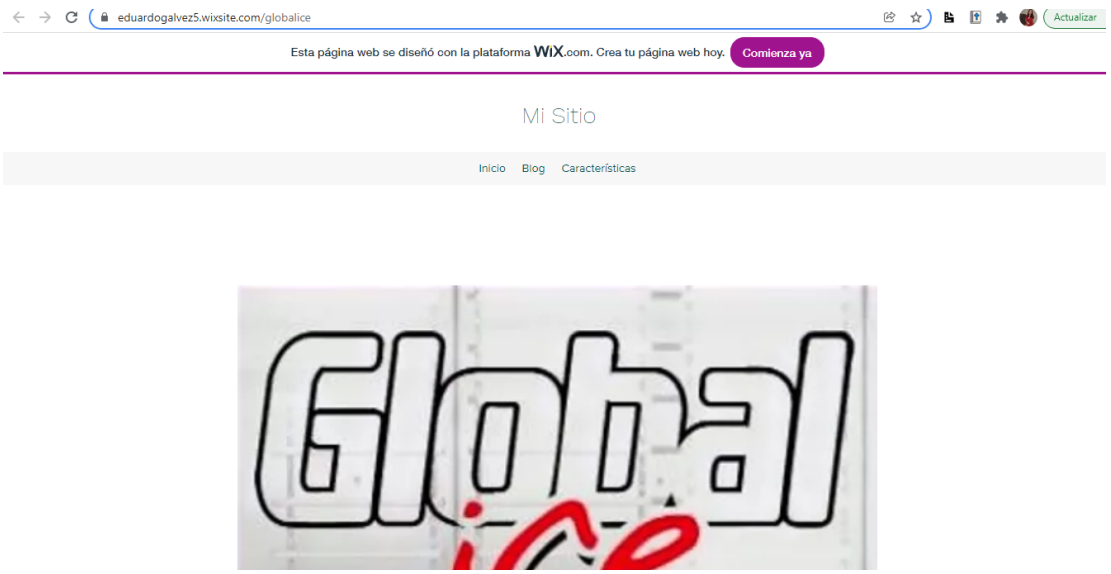


Diseño e implementación de página web

Hoy en día sabemos que un negocio que no está en internet no existe. La página web es la carta de presentación para los usuarios.Tener presencia en Internet es una gran oportunidad para las Pequeñas y Medianas Empresas. En México existen 4 millones 15 mil negocios, de los cuales 99.8% son PyMEs. Según la Secretaría de Economía, solamente el 30% de estas empresas utilizan alguna Tecnología de la Información y Comunicación como son una computadora e Internet.
En la actualidad, tener una página web nos brinda credibilidad ante los clientes potenciales y nos ayuda a ser visibles en los buscadores, de ahí la importancia de crear una estructura en la que el contenido resulte relevante.

Se desarrolló una página sencilla, con información relevante de la empresa, que llame la atención de los usuarios.
La página web fue desarrollada por medio de Wix, esta plataforma te da plantillas ya elaboradas y solamente era necesario agregar las imágenes y el texto que se desea mostrar en ella. en la cual principalmente agregue el logo, lo cual es lo primero que se ve al entrar a la página. Después agregamos imágenes de los productos que vendemos y agregamos una pequeña descripción, que es nuestro eslogan " Nos preocupamos por la calidad de hielo que tomas, por que no solo es bueno ser diferente, sino mejor"
Después se agregó un poco de quien somos, así que agregamos nuestra historia, nuestra visión y la misión. para desarrollarla invertimos alrededor de 2 horas.

https://eduardogalvez5.wixsite.com/globalice



Diseño e implementación de analítica web y en redes sociales

¿Qué es lo que buscan los usuarios en redes sociales?, ¿qué tipo de contenido se puede mostrar en redes sociales de una empresa de este giro?
La clave se encuentra en publicar contenido de valor, por ejemplo:

- Contenido para fidelizar: Mostrar el detrás de cámaras de lo que se hace en la empresa.
- Contenido para enseñar: Hacer tutoriales o mostrar datos interesantes sobre algún tema relacionado con la empresa.
- Contenido para entretener: Mostrar un poco de humor o recomendaciones relacionadas con el giro de la empresa.
- Contenido de promoción: Mostrar lo que le ofrecemos a nuestros clientes, mostrar promociones que se encuentran actualmente.

Si únicamente se muestra contenido de promoción, claramente las redes sociales de Global Ice no tendrán los resultados esperados. Es necesario mantenerse creativo para no aburrir a nuestros seguidores y conseguir nuevos.
Por ello se propone el siguiente **cronograma de publicaciones** (extensión de 2 semanas, del 29 de noviembre al 11 de diciembre), donde podremos visualizar la fecha programada para la publicación, la imagen y texto correspondiente a dicha publicación.

Descripción del contenido:

Fecha de publicación: Lunes 29 de noviembre
Tipo de contenido: Entretenimiento
Texto de la publicación: Uno de los principales elementos que los científicos buscan en otros planetas para hallar vida extraterrestre es precisamente el hielo.
Realiza tu pedido por:
Whatsapp: XXXX
Correo: XXXX
Teléfono: XXXX

Fecha de publicación: Martes 29 de noviembre
Tipo de contenido: Historias para Instagram y Facebook
Texto de la publicación: Hielo premium, deleita tu paladar.

Fecha de publicación: Miércoles 1 de diciembre
Tipo de contenido: Fidelizar
Texto de la publicación: Nuestro personal cumple con todos los estándares de limpieza para ofrecerte el hielo con calidad premium.
Realiza tu pedido por:
Whatsapp: XXXX
Correo: XXXX
Teléfono: XXXX

Fecha de publicación: Jueves 2 de diciembre
Tipo de contenido: Historias para Instagram y Facebook
Texto de la publicación: ¡Oferta! En la compra de 5 bolsas o más.

Fecha de publicación: Viernes 3 de diciembre
Tipo de contenido: Enseñar
Texto de la publicación: ¿Quieres preparar la mejor margarita desde tu casa?
Nosotros te enseñamos cómo.
Realiza tu pedido por:
Whatsapp: XXXX
Correo: XXXX
Teléfono: XXXX

Fecha de publicación: Sábado 4 de diciembre
Tipo de contenido: Historias para Instagram y Facebook
Texto de la publicación: Fin de semana de… ¡Bebidas refrescantes con el mejor hielo! Global Ice.

Fecha de publicación: Lunes 6 de diciembre
Tipo de contenido: Entretenimiento
Texto de la publicación: ¿Ya sabías los beneficios que el hielo puede brindarte?
Realiza tu pedido por:
Whatsapp: XXXX
Correo: XXXX
Teléfono: XXXX

Fecha de publicación: Martes 7 de diciembre
Tipo de contenido: Historias para Instagram y Facebook
Texto de la publicación: Celebra tus posadas con el mejor hielo. Global Ice

Fecha de publicación: Miércoles 8 de diciembre

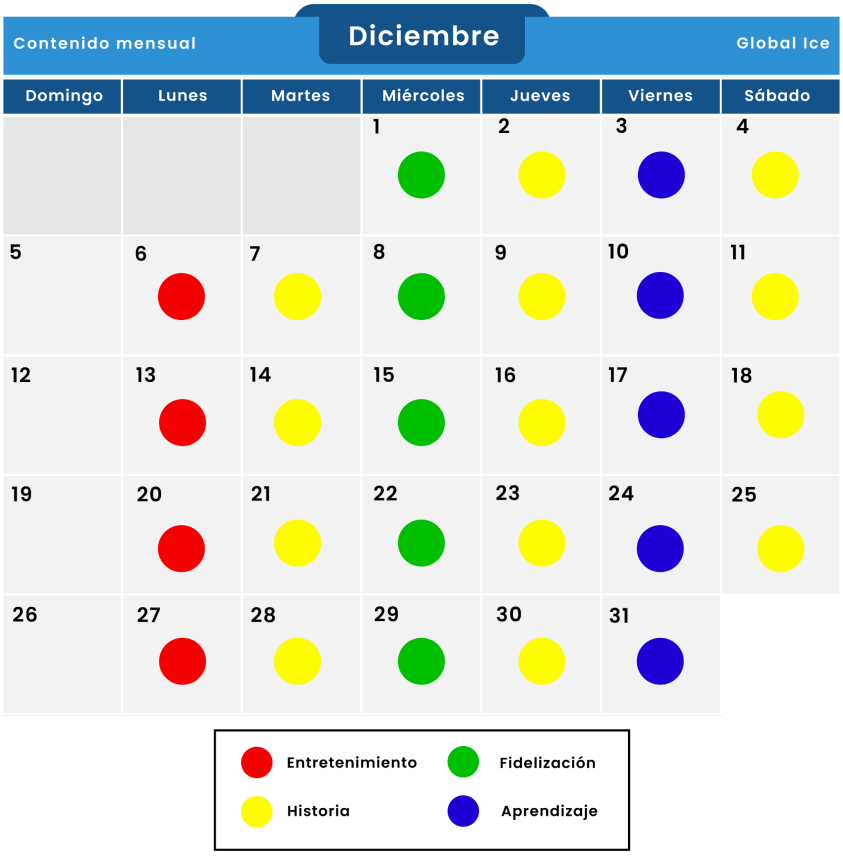
Tipo de contenido: Fidelizar
Texto de la publicación: Somos una empresa 100% mexicana. Queremos que todos los mexicanos gocen del mejor hielo del país.
Realiza tu pedido por:
Whatsapp: XXXX
Correo: XXXX
Teléfono: XXXX

Fecha de publicación: Jueves 9 de diciembre
Tipo de contenido: Historias para Instagram y Facebook
Texto de la publicación: Diciembre con Global Ice. Precios especiales todo el mes.

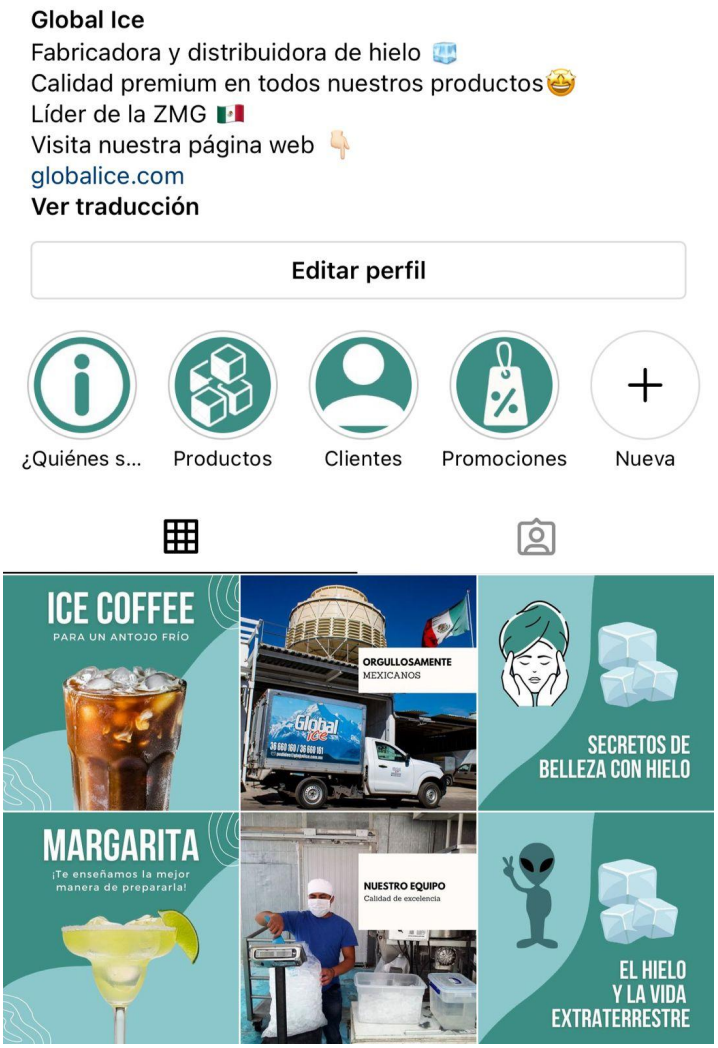
Fecha de publicación: Viernes 10 de diciembre
Tipo de contenido: Enseñar
Texto de la publicación: Te enseñamos otra manera de preparar tu café.
Realiza tu pedido por:
Whatsapp: XXXX
Correo: XXXX
Teléfono: XXXX

Fecha de publicación: Sábado 11 de diciembre
Tipo de contenido: Historias para Instagram y Facebook
Texto de la publicación: Refrescate con un poco de Global Ice.

Se sigue un patrón semana tras semana, respetando la paleta de colores en el diseño de cada publicación. Por último, se propone un calendario mensual para organizar las publicaciones de las redes sociales.



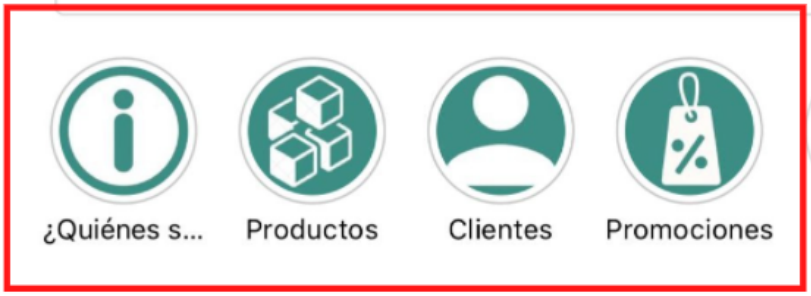
Global Ice no cuenta actualmente con una cuenta de Instagram. Algunas empresas competidoras se encuentran en Instagram, lo que deja a Global Ice fuera de ese segmento de mercado. Dándole seguimiento al contenido de la primera propuesta, se creó una cuenta de Instagram para Global Ice.



En la propuesta para la creación de la cuenta se integran todos los elementos necesarios para un perfil de Instagram exitoso y completo.

1. Biografía llamativa con “llamada a la acción”.

2. Historias destacadas con información de utilidad (¿Qué es Global Ice y qué hace?, productos que se ofertan, opiniones o reseñas de clientes, promociones actuales)



3. Feed organizado (siguiendo un formato de columnas verticales).

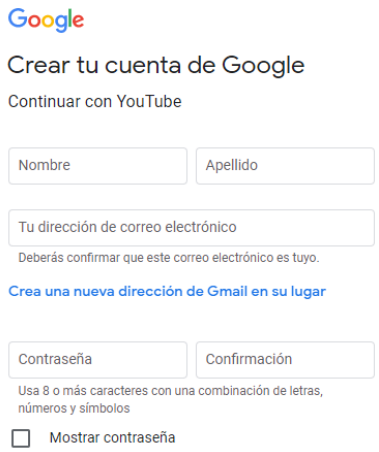
4. Contenido diferente y llamativo.

Diseño e implementación de un canal de vídeo

El vídeo marketing es una técnica que se basa en la utilización del contenido audiovisual, con el fin de conseguir diferentes objetivos estratégicos dentro de un plan o estrategia de marketing principalmente en Internet.
Implementar un canal de vídeo nos permitirá crear contenido original y diferente además, dichos contenidos audiovisuales que generemos nos servirán para redes sociales y la página web propuesta anteriormente. Esto traerá consigo las siguientes ventajas:

- Aumentar el engagement. Es un formato que despierta emociones y conecta con las personas.
- Genera confianza. Confiamos más en lo que podemos ver y escuchar.
- Favorece el SEO. Aumentando la tasa de permanencia en una web.
- Facilita la venta. Ayuda a mostrar los productos de una manera más gráfica, sutil y divertida.
- Humaniza la marca. Permite que le pongamos un rostro a nuestra empresa y que contemos historias.
- Aporta valor. Podemos utilizarlo para aportar información relevante (como los FAQs) o educar (como los tutoriales)
- Aumenta la visibilidad. Los vídeos son más propensos a volverse virales que otros tipos de contenidos.

Teniendo en cuenta los puntos anteriores, se comienza con la creación de un canal en YouTube.
Se ingresa el correo electrónico que se desea usar, y se introduce una contraseña.



Una vez creado el canal, se comienza con el diseño del banner e imagen correspondiente.

Banner:

Primeramente, se propone hacer la demostración de uno de los productos más demandados en Global Ice, el hielo en escamas.

Se comienza con la grabación de videoclips que se utilizaran para el vídeo. A continuación, cuando ya se tiene todo el contenido necesario, se selecciona y se filtra, para tener únicamente los vídeos y fotografías que usaremos.

Una vez terminado el guión, empieza el momento de la edición. En esta ocasión se usó el programa de edición profesional Adobe Premiere Pro.

El resultado final fue el siguiente vídeo:

https://drive.google.com/file/d/1UtK0TuOeJ4rUumqNCtb7vSfFhG_4l8SZ/view?usp=sharing

Se recomienda hacer este tipo de vídeos informativos con todos y cada uno de los productos que se ofertan. Además el contenido que se publique en esta plataforma de vídeos se puede usar igualmente en redes sociales.

Anexos

Entrevista

1. ¿Qué cree que necesita ser corregido para lograr los resultados de negocios que desea?
   Yo no usaría la palabra corregir, si no reforzar los procesos de calidad del producto y mantenerse a la vanguardia en el área. Existen convenciones y cursos importantes en el sector, es importante acudir a ellas. Además, la empresa ha aumentado sus ventas últimamente, por lo que se ha pensado en digitalizar nuestra organización.
2. ¿Existe alguna norma que incluya el giro de la empresa? ¿Cuáles?
   Sí, algunas de ellas son, por ejemplo, la norma oficial mexicana NOM-120-SSA1-1994: Bienes y servicios, prácticas de higiene y sanidad para el proceso de alimentos, bebidas no alcohólicas y alcohólicas; y la NOM-093-SSA1-1994: Prácticas de higiene y sanidad en la preparación de alimentos que se ofrecen en los establecimientos fijos. NOM-127-SSA1-1994. Salud ambiental, Agua para uso y consumo humano. Límites permisibles de calidad y tratamientos a que debe someterse el agua para su potabilización. NOM-179-SSA1-1998. Vigilancia y evaluación del control de calidad del agua para uso y consumo humano, distribuida por sistemas de abastecimiento público.
3. Si hay un incremento en los impuestos, ¿de qué manera se verá afectada la empresa?
   Al momento de tomar decisiones, invertir en diversas áreas de la empresa, si deseamos ampliar o remodelar nuestras instalaciones, adquirir nuevas tecnologías, capacitaciones, etc.
4. ¿Fluctúa la demanda de tus productos por temporadas o según las condiciones del mercado?
   Afortunadamente para nuestro negocio, nos encontramos en una zona de clima cálido, esto acelera las ventas de hielo, pero como es de esperarse, nuestras temporadas altas son los meses de marzo a septiembre, que son los meses más calurosos. Además, en fechas decembrinas también existe un pico de ventas debido a las fiestas y festejos.
5. La actual pandemia, ¿cómo ha afectado a la empresa?
   Al comienzo de la pandemia nos vimos afectados negativamente cuando los negocios que no eran de primera necesidad cerraron (antros, bares, restaurantes, hoteles, etc.). Dichos negocios son parte de nuestra clientela más fuerte, por lo que nuestras ventas decayeron. Sin embargo, decidimos incursionar en redes sociales y actualizar nuestra página web para incrementar nuestras ventas y ampliar nuestra cartera de clientes.
6. ¿Cuál es el producto más demandado?
   La bolsa de hielo tipo cilindro de 15 kg.
7. ¿Cuál es el mercado meta al que están enfocando los recursos y esfuerzos?
   Restaurantes, hoteles, bares, antros, tiendas de abarrotes, supermercados.
8. Los clientes actuales, ¿consumen regularmente el producto?

Sí, nuestros clientes más importantes se han vuelto fieles a nuestra marca.

9. ¿Sus clientes le han hecho algún tipo de retroalimentación respecto a sus productos?, ¿Qué comentarios puede rescatar?
   Nunca hemos recibido alguna retroalimentación de nuestros clientes.
10. ¿Cómo evaluarían la calidad de los productos que ofertan?
    En nuestros procesos de fabricación contamos hasta con los más mínimos cuidados y tratamientos adecuados para garantizar una excelente calidad de nuestro producto, esto se puede avalar con diversas pruebas de laboratorio que respaldan nuestro prestigio.
11. ¿Cuentan con una lista de precios fijos para los productos?
    Sí
12. ¿Los clientes tienen fácil acceso a los productos?
    Sí, nos encontramos en diversos puntos de venta a nivel ZMG.
13. ¿Cómo considera que sería más competitivo su producto?
    Acrecentar la producción, invirtiendo en maquinaría de mayor eficiencia y capacitando a los productores de hielo, por lo consiguiente el producto sería de mayor calidad.
14. ¿Quiénes son tus 3 principales competidores?
    Rocky Hielo, Fabrica de hielo alpina, KLYR, Hielo Rey.
15. ¿Qué tan bien conoce a la competencia?
    Realmente nunca hemos estudiado a fondo a nuestra competencia directa, únicamente el departamento de marketing se ha encargado de hacer comparaciones en redes sociales o en las páginas web.
16. En las condiciones actuales, y de acuerdo con su particular apreciación, ¿en comparación con sus principales competidores, en qué áreas considera ser mejor y en cuáles tiene áreas de oportunidad?
    Nuestros precios son de los más competitivos del mercado, además nuestra planta se encuentra en una zona estratégica. Algunos de nuestros competidores cuentan con sitios web más actualizados y modernos que el nuestro, esa es un área de oportunidad muy grande.
17. ¿El número de clientes está creciendo, está estancado, o está decreciendo?
    Actualmente nuestra cartera de clientes ha ido aumentando. Nuevos negocios han abierto y otros que permanecían cerrados han regresado.
18. ¿Cómo seleccionan a los proveedores?
    Tiempos de entrega, compromisos de entrega, garantías en los productos, precios competitivos.
19. ¿Se hace una valoración sistemática de los proveedores?
    No realmente
20. ¿La marca está registrada ante el IMPI?
    Sí
21. ¿Los procesos y productos de la empresa son amigables con el medio ambiente?
    Sí, actualmente lo son, sin embargo, existen algunas áreas de oportunidad, como el amoníaco (que se usa como refrigerante de las máquinas fabricadoras de hielo), no es muy amigable con el medio ambiente, pero es la opción más competitiva, se está buscando la manera de sustituir esa materia prima.
22. ¿Cuentan con departamento de marketing?

Sí, lo componen 3 personas.

23. ¿Su empresa cuenta con presencia digital?
    Sí
24. ¿Tienen redes sociales?, ¿Cuáles?
    Sí, actualmente sólo Facebook y WhatsApp
25. ¿Quién se encarga de administrar la comunicación virtual?
    Nuestro departamento de Marketing
26. ¿Cuentan con página web?
    Sí
27. ¿Están satisfechos con su sitio web actual?
    Nos gustaría hacer algunos cambios, añadir nuevos menús.
28. ¿Los clientes pueden realizar pedidos desde su página web?
    No
29. ¿Cuál fue la última implementación tecnológica que decidieron incorporar a la empresa?
    Para el área administrativa, hemos buscado instalar paneles solares para sustituir el consumo de energía eléctrica.
30. ¿La empresa cuenta con un sistema de reclutamiento?
    Buscamos que nuestros empleados puedan aspirar a un puesto más alto, por eso recurrimos al reclutamiento interno. Sin embargo, si nuestro personal actual no cuenta con los requisitos reclutamos a personas externas.
31. ¿Cómo llevan a cabo el proceso de selección y capacitación de personal?
    Para el personal de operaciones y de producción se da un curso para operar la maquinaria correspondiente, además dichas personas deben de tener conocimientos previos en refrigeración industrial.
32. ¿Qué problemas existen en recursos humanos?
    Actualmente el departamento de RH lo conforman dos personas, por lo que hay temporadas en las que el trabajo se acumula de manera excesiva.
33. ¿Quién lleva la planeación financiera?
    Nuestro departamento de contabilidad y finanzas, que lo conforman 3 colaboradores actualmente.