



FECHA 12/05/22

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): Muñoz Álvarez José Santiago, Estrada Arizaga Rafael de Jesús, Jiménez Rebollar Carlos Rafael, Ornelas Ramos Edgar Ivan con códigos: 216749923, 219909654, 220346418, 216587125 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:
Pretsa pinturas

Dicho proyecto se llevó a cabo del: **4/04/22 Al 11/05/22** cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Diseño e implementación de página web
- Diseño e implementación de la red social Instagram
- Diseño de logotipo empresarial

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 **12x%**
 - La imagen o posicionamiento mercado (etc.) de un **15x%**
 - Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos y/o servicios en un **6x%**

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

NOMBRE: Ruiz Gutiérrez Roberto Carlos

PUESTO: Dueño y director general de Pretsa pinturas y recubrimientos

Tel./Cel: 33 2791 8642

e-Mail: roberto.ruiz5479@alumnos.udg.mx

FIRMA:

Generación y aplicación de conocimiento teórico-práctico

Zapopan, Jalisco a 16 de Mayo de 2022

PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO: PINTURAS PRETSA

El proyecto es desarrollado para PINTURAS PRETSA, empresa dedicada a la venta y distribución de pinturas y comercialización de pinturas, recubrimientos, impermeabilizantes, selladores, brochas y rodillos. con inicio de operaciones en el año 2021 y radicada en Tonalá, Jal. 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 basada en instagram, y el diseño de un logo empresarial**.

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 difusión de la marca a partir de la distinción de la misma por su diseño y slogan con notoriedad y ventaja competitiva en distinción de marca y ventaja competitiva en un **12%**, imagen y posicionamiento de mercado en un **15%**, incremento de pedidos/ventas de productos/servicios de un **6%**. Además, **se forma recurso humano de 4 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 **4-Abril al 11-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 DESARROLLO TECNOLOGICO PRETSA PINTURAS



Índice

Resumen Ejecutivo	3
<i>Diagnóstico de la situación</i>	3
<i>Pronóstico de situación futura / propuesta de valor</i>	5
<i>La creación de redes sociales y página web proporcionará mayor presencia en el mercado.</i>	5
<i>Un seguimiento constante de las tendencias.</i>	5
Estrategias implementadas	6
<i>Página web que se creó</i>	6
<i>Logotipo que se diseñó</i>	7
<i>Cuenta de Instagram que se creó</i>	8
Benchmarking	8
<i>Benchmarking de la página web</i>	9
<i>Benchmarking del logotipo</i>	10
<i>Benchmarking página de Instagram</i>	11
Conclusiones	12
Carta Experiencia	14



Resumen Ejecutivo

Diagnóstico de la situación

Pretsa pinturas es una pequeña pyme de pinturas y recubrimientos con un año de existencia, que por su naturaleza y poca experiencia dentro del mercado cuenta con algunos puntos detectados por el equipo de trabajo, que merman resultados.

Nombre de la empresa.	Pretsa Pinturas
Dirección	Melchor Ocampo 19, Tonalá Centro, 45400 Tonalá, Jal.
¿A qué se dedica?	Venta y distribución de pinturas, recubrimientos, impermeabilizantes, selladores, brochas y rodillos.
Número de empleados	20 empleados
Misión.	"Mantener cada hogar impecable"
Visión.	"Ser la primera opción de las personas que busquen darle un cambio y función exterior a sus hogares, con la mejor calidad de productos y servicios"
Metas	-Expandirse a toda la Zona Metropolitana de Guadalajara.
Estrategias de venta	-Dominar de forma efectiva el nicho al que se ofrecen los productos. -Implementación de CRM.
¿Implementan e-commerce?	Pretsa no cuenta con ninguna plataforma de venta por internet
¿Cuentan con Redes Sociales?	Solamente Facebook y completamente olvidado.

DIAGNÓSTICO 2:

Ponderaciones: 1:Muy mala, 2: Mala, 3: Regular, 4:Buena y 5: Muy buena.

GENERALES		
Concepto	Criterio	Observaciones
Calidad del servicio al cliente	4	Cuentan con un servicio al cliente presencial donde se prioriza al cliente y se brinda muy buena atención. El seguimiento a las quejas es irregular.
¿Cómo es la planificación de los objetivos?	3	Pecan de establecer objetivos poco ambiciosos
Compromiso de los trabajadores	3	Existen trabajadores que van por cumplir y



		conseguir dinero. Sin querer crecer con la empresa. Pero existen otros que sí buscan mejorar y se disponen a aprender.
Calidad de las estrategias	4	Se trabaja arduamente en las estrategias propuestas.
Seguridad e higiene laboral.	3	A nivel de seguridad si cuentan con lo establecido por la ley. A nivel de higiene fallan al no usar cubrebocas en el área de trabajo.
PRODUCTOS		
Ofrecen variedad.	4	La gama de productos es amplia, así como de colores.
Calidad y precios	4	Cuentan con una calidad por arriba del promedio.
Aspecto visual	2	Los empaques/envases son poco llamativos, no generan mucho interés.
ESTABLECIMIENTO		
El establecimiento se encuentra en una zona...	5	Se ubica en una zona concurrida por muchas personas.
El establecimiento permite un contacto con los clientes de forma...	4	Su acceso y localización es muy buena.
El interior del establecimiento es...	3	Muy poco llamativo.

Socios clave - Universidad de Guadalajara. - Proveedores de materia prima para la elaboración de productos. - PYMES alianza previa de distribución y venta	Actividades clave - CRM - Atención al cliente. - Marketing digital. - Producción y distribución de productos. - Manejo de redes sociales.	Propuesta única de valor - Implementación de página web, donde se dispondrán de los productos. - Creación de Redes Sociales, para darse a conocer a las personas de forma efectiva. - Creación de un Logo de la empresa.	Relación con los clientes - Plataforma de servicio al cliente. - Investigación de preferencias y tendencias que siguen los clientes. - Comunicación por redes sociales.	Segmentos de clientes - Personas que buscan cambiar el aspecto del hogar. - Negocios con reciente establecimiento. - Pymes que buscan remodelación de forma optima. - Familias de un nivel socioeconómico medio-bajo.
Recursos clave - Recursos humanos capacitados. - Maquinaria para la producción. - Equipo de trabajo. - Contenido virtual.	Estructura de costos - Pago de servidor web y de publicidad. - Recursos Humanos (sueldos, honorarios) - Gastos de producción. - Impuestos	Fuentes de ingresos - Venta de productos por Internet. - Venta en establecimiento.		



Pronóstico de situación futura / propuesta de valor

Pretsa Pinturas es una empresa relativamente nueva lo cual le permite tener mayor crecimiento a corto y mediano plazo, permitiendo además poder implementar de forma más efectiva las distintas herramientas que se trabajan:

- Diseño de un logo más atractivo.
- Creación de una página web donde se venderán los productos y se ofrecerá servicio al cliente .
- Creación de Redes Sociales.

¿Cuál es el beneficio proyectado?

La creación de redes sociales y página web proporcionará mayor presencia en el mercado.

Según datos recopilados por la empresa Comex, el consumo per cápita de pintura en México es de 7.5 litros al año y la penetración de la categoría de pinturas es del 80 por ciento. La frecuencia de pintado es de 1.5 años. Además de mencionar que el 42 por ciento de las personas compra recubrimientos para el mantenimiento de sus hogares, mientras que el 25 por ciento lo hace para remodelar o renovar algún espacio en particular.

Esto nos da una estimado del amplio sector al que se planea dirigir, por lo tanto, con el desarrollo e implementación de redes sociales y de páginas web, proyectamos aumentar nuestra presencia en el mercado entre 100% a 200%, tomando en cuenta que nuestros clientes no fueron mayores a 130 personas y 3 empresas.

Un seguimiento constante de las tendencias.

El logo desarrollado busca penetrar en más sectores de clientes, con un diseño más acorde a las tendencias actuales. El enfoque que tendrá la empresa se basará más en el marketing digital, tomando en cuenta que para el 2040 según Nasdaq el 95% de todas las compras se realizarán por internet. Pretsa Pinturas siempre estará a la vanguardia de estas tendencias, realizando el 70% de sus ventas por internet.



Mayor flujo de ingresos mensuales.

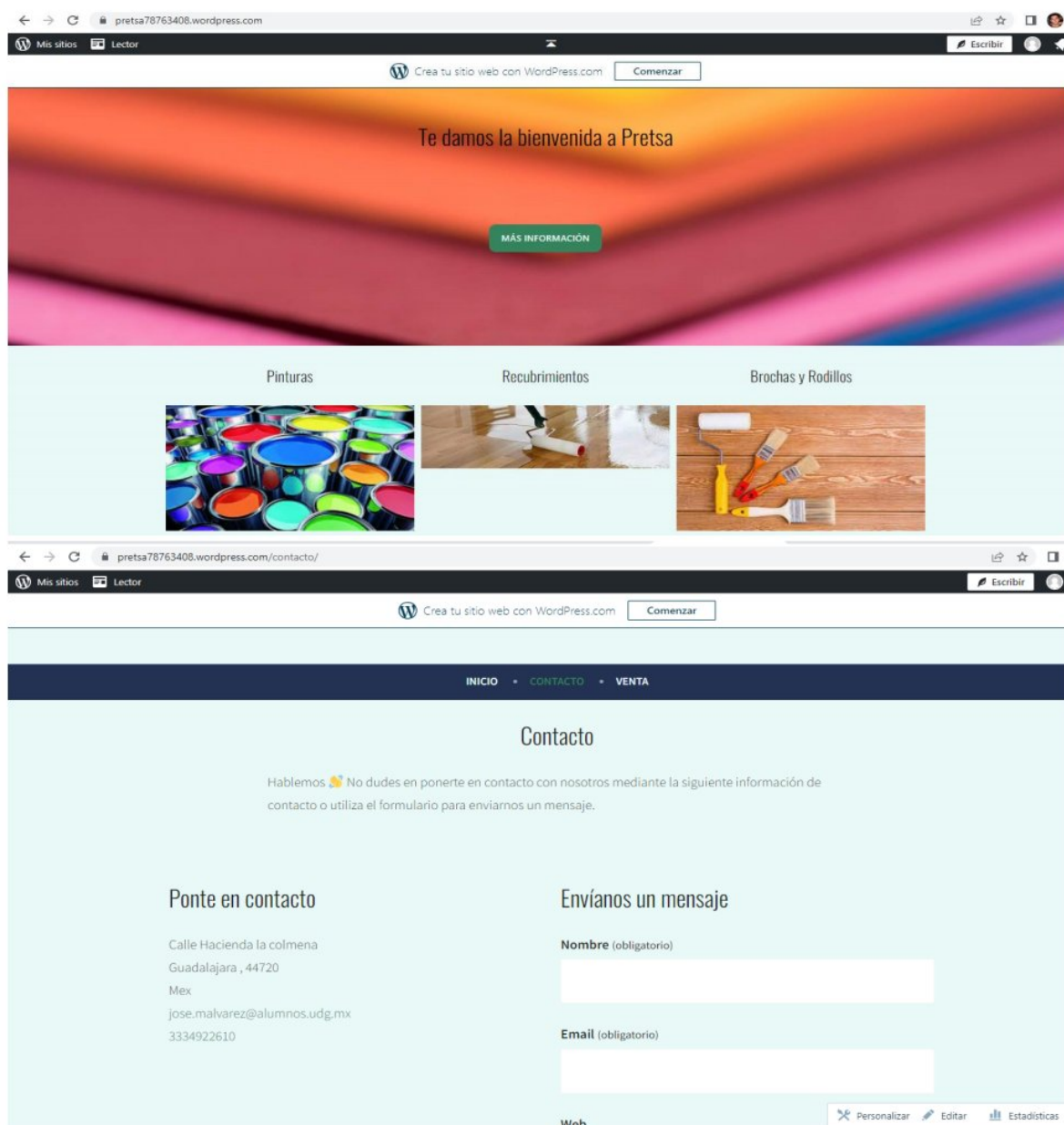
Se espera que en un plazo de dos años las ventas mensuales de Pretsa Pinturas aumenten en por lo menos un 20% con respecto al año actual.

Estrategias implementadas

A partir de la información anterior, se decidió implementar las siguientes estrategias de Marketing Digital

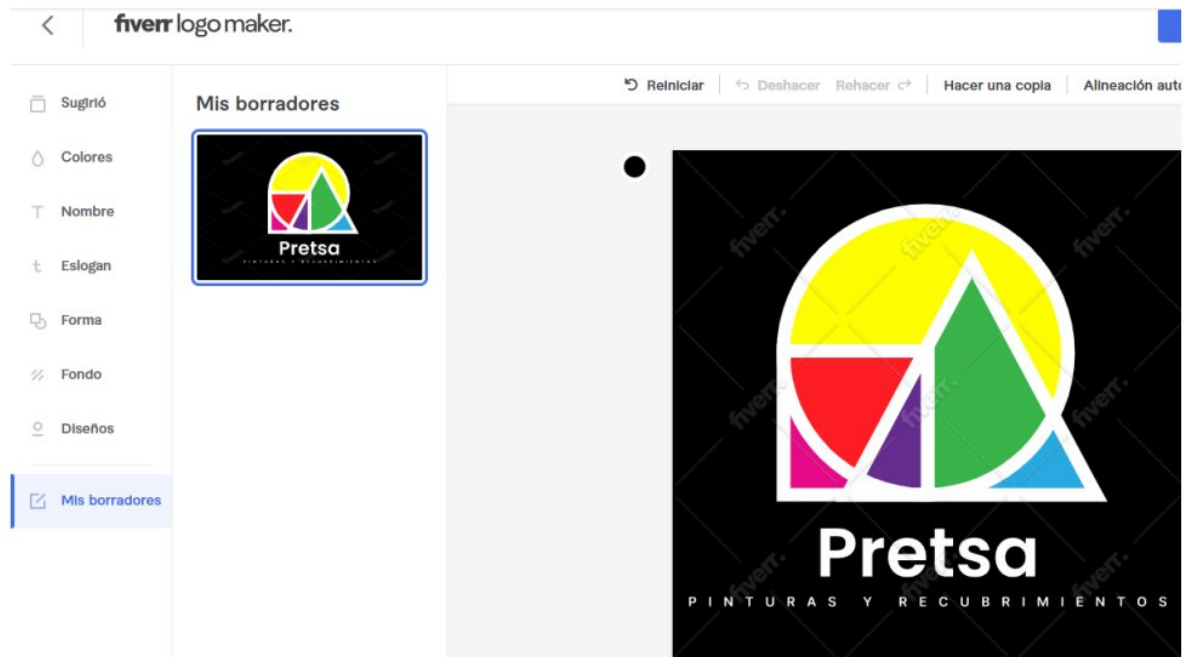
Página web que se creó

<https://pretsa78763408.wordpress.com/>



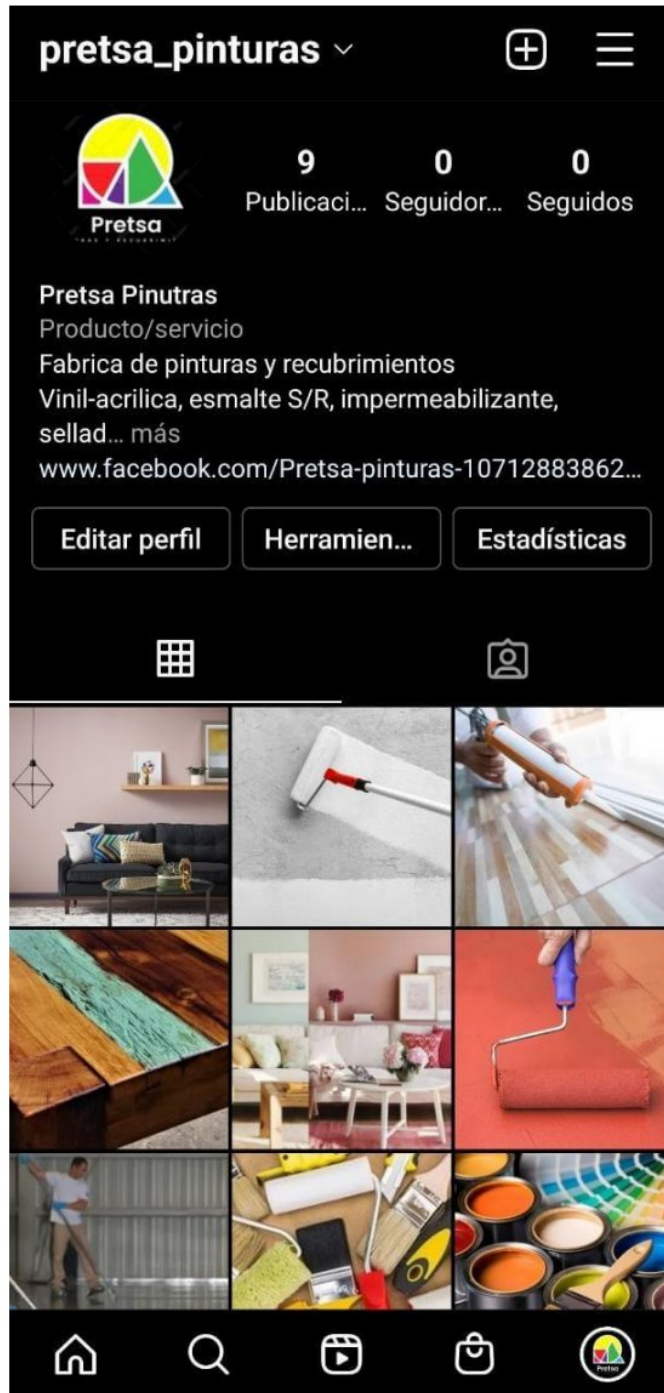


Logotipo que se diseñó



Cuenta de Instagram que se creó

https://www.instagram.com/pretsa_pinturas/





Benchmarking

A futuro es importante destacar la correcta implementación del Benchmarking, un proceso por medio del cual se recopilan referencias e información de otras marcas u organizaciones, con el fin de identificar factores que pueden servir a la empresa como inspiración. El objetivo principal de la implementación de esta metodología en Pretsa Pinturas, es con el fin de incrementar los grados de calidad en los productos y servicios, así como eficientar la publicidad y venta de los mismos.

Benchmarking de la página web

Como se puede observar en las imágenes los precios de las páginas web dependen del tipo de página, pero aún así los precios rondan entre \$200 pesos la más barata y \$1000 la más cara.

The screenshot displays a benchmarking tool interface. On the left, a profile for 'CTG - Design' is shown, including a logo, a description ('We are in the business of creating smart and revolutionary designs.'), a 5-star rating, and a link to 'Reseñas sobre 3'. Below this is a section for 'Proyectos destacados' with a sub-header 'Proyectos destacados' and a list of projects, one of which is 'CDI is a US-based company that is looking...'. At the bottom of the profile are 'Cerrar' and 'Conectar' buttons.

On the right, a 'Perfil de partner' window is open, showing a list of web design services with their starting prices:

- Diseño web**
 - Página web avanzada | A partir de \$499**
Obtén una página web con imágenes personalizadas, funciones avanzadas y más.
 - Página web clásica | A partir de \$299**
Consigue una página web básica que incluye un tema.
 - Rediseño de la página web | A partir de \$399**
Obtén un nuevo tema y diseño para tu página web.
 - Versión móvil de la página web | A partir de \$199**
Haz que tu sitio se vea increíble en dispositivos móviles.
- Pequeñas tareas**
- Tienda online**

At the bottom of the 'Perfil de partner' window are 'Cerrar' and 'Conectar' buttons.



Perfil de partner



Iris Writing International
Your content deserves better. We are the affordable solution you needed!

★★★★★ | Reseñas sobre 2

Mostrar más ^

Proyectos destacados

Sobre mí

Servicios y tarifas

Reseñas

Proyectos destacados

CerrarConectar

Perfil de partner

Servicios y tarifas

Diseño web

Página web avanzada | A partir de \$1000
Obtén una página web con imágenes personalizadas, funciones avanzadas y más.

Página web clásica | A partir de \$500
Consigue una página web básica que incluye un tema.

Rediseño de la página web | A partir de \$400
Obtén un nuevo tema y diseño para tu página web.

Versión móvil de la página web | A partir de \$200
Haz que tu sitio se vea increíble en dispositivos móviles.

CerrarConectar

Benchmarking del logotipo

Los precios de los logotipos dependen de la profesionalidad del diseñador y estos van entre los \$3000 pesos hasta los \$15000 pesos

Servicio	Freelance / Agencia pequeña	Agencia mediana	Agencia grande
Logotipo profesional	\$3.000 MXN	\$8.000 MXN	\$15.000 MXN
Logotipo con estilo gráfico	\$5.000 MXN	\$12.000 MXN	\$22.000 MXN
Logotipo con identidad corporativa	\$8.000 MXN	\$22.000 MXN	\$45.000 MXN



Benchmarking página de Instagram

Los precios de la creación y manejo de redes sociales suelen ser en paquetes como lo vemos en las imágenes y van de los \$800 pesos a los \$7000

VIDALPRO DIGITAL

Inicio Servicios de Marketing Nosotros COTIZAR GRATIS

Nuestros paquetes de redes sociales son ideales para empresas que tienen un presupuesto limitado pero desean aprovechar las redes sociales para promocionar su marca, productos y/o servicios a precios asequibles. Nuestros paquetes se adaptan según sus necesidades y presupuesto. Nuestros expertos en redes sociales lo ayudarán a seleccionar qué paquete incluir en función de su presupuesto y objetivos comerciales.

Paquete Bronce

\$2,500 MXN /mes

Para iniciar en el mundo digital.

- 1 Red Social.
- 8 Publicaciones mensuales. Lunes a Viernes
- 2 Stories mensuales. Lunes a Viernes
- Informes y análisis trimestral.
- \$100 en Publicidad incluida.

Paquete Plata

\$5,000 MXN /mes

Ideal para empresas pequeñas.

- Hasta 2 Redes Sociales.
- 10 Publicaciones mensuales. Lunes a Viernes
- 4 Stories por mes. Lunes a Sábado
- Informes y análisis mensuales.
- \$200 en Publicidad incluida.

Paquete Oro

\$7,000 MXN /mes

Perfecto para medianas empresas.

- Hasta 3 Redes Sociales.
- 12 Publicaciones mensuales. Lunes a Sábado
- 8 Stories mensuales. Lunes a Sábado
- Respuesta e Interacción con potenciales clientes. Lunes a Viernes
- Informes y análisis mensuales.
- Benchmark rival.
- \$400 en Publicidad Digital incluida.

REDES SOCIALES

	CLIENTE A	CLIENTE B	CLIENTE C	
Actualización de noticias con enlaces	\$ 1,365	\$ 1,125	\$ 1,004	Consultar
Concurso en muro	\$ 10,804	\$ 9,237	\$ 7,631	Consultar
Estrategia de marketing y comunicación en redes sociales	\$ 10,040	\$ 8,635	\$ 7,229	Consultar
Gestión de comunidades Costo mensual entre 1 y 5 posteos	\$ 6,827	\$ 5,783	\$ 4,819	Consultar
Gestión de comunidades Costo mensual entre 5 y 10 posteos	\$ 10,040	\$ 8,635	\$ 7,229	Consultar
Registro de Usuario y creación de perfil	\$ 2,008	\$ 1,727	\$ 1,084	Consultar
Subida de imágenes Galería de al menos de 10 imágenes	\$ 924	\$ 643	\$ 743	Consultar
Subida de videos	\$ 1,888	\$ 1,365	\$ 1,125	Consultar



Conclusiones

El emprendimiento es un tema que ha tenido auge en los últimos años, sin embargo, es de suma importancia saber que emprender conlleva un estudio, el cual determinará el éxito o fracaso de una empresa. Por esto es de suma importancia conocer los objetivos planteados y la problemática principal que se busca solucionar, para que después se puedan llevar a cabo estrategias que lleven a dicha organización a flote. Estas estrategias son cambiantes con el paso del tiempo, y es de suma importancia que las organizaciones se actualicen constantemente. Actualmente uno de los temas más importantes en las estrategias comerciales es el marketing digital, ya que se ha convertido en un peldaño para las organizaciones mundiales. El marketing digital es fundamental para orientar a las empresas hacia un público objetivo. Hoy día no se puede permanecer ajenos al mercado, los especialistas de marketing deben ser capaces de entender qué es lo que dice el mercado o entorno del mercado conocido como macroentorno. De esta manera, estrategias como el uso de páginas web, redes sociales y el mantener una imagen clara y amigable de la empresa garantizará un buen posicionamiento en el mercado, y sobre todo, una organización reconocible, con la capacidad de alcanzar los objetivos que se proponga.