



FECHA 21/11/21

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 (nombre): **Hernández Nungaray Gabriela Estephania/Romero Canales Raudel/Aldo Israel García Becerra/Roman Legaspi Yeimi Denisse /Beltrán Villaneda Paula Sirenia** con códigos: **219909883/219909905/215495448/216754889/216655481** 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: **"kuiski's snack"**.

Dicho proyecto se llevó a cabo del: **"23/09/21 al 20/11/21"**, cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Diseño y trámite de marca, slogan
- Diseño e implementación de un canal de video (YouTube, Vimeo, Tik-Tok, etc.)
- 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:
  - Distinción de marca y de ventaja competitiva estimada en un **20%**
  - La imagen o posicionamiento mercado (etc.) de un **30%**
  - La interacción más rápida y eficiente con nuestros clientes y proveedores en un **25%**
  - Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos y/o servicios en un **50%**

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

NOMBRE Aldo Israel García Becerra

PUESTO Dueño

FIRMA

Tel./Cel. 3314038587

e-Mail [kuikissnackbar@gmail.com](mailto:kuikissnackbar@gmail.com)

RFC GABA000606NG5

SELLO

# Generación y aplicación de conocimiento teórico-práctico

Zapopan, Jalisco a 1 de Diciembre de 2021

## PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO: KUIKI's Snack Bar

KUIKI's Snack Bar es una empresa de servicios de alimentos instalada en el año 2010 y ubicada Av. Enrique Diaz de Leon Sur . Actualmente la empresa de snack's ya cuenta con un logo, sin embargo, se presentaron varias alternativas de cambio las cuales tendrán como objetivo llamar la atención de los consumidores que residan en las cercanías del restaurante de comida rápida. 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 implementación de 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 diseño y trámite de **marca y slogan, canal de video, redes sociales y analítica web**.

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.**

**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 **20%**; la imagen o posicionamiento de mercado de un **30%**; interacción más rápida y eficiente con los clientes y proveedores de un **25%**; incrementos de pedidos y/o ventas de sus productos y/o servicios en un **50%**. 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@ucea.udg.mx](mailto:jmejia@ucea.udg.mx); [juanmejiatrejo@hotmail.com](mailto:juanmejiatrejo@hotmail.com)



**REPORTE PROYECTO  
DESARROLLO  
TECNOLÓGICO  
KUIKI´S Snack Bar**

# Índice

## 1. Resumen ejecutivo

**-Diagnóstico de la empresa:** situación actual de la empresa

**-Pronóstico de la empresa:** herramientas utilizadas, para la posible situación futura, que el equipo recomendó y realizó de la mano de la PYME

- Diseño propuesto de valor del modelo de negocio (canvas)
- Diseño e implementación de APP
- Tramite de marca, y slogan
- Diseño e implementación de redes sociales

## RESUMEN EJECUTIVO

Diagnóstico de la pyme.

Evaluación

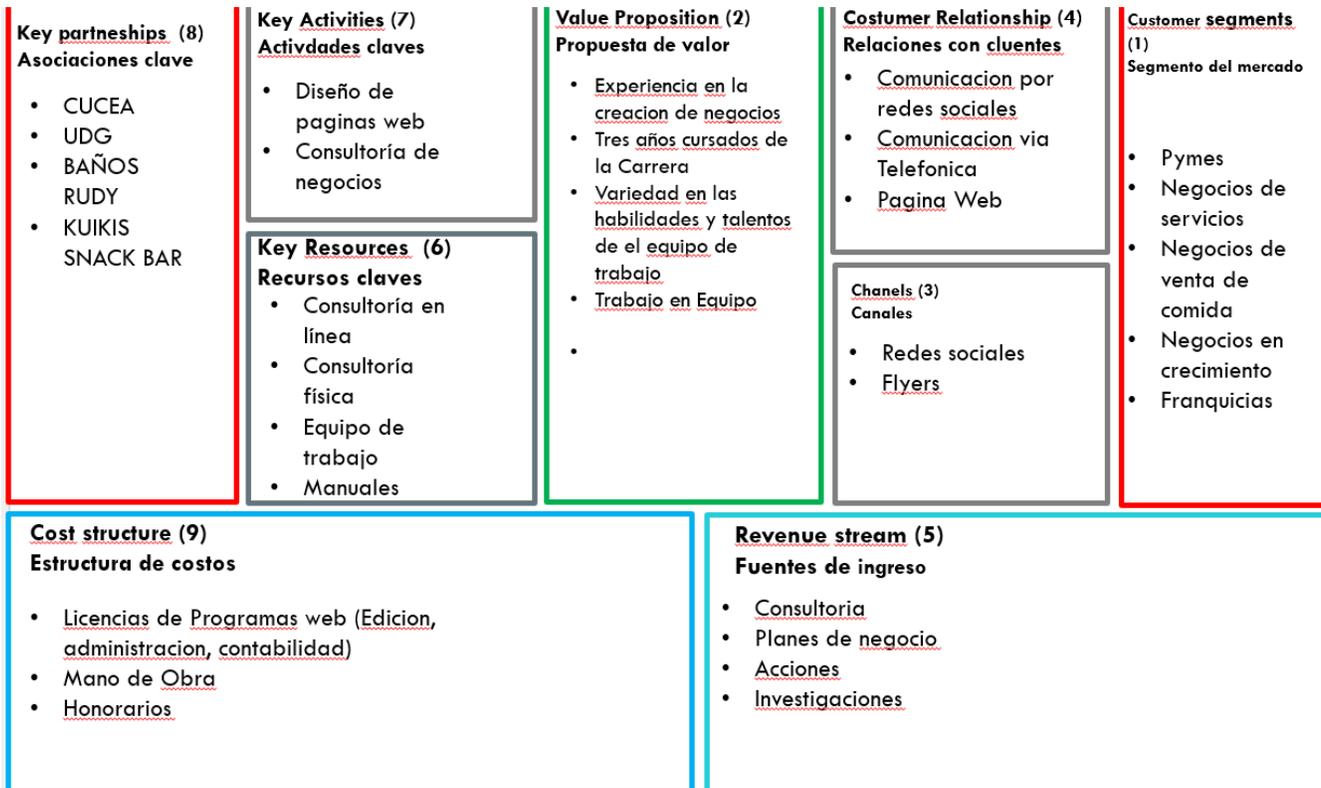
Nombre de la empresa :	Kuiki's snacks bar
¿Qué es?	Establecimiento local, que comenzó en el mercado en Julio del 2021, pyme que ofrece variedad de productos snacks,

Objetivo :	Analizar el estado de la PYME a través de un benchmarking interno, para identificar zonas de oportunidad de mejora y deficiencias
Se calificará cada criterio considerado dándole una única puntuación entre el 1 y el 5 donde: 1 muy mala 2 mala 3 regular 4 buena 5 muy buena	
Fecha de aplicación	Lugar de aplicación

20/10/2021	Establecimiento de la PYME	
CRITERIOS	situación actual de kuiki's	
<b>PRODUCTOS</b>		<b>Observaciones</b>
Tienen un buen aspecto visual	5	En general los productos tienen buen sabor, presentación y limpieza.
La presentación atrae a nuevos clientes	5	
Los productos tienen aspectos buenos	5	
Tienen buen sabor, la mayoría de los productos	5	
Ofrecen variedad de productos	5	
Calidad	5	
Limpieza	5	
<b>PRECIOS</b>		<b>Observaciones</b>
Son accesibles	5	Los precios son muy accesibles, sin embargo, son poco competitivos
Son competitivos	3	
El precio corresponde a la calidad de los productos	4	
<b>PLAZA</b>		<b>Observaciones</b>
El establecimiento está ubicado en una buena zona	5	La zona del establecimiento tiene mucho flujo de personas, el lugar está un poco escondido
La zona en la que está ubicado corresponde a su segmento de mercado	4	
Es fácil identificar el domicilio	3	
<b>PROMOCIÓN</b>		<b>Observaciones</b>
El nombre del establecimiento va de acuerdo con lo que ofrecen	5	Una observación es que cerca del lugar hay muchas escuelas, se podrían dar promociones a estudiantes que presenten su identificación estudiantil
Ofrecen promociones o descuentos	4	
Tienen medios de promoción (redes sociales, flyers, etc.)	2	
Es fácil identificar el nombre del establecimiento	3	
Cuenta con algún letrero en la entrada del establecimiento	3	
<b>Total, de puntos obtenidos</b>	<b>76/90</b>	

CONCLUSIONES	<p>El establecimiento esta ubicado en buena zona, maneja buenos precios, su oportunidad es bastante buena, le falta promocionarse más.</p> <p>No tiene logo ni slogan lo que dificulta ubicar el establecimiento.</p>
--------------	---

### Modelo canvas del equipo



### Pronóstico de la situación futura

El Benchmarking es un proceso por medio del cual se recopilan referencias e información de otras marcas u organizaciones. Hablamos de recoger inspiración e ideas novedosas por medio de la comparación de una compañía o marca con sus participantes o dirigentes de mercado.

El primordial objetivo del benchmarking es incrementar el grado de calidad de los productos o servicios de una compañía o marca; teniendo presente las propiedades de otros productos o servicios semejantes que dominan el mercado. Sin embargo, incrementar la productividad y mejorar la eficiencia de los procesos de trabajo.

#### 1. Planificación

¿Qué queremos medir?

- Diseño y trámite de marca, logo y slogan.

- Diseño e implementación de analítica web y en redes sociales.
- Diseño e implementación de un ERP sistema de planeación de recursos de la empresa.

¿A quiénes queremos medir?

El logo, que se compone por imágenes y diseños gráficos.

El slogan, que está fundamentalmente escrito y no lleva ningún diseño visual, sin embargo, debe ofrecer un mensaje importante y referirse de manera directa con la marca. El costo de estos dos recursos es indiscutible para crear la imagen de la marca.

La analítica web se basa

en sustraer y examinar la información por medio de herramientas de analítica para de esta forma sustraer conclusiones y tomar elecciones.

Las cambiantes a medir y examinar, se llaman KPIs o key performance indicators (en castellano, indicadores clave de rendimiento) y realizan alusión a diversos puntos que influyen de forma directa e indirecta sobre el correcto desempeño de las tácticas y ocupaciones realizadas.

Se utilizan herramientas que nos permitan tener gran variedad de opciones para presentarlas a nuestro cliente, el cual tendrá que tomar la decisión sobre alguna de ellas o simplemente rechazarlas para que nosotros sigamos ofreciendo alguna otra alternativa viable para su empresa.

## 2. Recopilación de datos



- Ubicación: Av. Enrique Diaz de Leon Sur #359, 44160 Guadalajara. Jalisco. México.
- Teléfono: 3339502459
- Correo electrónico: [Kuikisnackbar@gmail.com](mailto:Kuikisnackbar@gmail.com)
- Enlaces: <https://www.instagram.com/kuikisnackbar/>
- Horario: 13:00 a 20:30

Actualmente la empresa de snack's ya cuenta con un logo, sin embargo, se presentaron varias alternativas de cambio las cuales tendrán como objetivo llamar la atención de los consumidores que residan en las cercanías del restaurante de comida rápida.

De igual forma se presentarán diferentes slogans para complementar y dar una base más sólida a la marca. Las propuestas presentadas por el equipo de trabajo serán seleccionadas cuidadosamente respetando la ideología del restaurante-bar.

Crearemos un estudio de mercado para de ahí basarnos en los gustos y preferencias de los consumidores a la hora de seguir una página web sobre algún restaurante en donde les gustaría o en su defecto les haya gustado a ver probado los alimentos. Esto nos abrirá la puerta para la creación de páginas web o ampliación de las redes sociales.

Para finalizar con el proyecto, presentaremos un sistema capaz de realizar una planeación de recursos, con esto nos referimos a un sistema capaz de superar los típicos inventarios que pueden llegar a ser tediosos y tardados para los diferentes departamentos de la misma empresa.

### *3. Análisis*

La empresa cuenta con una gran variedad de productos disponibles para todo tipo de público en general, convirtiendo esta empresa en una de las mejores de la zona en donde está localizada.

Muestra gran oportunidad de crecimiento en el ámbito económico-gastronómico, puesto a que está ubicado en una zona estratégica y que a su alrededor no existen empresas que vendan los mismos productos o servicios que los kuiki's.

Debido a que esta es una empresa en crecimiento aun no cuenta con los recursos suficiente capaces de poder generar un cambio en sus estrategias como lo haría una empresa multinacional. Por lo tanto, comenzaremos dando propuestas razonables al presupuesto que nuestro cliente (Kuiki's), nos brindara, ejemplo de ello son la creación de contenido multimedia en plataformas digitales comerciales como lo son TikTok, Facebook, Instagram, entre otras redes sociales. Las cuales nos pueden ayudar a llegar a más personas ganando o creando a más posibles consumidores.

Otra de nuestras propuestas serán diferentes bocetos de logotipos y eslóganes creados por plataformas digitales las cuales están disponibles para todo el público de forma gratuita en internet.

### *4. Plan de acción*

La implementación de estas propuestas se llevará a cabo después de ciertas pruebas de mercado en donde invitaremos a los clientes y diferentes tipos de personas a conocer la marca, su visión y misión dentro del mundo gastronómico.

Ya realizado el estudio de mercado obtendremos los resultados más convenientes para la empresa.

### *5. Seguimiento del plan*

Las propuestas ya hechas a la empresa y ya puestas en marcha tendrán un seguimiento para tomar nota de próximas mejoras en el proceso o inclusive de las mismas propuestas ya realizadas.

Como hemos dicho con anterioridad, el benchmarking es un proceso continuo, que se puede llevar a cabo tantas veces como sea necesario.

## 6. Costo de proyecto

Nuestras propuestas, soluciones e implementaciones, fueron creadas por APPS totalmente gratis. Como un boceto inicial para la empresa, y mejora en la presencia del mercado, con la finalidad de apoyar a los negocios pequeños, a través de el aprendizaje. Fue un proyecto sin fines de lucro.

La única inversión requerida y es por decisión del propietario es el registro de la marca con un valor de \$2695.18 pesos. El dominio del link de la pagina web es opcional ya que existe una modalidad gratuita.

Por otro lado el presupuesto del proyecto en número reales es de \$18,000-\$25,000 mil pesos, encargándonos del branding, creación y entrega de dominio del link de página web, documentación y actividad de registro de marca y contratación de un diseñador gráfico con presupuesto mínimo de \$4,000 mil pesos.

## Modelo canvas de pronostico

Key Partners ?	Key Activities ?	Value Proposition ?	Customer Relationships ?	Customer Segments ?
1. Who are your key partners? 2. Who are your key suppliers?	1. What are your key activities?	1. What are your value propositions?	1. Your customer relationships?	1. Customer Segments
Atacama Alimentos	Preparacion de Bebidas	Precios accesibles	Comunicación casual/formal	Personas de todas las edades
Pepsi	Malteadas	Medidas de higiene	Comunicación con los meseros y cajeros	Estudiantes
Tiendas de desechables para mayoristas	Frappuccinos	Uso de plataformas para venta de comida	Mensajería	Trabajadores
Supermercados	Smoothies	Didi	Vía telefónica y por redes sociales	Personas locales
Sams Club	Sodas Italianas	Rappi		
Walmart	Preparacion de Snacks	Medidas de Higiene por COVID-19		
Soriana	Papas a la francesa	Especialidad de la casa		
Vendedores mayoristas de verdura	Salchipulpos	Papas Kuiki's		
Oxxo	Papas Gajo	Kuiki's Special		
	Nuggets	Kuiki's Gourmet		
	Preparacion de Crepas	Servicio para comer en el establecimiento		
	Preparacion de ensaladas	Servicio para llevar		
	Preparacion de comidas especiales			
	Kuiki's Special			
	Kuiki's Gourmet			

1. What are your key resources?

Alimentos congelados  
 Papa a la francesa  
 Nuggets  
 Papa gajo  
 Aros de cebolla

Frutas y Verduras

Lechuga  
 Pimiento  
 Tomate Cherry  
 Zanahoria rallada  
 Pepino  
 Mango  
 Manzana

Aderezos

Catsup  
 Mostaza  
 Chipotle  
 BBQ

Otros productos

Nieve  
 Salchicha  
 Nutella  
 Oreo

1. Channels

Flyers  
 Volantes donde se ofrecen promociones

Redes sociales

Facebook  
 Instagram  
 Tiktok

Anuncios

Redes sociales  
 Google ads

1. What about your cost structure?

Pago de renta del local

Pago de suscripción a plataformas

Rappi y Didi Food

Pago publicidad

1. What are your revenue streams?

Pago en efectivo

Pago con tarjeta

## Benchmarking

<b>Nombre del Equipo</b>	<b>Equipo 8</b>
<b>Integrantes</b>	<b>Beltrán Villaneda Paula Sirenia      García Becerra Aldo Israel      Hernández Nungaray Gabriela      Estephania      Roman Legaspi Yeimi Denisse      Romero Canales Raudel</b>
<b>Fecha de creación</b>	<b>20/11/2021</b>

<b>Objetivo</b>	<b>Comparar estas 2 empresas de consultorías de negocios con nuestra empresa. BCN Consultores empresariales e Idea Consultores</b>		
<b>Fecha de aplicación</b>	<b>Lugar de Aplicación</b>	<b>Numero de aplicación</b>	
<b>20/11/2021</b>	<b>ONLINE</b>	<b>1</b>	
<b>Instrucciones de aplicación: A continuación, se presentarán una serie de aspectos esenciales respecto al marketing mix de las empresas competidoras de la empresa x. En cada una de las celdas debes incluir un número del 1 al 5, donde 1. Nunca, 2. Raramente, 3. Ocasionalmente, 4. Frecuentemente, 5 Muy Frecuentemente</b>			
<b>Criterios</b>	<b>CONSULTORIA</b>	<b>BNC</b>	<b>IDEA</b>
	<b>8</b>		
<b>Producto o Servicio</b>			
<b>Variedad de servicios</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>4</b>
<b>Calidad de sus servicios</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
<b>Tiempos de entrega eficaces</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>4</b>
<b>Complemento en sus servicios</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
<b>Precio</b>			
<b>El precio es competitivo</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>4</b>

<b>El precio varío según el servicio</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	
<b>El precio se percibe como justo por los compradores</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	
<b>El precio corresponde a la calidad del servicio que se ofrece</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
<b>Plaza</b>				
<b>Utiliza varios canales para llegar a sus clientes</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	
<b>Cuenta con establecimiento online</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	
<b>Cuenta con establecimiento físico</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	
<b>promoción</b>				
<b>El consumidor reconoce fácilmente la marca</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	
<b>El consumidor relaciona el servicio con un anuncio o jingle</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	

<b>El cliente reconoce y recomienda el producto</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	
<b>El consumidor sabe de las promociones que maneja</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	
<b>Total:</b>	<b>44</b>	<b>69</b>	<b>63</b>	

## MEMBRETE DE LA INSTITUCIÓN

FECHA 21/11/21

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 (nombre): **Hernández Nungaray Gabriela Estephania/Romero Canales Raudel/Aldo Israel García Becerra/Roman Legaspi Yeimi Denisse /Beltrán Villaneda Paula Sirenia** con códigos: **219909883/219909905/215495448/216754889/216655481** 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: **"kuiski's snack"**.

Dicho proyecto se llevó a cabo del: **"23/09/21 al 20/11/21"**, cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Diseño y trámite de marca, slogan
- Diseño e implementación de un canal de video (YouTube, Vimeo, Tik-Tok, etc.)
- 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:
  - Distinción de marca y de ventaja competitiva estimada en un **20%**
  - La imagen o posicionamiento mercado (etc.) de un **30%**
  - La interacción más rápida y eficiente con nuestros clientes y proveedores en un **25%**
  - Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos y/o servicios en un **50%**

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

NOMBRE Aldo Israel García Becerra

PUESTO Dueño



FIRMA

Tel./Cel. 3314038587

e-Mail [kuikissnackbar@gmail.com](mailto:kuikissnackbar@gmail.com)

RFC GABA000606NG5

SELLO



### 1. Diseño y trámite de marca, logo y slogan:

Incluimos este punto en el trabajo ya que el dueño nos indica que no tiene el registro de los mismos pero que sí está muy interesado en hacerlo ya que lo considera un punto importante para formalizar más el negocio, para la cuestión del logo nos comentó que tenía uno pero que sí le gustaría que lo analizáramos y le hiciéramos las mejoras que consideráramos necesarias, y finalmente el slogan, nos comenta que no tiene uno único pero que lo considera su slogan ya que en su logo lo usa debajo del nombre de su marca y no lo quiere cambiar ya que él mismo hace que las personas identifiquen rápidamente de que se trata su empresa, así que por esa razón no pondremos las indicaciones de como registrar el slogan de su marca y nos centraremos en el registro de la marca y del logo.

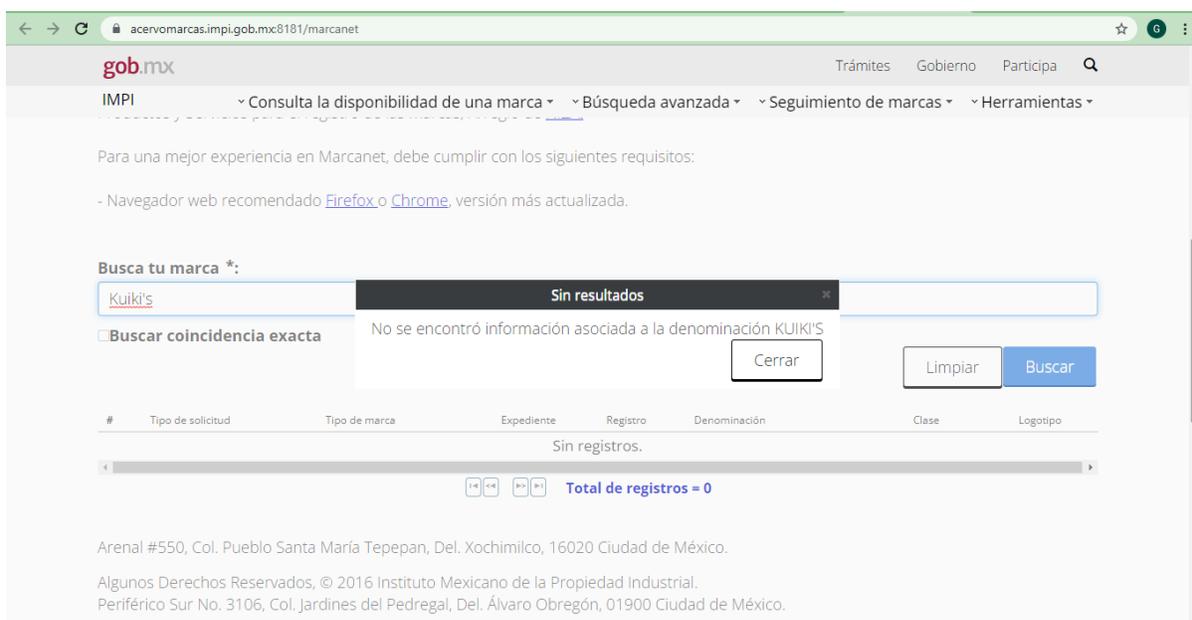
En el proceso de indicarle lo que se necesitaba para el registro nos comentó que en este momento no se encontraba en posibilidades de hacerlo pero que le detalláramos el proceso en un documento o presentación para que él lo pudiera hacer fácilmente cuando sus posibilidades se lo permitieran. Así que a continuación presentaremos el proceso que le indicamos al cliente para el registro de marca y logo y la mejora del logo que realizamos.

Logo:

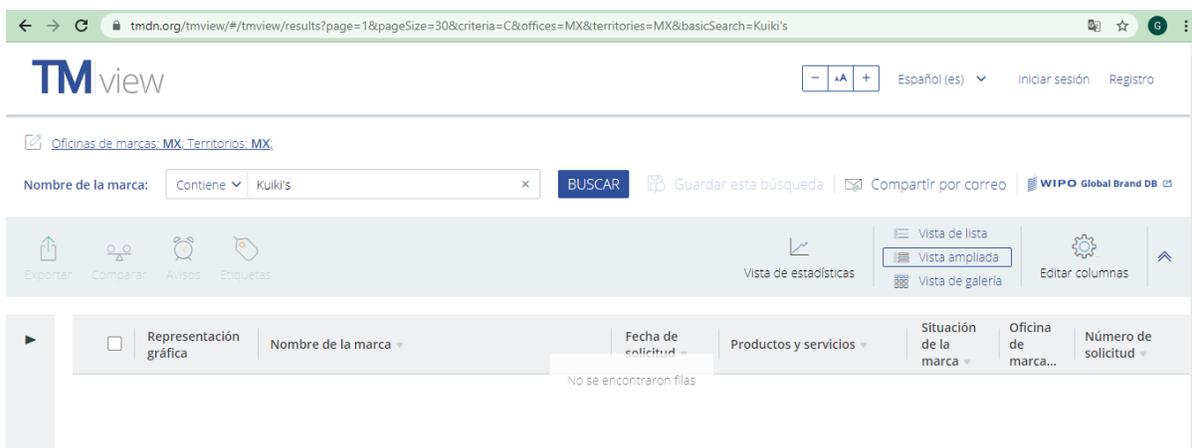


El dueño de la empresa nos comentó que ya cuenta con el nombre del restaurante de comida rápida el cual es “Kuiki’s” y que lo quiere conservar de la misma manera, por lo que no haremos ninguna modificación en el nombre. Principalmente para el registro de la marca y logo consultamos en la página <https://acervomarcas.impi.gob.mx:8181/marcenet> esta es una página que nos deja utilizar esta herramienta gratuitamente para saber si existe alguna marca ya registrada con el mismo nombre que la que queremos registrar, como observamos en la

imagen, no hay ninguna marca ya registrada con el mismo nombre de la de nuestro cliente, lo que nos da pie a poder empezar el trámite de la misma sin ningún problema.



También realizamos una búsqueda en esta página <https://www.tmdn.org/tmview/#/tmview> que nos ofrece una base de datos internacional, solo en los parámetros de búsqueda ponemos donde queremos que busque, que es en México y en el IMPI, como se aprecia en la imagen no hay alguna marca registrada con el mismo nombre, lo que nos hace reafirmar que podemos seguir exitosamente con el registro de la misma y también nos permite hacer una búsqueda de logos.



Ya que corroboramos que el diseño y marca de nuestro cliente está disponible para ser registrada, pasamos a la página del portal de acceso a servicios electrónicos del IMPI que es la siguiente <https://eservicios.impi.gob.mx/seimpi/action/rduml2> ahí nos pedirá que

iniciemos sesión o que nos registremos ya que debemos de tener una cuenta para hacer cualquier operación, se tiene que tener cuidado cuando se llena la información del formulario para registrarse ya que no se pueden realizar cambios y debe ser con la información de la persona que va a utilizar los servicios. Cuando quieras hacer el trámite te dará dos opciones que son hacer el trámite en línea o en físico. Explicaremos el trámite en línea ya que se nos hace el más práctico, cuando seleccionas el trámite en línea tienes que aceptar algunos términos y condiciones y llenar los campos que te pida como la clase de producto o servicio que es, tienes que ponerla con base en la clasificación de Niza que se puede encontrar en el siguiente link <https://www.wipo.int/classifications/nice/es/index.html> Después de llenar los campos que se debe pagar la solicitud de registro por medio de una transferencia bancaria, solo por medio de los bancos Banamex, Scotiabank y Bancomer, y debes contar con la firma electrónica para poder realizarlo, actualmente un precio de \$2695.18 de igual manera se pueden revisar los precios actuales en la página del IMPI la cuál es <https://www.gob.mx/impi/acciones-y-programas/servicios-que-ofrece-el-imp-i-tarifas-215115> después de realizar este pago se tiene que descargar el recibo.

Después de mandar la solicitud el procedimiento que llevará a cabo el IMPI es realizar un examen formal y uno de fondo para verificar que cumpla con todos los requisitos legales, en caso de que no se cumpla con dichos requisitos se le hará saber y tiene dos meses para hacer las modificaciones necesarias para que los cumpla, cuando se cumplan los requisitos se va a emitir el título de registro, este proceso puede tardar 6 meses, el registro de tu marca tiene una duración de 10 años y lo puedes renovar.

## 2. Diseño de página Web:

Elaboramos un prototipo de lo que sería la página web oficial de la empresa con los elementos que le gustaría al propietario que contenga a página, a continuación, mostraremos las imágenes de cómo quedó el diseño de esta página, recordamos que solo es un prototipo porque a nuestro cliente le gustaría tener su propio dominio y para eso se necesita realizar un pago, en este momento no puede realizarlo, así que quedó como prototipo, de igual manera ofrecimos nuestra ayuda para cuando quiera realizar este proceso poder auxiliarlo.



## KUIKI'S SNACK BAR

Sabores atrevidos

Contacto

COMIDA



### SOBRE NOSOTROS

Nuestra historia



Kuiki's Snack Bar es un Restaurante de comida rápida auténtico que ha servido con orgullo a las personas de Guadalajara desde el año 2019. Desde entonces, nuestra misión es proveer recetas de alta calidad a todos aquellos que busquen una experiencia gastronómica extraordinaria dentro de un ambiente divertido y agradable donde puedan convivir con sus amigos, sus parejas, sus familias, o con quien deseen pasar un buen

Contacto



# Haz una reserva

16 nov 2021

Horario

Tamaño del grupo

Enviar



## CONTACTO

Av Enrique Díaz de León Sur 359, Col Americana, Americana, 44160 Guadalajara, Jal., Mexico

[gabriela.hnungaray@alumnos.udg.mx](mailto:gabriela.hnungaray@alumnos.udg.mx)

33 3950 2459



## HORARIOS DE APERTURA

Cena con nosotros o pide para llevar

Lunes - Sábado: 9:00 a. m. - 5:00 p. m.

Domingo: 11:00 a. m. - 3:00 p. m.

33 3950 2459



### 3.-Diseño e implementación de redes sociales:

Sabemos que las redes sociales tienen mucho poder en estos tiempos, así que tomamos en cuenta los grupos sociales que van mayormente a “Kuiki’s” y analizamos a la empresa, esta empresa solo cuenta con una red social activa y es la de Facebook, por lo antes mencionado de los grupos de persona que mayormente asisten a Kuiki’s decidimos que sería muy útil para la empresa contar con una cuenta de Instagram donde las personas que asistan puedan subir historias etiquetando la cuenta y poniendo el lugar en donde están, lo que nos daría más promoción entre los amigos o familiares de las personas que asisten al lugar, se busca que la cuenta esté activa por medio de publicaciones e historias. De igual manera decidimos que sería muy bueno abrir una cuenta de Tik Tok, la cual hará la función de que Kuiki’s tenga más promoción, a la cual subiremos videos de los distintos alimentos que se manejan en el menú para que se les antojen los alimentos a las personas que vean los videos y tengan la iniciativa de ir a probarlos. A continuación, pondremos las capturas de pantalla de estas redes sociales:



25                      319                      100  
Publicaciones   Seguidores   Seguidos

#### **Kuiki's Snack Bar**

Restaurante de comida rápida

El nuevo Snack Bar de la ciudad 🏙️.

Ven y prueba nuestros deliciosos snacks 🍟 y bebidas 🥤.

¡Te encantarán! ⚡

L-V de 9:30am-8:30pm... más

[www.facebook.com/kuikisSnackBar](http://www.facebook.com/kuikisSnackBar)

Av. Enrique Diaz de Leon Sur #359, Guadalajara, Jalisco



# Cuenta de tiktok

1:49



kuikissnackbar



@kuikissnackbar

51

Siguiendo

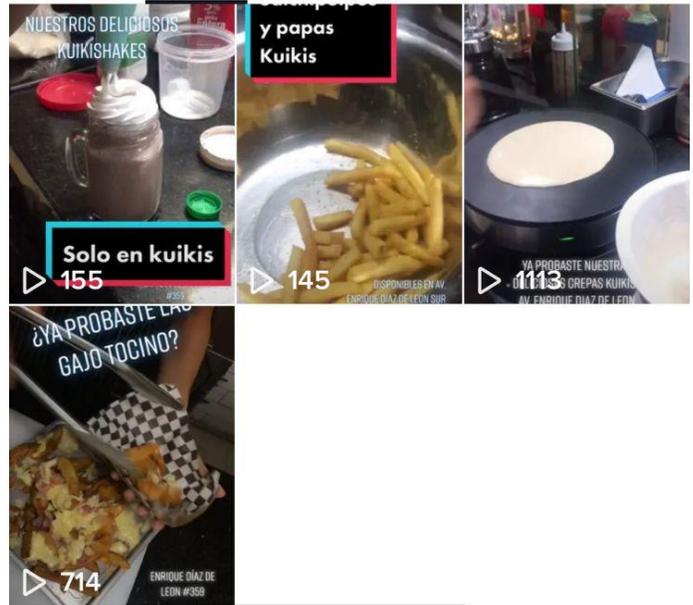
30

Seguidores

79

Me gusta

Seguir



## **Conclusión**

Consideramos que es muy importante que una empresa cuente con su logo, slogan y marca ya que representa la imagen publicitaria del negocio, lo que permite que los clientes te reconozcan a ti y a tu producto o servicio frente a la competencia, un buen diseño atraerá más clientes y se sentirán en confianza con tu empresa lo que les dará la seguridad al momento de alguna compra. También es de suma importancia implementar la analítica web y las redes sociales, ya que puedes brindar atención o incluso incrementar tus ventas a través de ellas, le das más opciones al comprador a conocer tu producto/servicio y más facilidades adquirirlo, al mismo tiempo que se les brinda una mejor atención lo que generará la satisfacción al cliente, por resultado clientes más fieles o que te recomendarán con sus conocidos; es una forma de marcar presencia no solo localmente, sino de manera nacional o incluso global, lo que permitirá al negocio desarrollarse de mejor manera para crecer y abrir más sucursales.

Otro de los métodos más utilizados actualmente es la publicidad por marketing digital, misma que depende de herramientas como las redes sociales, algunos medios como Facebook, Instagram o TikTok nos muestran diariamente anuncios dentro de su plataforma sobre diversos negocios o productos mediante publicidad pagada, incluso algunos influencers reciben cierta cantidad de dinero por hacer una historia en forma de anuncio de Instagram o TikTok, es necesario que aprovechemos estas herramientas de publicidad digital para que nuestro negocio pueda prosperar y que tenga alcance a mayor número de personas. Algunos de nuestros clientes de Kuikis han colaborado con esta publicidad por medio de las redes sociales de forma gratuita, etiquetando nuestro negocio y dándolo a conocer a sus seguidores, ese tipo de publicidad nos ayuda a tener clientes potenciales. Es de suma importancia que utilicemos estas herramientas para llevar a cabo una buena gestión de la cadena de suministros en la que los procesos involucrados en la acción de satisfacer las necesidades del cliente sean los adecuadas para nuestro negocio, este se verá afectado de manera positiva, al grado de crecer gradualmente gracias a lo anteriormente mencionado.