

CARTA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA



FECHA 8 de noviembre del 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 estudiante: Amézquita Fajardo Ignacio Francisco/Badillo Mora León Neftali/Montaño Vázquez Ana Sofía/Rodríguez Nogues Karen Desirée/Vazquez Pineda Salvador Israel con códigos: 217566415/217790013/220957506/220957506/217453173 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: "Cadena de suministro MGS". Dicho proyecto se llevó a cabo del: "fecha inicio a la fecha término", cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Diseño e implementación APP
- Diseño e implementación de posicionamiento en buscador web (Google)
- Diseño e implementación de un ERP (Enterprise Resource Planning) sistema de planeación de recursos de la empresa

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 86%
 - La imagen o posicionamiento mercado (etc.) de un 70%
 - La interacción más rápida y eficiente con nuestros clientes y proveedores en un 75%
 - Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos y/o servicios en un 80%
- Se extiende la presente para los fines que convengan a los interesados.

NOMBRE
Vanessa Hernández Cuellar
PUESTO
Gerente Administrativo
FIRMA

Tel./Cel.
33 36 46 7658

direccion@mgs.mx
MONTALAZAS GROUP SUPPLY S DE RL
RfC
Av. Periférico, Sur No. 2508-A
C/MG51608021406
Tlaquepaque Jal.
SELLO
☎ 33 3646 7658
☎ 33 3532 3473



Generación y aplicación de conocimiento teórico-práctico

Zapopan, Jalisco a 10 de Diciembre de 2022

PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO: MGS MONTACARGAS

El proyecto es desarrollado para **MGS Montacargas Group Supplies SA de CV** de un grupo de empresarios especialmente preparados en el sector de la Logística y Manejo de Materiales, contando con un enorme portafolio de soluciones integrales para los sectores Industrial, Agrícola y de Construcción, Fundada en 2005, posterior a ello en 2016 constituyendo MGS con el concurso de todos los recursos humanos de la más amplia gama de experiencia.

La empresa está interesada en reforzar sus áreas de oportunidad aprovechando la época pospandémica de COVID-19. El **problema a resolver** es el de analizar el estado actual de la empresa para identificar zonas de oportunidad en su administración y actividad, para proponer soluciones a sus deficiencias. 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 APP, criterios para aprovechar el buscador web de Google y un sistema de planeación de recursos de la empresa (ERP)**.

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: **distinción de marca y de ventaja competitiva (86%), la imagen o**

posicionamiento en el mercado (70%), la interacción más rápida y eficiente con clientes y proveedores (75%) así como incremento de pedidos y/o ventas de sus productos y servicios en un (80%).

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 **20-Agosto al 2-Diciembre-2022**.

Líder del Proyecto: Dr. Juan Mejía Trejo
Profesor Investigador CUCEA UdeG



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

CADENA DE SUMINISTRO

MGS

Montacargas Group Supplies SA de CV



EQUIPO 1

Amezquita Fajardo Ignacio Francisco
Badillo Mora León Neftalí
Montaño Vázquez Ana Sofía
Rodríguez Nogues Karen Desirée
Vázquez Pineda Salvador Israel

CICLO ESCOLAR 2022B

Profesor Mejía Trejo Juan



CUCEA
El mejor lugar para el talento

ÍNDICE

EQUIPO 1	1
ÍNDICE	2
RESUMEN EJECUTIVO	3
Diagnóstico de la situación actual	3
• Misión	3
• Visión	3
• Valores	3
• Cobertura	3
Business Model Canvas Actual	4
Pronóstico de la situación futura	4
Business Model Canvas Futuro	5
Benchmarking	6
CARTA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA	7
DESARROLLO	8
ERP - Inventario Digital	8
Gestión de gastos y productos.	15
E-Commerce	18
Mercadotecnia Digital	21
Notoriedad en Internet	21
Ventajas del posicionamiento web en Google	21
¿Qué es el SEO?	21
Google Ads: ¿Cómo funciona?	23
Google Ads pasos	24
App Para Usuario	31
Prototipo de la APP	31

RESUMEN EJECUTIVO

Diagnóstico de la situación actual

Montacargas Group Supplies surge de un grupo de empresarios especialmente preparados en el sector de la Logística y Manejo de Materiales, contando con un enorme portafolio de soluciones integrales para los sectores Industrial, Agrícola y de Construcción, Fundada en 2005, posterior a ello en 2016 constituyendo MGS con el concurso de todos los recursos humanos de la más amplia gama de experiencia.

- **Misión**

Solucionar los requerimientos integrales de manejo de materiales de la industria en general mediante una amplia gama de equipos y servicios, innovadores y confiables, creando un alto valor para nuestros clientes, asociados y accionistas.

- **Visión**

Consolidarnos como una empresa multiregional referente del mercado por profesionalismo y penetración de sus marcas siendo la mejor opción costo-beneficio.

- **Valores**

- *Confiableidad:* Garantizamos la continuidad de tus operaciones
- *Servicio:* Realizamos de manera eficaz, oportuna y amable nuestras actividades
- *Sinergia:* Trabajamos en equipo porque sabemos que la unión nos hace los más competitivos
- *Innovación:* Trabajamos día a día para superar las expectativas de nuestros clientes
- *Integridad social empresarial:* Estamos comprometidos con la protección del ambiente, el bienestar de nuestra gente y de nuestros clientes, a través de prácticas honestas y honradas.

- **Cobertura**

La matriz de MGS se encuentra en Guadalajara, sin embargo también existen sedes en Monterrey, León, Querétaro y Ciudad de México.



Business Model Canvas Actual



Pronóstico de la situación futura

Las tres propuestas que se le realizaron a la empresa son:

- **Diseño e implementación de App**, en donde se gestione y controle el uso diario de los montacargas rentados por sus distintas empresas cliente.
- **Diseño e implementación de posicionamiento en buscador web**, en donde se utilizó Google Ads.
- **Diseño e implementación de un ERP**, en donde por medio de un software se gestione diferentes aspectos administrativos y logísticos de la empresa como, bases de datos, inventario y e-commerce.

Estas tres herramientas además de ayudar a la organización y eficientización de los procesos internos de la empresa, les ayudará a obtener más clientes y a mejorar su relación con los mismos, brindándoles un servicio más personalizado, dando como resultado el aumento de ingresos.

La implementación de un software ERP abonará a la gestión administrativa en aspectos de relación cliente/proveedores con bases de datos que almacenen información, pedidos, etc. Aunado a ello, la logística se verá beneficiada con el inventario digital facilitando y eficientando los procesos de la cadena de suministro de MGS, además de la gestión de las ventas en línea gracias al sistema de e-commerce del ERP.

La creación de la App para el control del uso de sus unidades rentadas les ayudará a gestionar sus montacargas en renta y tener un registro de su uso diario, permitiendo facilitar su mantenimiento para que siempre estén en óptimas condiciones.

La utilización de Google Ads ayudará a la empresa a aumentar su interacción con clientes potenciales en internet que se encuentren alrededor de la área metropolitana de Guadalajara que busquen alguno de los servicios ofrecidos por la empresa.

La implementación de las herramientas anteriormente propuestas obtendrán beneficios que se verán reflejados en forma de mayores ingresos, mayor potencial de venta, mayor presencia en el mercado, posicionamiento ante la competencia, mejoras en la eficiencia dentro de los procesos de la organización, mejor gestión y control de los recursos de la empresa, aumento de clientes y mejoras en la relación con los clientes; beneficios que en conjunto abonarán al crecimiento general de la empresa.

Business Model Canvas Futuro



Benchmarking

Empresa	Servicio	Precio
SAP ARIBA	ERP de gestión de clientes y proveedores (Nube)	\$960 USD/año
DYNAMICS MICROSOFT	Financial Management • Human Resources Management • AI-Supported Forecasting • Customer Relationship Management • Project Management • Supply Chain Management • E-Services • Warehouse Management and Inventory (Nube)	\$840 USD/año
ODOO (versión complementaria a la comunitaria)	código abierto de: CRM, comercio electrónico, contabilidad e inventario. (Nube)	\$96 USD/ año

DESARROLLO

ERP - Inventario Digital

La planificación de recursos empresariales, también conocida como ERP (Enterprise Resource Planning), es un sistema que ayuda a automatizar y administrar los procesos empresariales de distintas áreas: finanzas, fabricación, venta al por menor, cadena de suministro, recursos humanos y operaciones. Los sistemas ERP desglosan los silos de datos e integran la información obtenida en los diversos departamentos, de esta forma, ayudan a los directivos a extraer conocimientos, optimizar operaciones y mejorar la toma de decisiones.

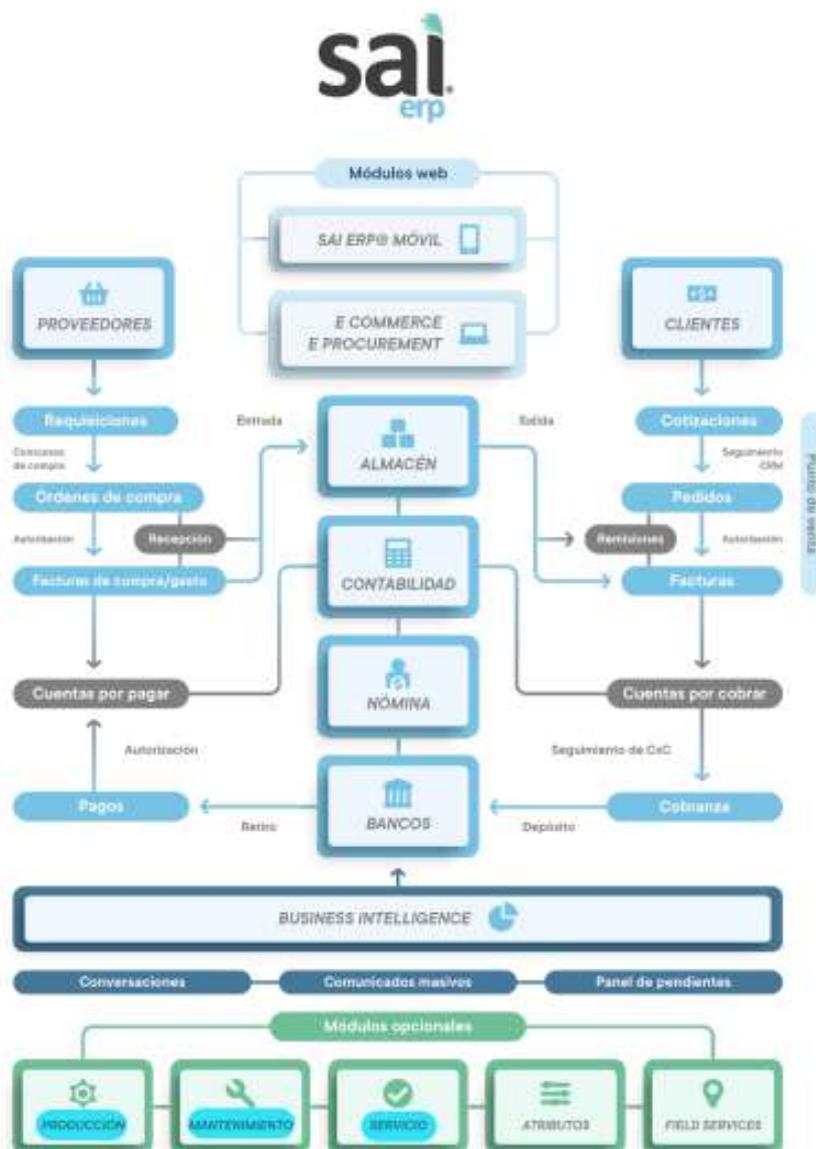
En la situación actual de la empresa, nos encontramos ante una búsqueda de un sistema que les ayudará a gestionar diferentes aspectos administrativos, y al ser una empresa con mayor estabilidad y que aún está en crecimiento, encontrar un servicio que les ayude a la gestión con ayuda de la tecnología, es indispensable para lograr el crecimiento futuro de la empresa.

En este caso se decidió a tomar como partida las especificaciones de la empresa y las necesidades que esta nos mencionó en la entrevista y en los diversos acercamientos que se tuvieron.

Al buscar una herramienta más sofisticada debido al capital y la inmediatez de la búsqueda, emprendimos una investigación en las empresas de la misma rama dentro de nuestra zona, llegando a la decisión de utilizar el sistema ofrecido por **CASTELEC SAI.ERP**

Como ya se mencionó anteriormente un ERP es una herramienta que beneficia las diferentes áreas administrativas, y el sistema SAI nos ofrece una gestión avanzada de distintas áreas con la posibilidad de realizar cambios en el código, con la ayuda de profesionales entre otras.

A continuación se muestran:



El sistema SAI.ERP es uno de los más complejos sistemas en la rama del ERP, ya que busca ofrecer y satisfacer las necesidades más comunes y las que tienen más impacto en el mundo de los negocios actuales.

Entre las que más destacamos, haciendo énfasis en las necesidades expresas, son:
 Manejo de cartera de clientes.

(<https://www.youtube.com/watch?v=FU7O0ALm6NQ&authuser=0> Demostración de uso por parte de un trabajador)

cve_cte	nom_cte	rfo_cte	cve_lva	dir_cta	ne_cte
DATOS GENERALES DEL CLIENTE		DATOS GENERALES DEL CLIENTE			DATOS GENERALES DEL CLIENTE
Clave del cliente	Nombre del cliente	RFO del cliente (sin guiones)	Tipo de Cliente (ej. NAL=16%, EXT=0% FRON=11%)		
Aquí se llena la clave del cliente que se le va a asignar; esta clave es numérica de hasta 2 dígitos y debe ser única	Aquí va el nombre del cliente, normalmente se llena con el nombre fiscal, pero puede ser otro nombre ya que más adelante se puede dar el nombre fiscal (longitud 60 caracteres)	Aquí se llena el Registro Federal de Contribuyentes. Se toma en cuenta la política de permitir RFO duplicados. Se recomienda unificar el formato	Aquí se pone el tipo de cliente que le corresponde al cliente (longitud 10 caracteres) Este dato tiene que estar en su respectivo catálogo en el SAI ERP	Aquí se pone la dirección del cliente con calle solamente (longitud máxima 60 caracteres)	Aquí se captura el número exterior de dirección (hasta 10 caracteres)
Necesario	Necesario	Necesario	Necesario	Opcional	Opcional
Ejemplo					
1	Cadefac Internacional, S.A. de C.V.	CIN940522VC9	NAL	Buenos Aires	3510
2	Motores Industriales Patrio, S.A.	MOT840503CK3	EXT	Ruben Darío	2345
3	Telegrafos Nacionales, S.A. de C.V.	TLE850405KI5	NAL	Francisco G. Sada	453

Captura tomada del formato de SAI.ERP para dar instrucciones de uso

En el apartado de clientes el primer paso es hacer un registro del mismo mediante datos básicos y específicos para crear una base de datos compleja en la que podamos clasificar a nuestros clientes de la manera adecuada.

ni_cte	col_cte	cd_cte	edo_cte
DATOS GENERALES DEL CLIENTE			
Aquí se captura el número interior de la dirección (hasta 10 caracteres)	Aquí se pone la colonia de la dirección del cliente (longitud 50 caracteres)	Aquí se pone la ciudad de la dirección del cliente (longitud 50 caracteres)	Aquí se pone el estado de la dirección del cliente (longitud 20 caracteres)
Opcional	Opcional	Opcional	Opcional
int 4	Providencia	Guadalajara	Jalisco
Piso 2	Providencia	Guadalajara	Jalisco
	Chepevera	Monterrey	Nuevo León

En una segunda sección continúa a la anterior se llenan datos de la ubicación y de contacto del cliente.

pais_cte	cp_cte	curp_cte	tada_cte	tel1_cte
Aquí se pone el país al que pertenece el cliente (longitud 20 caracteres)	Aquí se pone el código postal de la dirección del cliente (longitud 5 caracteres)	Aquí se pone la clave única de registro de la población del cliente (longitud 20 caracteres)	Aquí se pone el código de área telefónico del cliente (longitud 5 caracteres)	Aquí se pone el teléfono del cliente uno (1) (longitud 10 dígitos)
Opcional	Opcional	Opcional	Opcional	Opcional
MEXICO	44630	CIN940623VC9KJIDJ23	33	36427079
MEXICO	44630	MOT840503CK3KDIH43	33	32452456
MEXICO	64040	TLE850405KI5JHO32	81	83582345

tel2 cte	tel3 cte	fax cte	email cte	www cte
Aquí se pone el teléfono dos (2) del cliente (longitud 10 dígitos)	Aquí se pone el teléfono tres (3) del cliente (longitud 10 dígitos)	Aquí se pone el número de fax del cliente (longitud 10 caracteres)	Aquí se pone la dirección de correo electrónico general del cliente (longitud 40 caracteres)	Aquí se pone la dirección de la página Web del cliente (longitud 60 caracteres)
Opcional	Opcional	Opcional	Opcional	Opcional
			ventas@castelec.com.mx	www.castelec.com.mx
			motores@hotmail.com	www.motores.com
			telenal@notmail.com	www.telegrafos.com

En la siguiente se siguen registrando datos del cliente que beneficien a su fácil contacto

cve can	des can	cve zon	nom zon
DELIMITACION DE TERRITORIOS			
¿A qué canales de distribución le vendemos? Ej. Mayoristas, Minoristas, Institucionales, Talleres, Distribuidores, etc.	¿Cómo clasifico mis zonas de ventas? Ej. Países, Estados, Territorios Definidos, Puntos Cardinales, Municipios, etc.		
Aquí se pone la clave del canal de distribución al que está relacionado el cliente. Este dato sirve como una clasificación de los clientes para estadísticas y tiene que estar en su respectivo catálogo en SAI ERP	Descripción del canal de distribución. Este dato NO se importa al sistema, debe capturarse manualmente en su catálogo.	Aquí se pone la clave de la zona a la que pertenece el cliente (longitud 10 dígitos) Este dato tiene que estar en su respectivo catálogo en SAI ERP	Aquí se captura la descripción de la zona. Este dato NO se importa al sistema, debe capturarse manualmente en su catálogo.
Necesario	Opcional	Necesario	Opcional
	1 Mayoristas		4 Jalisco
	2 Distribuidores		6 Nayarit
	3 Minoristas		3 Morelia

En esta etapa se encuentra la delimitación de los territorios, para ubicar los canales de distribución adecuados.

cve sub	nom_subzon	cve age
DATOS DEL AGENTE 1 (ES OBLIGATORIO INDICAR EL AGENTE)		
¿Cómo clasifico mis subzonas de ventas? Ej. Estados, Municipios, Colonias, Delegaciones, etc.		Esta clave es numérica y debe estar relacionada con un vendedor
Aquí se pone la clave de la subzona que está relacionada a la zona y al cliente (longitud 10 dígitos) Este dato tiene que estar en su respectivo catálogo en SAI ERP	Descripción de la subzona. Este dato NO se importa al sistema, debe capturarse manualmente en su catálogo.	Aquí se pone la clave del agente vendedor uno (1) que va a tener el cliente (longitud 5 dígitos) Este dato tiene que estar en su respectivo catálogo en SAI ERP
Necesario	Opcional	Necesario
	1 Zapopan	1
	2 Tepic	1
	1 Michoacan	1

En esta etapa se agrega más información del territorio, así como datos de venta de nuestros clientes.

DATOS DE MONEDA Y CREDITO DEL CLIENTE				
¿Cuál es la moneda con la que nos paga el cliente?	¿Cuál es la lista de precio a la que normalmente le venderemos?	¿Nos paga normalmente a crédito o de contado?	Límite de crédito	Días de crédito
Aquí se pone la clave de la moneda estandar que va a manejar el cliente 1=pesos, 2=dólares, etc.	Aquí se le configura al cliente la lista de precios estandar que le va a aparecer en los documentos de venta (del 1 al 6)	Aquí se pone si el cliente va a ser de crédito o de contado 1 = crédito 2 = contado	Aquí se pone el límite de crédito que el cliente tiene con la empresa en M.N (12 dígitos incluyendo 2 decimales) Obligatorio cuando contado=1	Aquí se ponen los días de crédito que el cliente tiene con la empresa Obligatorio cuando contado=1
Necesario	Opcional	Opcional	Opcional	Opcional
1	1	1	10000,00	30
2	1	2		
1	1	1	100000,00	10

Aquí entramos en una etapa de identificación de la manera en la que comerciamos con nuestros clientes, incluyendo tipo de cambio usado, así como las aperturas que les damos.

contacto	compras	pagos
CONTACTOS		
Contacto con quien normalmente nos comunicamos	Encargado de compras	Encargado de pagos
Aquí se pone el nombre del contacto general del cliente (longitud 50 caracteres)	Aquí se pone el nombre del encargado de compras del cliente (longitud 30 caracteres)	Aquí se pone el nombre del encargado de pagos del cliente (longitud 30 caracteres)
Opcional	Opcional	Opcional
Cristobal Colon	Juan Mendez	Alberto Vazquez
Herman Cortez	Pedro Paramo	Paulina Rubio
Francisco Rubio	Jaun Ruifo	Saul Isaso

Aquí se debe de agregar la información de contacto de las personas con las que la relación de cliente-proveedor para cuestiones importantes o urgentes.

observa	observa2
OBSERVACIONES	
Aquí se ponen observaciones del cliente o cualquier información que se desee tener adicional para el cliente (longitud 200 caracteres)	Aquí se ponen comentarios del cliente y su longitud puede ser la que sea
Opcional	Opcional
Recibe facturas Lunes y Viernes
El dueño es amigo personal
Tienen 5 sucursales

El propósito de esta etapa es la de otorgar una mayor información de contacto y ubicación del cliente.

nonvarfact	nom_fac	dir_fac
DATOS DE FACTURACION		
Aquí se le configura al cliente si va a permitir cambiar el nombre y los datos de facturación al momento de realizar una venta para clientes eventuales T = Si F = No	Aquí se pone el nombre fiscal de facturación del cliente (longitud 80 caracteres)	Aquí se pone la dirección fiscal de facturación del cliente (longitud 40 caracteres)
Opcional	Necesario	Opcional
T	Castelec Internacional, S.A. de C.V.	Buenos Aires
F	Motores Industriales Palto, S.A.	Ruben Daric
F	Teléfonos Nacionales, S.A. de C.V.	Francisco G. Sada

En esta parte se encuentran una de las más importantes etapas de información ya que nos beneficiará para la facturación y el departamento de contabilidad.

ne_fac	ni_fac	col_fac
Número exterior de la dirección fiscal (hasta 10 caracteres)	Número interior de la dirección fiscal (hasta 10 caracteres)	Aquí se pone la colonia fiscal de facturación del cliente (longitud 50 caracteres)
Opcional	Opcional	Opcional
2510	Int. 4	Providencia
2345		Providencia
453		Chepevera

cd_fac	edo_fac	pais_fac	cp_fac
Aquí se pone la ciudad fiscal de facturación del cliente (longitud 50 caracteres)	Aquí se pone el estado fiscal de facturación del cliente (longitud 20 caracteres)	Aquí se pone la clave del país fiscal de facturación del cliente (longitud 20 caracteres)	Aquí se pone el código postal fiscal de facturación del cliente (longitud 5 caracteres)
Opcional	Opcional	Opcional	Opcional
Quedalaajera	Jalisco	MEX	44630
Quedalaajera	Jalisco	MEX	44630
Monterrey	Nuevo León	MEX	64040

La imagen anterior, representa el final de la recabación de datos del cliente referido a su facturación.

nom_ent	dir_ent	ne_ent
DATOS DE ENTREGA		
Aquí se pone el nombre de entrega estandar del cliente (longitud 80 caracteres)	Aquí se pone la dirección de entrega estandar del cliente (longitud 40 caracteres)	Número exterior de la dirección de entrega (hasta 10 caracteres)
Opcional	Opcional	Opcional
Caselec Internacional, S.A. de C.V.	Buenos Aires	2510
Motores Industriales Patito, S.A.	Ruben Dario	2345
Telegrafos Nacionales, S.A. de C.V.	Francisco G. Sada	453

En esta etapa se concentran los datos de entrega de las mercancías, algo sumamente importante para la cadena de suministro.

ni_ent	col_ent	cd_ent	edo_ent
Número interior de la dirección de entrega (hasta 10 caracteres)	Aquí se pone la colonia de entrega estandar del cliente (longitud 50 caracteres)	Aquí se pone la ciudad de entrega estandar del cliente (longitud 50 caracteres)	Aquí se pone el estado de entrega estandar del cliente (longitud 20 caracteres)
Opcional	Opcional	Opcional	Opcional
Int. 4	Providencia	Guadalupe	Jalisco
	Providencia	Guadalupe	Jalisco
	Chepavera	Monterrey	Nuevo León

Aquí se abunda más la información de entrega, haciéndolo más específico.

pais_ent	cp_ent	username	password
E-commerce			
Aquí se pone la clave del país de entrega del cliente (longitud 20 caracteres)	Aquí se pone el código postal de entrega estandar del cliente (longitud 10 caracteres)	Aquí se le asigna el username que va a utilizar el cliente para poder acceder nuestra página con el módulo de e-commerce (longitud 25 caracteres)	Aquí se le asigna el password del username para poder acceder a nuestra página con el módulo de e-commerce (longitud 10 caracteres)
Opcional	Opcional	Opcional	Opcional
MEX	44630	castelec	43gka
MEX	44630	motores	revkjnu
MEX	64040	telegrafos	34453k2

En esta parte terminamos de llenar la información de entrega y agregamos información sobre la identificación del usuario en la plataforma de E-Commerce, solo en caso de que exista.

Canal de Distribución: Canal		Agentes de venta		Zona	Descripción	Zona	Sub-Zona	Descripción
Clave	Descripción	Clave	Descripción	(Se captura dentro de SAJ ERP)		(Se captura dentro de SAJ ERP)		
1	Internet	1	Nombre de Agente 1	1	Norte	1	1	Monterrey
2	Redes Sociales	2	Nombre de Agente 2	2	Centro	1	2	Tijuana
3	Mailing	3	Nombre de Agente 3	3	Occidente	2	1	CDMX
4	Prospección	4	Nombre de Agente 4	4	Sureste	3	2	Toluca
5	Investigación			5	Estrojenes	3	1	Guadalupe
6	Recomandación					3	2	Colima

Ejemplo combinado		
Zona	Descripción	Subzona
1	Norte	1
1	Norte	2
1	Norte	3
2	Centro	1
2	Centro	2
2	Centro	3

Dato estadístico 1: Ejemplo: Género	
Clave	Descripción
1	
2	
3	
4	
5	

Dato estadístico 2: Ejemplo: Tamaño de empresa	
Clave	Descripción
1	
2	
3	
4	
5	

Dato estadístico 3: Ejemplo: País origen	
Clave	Descripción
1	
2	
3	
4	
5	

Dato estadístico 4: Ejemplo: Frecuencia de compra	
Clave	Descripción
1	
2	
3	
4	
5	

Si llenamos todas las tablas anteriores que refieren a los datos del cliente, obtendremos un apartado donde podremos ubicar nuestros clientes de la mejor manera, como las últimas mostradas.

Gestión de gastos y productos.

En esta parte del sistema necesitaremos llenar información de la misma manera que la actividad anterior, pero enfocada en el área de Productos.

cve_prod	C_PRDS	cve_tal	des_tal	cve_grupo	des_cse	des_cse
CLAVE DEL PRODUCTO		CLAVE DEL PRODUCTO SAT		CLASIFICACION GENERAL DE PRODUCTOS		
CLAVE DEL PRODUCTO	CLAVE DEL PRODUCTO SAT	CLAVE DEL TIPO DE PRODUCTO	DESCRIPCION DEL TIPO DE PRODUCTO	Este campo sirve para definir	SE (Este campo sirve para def	CLAVE DEL GRUPO
Aquí se le asigna al producto la clave con la que se va a identificar en el sistema. Esta clave debe ser única e inmutable (longitud 20 caracteres). Se sugiere que describa el producto.	Aquí se le asigna al producto la clave SAT para su uso en CFDI's, esta clave debe existir en el catálogo de productos SAT.	Aquí se le asigna el tipo de producto al que va a pertenecer el producto (longitud 10 dígitos más dígitos). Los servicios se llenan. Este dato tiene que estar en su respectivo catálogo en el SAT ERP.	Aquí se captura la descripción del tipo de producto. Puede tener hasta 25 caracteres como máximo. Este dato NO se importa al sistema, debe capturarse manualmente en su catálogo.	Aquí se le asigna la CLASE a la que va a pertenecer el producto (longitud 10 caracteres). Este dato tiene que estar en su respectivo catálogo en el SAT ERP.	Aquí se captura la descripción de la clase. Puede tener hasta 25 caracteres como máximo. Este dato NO se importa al sistema, debe capturarse manualmente en su catálogo.	Aquí se le asigna el producto al grupo al que va a pertenecer de la clase asignada (longitud 10 caracteres). Este dato tiene que estar en su respectivo catálogo en el SAT ERP.
Necesario	Opcional	Necesario	Opcional	Necesario	Opcional	Opcional
Ejemplos						
GRABOS-NEO	42312400		3 MARCA 5		GRABITOS	
MADROBLE,ROLLO	42312400		3 MARCA 3		MADERAS	FINA
BORR-1	42312400		1 MARCA 1		BORRADORES	MOJADO
FLETE			2 Gastos Variables		SERVICIOS	
Ejemplo Gastos						
Luz			1 Gastos Fijos		ADMIN	Administración
Agua			1 Gastos Fijos		ADMIN	Administración
Papelera			2 Gastos Variables		PAPPLERIA	Papelera
Limpieza			2 Gastos Variables		LIMPIEZA	Limpieza



desc_prod	desc1	desc_prod2	desc2
DATOS GENERALES DEL PRODUCTO			
PRODUCTO (ESPAÑOL). (Es el enunciado principal que se utiliza normalmente para capturar el producto) (ESPAÑOL). (Se utiliza normalmente para capturar el producto) (INGLÉS). (Es el enunciado principal que se utiliza normalmente para capturar el producto) (INGLÉS). (Se utiliza normalmente para capturar el producto)			
Aquí se le asigna una descripción corta al producto para poder identificarlo y que salga en todos los documentos tanto de compra como de venta (longitud 40 caracteres)	Aquí se le asigna una descripción más larga que la de la descripción del producto (longitud 254 caracteres)	Aquí se le asigna una descripción al producto en inglés para poder identificarlo y que salga en todos los documentos tanto de compra como de venta que sean en inglés. (longitud 40 caracteres)	Aquí se le asigna una descripción en inglés más larga que la de la descripción del producto en inglés (longitud 254 caracteres)
Necesario	Opcional	Opcional	Opcional
GRAPITO SEMI NEGRO			
MADERA DE ROBLE EN ROLLOS		WOOD	
BORRADOR PARA LAPIZ NUMERO 1		PENCIL ERASER	
SERVICIO DE FLETES		SHIPPING	
Luz			
Agua			
Papeleía			
Limpieza			

CONFIGURACION DE VALORES DEL PRODUCTO						
¿El producto llevará IVA?	¿El cliente permite clasificar y distinguir los productos?	Peso del producto	¿Tiene lote?	Días de vida del producto		
Aquí se le asigna si el producto va a llevar IVA por tipo de Pro/Clie (1), IVA específico por producto (2) o quedará exento de IVA (3)	Aquí se le asigna el porcentaje de IVA que va a manejar el producto en específico el campo de alínea = 2 (2 decimales)	Aquí se le asigna la fracción arrojadilla del producto en caso de que la tenga (longitud 30 caracteres)	Aquí se le asigna el factor de peso que tiene ese producto (longitud 14 dígitos Incluyendo 6 decimales)	Aquí se le asigna al producto si su existencia se va a manejar por Lote/Serie/Pedimento en almacén (0 = No, 1 = Si) y la caducidad será fija de acuerdo a los días de vida (captura obligada) 2 = Si y la caducidad se capturará manualmente en entidades de almacén	Aquí se le asignan los días de vida del lote en el almacén a su existencia se maneja por lote (longitud 3 dígitos) Obligatorio cuando el lote es 1	
Opcional	Opcional	Opcional	Opcional	Opcional	Opcional	
1	16,00	43456FDG	1,000000	1	959	
1	16,00	5G3F4	10,000000	0	0	
1	16,00	H54524	1,000000	0	0	
1	16,00			0	0	
1	16,00		1,000000	0	0	
1	16,00		10,000000	0	0	
1	16,00		1,000000	0	0	
1	16,00			0	0	

cve_monc	cto_ent	f_act_pre	cve_monp	prec_prod	
CONFIGURACION DE COMPRAS			VENTAS	VENTAS	VENTAS
Moneda del costo de reposición	El costo de la última compra hecha en que se actualizó el precio que se presentará la lista de precios (Se recomienda ser la misma moneda que se utilizará en la lista de precios)				
Aquí se le asigna al producto la moneda en la que está el costo de reposición (cto_ent) 1 = pesos 2 = dólares 3...	Aquí se le asigna el costo de reposición del producto en la moneda en la que el campo de cve_monc este asignada (longitud 12 dígitos Incluyendo 4 decimales)	Aquí se le asigna al producto la última fecha de actualización de los precios (formato dd/mm/aaaa)	Aquí se le asigna al producto la moneda en la que está su lista de precios 1 = pesos 2 = dólares 3...	Aquí se le asigna al producto el precio de la lista 1 dependiendo de la moneda (cve_monp). (longitud 12 dígitos Incluyendo 4 decimales)	
Opcional	Opcional	Opcional	Opcional	Opcional	Opcional
2	9,4740	1/1/2018	1	156,3210	
2	2,1053	1/1/2018	2	34,7375	
1	12,3587	1/1/2018	1	20,0000	
1	1,0000	1/1/2018	1	1,0000	



E-Commerce

En esta sección encontraremos la gestión de las ventas en línea así como:

1. Ver opciones de asesoría del SAI ERP® con promociones vigentes así como contratar dicha asesoría y paquetes de timbrados CFDI.
2. Consultar adeudos pendientes.
3. Descargar comprobantes fiscales digitales en formato PDF y XML.
4. Abrir CONVERSACIONES de distintos temas y con distintas áreas.



Para ingresar a la sección de E-Commerce Ingresar a <https://clientes.castelec.mx/defaultE.aspx> o bien en la sección de “ACCESO A CLIENTES” en <https://castelec.mx>

Ingresar usuario (Cliente) y contraseña en el recuadro de acceso.

Cantidad	Detalle	Precio	Descuento 1	Descuento 2	Desc. 3 cliente	Moneda
1	HELP DESK SAI ERP - MONTERREY - 3 MESES	\$1,000.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	HELP DESK SAI ERP - MONTERREY - 4 MESES	\$1,700.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	HELP DESK SAI ERP - MONTERREY - 12 MESES	\$4,000.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	HELP DESK SAI ERP - MÉXICO DF - 3 MESES	\$2,200.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	HELP DESK SAI ERP - MÉXICO DF - 4 MESES	\$3,800.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	HELP DESK SAI ERP - MÉXICO DF - 12 MESES	\$8,000.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	HELP DESK SAI ERP - GUADALAJARA - 3 MESES	\$2,200.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	HELP DESK SAI ERP - GUADALAJARA - 4 MESES	\$3,800.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	HELP DESK SAI ERP - GUADALAJARA 12 MESES	\$8,000.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	CERTIFICACIÓN (TIMBRADO) DE 500 CFDI	\$800.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	CERTIFICACIÓN (TIMBRADO) DE 1,000 CFDI	\$1,600.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	CERTIFICACIÓN (TIMBRADO) DE 2,000 CFDI	\$3,200.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	CERTIFICACIÓN (TIMBRADO) DE 3,000 CFDI	\$4,800.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO
1	CERTIFICACIÓN (TIMBRADO) DE 5,000 CFDI	\$8,000.00	0.00%	0.00%	0.00%	PESO

Después de lo anterior entraremos al apartado de las compras en línea donde veremos todos los productos que se solicitan, así como los detalles del pedido.

Comprobar ahora Mi información Conversaciones Mensajes Carrito \$0.00 MXN Mi cuenta

Buscar

Comprobantes fiscales digitales por internet

Facturas electrónicas

Filtros y opciones

Numero factura	Fecha factura	Alineación	Estado	Descargar / Abrir
A-Z	Z-A	A-Z	A-Z	
		SAI-GDA	Pagada	

Notas de cargo electrónicas

Filtros y opciones

No. Nota	Fecha Nota	Referencia	Alineación	Tipo	Estado	Descargar/Abrir
A-Z	Z-A		A-Z		A-Z	

Notas de crédito electrónicas

Filtros y opciones

No. Nota	Fecha Nota	Fac. de referencia	Alineación	Razón	Referencia	Tipo	Estado	Descargar/Abrir
A-Z	Z-A		A-Z				A-Z	

CFDI de complemento de pagos

No. CFDI	Fecha Nota	Facturas relacionadas	Tipo de pago	Total	Descargar/Abrir
A-Z	Z-A				

En esta sección también podrá entrar para descargar Facturas, Notas de crédito y Complementos de pago ir a "Mi información", después "Comprobantes fiscales digitales por internet". Podrá consultar y descargar sus CFDI.

Proyecto con promoción especial este mes:

LA NUBE	Renta Mensual	Observaciones
Licencia 7 Usuarios	\$ 3,691.50	25% este mes
Servicio	\$ 391.50	25% este mes
Servidor Virtual	\$ 2,368.80	30% este mes
AIR (36 horas)	\$ 17,388.00	30% este mes
TS Plus 7 Usuarios	\$ 4,042.50	30% este mes
Pago inicial	\$ 27,882.30	Antes de IVA
Mensualidad	\$ 6,451.80	Antes de IVA

Renta Mensual (IVA incluido)	
Inicial	Mensual
\$ 32,343.47	\$ 7,484.09

Pago anual (IVA incluido)	
12x10 (72)	\$ 99,700.26

Este presupuesto representa la opción ofrecida por el Sai.ERP bajo las condiciones requeridas por la empresa MGS la cual necesitaba un servidor físico para hacer uso de él y cuidar su información para las distintas sedes ubicadas en el estado de jalisco, pero también el uso de la NUBE para las sedes fuera del estado de Jalisco que también necesitan comunicarse con la Matriz de distribución y control de inventario.



Software administrativo y contable para PYMES (ERP)

RESUMEN DE PRECIOS DEL SAI ERP®				
Resumen de cotización:				
Nombre	Total	Mon		
PROYECTO EN RENTA MENSUAL SAI ERP®	7,484.09	MXN		
PROYECTO EN RENTA MENSUAL SAI ERP® 12 X 10 (PROMOCIÓN ESTE MES)	74,840.88	MXN		
ASESORIA INICIAL REQUERIDA	24,859.38	MXN		
Detalle de cotización:				
PROYECTO EN RENTA MENSUAL SAI ERP®				
Cant.	Descripción	P.Unitario	Importe	Mon
1.00	RENDA MENSUAL INICIAL DEL SAI ERP (*) Licencia de uso por 1 mes no cancelable anticipadamente en 1 red para 7 usuarios simultáneos, 99 empresas, incluye los módulos de bancos, proveedores, almacén, clientes, contabilidad, nómina y BI. Incluye Cobertura de Descuento Preferencial Mensual, Módulos web, 3 horas de asesoría y Póliza de Helpdesk, que serán reflejados en la factura como conceptos independientes. Incluye también timbrado ilimitado y garantía de actualización de versión.	4,922.00 - 25.00%	3,691.50	MXN
1.00	RENDA MENSUAL - MÓDULO DE SERVICIO (*) Licencia de uso de módulo integrado de SERVICIO de acuerdo a vigencia de licencia de SAI ERP de 7 usuarios no cancelable anticipadamente.	522.00 - 25.00%	391.50	MXN
1.00	Renta mensual Servidor Virtual (*) Renta mensual de servidor virtual SV-07U en la nube según propuesta. No cancelable anticipadamente. 80 Windows, 2 vcpu, 8GB de Ram, 70 GB de SSD.	3,384.00 - 30.00%	2,368.80	MXN
PROYECTO EN RENTA MENSUAL SAI ERP® 12 X 10 (PROMOCIÓN ESTE MES)				
Cant.	Descripción	P.Unitario	Importe	Mon
10.00	RENDA MENSUAL INICIAL DEL SAI ERP (*) Licencia de uso por 1 mes no cancelable anticipadamente en 1 red para 7 usuarios simultáneos, 99 empresas, incluye los módulos de bancos, proveedores, almacén, clientes, contabilidad, nómina y BI. Incluye Cobertura de Descuento Preferencial Mensual, Módulos web, 3 horas de asesoría y Póliza de Helpdesk, que serán reflejados en la factura como conceptos independientes. Incluye también timbrado ilimitado y garantía de actualización de versión.	4,922.00 - 25.00%	36,915.00	MXN
2.00	RENDA MENSUAL INICIAL DEL SAI ERP (*) Licencia de uso por 1 mes no cancelable anticipadamente en 1 red para 7 usuarios simultáneos, 99 empresas, incluye los módulos de bancos, proveedores, almacén, clientes, contabilidad, nómina y BI. Incluye Cobertura de Descuento Preferencial Mensual, Módulos web, 3 horas de asesoría y Póliza de Helpdesk, que serán reflejados en la factura como conceptos independientes. Incluye también timbrado ilimitado y garantía de actualización de versión. Descuento válido en el pago anticipado de la anualidad.	4,922.00 - 100.00%	0.00	MXN
10.00	RENDA MENSUAL - MÓDULO DE SERVICIO (*) Licencia de uso de módulo integrado de SERVICIO de acuerdo a vigencia de licencia de SAI ERP de 7 usuarios no cancelable anticipadamente.	522.00 - 25.00%	3,915.00	MXN
2.00	RENDA MENSUAL - MÓDULO DE SERVICIO (*) Licencia de uso de módulo integrado de SERVICIO de acuerdo a vigencia de licencia de SAI ERP de 7 usuarios no cancelable anticipadamente.	522.00 - 100.00%	0.00	MXN
10.00	Renta mensual Servidor Virtual (*) Renta mensual de servidor virtual SV-07U en la nube según propuesta. No cancelable anticipadamente. 80 Windows, 2 vcpu, 8GB de Ram, 70 GB de SSD.	3,384.00 - 30.00%	23,688.00	MXN
2.00	Renta mensual Servidor Virtual (*) Renta mensual de servidor virtual SV-07U en la nube según propuesta. No cancelable anticipadamente. 80 Windows, 2 vcpu, 8GB de Ram, 70 GB de SSD. Descuento válido en el pago anticipado de la anualidad.	3,384.00 - 100.00%	0.00	MXN
PROYECTO EN RENTA MENSUAL SAI ERP® 12 X 10		Importe	105,936.00	MXN
		Descuento total	41,418.00	MXN
		Subtotal	64,518.00	MXN
		V.A.	10,322.88	MXN
		Total	74,840.88	MXN



Mercadotecnia Digital

Dentro del área de mercadotecnia digital, se le brindaron a la empresa herramientas que identificamos que le podrían ayudar a la empresa, según las necesidades que pudimos identificar, durante la entrevista el director general nos mencionó cómo sería importante para ellos llegar a una mayor cantidad de clientes por internet y que realmente su sitio web se pueda posicionar en un lugar visible para todos aquellos posibles clientes que estén interesados en el servicio. Dentro de estas propuestas pensamos en el SEO de google, el cual es una herramienta que aunque bien no es de paga te ayudará a posicionar a tu empresa dentro de la búsqueda principal de google, como segunda propuesta se pensó en el SEM de google el cual es la herramienta de google de paga.

Notoriedad en Internet

¿Cómo alcanzar puestos de privilegio en los buscadores?

En el mundo de la tecnología actual, Google es el buscador más utilizado. De hecho, el 91% de las consultas se realizan en este buscador tan popular. El otro 9% de las personas utilizan motores de búsqueda como Qwant, Opera, Yahoo, Bing, entre otros.

Ventajas del posicionamiento web en Google

Tener un buen posicionamiento web en Google abrirá grandes ventajas a tu negocio:

- Las visitas en tu sitio web aumentarán porque aparecerá entre las primeras páginas web en el buscador de Google.
- La visibilidad será máxima, por lo que un buen contenido atraerá fácilmente a potenciales clientes.
- Podrás ofrecer tanto a tus nuevos como frecuentes clientes ofertas y promociones para que adquieran tus productos o servicios.
- El tráfico del sitio web subirá.
- Los ingresos de la empresa se verán favorecidos.
- La reputación online de tu empresa mejorará, por lo que atraerás a más personas.
- Te conocerán por la calidad, sencillez y dinamismo de tu contenido.

Para tener posicionamiento en internet nuestra página tiene que ser la primera en aparecer. Es muy importante destacar que para llegar a la cima en Google hace falta tener en cuenta muchos detalles y, al mismo tiempo, entender que existen formas tanto orgánicas como de pago de hacerlo.

El SEM o el Search Engine Marketing son aquellas técnicas y acciones destinadas para salir adelante en Google invirtiendo dinero en ads. Estas inversiones pueden ser muy rentables, por ejemplo, a la hora de promocionar una Landing Page con palabras clave con alto potencial de compra, lo cierto es que también puedes optar por estrategias orgánicas y buenas prácticas de SEO que garantizan buenos resultados y, a la par, ahorro.

¿Qué es el SEO?

El Search Engine Optimization engloba aquellas estrategias, técnicas y acciones que las organizaciones pueden poner en práctica para posicionar artículos, materiales y otros sitios

web en Google de manera orgánica. El SEO es una estrategia a mediano y largo plazo. De forma simple y general, podemos decir que el SEO optimiza los sitios y blogs para “influnciar” a los buscadores, entre estos Google, y estimularlos a interpretar que sus páginas web son las más relevantes para el público.

Que Google te encuentre o te indexe es sumamente sencillo, tan solo se debe ir a una web, agregar tu dirección y ya está. Así existirá este gran buscador en cuestión de poco tiempo. Pero, para alcanzar la cima en Google hacen falta muchos más factores.

Lleva al máximo nivel el desempeño técnico de tu sitio

Cuando se habla de desempeño técnico se hace referencia a los factores no relacionados al contenido, es decir, aquellos elementos que brindan una mejor experiencia al usuario y que Google considera a la hora de posicionar

Sitio mobile friendly

Son cada vez más los usuarios que usan sus dispositivos móviles para hacer búsquedas y, para que puedas salir en Google, tu sitio debe, sí o sí, ser responsive. *Responsive* quiere decir que tu web cargue y muestre todo el contenido que tiene sin importar el dispositivo o tamaño de pantalla que use el usuario

Seguridad de tu web

Tu sitio debe cargar mediante "https" para que Google lo considere como seguro. La seguridad es un tema delicado para Google sin importar si no procesas pagos o pides información personal. Por ejemplo, Chrome, el navegador de Google, está clasificando como “no seguras” todas las páginas que no carguen mediante el certificado SSL. Es decir, cuando tu web no tiene este certificado, la URL aparece como "http", lo cual Google interpreta como una señal de inseguridad.

Estructura de URLs

Las URL son las direcciones que tienen tus páginas y que, desde algún tiempo, también son tomadas en cuenta para ser posicionadas en los buscadores. Velo de esta forma: si el sitio de tu blog por ejemplo es “https://misitio.com/index.php?id=4437549”, Google no sabrá, ni de chiste, que esa es la dirección de tu blog. En cambio, si elaboras estructuras como: “https://misitio.com/blog”, los motores de búsqueda detectarán cuál es el contenido que encontrará dentro de este sitio y, así, se lo podrá mostrar a los usuarios.

Keywords Research

Ser más específicos con el nombre de nuestro sitio.

Si usas SEMRush o Ubersuggest para planificar tus contenidos, de seguro habrás indagado sobre palabras clave con volúmenes de búsqueda realmente atractivos, pero esto no siempre quiere decir que podrás obtener una mejor porción. Las palabras clave long-tail son aquellas que están compuestas por dos o más palabras y que tienden a tener menos competencia.

Contenido de calidad



Seguro has escuchado la frase “es mejor calidad que cantidad”, pero, ¿no es posible hacer ambas? Uno de los mejores consejos que te podemos dar es que, si quieres llegar a la cima en Google, apóyate en una estrategia de Marketing de Contenidos para crear materiales que realmente ayuden a tu audiencia a resolver sus problemas, lo que te convertirá en su opción N°1 de compra eventualmente.

Meta tags

Para que Google pueda encontrarte entre miles e, incluso, millones de páginas que tienen algo que ver con la tuya, debes mandarle una suerte de señales en forma de meta tags, de manera que las SERPs, no solo te hallen, sino que también comprendan el valor que provees. Al final, lo que hace el algoritmo de Google es interpretar las tags por el código HTML que las compone, y que puedes configurar en tu CMS (gestor de contenidos).

Las meta tags son esas palabras en azul que puedes encontrar en los resultados, y si quieres averiguar cómo aparecer en Google, debes prestarle especial atención a ellas. También la meta descripción se encaja en esa categoría.

SEO local (Google My Business)

Google Mi Negocio es un canal para que los emprendedores puedan promocionar su negocio de manera gratuita en los resultados orgánicos de su SERP. Es una manera muy sencilla pero efectiva de hacer SEO local, es decir, de aprovechar las oportunidades de negocio que se encuentran en tu región geográfica y convertirte en una autoridad dentro de tu localidad.

Linkbuilding

En este mundo puedes enlazar una información con otra. Esto lo logramos con el uso de backlinks, que no son más que enlaces que dirigen al lector a otra información del mismo tema que le pueda interesar. Existen muchas formas de hacer Linkbuilding y que tenga impacto positivo en el posicionamiento SEO. La mejor manera de lograrlo es dando contenido de calidad, colocar enlaces de tu misma empresa o asociarse con otros que no sean tu competencia pero sí están en el mismo campo de trabajo.

Google Ads: ¿Cómo funciona?

Aparecer en las primeras páginas de Google es importante para la visibilidad de tu empresa y te ayuda a conseguir más público interesado. Por eso, si deseas mayor tráfico en tu plataforma quizá sea una opción para ti pagar a Google para aparecer el primero.

Cómo aparecer primero en Google Pagando (SEM)

Cuando hablamos de pagar a Google para aparecer primero nos referimos a invertir en Google Adwords (SEM), que no es más que la publicidad de Google.

En Adwords, la plataforma te cobrará por cada click que se haga en tu anuncio. Para lograr esto debes considerar estos puntos.

- Estar dispuesto a pagar y competir para ganar: si una persona busca una palabra clave y tú has pagado por ella, automáticamente aparecerás por encima de cualquier otra página. Por supuesto, con el letrero de Anuncio. El coste dependerá de la



competencia, ya que se trata de una subasta. Mientras tus competidores apuesten más por la palabra clave, más tendrás que pagar para ganar en ella.

- Debes tener en cuenta la calidad de tu contenido: ¿A qué nos referimos? Si estás pagando por la palabra clave hoteles con piscina pero, al dar click en el link muestras hoteles que no tienen piscina, la calidad será baja, porque la keyword o palabra clave que pagaste no coincide con el contenido. Cuanto menor sea el nivel de calidad, más costará cada click en tu anuncio.

Google Ads pasos

Como parte de la propuesta que se le presentó a la empresa, se le armó una serie de pasos a seguir para posicionar su sitio web y poder llegar a más clientes mediante Google Ads.

Google Ads | Campaña nueva 970-630-2378 karen.rodriguez5750@alumno...

Comencemos. ¿Cuál es el nombre de su empresa?

Nombre de su empresa
Montacargas Group Supplies SA de CV

Esto nos ayuda a mostrar su anuncio cuando las personas buscan el nombre de su empresa.

[Siguiente](#)

¿Es un especialista en marketing profesional? [Cambiar al modo experto](#)

[¿Necesitas ayuda?](#)
Para obtener ayuda gratuita con la configuración de los anuncios, llame al 800-123-8320 De lunes a viernes de 6:00 a.m. a 6:00 p.m.
[Más opciones de ayuda](#)

Google Ads | Campaña nueva 970-630-2378 karen.rodriguez5750@alumno...

¿Dónde deberían ir los usuarios después de hacer clic en su anuncio?

Su sitio web
<https://www.mgs.mx/>

Tenga en cuenta lo que anuncia a fin de ingresar la página más relevante de su sitio web. Puede ser su página principal o una más específica.

[Atrás](#) [Siguiente](#)

[¿Necesitas ayuda?](#)
Para obtener ayuda gratuita con la configuración de los anuncios, llame al 800-123-8320 De lunes a viernes de 6:00 a.m. a 6:00 p.m.
[Más opciones de ayuda](#)

¡Gracias! Las personas llegan aquí después de hacer clic en su anuncio

Dispositivo móvil Computadora de escritorio



¡Gracias! Las personas llegan aquí después de hacer clic en su anuncio

Dispositivo móvil Computadora de escritorio



- Como objetivo principal publicitario para la empresa seleccionamos obtener más clientes potenciales, esto debido a que según lo platicado con la empresa durante nuestra entrevista les gustaría poder llegar a más clientes e incrementar sus ventas.

¿Cuál es tu objetivo publicitario principal?

- Recibir más llamadas
- Obtener más clientes potenciales o ventas en el sitio web
- Recibir más visitas en tu ubicación física
- Genere más vistas y participación en YouTube

Atrás

Siguiente

Ahora es momento de escribir su anuncio

Título 1: Montacargas Group Supplies (26/30)

Título 2: Tu solución de Montacargas (26/30)

Título 3: Consulta Nuestro Catálogo (25/30)

Descripción 1: Montacargas Group Supplies SA de CV (35/90)

Descripción 2: Atrévete a Realizar Esos Grandes Proyectos ¡Los Profesionales (86/90)

Mostrar un botón de llamada en el anuncio

México | Número telefónico: 33 36467658

Anuncio · www.mgs.mx

Montacargas Group Supplies | Tu solución de Montacargas | Consulta Nuestro...

Montacargas Group Supplies SA de CV. Atrévete a Realizar Esos Grandes Proyectos ¡Los Profesionales en Máquinas Te Ayudarán!

Llamar a la empresa

- Identificamos palabras clave que podrían ayudar a la empresa a llegar a un mayor público en relación al giro de la empresa, tal como es montacargas industriales, de construcción y por supuesto la zona en la que se consideró que llegaría a más

clientes.

Google Ads | Campaña nueva

970-630-3378
karen.rodriguez5750@alumno...

Agregue temas de palabras clave para que coincidan con su anuncio en las búsquedas

Temas de palabras clave seleccionados:

- montacargas sa de cv
- montacargas
- Guadalajara
- MGS
- montacargas precio nuevo
- montacargas industriales
- proveedor de equipos agrícolas
- montacargas construccion

+ Nuevo tema de palabras clave

Temas de palabras clave sugeridos:

- + proveedor de equipo para granja porcina
- + proveedor de equipo agrícola de calefacción
- + proveedor de equipo para granja avícola
- + proveedor de cosechadoras
- + proveedor de jaulas para granjas
- + proveedor de equipo para crías
- + proveedor de equipo agrícola para alimentación

- Para la publicidad pagada se consideró que solo sea alrededor de la zona metropolitana de Guadalajara, esto para implementarlo como fase de prueba, y analizar si realmente es viable aplicarlo posteriormente en las demás zonas en donde está ubicada la empresa, como lo es Monterrey y Ciudad de México.

Google Ads | Campaña nueva

970-630-3378
karen.rodriguez5750@alumno...

A continuación, muestre su anuncio en los lugares correctos

Publicar anuncios cerca de una dirección

Guadalajara, Jalisco

30 km

5 km 65 km

Publicar anuncios en códigos postales, ciudades o regiones específicas

Su anuncio se muestra a las personas que se encuentran o tienen interés en las ubicaciones configuradas. [Más información sobre las ubicaciones](#)

Atrás Siguiendo

Google Ads ofrece tres diferentes paquetes de precios ideales para las empresas que quieran utilizar este servicio, sin embargo, también ofrece una opción más amigable con las empresas, la cual es armar tu propio presupuesto. De igual manera y según lo platicado con la empresa se eligió el plan propuesto por google más económico, con el fin de que sea una prueba, al ver mejoras se podría plantear el cambio, además de que para la empresa le pareció lo más adecuado.



Establezca un presupuesto para obtener los resultados deseados

Seleccionar una opción de presupuesto

Moneda: peso mexicano (MXN) ▾

MXN65.40 promedio diario
· Máximo mensual: MXN1,988 ✓
Obtenga aproximadamente de 240 a 350 clics en el anuncio por mes

Recomendaciones para usted ⓘ
MXN125.80 promedio diario
· Máximo mensual: MXN3,824
Obtenga aproximadamente de 460 a 660 clics en el anuncio por mes

MXN335.50 promedio diario
· Máximo mensual: MXN10,199
Obtenga aproximadamente de 1,230 a 1,750 clics en el anuncio por mes

Fija un presupuesto para obtener los resultados que quieres

Seleccionar una opción de presupuesto

Introducir mi presupuesto

Moneda: peso mexicano (MXN) ▾

426,2MXN
al día de media · 12,956 MXN al mes como máximo
Según lo estimado, conseguirás entre 1.560 y 2.220 clics en tus anuncios cada mes

Presupuestos habituales de la competencia

Solo pagas por los clics que recibe tu anuncio. Es posible que algunos días gastes una cantidad inferior a la media diaria, y que otros días gastes una cantidad superior. No obstante, no pagarás más del máximo mensual por todo el mes. [Más información](#)

Revise su campaña para asegurarse de que sea adecuada

Nombre de la campaña 

Montacargas Group Supplies

Objetivo de la campaña

Tráfico del sitio web

Su sitio web

https://www.mgs.mx/

Nombre de la empresa

Montacargas Group Supplies SA de CV

Texto del anuncio 

Montacargas Group Supplies | Tu solución de Montacargas | Consulta Nuestro Catálogo | Montacargas Group Supplies SA de CV | Atrévete a Realizar Esos Grandes Proyectos ¡Los Profesionales en Máquinas Te Ayudarán!

Número telefónico

33 36467658



Número telefónico

33 36467658

Ubicaciones 

30 kilómetros de Guadalajara, Jalisco

Temas de palabras clave 

Guadalajara, proveedor de equipos agrícolas, MGS, montacargas, montacargas industriales, montacargas sa de cv, montacargas precio nuevo, montacargas construccion

Presupuesto 

MXN65.40 promedio diario · MXN1,988 al mes como máximo

Atrás

Siguiente



¿Necesitas ayuda?

Para obtener ayuda gratuita con la configuración de los anuncios, llame al 800-123-8320

De lunes a viernes de 6:00 a.m. a 6:00 p.m.

[Más opciones de ayuda](#)

Confirme la información de pago

Pais de facturación

 México

Zona horaria

 (GMT-06:00) hora de Ciudad de México

La zona horaria se aplica a toda su cuenta y no se puede cambiar más adelante.

Oferta inicial

 Código promocional [Aplicar](#)

Sí, envíame sugerencias de rendimiento, ofertas promocionales, invitaciones para probar nuevas funciones y encuestas

No, no quiero recibir sugerencias de rendimiento, ofertas promocionales, encuestas ni invitaciones para probar nuevas funciones

Información del cliente



Información del cliente

Tipo de cuenta ⓘ

Organización

Información fiscal ⓘ

Nombre y dirección ⓘ

Contacto principal ⓘ

KAREN DESIREE RODRIGUEZ NOGUES
+52 4741402149
karen.rodriguez5750@alumnos.udg.mx

Tipo de pago

Pagos manuales

Pagará este servicio con el saldo de su cuenta de pagos. Cada vez que se genere un costo, el cargo se deducirá de este saldo prepagado. Si esta cuenta de pagos se queda sin fondos, el servicio se interrumpirá. Si acredita fondos en la cuenta, el servicio se restablecerá automáticamente.

Especifique el importe del pago.

Tipo de pago

Pagos manuales

Pagará este servicio con el saldo de su cuenta de pagos. Cada vez que se genere un costo, el cargo se deducirá de este saldo prepagado. Si esta cuenta de pagos se queda sin fondos, el servicio se interrumpirá. Si acredita fondos en la cuenta, el servicio se restablecerá automáticamente.

Especifique el importe del pago.

Importe del pago

MXN

P. ej., 10000.00

Forma de pago ⓘ

Agregar tarjeta de crédito o débito

Detalles de la tarjeta

La dirección de la tarjeta de crédito o débito es la misma que figura arriba.

Si continúa, acepta los [Condiciones de Google Ads](#). La información personal que proporcione aquí se agregará a su perfil de pagos. Se almacenará de forma segura y se usará de acuerdo con el siguiente documento: [Política de Privacidad de Google](#).

Especifique el importe del pago.

Importe del pago

MXN

Lo que debe saber ✕

Tómese un minuto para revisar esta información, que describe cómo funcionan algunas de las funciones de las Campañas inteligentes. Una vez que acepte estos términos y configuraciones, ya no podrá cambiarlos en esta cuenta.

- Optimización de la campaña inteligente**
Ayude a mejorar los resultados publicitarios.
Si hace clic en **Aceptar**, confirma que nos permite implementar mejoras en su campaña inteligente, lo que incluye actualizaciones en sus anuncios, el horario en que se mostrarán, la configuración de la ubicación, los términos de búsqueda y las palabras clave. Siempre tendrá pleno control de su cuenta, nosotros solo lo ayudamos a obtener mejores resultados. [Más información](#)
- Remarketing**
Muestre anuncios a las personas que ya visitaron su sitio web.
*Al hacer clic en **Aceptar**, acepta cumplir la [Política de Consentimiento de Usuarios de la UE](#).*

Cancelar Aceptar y continuar

Para obtener ayuda gratuita con la configuración de los anuncios, llame al 800-123-8320
De lunes a viernes de 6:00 a.m. a 6:00 p.m.
[Más opciones de ayuda](#)



App Para Usuario

La tercera herramienta en la propuesta consiste en la gestión y control del uso de los montacargas en renta por medio de una aplicación para los operadores de las unidades rentadas.

En la entrevista realizada con el director general de *Montacargas Group Supplies SA de CV* mencionó que su empresa tiene la necesidad de llevar un control del estado general de los montacargas rentados diariamente antes de su uso, con el fin de tener conocimiento sobre las condiciones en cada uno de los aspectos del vehículo, además de saber quién es el operador que hace uso de la unidad, para tener un responsable en caso de daños al vehículo; así como la fecha y hora de inicio de labores del vehículo.

El director general señaló que la realización de este control actualmente se ejecuta mediante hojas de control o con la herramienta *Microsoft Forms*, el cual es un creador de encuestas online, en donde por medio de un link el operador entra y realiza la llamada *Checklist* llenando rubros de identificación personal y del vehículo, de misma forma manifiesta las condiciones generales del montacargas, y a su vez expresa, en caso de existir, una falla o defecto en la unidad. El inconveniente con este tipo de herramienta usada para llevar este control, es que es necesario tener una conexión a internet para que el operador pueda realizar el ejercicio, lo cual impide que en algunas empresas sin conexión estable lo puedan realizar. Al no realizarse las *checklists* mencionadas, pueden surgir inconvenientes como el no saber gracias a quién y debido a qué un montacargas regresa en malas condiciones al término de su renta. Esto se traduce en pérdidas económicas para la empresa pues tienen que invertir más en el mantenimiento y reparación de sus unidades por la mala gestión de su uso al ser rentadas.

Prototipo de la APP

Para resolver dicha necesidad de la empresa, creamos un prototipo de aplicación que gestione y lleve el control diariamente de las unidades rentadas a las distintas empresas cliente. En dicha app el operador tendrá que registrarse por medio de su empresa (cliente de *MGS*) con un correo electrónico, creando una cuenta para poder llevar a cabo el registro de la unidades que actualmente está rentando, además de poder elaborar la *Checklist* al inicio de las operaciones con el vehículo. Esto permitirá a *MGS* tener un registro y control más constante y fiable, además de que será mucho más fácil para la empresa poder gestionar, analizar e informarse sobre el uso y manejo de cada una de sus unidades rentadas a sus diversos clientes, facilitando el mantenimiento de las unidades asegurando que siempre estén en buenas condiciones.

A continuación se presentan las distintas interfaces y menús de la aplicación junto con una explicación detallada de su uso y funciones:



Al abrir la app aparece la interfaz de inicio de sesión o registro donde el operador del montacargas tendrá que primeramente registrarse haciendo una cuenta con su correo electrónico y contraseña para posteriormente poder iniciar sesión.





En esta interfaz, cuando el operador ya tiene una cuenta creada, ingresa los datos de su cuenta (correo y contraseña) para iniciar sesión.

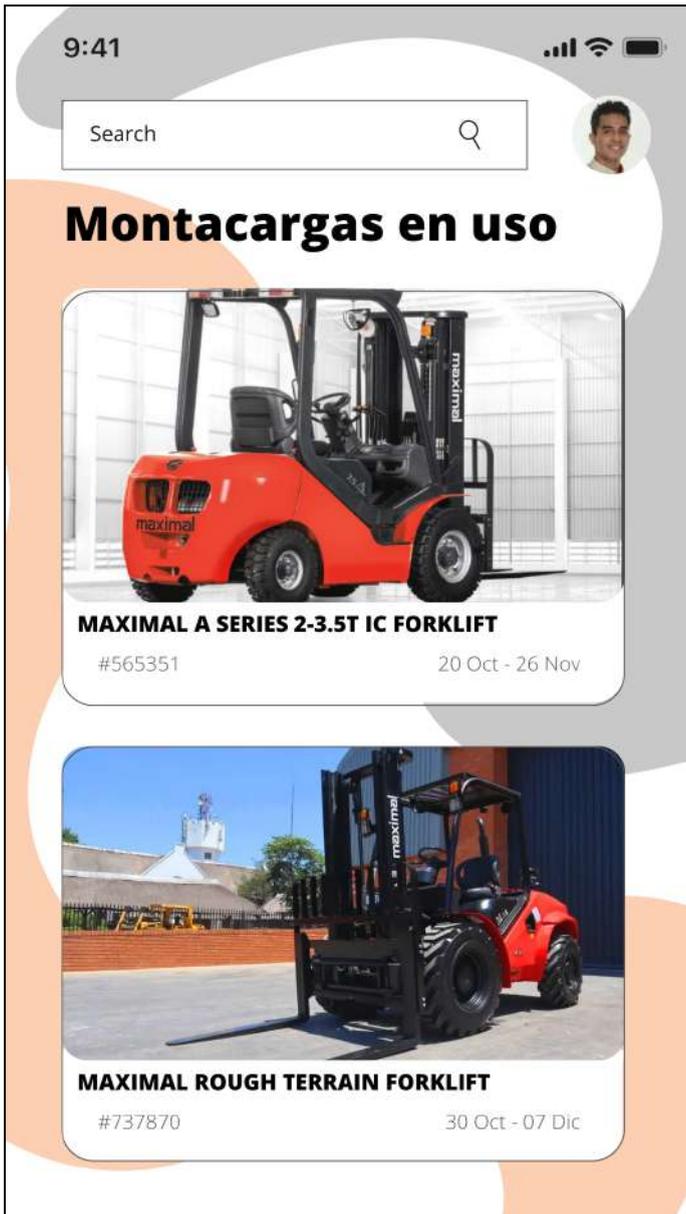
En caso de olvidar la contraseña se puede recuperar en esta sección.





Aquí se puede apreciar un ejemplo de cómo un operador tendría que iniciar sesión antes de utilizar un montacargas.





Posterior al inicio de sesión, aparece el menú principal donde se muestran todos los montacargas que se encuentran rentados actualmente a la empresa a la que pertenece operador que inició sesión.

Existe un buscador para facilitar la búsqueda de la unidad a utilizar en caso de haber muchas unidades rentadas por su empresa.

Aquí el operador debe elegir el montacargas que está a punto de utilizar para poder llenar la checklist.

9:41



Checklist del Vehículo



MAXIMAL A SERIES 2-3.5T IC FORKLIFT

#565351

20 Oct - 26 Nov



REGLAS PARA EL USO DE LAS UNIDADES:

- 1.- NO UTILIZAR LA UNIDAD SI EL OPERADOR NO SABE HACERLO Y SI NO CUENTA CON LA CERTIFICACIÓN POR PARTE DE RH.
- 2.- NO UTILIZAR LA UNIDAD SI TIENE NIVELES BAJOS DE ACEITE DE MOTOR Y ANTICONGELANTE EN RADIADOR.
- 3.- SI ENCUENTRAS ALGUNA FALLA, ELABORA O PIDE QUE TE ELABOREN LA ORDEN DE TRABAJO PARA REPORTARLA A TALLER AUTOMOTRIZ.

Fecha

dd/mm/aaaa

Nombre del operador

Después de seleccionar la unidad a utilizar, aparece esta interfaz donde se encuentra una foto del modelo de montacargas, junto con su clave única de unidad y los días que el equipo ha sido rentado por la empresa.

También aparecen en rojo las reglas para utilizar las unidades y precauciones importantes que debe saber el operador antes de hacer uso de la unidad.

ñ

9:41 📶 🔋

Fecha

dd/mm/aaaa

Nombre del operador

Escriba su respuesta

Número de nómina

Escriba su respuesta

Área

Escriba su respuesta

Horómetro

Escriba su respuesta

Control de aspectos del vehículo

	Funciona	No funciona*
Alarma de reversa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cinturón de seguridad	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Claxon	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Frenos	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Freno de mano	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

*Si alguno de estos aspectos está mal, no operar el equipo hasta corregir.

Control de condiciones del vehículo

En esta sección empieza la checklist que el operador debe completar antes de utilizar la unidad.

Primeramente se deben llenar datos generales como la fecha, nombre del operador, número de nómina del operador, área y horómetro.



Posteriormente aparecen dos pequeñas checklists sobre el control del funcionamiento de distintos aspectos del vehículo, así como control de condiciones del vehículo.

Aquí también aparece el nivel de combustible y estado de las llantas

9:41 📶 🔋

Estado de las llantas

Válvula de gas

Abierta

Cerrada

Condiciones de los elementos

	Buenas condiciones	Requiere intervención	Malas condiciones
Farola	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Filtro de aire	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Medidores de tablero	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Clamp	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estabilizador de carga	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

*Si alguno de estos elementos está en "malas condiciones", debes licitar autorización para operar la unidad.

Observaciones

Escriba su respuesta

Nombre de quien autoriza el uso del vehículo

Escriba su respuesta

En esta parte se ingresa si la válvula de gas está abierta o cerrada.

También de llena una checklist de condiciones de los elementos de la unidad.

Aparece también una sección de observaciones que el operador puede describir.

9:41 📶 🔋

Válvula de gas

Abierta
Cerrada

Condiciones de los elementos

	Buenas condiciones	Requiere intervención	Malas condiciones
Farola	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Filtro de aire	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Medidores de tablero	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Clamp	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estabilizador de carga	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

*Si alguno de estos elementos está en "malas condiciones", debes licitar autorización para operar la unidad.

Observaciones

Escriba su respuesta

Nombre de quien autoriza el uso del vehículo

Escriba su respuesta

Finalizar Checklist

Por último se debe de especificar el nombre de quien autoriza el uso del vehículo.

Al finalizar la checklist, el operador debe de seleccionar el recuadro de *finalizar checklist* para enviarla.



Luego de enviar la checklist aparece esta pantalla que te confirma que la checklist ha sido enviada exitosamente.

Aparece también la hora en la que se envió para que MGS pueda saber a qué hora se ha utilizado cada uno de sus montacargas rentado.

En la parte inferior aparece una opción para volver al menú principal.