



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

OPCIÓN DE GRADO

“MUD-FAST”

Presentado por:

Nelson Fabian León Moncada

Andres Esteban Chavez Florez

Luis Miguel Granados Gomez

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Facultad de ciencias administrativas

Administración de Empresas

Tabla de contenido

| | |
|---------------------------|----|
| SEGMENTACION PSICOGRAFICA | 1 |
| | |
| CONDUCTUAL | |
| | |
|2 | |
| GEOGRAFICA | |
| | |
| 2.3 | |
| JUSTIFICACION | 4 |
| DIAGRAMA PESTEL | |
| | |
| 5 6 7 | |
| ENCUESTA | 7 |
| MEDICION DE MERCADO | |
| | |
|17 | |
| COMPETIDORES | 20 |
| PRESENTACION DEL SERVICIO | 21 |
| NUESTRO SEO | 23 |
| NUESTRO SEM | 25 |
| COSTO PRODUCCION | 26 |
| CONCLUSION: | |
| | |
|28 | |

Segmentación Psicográfica:

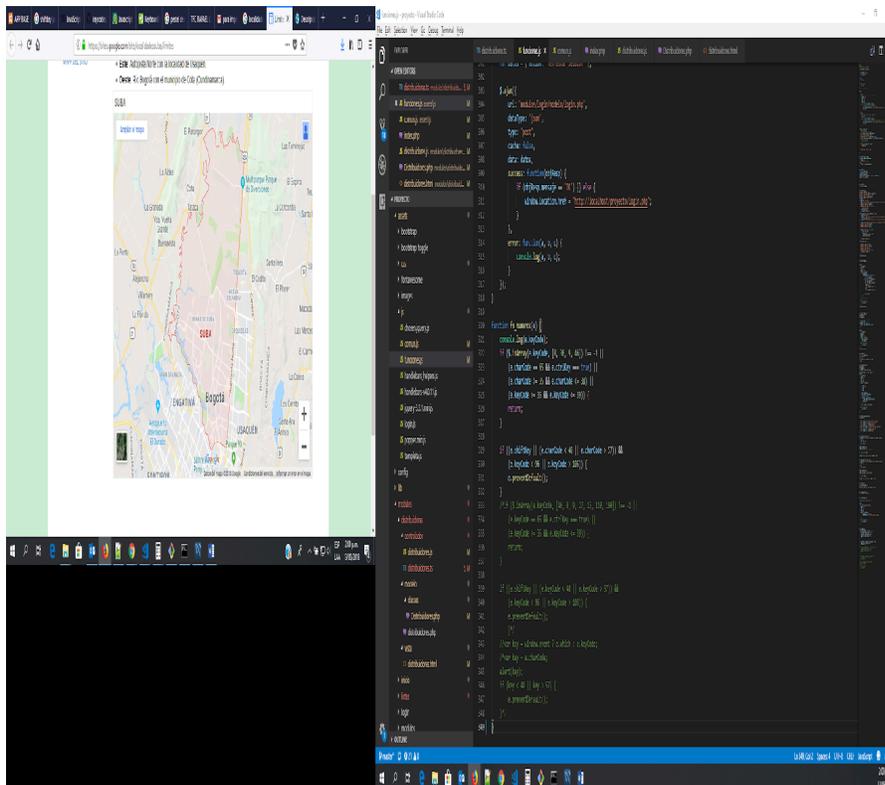
Podemos decir que la personalidad de todos los que adquieran nuestro servicio tendrán que ser personas que estén en constante interacción con el mundo de la tecnología para poder realizar provecho de dichos beneficios en el momento de ejecutar acciones de la mano de aplicaciones, tengamos en cuenta que consumidores de telefonía celular están en constante navegación de internet así que será mucho más fácil el acceso para nuestra aplicación de acarreo que se enfocara en un servicio rápido y oportuno, de otra forma podemos decir que una perfecta combinación es poder integrar nuestro servicio de aplicación a un entorno de personas que estén en constante movimiento por la ciudad, familias, dueños de empresas, estudiantes, que sean propietarios de inmuebles y que necesiten por motivos personales y laborales hacer traslado de sus pertenencias a nuevos destinos, esto será una oportunidad grande para que con facilidad no tengan problemas en moverse por la ciudad con sus pertenencias, por otro lado es necesario respetar personas que sean muy cuidadosas con sus pertenencias de valor en el momento de transportarlas, nuestro enfoque está basado en la seguridad de los artículos de valor de nuestros clientes y a la vez en poder transportarlos de forma oportuna.

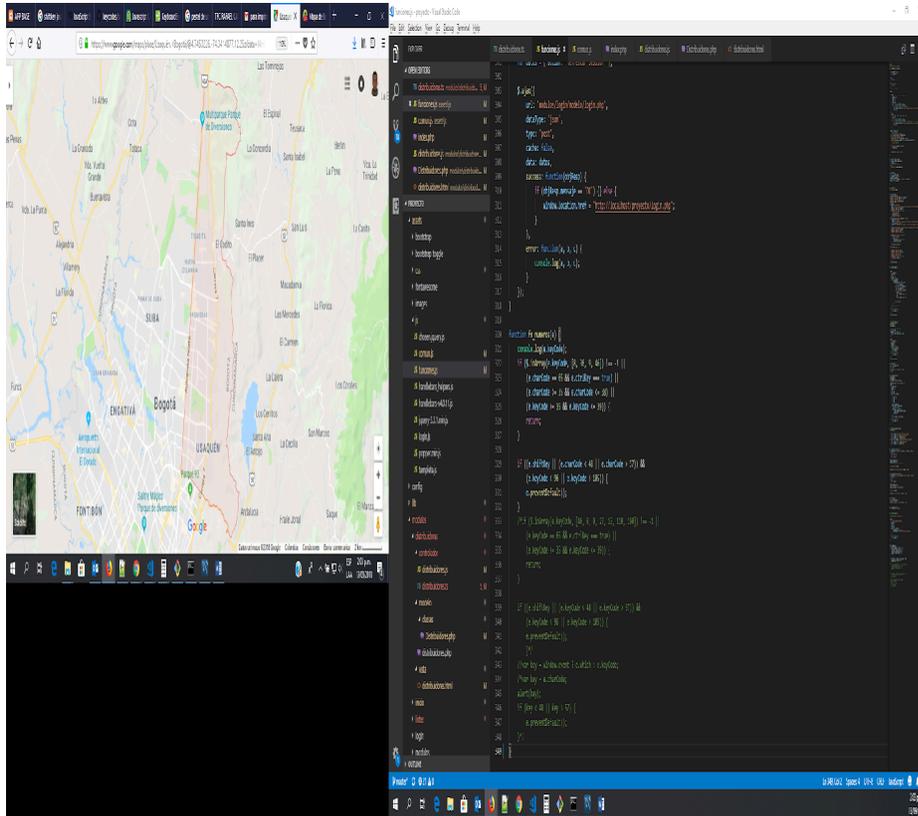
con esto podemos concluir que la sencillez en el momento de adquirir nuestra aplicación gratuita nos podrá en ventaja frente a acarreo comunes que no se enfocan en el respeto de las pertenencias del cliente, además de los tiempos largos de espera por un buen servicio.

Segmentación Conductual:

Intentaremos encontrar clientes usuarios potenciales ya que gracias a los nuevos sistemas operativos que están establecidos la frecuencia de descarga de la aplicaciones está en constante crecimiento, queremos dar credibilidad por la eficiencia y eficacia de nuestros acarreos con fácil acceso desde cualquier sistema móvil, además queremos impactar con ocasiones especiales ciertos descuentos en diferentes clientes para que ellos se sientan identificados, esto nos ayudará a brindar fidelización al cliente e incitara a realizar procesos de transporte a la mano de fechas y eventualidades. Estamos hablando por uso de nuestra aplicación de acarreo en jornadas como: día del padre, navidad, día de la madre, día del amor y amistad brindar ciertos bonos.

Segmentación Geográfica:





Se realiza el estudio de la segmentación geográfica lo cual se ha identificado las variables más importantes lo cual en el país que se aplicara nuestro mercado es Colombia departamento Cundinamarca específicamente en la ciudad de Bogotá D.C población que cubriremos solo zonas urbanas cubriendo las localidades de Usaquén, suba, el tipo de personas serán personas naturales y personas o Familias nómadas.

Segmentación Demográfica:

Considerando los aspectos para obtener un nuestros posibles usuario los cual se encuentre en él cuenta el rango de edad de los usuarios puede ser desde los 18 años hasta los 45 años y estos usuarios deben tener una actividad económica activa lo cual estos usuario para nuestra preferencia deben ser usuarios de apartamento o casas en arriendo lo cual se puede generar una

fidelización el sexo de los usuario deben ser mujer o hombre la nacionalidad de los usuarios no es de importancia y los estratos de estos usuario estarán en un rango de 3 a 5 .

JUSTIFICACIÓN

La realización de este proyecto se fundamenta de sus direcciones educativas y en la implementación y utilización de todos aquellos artículos orientado a un nivel comercial, administrativo y de asistencia a las empresas hogares y personas naturales. El enfoque que se busca es satisfacer las necesidades de la población mediante un buen servicio por lo cual se han planteado por medio de estas preguntas las cuales serán formuladas por medio de una encuesta la cual al final se realizará una tabulación buscando una viabilidad. Se realizan las diferentes preguntas con el fin de conocer e identificar un poco más las necesidades y las diferentes anécdotas que han vivido los ciudadanos en el momento de realizar una mudanza, nos cuestionamos sobre el servicio que recibió si fue de buena calidad, si no tuvo inconveniente con ninguno de sus muebles o enseres. Un sin fin de factores que nos permitirán ser competitivos al conocer mucho más las necesidades de nuestro cliente.

Diagrama de Pestel

| Factores externos | Locales | Nacionales | Internacionales |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Políticos | Normatividad en Bogotá por impuesto a vehículos que transporten cargas con frecuencia nos realizara un panorama de inquietudes económicas | Incremento en políticas de IVA en servicios digitales y de servicios de aplicaciones afectaran el comercio entre nuestros clientes prospectos por costes o incrementos. | Beneficios de apoyo internacional para expansión de negocio, políticas que nos permitan integrarnos a nuevas regiones. |
| económicos | Tenemos ventaja económica en el mercado gracias a la facilidad de adquisición gratuita en el momento de la | Personas que estén con un indebido comportamiento financiero no pueden acceder a un medio de pago de crédito (plástico), esto elimina una oportunidad de pago | El ingreso de empresas extranjeras reconocidas en procesos digitales afecta el hold de negocio debido al impacto de |

| | | | |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | descarga de la aplicación. | | reconocimiento que tienen ellas |
| Sociales | El desempleo produce pérdida de ganancias ya que este se clasifica como un fenómeno social, por ende, menos personas podrán pedir servicios de acarreo. | Creación de empresas en el sector transporte vehicular, nos afectaría la producción de solicitudes de acarreo ya que este servicio también se puede establecer físico de primer contacto | Los factores de migración los aprovecharíamos ya que nos brinda la oportunidad de prestar con mayor frecuencia el servicio de acarreo. |
| Tecnológicos | Podemos distribuir por redes sociales nuestro producto para la comercialización y divulgación del producto. | A nivel general las personas tienen fácil acceso al mercado de aplicaciones gratuitas, este conlleva a que nuestra aplicación sea descargada fácilmente | Realizar convenios con empresas de multimedia y publicidad para hacer marketing digital sobre servicios de plataformas. |

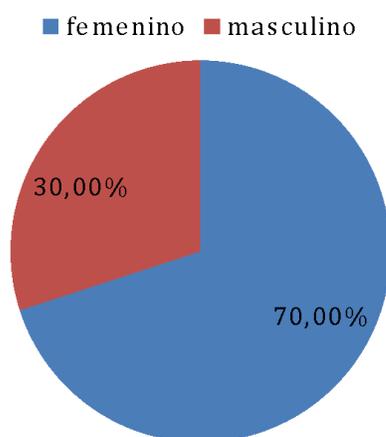
| | | | |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Legales | Que prohíban ciertas publicidades en nuestra plataforma | Creación de leyes para empresarios directos colombianos en reducción de impuestos | Todo país maneja un protocolo diferente respecto al tratamiento al cliente. |
| Ambientales | Nuestro servicio no tiene impacto ambiental local, ya que el servicio es digital. | Brindaremos espacios publicitarios para divulgación del cuidado del medio ambiente. | Capacitación internacional de benchmarking para negocios de servicios digitales. |

PREGUNTAS PARA LA ENCUESTA

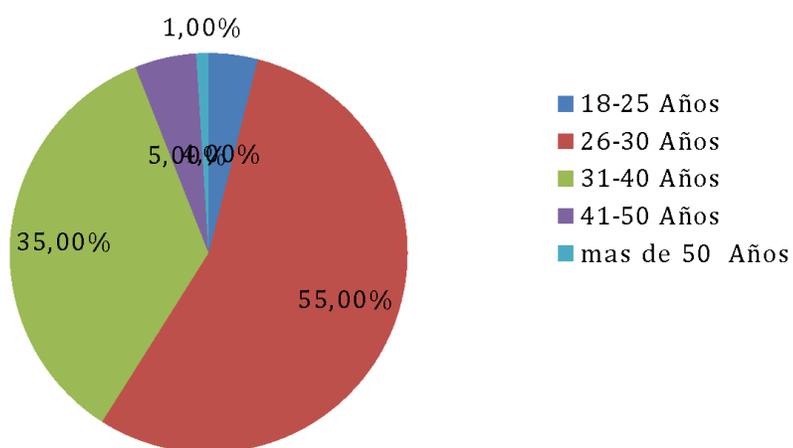
- 1- ¿Alguna vez ha utilizado el servicio de mudanzas? **“Si o No”**
- 2- ¿Conoce usted una empresa oficial de mudanza en su ciudad? **“Si o No”**
- 3- ¿Con qué frecuencia realiza usted mudanza en los últimos 3 años? **“1-2, 2-4 o más de 4”**
- 4- ¿Qué factores le parece más importante al ofrecer un servicio de mudanza?
“puntualidad, seguridad o precios”

- 5- ¿Qué rango de precio suele pagar por un servicio de mudanza? **“entre 40.000 – 80.000, entre 80.000 – 150.000, entre 150.000 - 300.000 o más de 300.000”**
- 6- ¿Cuál es su forma de pago más habitual? **“efectivo, cheques o tarjeta de crédito”**
- 7- ¿Cuál medio es el más utilizado para separar un servicio? **“teléfono, presencia o internet”**
- 8- ¿Qué sugerencia realizaría usted para las empresas que prestan servicios de mudanza? **“buena atención, garantías en mis objetos, promociones, agilidad o responsabilidad”**
- 9- alguna vez han ido a su casa a ayudarle a empacar y a preparar su trasteo? **“SI o NO”**
- 10- ha realizado un trasteo sin tener que hacer el mayor esfuerzo? **“SI o NO”**
- 11- ¿Cuál es el piso más alto en el que ha llegado a vivir? **“1 – 3”, “4 – 8”, “9 o más”**
- 12- . alguna vez ha solicitado un servicio de mudanza mediante una aplicación del celular? **“SI o NO”**
- 13- ¿Qué nivel de satisfacción ha tenido con los servicios de mudanza utilizados? **“satisfecho, intermedio o insatisfecho”**

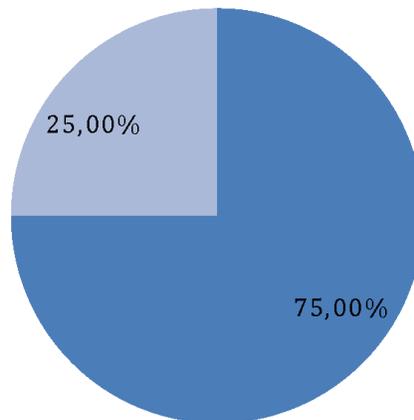
SEXO



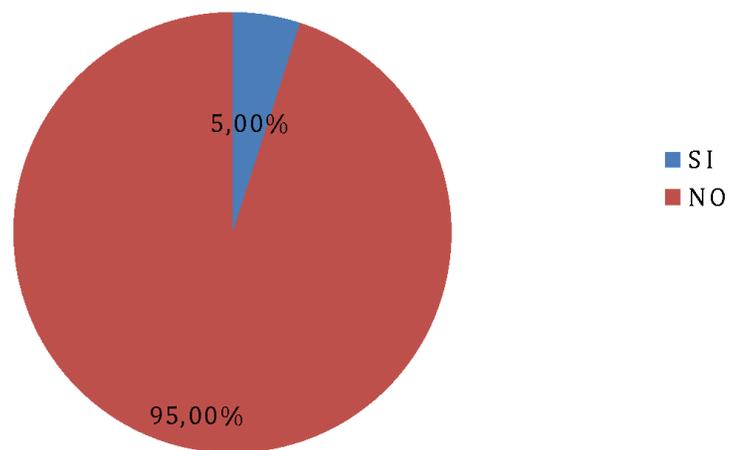
EDAD DE LOS ENCUESTADOS



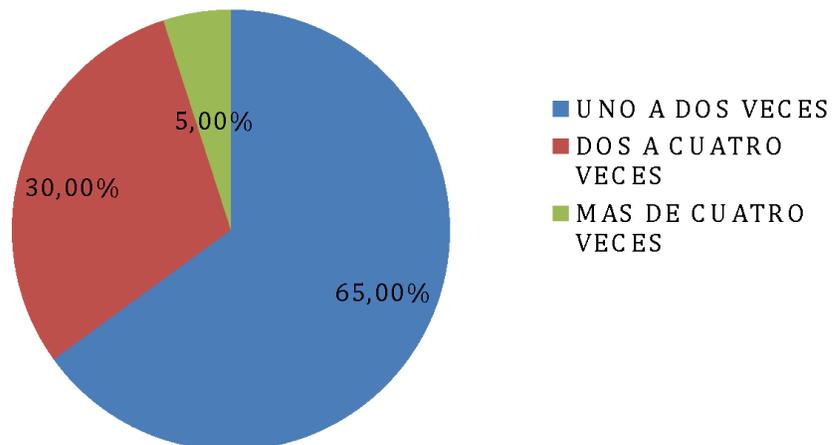
- 1- ¿Alguna vez ha utilizado el servicio de mudanzas?
- si
- no



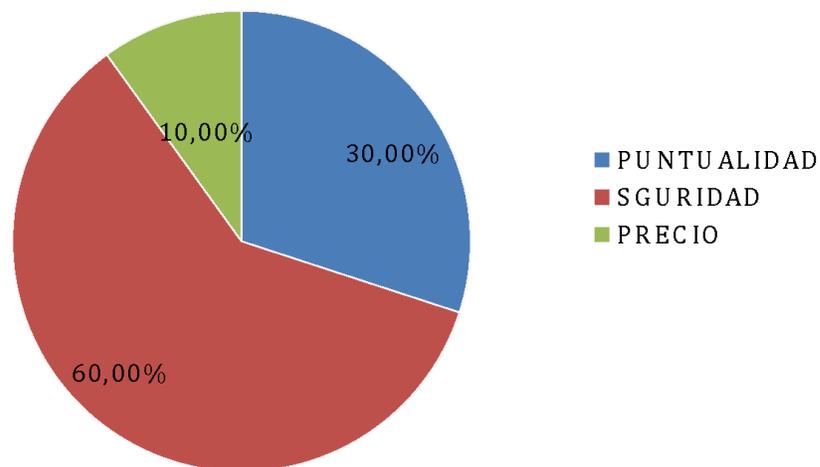
ed una empresa oficial de mudanza



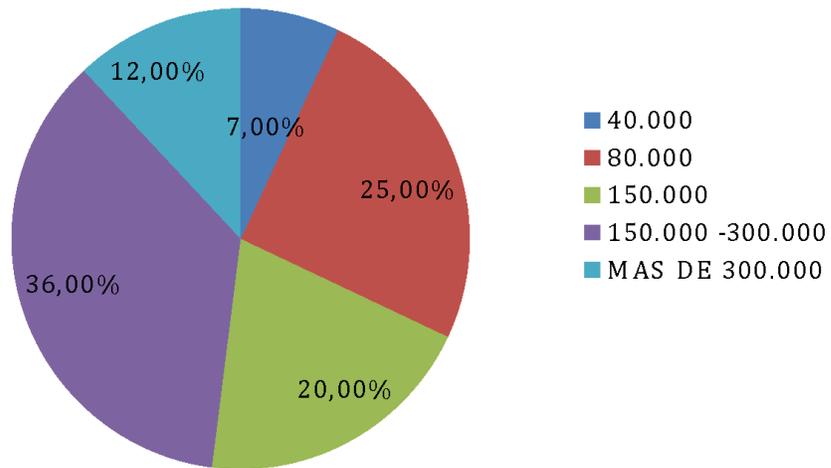
¿Cada vez realiza usted mudanza en los



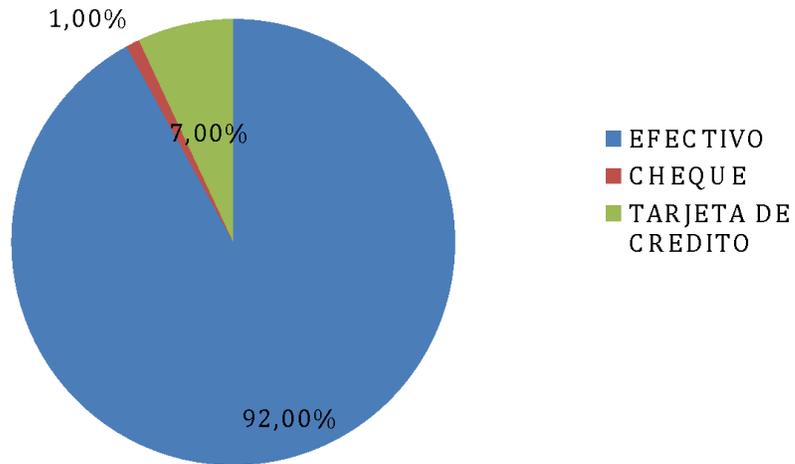
¿Qué es más importante al ofrecer un servicio de mudanza?



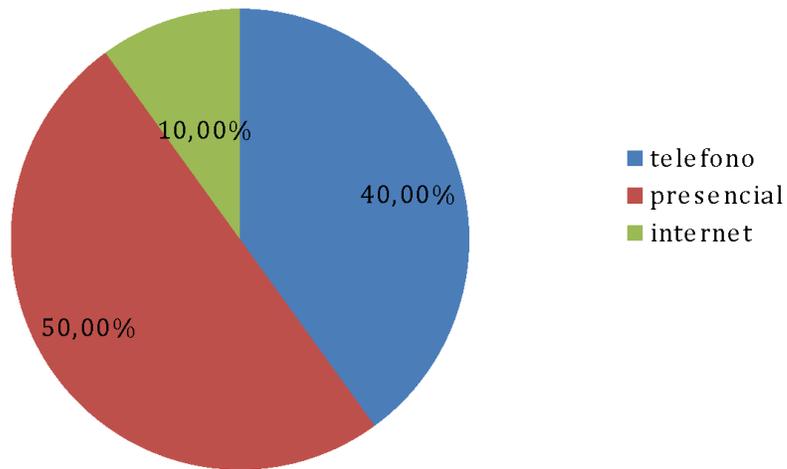
¿Cuánta ayuda? "entre 40.000 - 80.000, entre 80.000



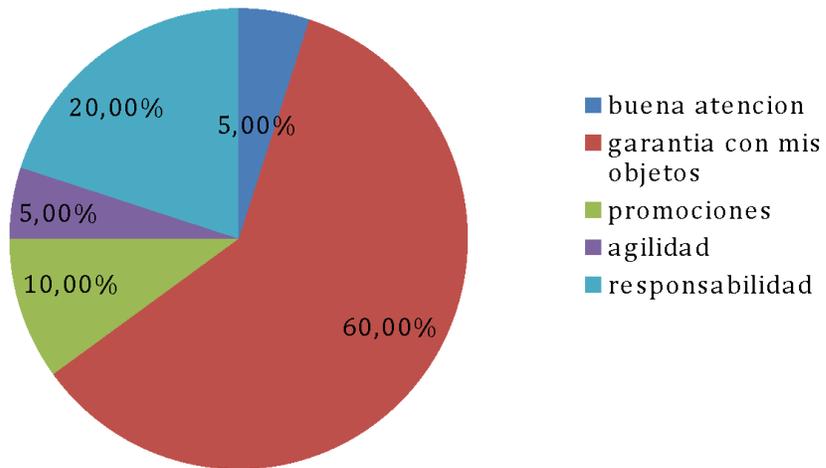
a de pago más habitual? “efectivo, cheques o



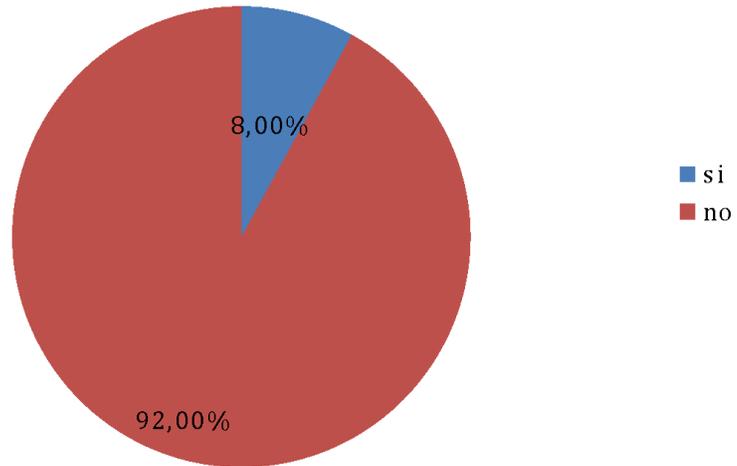
¿utilizado para separar un servicio? “teléfono



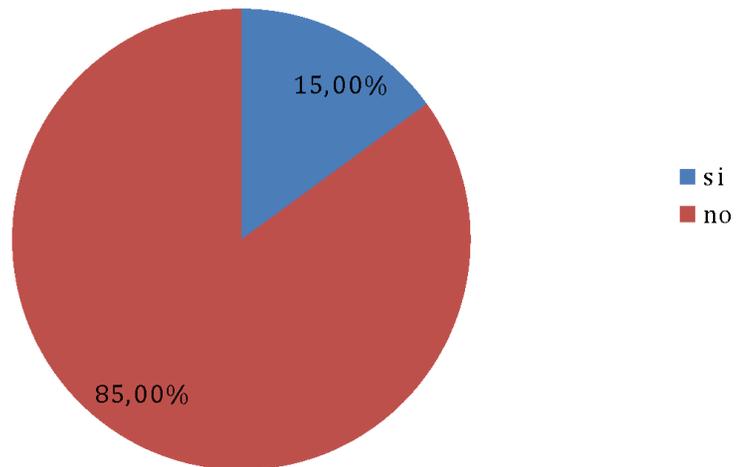
.n servicios de mudanza? “buena atención, ga



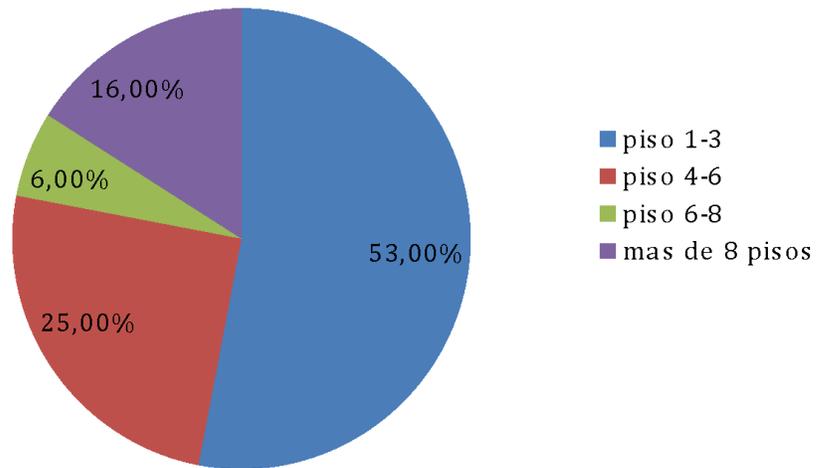
a su casa a ayudarle a empacar y a preparar :



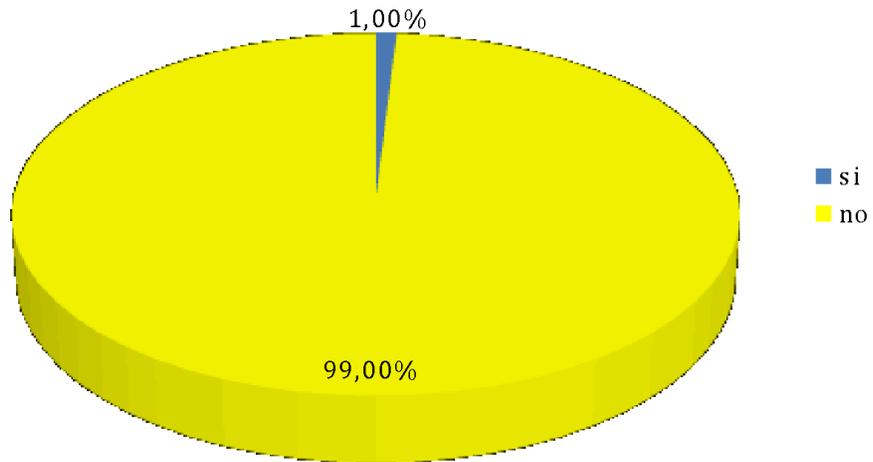
un trasteo sin tener que hacer el mayor esfuerzo



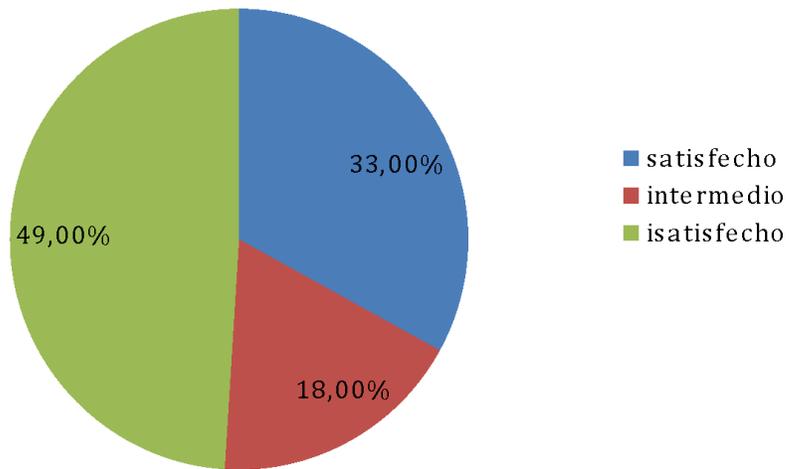
más alto en el que ha llegado a vivir? "1 - 3'



itado un servicio de mudanza mediante una a



lo con los servicios de mudanza utilizados? “



TABULACION:

| SEXO | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|----------|-----------|------------|
| FEMENINO | 70 | 70% |

| | | |
|---------------|-----|------|
| MASCULIN O | 30 | 30% |
| TOTAL | 100 | 100% |

| EDAD | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|--------------|-----------|------------|
| 18-25 | 4 | 4% |
| 26-30 | 55 | 55% |
| 31-40 | 35 | 35% |
| 41-50 | 5 | 5% |
| MAS DE 50 | 1 | 1% |
| TOTAL | 100 | 100% |

SEXO

EDAD

1- ¿Alguna vez ha utilizado el servicio de mudanzas? **“Si o No”**

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|-----------|-----------|------------|
| SI | 75 | 75% |
| NO | 25 | 25% |
| TOTAL | 100 | 100% |

2. ¿Conoce usted una empresa oficial de mudanza en su ciudad? **“Si o No”**

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|-----------|-----------|------------|
| SI | 5 | 5% |
| NO | 95 | 95% |

| | | |
|-------|-----|------|
| TOTAL | 100 | 100% |
|-------|-----|------|

3. ¿Con qué frecuencia realiza usted mudanza en los últimos 3 años? **“1-2, 2-4 o más de 4”**

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|---------------------|-----------|------------|
| UNO A DOS VECES | 65 | 65% |
| DOS A CUATRO VECES | 30 | 30% |
| MAS DE CUATRO VECES | 5 | 5% |
| TOTAL | 100 | 100% |

4. ¿Qué factores le parece más importante al ofrecer un servicio de mudanza?

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|-------------|-----------|------------|
| PUNTUALIDAD | 30 | 30% |
| SEGURIDAD | 60 | 60% |
| PRECIO | 10 | 10% |
| TOTAL | 100 | 100% |

5. ¿Qué rango de precio suele pagar por un servicio de mudanza? **“entre 40.000 –80.000, entre 80.000 – 150.000, entre 150.000 - 300.000 o más de 300.000”**

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|-----------|-----------|------------|
| 40.000 | 7 | 7% |
| 80.000 | 25 | 25% |
| 150.000 | 20 | 20% |

| | | |
|-------------------|-----|------|
| 150.000 – 300.000 | 36 | 36% |
| MAS DE 300.000 | 12 | 12% |
| TOTAL | 100 | 100% |

6. ¿Cuál es su forma de pago más habitual? **“efectivo, cheques o tarjeta de crédito”**

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|--------------------|-----------|------------|
| EFFECTIVO | 92 | 92% |
| CHEQUE | 1 | 1% |
| TARJETA DE CREDITO | 7 | 7% |
| TOTAL | 100 | 100% |

7. ¿Cuál medio es el más utilizado para separar un servicio? **“teléfono, presencia o internet”**

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|------------|-----------|------------|
| TELEFONO | 40 | 40% |
| PRESENCIAL | 50 | 50% |
| INTERNET | 10 | 10% |
| TOTAL | 100 | 100% |

8. ¿Qué sugerencia realizaría usted para las empresas que prestan servicios de mudanza?

“buena atención, garantías en mis objetos, promociones, agilidad o responsabilidad”

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|-----------|-----------|------------|
|-----------|-----------|------------|

| | | |
|---------------------------|-----|------|
| BUENA ATENCION | 5 | 5% |
| GARANTIA A MIS OBJETOS | 60 | 60% |
| PROMOCIONES | 10 | 10% |
| AGILIDAD | 5 | 5% |
| RESPONSABILIDAD | 20 | 20% |
| TOTAL | 100 | 100% |

9. alguna vez han ido a su casa a ayudarle a empacar y a preparar su trasteo? **“SI o NO”**

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|-----------|-----------|------------|
| SI | 8 | 8% |
| NO | 92 | 92% |
| TOTAL | 100 | 100% |

10. ha realizado un trasteo sin tener que hacer el mayor esfuerzo? **“SI o NO”**

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|-----------|-----------|------------|
| SI | 15 | 15% |
| NO | 85 | 85% |
| TOTAL | 100 | 100% |

11. ¿Cuál es el piso más alto en el que ha llegado a vivir? **“1 – 3”, “4 – 8”, “9 o más”**

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|-----------|-----------|------------|
| PISO 1-3 | 53 | 53% |
| PISO 4-6 | 25 | 25% |

| | | |
|----------------|-----|------|
| PISO 6-8 | 6 | 6% |
| MAS DE 8 PISOS | 16 | 16% |
| TOTAL | 100 | 100% |

12. alguna vez ha solicitado un servicio de mudanza mediante una aplicación del celular? **“SI o NO”**

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|-----------|-----------|------------|
| SI | 1 | 1% |
| NO | 99 | 99% |
| TOTAL | 100 | 100% |

13. ¿Qué nivel de satisfacción ha tenido con los servicios de mudanza utilizados?

“satisfecho, intermedio o insatisfecho”

| RESPUESTA | #PERSONAS | PORCENTAJE |
|--------------|-----------|------------|
| SATISFECHO | 33 | 33% |
| INTERMEDIO | 18 | 18% |
| INSATISFECHO | 49 | 49% |
| TOTAL | 100 | 100% |

Análisis De Resultados

Según la encuesta realizada se puede inferir:

- Hay predominancia en el género femenino para la utilización de este servicio.

- La grafica muestra que el producto principalmente es usado por personas de 18-25 años y los que menos lo utilizan son las personas mayores de 50.
- La mayoría de encuestados a solicitado el servicio de mudanzas alguna vez en su vida
- Las personas no conocen sitios oficiales para realizar mudanzas
- Las personas se trastean entre una y dos veces en un periodo de tres años
- Es mas importante la seguridad de los objetos en el momento de las mudanzas
- El precio que casi siempre se paga axila entre los 150.000 y los 300.000 pesos
- La forma mas habitual de pago es el efectivo
- La mayor parte de las personas busca el servicio personalmente no usa mucha ayuda de las tecnologías
- En el servicio de mudanzas casi nunca ayudan al cliente a empacar y este mismo siempre tiene que colaborar en el trasteo
- Los pisos para realizar un trasteo son variables y no se definen en unos cuantos, pueden llegar a ser muchos eso cambia contantemente
- Nunca se habían visto aplicaciones para mudanzas
- Casi siempre las personas quedan insatisfechas con el servicio de mudanzas ya sea porque les dañan los objetos o porque no prestan un servicio responsable.

Medición de mercado.

Podemos identificar que el servicio de nuestra aplicación de acarreo es consolidado como sector terciario ya que se identifica una prestación de un servicio por medio de un sistema ya ingeniado que identifica solicitudes de servicio, para luego llegar a un transporte oportuno con el cliente, nuestro servicio no transforma ningún producto lo más importante es la satisfacción del cliente para llegar a un voz a voz y generar confianza a largo plazo, para poder identificar mejoras en nuestro servicio establecido

De esta forma identificamos que que nuestro cliente directo es aquellas personas que necesitan un servicio para mover sus pertenencias, por ende, estos clientes generan nuestro pago, podemos decir que un factor que tiene gran importancia por prescripción es la migración extranjera, esto genera de cierto modo un impulso para ayudar las mudanzas y traslados de los clientes por toda la ciudad, brindaremos a los clientes para que nos conozcan por redes sociales, Facebook, publicidad pagada por terceros, de esta manera llegaremos a los clientes rápidamente para brindar por medio de tecnología y redes un mayor conocimiento integro. Tengamos en cuenta que realizaremos eventos especiales en diferentes fechas para poder vender nuestro servicio y poder ejecutar un negocio virtual estable, donde estarán interactuando los clientes y nosotros como administradores del servicio.

Competidores de nuestra compañía:

Nuestros competidores directos son todas aquellas compañías de bienes raíces que ayudan a transportar las pertenencias de los clientes cuando ejecutan una venta de vivienda, existen módulos de transporte para ayudar a aquellos clientes en el momento de moverse por la ciudad dicho esto nosotros brindaremos mayor facilidad en nuestro servicio por la fácil descarga de nuestra aplicación y estará a la mano más fácil del cliente brindando servicio al cliente y comodidad en el momento de prestar el servicio, en este mercado potencial además existe diferentes prestadores de servicio por medio de redes sociales, que quiere decir esto la informalidad también esta presente en este servicio, personas sin un debido estándar de calidad

para mudanzas aprovechan sus vehículos para transportar pertenencias de nuestros clientes, a veces por precios irracionales, esto ocasiona la falta de calidad en un servicio de satisfacción al cliente ya que esto genera que muchas veces el estado de las pertenencias de los clientes no sean los adecuados esto ocasiona malos comentarios en las redes brindándole debilidad a este competidor, queremos contrarrestar esto con un servicio formalizado con un debido proceso por medio de una solicitud y que el cliente con facilidad sepa el panorama del traslado de sus pertenencias.

Presentación de nuestro servicio:

Nuestro servicio será presentado por redes sociales diferentes campos virtuales donde el cliente genere tránsito visual, por medio de una agencia de marketing realizaremos pautas con Google Ads, Facebook, Instagram de esta forma queremos generar visitas sobre nuestro servicio para que los clientes se sientan enterados de aquellos beneficios que le brinda el usar nuestra aplicación de acarreo. De esta forma por medio de intereses de búsquedas por el cliente nuestra pauta estará presente por toda la red para presentar un portafolio formal y estable a la mano del cliente. Estaremos gestionando incidencias y solicitudes del cliente para mejoras de nuestro sistema por

medio de nuestra página web, por medio de un sistema de ticket tradicional con condiciones de tiempo para generar rapidez en el momento de efectuar cambios o ayudar al cliente.

Tenemos proyectado dentro de nuestros costos, un estimado de nuestro servicio donde pasaremos el cobro según el kilometraje que recorre la mercancía por cada kilómetro recorrido cobraremos \$500, además adicional es importante identificar que cobraremos según el peso de la mercancía quiere decir que un kilo va tener un costo de \$200, con ello usaremos la conversión total del precio el kilometraje y adicionar el peso cómo está el resultado final será lo que se le cobrará al Cliente por usar nuestro servicio de acarreo, tengamos en cuenta que vamos a tener ciertas temporadas desde mejoraremos los precios brindaremos eventos especiales y además brindaremos descuentos por tener convenios con diferentes entidades financieras de uso visa y MasterCard, con esto brindaremos un holding más amplio para que el cliente se anime a contar con nosotros los acarreos por toda la ciudad. Para nosotros lo más importante es tener a un cliente bien informado sobre nuestros costos.

Frase de referencia o Eslogan

Sus objetos en buenas manos.

LOGO

Mudanzas Rápidas



SEO:

Nuestro cliente en el cual vamos a experimentar nuestra aplicación tiene que ser personas con 18 años de edad hacia adelante, sea hombre mujer será válido, no importa el tipo de Educación o profesión y estado civil tampoco importa manejaremos Este perfil en el ámbito personal posiblemente sean personas naturales que se desplazan por la ciudad y que estén en constante movimiento con sus artículos de vivienda ya sea personas empresariales o personas jurídicas el

ámbito personal debe ser personas que posiblemente estén en estado de arriendo o mudanzas, a los clientes los vamos evidenciar por Estas actividades rutinarias diarias, las debilidades de nuestros clientes podrían ser la informalidad por el cual no tengan ingresos constantes y gracias a esto no puedan pagar la aplicación o la transacción de la mudanza, dentro del sector de búsquedas en nuestra red vamos a buscar y apoyarnos por medio de Google Trends lo cual nos ayudará a identificar Cuáles son las mejores palabras clave para encontrar nuestros clientes específicos Y de esa forma saber qué es lo que le interesa a nuestros clientes y poder posicionarnos en nuestros sitios web, nosotros entraremos a definir que una palabra clave de primera instancia va a ser "Acarreos digitales", también contaremos con la palabra clave dentro del marketing como "mudanza", está mal hacer nuestras palabras claves en nuestra red, dentro del certamen de competencia tenemos diversas empresas que en esos momentos usan palabras clave similares a la hora de una mudanza Como por ejemplo trasteos.net que es una empresa confiable, mudarmedecolombia, grúas en Bogotá, estos eran empresas competidoras directas que usan palabras similares a la hora de que los usuarios buscan por internet no está diferenciación es que nosotros seremos un poco más digitales. Cuál es tu buscamos diversificar el medio digital para todos esos clientes potenciales.

En el momento que realicen búsquedas a Nuestra Empresa nuestra metadescripción dirá lo siguiente:

"Descubre la facilidad de transportarse por toda la ciudad. Contamos con la movilidad de tus mudanzas en un tiempo récord"

En el momento que encuentre Nuestra Empresa también brindaremos una descripción en la parte superior de la ventana de los buscadores a continuación Así será la visualización del favicon:



Nosotros mantendremos en mantenimiento los enlaces para la descarga de nuestra aplicación la App Store y directamente en nuestra página directa vamos a fortalecer el contenido por medio de imágenes y links para compartir y medir nuestra estrategia.

SEM:

La meta de nuestra campaña en primera instancia es poder generar más de 32000 descargas al mes para poder hacer una implementación de mejoras en nuestro marketing, adicionalmente dentro de la aplicación ahora imágenes donde fui a les haremos al cliente para de esta manera atraer a largo plazo clientes nuevos potenciales, esto por medio del voz a voz ayudará a traer clientes nuevos para las mudanzas de sus pertenencias, las palabras claves que usaremos para posicionar nuestro negocio Serán las siguientes keywords

"Mudanzas", "digital", "acarreo", "rápido", "pertenencias", "negocios", "trasteos", "traslado", "transporte", "arriendos", "Bogotá", "peso", "contenidos", "aplicación", "buen servicio"

Palabras negativas: estas palabras para que no aparezcamos en los resultados de búsqueda.

"alimentos", "comidas", "bicicletas", "finca raíz", "ventas".

Nuestras keywords como tal van a tener su valor agregado porque es lo que representa el servicio de mudanzas que nosotros ofreceremos a nuestros clientes por el cual crearemos buen precio cuidado con sus pertenencias y estabilidad en la red.

Costo de producción

Hosting: Es el Servidor donde alojamos los recursos de la Página web u otros.

Planes de Hosting Precio por año de Servicio se realiza la cotización con Moradnet.

| Plan Neo | Plan Nano | Plan Mini |
|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| \$ 24.990/año (IVA Incl.) | \$ 30.990/año (IVA Incl.) | \$ 33.990/año (IVA Incl.) |
| 100 MB Espacio en Disco | 200 MB Espacio en Disco | 300 MB Espacio en Disco |
| 3.300 MB Ancho Banda /Mes | 6.500 MB Ancho Banda /Mes | 10.000 MB Ancho Banda /Mes |
| 1 Bases de Datos | 3 Bases de Datos | 5 Bases de Datos |
| 3 Cuentas de correo | 5 Cuentas de correo | 10 Cuentas de correo |
| 3 Cuentas FTP | 5 Cuentas FTP | 10 Cuentas FTP |
| 3 Subdominios | 5 Subdominios | 10 Subdominios |
| Directorios protegidos | Directorios protegidos | Directorios protegidos |
| Administrador de archivos | Administrador de archivos | Administrador de archivos |
| Estadísticas web | Estadísticas web | Estadísticas web |
| Softaculous Auto Installer | Softaculous Auto Installer | Softaculous Auto Installer |
| Protección DDoS | Protección DDoS | Protección DDoS |
| 0 Dominios adicionales | 1 Dominios adicionales | 1 Dominios adicionales |
| Optimización para buscadores | Optimización para buscadores | Optimización para buscadores |

Dominio:

Que es el Dominio: Es el nombre que identifica un sitio web. Cada dominio tiene que ser único en Internet.

Tipos de Dominios y precios: Existen varios tipos de Dominios los más comunes son los .com hay algunos regionales como él .co, según la extensión pueden variar los precios.

| Dominio | Estado | Precio Anual |
|----------------|------------|--------------|
| Mudfast.co | Disponible | \$129.990 |
| Mudfast.com | Disponible | \$44.990 |
| Mudfast.com.co | Disponible | \$69.990 |
| Mudfast.net | Disponible | \$47.990 |
| Mudfast.org | Disponible | \$47.990 |
| Mudfast.es | Disponible | \$46.990 |

Marketing Digital

Una estrategia digital debe incluir todos los espacios relevantes en donde el target interactúe.

| Plataforma | Tiempo | Precio |
|------------|---------------------------------------|-----------|
| Instagram | Mensualidad | \$180.000 |
| Facebook | Mensualidad 4 visualizaciones diarias | \$230.000 |
| Twitter | Mensualidad | \$220,000 |