



DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DE SOFTWARES O APLICATIVOS

WEBS.

INTEGRANTES:

JOSE LUIS PADILLA OCHOA

OSCAR DAVID LOPEZ BURGOS

DIEGO OVIEDO TEJADA

PRESENTADO A:

JHON ALEXANDER GONZALEZ

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN
INGENIERIA DE SISTEMAS

CREACIÓN DE EMPRESA II

SINCELEJO - SUCRE

2020B

Yo (**OSCAR DAVID LOPEZ BURGOS**) identificado con C.C

(**1.073.985.248**)

estudiante del programa (Ingeniería de sistema) declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad ya cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

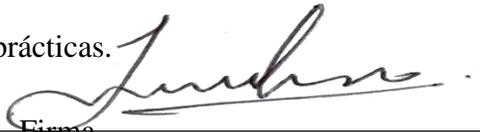


Firma.

Yo (**JOSE LUIS PADILLA OCHOA**) identificado con C.C (**1.102.845.111**)

estudiante del programa (Ingeniería de sistema) declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad ya cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



Firma.

Yo (**DIEGO OVIEDO TEJADA**) identificado con C.C

(**1.007.331.941**) estudiante del programa (Ingeniería de sistema) declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad ya cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Diego O.

Firma.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	8
SUMMARY	9
INTRODUCCIÓN.....	10
Objetivos	11
Claves Para El Éxito	11
DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DE SOFTWARES O APLICATIVOS WEBS.....	12
Modelo De Negocio.	14
¿cuál es su modelo de venta por internet?	15
¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?.....	16
¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?	16
¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?	16
Análisis Del Sector.....	18
Defina las variables importantes para su idea de negocio.	19
Dele un valor de (1 a 5).	19
Poder De Negociación Con Los Clientes.	20
Poder De Negociación Con Los Proveedores.	20
Amenaza De Productos Sustitutos.....	21
Amenaza De Productos Entrantes.	21

Rivalidad Entre Los Competidores.....	21
Marketing Mix.....	22
Matriz De Desarrollo De Marca.....	24
Marketing Digital.....	26
Estrategias Marketing Digital.....	31
Métricas Clave.....	34
Estudio Técnico.....	35
<i>Ilustración 8. Macro localización</i>	35
Estudio Táctico.....	41
PMV.....	41
Referencias Bibliográficas	43

LISTAS DE TABLAS

Tabla 1.Descripción de la idea de negocio	12
Tabla 2. Innovación sostenible y ecológica.	17
Tabla 3. Portafolio.	22
Tabla 4.Matriz De Desarrollo De Marca.	24
Tabla 5.Calcular CAC.....	35
Tabla 6.Requerimientos de operación.....	38
Tabla 7.Capacidad de producción.....	41

LISTAS DE FIGURAS

Ilustración 1. Estructura Idea De Negocio	14
Ilustración 2. Modelo venta online Ecommerce	15
Ilustración 3. Variables De Competencia	19
Ilustración 4. Grafica De Variables.....	19
Ilustración 5. Diseño de página Web Easy Solution	26
Ilustración 6. Estrategia de Marketing Digital	31
Ilustración 7. Redes Sociales Easy Solution	34
Ilustración 8. Macro localización.....	35
Ilustración 9. Micro Localización	37
Ilustración 10. Plano Físico.....	40

RESUMEN

En las últimas décadas el uso del internet ha sido de mucho ayuda para muchas empresas comerciales o personas, que por medio del mismo han empezado a ofrecer sus productos o servicios. Generando nuevas oportunidades económicas y de esta manera aprovechando aún más la oferta y demanda del mundo, en búsqueda de satisfacer sus necesidades. Easy solution es una organización que puede solventar esa necesidad de promocionar y ofrecer todos esos servicios y productos a las persona o empresas comerciales. Desarrollando todos tipos de software y aplicativos webs. Brindando la oportunidad a que obtenga una plataforma web o página web en donde todos ellos puedan pautar y promocionar sus productos o servicios mediante las ventas online.

Garantizamos un buen funcionamiento de cada uno de los desarrollos que se realice, siendo de mucha confiabilidad. Cabe resaltar que por la situación presentada en este año 2020 por lo de pandemia. Muchas personas comerciantes o empresas comerciales optaron de pasar de una manera rápida al negocio virtual, nosotros observamos la gran oportunidad que se nos presentó para colocar a prueba todos nuestros conocimientos para colaborar en proceso de adaptación al mundo virtual.

SUMMARY

In the last decades, the use of the internet has been very helpful for many commercial companies or people, who through it have begun to offer their products or services. Generating new economic opportunities and in this way taking advantage of the world's supply and demand even more, in the search to satisfy their needs. Easy solution is an organization that can solve that need to promote and offer all those services and products to people or commercial companies. Developing all types of software and web applications. Providing the opportunity to obtain a web platform or a web page where all of them can advertise and promote their products or services through online sales.

We guarantee a good functioning of each one of the developments that are carried out, being highly reliable. It should be noted that due to the situation presented in this year 2020 due to the pandemic. Many merchants or commercial companies chose to move quickly to virtual business, we see the great opportunity that presents itself to us to put all our knowledge to a test to collaborate in the process of adaptation to the virtual world.

INTRODUCCIÓN

En el desarrollo del presente proyecto empresarial de Easy Solution, presentamos los diferentes tipos de productos y servicios que ofrecemos, así mismo, las estrategias que implementaremos para lograr sacar ventaja de la competencia.



Por otro lado, se dará a conocer el modelo de negocio que se implementará, teniendo en cuenta la idea de negocio, a quien va dirigido nuestros productos (Mercado), como lograremos posicionarnos en el mercado (Marketing), cuál sería la competencia, organización, recursos, presupuestos, finanzas y sostenibilidad de la empresa.

Se tomará en cuenta el modelo de las cinco fuerzas de Porter para el análisis del entorno y poder determinar cuan viable o rentable puede ser nuestro proyecto, con el fin de evaluar su valor y visionar la producción u operaciones de la empresa.

Objetivos

- Automatizar las tareas repetitivas de las empresas a través de softwares desarrollados según las necesidades de los clientes.
- Aumentar la productividad y el nivel de operatividad en una empresa.
- Aumentar el nivel de ventas, mediante la utilización e implementación del comercio electrónico.
- Simplificar y unificar todo el ecosistema de un negocio a un software o aplicativo web.

Claves Para El Éxito

La clave para el éxito de nuestra idea de negocio se encuentra en ofrecer asistencia personalizada o de soporte las 24 horas, a través de Chatbots y si el problema persiste, el cliente podrá comunicarse con un técnico, el cual le brindará la información pertinente a su solicitud.

DESARROLLO Y COMERCIALIZACIÓN DE SOFTWARES O APLICATIVOS WEBS.



Easy Solution es una iniciativa empresarial creada por un grupo de estudiantes de ingeniería de sistemas de séptimo semestre de la corporación universitaria CUN, que está dedicada a la creación y desarrollo especializado de software y páginas web, para las empresas comerciales.

Tabla 1. Descripción de la idea de negocio

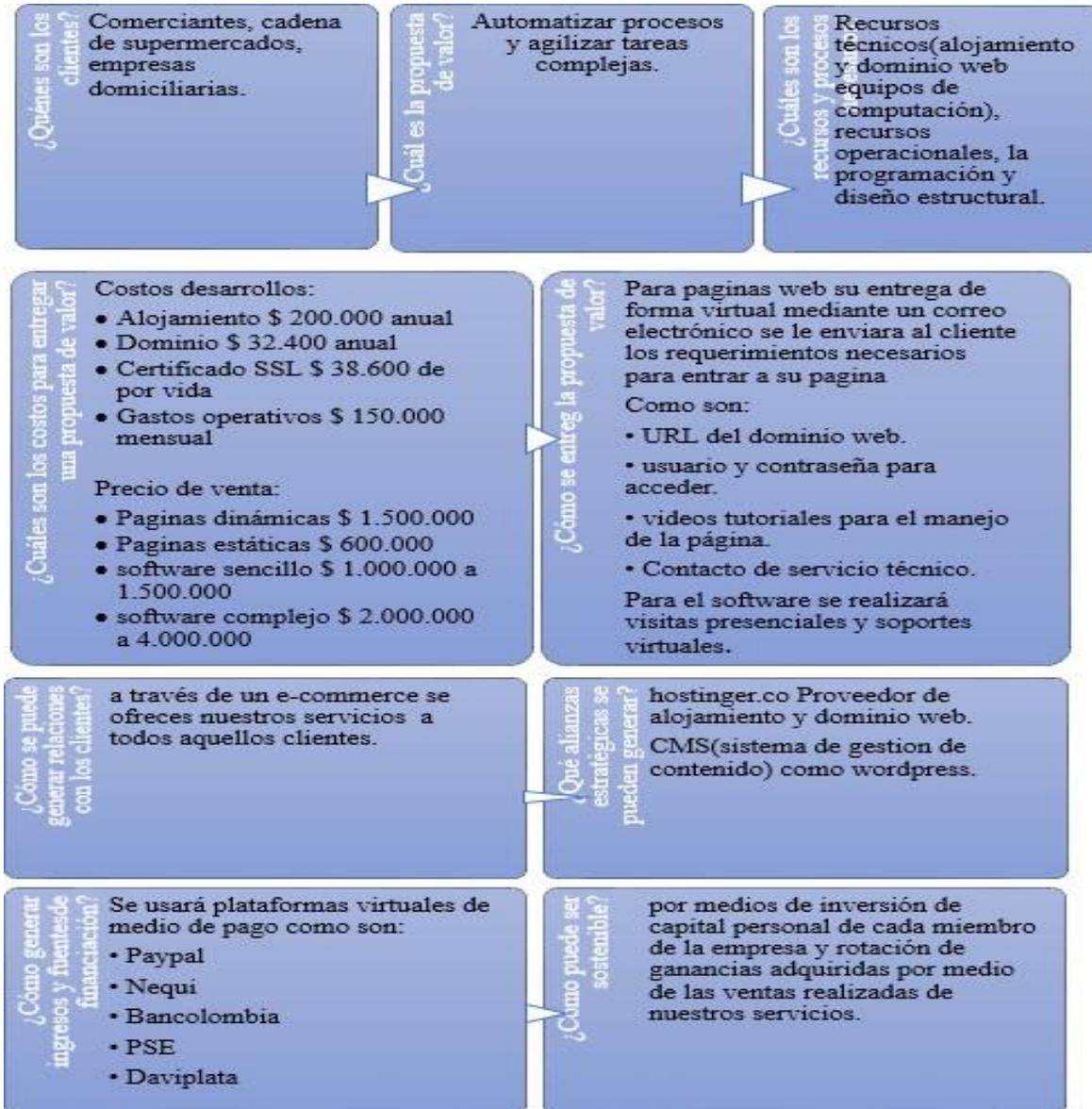
¿Cuál es el producto o servicio?	<p style="text-align: center;">Proporcionamos varias gamas de software que dan solución a ciertas áreas de las empresas como lo son:</p> <p style="text-align: center;">Contabilidad, Inventario, Finanzas, entre otros. Logrando automatizar las tareas con más auge dentro de ellas. De igual modo, el desarrollo de aplicativos webs para incursionar la entrada al comercio digital.</p>
¿Quién es el cliente potencial?	<p style="text-align: center;">las empresas pequeñas, medianas y grandes que necesiten simplificar sus procesos internos y mejorar su prestación de servicios a sus clientes.</p>
¿Cuál es la necesidad?	<p style="text-align: center;">Mejorar el rendimiento, logrando un significativo avance tecnológico que lleve a simplificar las tareas que se realizan diariamente dentro de la empresa.</p>

¿Cómo?	Diseñando y desarrollando herramientas que puedan agregar valor a la empresa, facilitando los procesos más complejos.
¿Por qué lo preferirán?	Por la accesibilidad económica y la calidad del servicio que se ofrece.

Modelo De Negocio.

Estructure la idea de negocio y defina el negocio a través del siguiente lienzo:

Ilustración 1. Estructura Idea De Negocio



¿cuál es su modelo de venta por internet?

En medio de la crisis económica que vive el mundo, el comercio electrónico atraviesa su mejor momento en América Latina con crecimientos superiores a 300%. Según un estudio de Kantar a nivel regional, en la primera semana de confinamiento, la penetración del e-commerce registró un aumento de 100%, mientras que en la cuarta semana el alza fue de 387% (Kantar, 2020).

Nuestro modelo de venta por internet es E-commerce por la gran demanda que hoy existe en el mercado electrónico, ofreciéndonos un gran número de clientes potenciales y por medio de este modelo de venta se dará a conocer todos nuestros servicios.

De acuerdo con las cifras compartidas por Naranjo en el evento Valientes Bancolombia 2020, las compañías que adopten el ecommerce pueden aumentar:

Ilustración 2. Modelo venta online Ecommerce



(Naranjo, 2020).

¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Siendo un modelo de venta de comercio electrónico (E-commerce) daríamos a conocer nuestra página por medio de tráfico de datos en las distintas redes sociales (Facebook, Instagram), pautas publicitarias y a través de email mandándoles promociones y descuentos para que las personas interesadas adquieran nuestros servicios.

¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

fomentaremos el uso práctico de las compras online, buscando una manera sencilla de adquirir servicios y productos desde la comodidad de la casa o negocio comercial y empresarial, haciendo uso de dispositivos electrónicos y así obteniendo la disponibilidad durante las distintas horas del día para realizar sus compras.

¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Hoy en día, los nuevos avances tecnológicos pueden ayudarnos a sortear diversos obstáculos que históricamente habíamos sido incapaces de solventar. En esta ocasión, nos centraremos en las alternativas que la disrupción digital nos trae, a la hora de facilitarnos el camino hacia un cierre de ventas sólido.

El cierre de la venta que realice la persona es mediante formulario de pedido el cual selecciona cada uno de los servicios o productos que desea

adquirir, posteriormente el cliente selecciona uno de los diferentes métodos de pago que les brindaremos.

- tarjetas créditos
- PayPal
- Pse
- Nequi
- Daviplata
- Mercado pago

Tabla 2. Innovación sostenible y ecológica.

Energía	
Producto o servicio	Energía
¿El producto tiene ecodiseño?	Es un servicio que no maneja ecodiseño, siendo una idea de negocio virtual o informático son poco los recursos naturales o del

	<p>medio ambiente que se usen, sin embargo, podemos mejorar y evitar la contaminación ambiental; podríamos tener presente en reducir el consumo de la energía eléctrica apagando los dispositivos que no estén en uso. sala o habitaciones en donde no se encuentren personas laborando y tener todo apagado, igual promoviendo avisos informativos donde se menciona el ahorro de la energía.</p>
<p>Marketing ¿realiza algún tipo de campaña que favorezca el medio ambiente?</p>	<p>Armando pauta publicitaria en donde impulsemos el uso de los paneles solares, de este modo ayudamos a tomar conciencia, y buscar la manera de no usar energías dañinas al medio ambiente como la energía nuclear y la hidroeléctrica, apoyándonos de las redes sociales y la web</p>

Análisis Del Sector.

Estrategia Océano Azul.

Identifique quién es su competencia.

Nuestra competencia es la empresa OTT Sincelejo, la cual se dedica al desarrollo de software a la medida y páginas web convirtiéndose en una competencia directa.

Defina las variables importantes para su idea de negocio.

- antigüedad de dominio
- velocidad de la página
- arquitectura del sitio
- precios
- seguridad

Dele un valor de (1 a 5).

Desarrolle la estrategia con su explicación de (incrementar, reducir, eliminar o mantener).

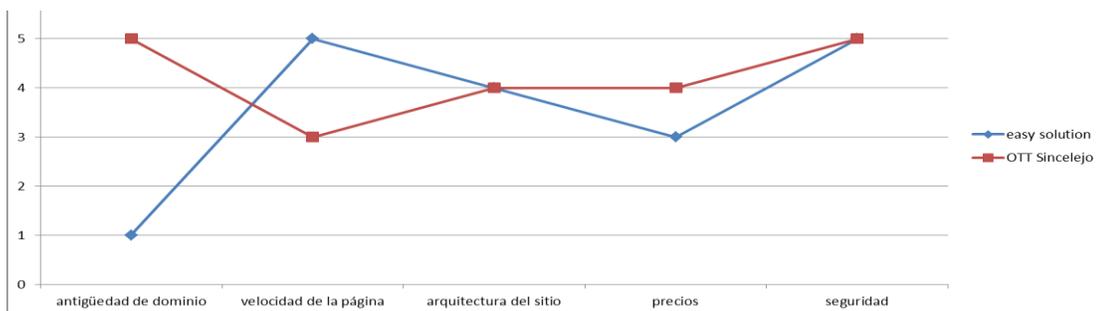
Ilustración 3. Variables De Competencia

easy solution	1	5	4	3	5
OTT Sincelajo	5	3	4	4	5
	REDUCION	INCREMENTO	MANTENER	REDUCION	MANTENER

eliminar o mantener).

Desarrolle estrategias claras con respecto a las variables importante que van a diferenciarlo con su competencia:

Ilustración 4. Grafica De Variables



Análisis De Porter.

las cinco fuerzas pueden ayudar a su idea a comprender la estructura del sector en el cual compite y elaborar una posición que sea más rentable y menos vulnerable a los ataques. para resolver realice la lectura "cinco fuerzas de Porter"

genera la estrategia para cada uno:

prestando un servicio de desarrollo a los requerimientos o necesidades que las personas o empresas necesitan, podemos tener una estrategia que beneficia a cada uno de ellos.

Poder De Negociación Con Los Clientes.

El poder negociador de los clientes tiende a hacer bajar, ya bien sean clientes particulares o grandes empresas. Aunque las empresas tienen muchas posibilidades de inversión al tener mayores necesidades del control de los procesos en sus establecimientos comerciales. No podemos olvidar que la actual economía digital es muy conveniente tener desarrollo que faciliten todos los procesos que necesitan solucionar.

Poder De Negociación Con Los Proveedores.

Cabe resaltar que como estamos solo al inicio del desarrollo de la idea de innovación, tenemos muchas amenazas en donde debemos tener claro por parte del diseño o creación de páginas web. debemos encontrar un buen proveedor de alojamiento y dominio web que sea confiable y de buen servicio, que nos lleguen a ofrecer. Para así diseñar las páginas web que lleguemos a acordar con nuestros clientes.

Amenaza De Productos Sustitutos.

En la actualidad competimos en un mercado que se vio obligado a entrar a un mundo y economía digital, donde las empresas optaron por comercializar y ofrecer y llegar a sus clientes de manera virtual. Hay miles de páginas que ofrecen en internet maneras de adquirir un producto o servicio, la amenaza proviene es que hay diferentes maneras de desarrollar plataforma y páginas web. El internet siendo tan dinámico es una herramienta que sustituye las ventas de las empresas físicas a ventas virtuales de una manera más rápida y sencilla.

Amenaza De Productos Entrantes.

Probablemente hay muchos nuevos competidores y que actualmente se pueden convertir a medida que transcurre el tiempo sea una amenaza mayor. A pesar de las necesidades de muchas empresas de solucionar sus requerimiento o necesidades. Pero la gran dificultad de competir en un comercio virtual. Sigue siendo una amenaza el gran número de desarrolladores que están en la actualidad.

Rivalidad Entre Los Competidores.

Como se comentó anteriormente la competencia es fuerte y esta posesionada muy firme en el mercado web, pero se observa también una creciente competencia de nuevo rivales en el desarrollo y diseño de plataformas y páginas web donde se debe definir y buscar estrategias para brindar un buen

precio y calidad de servicio.

Marketing Mix.

Precio.

Los precios serán definidos por el nivel de complejidad del aplicativo web o software a realizar; es decir, los precios serán variables el cual se definirán al momento de saber todas las actividades o requerimientos de ellos.

A continuación, les mostraremos una tabla de precios estándares y cambiables.

Precios para aplicativos webs

Tabla 3. Portafolio.

Costos administrativos		
cantidad	descripción	precio
1	Hosting anual	150,000
1	Dominio	34,000
1	Certificado SSL	38,000
Total		222,000

Nota: El pago del hosting se tiene que realizar anualmente

Costos de desarrollo	
Descripción	Precio

Sencillo	500,000
Informativa	700,000
Dinámicas	1,300,000

Fórmula para calcular el precio es:

Precio = costos administrativos + costo de desarrolló

Producto.

Creación de aplicativos web y software.

Nuestro producto les brindara a nuestros clientes de una forma sencilla y precisa el manejo de su negocia ya sea de forma electrónica como son la implementación de aplicativos webs o la creación de software para automatizar su empresa.

Plaza.

Este servicio se ofrecerá en la ciudad de Sincelejo, pero se realizarán creación donde el cliente nos solicite nuestros productos.

Este servicio será ofrecido por un grupo de ingeniero en preparación de la universidad **CUN**, los cuales lideran esta idea de negocio.

Promociones.

La promoción de nuestro producto se realizará por medio de tráfico de datos, en la cual se utilizará Facebook, Instagram y pagina web.

Matriz De Desarrollo De Marca.

Tabla 4. Matriz De Desarrollo De Marca.

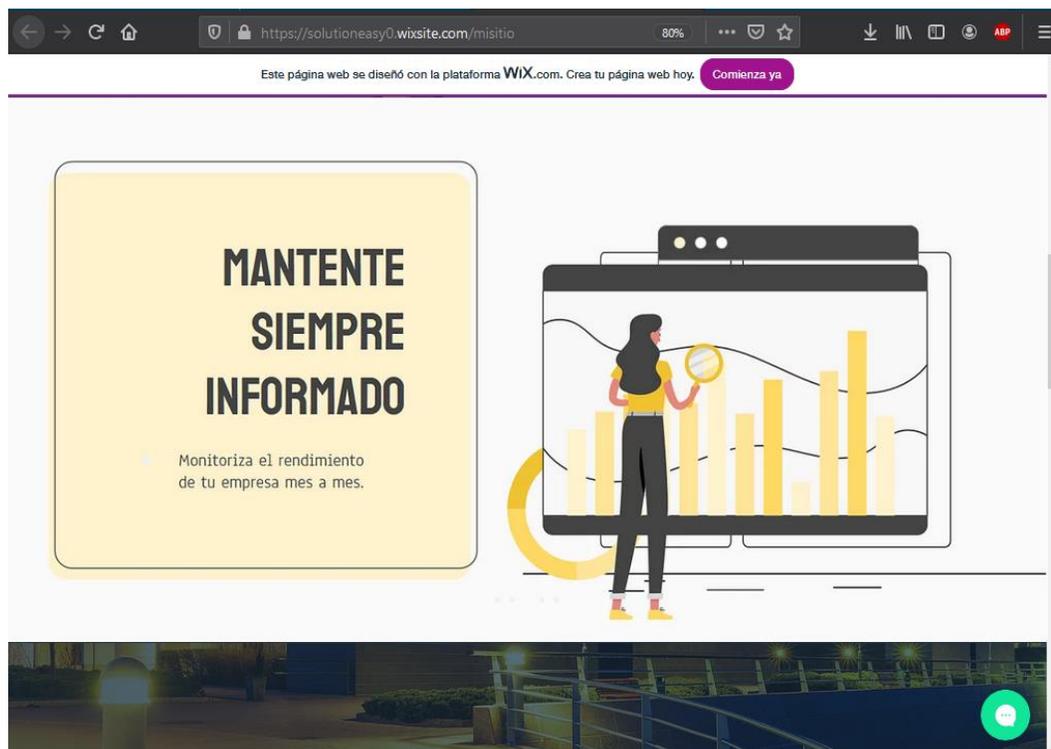
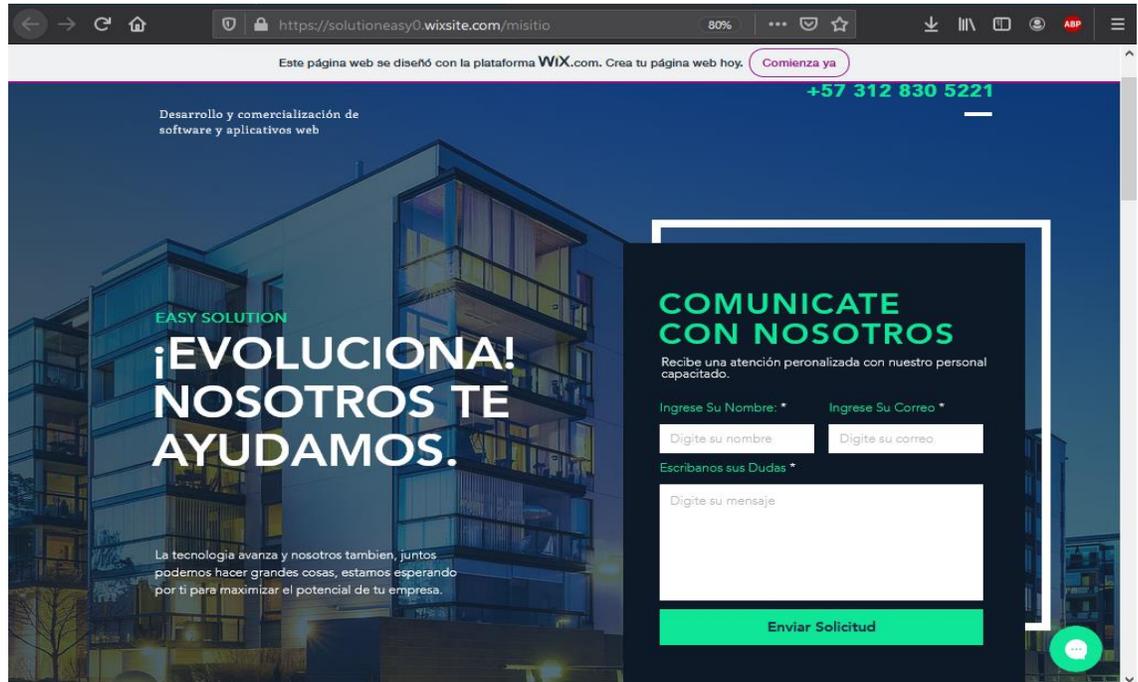
Nombre de la Idea	Desarrollo y comercialización de softwares o aplicativos webs	
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer paso: Diagnóstico del Mercado	A. Identificación del sector	Comercial - Área Digital; Comercio y Tecnológico
	B. Identificar marcas competencia	A. Esyspos, OTT Sincelejo,
	C. Soluciones principales y alternativas	adquirir nuestro software - desarrollo propio al estilo del cliente
	D. Tendencias del mercado	tener presencia en internet, ventas en horarios 24/7, posicionamiento del negocio en buscadores
	E. Arquetipo de la marca	Creador - Explorador
Segundo Paso: Realidad psicológica de la Marca	A. Percepción de las marcas de la competencia	Diseño, Garantía, Desarrollo
	Identificar variables de neuromarketing	Facilidad Y Simplicidad De Uso, Contenido Visual
Tercer Paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	Esyspos: tiene una clasificación Puntaje 4 estrellas en Facebook
	B. Identificar Top of heart	Esyspos: tiene una calificación de Opiniones 5 en Facebook y 4.8 en Google

		En puntajes
<p>Cuarto</p> <p>Paso: Realidad</p> <p>Material de la Marca</p>	<p>A. Traducir</p> <p>nuestra propuesta de valor en la marca</p>	<p>Confiabilidad, Seguridad, Satisfacción, Diseños Alternativos al gusto del cliente,</p>
	<p>B. Definir</p> <p>Arquetipo de la marcar</p>	
<p>Cuarto</p> <p>Paso: Realidad</p> <p>Material de la Marca</p>	<p>Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológico y de redes sociales</p>	

Marketing Digital.

<https://soluioneasy0.wixsite.com/misitio>

Ilustración 5. Diseño de página Web Easy Solution



TU NEGOCIO A UN SOLO CLICK

Controla cada parte parte de tu empresa.



← → ↻ 🏠 <https://solutioneasy0.wixsite.com/misitio> 80% 🛡️ ⚙️ ☆ 📄 🖨️ 🗑️ 🌐 ASP ☰

Este página web se diseñó con la plataforma **WIX.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

AUMENTA LA PRODUCTIVIDAD

Automatiza las tareas más concurrente de tu empresa y sácale el mayor provecho a tu tiempo de sobra.



← → ↻ 🏠 <https://solutioneasy0.wixsite.com/misitio> 80% ... 📄 🗨️ ABP ☰

Este página web se diseñó con la plataforma **WIX.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

Productos y Servicios

Aplicativos web y Software A la Medida



Aplicativos web

Une lo mejor del mundo digital con tu negocio, saquemos lo mejor de estos dos ecosistemas.



Tiendas Online

Tener tu negocio virtual nunca fue tan fácil y sencillo, ¿que esperas? aumenta tus ventas y sacale el mejor provecho del internet.



Software

Automatizamos tareas difíciles de realizar, logrando un mayor rendimiento en cuanto a la productividad y operatividad.

[🗨️](#)

← → ↻ 🏠 https://www.instagram.com/easy.solution_/ ... 📄 🗨️ ABP ☰

Instagram [Entrar](#) [Registrarte](#)



easy.solution_ [Seguir](#)

13 publicaciones 205 seguidores 402 seguidos

Easy Solution - Programadores
 Contáctanos.
 Link directo WhatsApp.
[📱📱📱📱📱📱📱📱](#)
wa.link/fiomt1


[Para ti 🌟](#)


[Páginas We...](#)


[Clientes 🌟](#)

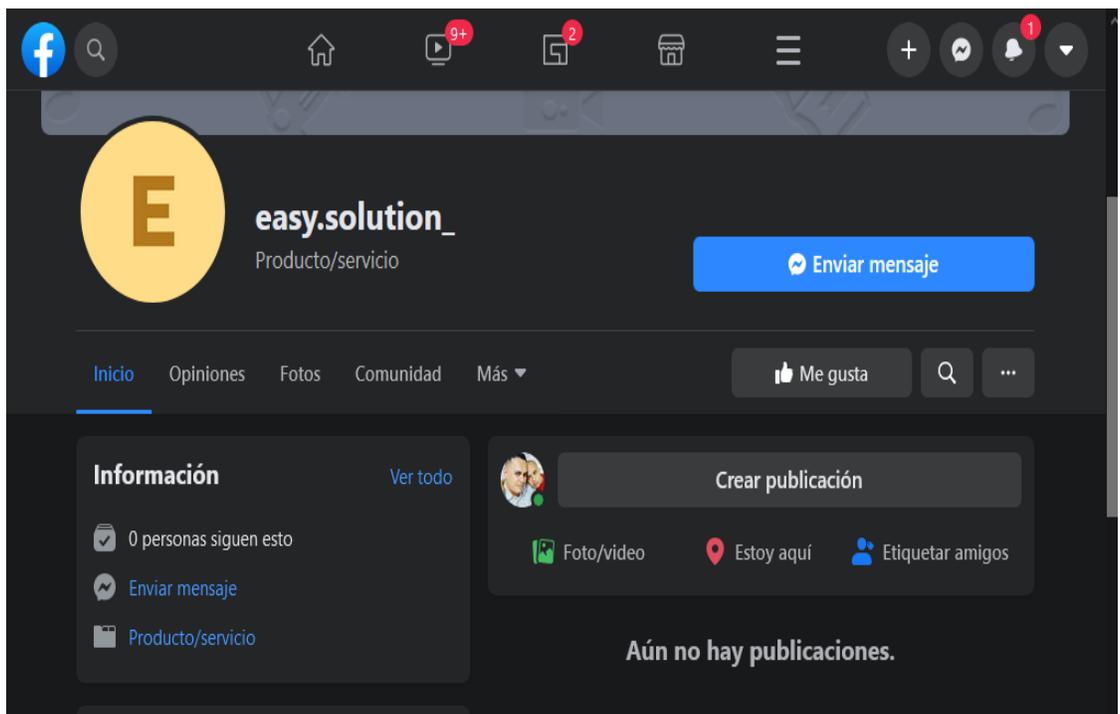
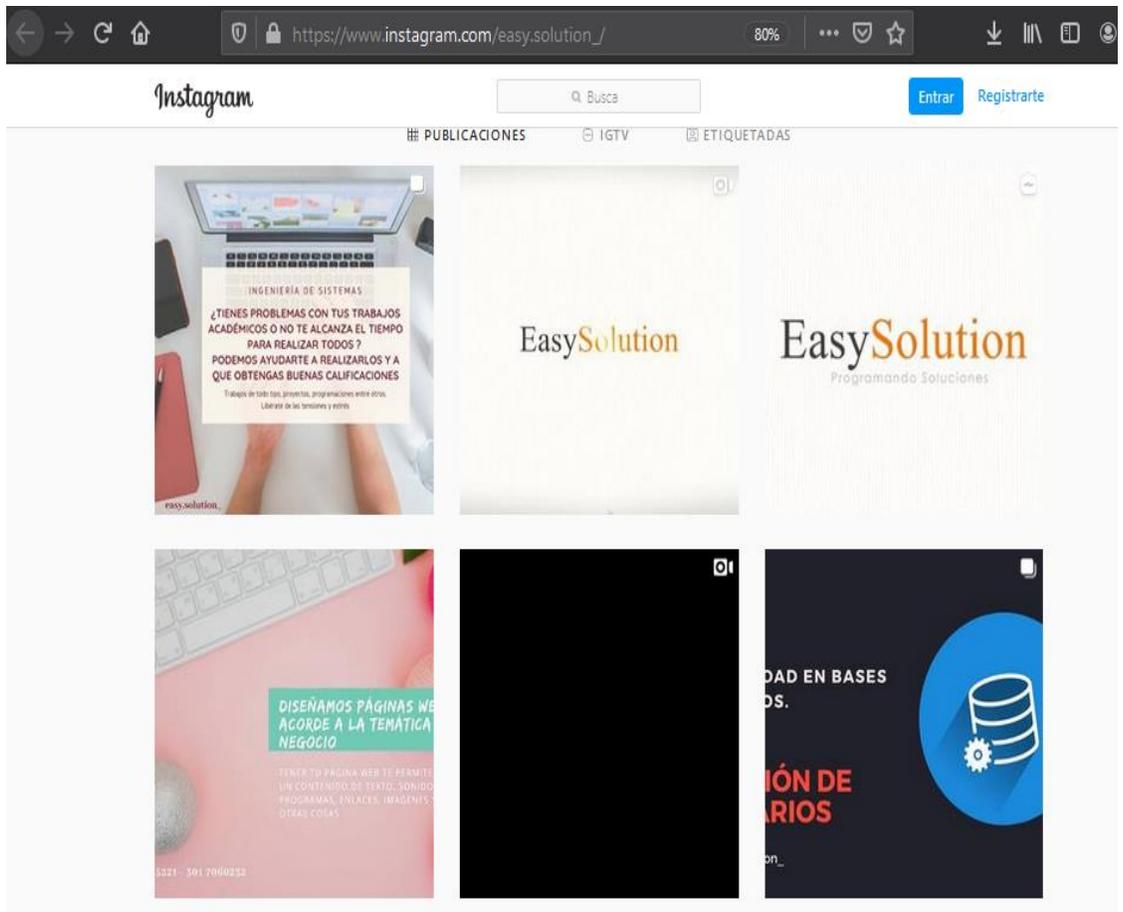

[Proyectos 🌟](#)


[Hosting 🌟](#)


[Software 🌟](#)


[Aplicacione...](#)

[📄 PUBLICACIONES](#) [📺 IGTV](#) [🏷️ ETIQUETADAS](#)



7:17 75%

soluoneasy0.wixsite.com/misitio

Únete a la Wixapp



Contáctanos
+57 312 830 5221

Desarrollo y comercialización de software y aplicativos web

EASY SOLUTION

¡EVOLUCIONA! NOSOTROS TE AYUDAMOS.

La tecnología avanza y nosotros también, juntos podemos hacer grandes cosas, estamos esperando por ti para maximizar el potencial de tu empresa.

COMUNICATE CON NOSOTROS

Recibe una atención personalizada con nuestro personal capacitado.

Ingrese Su Nombre: * Ingrese Su Correo: *

Digite su no... Digite su co...



7:19 74%

← easy.solution_



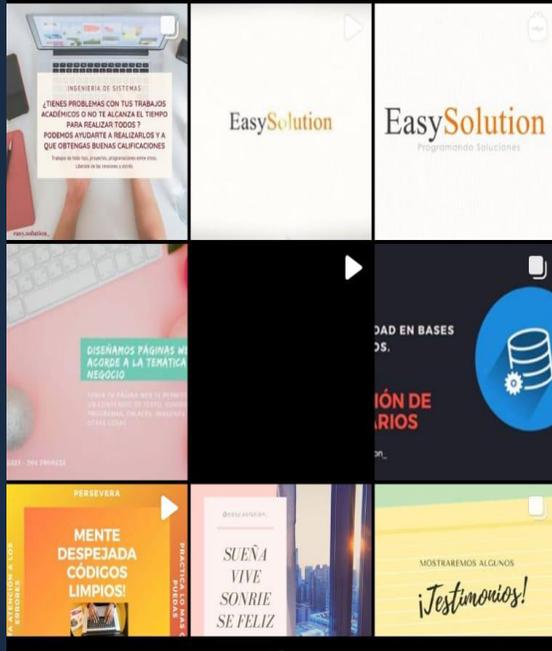
13 Publicaciones 205 Seguidores 402 Seguidos

Easy Solution - Programadores
Producto/servicio
Contáctanos.
Link directo WhatsApp.

wa.link/fiomt1
diegooviedomusic, tulioisaac y 1 persona más siguen esta cuenta

Seguendo Mensaje Contacto

Para ti Páginas Web Clientes Proyectos Hosting Softw



INGENIERIA DE SISTEMAS
¿TIENES PROBLEMAS CON TUS TRABAJOS ACADÉMICOS O NO TE ALCANZA EL TIEMPO PARA REALIZAR TODOS? ¿PODEMOS AYUDARTE A REALIZARLOS YA QUE OBTENGAS BUENAS CALIFICACIONES? Manda de todo tus proyectos, organizados entre otros, para que los resolvamos a ritmo.

EasySolution EasySolution
Programando Soluciones

DISEÑAMOS PAGINAS WEB ACORDE A LA TEMÁTICA NEGOCIO
¿TIENES UN NEGOCIO WEB Y QUERES DISEÑARLO PARA QUE SE VEAN PROFESIONALES, PRACTICOS, MODERNOS Y SEAN USABLES?

ADICION EN BASES DE DATOS.
SOLUCIÓN DE ERRORES

PERSEVERA
MENTE DESPEJADA CÓDIGOS LIMPIOS!

SUEÑA VIVE SONRÍE SE FELIZ

¡Testimonios!

Estrategias Marketing Digital.

Ilustración 6. Estrategia de Marketing Digital



EASY SOLUTION

¡OBTÉN 20% POR TU PRIMER DESARROLLO!

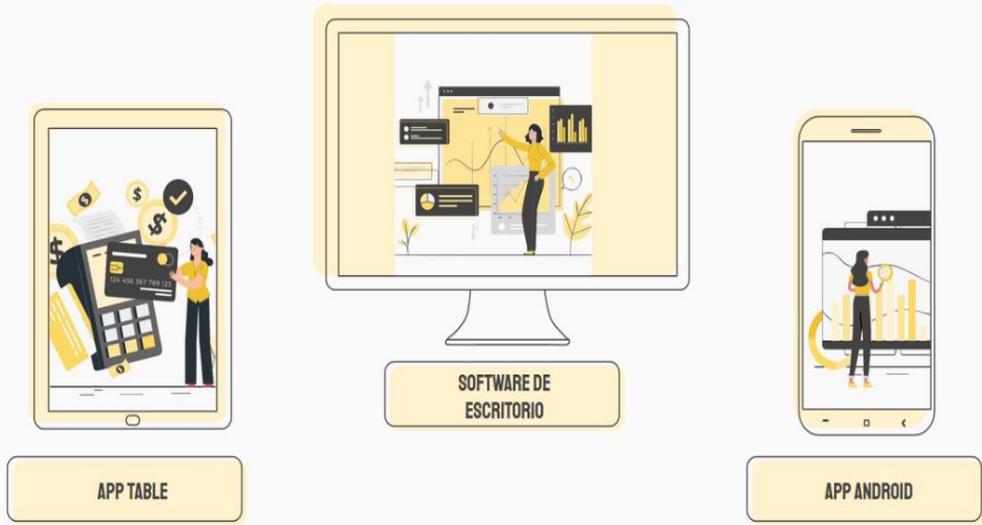
Descubre los mejores descuentos que tenemos para tí.
Aplica Terminos y condiciones.

The banner features a light beige background with abstract red and blue brushstrokes at the top and bottom. The text is centered and uses a clean, sans-serif font.



PAGOS ELECTRÓNICOS

The illustration shows a woman in a yellow patterned top and pants holding a large smartphone. The phone screen displays a payment interface with a yellow box, a percentage sign, the amount '50.00', and a 'BUY' button. She is also holding a large credit card with the number '124 456 367 789'. The scene is surrounded by floating dollar signs and coins, with a stylized tree on the left.



DISEÑOS TOTALMENTE RESPONSIVE, CON UN DISEÑO VANGUARDISTA

TU NEGOCIO A UN SOLO CLICK

Controla cada parte parte de tu empresa.



MANTENTE SIEMPRE INFORMADO

- Monitoriza el rendimiento de tu empresa mes a mes.



AUMENTA LA PRODUCTIVIDAD

Automatiza las tareas más concurrente de tu empresa y sácale el mayor provecho a tu tiempo de sobra.



Métricas Clave.

Ilustración 7. Redes Sociales Easy Solution

easy.solution_ ▾ ●

13 Publicaciones **201** Seguidores **399** Seguidos

Easy Solution - Programadores
Producto/servicio
Contáctanos.
Link directo WhatsApp.
↓ ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ ↓
wa.link/fiomt1

Editar perfil

Promociones Estadísticas Contacto

EASY SOLUTION
Desarrollos Tecnológicos

easy.solution_
Producto/servicio

Enviar mensaje

Inicio Opiniones Fotos Comunidad Más ▾

Te gusta

Información [Ver todo](#)

19 personas les gusta esto
19 personas siguen esto

Crear publicación

Foto/video Estoy aquí Etiquetar amigos

Tabla 5. Calcular CAC.

Descripción	valor
Inversión inicial	300,000
Ventas del servicio	6,400,000
Total, VI	6,700,000

Calcular El CAC

Ventas e inserciones = 6.700.000

de clientes = 5 este número proviene de los clientes que le hemos prestado nuestros servicios.

CAC= Gastos total en captación / # de cliente captados

CAC = 6.700.000 / 5

CAC = 1.340.000

Estudio Técnico.

Ilustración 8. Macro localización



Macro localización

La localización de nuestro proyecto es en la ciudad de Sincelejo capital del departamento de Sucre, La ciudad de Sincelejo fue fundada, sustituyendo un caserío indígena, el 4 de octubre de 1535 con el nombre de San Francisco de Asís de Sincelejo. Sucre es uno de los 32 departamentos de Colombia, su nombre se atribuyó en honor a Antonio José de Sucre héroe de la independencia Nacional, se encuentra situado en la zona norte del país y hace parte de la región Caribe Colombiana. Este departamento presenta climas cálidos y posee un ecosistema diverso conformado por: tierras planas, serranías, sabanas, caños, mares, arroyos, ríos, ciénagas, y pantanos. (COCUPO, 2016)

Límites del municipio:

- Al Sur con el municipio de Sampedra y con el Departamento de Córdoba;
- Al Oeste con los municipios de palmito y Tolú;
- Al Norte con los municipios de Tolú y Tolvieja y
- Al Este con los municipios de Corozal y Morroa.
- Extensión total: 28.410.31 Has Km²

Vías de comunicación

Aéreas: Sincelejo cuenta con el Aeropuerto Las Brujas ubicado en el vecino municipio de Corozal, y en él prestan sus servicios las Aerolíneas

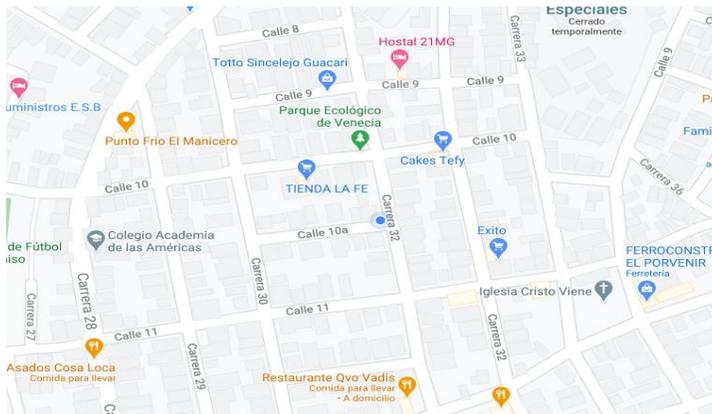
Satena y ADA.

Terrestres:

- Sincelejo – Corozal: Eje Vial Principal a través de la Carretera Nacional Pavimentada “Troncal de Occidente”; 8 Kms de distancia.
- Sincelejo – Sampués: Eje Vial Principal a través de la Carretera Nacional Pavimentada “Troncal de Occidente”; 12 Kms de distancia.
- Sincelejo – Toluviejo: Eje Vial Principal a través de Carretera Nacional Pavimentada; 22 Kms de distancia.
- Sincelejo – San Antonio de Palmitos: Eje Vial Secundario a través de la Carretera Territorial de Vías Terciarias; 8 Kms de distancia.

(colombia turismo web , 2010)

Ilustración 9. Micro Localización



Micro localización

en la localidad del barrio puerta roja, el lugar de su ubicación será una oficina de 80 metros ubicada en una casa residencial en la carrera 31 # 10 – 49, Cuenta con una sala de recepción de clientes o personas y lugar de trabajo de desarrollo y programación, contando con un baño.

Unos de los factores de mayor incidencia para la toma de decisión de nuestra ubicación son las condiciones de costo que nos brinda al ser una zona residencial urbana y que su ubicación es cercana al centro de la ciudad, tiene fácil acceso de transporte, cuenta con buenos servicios de energía eléctrica estable y servicio de internet. Brindando mucha seguridad para la realización de los proyectos informáticos que desarrollamos.

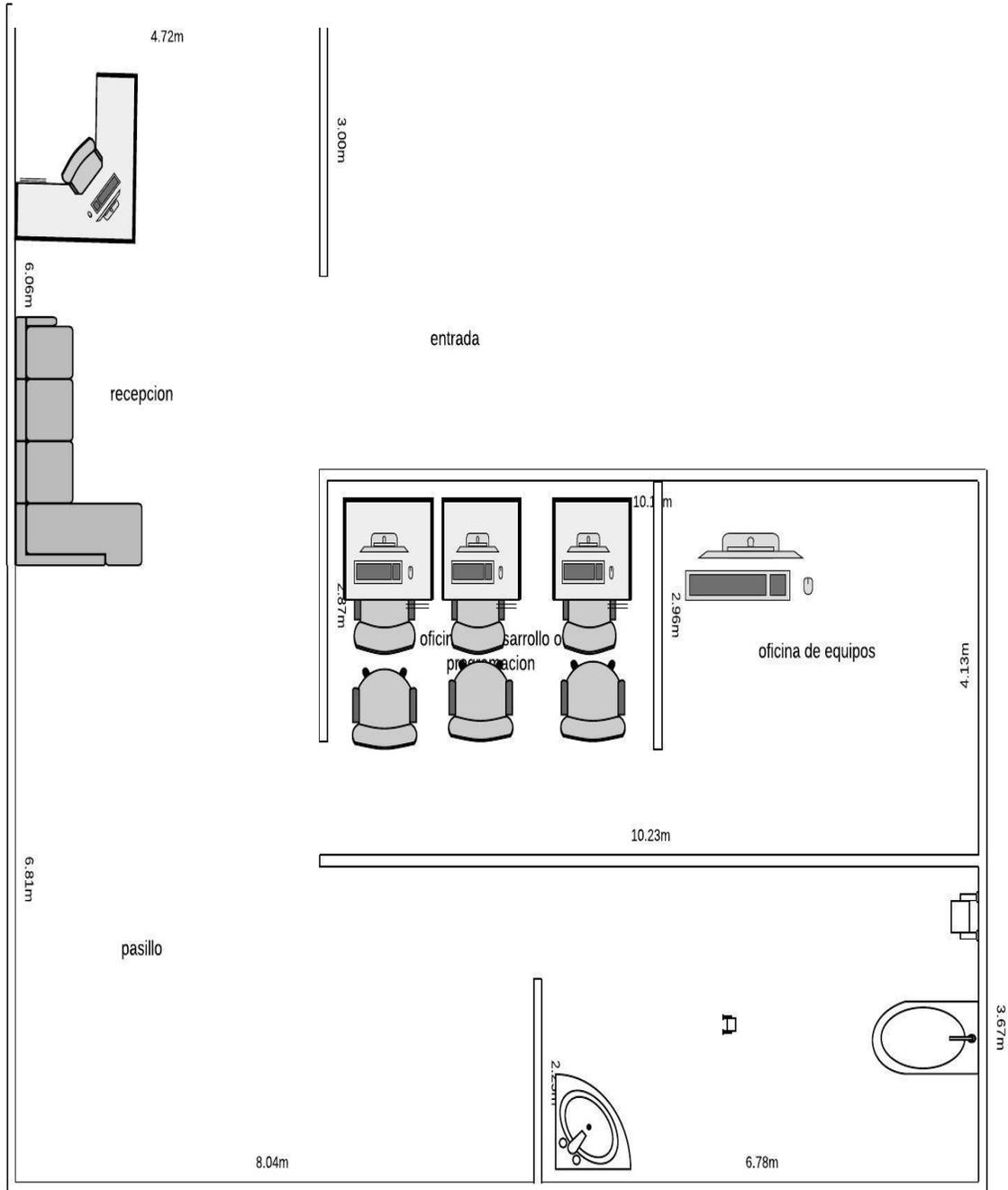
Tabla 6.Requerimientos de operación

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor unitario*	Requisito Técnico**
Infraestructura – adecuaciones	Casa residencial	1	500.000	
	1 sala de recepcion, 1 oficina y un baño			
Maquinaria y equipo	servidor hp proliant ml110	1	1500.000	
	portátiles	2	900.000	
	reguladores eléctricos	4	100.000	
	discos duros de respaldo o Backus	2	120.000	
Equipo de comunicación y computación	teléfonos móviles	3	500.000	
Muebles y Enseres y otros	Escritorio de en L para programa	1	400.000	
	muebles de sala de recepción	1	900.000	
	silla tipo escritorio	4	120.000	

Otros (incluido herramientas)	alojamientos o hosting web	1	350.000	
	dominios web	5	70.900	
Gastos pre-operativos	servicio de energía	1	120.000	
	servicio de internet	1	100.000	
	servicio de agua y alcantarillado	2	90.000	

Plano Físico.

Ilustración 10. Plano Físico



Estudio Táctico.

Tabla 7. Capacidad de producción

Servicio: elaboracion de una pagina web para un supermercado				
Unidades a Producir: 1				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realizacion (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan. Capacidad de produccion por maquina(cantidad de producto/ unidad de tiempo)
recoleccion de la informacion	8 horas	analista de informacion	2	Hojas de apuntes
estruturacion de los requerimientos	24 horas	ingeniero web	2	computadora
compra del dominio	30 minutos	ingeniero web	1	computadora y internet
instalacion de herramientas	7 horas	ingeniero web	1	computadora y internet
elaboracion de pagina principal	36 horas	ingeniero web	3	computadora y internet
elaboracion de pagina de tienda	12 horas	ingeniero web	2	computadora y internet
elaboracionn de pagina de contacto	8 horas	ingeniero web	1	computadora y internet
elaboracon otras paginas	6 horas	ingeniero wed	2	computadora y internet
test a pagina web	30 minutos	test	1	computadora y internet
correccion de errores	24 horas	ingeniero web	2	computadora y internet
test a pagina web	30 minutos	test	1	computadora y internet
entrega del producto	8 horas	ingeniero web	1	computadora y internet
TOTAL	134 horas y 30 minutos	12	19	

PMV.

La forma de implementar el PMV en nuestro servicio el cual es el desarrollo y creación de software, aplicativos y páginas web sería el siguiente:

Nuestros clientes potenciales serían las empresas y negocios los cuales necesita la implementación de marketing digital para sus negocios la forma en la cual se llegan a ellos es la muestra de nuestros trabajos realizados además de nuestro portafolio de servicio en cual le presentamos de cada una de nuestras propuestas o trabajo a implementar en dicho negocio.

Cada software, aplicativo o página web tendrá una estructura la cual será personalizada y única la cual le permite al cliente ser más competitivo en el mercado como también ser el único con dicho diseño en la web o escritorio.

En nuestro servicio se maneja versiones las cuales nos permiten brindarle al cliente renovaciones o actualizaciones en cada uno de los servicios adquiridos en nuestra empresa, es ahí donde implementa el PMV nuestra empresa.

Referencias Bibliográficas

- Santiago Naranjo, (03 de junio 2020). eCommerce en Colombia: cifras, tendencias y retos actuales. Equipo Editorial, Capital Inteligente, Grupo Bancolombia.
- WC Kim, R Mauborgne, A de Hassan - 2008 - books.google.com - La estrategia del océano azul.
- J Pérez, G Polis - 2011 - academia.edu - Modelo de competitividad de las cinco. fuerzas de Porter
- JV Calomarde - 2000 - academia.edu - Marketing ecológico.
- H Selman - 2017 - books.google.com - Marketing digital.
- JMS de Vicuña Ancín - 2018 - books.google.com - El plan de marketing digital en la práctica
- JJ Castaño, S Jurado - 2016 - books.google.com - Marketing digital (Comercio electrónico).
- AD Doncel - 2007 - books.google.com - Métricas del marketing.