2. CARTA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

CALICE

JOYERIA CON SIGNIFICADO

A QUIEN CORRESPONDA

Por este medio, nos permitimos informar que el Dr. Juan Mejía Trejo, Profesor de la asignatura de Cadena de Suministro de la Licenciatura: Ingeniería en Negocios, del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara (UDG) la participación de manera activa en el proyecto: "CALICE" de los siguientes estudiantes.
Bueno López Kevin Jonatan 220330171
Delgadillo Sandoval Ana Nayeli 220330406
Gaxiola Padilla Janice Elizabeth 220330597
Muñoz Murguía Cesar Aldair 220330414
Mireles Pedroza Carlos Alejandro 220330473

Dicho proyecto se llevó a cabo del 15 de marzo del 2022 al 12 de mayo del 2022.

Las mejores realizadas fueron las siguientes:

- Uso de influencias para llegar a posibles clientes
- Se implementaron distintos tipos de estrategia entre estas, estrategia de segmentación diferenciada, estrategia de posicionamiento o branding y estrategia de cartera.

Delgadillo Sandoval Ana Nayeli

Oficina de operaciones

Hidalgo 24 toluquilla, San Pedro Tlaquepaque, Jal. 45610
2022 calice joyería https://calicejoyeria.com/
Tel: 3318045886

Generación y aplicación de conocimiento teórico-práctico

Zapopan, Jalisco a 18 de Mayo de 2022

PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO:CALICE JOYERÍAS

El proyecto es desarrollado para CALICE JOYERÍAS es una empresa de giro comercio digital realmente joven que inició sus operaciones en octubre del 2020, es una empresa dedicada a la joyería, principalmente a los collares y anillos, su valor agregado es ponerle significados a sus productos, esta idea es la que hace que la empresa tenga importantes ingresos mensuales. La empresa actualmente cuenta con un equipo pequeño de trabajo de no más de 4 personas trabajando en la también joven oficina ubicada en Toluquilla, San Pedro Tlaquepaque, Jalisco. 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 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 y los negocios electrónicos permitiendo a **nivel práctico**, diseñar y habilitar, **el uso de influencers como promoción de la marca, segmentación diferenciada y estrategia de cartera.**

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.

El proyecto se documenta y entrega al usuario a través de un **paquete tecnológico** que los describe y soporta, con un resultado de mejoras reconocidos por el usuario**.** Además, **se forma recurso humano de 5 estudiantes de la Licenciatura de Ingeniería Negocios, de la Universidad de Guadalajara.**

Este caso se considera de éxito, demostrando la aplicación y generación de conocimiento teórico-práctico de mercadotecnia digital y negocios electrónicos, en el período de **15-Marzo al 12-Mayo-2022.**

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

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

REPORTE

DE

DESARROLLO

TECNOLÓGICO

PROYECTO
CALICE JOYERÍA

ÍNDICE

1. Resumen Ejecutivo *3*
1.1 Diagnóstico de la situación actual. *4*
1.2 Pronóstico de situación futura *6*
1.3 Propuesta de valor *6*
2. CARTA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA *8*
3. DESARROLLO *11*
3.1 HERRAMIENTA: MARKETING DIGITAL *11*
3.2 HERRAMIENTA: SCM TRANSPORTE *27*
3.3 HERRAMIENTA ERP *30*
Matriz BCG *33*

1. Resumen Ejecutivo

El presente proyecto tiene como objetivo analizar la situación actual de la empresa, la forma en la que utiliza estrategias de mercadotecnia, qué es lo que le está funcionando a la empresa, cuando hace campañas publicitarias, cuántos clientes son los que regresan y piden más productos, cuántos clientes nuevos tiene al mes, qué rango de edad tiene su marca, etc.

Calice es una empresa de giro comercio digital realmente joven que inició sus operaciones en octubre del 2020, es una empresa dedicada a la joyería, principalmente a los collares y anillos, su valor agregado es ponerle significados a sus productos, esta idea es la que hace que la empresa tenga importantes ingresos mensuales. La empresa actualmente cuenta con un equipo pequeño de trabajo de no más de 4 personas trabajando en la también joven oficina ubicada en Toluquilla, San Pedro Tlaquepaque, Jalisco.

En su oficina se lleva a cabo la elaboración del collar, el empaquetado de este y poner la guía de envío para después llevarlo a paquetería.

La empresa cuenta con presencia en las redes sociales como Facebook, instagram y tiktok y tiene una página web donde las personas pueden hacer el pedido de los productos que hayan sido de su elección, registrar su domicilio y hacer la entrega de estos por una paquetería

Las redes sociales para CALICE son muy importantes ya que mediante estas son de donde se publicita la empresa, pero que tan viable es tener un e-commerce de joyería, sin que las personas puedan ver los productos físicos si no hasta que llegan a su domicilio, porque las personas piden sus productos qué es lo que hace que el cliente tenga la confianza de poder pedir sus collares.

Con base en todas estas preguntas hacer una estrategia mediante la cual la empresa pueda mejorar sus ganancias y su atención al cliente así como más estrategias para el buen funcionamiento de la empresa mediante lo aprendido en la materia de Cadena de Suministros

1.1 Diagnóstico de la situación actual.

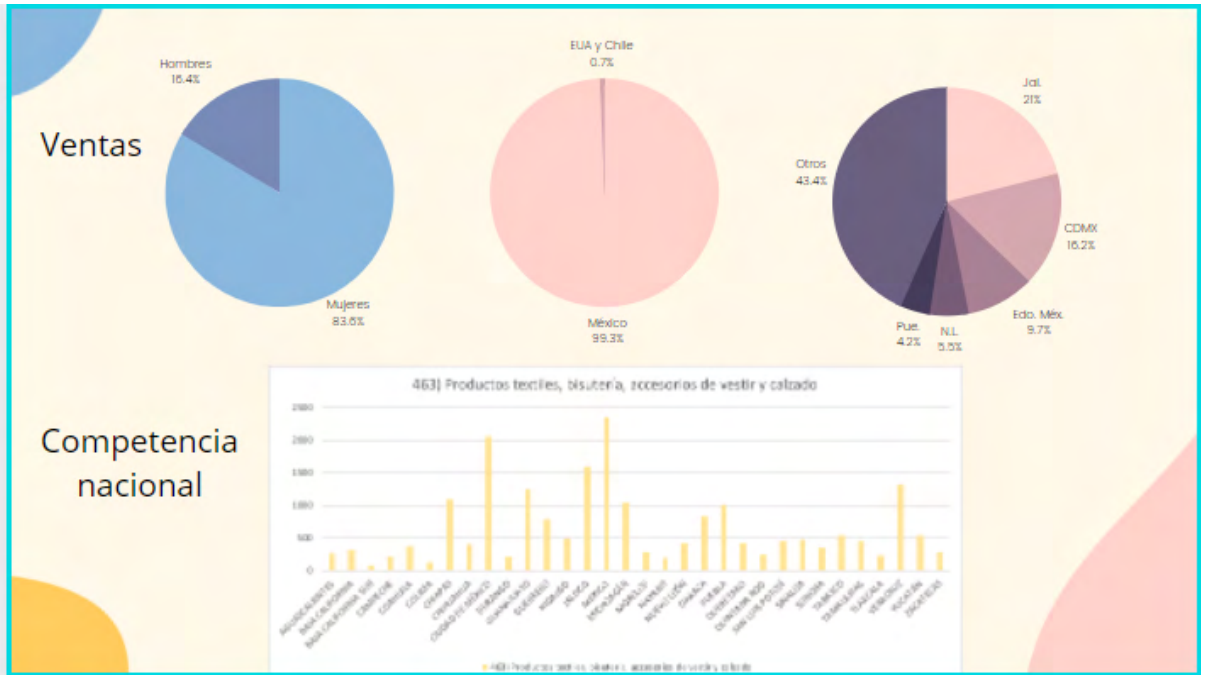
En análisis realizado a la empresa se detectó lo siguiente:

- Calice Joyería actualmente está en una etapa de crecimiento ya que se tiene un gran número de pedidos al día y que van en incremento constante.
- Aunque Calice tiene muy buen posicionamiento en redes sociales, Facebook es una red social que ha quedado rezagada y a la cual se lo podría prestar más atención para incrementar el número de seguidores y ventas provenientes de ella.
- No cuenta con Shopify, software muy popular para los ecommerce que ayuda a incrementar y organizar las ventas, ingresos y egresos de la empresa.
- En ocasiones, el uso de influencers para publicidad por medio de redes sociales no es redituable debido a que los influencers que se utilizan no cuentan con seguidores dentro del mercado objetivo de Calice.

- Aunque existen muchas joyerías que pueden ser competencia para Calice, el diferenciador de tarjetas con significado destaca al negocio y ha creado una excelente base de seguidores y clientes.

El e-commerce está ubicado en Guadalajara Jalisco capital joyera, desde marzo del 2021 que abrió la tienda en línea, cuenta con una base de datos de 12, 670 clientes suscritos a la página. De acuerdo con un informe realizado en mayo del 2022, el 94% de los usuarios ingresa al sitio web desde su celular y el otro 6% en otros dispositivos tales como computadoras o tablets. Instagram y Tiktok son las redes sociales que más tráfico atraen.

De acuerdo a nuestra base de datos, nuestros clientes presentan los siguientes características:



Ambiente del cliente:

Calice Joyería es una empresa enfocada en la satisfacción del cliente, cree que una buena relación empresa-cliente es la clave para su éxito y permanencia en el mercado. Es por esto, que se realizan encuestas de satisfacción del cliente con regularidad y se cuenta con un buzón de quejas y sugerencias en la página web al que se puede acceder después de realizar una compra. Además, los mensajes directos en redes sociales están abiertos a todo público y son revisados diariamente para poder darle seguimiento a lo que el cliente sugiera o necesite.

Calice Joyería basa la satisfacción y experiencia del cliente en seis pilares:

1. Empatía o el interés que se muestra al cliente: La empresa capacita a sus empleados para responder de manera empática, cordial y con gran disposición de ayudar al cliente en todo momento
2. Tiempo y esfuerzo: Qué tan eficientes son en dar las soluciones. Las horas de respuesta pueden depender del flujo de mensajes que se reciban al día, pero el promedio de respuesta es dentro de las primeras 24hrs.
3. Expectativa: En qué grado se satisface lo que el cliente espera de la marca.
4. Personalización: Cómo adaptar mejor el producto o servicio a las necesidades del cliente. Calice joyería responde a las peticiones del cliente, tratando siempre de que su experiencia sea placentera y que se lleve el producto justo como lo necesita.
5. Resolución: El seguimiento de la empresa una vez el producto ya se ha despachado
6. Integridad: La confianza en que la empresa cumplirá su promesa de servicio.

1.2 Pronóstico de situación futura

El objetivo que se tiene es llegar a nuevos nichos de mercado y dar a conocer la marca mediante distintas estrategias de mercadotecnia digital y comercio electrónico. Lo anterior a través de la implementación de Shopify, software mediante el cual se pretende incrementar y organizar de una mejor manera las ventas, ingresos y egresos de la empresa Calice. Pues esta es una herramienta muy completa para aquellas organizaciones pequeñas, medianas e inclusive grandes.

De igual forma pretendemos implementar distintas estrategias de marketing digital, de entre las cuales destacan colaboraciones con influencers que cuentan principalmente con el segmento de mercado al cual pretendemos llegar.

Con estas estrategias se estima duplicar o hasta triplicar las ventas mensuales, en un lapso de tres a cuatro meses. Así como el incremento de seguidores en redes sociales y visualizaciones de la página “Calice Joyería con significado”.

1.3 Propuesta de valor

Actualmente Calice joyería cuenta con una fuerte presencia en redes sociales, sobre todo en Instagram y Tik Tok, con una buena estrategia de ventas digitales, sin embargo, precisamente porque Calice es una empresa enfocada principalmente a la venta digital buscamos fortalecer distintos puntos los cuales puedan posicionar a Calice en diversas redes sociales así como incrementar el número de visualizaciones a su plataforma digital. Todo esto mediante la implementación de diversas estrategias como Shopify CRM, generando de esta forma una mejor estrategia de ventas en la empresa y una mejor organización en la misma. Con esto se pretende generar un entorno amigable para el usuario al momento de comprar en Calice y generar de esta forma una ventaja competitiva ante los competidores directos e indirectos.

1.4 Benchmarking

Calice Joyería es una empresa la cual cuenta con presencia en redes sociales como Facebook, Instagram y Tiktok además de contar con una pagina web mediante la cual los clientes pueden realizar sus pedidos observando un catálogo. Además, cuenta con oficinas ubicadas en Hidalgo 24 Toluquilla, San Pedro Tlaquepaque, Jal, 45610.

Calice además en dedicarse a la venta de joyería de igual forma se dedica a la producción de la misma, dándole como propuesta de valor a su marca el significado a cada uno de sus productos fabricados, siendo esto un diferenciador principal de entre sus competidores directos e indirectos.

Con esto en claro podemos identificar a tres principales competidores directos para Calice Joyería

1. Foulfur

Esta es una empresa la cual al igual que Calice Joyería cuenta con ventas en línea y además cuenta con un local por el cual se pueden realizar las ventas de sus dijes y anillos, el principal distintivo que tiene Foulfur es el de diseñar anillos, aretes y collares de manera personalizada mediante técnicas a mano

2. Mint Dreams

Mint Dreams es una empresa la cual se dedican únicamente a la venta de joyería, prometiendo piezas de larga duración y alta calidad. Cuenta con una tienda en línea mediante la cual realiza todas sus ventas, haciendo envíos a nivel nacional. Vendiendo piezas fabricadas principalmente de oro, plata y rodio.

3. Dalia Joyería

Dalia Joyería es una empresa dedicada únicamente a la venta de joyería, sin presencia de un local para la realización de venta de sus productos, sin embargo, si cuentan con un local ubicado en Av. Garibaldi 1531-A, col Santa Teresita, en donde no realizan la venta de productos sino que realizan perforaciones con citas previas. No cuenta con una página web mediante la cual sus clientes puedan realizar sus compras, dependiendo principalmente de las ventas realizadas

mediante Facebook e Instagram. El diferenciador que propone Dalia Joyeria es el de realizar perforaciones

Teniendo identificados a los principales competidores de Calice Joyería, ¿Quiénes son?, ¿Qué hacen diferente? Y ¿Con qué cuentan que Calice no?, podemos realizar la siguiente tabla en la cual evaluamos distintos criterios para poder identificar en qué son mejores que Calice Joyería, cuáles son las áreas de oportunidad de Calice Joyería y en qué es mejor Calice Joyería. En donde realizamos una evaluación del 0-5 en donde 0 es equivalente a una nula adquisición del criterio y 5 es equivalente a un muy buena gestión del criterio.

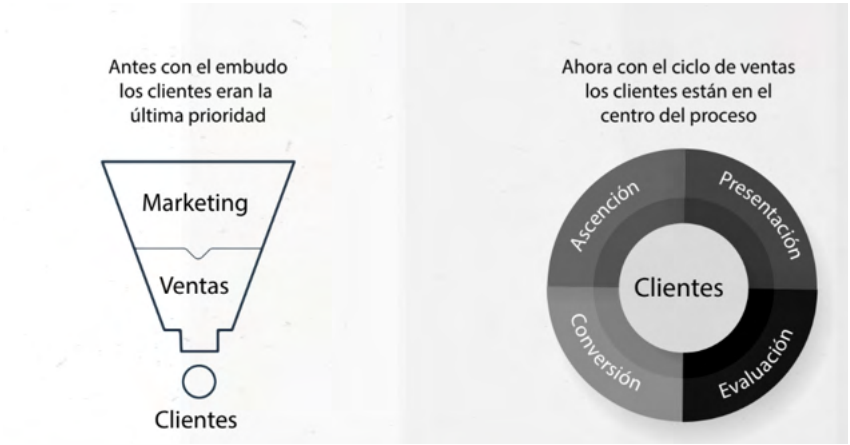
	Calice Joyería	**FouFur**	**Mint Dreams**	**Dalila Joyería**
Atención al cliente	5	5	4	5
Tiempo de respuesta	5	4	3	4
Plataforma web	5	5	4	0
Tiempo de envió	5	5	3	3
Precio	4	4	4	3
Calidad	4	4	5	4
Distintivo ante el mercado	5	5	4	4
Presencia en redes sociales	4	2	4	4

Instalaciones, oficinas o locales.	5	5	0	2

3. DESARROLLO

3.1 HERRAMIENTA: MARKETING DIGITAL

Logramos identificar que el proceso de ventas de la empresa tenía al cliente como última prioridad, ya que concluir la venta era lo que se deseaba, sin embargo la taza de clientes habituales estaba por debajo del 10% es decir que muchos de los compradores no regresaban a la tienda, por este motivo desarrollamos un nuevo ciclo de ventas con el cliente como el centro del proceso



Gracias a las nuevas tecnologías, cada vez es más fácil conectar con los clientes de una manera virtual, al tratarse de un comercio electrónico logramos identificar que de las 14 mil visitas que recibe el sitio web promedio al mes el 98% de estas proviene desde un dispositivo móvil (celular, tableta)

Sesiones en la tienda online por tipo de dispositivo		Ver informe
Mobile	13,080	↑ 214 %
Desktop	641	↑ 133 %
Other	72	↑ 167 %
Tablet	22	↑ 83 %

Por ende el marketing digital de la empresa, será enfocado en redes sociales para atraer tráfico al sitio web de las siguientes plataformas:

- Instagram
- Tiktok

Instagram

Instagram es una red social en donde las empresas disponen de un espacio para dar a conocer sus historias y productos para materializar las estrategias de comercio exterior electrónico. Adicionalmente, es un espacio para aumentar su visibilidad y crear una marca.
Actualmente es el canal principal de servicio al cliente de la empresa Calice Joyería la cual basa la satisfacción y experiencia del cliente en la Empatía o el interés que se muestra al cliente: La empresa capacita a sus empleados para responder de manera empática, cordial y con gran disposición de ayudar al cliente en todo momento, además Las horas de respuesta pueden depender del flujo de mensajes que se reciban al día, pero el promedio de respuesta es dentro de las primeras 24hrs.

Dentro de las estrategias planeadas para esta empresa es importante recalcar que se trata de una Joyería en la cual el valor agregado son las tarjetas de significado por ende también se trata de vender un valor sentimental y una cultura aspiracional.

Se enfocará en los siguientes aspectos:

- Feed o cuerpo de instagram
- Reels

- Instagram stories.
- Colaboraciones con influencers
- Feed de instagram

La cuenta actualmente tiene 41.8 mil seguidores.

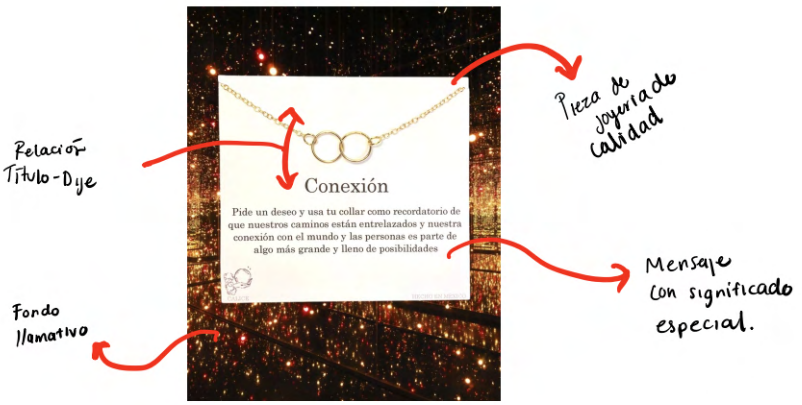
el nombre de la marca es calicejoyeria y el usuario también. sin embargo en nombre es *"joyería con significado"* para que en el buscador al usuario le aparezca primero nuestra tienda al escribir la palabra "*joyería*".

Se da una breve descripción de la tienda, como la ubicación, los productos que maneja y las posibilidades de envíos

En historias destacadas procuramos tener catálogos actualizados así como comentarios y fotografías de clientas.

Los colores de la marca a los que la estética del perfil deben de cumplir son: rosas, blancos y dorados.

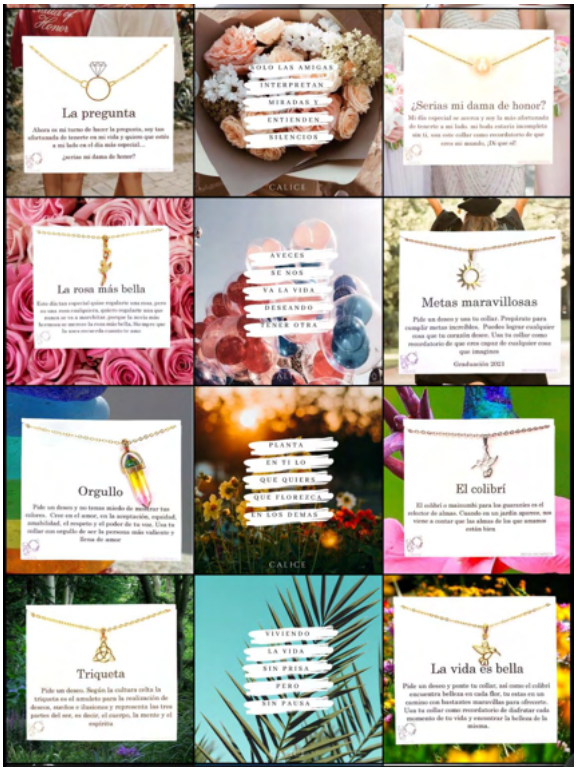
para la estética de las fotografías que se publicarán en el inicio se sigue el formato siguiente:



El feed es la primer entrada a tu cliente por lo cual debe de ser llamativo y coherente por lo cual buscamos que cumplacon los siguientes criterios

- colores determinados combinados de maneras diferentes
- tipografía adecuada: de fácil legibilidad para textos más largos y alguna más creativa para detalles.
- Las ilustraciones también le aportan dinamismo a tu feed.

Utilizamos un feed en vertical en donde cada hilera corresponde a un mismo estilo y color

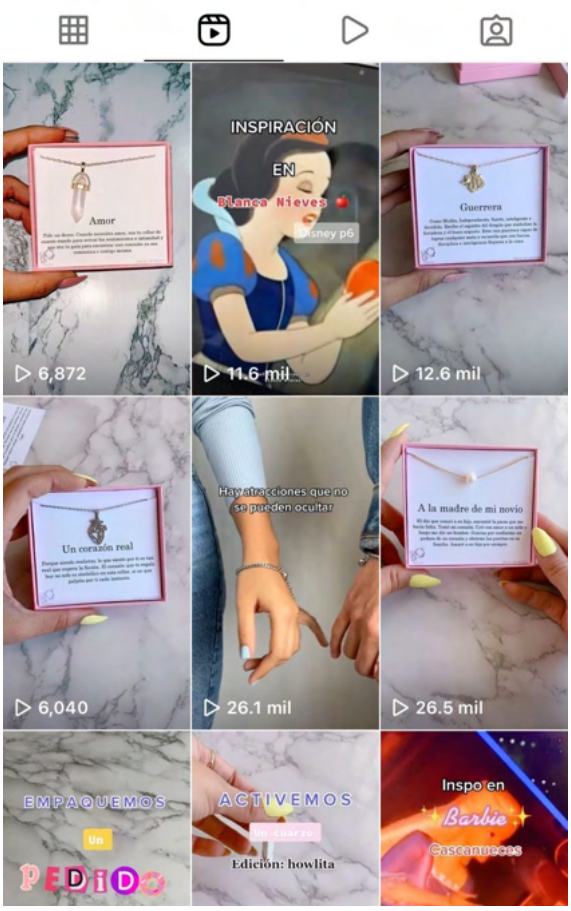


Buscamos volver al público cada vez más participativo y a su vez llegar a más cuentas el objetivo es que guarden y compartan la fotografía con sus amigos y familiares

Reels

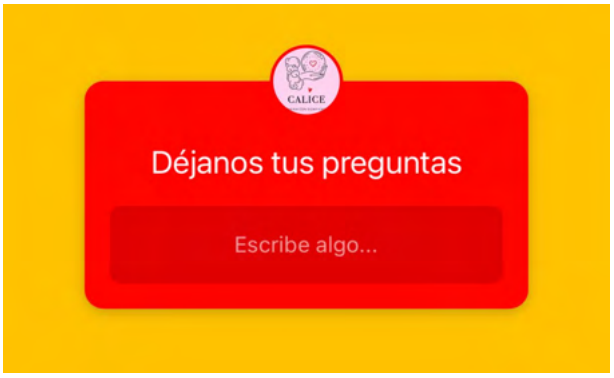
Instagram Reels es un nuevo formato de publicación dentro de Instagram, se trata de videos cortos, de 30 segundos o menos y es una herramienta para poder brindar contenido creativo a la audiencia. Instagram está beneficiando mucho a las personas que usan Reels. Los Reels siempre llegan a personas nuevas que no te están siguiendo, tengas muchas visualizaciones o no. Por lo tanto, para crecer en Instagram, lo mejor es que lo intentes, ya sea 1 vez a la semana, o 2.

La planificación del contenido es importante, pues no se trata de subir por subir, se debe de crear una estructura con contenido informativo y llamativo utilizando las estrategias de storytelling.



Instagram stories

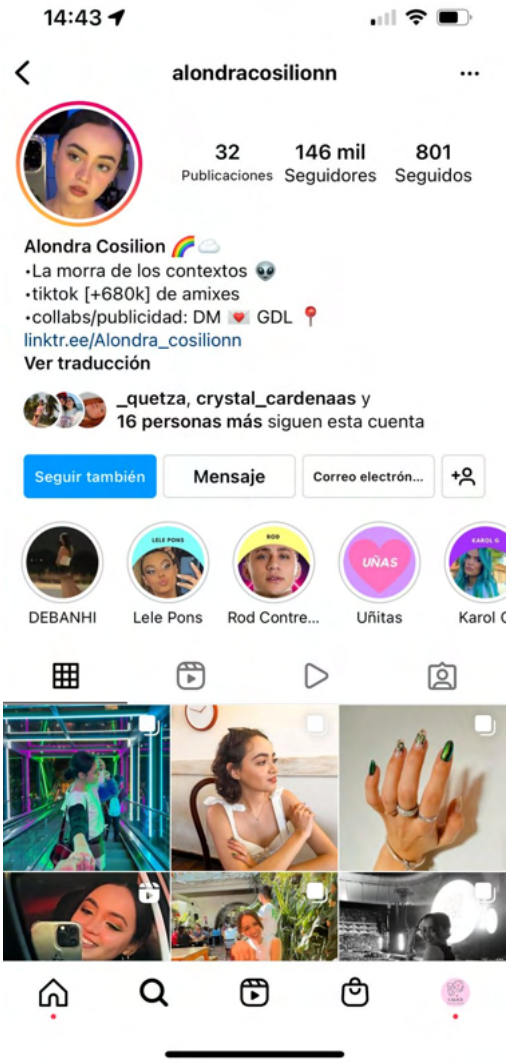
Esta herramienta es de las más importantes pues es el mayor acercamiento que tenemos con el cliente, buscamos volver a una comunidad participativa e interactiva buscando hacer dinámicas para conocer las preferencias de los clientes y comentarios. dentro de las estrategias dinámicas podemos hacer encuestas sobre cuál producto prefieren o hacer una sesión de preguntas y respuestas.



Promoción a través de Influencers

Los Influencers son personas que ejercen una influencia a través de sus redes sociales e invertir en ellos puede traer grandes retornos de inversión para un ecommerce, puesto que dan a conocer tu producto a través de su ausencia, es de suma importancia tener en consideración los siguientes aspectos antes de contratar un influencer

- Su engagement (personas que ven su contenido)debe ser superior al 10% del total de sus seguidores
- Su público objetivo debe ser similar a tu cliente ideal
- Debe contar con credibilidad dentro de la industria
- su imagen tiene que ser compatible con los valores de lamarca



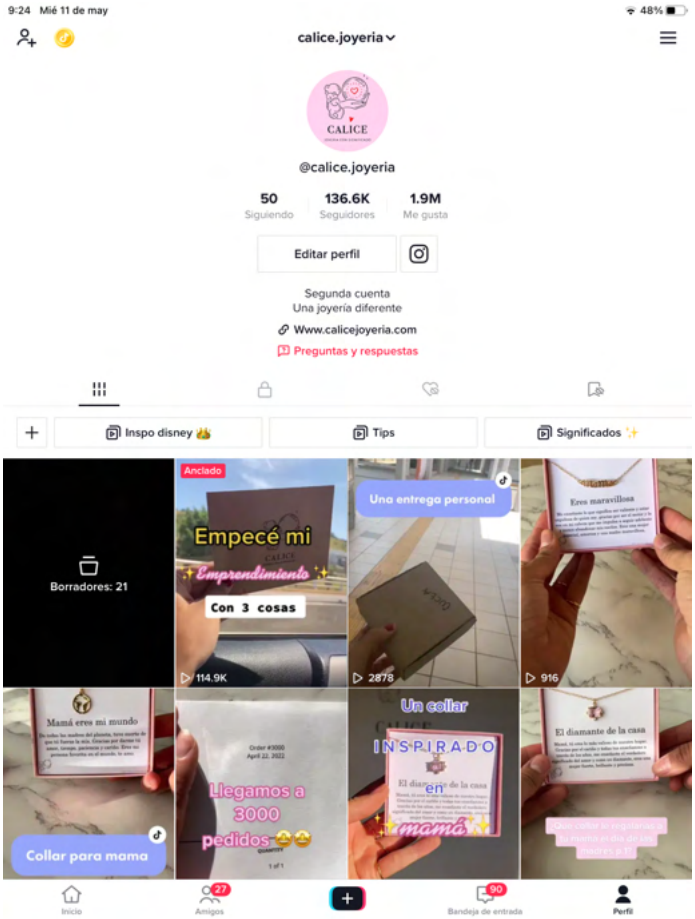
Los costos por colaboraciones van desde la publicación de una fotografía fija en el perfil hasta menciones en historias por 24hrs y oscilan desde los 1,500 mxn hasta los 50,000 mxn en influencers de gama media (100k-900k seguidores) dependiendo del alcance y su público

Tiktok

El ecosistema de TikTok se está volviendo cada vez más amigable para las marcas. Por ejemplo, anteriormente no era posible incluir un link en la biografía del usuario ni tampoco se podían ejecutar campañas publicitarias. Esto convertía a la plataforma en un lugar donde solo se podía trabajar el branding y la visibilidad de los negocios, sin poder ser más funcional para la captación de clientes.

La red social de tik tok es la más orgánica que existe puesto que su algoritmo te muestra a los usuarios sin la necesidad de tener una gran audiencia o un alto número de seguidores. premia la

constancia y la creatividad. Para la empresa es importante lograr humanizar la marca, Antes de crear contenido, estudia al público para conocer sus gustos y su comportamiento y revisa si la competencia se encuentra en la red social. Si es así tomaremos en cuenta las siguientes cuestiones: ¿cómo son los vídeos que comparten? ¿Les funciona? ¿cómo podemos mejorarlo?

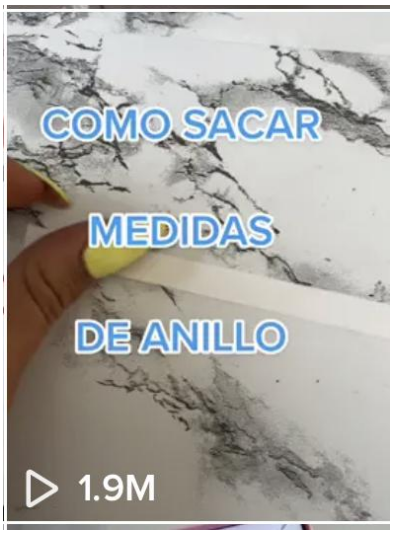


La cuenta de tiktok de la empresa juega un papel muy importante para la estrategia de mercado y actualmente cuenta con 136.6 seguidores y 1.9 millones de me gusta.

TikTok se basa en el user generated content, por lo que debemos hacer que la comunidad se involucre con la marca de tal manera que sea capaz de generar sus propios contenidos relacionados con nuestro producto.

Por tanto, los típicos vídeos corporativos no tienen cabida en TikTok. debemos enfocarnos en contenidos muy creativos y divertidos, en función del mensaje que queremos enviar como empresa:

- subir vídeos mostrando las oficinas
- presentando al equipo humano de manera creativa
- rápidos y prácticos tutoriales sobre cómo usar tus productos.
- Empacando pedidos
- Contando experiencias



La clave está en lograr involucrar a la comunidad de una u otra manera. siguiendo tendencias y audios populares del momento, siendo constantes y contestando comentarios.

Dentro de la estrategia de marketing de contenidos en TikTok para empresas una herramienta bastante importante son los hashtags.

Por un lado, tener nuestro propio hashtag de la marca #calicejoyeria

Hashtags

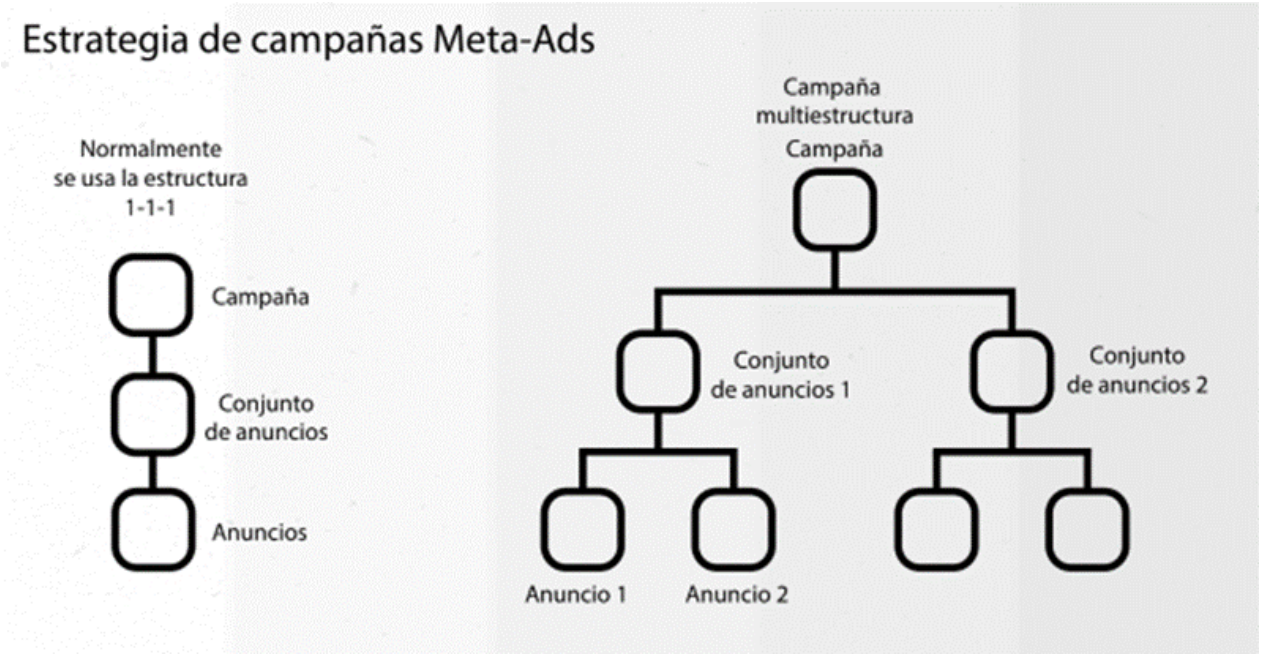
Por otro lado, también es importante que descubras otros hashtags ya creados y posicionados en temas que estén relacionados con la marca. #joyeria #creativo #regaloscreativos

Campañas de Facebook ads

Es importante identificar quien es nuestro cliente ideal y más allá de conocer sus características demografías (edad, sexo, localidad, ingreso) es importante conocer sus aspiraciones, su personificación, problemas y frustraciones

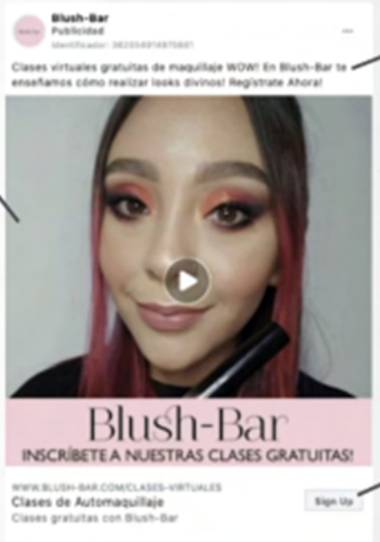
Una vez identificado la personificación es importante la definición de estrategias para la oferta

No aplicaremos campañas tradicionales si no una campaña multirstructurada para mejorar el rendimiento y tener diferentes propósitos por anuncios



Para ello aplicaremos el ciclo de ventas definido en un principio con los siguientes ejemplos de campañas

Ejemplos de Campaña de Presentación



Ofrecer algo gratis
¡Llamar su atención!

Anuncios Atractivos

No vender directamente

Ejemplos de Campaña de Evaluación

Mencionar que tienes
que ofrecer al consumidor
¿En que te diferencias de la
competencia?

Cuales son tus puntos fuertes
Tus ventajas
Tus cualidades, etc...

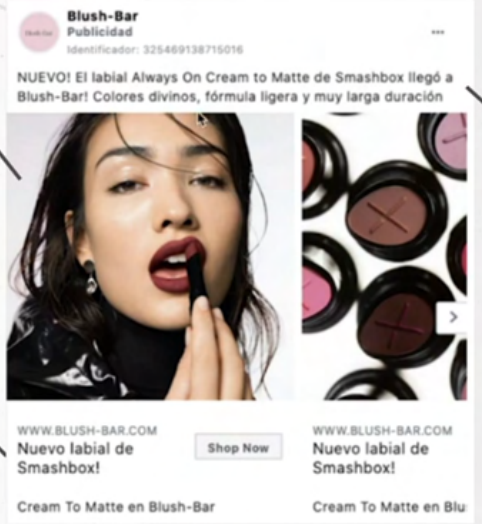
Anuncio especificos

Mejora de oferta

Ejemplos de Campaña de Ascensión

Artes inspiracionales

Anuncios mas dinamicos



Aqui incentivamos que vuelvan a comprar ofreciendo un nuevo producto

Ejemplos de Campaña de Conversión

Incentivar la venta

Mejora de oferta

Terminar la venta, aqui se usan descuentos, garantias, regalos o envios gratis.

CALICE
Envíos gratis en 799$ de compra
Registrarse o Crear una cuenta
Buscar en todos los productos...
CARRITO
INICIO
CATÁLOGO
DÍA DE LAS MADRES
SIGNOS ZODIACALES
CRISTALES
DISNEY
CONTACTO
Regala significado con calice joyeria
CALICE
Colección destacada
Más día de las madres ›
Mamá
Madre e hija
La rosa más bella
Una en un millón

CARACTERÍSTICAS	
Tienda online Incluye un sitio web de ecommerce y un blog.	✓
Productos ilimitados	✓
Cuentas para empleados Concede acceso a los empleados al panel de control de Shopify y a Shopify POS.	2
Atención al cliente personalizada	✓
Canales de ventas Vende en mercados online y en redes sociales. La disponibilidad de los canales de venta varía en función del país.	✓
Sucursales con inventario Asigna inventario a tiendas físicas, almacenes, pop up stores o donde almacenes productos.	hasta 4
Creación manual de pedidos	✓
Códigos de descuento	✓
Certificado SSL gratis	✓
Recuperación de carritos abandonados	✓
Tarjetas de regalo	✓
Informes	–
Tarifas de envío calculadas por proveedores externos Muestra el cálculo de las tarifas realizado con tu propia cuenta o con aplicaciones externas en la pantalla de pago.	–
Segmentación de clientes Filtra y agrupa a los clientes en numerosos segmentos.	✓
Automatización del marketing Envía correos electrónicos automatizados con flujos de trabajo personalizados	✓

3.2 HERRAMIENTA: SCM TRANSPORTE

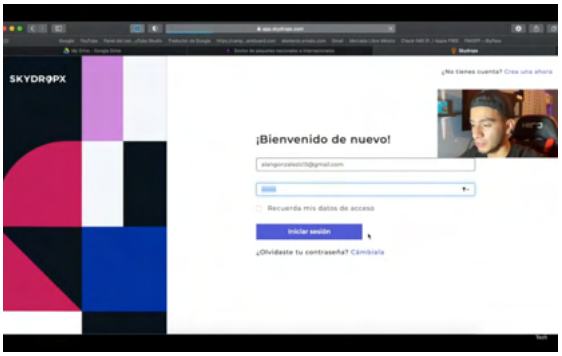
Garantiza la entrega del producto en perfecto estado de conservación, en tiempo y costo razonable, considerando

1. Carga a transportar
2. Tipo de transporte
3. Criterios de selección del medio de transporte

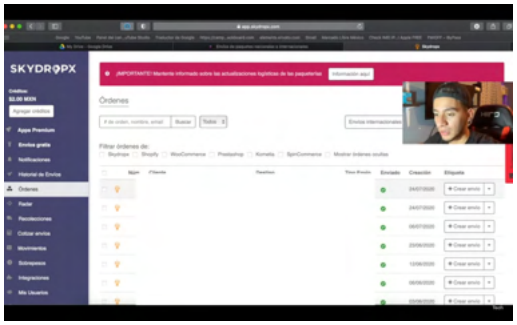
En cálice dado al producto que se maneja y ya que tiene envios a toda la republica mexicana y Estados Unidos, y los envíos se tienen que hacer rápido ya que los clientes con frecuencia piden un envío express para una fecha en particular que ya se tenga el producto con el cliente y se tiene que mandar rápido y en buenas condiciones el servicio ya que esto último es muy importante para que un cliente regrese con la empresa y para esta es muy importante que los clientes puedan recomendar a calice por estas manera del marketing boca a boca sabiendo que el cliente debe de tener una buena experiencia en todos los aspectos desde lo primero que es cuando el cliente ve el producto a través de las redes sociales y después cuando se tienen un atención al cliente buena todos estos factores afectan a la experiencia del cliente.

y el tipo de embalaje que se necesita es de manejese con cuidado, cuando un pedido es para entregarse por alguna paqueteria de conveniencia para la empresa y el cliente; ya que el tipo de embalaje es súper importante. Marcado debe indicar cuidados que se deben tener al manipularlo, forma de almacenar, etc

Cálice se preocupa mucho por las buenas opiniones que las personas puedan tener de el envío que se tiene, es por esto que quisimos arriesgar a una tener una buena aplicación que nos ayude a la monitorización y a encontrar la mejor opción de envío para cada cliente así generando un guía automática ya con los datos ingresados del envío por el mismos cliente en la página oficial de calice y de Skydropx ya que ahi viene un aviso de privacidad y se tienen que aceptar lo términos y condiciones para que el cliente acceda a que se ingrese su información de manera segura y que no tenga algún tipo de desconfianza con los dos sitios en los que ingresa sus datos ya que los dos sitios son super seguros y esta es la manera en la que funciona el software de envios.

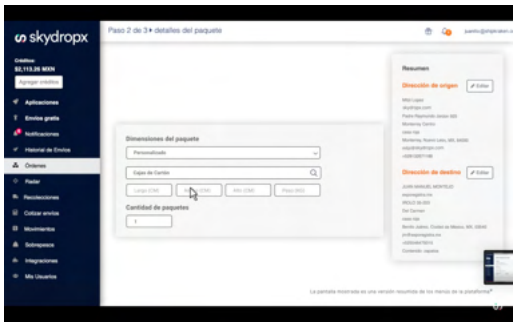


para ingresar al sitio se tiene que poner correo electrónico y contraseña.



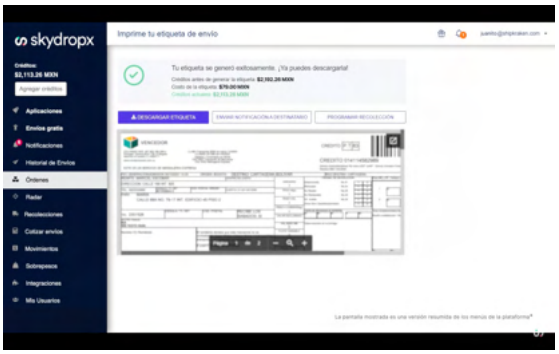
Aquí se abre la página y se está la ventana en la que puedes consultar las órdenes que se tienen y en el status que están cada una de ellas, si están entregadas demoradas etc.

Para hacer la información de envío el cliente o la empresa hace el llenado con los datos personales requeridos.



se llena la formación de las dimensiones y el peso de la caja de envío y la cantidad que va a ser.

y listo se genera la etiqueta del envío de forma rápida ahorrando un 70% de gastos logísticos, además, más de 30 opciones que puedes tener para hacer el envío del producto y sobre todo un 54% de ahorro en atención al cliente

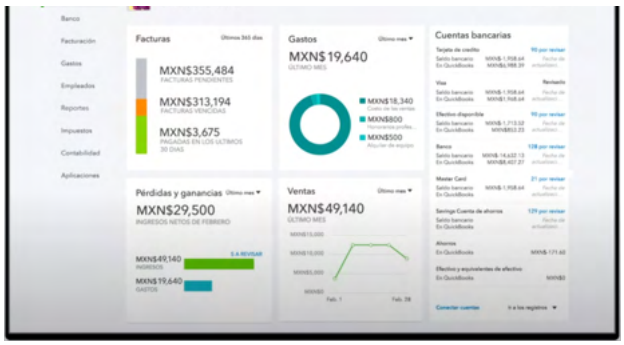


Los envíos en cálice se hacen de la siguiente manera

3.3 HERRAMIENTA ERP

Los ERP son sistemas de información gerenciales que integran y manejan muchos de los negocios asociados con las operaciones de producción y de los aspectos de distribución de una compañía en la producción de bienes o servicios.
Los sistemas ERP son llamados ocasionalmente back office (servicios de soporte) ya que indican que el consumidor y el público general no están directamente involucrados.
Básicamente un ERP es una plataforma o software que nos ayudará a tener un mejor control de los gastos que tiene la empresa y nos ayuda a administrar de mejor manera la empresa y tener de forma más planeada los gastos operativos y administrativos de una empresa. Teniendo un control de los clientes y proveedores que se tienen en la empresa y monitorear los datos de estos y ver lo que se le debe o lo que se le tiene que cobrar a estos en pocas palabras automatizar tu negocio
Por ejemplo: todo lo que incluye cálculo de producción así como calendarización de insumos, proyecciones de demanda, niveles de inventario y costos de producción. Grabado automático, monitoreo, y reportes de los datos generados por el ERP.

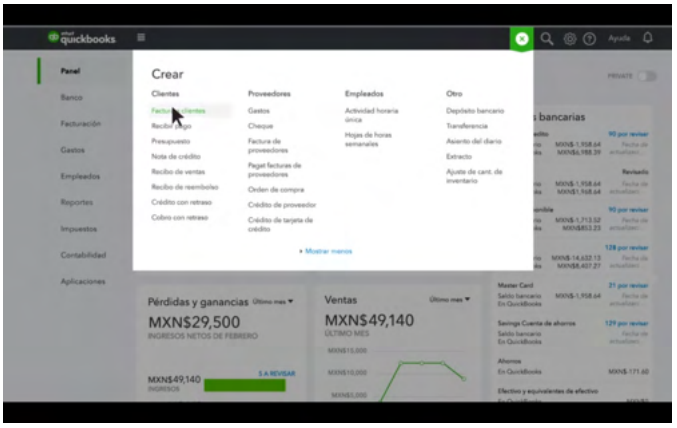
Encontramos un software que te permite facturar, conciliar y controlar tu negocio desde cualquier dispositivo con quickbooks tendrás el tiempo y la información que necesitas para tomar las mejores decisiones y hacer crecer tu negocio, es una herramienta que te ayuda a hacer crecer CALICE



Aquí es donde tienes tu panel y te muestra las facturas, gastos, ventas perdidas y ganancias que tiene la empresa

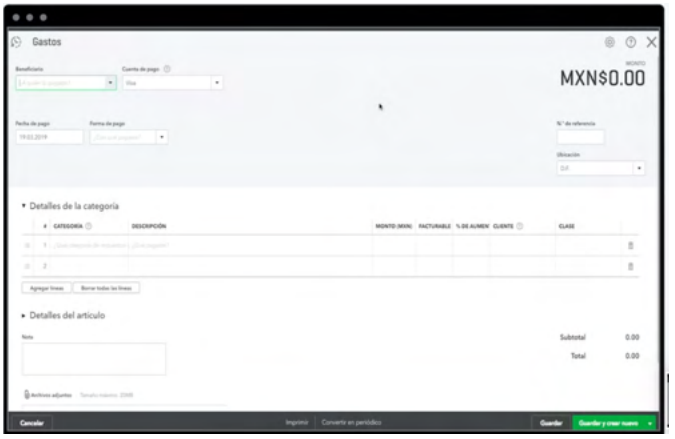
es fácil generar y enviar facturas que cumplen con los requisitos del sat incluyendo cfd y complementos de pago crear facturas en quickbooks es fácil y rápido además puedes enviar tus pdf y xml directamente a tus clientes desde quickbooks el sistema te permite hacer un seguimiento fácil de las facturas que has enviado y de su estatus en la lista de transacciones también puedes enviar complementos de pago con un solo clic o cancelar facturas si es necesario

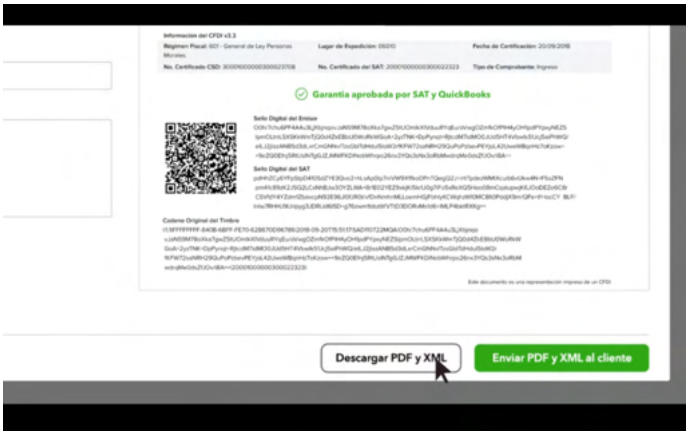
Para poder crear y enviar facturas se hace de la siguiente manera



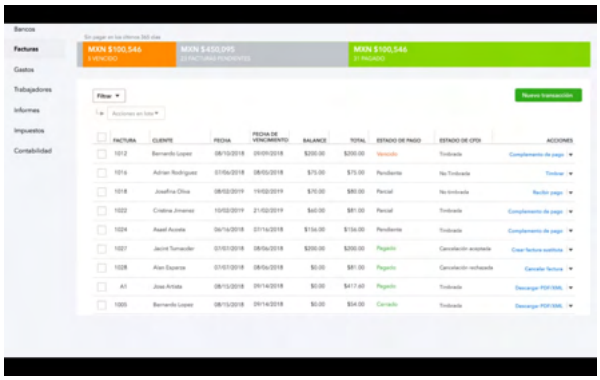
Ingresas desde el sitio web en la parte superior está una barra donde esta un circulo con un más y te despliega una pantalla eliges factura, clientes

Ingresas los datos de la factura, monto, cliente, categoria, forma de pago etc.



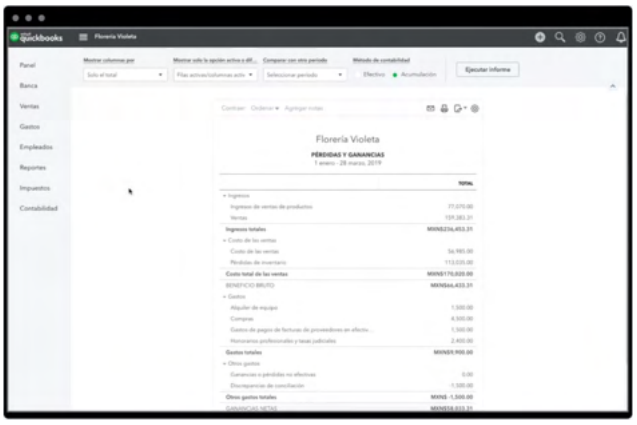


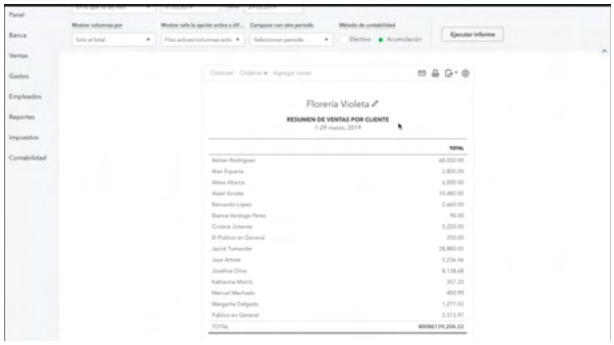
Se genera la factura y la puedes enviar al cliente



puedes entender y administrar cuánto está gastando tu negocio al ver todas sus facturas a proveedores y gastos en un solo lugar ingresa tus gastos en la plataforma para rastrear lo que debes si conectas tu banco los gastos importarán automáticamente obtén información en tiempo real sobre cómo marcha tu negocio con los reportes.

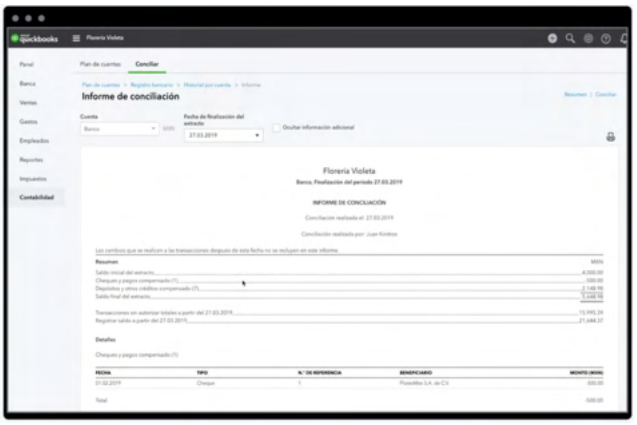
se obtiene información en tiempo real sobre cómo marcha tu negocio con los reportes de quickbooks ofrece hasta 70 reportes diferentes que puedes personalizar según las necesidades de tu empresa y que se envían automáticamente a tu correo de forma regular hace un informe de pérdidas y ganancias para ver cuánto estás ganando y gastando cada mes el informe de ventas puede mostrarte cuánto estás vendiendo a cada cliente y ayudarte a entender la rentabilidad por cliente a lo largo del tiempo es fácil





También la aplicación ayudó a Calice a ver si los clientes con los que le hicieron pedidos regresaron y cuánto es lo que lleva vendido con cada uno de ellos. Para así compartirlos en un momento dado con algún inversionista.

Otra forma en la que Quickbooks puede beneficiar a Calice es dándole acceso a la cuenta bancaria de la empresa para que así las transacciones en tiempo real que se manejan desde el banco sean reflejadas con el software y hacer un informe de conciliación para poder compartirlo con su contador y de igual manera darle acceso a este para que pueda ver las transacciones de la empresa



Así hay muchas maneras en las que un ERP puede automatizar las ventas, gastos, pérdidas, ganancias de CALICE y muchas empresas más facilitando su administración y esta herramienta puede ser muy buena para la empresa.

4. Matriz BCG