

2. CARTA DE TRANSFERENCIA



POWERCOP México
TECNOLOGÍA Y SEGURIDAD EN EQUIPO TÁCTICO

33 1604 3038 
rogeliomendoza@powercopmexico.com 
www.powercopmexico.com 

10 de mayo 2022

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): **García Navarro Gerardo/ Hernandez Soto Tania Sarai/ Ibarra Fernández Daniela/ Zambrano Suarez Edgar Ivan/ Zepeda Hernandez Cielo Valeria** con códigos: **215686677 /220330317 /216509647 /216582727 /216492205** 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: **"Propuesta POWERCOP"**.

Dicho proyecto se llevó a cabo del: **"25 de abril del 2022 al 10 de mayo del 2022"**, cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Diseño e implementación de e-commerce
- Diseño e implementación de analítica web y en redes sociales
- Diseño e implementación de un CRM (Customer Relationship Management) administración de relaciones con el cliente

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:
 - La imagen o posicionamiento mercado (etc.) de un **20 a 30%**
 - La interacción más rápida y eficiente con nuestros clientes y proveedores en un **15 a 20%**
 - Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos y/o servicios en un **15 a 20%**

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

ROGELIO MENDOZA SIERRA
Nombre y Firma del Representante



Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de Ciencias Económica
Administrativas

POWERCOP MÉXICO



**REPORTE DESARROLLO
TECNOLÓGICO**

Generación y aplicación de conocimiento teórico-práctico

Zapopan, Jalisco a 16 de Mayo de 2022

PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO: POWERCOP MÉXICO

El proyecto es desarrollado para POWERCOP MÉXICO, empresa dedicada a la venta de equipo táctico, equipamiento de patrullas y productos. Con más de 5 años en el mercado. 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, **una página web, una red social así como un sistema CRM (Customer Relationship Management)**.

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 reconocidos por el usuario en imagen y posicionamiento de mercado en un **20% a 30%**, interacción más rápida y eficiente con proveedores y clientes de un **15% a 20%** e incremento de pedidos/ventas de productos/servicios de un **15% a 20%**. 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 y negocios electrónicos, en el período de **25-Abril al 10-Mayo-2022.**

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



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

Índice

1.RESUMEN EJECUTIVO.....	3
1.1 Diagnóstico	
1.2 Situación actual de la empresa vs competidores	
1.3 Situación actual de sus plataformas virtuales vs competidores	
1.4 Panorama a futuro	
1.5 Costos y beneficios	
2. CARTA DE TRANSFERENCIA	11
3.DESARROLLO DE LAS HERRAMIENTAS.....	12
3.1 Canvas de la empresa	
3.2 Canvas de nuestra propuesta	
3.3 Propuesta	
4.REFERENCIAS	22

1.RESUMEN EJECUTIVO

Nombre de la empresa: POWERCOP		
¿Quiénes somos?	Empresa dedicada a la venta de equipo táctico, equipamiento de patrullas y productos. Con más de 5 años en el mercado.	
Objetivo:	Analizar el estado de la PYME a través de un benchmarking interno para identificar zonas de oportunidad, mejora y deficiencias.	
Valoración	Se calificará cada criterio considerado dándole una única puntuación entre el 1 y el 5 donde:	
	0. No cuenta con ello 1. Muy mala 2. Mala 3.Regular 4. Buena 5.Muy Buena	
Criterios	Situación actual de POWERCOP	
PRODUCTOS		OBSERVACIONES
¿Tienen buen aspecto visual?	5	Los productos que se ofrecen siempre están en constante actualización y así mismo poder ofrecer lo mejor en innovación y tecnología.
¿La presentación de los productos atrae nuevos clientes?	5	
¿Los productos tienen aspectos innovadores?	5	
¿Son de calidad?	5	
¿Ofrecen variedad de productos?	5	
PRECIOS		
¿Son accesibles?	5	POWERCOP cuenta con un extenso catálogo de productos que se adaptan al presupuesto de los clientes.
¿Son competitivos?	5	
¿El precio corresponde a precio/calidad?	5	
PLAZA		
¿El establecimiento cuenta con buena ubicación?	0	Se prevé que en unos años la empresa ya cuente con

¿La zona de ubicación corresponde al segmento de mercado?	0	un puesto de venta al público.
¿Es fácil identificar el domicilio?	0	
PROMOCION		
¿El nombre de la empresa va de acuerdo a lo que ofrecen?	5	La empresa no cuenta con otros medios de promoción además de su página web.
¿Ofrecen promociones y descuentos?	3	
¿Tienen medios de promoción?	4	
¿Es fácil identificar el nombre de la empresa?	5	
Total de puntos obtenidos	57/75	

Conclusión: Con esta tabla podemos ver las deficiencias con las que cuenta la empresa y así poder ofrecerles nuevas estrategias o de qué manera podrían llevarlo a cabo.

1.1 Diagnóstico de la empresa

Somos una empresa que nace de las necesidades del mercado en el ámbito de la seguridad pública. Nuestra empresa fomenta la calidad y el orden en el servicio hacia las corporaciones de seguridad pública y las policiacas, brindando nuestros servicios con productos de calidad, llenando las expectativas que se tienen de un proveedor de



alto nivel de exigencia en cada uno de sus procesos. PowerCop México es una corporación comprometida con los altos niveles de la calidad de sus productos que se ofrecen, teniendo así los mejores proveedores que cumplan con sus certificaciones e ISO y Normas correspondientes y sus garantías.

1.2 Situación actual de la empresa vs competidores

Tienda física	Redes sociales	Página web
 <p>No cuenta con tienda física.</p>	<p>Youtube: https://www.youtube.com/channel/UCnnib-F_mJhcFQ2cx6tVfUA</p> <ul style="list-style-type: none"> • 10 suscriptores • Frecuencia de publicaciones 1 vez a la semana. • Contenido: Presentación de productos para el equipo de seguridad en patrullas, instalación de sirenas, uniformes y bici patrullas. <p>Facebook: • No disponible</p> <p>Instagram: • No disponible</p> 	 <p>https://powercopmexico.com/</p> <ul style="list-style-type: none"> • Secciones: inicio con información de la empresa, productos para vialidad, productos para uniformes, calzado, patrullas, accesorios y contacto. • Cuenta con vinculación a los teléfonos de contacto o da la opción de dejar los datos del cliente para que la empresa se contacte con él.

1.3 Situación actual de sus plataformas virtuales vs competidores



- **ALTEC**
2,150 Me gusta
Frecuencia de publicaciones:
Aproximadamente 3 publicaciones por mes
Contenido: Productos

- **YATLA**
8,184 Me gusta
Frecuencia de publicaciones:
Aproximadamente 16 publicaciones por mes
Contenido: informativo, promociones, contenido de valor para los clientes,

- **PR77**
16,471 Me gusta
Frecuencia de publicaciones:
Aproximadamente 15 publicaciones por mes
Contenido: informativo, productos.



- **ALTEC**
No cuenta con página

- **YATLA**
1711 seguidores
Contenido: productos

- **PR77**
1716 seguidores
Contenido: productos



- **ALTEC**
Secciones: Información de la marca, productos, y barra de búsqueda. Mensaje directo a Messenger, vinculación directa con Facebook y YouTube.

- **YATLA**
Secciones: Información de la marca, producto y barra de búsqueda. Mensaje directo a Whatsapp y Messenger y vinculación directa con Facebook, Instagram y Twitter

- **PR77**
Secciones: Información de la marca, producto y barra de búsqueda. Creación de cuenta, carrito, vinculación directa con Facebook, Instagram y YouTube,

1.4 Panorama a futuro

De acuerdo con el consejo nacional de seguridad privada, en México trabajan alrededor de 6,000 empresas enfocadas a prestar servicios de seguridad.



Gracias al desarrollo y creación de las plataformas digitales como Instagram y Facebook se estima aumentar nuestro mercado en un 180% a un 200% más, lo que quiere decir que se estima recibir el doble de clientes que se reciben actualmente.



A través del diseño de las anteriores redes sociales Instagram y Facebook, así como su continuo seguimiento se permitirá:

- Incrementar de forma rápida la interacción y el reconocimiento de los nuevos o posibles clientes que deseamos mantener.
- Poseer una cartera de clientes en línea, y llevar un seguimiento post venta mediante publicidad e incluso notificaciones acerca de nuestras promociones.
- Llevar un control estadístico de las personas que interactúan con nuestras redes sociales, tiempo y desde qué zona, para tener la capacidad de decisión sobre nuestros clientes meta y hacia quienes dirigirnos. Además de que nos guía numéricamente para seguir o mantener un estándar de publicidad en redes sociales.
- Crear una red automatizada de atención y filtrar a los clientes según su nivel de interés en los productos.

Haciendo un ejemplo de práctica a través de la plataforma de Facebook, se estima tener un alcance de 21 mil a 25 mil personas que pueden ser clientes potenciales de acuerdo con los intereses de seguridad privada, servicios de protección, vigilante de seguridad entre otros como se muestra a continuación.

Las estimaciones pueden variar considerablemente a lo largo del tiempo según las selecciones de segmentación y los datos disponibles.

Tamaño de público	21,500-25,300
Características	Lugar: México Edad: 20 - 60 Personas que coinciden con: <ul style="list-style-type: none"> • Cargo: Seguridad privada • Sector: Servicios de protección Y también deben coincidir con: <ul style="list-style-type: none"> • Intereses: Vigilante de seguridad, defensa personal o defensa civil, y seguridad ciudadana • Sector: Servicios de protección

Según el padrón de empresas en seguridad privada de Jalisco a fecha de 2020, manifiesta que existe un aproximado de 206 empresas de seguridad privada dentro del estado.

Sin embargo, de igual manera realizamos la segmentación del público para el estado de Jalisco, dando como resultado los siguientes valores.

Tamaño de público	2,600-3,100
Características	<p>Lugar: México, Jalisco Edad: 20 - 60 Personas que coinciden con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cargo: Seguridad privada • Sector: Servicios de protección <p>Y también deben coincidir con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Intereses: Vigilante de seguridad, defensa personal o defensa civil, y seguridad ciudadana • Sector: Servicios de protección

Dando un panorama con espectro muy amplio para recibir nuevas visitas y personas interesadas en el negocio.



En cuanto a lo que respecta a Mercado Libre, esta plataforma de ventas en línea y su rápido crecimiento y tiempos de entrega, beneficiará de manera exponencial a la marca, ya que en Jalisco existen alrededor de 30 proveedores de artículos de seguridad similares a los que manejamos en la empresa, por lo cual la competencia no es tan alta en este

mercado de ventas por internet.

Beneficios:

1. Alta capacidad de respuesta y atención.
2. Seguridad de pagos y envíos.
3. Envíos a todo México de manera “express”.
4. Apertura a crear una red de distribución en otros estados.

1.5 Costos y beneficios

La propuesta de valor está basada en tener mayor presencia en el mercado, crear una interacción más directa con el cliente, mejor atención pre y post-venta, generar novedades, así como también el control de inventario de la empresa lo que le permitirá tener un control de sus ventas por mes y año.

- Diseño e implementación en redes sociales:

El objetivo principal en cada una de las redes sociales que se van a implementar (Instagram y Facebook) es poder alcanzar una interacción con el cliente. Por lo que se tendrían muchos beneficios para su publicidad y venta, pues le dará la oportunidad de llegar a un área geográfica más amplia utilizando herramientas como mercado libre. Se harán publicaciones sobre sus productos, videos en donde demuestren la calidad de sus productos.

Costo: \$7,540

- Diseño e implementación de perfil en mercado libre:

Vender en mercado libre es una buena opción para la empresa pues tiene un alcance de 250 millones de usuarios registrados, como propuesta vamos a crear un perfil en donde llevaremos el manejo de la cuenta.

Incluye: contestar mensajes de interesados, organizar los envíos, crear guías y llenado de fichas técnicas.

Los beneficios de vender en mercado libre son:

1. Programa de protección al vendedor: es una herramienta que busca brindar seguridad a los vendedores.
2. Fichas técnicas: los artículos tienen mayor información pues se les dan guías de llenado de fichas técnicas de sus productos.
3. La venta en línea: Uno de cada 3 usuarios de internet visita mercado libre y de las 6 mil búsquedas por segundo en la plataforma 11 se convierten en ventas.

Costo: \$6,960

- Diseño e implementación de plataforma para control de inventarios:

Se le diseñará una plataforma en donde podrán tener el control de inventario de la empresa, así como también manejar las salidas de mercancía por ventas por medio de mercado libre. Al tener esta plataforma de control podrán realizar reportes mensuales y anuales de los productos vendidos.

Costo: \$4,060



COTIZACIÓN

N-0012345
05-05-22

Propuesta económica para la empresa PowerCop.

Precio Final del proyecto

Monto de inversión:

\$18,560.00 pesos

Beneficios esperados:

30 - 40%

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TOTAL
Diseño e implementación en redes sociales	1	\$6,500
Diseño de perfil e implementación en mercado libre	1	\$6,000
Diseño e implementación de plataforma para control de inventarios	1	\$3,500

TOTAL \$16,000.00

IMPUESTOS \$2,560.00

TOTAL A PAGAR \$18,560.00

EQUIPO 7
BANCO BBVA
CUENTA: 00012345678

Cantidad en letra: dieciocho mil quinientos sesenta 00/100 M.N

GRACIAS POR SU PREFERENCIA.

3. DESARROLLO DE LAS HERRAMIENTAS

3.1 Canvas de la empresa

 MODELO CANVAS	SOCIOS CLAVE <ul style="list-style-type: none"> Seguridad publica de los estados. Seguridad privada. Empresas privadas que requieran nuestros productos. Fabricantes y proveedores relacionados con nuestro mercado. 	ACTIVIDADES CLAVE <ul style="list-style-type: none"> Certificaciones de nuestros productos Ofrecer productos de calidad. Contar con variedad de productos. 	PROPUESTA DE VALOR <p>Contar con el producto que requiera el cliente ademas de adaptarnos a los presupuestos de compras gubernamentales y contar con un gran catalogo de productos para la calidad /precio que requieran nuestros clientes.</p>	RELACIÓN CON CLIENTES <p>Brindando y mostrando información sobre nuestros productos teniendo los mejores proveedores que cumplen con sus certificaciones e ISO, Normas correspondientes y sus garantías.</p>	SEGUIMIENTO DE CLIENTES <p>Nos enfocamos a la seguridad publica gubernamental y empresas de seguridad privada de cualquier parte de la republica mexicana.</p>
	RECURSOS CLAVE <ul style="list-style-type: none"> Físicos: Maquinas bordadoras y demás para la realización de uniformes Financieros: Inversión para sostener las ventas Intelectual: Plan estratégico de producción, logística y mercadotecnia 	RECURSOS CLAVE <ul style="list-style-type: none"> Físicos: Maquinas bordadoras y demás para la realización de uniformes Financieros: Inversión para sostener las ventas Intelectual: Plan estratégico de producción, logística y mercadotecnia 	CANALES <ul style="list-style-type: none"> Sitio web Recomendaciones por clientes. Volantes. 	ESTRUCTURA DE COSTOS <p>- Costos Fijos: Publicidad-promoción-mercadotecnia sueldos, servicios (bancarios, telefonía, internet, luz agua, mantenimieptos), renta, suministros para la oficina, gastos administrativos</p> <p>Costos variables: materias primas, insumos, Costos de distribución, comisiones de venta, proveedores espontaneos.</p>	FUENTE DE INGRESOS <p>Customer Loyalty: Se retiene a los clientes y se asegura su lealtad proporcionando valor más allá del producto o servicio en sí mismo, es decir, a través de programas basados en incentivos. El objetivo es aumentar la lealtad creando una conexión emocional o simplemente premiándola con ofertas especiales. Los clientes están voluntariamente vinculados a la empresa, lo que protege los ingresos futuros.</p>

3.2 Canvas de nuestra propuesta

 MODELO CANVAS	SOCIOS CLAVE <ul style="list-style-type: none"> Personas con experiencia en seguridad publica y privada. Empresas certificadas. Licencias y programas: Diseño y análisis de datos Personas especialistas en marketing. 	ACTIVIDADES CLAVE <ul style="list-style-type: none"> Diseño e implementación en redes sociales. Diseño de publicidad para redes sociales. Crear perfil en página mercado libre. Llenar fichas técnicas de productos. Crear plataforma de inventarios. Capturar productos de la empresa. 	PROPUESTA DE VALOR <p>Tener mayor presencia en el mercado mediante el diseño e implementación en las redes sociales más visitadas, generando novedades en nuestro segmento de mercado mediante publicaciones sobre nuestros productos.</p> <p>Tener una plataforma para el control de productos que ingresan y salen de la empresa.</p>	RELACIÓN CON CLIENTES <p>Brindando y mostrando información sobre nuestros productos teniendo los mejores proveedores que cumplen con sus certificaciones e ISO, Normas correspondientes y sus garantías.</p>	SEGUIMIENTO DE CLIENTES <p>Empresas enfocadas a la seguridad publica gubernamental y empresas de seguridad privada de cualquier parte de la republica mexicana.</p>
	RECURSOS CLAVE <ul style="list-style-type: none"> Conocimiento en marketing y ventajas competitivas para tu empresa. Software con análisis de datos. Consultores en Negocios. 	RECURSOS CLAVE <ul style="list-style-type: none"> Conocimiento en marketing y ventajas competitivas para tu empresa. Software con análisis de datos. Consultores en Negocios. 	CANALES <ul style="list-style-type: none"> Redes Sociales. Plataformas de Ventas Recomendaciones. 	ESTRUCTURA DE COSTOS <p>- Costos Fijos: Publicidad-promoción-mercadotecnia sueldos, servicios (bancarios, telefonía, internet, luz agua, mantenimieptos), renta, suministros para la oficina, gastos administrativos</p> <p>Costos variables: materias primas, insumos, Costos de distribución, comisiones de venta, proveedores espontaneos.</p>	FUENTE DE INGRESOS <ul style="list-style-type: none"> Consultorías a la empresa. Creación y seguimiento de las redes sociales de la empresa. Creación y llenado de plataforma de control de inventarios. Creación y control de perfil de mercado libre.

3.3 Propuestas

3.3.1 Diseño de redes sociales

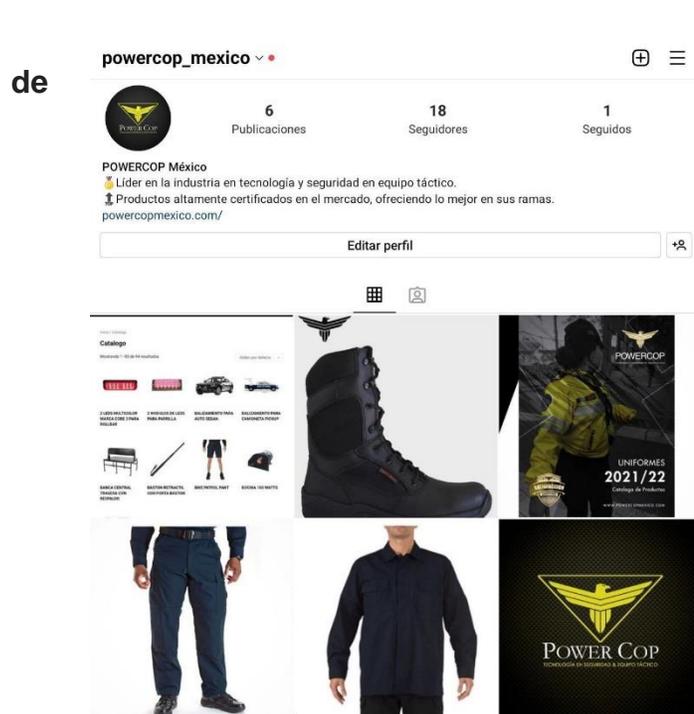
Hoy en día una de las redes sociales más visitadas en México es: Facebook siendo la segunda plataforma más visitada en México con un 93% de los usuarios; e Instagram tendiendo el 79.1% de los usuarios.

Es por eso que es indispensable que la empresa comience con interacciones mediante estas plataformas. Al momento de que se realiza el diseño de las redes sociales de una empresa se debe considerar que el diseño sea útil para así alcanzar a nuestro mercado objetivo, por ello se deben seleccionar los elementos digitales que transmitan lo que queremos acorde a los objetivos de la empresa y su misión y visión.

El equipo 7 realizó un análisis de las necesidades de publicidad de la empresa Powecop, así como también de las distintas metodologías existentes para promover de manera efectiva el mensaje.

Como equipo proponemos el siguiente plan para el diseño e implementación de redes sociales:

- Diseño y control de perfil en Instagram
 1. 11 publicaciones y 2 videos con duración menor a 30 segundos 3 veces por semana.
 2. Creación y Edición 3 reels para Instagram mensuales.
 3. Análisis de respuesta e informes mensuales.



Vista general del perfil Instagram

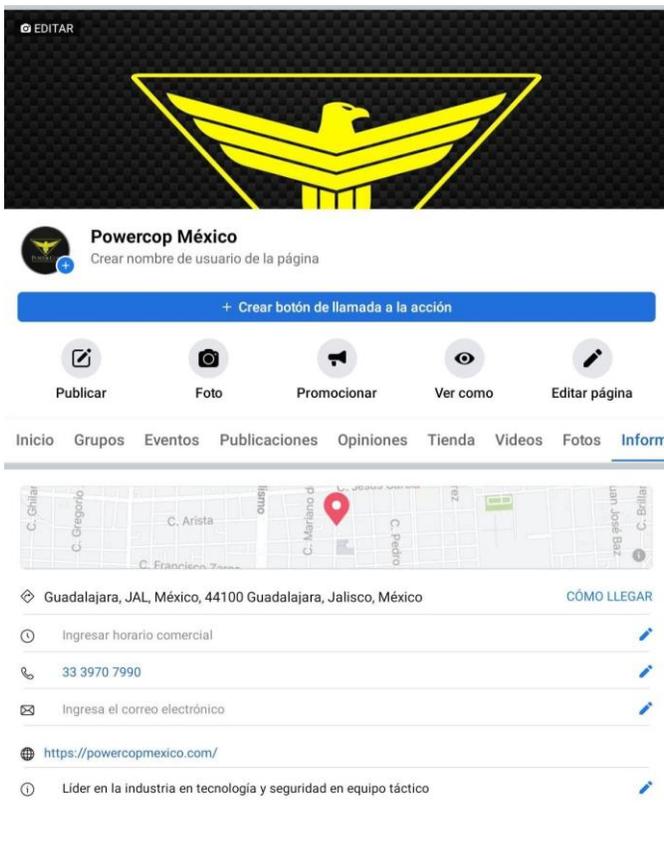
Link del perfil de Instagram:

https://instagram.com/powercop_mexico?igshid=YmMyMTA2M2Y=

- Diseño y control de perfil en Facebook

Nuestra propuesta con el perfil de Facebook es que se encuentre sincronizado con el perfil en Instagram por lo cual el contenido subido a Instagram sería el mismo que Facebook ahorraría tiempo, y no habría variación en las publicaciones buscando no confundir a los consumidores. Además, por este medio se buscaría mantener una mayor comunicación con el cliente buscando que el tiempo estimado de respuesta no supere a una hora.

Vista general del perfil de Facebook



Link del perfil de Facebook:

<https://www.facebook.com/Powercop-M%C3%A9xico-100789812634691/>

Detalle de lo que incluye nuestro paquete:

- Se realiza el diseño del anuncio de manera que resalte tu oferta y sigas las normas de diseño de cada plataforma publicitaria.
- Contestamos las preguntas básicas que realicen los prospectos interesados en tu oferta, como horarios de atención, costos, ubicación, etc.
- Desarrollamos tus campañas de publicidad en redes sociales como Facebook, Instagram.
- Te enviamos un reporte mensual con los resultados obtenidos, así como un plan para mejorar las campañas el siguiente mes.

El costo de tal propuesta será de \$7,540 pesos



COTIZACIÓN

N-0012678
05-05-22

Propuesta económica para la empresa PowerCop.
"Diseño y manejo de redes sociales"

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TOTAL
Diseño y control de perfil en Facebook.	1	\$1,400
Diseño y control de perfil en Instagram.	1	\$1,400
11 publicaciones y 2 videos con duración menor a 30 segundos 3 veces por semana.	1	\$2,200
Creación y Edición de videos 3 reels para Instagram mensuales.	1	\$1,000
Análisis de respuesta e informes mensuales de página web y redes sociales	1	\$500

EQUIPO 7
BANCO BBVA
CUENTA: 00012345678

GRACIAS POR SU PREFERENCIA.

TOTAL \$6,500.00

IMPUESTOS \$1,040.00

TOTAL A PAGAR \$7,540.00

Cantidad en letra: siete mil quinientos cuarenta 00/100 M.N

La propuesta del equipo 7 a la empresa Powercop es efectiva en la que se podrán notar resultados a corto plazo.

Para realizar la cotización final como equipo decidimos comparar nuestros precios con 2 empresas de marketing (Agencia LTV y capital 23), en las que podemos ver que tienen un costo más elevado, pero lo que ofrece se asemeja mucho a nuestra propuesta.

Cotizaciones de referencia de la empresa Agencia LTV y capital 23.

Empresarial

Ideal para Pequeñas y Medianas
Empresas con 4 a 20 agentes de
ventas

\$9,850 /Sin IVA

Auditoría SEO

3 artículos SEO o 7,000 palabras

Diseño gráfico y redacción de 13
publicaciones en 2 redes sociales

Creación de 2 campañas
publicitaria en redes sociales y
en Google

6 Reportes durante 1 año sobre
el nuevo tráfico obtenido

Recomendamos invertir al
menos \$5,000 en plataformas
publicitarias

SOLICITAR



CAPITAL 23

N.º DE COTIZACIÓN 005-9987

**Paquete
PROFESIONAL de
Publicidad
Integrada**



PRO

\$10k/mo

Términos y Condiciones

- Todos nuestros costos incluyen impuestos y son expresados en pesos mexicanos.
- Para iniciar nuestros servicios e requiere de un anticipo del 60%.

	Total
Creación y diseño de 2 redes sociales.	\$10,000.00
10 post mensuales y 4 stories mensuales	
Informes y análisis mensuales	
Desarrollo de un plan de Mercadeo de crecimiento	
SUBTOTAL	\$10,000.00
IMPUESTOS	16%
TOTAL	\$11,600.00

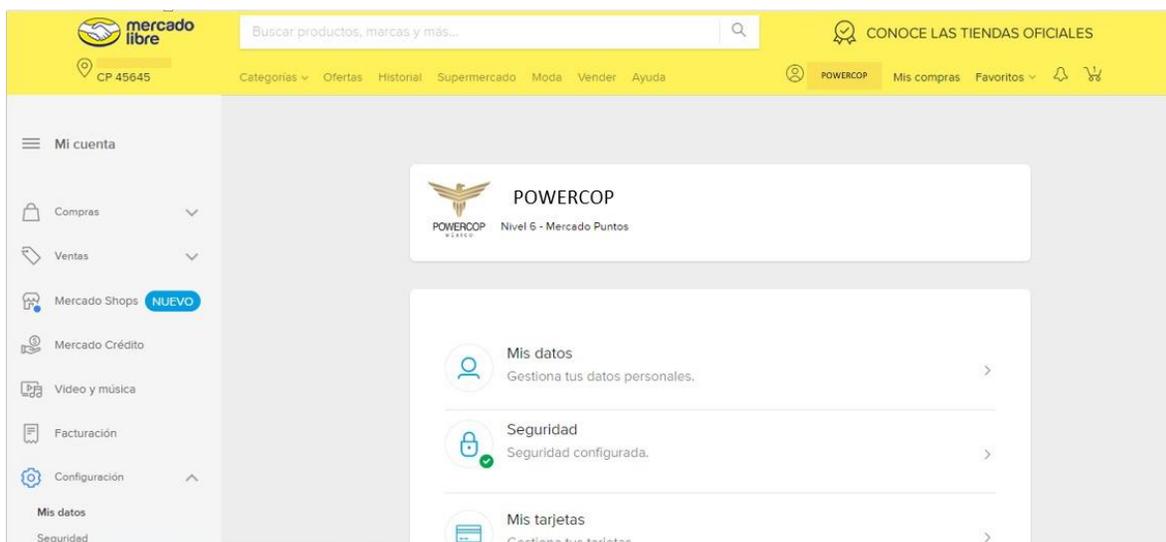
Persona que solicitó: Sarai Hernández
Contacto: saraihsoto@gmail.com

3.3.2 Control de perfil y ventas en mercado libre

Nuestra propuesta de control de perfil y ventas en mercado libre es básicamente crear un perfil a la empresa Powercop para que pueda comenzar a vender mediante esa plataforma que es segura, unas de las ventajas que podemos encontrar de vender por medio de mercado libre son:

- Baja o nula inversión inicial.
- Acceso de gran audiencia.
- Diseño estandarizado.

El llenado de las fichas técnicas que requiere la plataforma para la venta de los productos, así como también el seguimiento de preguntas de futuros clientes, control de ventas, creación de guías de envíos y atención al cliente post-venta. Para que la empresa se pueda dedicar a cosas internas de la producción y la visita con futuras alianzas.



Nuestra propuesta económica es la siguiente:



COTIZACIÓN

N-0012678
05-05-22

Propuesta económica para la empresa
PowerCop.
"Control de perfil y ventas en mercado libre"

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TOTAL
Creación de perfil en Mercado libre.	1	\$1500
Llenado de fichas técnicas de productos.	1	\$2,000
Control de ventas y perfil en mercado libre. (Pago mensual)	1	\$2,500

EQUIPO 7
BANCO BBVA
CUENTA: 00012345678

TOTAL	\$6,000.00
IMPUESTOS	\$960.00
TOTAL A PAGAR	\$6,960.00

**GRACIAS POR SU
PREFERENCIA.**

Cantidad en letra: seis mil novecientos sesenta
00/100 M.N

3.3.3 Diseño e implementación de plataforma para control de inventarios

El objetivo principal de esta propuesta es que exista un control riguroso de los productos con los que la empresa cuenta, tendiendo la opción de crear un reporte de productos vendidos por semana, mes y año, así como también las existencias de cada uno de los productos lo que les garantizara que cada vez que un cliente busque un producto, la empresa pueda ponerlo a su disposición.

Nuestra propuesta se realizó mediante la herramienta Excel, en donde se les capturaron cada uno de los productos, así como su existencia de los mismos. Siendo una plataforma sencilla de utilizar, eficiente y con posibilidad de cambios.

La plataforma tiene una hoja de inventarios de productos, uno de entradas y de salidas.

Nuestra propuesta económica es la siguiente:



Propuesta económica para la empresa
PowerCop.
"Plataforma de control de inventarios"

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	TOTAL
Creación e implementación de plataforma para control de inventarios.	1	\$2,000
Captura de productos en plataforma	1	\$1,500

EQUIPO 7
BANCO BBVA
CUENTA: 00012345678

TOTAL	\$3,500.00
IMPUESTOS	\$560.00
TOTAL A PAGAR	\$4,060.00

**GRACIAS POR SU
PREFERENCIA.**

Cantidad en letra: cuatro mil sesenta 00/100 M.N

Nuestra propuesta de plataforma de control de inventarios es la siguiente:

Powercop México		Periodo de inventario			
Inventario de productos		1- 30 Abril 2022			
		Nombre del empleado			
Código	Producto	Stock inicial	Entrada	Salida	Total
EQUIPO TÁCTICO					
0110	Casco antimotín	8	10	10	8
0111	Equipo antimotín	41	0	9	32
0112	Escudo antimotín	42	0	2	40
0113	Escudo antimotín gladiador	40	0	18	22
0114	Chaleco antibalas aztec	29	20	23	26
0115	Chaleco táctico VTAC ® LBE	34	0	3	31
0116	Bastón retráctil con porta bastón	29	0	4	25
0117	Casco balístico	31	0	6	25
0118	Casco balístico (tipo fácil)	34	0	2	32
0119	Gas pimienta	22	15	8	29
0120	Guantes antimotín	19	15	5	29
0121	Esposas de cadena para manos	20	15	7	28
0122	Esposas de pie	18	15	16	17
0123	Esposas para manos y pies	14	15	1	28
0124	Máscara antigas	28	25	3	50
0125	Lámpara táctica de led	17	30	21	26
0126	Fornitura semirígida	23	20	3	40
0127	Tonfa PR-24	17	20	2	35
VALIDAD					
0110	Camiseta táctica	20	20	10	50

Powercop México		Fecha de inventario	
Entradas		1 Abril 2022	
		Nombre del empleado	
Fecha	Código	Producto	Cantidad
01-abr-22	0110	Casco antimotín	10
01-abr-22	0114	Chaleco antibalas aztec	20
01-abr-22	0210	Camiseta táctica	30
01-abr-22	0211	Playera táctica tipo polo unisex	30
01-abr-22	0212	Chaleco malla-3 bordados	30
01-abr-22	0213	Chaleco tipo brigadista-3 bordados	30
01-abr-22	0214	Chamarras triple función-doble vista tránsito	30
01-abr-22	0215	Gorra tipo beisbolera	20
01-abr-22	0216	Pantalón táctico	30
01-abr-22	0217	Bota táctica	30
01-abr-22	0310	Playera PROPPER F5306 (3 playeras)	40
01-abr-22	0311	Playera PROPPER F5369 (2 playeras)	40
01-abr-22	0312	Camisa tipo polo para patrulla de bicicleta	40
01-abr-22	0313	Polo de manga corta performance	40
01-abr-22	0314	Polo de manga larga performance	40
01-abr-22	0315	Bike patrol pant	20
01-abr-22	0316	Camisa de gala clase B 72345	30
01-abr-22	0317	Camisa de manga corta para dama taclite PDU class b	30
01-abr-22	0318	Camisa de manga corta taclite PDU class b	30
01-abr-22	0319	Camisa de manga corta tipo polo para mujer	30
01-abr-22	0320	Camisa de manga larga TDU	20

Autoguardado Equipo 7_Inventario Powercop México • Última modificación: Hace 8 h • Buscar (Alt+Q) Daniela Ibarra

Archivo Inicio Insertar Dibujar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda Comentarios Compartir

A1

Powercop México				POWERCOP
Salidas				30 Abril 2022
Fecha de inventario				
Nombre del empleado				
No. Factu	Fecha	Codige	Producto	Cantidad
0001100	01-abr-22	0110	Casco antimitin	1
0001101	01-abr-22	0413	Botas tácticas 5.11 ATAC 8 STORM	3
0001102	01-abr-22	0518	Torreta de super led con barra de tráfico	1
0001103	01-abr-22	0611	Impermeable	2
0001104	01-abr-22	0523	Balizamiento para auto sedan	2
0001105	01-abr-22	0348	Gorra tek3™-ELBECO	2
0001106	01-abr-22	0110	Casco antimitin	2
0001107	01-abr-22	0331	Pantalón-reflex™-ELBECO	5
0001108	01-abr-22	0517	Gancho de arrastre	2
0001109	01-abr-22	0340	Pantalones Textrop2-elbeco	2
0001110	02-abr-22	0110	Casco antimitin	3
0001111	02-abr-22	0511	Burrera central	2
0001112	02-abr-22	0339	Pantalón uso táctico	3
0001113	02-abr-22	0413	Botas tácticas 5.11 ATAC 8 STORM	4
0001114	02-abr-22	0319	Camisa de manga corta tipo polo para mujer	3
0001115	02-abr-22	0340	Pantalones Textrop2-elbeco	5
0001116	03-abr-22	0111	Equipo antimitin	2
0001117	03-abr-22	0119	Gas pimienta	8
0001118	03-abr-22	0331	Pantalón-reflex™-ELBECO	6
0001119	03-abr-22	0413	Botas tácticas 5.11 ATAC 8 STORM	3
0001120	03-abr-22	0522	Balizamiento para auto codas	2

Inventario Entradas Salidas

Accesibilidad: es necesario investigar

4.REFERENCIAS

B adillo, Diego: El economista 2021 25 agosto Operan en México alrededor de 3,500 empresas de seguridad “patito” recuperado de :
<https://www.eleconomista.com.mx/politica/Operan-en-Mexico-alrededor-de-3500-empresas-de-seguridad-patito-20210815-0002.html>

Gobierno de jalisco 2020 padrón actualizado de empresas de seguridad privada recuperado de
https://sgg.jalisco.gob.mx/sites/sgg.jalisco.gob.mx/files/padron_empresas_de_seguridad_privada_del_mes_de_junio_transparencia.pdf

Powercop México. <https://powercopmexico.com>

Statista 2022 enero Redes sociales con el mayor porcentaje de usuarios en México en enero de 2022 recuperado de:
<https://es.statista.com/estadisticas/1035031/mexico-porcentaje-de-usuarios-por-red-social/#:~:text=Een%20enero%20de%202022%2C%20revel%C3%B3,Messenger%2C%20con%20un%2080%25>