



Licenciatura en Mercadeo

Diplomado:

EMPRENDIMIENTO EN LINEA ENFOCADO A LA OFERTA DE SERVICIOS

Proyecto:

NIR Marketing Solutions

Autores:

José Ismael Hiciano De La Cruz
José Nicolás Estévez Rojas
Randy De Jesús Jiménez Rodríguez

Facilitadora Acompañante:

Eliana Campos Taveras

27 de octubre de 2022
Santiago de los Caballeros,
República Dominicana

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	5
INTRODUCCIÓN	7
SECCIÓN I	8
CONTEXTO EMPRESA	8
1.1 Nombre de la Empresa.....	9
1.2 Descripción actividad comercial.....	9
1.3 Identidad cromática.	9
1.4 Logo y eslogan.	10
1.5 Filosofía de Negocios: Misión, visión y valores.....	10
1.6 Estructura organizacional.	11
1.7 Organigrama.....	14
1.8 Objetivos organizacionales.	14
1.9 Políticas organizacionales.	15
1.10 Normas organizacionales.	16
SECCIÓN II	18
ESTUDIO DE MERCADO	18
2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.....	19
SECCIÓN III	35
CONTEXTO MERCADOLÓGICO	35
3.1 Objetivos mercadológicos.....	36

3.2	Descripción mercado meta.....	37
3.3	Decisión sobre producto.....	40
3.4	Decisión sobre el precio.....	42
3.5	Decisión sobre la plaza o distribución.....	44
3.6	Decisión sobre la promoción.....	45
SECCIÓN IV	49
CONTEXTO FINANCIERO	49
4.1	Plan de inversión.....	50
4.2	Presupuesto promoción y publicidad.....	51
4.3	Pronóstico de ventas.....	51
4.4	Estados de flujos de efectivo.....	52
CONCLUSIÓN	54
BIBLIOGRAFÍAS O WEBGRAFÍAS CONSULTADAS	55
	Bibliografías.....	55
	Webgrafías.....	55
	Aplicaciones.....	56
ANEXOS	58
	Anexo 1: Perfil investigadores o integrantes del equipo (foto profesional y descripción).....	58
	Anexo 2: Cuestionario.....	59
	Anexo 3: Captura de pantallas página Web.....	63

Anexo 4: Captura de pantallas página Instagram	66
Anexo 5: Captura de pantallas página LinkedIn	68

RESUMEN EJECUTIVO

Después de estudiar y evaluar cada modalidad de negocio y luego de valorar sus beneficios, ventajas y desventajas, además de lo que conlleva la inversión económica para la puesta en marcha y a su vez, el funcionamiento de un negocio; partiendo de un escenario simulado, implementamos un proyecto innovador y novedoso, que permitirá un impacto positivo en el mercado, esta empresa de servicio de marketing llamada NIR Marketing Solutions, la cual está ubicada en la en la ciudad de Santiago de los Caballeros.

En el desarrollo del proyecto veremos a profundidad cuáles son los principales objetivos, las funciones que desempeñan, cómo deben cumplirse los procesos y la gran responsabilidad que tiene para lograr que la empresa funcione con éxito, ya que el objetivo principal de la creación de esta empresa es iniciar con buen pie y lograr un impacto significativo de la empresa en el mercado, obteniendo resultados considerables con la creación y ejecución de esta.

Nuestra empresa está enfocada y a su vez, se especializa en el área de marketing empresarial, la cual utiliza métodos innovadores para el desarrollo de marketing, posicionamiento de mercado, evolución de la gama de productos de la empresa y a su vez, el uso de las redes sociales como herramientas para la atención del cliente objetivo ya que nuestro enfoque principal va dirigido a las empresas que necesitan una orientación más clara y objetiva, para su expansión a gran escala en el mercado.

Esta modalidad de negocios es un concepto innovador de servicio que ofrece servicios mercadológicos a las empresas en general y a su vez, con un enfoque especial hacia las empresas Pymes, teniendo como objetivo principal, potencia, impactar y darle valor a la marca de la empresa. Tenemos como foco principal, entender a profundidad el tipo de negocio que es, identificando cada una de las necesidades de este, para lograr impactar en este mercado tan competitivo, en un margen de tiempo a corto y mediano plazo.

Buscamos crear nuevas tendencias en el mercado, logrando obtener datos de gran importancia, que nos permita transformar dicha información en conocimiento comercial para generar nuevas y grandes oportunidades para nuestros clientes y a su vez, ejecutarla de inmediato. Esta idea de negocios nos permitirá llevar un concepto diferente al público, no solo con la finalidad de un servicio de marketing, sino que tendremos y ofreceremos una gran diversidad de productos y servicios de valor agregado donde los clientes tendrán una experiencia diferente y única mediante la cual, desearán apoyarnos.

Este concepto nos permitirá brindarles a los clientes una infraestructura fresca, innovadora y moderna, a lo cual, se le añadiría una diversidad de productos dándole al cliente tener diferentes opciones para elegir. También, ofreceremos la opción de entrega domicilio, para aquellas personas que deseen un servicio más personalizado, ya que nuestro enfoque es proveer soluciones rápidas y efectivas utilizando una estructura metodológica que ha sido probada para incrementar la eficiencia, reducir costos y proteger a nuestros clientes en cuanto a su cadena de suministro.

Evaluamos a profundidad, cada una de las actividades de nuestros clientes con la finalidad de brindarles las mejoras continuas de los procesos, la tecnología y los recursos humanos, asegurando así la satisfacción total del cliente, cumpliendo las normas y estándares.

Este es un negocio bien implementado, con excelente estrategia de marketing y ubicado en una localidad estratégica, ofreciendo productos y servicios de alta calidad, en el cual tenemos como foco principal, lograr atender a un mercado demandante y exigente, llevando un producto que llenará las expectativas de todo el público y a su vez, lograr un excelente impacto, que nos permita posicionarnos en el gusto de un público exigente, logrando así, llegar a donde deseamos.

En definitiva, este tipo de negocio nos permitiría llevar un concepto diferente e innovador al público, logrando acaparar la atención absoluta de los clientes, llevando un concepto diferente con una experiencia inolvidable.

INTRODUCCIÓN

A continuación, estaremos desarrollando la construcción de nuestro trabajo final, correspondiente al CURSO FINAL DE GRADO, este es un documento en el cual estamos plasmando todos los puntos desarrollados con anterioridad en cada uno de los módulos o sección que ya trabajamos, siguiendo una jerarquía de temas y términos, donde se estarán plasmando cada uno de ellos de una forma organizada y concreta, donde se desglosarán cada uno de los temas desarrollados, desde el primero el cual es el inicio de la creación nuestro proyecto o empresa, lo que es el nombre, identidad cromática, eslogan, etc.

Aquí se plasman informaciones según se hizo al principio de los modulo, para así poder dar una introducción o un vistazo de lo que se pudo desarrollar, se podría decir que este documento es un comprobante de todo lo realizado, servirá para plasmar todo de una forma más rápida y organizada sin tener que dividir en diferentes secciones o partes, ya que este trabajo tiene una guía de construcción tipo catalogo el cual es muy eficaz para que sea más fácil el analizar toda la información.

Detallaremos cada uno de los contenidos utilizados a lo largo de esta actividad, tanto imágenes e información los cuales fueron de ayuda para el desarrollo de cada una de las actividades dentro de este proyecto, se podría decir que esto es una prueba de que todo lo realizado fue por nosotros sin saltar ningún proceso, ya que lo que se busca es que podamos poner en práctica todo lo aprendido durante el transcurso de este diplomado, que nos costó tanto esfuerzo y tiempo.

Podremos dar una imagen de lo que pudimos logran a lo largo de este proceso, utilizando un buen formato y una buena organización para que el desarrollo de este documento sea lo más profesional, seguiremos una jerarquía donde se plasmará la información por etapas una seguida de la otra para que la información no se confunda y sea lo más profesional posible, ayudando a que el lector pueda entender lo que está analizando.

SECCIÓN I
CONTEXTO EMPRESA

1.1 Nombre de la Empresa.

NIR Marketing Solutions

1.2 Descripción actividad comercial.

Nuestra idea de negocio consiste en ofrecer servicios mercadológicos a las empresas pymes, tenemos como objetivo potenciar el valor de la marca de las empresas, teniendo como foco, entender la profundidad de los negocios, buscando así las nuevas tendencias de mercado, transformando los datos en conocimiento comercial para generar nuevas y grandes oportunidades para nuestros clientes y a su vez, ejecutarla de inmediato. Nuestra empresa se especializa en el área de marketing empresarial, utilizando los diferentes medios actuales como base, lo que es el aprender sobre el desarrollo de marketing web, y el uso de las redes sociales como herramientas para la atención del cliente objetivo.

1.3 Identidad cromática.

- **(Negro)** Este color representa la elegancia y la firmeza de nuestra empresa, que las actividades que ofrecemos son de gran calidad y que reflejamos una imagen de profesionalidad y eficacia.
- **(Cian-claro)** Este color representa la versatilidad de nuestra empresa, la forma interactiva en la que ofrecemos nuestros servicios al igual que la modernidad que brindamos.
- **(Azul-zafiro)** Representa la delicadeza y la calidad de nuestra empresa, la perfección en la realizamos nuestras actividades y la buena imagen que representamos.
- **(Dorado)** este color brinda una imagen de excelencia, ya que este se plasma de una forma de superioridad y eficacia lo cual es lo que representa nuestra empresa.

1.4 Logo y eslogan.



Construimos la Voz de tu Marca.

1.5 Filosofía de Negocios: Misión, visión y valores.

- **Misión:**

Satisfacer plenamente a nuestros clientes, brindando siempre un servicio de excelente calidad en cada uno de nuestros servicios ofrecidos, desarrollando un liderazgo efectivo y altamente profesional con el compromiso de ofrecer valor e innovación a los negocios de nuestros clientes para alcanzar el éxito.

- **Visión:**

Ser una empresa moderna enfocada en adaptar nuestros servicios a las necesidades de los diferentes tipos de empresas, comprometido con la ética y la responsabilidad para satisfacer las necesidades de los clientes, proporcionando servicios y soluciones mercadológicas de calidad, ayudando así a cumplir sus objetivos.

- **Valores:**

Los principios de nuestros valores son la representación de nuestra filosofía de trabajo ante nuestros clientes, socios comerciales y proveedores, ya que queremos propiciar crecimiento, innovación y creatividad con el desarrollo de ideas orientadas al logro de los objetivos de nuestros clientes. Por ello nuestros valores propician: Calidad, Excelencia, Responsabilidad, Profesionalidad, Innovación.

1.6 Estructura organizacional.

A continuación, presentaremos las áreas, puestos y departamentos formales que darán inicio a nuestra empresa:

- **Gerente General:**

Esta posición representa la punta de la pirámide empresarial, a través de la misma, recae la mayor responsabilidad y a su vez, es el portavoz máximo de la empresa.

Debemos considerar que, este cargo recae la mayor autoridad en el campo empresarial, debido a que de este se espera la conducción estratégica más importante y a su vez, la toma de decisiones para lograr el cumplimiento de objetivos organizacionales.

Aparte de su función principal, este también tendrá como función adicional, el de tomar, canalizar y ejecutar los servicios solicitados por los clientes a través de las plataformas.

- **Gerente De Marca:**

Esta posición es sumamente importante, debido a que esta se enfoca en ser la imagen principal de la empresa y a su vez, la que representa la imagen tanto local como en el exterior.

Dentro de sus funciones principales esta la realizar investigaciones basado en informaciones concreta sobre los consumidores y como este puede ofrecer campañas de marketing innovadoras. También este se encarga de atraer a nuevos clientes, clientes potenciales, y a su vez, busca cómo poder mejorar la experiencia del cliente.

Esta función tiene un rol muy importante, ya que la persona que la ocupe, debe ser una persona muy creativa, con una mente muy planificadora y a su vez, debe tener una experiencia en la materialización de campañas de marca dirigidas. En definitiva, ayudará a mejorar la reputación de nuestra empresa e impulsar su crecimiento.

A esta función también le agregaremos el manejo y gestión de redes sociales, ya que, con su vasta experiencia, nos ayudará a facilitar todo lo relacionado a estas plataformas digitales.

- **Gerente de Comercial y Marketing:**

Esta posición se centra en identificar y desarrollar cada uno de los mercados para los productos que comercializa la empresa y a su vez, se encarga de identificar los segmentos, canales de distribución y de comunicación adecuados para posicionar los productos de la empresa.

Esta también se enfoca en diseñar cada una de las estrategias comerciales y de marketing, esta busca fijar cada uno de los objetivos que se debe alcanzar el personal de marketing y los puntos comerciales, estableciendo los incentivos adecuados y a su vez, busca evaluar la consecución de las metas.

Adicional a este puesto, también tendrá como función el manejo y gestión de la página web y las aplicaciones para darle mayor atención a cada uno de los servicios ofrecidos por estas plataformas.

- **Gerente de Finanzas:**

Esta posición se centra en la creación de modelos de previsión, la evaluación de riesgo de las inversiones y a su vez, en la garantía de que todas las actividades contables cumplan los reglamentos.

Esta también se responsabiliza en supervisar el flujo de dinero que la empresa posee y percibe, al igual que velar por los activos que entran y salen de la misma. Importante resaltar que su función también se enfoca en analizar cada una de las inversiones de la empresa a futuro, logrando así, garantizar su crecimiento y enfocado en encontrando más inversores para que los bienes y servicios de la empresa continúen expandiéndose.

Otra funcional adicional que agregaremos, es la de cobros de facturas, encargado de velar que las facturas sean cobradas, para lograr mantener saludable los ingresos de la empresa. Esto se aplicaría, debido a que como estamos empezando como empresa, nuestro organigrama es pequeño.

En definitiva, cada una de estas funciones que presentamos, nos permitirá como empresa lograr los objetivos y a su vez, centramos en cumplir cada una de las metas, teniendo mayor control de los movimientos de la empresa y lograr así tener resultados exitosos a corto, mediano y largo plazo.

- **Gerente de Operaciones y Logística:**

Esta posición será vital para nuestra empresa, ya que la misma buscará mejorar la productividad del equipo, de la producción y a su vez, las de entregar a nuestros clientes. Esta función es muy importante debido que esta se encargará de velar que se cumplan cada uno de los KPI's por los que miden al departamento.

Esta implica también, el uso de software de seguimiento logístico con la finalidad de evaluar cada una de las rutas de distribución, gestión de transporte y a su vez, mejoras en las entregas de material.

Por último, esta posición tiene una alta responsabilidad, ya que todos los departamentos dependen mucho de este, para lograr el éxito de todo. Su responsabilidad es tan vital, ya que incluyen organizar y supervisar el almacenaje y distribución de productos.

Esta tiene como objetivo principal, gestionar y velar por todo el ciclo de pedidos, ya que su finalidad es mejorar el desarrollo empresarial y garantizar la sostenibilidad y la satisfacción del cliente.

1.7 Organigrama.



1.8 Objetivos organizacionales.

- **Oferta de servicio:** “Generar una base de clientes leales y demandas más rentables”.
- **Rentabilidad:** “Establecer porcentajes mínimos y alcanzable a cada producto, con la finalidad de robustecer la rentabilidad general”.
- **Captación:** “Hacer que los clientes potenciales se conviertan en compradores constante y valorar su fidelidad”.
- **Retención de Clientes:** “Crear estrategias beneficiosas y valores agregados para el cliente, con la finalidad de lograr establecer una relación a largo plazo”.
- **Recursos Humanos:** “Lograr que los colaboradores estén alineados con la políticas y procesos de la empresa, y que estos a su vez, se sientan identificado con la empresa”.
- **Equipo de trabajo:** “Lograr que cada una de las ideas plasmada por cada colaborador, sea tomada en cuenta y valorada, con el objetivo de lograr resultados extraordinarios”.
- **Innovación:** “Aplicar ideas ingeniosas y beneficiosas en la producción de nuevos productos, para lograr reducir costes laborales y tener impactos positivos en los procesos”.

- **Crecimiento:** “Crear planes y estrategias con factores claves de cada uno de los productos de la empresa, que permita tener resultados impactantes, a corto, mediano y largo plazo”.

1.9 Políticas organizacionales.

- **Política de crédito de servicio:** Esta política es vital para nuestro negocio, ya que la finalidad de esta, es lograr una relación comercial a largo plazo, la empresa y el gerente financiero decidió otorgar facilidades de pago. En la misma implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito, la misma se darán a 30 y 60 días, depende de la magnitud del negocio.
- **Política de Precio en los Servicios:** Estas es una de las políticas más importantes, por ende, le debemos prestar un especial tiempo. Esto debido a que debemos pensar en todo lo que está relacionado con el precio, todos los valores agregados que nos serán útil para competir.
- **Política de garantía por el servicio:** Esta política le garantizará al cliente que el servicio ofrecido, sea de optimo y de calidad. Luego de haber entregado el servicio y/o producto, la garantía tendrá vigencia de 4 meses.
- **Políticas de Pago:** Esta política establecerá que el contratante deberá pagar el 50% del precio o cotización como garantía de inicio del trabajo, el mismo se ejecutará mediante depósito bancario, transferencia, pago en efectivo o cualquier otro medio acordado previamente con el cliente. El otro 50% se ejecutará contra entrega del trabajo.
- **Política de devolución o reembolso:** En esta política se implementará siempre y cuando el trabajo entregado no esté al nivel de calidad que se acordó, se procederá a la devolución del importe del servicio solicitado por el contratante, dentro de las 24 horas siguientes.
- **Política de negociación de Servicio:** Esta política nos reservamos el derecho exclusivo a negar, cancelar o suspender el servicio en cualquier momento. Ya que si el contrato incumple las reglas o este no se ajusta, la infracción de cualquier

término o condición anteriormente descrita, será motivo para la desactivación inmediata de la cuenta.

- **Política de facturación:** Esta política es indispensable debido a que los datos fiscales para emitirte tu factura, deben estar correcto y solicitarlo con tiempo, ya que, en caso de no realizarlo, no se emita la factura y a su vez, solo podrás hacerlo durante el mes en el que adquiriste el servicio. En el caso de haberse emitido la factura con datos incorrectos o no actualizados, deberá emitir una solicitud al área de facturación y cobranza dentro del mismo mes, a fin de que le emitan la factura de forma correcta.
- **Política de Distribución:** Esta política se basará en un plan que recoge cada una de las acciones necesarias, con la finalidad de transportar el producto desde la etapa de manufactura hasta el punto de venta final.
- **Política de Calidad:** Esta política se basa en los lineamientos y acciones que toma la empresa, con la finalidad de garantizarle al cliente, un producto o servicio de óptima calidad, bajo los más altos estándares y ejecución de procesos certificados y avalados por la ISO 91000.
- **Política de seguro de Productos y servicios:** Esta política se basa en la responsabilidad del producto o servicios que vendemos a los clientes, ya que no se trata específicamente de una garantía o un respaldo de productos o servicios. Mas bien, este seguro protege a los negocios de aquellos efectos colaterales que ocurren en el caso de que un producto provoque daños a terceros.

1.10 Normas organizacionales.

- **Código de vestimenta:** Esta norma trata de regular la manera de vestir de todos los colaboradores, manteniendo un código común que sirva a la empresa para identificar a sus empleados y que, a su vez, estos respeten la impresión formal de la empresa a sus visitantes.
- **Tener excelentes relaciones humanas con los colaboradores:** Esta se basa en crear un ambiente adecuado para los colaboradores, los mismos deben mostrarse

alegre y a su vez, generar buenas conversaciones y tratos hará que el día a día en la organización sea excelente.

- **Cuidar y respetar su área de trabajo:** Esta se basa en cuidar cada uno de los recursos que ofrece la empresa, como es: apagar los equipos, vigilar la iluminación, optimizar el uso de computadoras o impresoras, al igual que cuidar el reciclaje.
- **Reportar cualquier incidente ocurrido en el área de trabajo y empresa:** En esta norma cada uno de los colaboradores debe reportar cualquier tipo de situación o conflicto que afecte la empresa, así como su ambiente laboral.
- **Normas de cumplimiento de la asignación de horas laborables:** Esta norma se debe cumplir cabalmente por cada uno de los colaboradores, ya que la empresa establece que la jornada laboral es de lunes a viernes de 8: 00 am a 5:00 Pm. En el caso de que el colaborador requiera salir en un horario menor, esto será revisado por su supervisor inmediato.
- **Asistir con puntualidad al lugar en que deban, para prestar nuestros servicios:** Esta norma se encarga de velar que la puntualidad se cumpla en cualquiera de las actividades que la empresa ejecute, sin importar la posición del colaborador.
- **Normas de convivencia:** Esta se encarga de velar por la sana y respetuosa existencia de los colaboradores empresariales, la cual busca impedir que las conductas de unos perjudiquen a otros.
- **Normas de seguridad:** Esta se enfoca en la protección de cada uno de los colaboradores, la cual determina emplear elementos protectores para no correr riesgos innecesarios en su trabajo.
- **Confidencialidad respecto a información de la empresa:** Esta se basa en que cada uno de los colaboradores, debe proteger todas las informaciones de la empresa y a su vez, debe firmar un acuerdo que no debe romper bajo ningún motivo.
- **Ignorar tareas laborales:** Esta norma se encarga de velar que los supervisores inmediatos de cada área, sus colaboradores deben cumplir con sus asignaciones.

SECCIÓN II
ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.

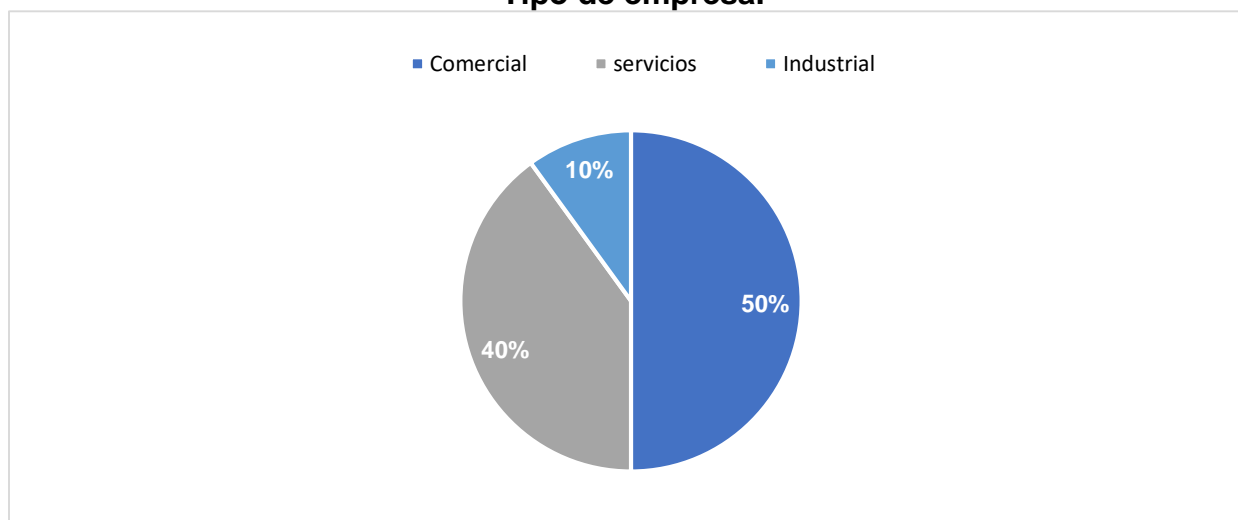
Tabla no.1
Tipo de empresa.

Opción	Frecuencia	%
Industrial	3	10
Comercial	15	50
Servicios	12	40
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta realizada a empresarios de la región norte, se pueden observar los siguientes resultados en base a los diferentes tipos de empresas. aspectos éticos valorados. El **50%** de los empresarios pertenece al sector comercial, el **40%** pertenece al sector de empresas de servicios, el **10%** pertenece al sector de empresas industriales. Por lo que se refleja que el sector comercial tiene una mayor participación.

Gráfica No. 1
Tipo de empresa.



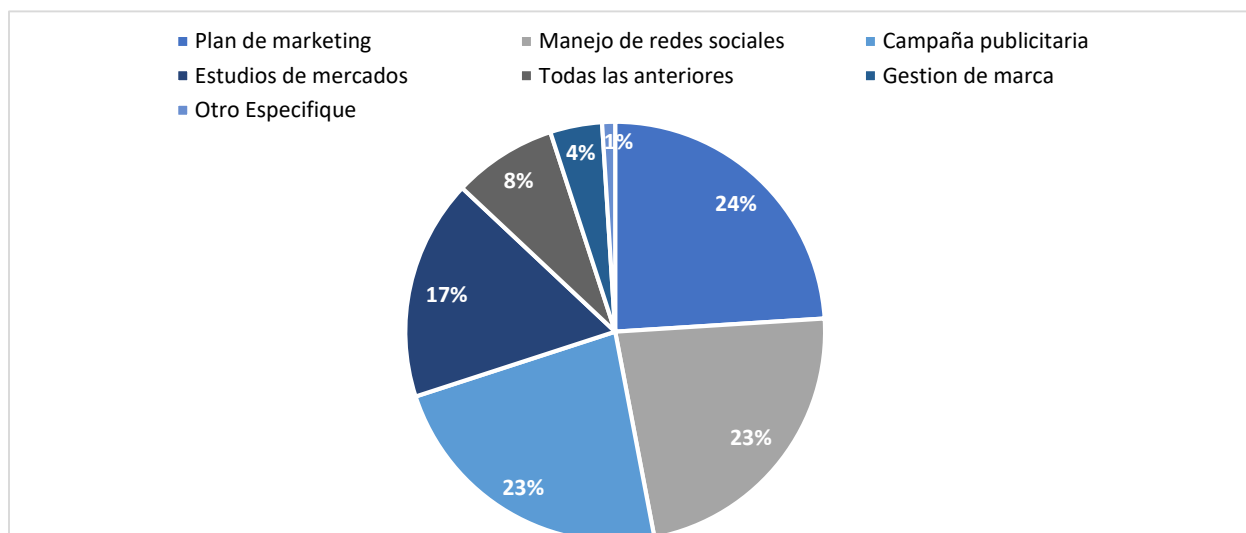
Fuente: Tabla No.1, pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No.2
Tipo de servicios requerido por la empresa.

Opción	Frecuencia	%
Estudios de mercados.	11	17
Plan de marketing.	16	24
Manejo de redes sociales.	15	23
Campaña publicitaria.	15	23
Gestión de marca.	03	4
Todas las anteriores	05	8
Otro especifique	01	1
Total	66	100

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta realizada a empresarios de la región norte, se pueden observar los siguientes resultados en base a los tipos de servicios requeridos por las empresas. El **24%** de los empresarios requiere plan de marketing, el **23%** requiere manejo de redes sociales, el **23%** campañas publicitarias, el **17%** requiere estudios de mercados, un **8%** especifica todas las anteriores, el **4%** gestión de marca, y un **1%** se requiere otro tipo de servicios. Se refleja que el plan de marketing es el servicio más solicitado, seguido por el manejo de redes sociales y las campañas publicitarias.

Gráfica No.2**Tipo de servicios requerido por la empresa.**

Fuente: Tabla No.2, pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No.3**Aspectos importantes al contratar outsourcing mercadológico.**

Opción	Frecuencia	%
Profesionalidad.	15	19
Calidad del servicio.	15	19
Diversidad en la oferta.	03	4
Precios competitivos.	10	13
Reputación.	12	16
Atención personalizada	09	12
Todas las anteriores	13	17
Total	77	100

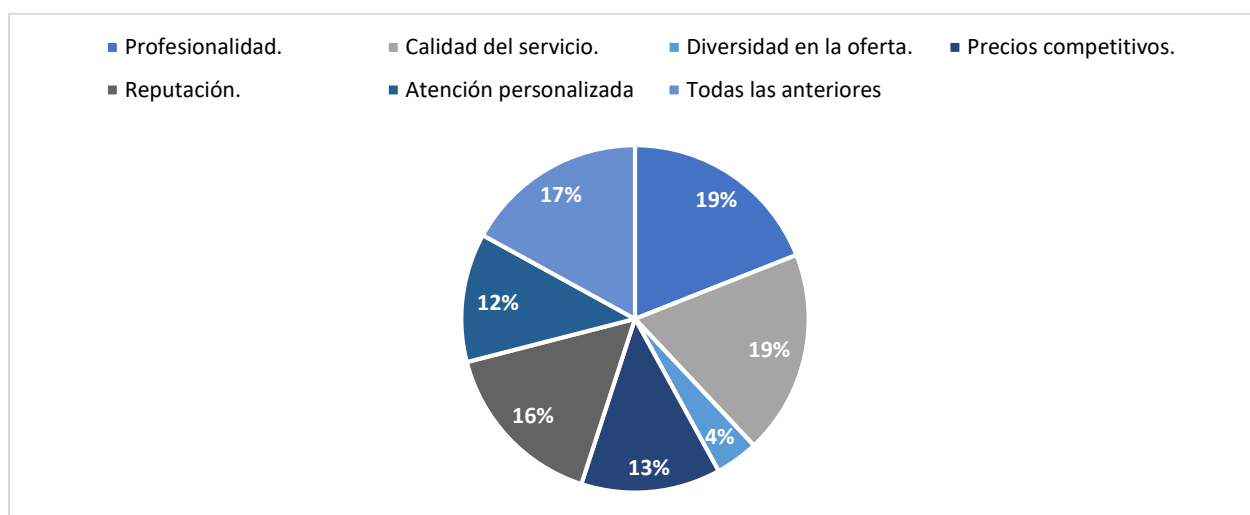
Fuente: Pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta realizada a empresarios de la región norte, se pueden observar los siguientes resultados en base a los aspectos

importantes al contratar outsourcing mercadológico. El **19%** de los empresarios requiere profesionalidad, el **19%** requiere calidad del servicio, el **17%** todas las anteriores, el **16%** requiere reputación, el **13%** requiere precios competitivos, el **12%** atención personalizada, y un **4%** requiere diversidad en la oferta. En esta tabla se refleja que la profesionalidad y la calidad del servicio son los servicios más requeridos por los empresarios encuestados.

Gráfica No.3

Aspectos importantes al contratar outsourcing mercadológico.



Fuente: Tabla No.3, pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

Tabla No.4

Utiliza outsourcing mercadológicos virtual.

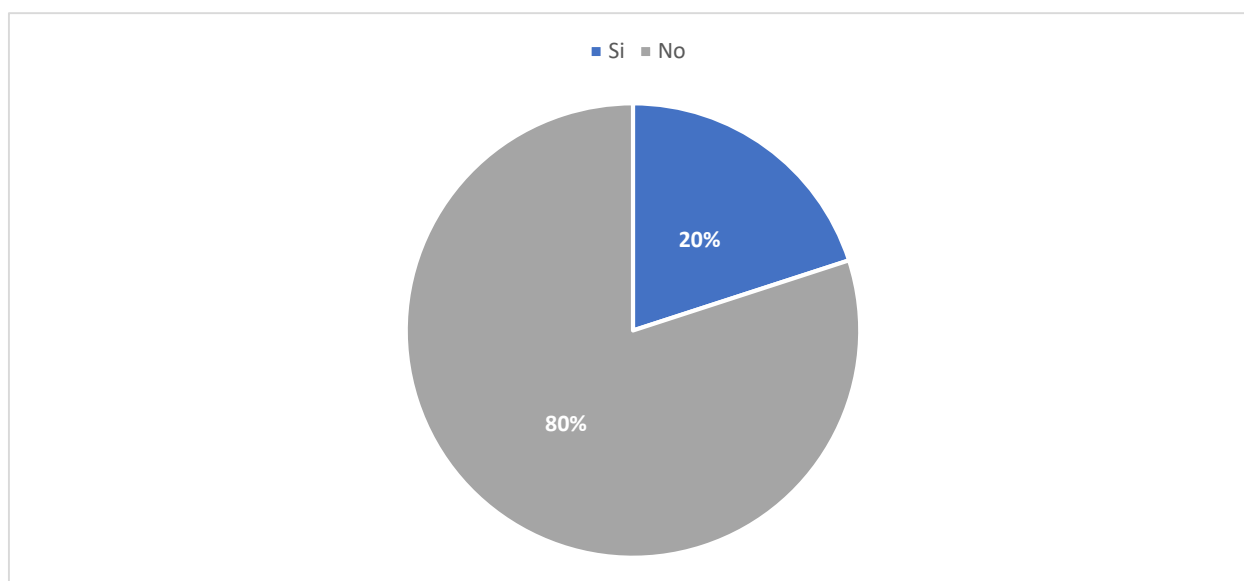
Opción	Frecuencia	%
Si	6	20
No	24	80
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta realizada a empresarios de la región norte, se pueden observar los siguientes resultados en base a si la empresa

utiliza outsourcing mercadológicos virtual. El **80%** de los empresarios no utiliza outsourcing mercadológico virtual, y el **20%** si lo utiliza. En esta tabla reflejamos que el mayor número de los encuestados no utiliza outsourcing mercadológicos virtual.

Gráfica No.4
Utiliza outsourcing mercadológicos virtual.



Fuente: Tabla No.4, pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

Tabla No.5
Valoración de experiencia actual.

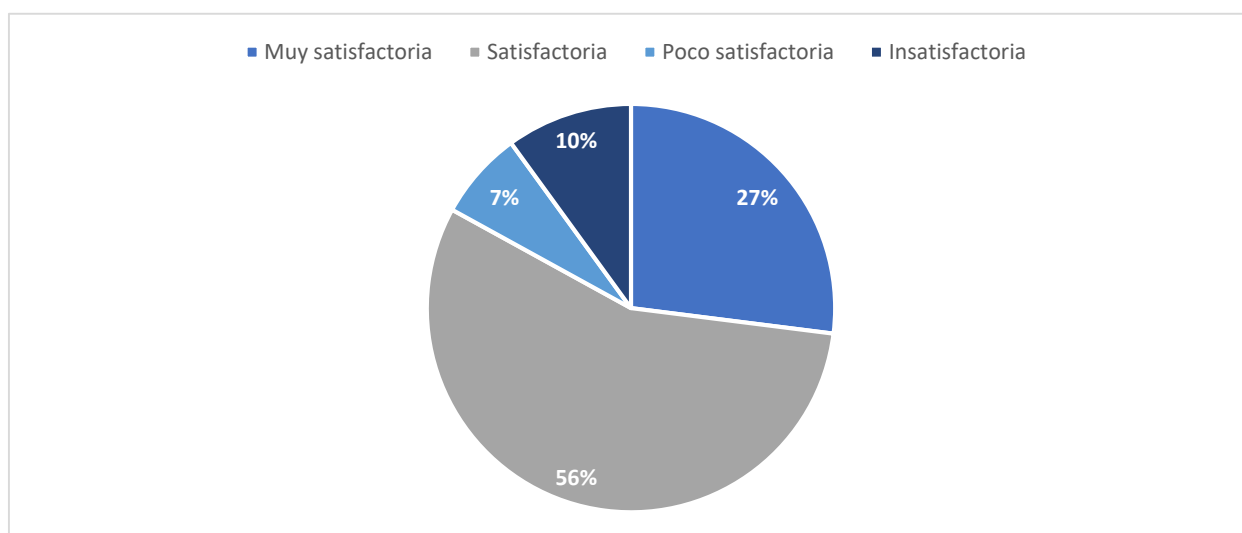
Opción	Frecuencia	%
Muy satisfactoria	8	27
Satisfactoria	17	56
Poco satisfactoria	2	7
Insatisfactoria	3	10
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta realizada a empresarios de la región norte, se pueden observar los siguientes resultados en base a su valoración con

la experiencia actualmente. El **56%** de los empresarios dice que es satisfactorio, el **27%** dice que muy satisfactoria, el **10%** insatisfactoria, el **7%** poco satisfactoria. En esta tabla se refleja que los empresarios encuestados reflejan una mayor inclinación ya que se sienten satisfactorio con la experiencia hasta el momento, seguido por la opción muy satisfactorio, los cuales entre estas dos tienen mayor porcentaje.

Gráfica No.5
valoración de experiencia actual.



Fuente: Tabla No.5, pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte

Tabla No.6
Aspectos importantes para contratación externa mercadológicas virtuales.

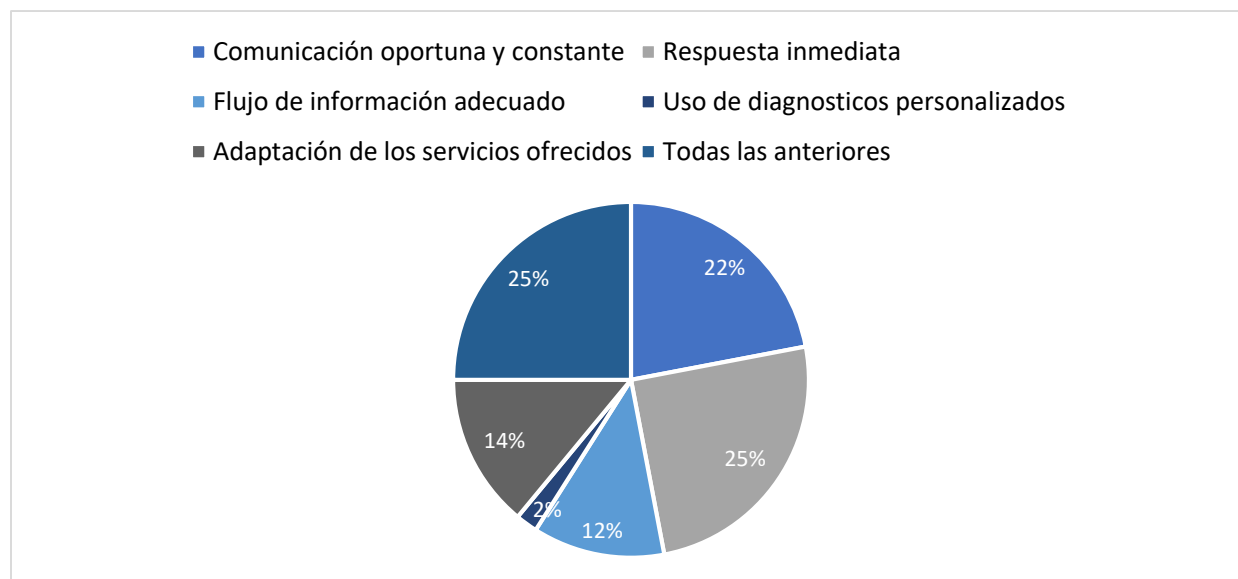
Opción	Frecuencia	%
Comunicación Oportuna y Constante	11	22
Respuesta Inmediata	12	25
Flujo de Información Adecuado	6	12
Uso de Diagnósticos Personalizada	1	2
Adaptación de los Servicios Ofrecidos	7	14
Todas las Anteriores	12	25
Total	49	100

Fuente: Pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta realizada a empresarios de la región norte, se pueden observar los siguientes resultados en base a los aspectos importantes para contratación externa mercadológicas virtuales. el **25%** dice que obtienen respuesta inmediata, el **25%** dice que aplica todas las anteriores, el **22%** de los empresarios dice que la comunicación es oportuna, el **14%** dice que se obtiene adaptación de los servicios ofrecidos, el **12%** flujo de información adecuado, el **2%** dice que realiza el uso de diagnósticos personalizados. En esta tabla se refleja que el mayor porcentaje se inclina por la opción de la respuesta inmediata y por todas las anteriores.

Gráfica No.6

Aspectos importantes para contratación externa mercadológicas virtuales.



Fuente: Tabla No.6, pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

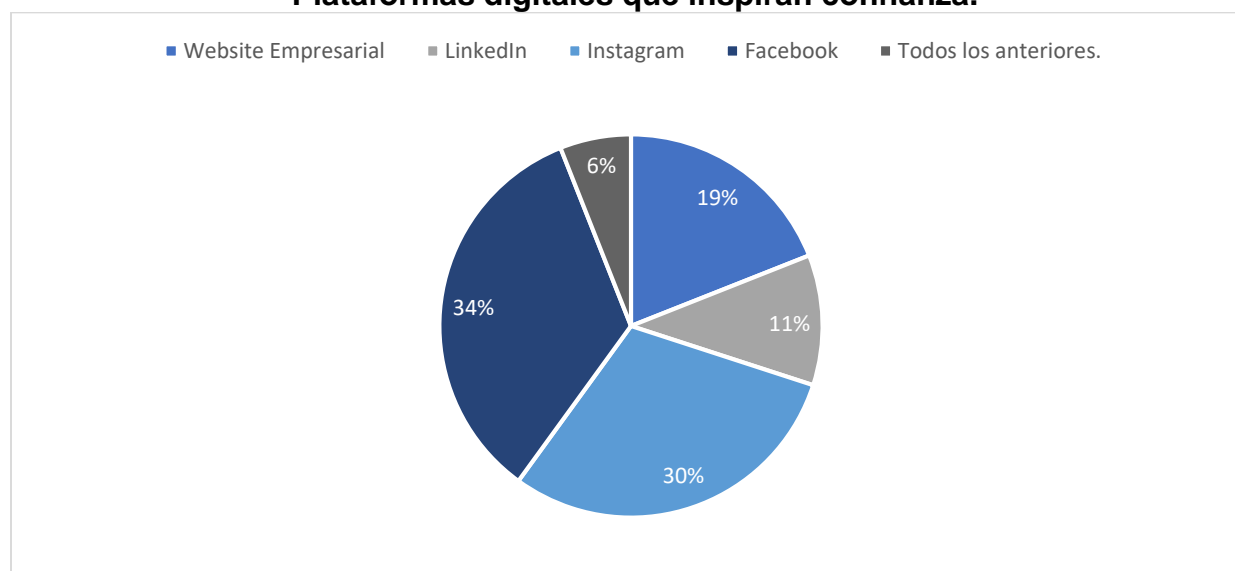
Tabla No. 7
Plataformas digitales que inspiran confianza.

Opción	Frecuencia	%
Website Empresarial	10	19
LinkedIn	6	11
Instagram	16	30
Facebook	18	34
Todos los anteriores.	3	6
Total	53	100

Fuente: Pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta ya realizada, se pudieron observar los siguientes resultados en base a las plataformas digitales que inspiran confianza. El **34%** valora Facebook, el **30%** valora Instagram, El **19%** valora las Website empresarial, el **11%** prefiere LinkedIn, y el ultimo **6%** valora todas las anteriores. Por lo cual en esta tabla se refleja que el mayor porcentaje se inclina hacia la plataforma Facebook, seguido por Instagram.

Gráfica No. 7
Plataformas digitales que inspiran confianza.



Fuente: Tabla No. 7, pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

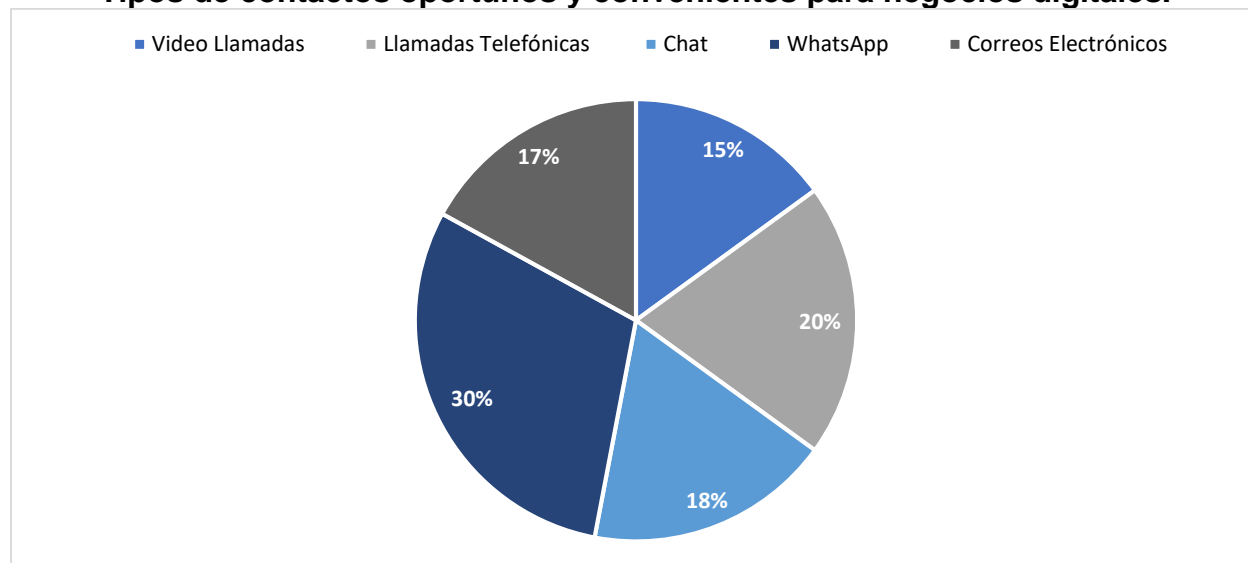
Tabla No. 8
Tipos de contactos oportunos y convenientes para negocios digitales.

Opción	Frecuencia	%
Video Llamadas	13	15
Llamadas Telefónicas	17	20
Chat	15	18
WhatsApp	25	30
Correos Electrónicos	14	17
Total	84	100

Fuente: Pregunta No. 8 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta ya realizada, se pudieron observar los siguientes resultados en base a los tipos de contactos oportunos y convenientes para negocios digitales. El **30%** valora el WhatsApp, el **20%** valora las llamadas telefónicas, el **18%** valora el chat, el **17%** valora los correos electrónicos, y el **15%** valora las video llamadas. Lo que refleja que la mayor valoración es para WhatsApp, seguido por las llamadas telefónicas.

Gráfica No. 8
Tipos de contactos oportunos y convenientes para negocios digitales.



Fuente: Tabla No. 8, pregunta No. 8 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

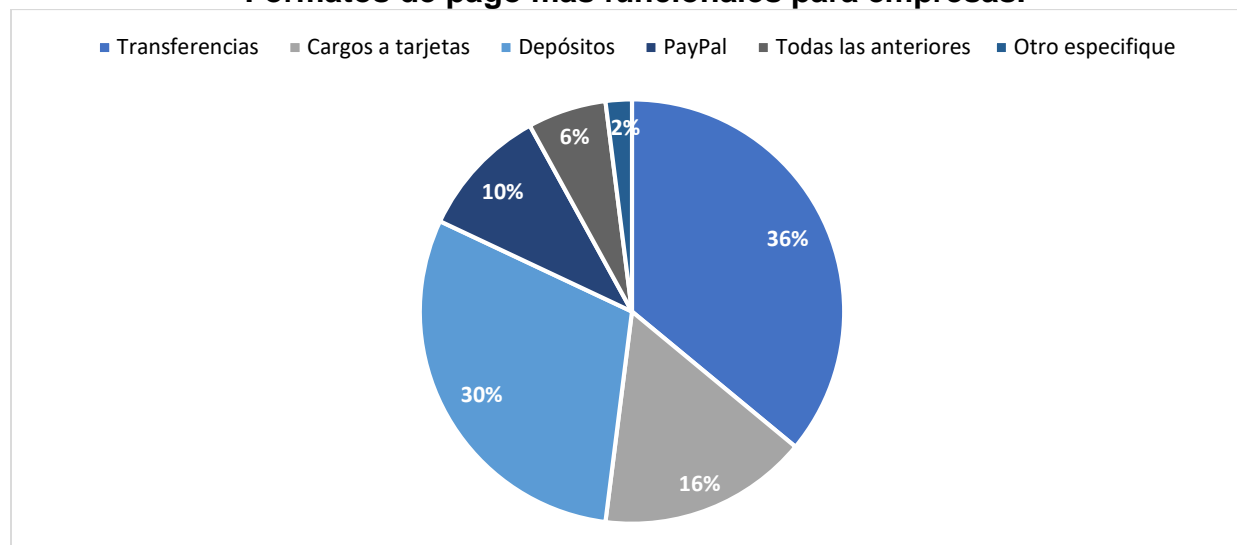
Tabla No. 9
Formatos de pago más funcionales para empresas.

Opción	Frecuencia	%
Transferencias	22	36
Cargos a tarjetas	10	16
Depósitos	18	30
PayPal	6	10
Todas las anteriores	4	6
Otro especifique	1	2
Total	61	100

Fuente: Pregunta No. 9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta ya realizada, se pudieron observar los siguientes resultados en base a los formatos de pago más funcionales para empresas. El **36%** valora las transferencias, el **30%** valora los depósitos, el **16%** valora los cargos a tarjetas, el **10%** valora PayPal, el **6%** valora todas las anteriores y el último **2%** valora otro especifique. Lo que refleja que las transferencias tienen una mayor valoración seguida por los depósitos.

Gráfica No. 9
Formatos de pago más funcionales para empresas.



Fuente: Tabla No. 9, pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

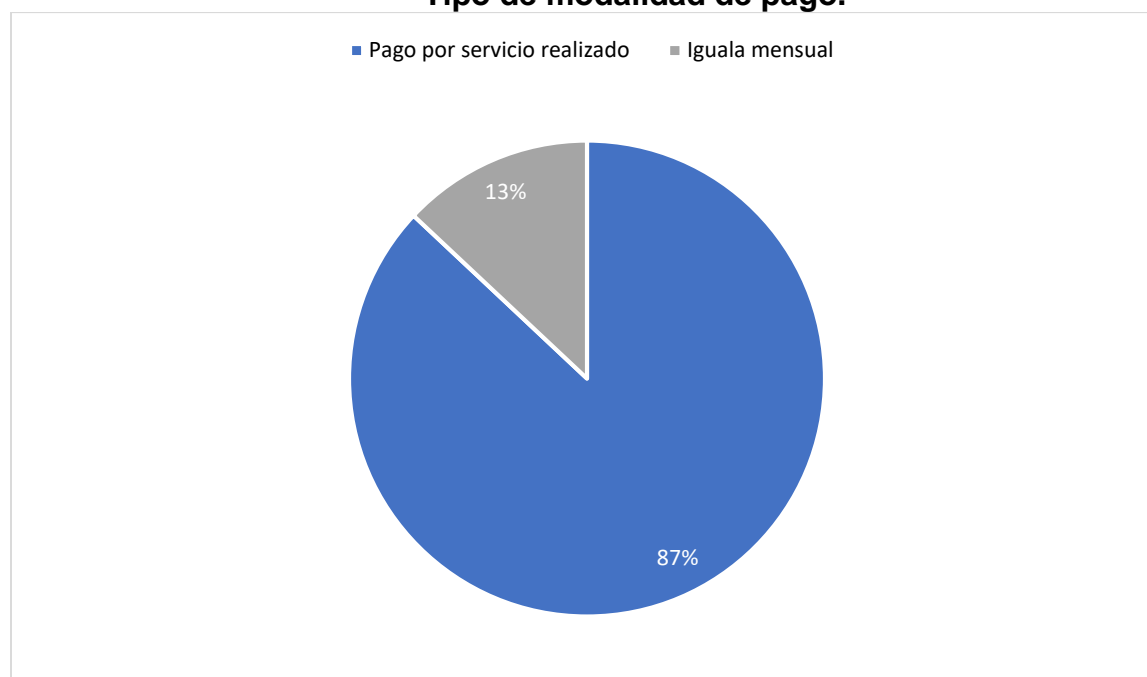
Tabla No. 10
Tipo de modalidad de pago.

Opción	Frecuencia	%
Pago por servicio realizado	26	87
Iguala mensual	4	13
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta ya realizada, se pudieron observar los siguientes resultados en base al tipo de modalidad de pago. El **87%** valora pago por servicio realizado, el **13%** valora la iguala mensual. Lo que refleja que el mayor número de los encuestados se inclinan hacia el pago por servicio realizado.

Gráfica No. 10
Tipo de modalidad de pago.



Fuente: Tabla No. 10, pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

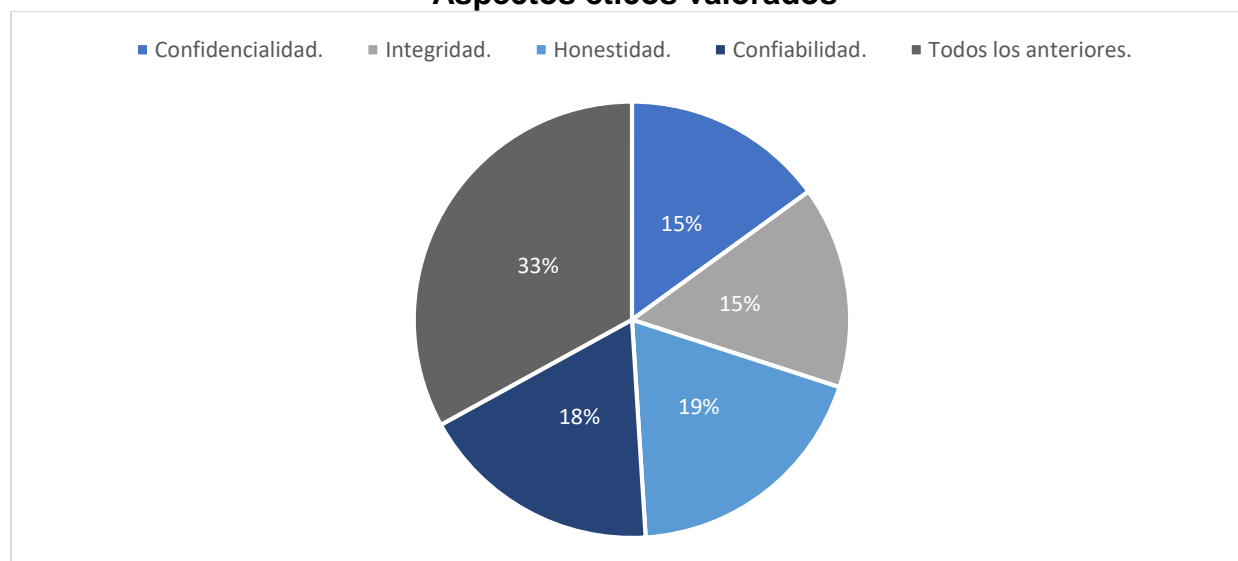
Tabla No. 11
Aspectos éticos valorados

Opción	Frecuencia	%
Confidencialidad.	7	15
Integridad.	7	15
Honestidad.	9	19
Confiabilidad.	9	18
Todos los anteriores.	16	33
Total	48	100

Fuente: Pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la encuesta ya realizada, se pudieron observar los siguientes resultados en base a los aspectos éticos valorados. El **33%** valora todos los anteriores, el **19%** valora la honestidad, el **18%** valora la confiabilidad, el **15%** valora la integridad y el ultimo **15%** valora la confiabilidad, lo que refleja que todos tienen una mayor valoración.

Gráfica No. 11
Aspectos éticos valorados



Fuente: Tabla No. 11, pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

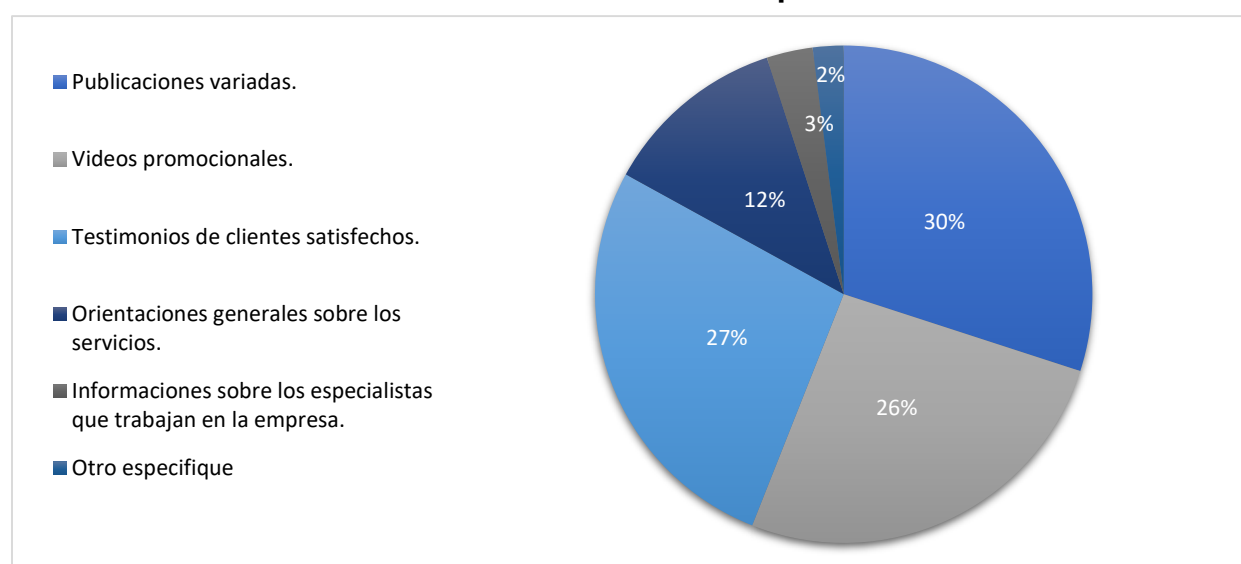
Tabla No. 12
Contenido multimedia a apreciar

Opción	Frecuencia	%
Publicaciones variadas.	23	30
Videos promocionales.	20	26
Testimonios de clientes satisfechos.	21	27
Orientaciones generales sobre los servicios.	9	12
Informaciones sobre los especialistas que trabajan en la empresa.	2	3
Otro especifique	2	2
Total	77	100

Fuente: Pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

En base a la encuesta realizada al grupo de empresarios, el **30%** gustaría apreciar publicaciones variadas, un **27%** los testimonios de clientes satisfechos, el **26%** los videos promocionales, el **12%** orientaciones generales sobre los servicios. El **3%** aprecia las informaciones sobre los especialistas que trabajan en la empresa y el **2%** aprecia otros, por lo que hay mayor apreciación hacia las publicaciones variadas.

Gráfica No. 12
Contenido multimedia a apreciar



Fuente: Tabla No. 12, pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

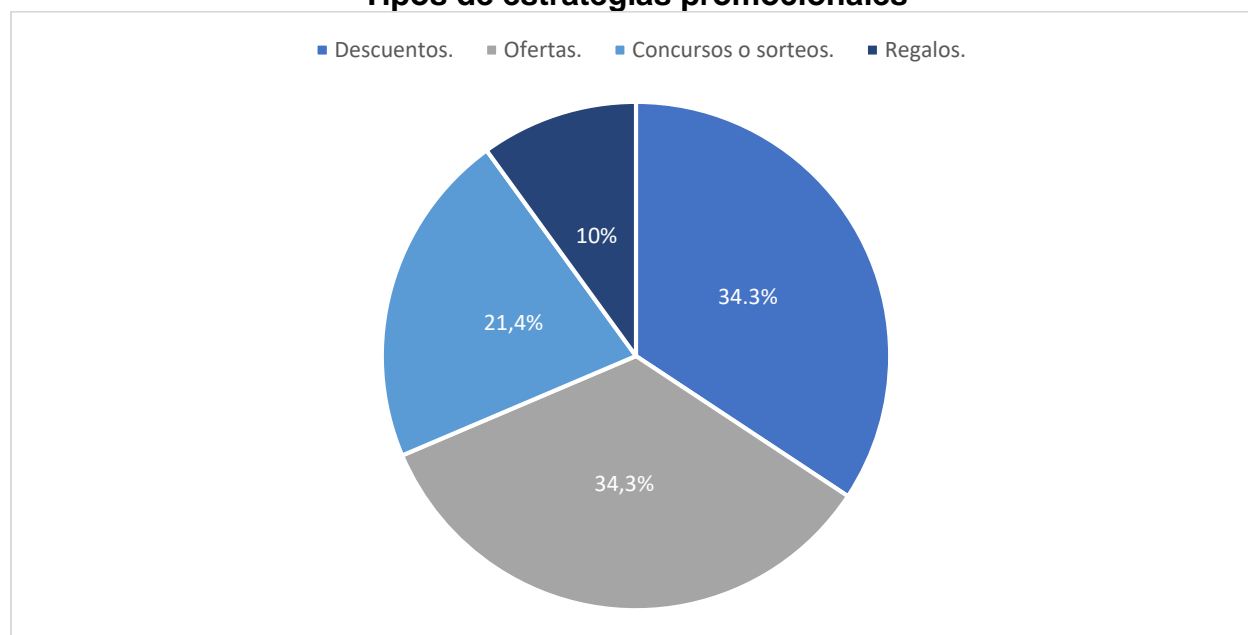
Tabla No. 13
Tipos de estrategias promocionales

Opción	Frecuencia	%
Descuentos.	24	34.3
Ofertas.	24	34.3
Concursos o sorteos.	15	21.4
Regalos.	7	10
Total	70	100

Fuente: Pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

En base a la información obtenida con la encuesta realizada a los empresarios de la región, se pudo ver que el **34.3%** se interesa por los descuentos, el **34.3%** se interesa por las ofertas, el **21.4%** se enfoca en los concursos y sorteos, y el **10%** se enfoca en los regalos, habiendo un mayor enfoque con los descuentos.

Gráfica No. 13
Tipos de estrategias promocionales



Fuente: Tabla No. 13, pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

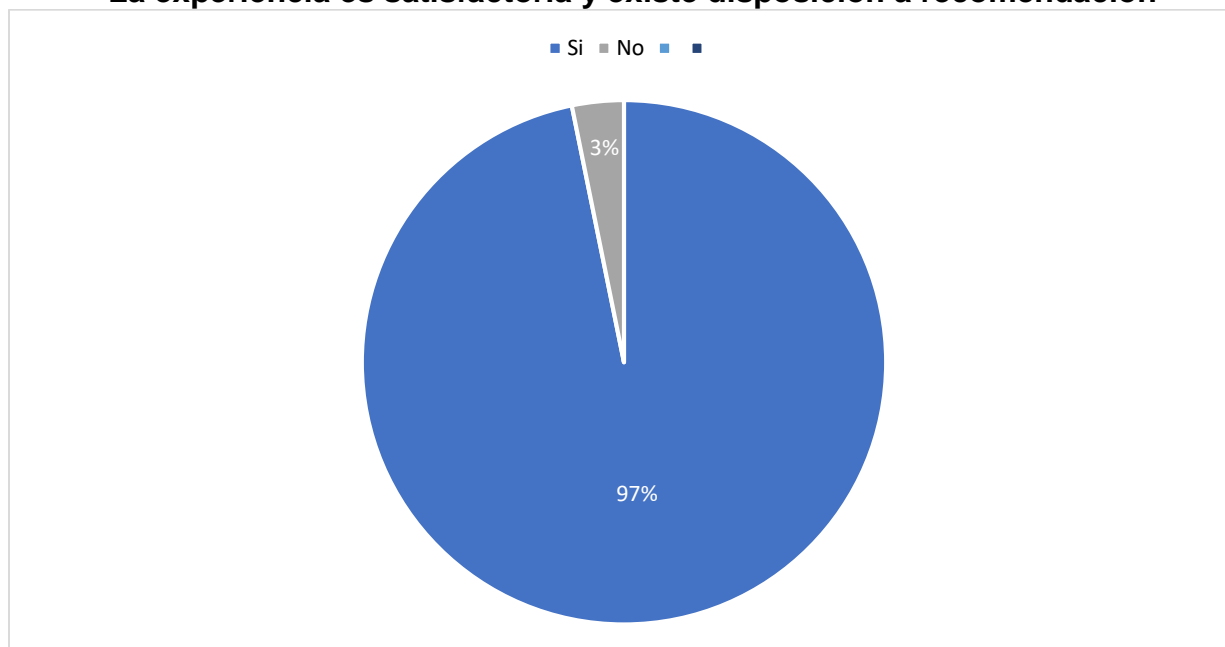
Tabla No. 14
La experiencia es satisfactoria y existe disposición a recomendación

Opción	Frecuencia	%
Si	29	97
No	1	3
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

Tomando como base la encuesta realizada a varios empresarios de la región, se presentan los resultados siguientes, el **97%** respondió si a que la experiencia es satisfactoriamente y que existe disposición a recomendación mientras que el **3%** respondió a que no. Dando como evidencia a que sí.

Gráfica No. 14
La experiencia es satisfactoria y existe disposición a recomendación



Fuente: Tabla No. 14, pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

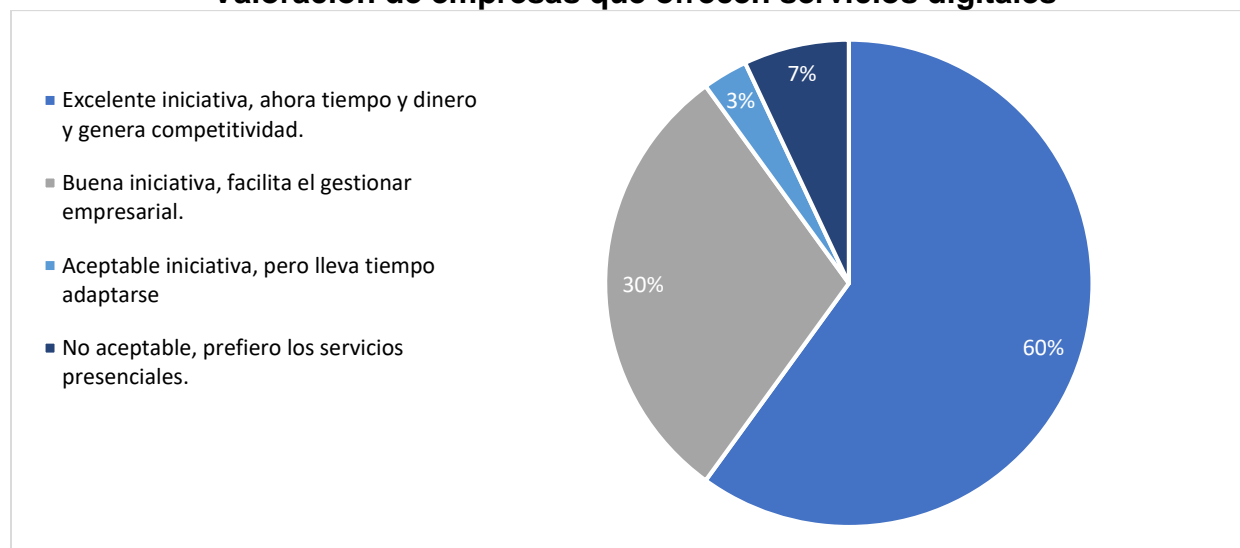
Tabla No. 15
Valoración de empresas que ofrecen servicios digitales

Opción	Frecuencia	%
Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad.	18	60
Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial.	9	30
Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse	1	3
No aceptable, prefiero los servicios presenciales.	2	7
Total	30	100

Fuente: Pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

En la encuesta aplicada a varios empresarios de la región, se pudo llegar al punto de que el **60%** de los encuestados piensan que es una excelente iniciativa, ahorra tiempo, dinero y genera competitividad, mientras que el **30%** piensa que es una buena iniciativa, facilita la gestión empresarial, el **7%** piensa que no es aceptable, y que prefiere los servicios presenciales, mientras que el **3%** piensa que es una aceptable iniciativa pero que lleva tiempo adaptarse.

Gráfica No. 15
Valoración de empresas que ofrecen servicios digitales



Fuente: Tabla No. 15, pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Norte.

SECCIÓN III
CONTEXTO MERCADOLÓGICO

3.1 Objetivos mercadológicos.

Indique cuáles son sus propósitos comerciales relacionados al producto, precio, plaza y promoción.

Debemos considerar que los objetivos mercadológicos o comerciales son aquellos resultados que son medibles y que, a su vez, las empresas buscan cumplir y mantener cada una de estos, para asegurarse de que se están cumpliendo cabalmente y estén avanzando en la dirección correcta.

Los objetivos comerciales que las empresas hoy en día se trazan, actúan como una brújula para lograr identificar las fortalezas, las debilidades y cada una de las oportunidades que pueda haber disponibles. Cabe destacar que la mayoría de las veces, los objetivos siguen siendo los mismos hasta que cambian las circunstancias o dirección de la empresa.

Importante resaltar y es que todos los objetivos que las empresas trazan, se puedan lograr a corto, mediano o largo plazo, puesto a que están condicionadas al hecho de conseguir y lograr utilidades positivas para la empresa, caso contrario, no habría un éxito real, más bien un fracaso.

A continuación, mencionaremos algunos objetivos mercadológicos o comerciales que pueden apoyar al crecimiento de la empresa y a su vez, lograr tener resultados a mediano o largo plazo:

- **Objetivos de Ingresos:** Con este objetivo la empresa logrará mantener una rentabilidad constante para la empresa y a su vez, lograr medir los ingresos ya que, a través de esta implementación, permitiría un seguimiento de la sostenibilidad de una empresa.
- **Objetivos Operativos:** Con este objetivo nos permitirá asegurar que los elementos logísticos de la empresa estén a la altura, ya que, si este se cumple cabalmente, la empresa funciona de manera exitosa.
- **Productividad y Rendimiento:** Con este importante objetivo, logramos ver como los colaboradores son parte esencial de una empresa, pues a través de este objetivo, aseguraremos que cada uno de los colaboradores sigan siendo productivos, que estos generen ingresos constantes y a su vez, mejoren la satisfacción del cliente.
- **Satisfacción del Cliente:** Este objetivo es una prioridad vital y principal para cualquier empresa, ya que, a través de esta, lograremos asegurarnos que estemos causando la impresión correcta y generando lealtad.
- **Crecimiento:** Este objetivo es vital para la empresa, ya que a través de esta mediremos el crecimiento a corto, mediano y largo plazo. Importante resaltar y es que el crecimiento aparece de diferentes formas como son: El tráfico de la web de la

empresa, la cantidad de seguidores en las redes sociales, la facturación que se obtiene, al igual que las ventas de productos.

Otro punto importante que debemos mencionar y que, a su vez, ayudaran a determinar que los objetivos comerciales logren resultados exitosos para cualquier empresa o marca, será la utilización e implementación de la estrategia SMART, puesto a que esta ha logrado que las empresas obtengan resultados positivos inmediato.

A continuación, mencionaremos estos importantes objetivos que ayudaran a lograr tener éxitos de inmediato:

- **Objetivos Específicos:** Con estos objetivos lograremos ver en detalles como se describen los resultados preferidos del objetivo y a su vez, quién será el responsable de mantener estos resultados.
- **Objetivos Medibles:** Este objetivo permitirá ver un cronograma de informes regulares, con la finalidad de ver en qué posición se encuentran para lograr sus objetivos.
- **Objetivos Alcanzables:** Estos objetivos deben ser elevados y los colaboradores deben creer que son alcanzables.
- **Objetivos Relevantes:** Cada objetivo debe alinearse con objetivos específicos de la empresa.
- **Objetivos Oportunos:** Estos objetivos deben seguir un cronograma específico.

3.2 Descripción mercado meta.

Explique en detalles el perfil de su cliente ideal y deseado en términos demográficos, psicográficos, comportamentales y geográficos.

Lo primero que debemos considerar es que un cliente ideal es aquel que reúne cada una de las características y retos específicos que su producto o servicio busca y puede resolver. Es decir, es tiene múltiples probabilidades de realizar una compra porque existen más coincidencias entre ambas partes.

A continuación, mencionaremos cada característica del cliente ideal para nuestra empresa:

- Buscamos que el mismo se sienta satisfecho con los productos y/o servicios ofrecidos, logrando cumplir con las necesidades de este.
- Que este se sienta satisfecho con los servicios ofrecidos, sin generarle ningún tipo de inconveniente y a su vez, no tengamos que lidiar con devoluciones o discusiones innecesarias.

- Buscamos que estos clientes sean rentables para nosotros y nos generen grandes utilidades.
- Que este no entre en debate de precio.
- Que cumplan con las fechas de pagos acordadas, sin ningún tipo de retrasos.
- Que este recomiende nuestra empresa en cada oportunidad que se le presenta.
- Que este sea leal a nuestra empresa.
- Que genere mucho requerimiento de nuestros servicios.

Consideraremos nuestro público objetivo con aquellas características similares o comunes que adquiere nuestro producto o servicio y que, a su vez, vienen de manera definida por una serie de rasgos demográficos como son: sexo, raza, edad, entre otras.

A continuación, buscaremos plasmar la delimitación de un público objetivo y a su vez, lograr obtener los siguientes datos:

- Edad.
- Sexo.
- Raza o nacionalidad.
- Lugar de residencia o ubicación.
- Formación académica.
- Clase social.
- Poder adquisitivo.
- Hábitos de consumo.

En definitiva, nuestro público es el cliente perfecto, aquella persona o conjunto de personas que se identifican con tu negocio porque tu producto se adapta totalmente a sus necesidades o deseos, y que, además, están comprometidos con tu marca de forma que adquieren tus productos o servicios frecuentemente e incluso se convierten en embajadores de la marca de forma totalmente gratuita.

Perfil demográfico: En esta segmentación demográfica veremos lo importante que es y a su vez, como impacta a todos los departamentos de marketing, ya que los datos están disponibles y estos afectan drásticamente los patrones de compra. En este segmento veremos los siguiente:

- Edad.
- Género.
- Profesión.
- Ingresos.
- Estatus laboral.
- Educación.
- Ubicación geográfica.

- Características físicas.
- Cualquier otra que consideres importante de tu cliente ideal.

Un perfil demográfico para empresas:

- Industria.
- Facturación anual aproximado (ventas).
- Estatus.
- Número de colaboradores aproximado.
- Ubicación geográfica.
- Cualquier otra que consideres importante de tu cliente ideal.

Perfil Psicográfico: El perfil psicográfico corresponde a ciertos atributos que tienen que ver con: pasatiempos, intereses, tendencia política, si el cliente está orientado a la familia, si es apegado a la moda o un seguidor de las tendencias.

Autopercepciones: Imagen personal, percepción de su papel, de su estatus, clase económica, habilidades, valores personales.

Percepciones Externa: Ambiental – ¿es el mundo un lugar seguro para ellos? ¿Qué esperan lo mejor o lo peor?

Comportamiento: Como esperan que la gente los trate bien.

¿Cómo esperan que sean los productos y servicios que consumen?

Motivacional: ¿La percepción respecto a los vendedores? ¿los negocios son cuidadosos y éticos o fríos y avariciosos?

- **Impulsos:**

Necesidades funcionales: ¿Qué deben hacer los productos por sus clientes?

Necesidades emocionales: ¿Cuáles son sus impulsos de consumo?

- **Asociaciones Emocionales:**

Asociaciones positivas: Son mensajes e impresiones que les recuerdan eventos alegres.

Asociaciones negativas: Son aquellas que detonan incomodidad emocional.

- **Modos de Satisfacción:**

Interpersonal: Veremos satisfacciones que vienen de la interacción con otras personas.

Objetiva: Son satisfacciones que provienen por interacción con objetos.

Introvertida: Estas satisfacciones que provienen de la interacción solitaria con ideas

- **Preferencia de Compra:**

Experimental: Son aquellos clientes que escogen productos nuevos e innovadores.

Su funcionalidad: A través de esta, requerirán objetos confiables y a su vez, de calidad probada.

El Valor: A través de esta veremos cómo los clientes que quieren algo que valga la pena por su dinero.

- **Perfil Geográfico:** A través de esta segmentación, utilizaremos varias estrategias que nos permitirá lograr los objetivos de la empresa. Esta implementación le permitirá a nuestro equipo segmentar el mercado en varias secciones, como son: la densidad, el clima y el tamaño del mercado.
- **Perfiles comportamentales:** En esta segmentación mostraremos de manera puntual, como ayudar a los clientes a tener una evolución exitosa ante el comportamiento de un mercado exigente y a su vez, como conocer la oferta y la demanda. Es decir, mostrar el comportamiento de la oferta y la demanda en un mercado.

Importante resaltar, que una vez que tengas esta información y que comiences a enfocarte en tus clientes ideales, enfoca tu empresa en generar productos y servicios enfocados a tu cliente ideal. Implementa el perfil demográfico y psicográfico. Lograremos que la empresa sea más estandarizada, rentable y especializada.

3.3 Decisión sobre producto.

Identifique cada uno de los servicios que pretende ofrecer inicialmente en el negocio. Describa en detalle cada servicio y lo que incluye, sus características, beneficios, ventajas y valor agregado, sobre todo, como se diferenciará de la competencia.

Introducción al marketing web.

Se estará brindado un taller basado en el proceso de introducción al marketing, en este caso tomando en cuenta la web, este es un medio el cual influye bastante en el desarrollo de la actividad de marketing, ya que en la actualidad toda función comercial es desarrollada en base a este medio.

Esto ofrece que las empresas puedan tener los conocimientos necesarios para poder incursionar en los nuevos medios de marketing de la actualidad, que puedan adaptar sus actividades a los nuevos procesos y que puedan alcanzar una adaptación para el éxito.

Brindamos una introducción por niveles como un numero de cursos intensivos el cual se compone uno del otro para que sea más fácil el aprender paso por paso, esto no son ofrecidos por nuestros competidores de una misma forma, ya que poseemos métodos los cuales han sido desarrollados por nuestros profesionales en el área de marketing web.

Gestión de contenido multimedia.

Se brindará lo que es una gestión de contenido multimedia de la empresa en este caso el contenido publicitario que estarán utilizando, estos son los videos publicitarios que son creados o también las imágenes que son alusivas a la empresa.

Lo que se busca es que la empresa pueda aprender cómo desarrollar este tipo de contenido de una forma interactiva y dinámica la cual ayude a captar la atención mucho más rápido y eficaz.

Tomando en cuenta las debilidades de los contenidos de los competidores y la forma en la que ellos muestran este tipo de contenido, si usan las mejores herramientas o tienen buenas ideas.

Brindamos una interacción cercana con el cliente siempre tomando en cuenta cada uno de los servicio y características que la diferencia de las demás empresas para que así el mensaje que quieran transmitir sea propio y directo, el cual conecte con su cliente ideal.

Introducción a las redes sociales.

Se desarrollará una introducción sobre el buen uso y las diferentes maneras de utilizar las redes sociales para el beneficio de la empresa en el área de marketing, tanto para lo que es la promoción como las ventas. Ya que las redes sociales son un medio el cual ayuda bastante para el desarrollo comercial de una empresa, para que las actividades puedan ser desarrolladas de una forma más eficiente o también para que la empresa puede tener una mejor calidad en lo que es captar la atención de los consumidores potenciales.

Se darán explicación de cuál es la mejor forma de adaptar las actividades de la empresa con las redes sociales y cuál es el contenido que tiene mayor con en este medio para que así las empresas puedan adaptarse a estos nuevos medios y así lograr establecerse en el nuevo mercado digital.

Brindamos informaciones que nuestros competidores no poseen, ya que nuestros encargados son expertos en el área de redes sociales y tienen experiencia en desarrollo de nuevos métodos y usos los cuales son de suma importancia en el mercado por lo que su desarrollo es único de nuestra empresa.

Desarrollo de software.

Se ofrecen diseño y desarrollo de software para las empresas que necesitan desarrollar actividades tales de cálculo monetario, como sistemas de facturación en línea para mantener un control monetario de las actividades realizadas, como ventas y contabilidad de mercancías, ofrecemos el diseño de dichos softwares para la empresa,

solo necesitamos la idea de lo que el cliente necesita en diferentes áreas como facturación, contabilidad de almacén, contabilidad de entrada y salida de mercancías para inventarios, etc.

Lo que diferencia nuestro servicio de la competencia es que llevamos un control del servicio ofrecido, brindando un mantenimiento técnico en base a errores y fallas en el diseño, ayudando a que la empresa no sufra inconvenientes y nos perjudique a nosotros.

Nos diferenciamos de nuestros competidores en que brindamos una dedicación con el cliente, ya que fijamos un punto al que queremos llegar y hasta que no se cuenta esa expectativa esperada no damos por concluidos nuestros servicios, un ejemplo sería que si planteamos que la comunidad de nuestro cliente crecerá un 20% no estaremos conformes hasta que ese punto es alcanzando, dejando ver que somos una empresa empeñada en alcanzar el éxito y que nuestros planes sean cumplidos al pie de la letra.

3.4 Decisión sobre el precio.

Establezca una fijación de precios para cada uno de estos servicios en sus diversas modalidades o coberturas. Indique los formatos y procesos de pago de cada uno.

A la hora de fijar el precio hay que tener en cuenta las ganancias de la empresa, ya que estas se pueden ver seriamente comprometidas si no se hace de la manera correcta y calculando las inversiones y costes para poder liquidar el precio definitivo, ya que muchos posibles clientes pueden realizar sus compras en otras empresas que les ofrezcan el mismo servicio y a un precio más bajo.

Introducción al marketing web.

En este servicio lo más recomendable es empezar haciendo un ejercicio en donde se pueda visualizar desde dentro y analizar la empresa, ya que la clave de esto es saber dónde estamos y hacia dónde queremos dirigirnos. Es por eso que antes de comenzar a colocar los precios a los servicios se debe analizar los factores internos y externos que se presentan tanto en la compra como en la venta de todo lo relacionado para poder brindar un servicio óptimo y de calidad a nuestros clientes.

En este servicio el precio varía de acuerdo al tipo de empresa y la duración del servicio que va desde 5,000 pesos hasta 10,000 pesos.

Los clientes pueden realizar sus pagos de los servicios brindados a través de múltiples métodos: se haría vía cheques, transferencia bancaria, pago en efectivo, pago vía tarjeta de crédito o débito, a través de PayPal, de forma directa y automática a través de la web, procesos de gestión de igualas, planes de financiamiento etc.

Gestión de contenido multimedia.

En este servicio utilizaremos estrategias de precios de manera estratégica lo cual debe poder guiar toda la gestión de la empresa, para poder contrarrestar lo que hace la competencia y antes de fijar los precios plantear cuánto dinero se puede generar a

través las páginas web y redes sociales, para después de hacer la estimación, realizar también un análisis profundo en el que se pueda valorar los siguientes factores internos y externos para tratar de captar mayor número de clientes.

Podemos colocarle los precios a este servicio en función al tipo de empresa que lo solicita y a la duración del mismo. Los precios oscilan de 10,000 pesos hasta 20,000 pesos.

Tenemos diversos métodos de pagos para que los clientes pueden realizar sus pagos de los servicios brindados a través de múltiples métodos: vía cheques, transferencia bancaria, pago en efectivo, pago vía tarjeta de crédito o débito, a través de PayPal, de forma directa y automática a través de la web, procesos de gestión de igualas, planes de financiamiento etc.

Introducción a las redes sociales.

Este servicio la empresa lo maneja con método de colocación de precios en función de la competencia y la calidad que esta les ofrece en el servicio a sus clientes, tratando de mantener los mismos precios que sus competidores directos para no tener una guerra de precios y para poder mantener el nivel de clientes deseados por esta empresa.

Este servicio tendrá un rango de precios de acuerdo a la duración del servicio solicitado por las empresas y al tipo de empresa que lo requiera. Los precios van desde 15,000 pesos hasta 30,000 pesos.

Los clientes pueden realizar sus pagos de los servicios brindados a través de múltiples métodos: se haría vía cheques, transferencia bancaria, pago en efectivo, pago vía tarjeta de crédito o débito, a través de PayPal, de forma directa y automática a través de la web, procesos de gestión de igualas, planes de financiamiento etc.

Desarrollo de software.

Este servicio podemos tomar varios factores para poder definir y decidir el precio final que se venderá el servicio a nuestros clientes, siempre hay que tomar en cuenta lo que hace la competencia para evitar que nuestros clientes adquieran estos servicios en nuestros competidores, a través de un análisis se puede determinar las estrategias que se tienen que implementar para posicionarnos como una empresa clave para nuestros clientes, y determinar el tipo de promociones se piensa hacer para captar cada vez más clientes, cuál será la política de descuentos que aplicaremos y saber cómo fidelizar de manera constante a los clientes para mantenerlos fieles a nuestros servicios.

En este servicio los precios varían dependiendo de lo solicitado y el tipo de empresa que lo requiera, ya que si la empresa lo requiere completo el precio va de 25,000 pesos hasta 40,000, pero si el cliente solo quiere el diseño o el desarrollo de forma individual el costo sería de 15,000 hasta 30,000 pesos.

Tenemos diversos métodos de pagos para que los clientes pueden realizar sus pagos de los servicios brindados a través de múltiples métodos: vía cheques, transferencia bancaria, pago en efectivo, pago vía tarjeta de crédito o débito, a través de PayPal, de

forma directa y automática a través de la web, procesos de gestión de igualas, planes de financiamiento etc.

3.5 Decisión sobre la plaza o distribución.

Indique a través de cuales plataformas ofrecerás y promocionarás sus servicios.

Explique cuales procesos y solicitudes podrán realizar los clientes en cada uno de estos espacios.

Utilizaremos las plataformas de, LinkedIn, Instagram, WhatsApp business y nuestra página web, a través de Google site, ya que son un complemento perfecto para poder crear relaciones con nuestro público objetivo y dirigirlo hacia el propósito principal de nuestra empresa.

Con el uso de estas plataformas las cuales nos permiten muy buena segmentación de la audiencia, ya que, según la red elegida, encontramos un perfil determinado, con unos intereses comunes y datos que nos vendrán muy bien para determinar el contenido y el formato a utilizar para atraer a nuestros clientes deseados.

LinkedIn.

Por medio de esta red los clientes pueden visualizar nuestro contenido a través de esta plataforma, podemos conectar con las personas adecuadas, ya que crearemos un perfil muy vistoso y llamativo para que los clientes se identifiquen y confíen en nosotros como empresa para adquirir los servicios que les ofrecemos.

A través de esta red podemos conectar con una gran cantidad de empresarios tanto de pequeñas, medianas o grandes empresas que necesitan o demandan los servicios que esta empresa les ofrece, por eso utilizaremos esta red con ese propósito de captar este tipo de cliente a través de nuestro perfil, la interacción y publicidad en esta red.

Por medio de esta red podemos generar más confianza, crear objetivos, medir a nuestros clientes, definir el Buyer persona en donde podemos realizar una descripción más profunda de nuestro mercado objetivo, dejarnos conocer y estudiar a la competencia, la intención nuestra es que el cliente a través de esta red pueda visualizar lo que le ofrecemos y dirigirse a nuestra página web la cual esta enlazada a esta para que el cliente se dirija de forma automática para realizar los procesos y solicitudes desde nuestra página.

Instagram.

A través de esta red los clientes pueden solicitar la realización de asesorías, investigación de mercado, orientación y consultoría, solicitar las ventas de planes mercadológicos, manejo de redes o la creación de imagen corporativa para nuestros clientes.

Los clientes también pueden solicitar publicitarse en esta red, interactuar con nosotros para cualquier inconveniente, promover sus páginas o productos, realizar pagos

asistidos a través de la web o de diferentes métodos de pagos que tenemos, pueden darle seguimiento su publicidad, ver las historias, Reels Hashtags, etc.

WhatsApp business.

A través de este medio podremos interactuar con nuestros clientes, donde podemos conciliar pagos, el cliente puede solicitar cualquier servicio a través de este medio, también le daremos seguimiento a los procesos solicitados por los clientes, o como van funcionando los servicios ya contratados, etc.

Este medio sería un contacto directo con la empresa, por que el cliente puede solicitar cualquiera de nuestros servicios, gestionar facturas, precios por servicios, enviar o recibir baucher, coordinar o cancelar citas, realizar pagos asistidos, ya que este servicio estaría solo para darle ese seguimiento optimo a lo que el cliente necesite o demande a través de esta vía, ya que con WhatsApp business es mucho más fácil mantener contacto con los clientes y así ellos podrán tomar las decisiones rápidamente.

Google site.

Por medio de nuestra web site los clientes puedan solicitar las ventas a nuestros diversos planes como implementación de estrategias Inbound Marketing, automatización de marketing mediante el desarrollo de software, creación de sitios web, conceptualización o nacimiento de una marca (branding). Como también los clientes pueden realizar procesos de pago directamente desde nuestra plataforma o de forma asistida, pueden solicitar facturas, descuentos, agendar citas y hacer cualquier tipo de reclamaciones.

Este es nuestro medio principal para brindarle todo lo que tenemos a nuestros clientes, ya que cada servicio que se pueda resolver de forma online lo ejecutaremos a través de nuestra web, por ello el cliente puede solicitar y resolver cualquier inquietud a través de este medio.

3.6 Decisión sobre la promoción.

Establezca qué actividades o estrategias de promoción de ventas usarán en el primer año del negocio (concurso, sorteos, descuentos, ofertas, regalos o artículos promocionales). Indique cómo manejarán cada actividad en sus espacios virtuales.

En nuestro primer año desarrollando nuestras actividades se estarán desempeñando una serie de estrategias de promoción eficaces, las cuales nos ayudarán a captar la atención del cliente de una forma más interactiva y dinámica, logrando así convencerlo y mostrar de lo que somos capaces.

Las estrategias a utilizar son el desarrollo de:

Ofertas: Se estarán estableciendo ofertas en cada uno de nuestros servicios, esto haciendo que los consumidores estén más motivados a aprovechar esas oportunidades, donde los servicios estarán siendo ofrecidos por un tiempo limitado a un dicho precio el cual sea competitivo para las demás empresas.

Sorteos: Se estarán desarrollando sorteos sobre los principales clientes que estén en nuestro inicio, los clientes los cuales nos brinden la oportunidad de ofrecerles nuestros servicios podrían ser ganadores de sorteos en los cuales podremos ofrecer tanto servicios totalmente pagos como artículos promocionales y mucho más.

Artículos promocionales: se ofrecerán artículos promocionales los cuales sean alusivos o que plasmen una imagen de nuestra empresa, tales como equipos de oficinas, como objetos de uso diario como gorras, suéter, llaveros y muchos más incentivando una promoción discreta para que nuestros consumidores puedan tener una referencia de nosotros y que se sientan parte de nuestra marca y empresa.

Visitas: implementaremos visitas a empresas, para ofrecer un catálogo de nuestros servicios y brindar una introducción de nuestra empresa, esto mediante conferencias con el equipo encargado de la empresa, se estará visitando físicamente un sin número de empresa en desarrollo o ya establecidas para brindar una información de lo que podemos ofrecer para estas, se podría decir que dando una muestra de lo que podemos hacer y en la forma en la que nos desempeñamos.

- **Determine qué actividades o estrategias de publicidad usarán en el primer año del negocio (anuncios, afiches, comerciales, infomerciales). Indique cómo manejarán cada actividad en sus espacios virtuales.**

Para el primer año de desarrollo de actividades se estarán desempeñando una serie de estrategias de publicidad, las cuales ayuden a tener una mejor interacción con el cliente y así poder llegar a nuestro objetivo utilizaremos las diferentes herramientas que nos son ofrecidas para así poder alcanzar un gran éxito en nuestro primer año.

Anuncios: Se estarán estableciendo anuncios en los diferentes medios sociales que hay tanto tradicionales como modernos, esto es mas en lo que son los medios de comunicación como las redes sociales al igual que los medios tradicionales como la tv y la radio, donde se estará brindando una publicidad más a fondo.

Afiches: Se estarán creando afiches que tengan informaciones e imágenes alusivas a la empresa como tal, donde se plasmen las informaciones más significativas como los servicios que ofrecemos y que áreas desempeñamos. Para que así los consumidores puedan tener un medio más informativo aparte del tecnológico.

Videos publicitarios: Se estarán creando videos publicitarios, los cuales estarán siendo publicados en las diferentes plataformas, tales como YouTube, Instagram y

Facebook, para así poder brindar una introducción de lo que podemos ofrecer a las empresas actuales, les presentaremos un video interactivo y dinámico el cual puede ser visto innumerables veces.

Publicidad web: Se contratarán los servicios de las diferentes páginas web para brindar una publicidad masiva, en las diferentes páginas y plataformas existentes, para que así sea más fácil el poder llegar a los ojos de nuestros clientes potenciales.

- **Establezca qué actividades o estrategias de marketing directo usarán en el primer año del negocio (correo electrónico, SMS, visitas personalizadas, material publicitario físico, etc.). Indique cómo manejará cada actividad.**

SMS: Se utilizarán los mensajes de texto para brindar una publicidad directa, por donde se estarán suministrando informaciones sobre nuestra empresa y la forma en la que pueden adquirir informaciones y cotizaciones de los diferentes servicios que ofrecemos.

Visitas personalizadas: Se estarán realizando visitas a las empresas, las cuales necesiten de nuestros servicios, estas visitas consistirán en realizar introducciones sobre los servicios que ofrecemos y como estos pueden beneficiar al desarrollo de la empresa como tal.

Material publicitario: Se utilizarán materiales publicitarios como vallas al igual que carteles, los cuales estarán establecidos en puntos estratégicos para que los consumidores puedan verlos y obtener una información de nuestra empresa.

Correo electrónico: Desarrollaremos lo que es la atención vía correo electrónico, la cual es una buena herramienta para tener una comunicación más profesional y directa, por donde se pueden ofrecer tanto los catálogos de servicios, como brindar informaciones de suma importancia de forma rápida y segura.

Llamadas telefónicas: Las llamadas telefónicas servirán para atender las dudas rápidas de nuestros clientes, brindarles una atención rápida por un medio el cual es fácil de utilizar y que hace que la comunicación sea más real y humana.

Determine qué actividades o estrategias de ventas asistidas e independientes usarán en el primer año del negocio (Catalogo de servicios, cotizaciones, correo, teléfono, chat, WhatsApp, redes sociales, ventas Website, visitas personalizadas). Indique cómo manejarán cada actividad en sus espacios virtuales.

Visitas personalizadas: Se estarán desarrollando visitas personalizadas a empresas las cuales necesiten nuestros servicios, el personal de la empresa les estará llevando

físicamente lo que es presentaciones explicativas de los servicios que podemos ofrecer a la empresa como tal y como estos beneficiarían a ellos.

Teléfono: Se ofrecerán servicios de orientación vía telefónica donde se estará dando una pequeña introducción de los servicios ofrecidos por la empresa, al igual que se realizarán presentaciones a empresas tanto grandes como pequeñas de nuestros servicios, utilizando este medio teléfono que es un medio rápido y seguro el cual ahorra tiempo.

Correo: Utilizaremos el medio de correos electrónicos para brindar información a las empresas, informaciones como promociones y notificación de actividades de suma importancia, esto ayudará a mantenerse informado de una forma más formal, la cual sea segura y rápida, ayudando a que sea más fácil el mantener a nuestros consumidores al día.

Catálogo de servicios: Desarrollaremos la construcción de un catálogo de servicios en el cual se plasmarán los principales servicios que desarrollamos al igual que sus principales características como tiempo de duración al igual que precio y medios necesarios, se podría decir que es un medio en el cual ayuda a resumir las actividades que desarrollamos y que el consumidor pueda tener una muestra de lo que podría adquirir.

Redes sociales: Utilizaremos las redes sociales como uno de los principales medios de marketing web, se crearán varias cuentas en las diferentes herramientas tecnológicas actuales tales como páginas web y redes sociales, esto ayudará a tener una mejor imagen para los consumidores y tener un medio de comunicación y publicidad más efectiva el cual nos brinde más interacción con los clientes, se creará contenido publicitario el cual está siendo dirigido a estos medios en específico.

Ventas Website: Ofreceremos la adquisición de nuestros servicios mediante las diferentes herramientas web como páginas principales las cuales serán creadas para tener una mejor interacción virtual y evitar problemas como falsificación de nuestro nombre y servicios, el cliente podrá ver nuestro catálogo en línea y tener una visión más clara de la forma en la que trabajamos y como este puede obtener nuestros servicios.

SECCIÓN IV
CONTEXTO FINANCIERO

4.1 Plan de inversión.

Descripción	Importe	Total al año
Laptops: Cantidad, 3 unidades, uno para cada socio, Marca Hp de 14 pulgadas año 2022.	\$ 84,270.00	\$ 84,270.00
Plan de internet de Claro con capacidad de 20 GB.	\$ 10,000.00	\$ 120,000.00
Escritorios de trabajo: cantidad, 3 unidades, uno para cada socio.	\$ 22,500.00	\$ 22,500.00
Sillas de oficina: cantidad, 3 unidades, uno para cada socio.	\$ 13,500.00	\$ 13,500.00
Sillas para las visitas de los clientes. Cantidad, 6 unidades, dos para cada escritorio.	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
Material gastable(hojas, boligrafos, folders, grapas, sello, clicks, insumos etc.).	\$ 3,800.00	\$ 45,600.00
Energia electrica independiente de la casa.	\$ 2,500.00	\$ 30,000.00
Telefono fijo para la oficina: plan de 2,000 minutos con la empresa Claro.	\$ 4,500.00	\$ 54,000.00
Archivero de metal de 4 gabetas para la oficina.	\$ 8,900.00	\$ 8,900.00
Articulos para la higiene y limpieza(papel para el baño, desinfectante, ambientadores, jabon para manos, suaper y escoba).	\$ 2,780.00	\$ 33,360.00
Agua potable (Coraasan) para uso en el baño y la limpieza.	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00
Botellones de agua para consumo en la oficina: cantidad 4 unidades.	\$ 200.00	\$ 2,400.00
Bebedero Marca Tecnomaster.	\$ 9,575.00	\$ 9,575.00
Celular flota con plan abierto de minutos y data: cantidad 3 unidades, uno para cada socio.	\$ 10,000.00	\$ 120,000.00
Impresora multifuncion HP con inyeccion de tinta.	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
Servidores (de base de datos, de archivos, de correo electronico, de aplicaciones, de pagina web).	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
Aire acondicionado Dual inverter marca LG 12,000 BTU.	\$ 43,495.00	\$ 43,495.00
Contratación de hosting y dominio con la empresa DONGEE.	\$ 3,584.00	\$ 43,008.00
Contratación de un diseñador grafico.	\$ 30,000.00	\$ 360,000.00
Iluminación para la oficina.	\$ 8,000.00	\$ 8,000.00
Televisor smart de 40 pulgadas samsung para proyectar la publicidad visual dentro de la oficina.	\$ 38,900.00	\$ 38,900.00
Total	\$ 367,704.00	\$ 1,121,908.00

4.2 Presupuesto promoción y publicidad.

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Herramientas promocionales													
Gorras	\$ 30,000.00									\$ 30,000.00			\$ 60,000.00
Sueter	\$ 40,000.00									\$ 40,000.00			\$ 80,000.00
Llaveros		\$ 25,000.00									\$ 25,000.00		\$ 50,000.00
Lapiceros		\$ 30,000.00									\$ 30,000.00		\$ 60,000.00
Ofertas			\$ 150,000.00					\$ 150,000.00					\$ 300,000.00
Concursos						\$100,000.00							\$ 100,000.00
Publicidad													
Instagram	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 62,880.00
Facebook	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 31,440.00
Google site	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 7,545.60
YouTube	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 28,296.00
Televisión	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00				\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00				\$ 180,000.00
Radio	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00			\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 250,000.00
Total	\$ 135,846.80	\$ 120,846.80	\$ 215,846.80	\$ 35,846.80	\$ 35,846.80	\$110,846.80	\$ 40,846.80	\$ 215,846.80	\$ 65,846.80	\$ 105,846.80	\$ 90,846.80	\$ 35,846.80	\$1,210,161.60

4.3 Pronóstico de ventas.

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Gestión de contenido multimedia.	\$ 120,000.00	\$ 125,000.00	\$ 135,000.00	\$ 140,000.00	\$ 150,000.00	\$ 160,000.00	\$ 170,000.00	\$ 180,000.00	\$ 195,000.00	\$ 200,000.00	\$ 220,000.00	\$ 240,000.00	\$ 2,035,000.00
introducción al marketing,	\$ 125,000.00	\$ 130,000.00	\$ 140,000.00	\$ 140,000.00	\$ 150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 155,000.00	\$ 160,000.00	\$ 165,000.00	\$ 170,000.00	\$ 180,000.00	\$ 200,000.00	\$ 1,865,000.00
Desarrollo de software.	\$ 100,000.00	\$ 110,000.00	\$ 115,000.00	\$ 120,000.00	\$ 125,000.00	\$ 135,000.00	\$ 140,000.00	\$ 150,000.00	\$ 160,000.00	\$ 170,000.00	\$ 180,000.00	\$ 210,000.00	\$ 1,715,000.00
Introducción a las redes sociales.	\$ 75,000.00	\$ 80,000.00	\$ 85,000.00	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00	\$ 100,000.00	\$ 110,000.00	\$ 125,000.00	\$ 135,000.00	\$ 145,000.00	\$ 160,000.00	\$ 200,000.00	\$ 1,395,000.00
Total	\$ 420,000.00	\$ 445,000.00	\$ 475,000.00	\$ 490,000.00	\$ 515,000.00	\$ 545,000.00	\$ 575,000.00	\$ 615,000.00	\$ 655,000.00	\$ 685,000.00	\$ 740,000.00	\$ 850,000.00	\$ 7,010,000.00

4.4 Estados de flujos de efectivo.

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril
Ingresos				
Gestión de contenido multimedia.	\$ 120,000.00	\$ 125,000.00	\$ 135,000.00	\$ 140,000.00
Introducción al marketing,	\$ 125,000.00	\$ 130,000.00	\$ 140,000.00	\$ 140,000.00
Desarrollo de software.	\$ 100,000.00	\$ 110,000.00	\$ 115,000.00	\$ 120,000.00
Introducción a las redes sociales.	\$ 75,000.00	\$ 80,000.00	\$ 85,000.00	\$ 90,000.00
Total	\$ 420,000.00	\$ 445,000.00	\$ 475,000.00	\$ 490,000.00
Costos				
Laptops: Cantidad 3 unidades, uno para cada socio, Marca Hp de 14 pulgadas año 2022	\$ 84,270.00			
Plan de internet de Claro con capacidad de 20 GB.	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
Escritorios de trabajo: 3 unidades, uno para cada socio.	\$ 22,500.00			
Energía eléctrica independiente de la casa.	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
Teléfono fijo para la oficina: plan de 2,000 minutos con la empresa Claro.	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00
Agua potable (Coraasan) para uso en el baño y la limpieza.	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Celular flota con plan abierto de minutos y data: cantidad 3 unidades, uno para cada socio.	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
Servidores (de base de datos, de archivos, de correo electrónico, de aplicaciones, de página web).	\$ 40,000.00			
Contratación de hosting y dominio con la empresa Dongee.	\$ 3,584.00	\$ 3,584.00	\$ 3,584.00	\$ 3,584.00
Contratación de un diseñador gráfico.	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00
Total	\$ 208,554.00	\$ 61,784.00	\$ 61,784.00	\$ 61,784.00
Gastos				
Sillas de oficina: cantidad, 3 unidades, uno para cada socio.	\$ 13,500.00			
Sillas para las visitas de los clientes. Cantidad, 6 unidades, dos para cada escritorio.	\$ 15,000.00			
Material gastable (hojas, bolígrafos, folders, grapas, sello, clicks, insumos etc.).	\$ 3,800.00	\$ 3,800.00	\$ 3,800.00	\$ 3,800.00
Archivero de metal de 4 gabinetes para la oficina.	\$ 8,900.00			
Artículos para la higiene y limpieza (papel para el baño, desinfectante, ambientadores, jabón para manos, suaper y escoba).	\$ 2,780.00	\$ 2,780.00	\$ 2,780.00	\$ 2,780.00
Botellones de agua para consumo en la oficina: cantidad 4 unidades.	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
Bebedero Marca Tecnomaster.	\$ 9,575.00			
Impresora multifunción Marca HP con inyección de tinta.	\$ 15,000.00			
Aire acondicionado Dual inverter marca LG 12,000 BTU.	\$ 43,495.00			
Iluminación para la oficina.	\$ 8,000.00			
Televisor smart de 40 pulgadas Samsung para proyectar la publicidad visual dentro de la oficina.	\$ 38,900.00			
Gorras	\$ 30,000.00			
Sueter	\$ 40,000.00			
Llaveros		\$ 25,000.00		
Lapiceros		\$ 30,000.00		
Ofertas			\$ 150,000.00	
Concursos				
Instagram	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00
Facebook	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00
Google site	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80
YouTube	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00
Televisión	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	
Radio	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00
Total	\$ 294,996.80	\$ 127,626.80	\$ 222,626.80	\$ 42,626.80

Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
\$150,000.00	\$ 160,000.00	\$ 170,000.00	\$ 180,000.00	\$ 195,000.00	\$ 200,000.00	\$ 220,000.00	\$240,000.00	\$ 2,035,000.00
\$150,000.00	\$ 150,000.00	\$ 155,000.00	\$ 160,000.00	\$ 165,000.00	\$ 170,000.00	\$ 180,000.00	\$200,000.00	\$ 1,865,000.00
\$125,000.00	\$ 135,000.00	\$ 140,000.00	\$ 150,000.00	\$ 160,000.00	\$ 170,000.00	\$ 180,000.00	\$210,000.00	\$ 1,715,000.00
\$ 90,000.00	\$ 100,000.00	\$ 110,000.00	\$ 125,000.00	\$ 135,000.00	\$ 145,000.00	\$ 160,000.00	\$200,000.00	\$ 1,395,000.00
\$515,000.00	\$ 545,000.00	\$ 575,000.00	\$ 615,000.00	\$ 655,000.00	\$ 685,000.00	\$ 740,000.00	\$850,000.00	\$ 7,010,000.00
								\$ 84,270.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 120,000.00
								\$ 22,500.00
\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 30,000.00
\$ 4,500.00	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00	\$ 54,000.00
\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00
\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 120,000.00
								\$ 40,000.00
\$ 3,584.00	\$ 3,584.00	\$ 3,584.00	\$ 3,584.00	\$ 3,584.00	\$ 3,584.00	\$ 3,584.00	\$ 3,584.00	\$ 43,008.00
\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 360,000.00
\$ 61,784.00	\$ 61,784.00	\$ 61,784.00	\$ 61,784.00	\$ 61,784.00	\$ 61,784.00	\$ 61,784.00	\$ 61,784.00	\$ 888,178.00
								\$ 13,500.00
								\$ 15,000.00
\$ 3,800.00	\$ 3,800.00	\$ 3,800.00	\$ 3,800.00	\$ 3,800.00	\$ 3,800.00	\$ 3,800.00	\$ 3,800.00	\$ 45,600.00
								\$ 8,900.00
\$ 2,780.00	\$ 2,780.00	\$ 2,780.00	\$ 2,780.00	\$ 2,780.00	\$ 2,780.00	\$ 2,780.00	\$ 2,780.00	\$ 33,360.00
\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 2,400.00
								\$ 9,575.00
								\$ 15,000.00
								\$ 43,495.00
								\$ 8,000.00
								\$ 38,900.00
					\$ 30,000.00			\$ 60,000.00
					\$ 40,000.00			\$ 80,000.00
						\$ 25,000.00		\$ 50,000.00
						\$ 30,000.00		\$ 60,000.00
			\$ 150,000.00					\$ 300,000.00
	\$ 100,000.00							100000
\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 5,240.00	\$ 62,880.00
\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 2,620.00	\$ 31,440.00
\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 628.80	\$ 7,545.60
\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 2,358.00	\$ 28,296.00
		\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00				\$ 180,000.00
\$ 25,000.00			\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 250,000.00
\$ 42,626.80	\$ 117,626.80	\$ 47,626.80	\$ 222,626.80	\$ 72,626.80	\$ 112,626.80	\$ 97,626.80	\$ 42,626.80	\$ 1,443,891.60

CONCLUSIÓN

El crear un proyecto empresarial no es una tarea fácil, ya que esto se toma su tiempo y hay que tener una dedicación la cual sea la motivación para seguir cada día más; es necesario seguir un proceso, el cual te brinda el orden para que sea más fácil y organizado el desarrollo de actividades, ya que para crear un emprendimiento o una empresa es necesario implementar una serie de métodos y actividades las cuales ayudan a llegar al éxito.

En este documento pudimos plasmar cada una de las actividades desarrolladas por nosotros para poder lograr la creación de nuestro proyecto empresarial el cual es crear una empresa desde cero, utilizando las diferentes herramientas tecnológicas que son ofrecidas en la actualidad, teniendo como base principal dos de las principales redes sociales, como son Instagram y LinkedIn y una Website empresarial como herramienta esencial para poder tener la mejor interacción con el cliente y a la vez estar informado de los nuevos cambios que tienen el mercado actual, ya que toda actividad comercial moderna es desarrollado por este medio, el cual ayuda a que sea más fácil y directo el alcanzar el éxito.

Pudimos plasmar cada una de los puntos desarrollados a lo largo de este proceso, modulo por modulo, se podría decir que este trabajo juega un papel de comprobante de que se desarrollaron las actividades de la mejor forma, y ayuda a que toda la información sea mostrada de una forma organizada y conjunta.

En conclusión, pudimos plasmar todo el trabajo de la mejor forma posible tomando en cuenta la organización y la jerarquía de actividades, de una forma en la que sea más fácil el análisis y también que esto sirva de documento ilustrativo o de guía para una futura presentación.

BIBLIOGRAFIAS O WEBGRAFIAS CONSULTADAS

- **Bibliografías**

Biblioteca virtual del Sistema de Universidad Virtual. Inicio | Biblioteca Virtual del Sistema de Universidad Virtual. (n.d.). Retrieved September 1, 2022, from <https://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/>

Ceupe, B. de. (2020, October 29). *Los Departamentos de una Compañía y sus funciones*. Ceupe. Retrieved August 25, 2022, from <https://www.ceupe.com/blog/los-departamentos-de-una-compania-y-sus-funciones.html?dt=1661480487135>

Colecciones Digitales, B. U. D. L. A. P. (2022, August 16). *Colección de Tesis Digitales de la UDLAP*. Colección de Tesis digitales. Retrieved September 1, 2022, from http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/

Luis Vanegas 19 de junio de 2020. (2020, June 18). *Perfil del Cliente Ideal (ICP): Entiende qué es y su importancia para ventas*. Blog de Inbound Marketing y Ventas | RD Station. Retrieved September 1, 2022, from <https://www.rdstation.com/es/blog/perfil-del-cliente-ideal/>

Melara, M. (2020, September 6). *¿Qué son los ingresos, Costos y gastos según niif?* ContaEstudio. Retrieved September 6, 2022, from <https://contaestudio.com/ingresos-costos-gastos-niif/>

Pérez, G. (n.d.). *Canales de Distribución de marketing: Qué son, tipos y ejemplos de negocios*. Inbound marketing, marketing de contenidos y transformación digital. Esmartia. Retrieved September 1, 2022, from <https://resources.esmartia.com/blog/canales-de-distribucion-de-marketing-que-son-tipos-y-ejemplos-de-negocios>.

- **Webgrafías**

Dímarketing. (2022, July 12). D' marketing asesores: Marketing e investigación de mercados. D' Marketing Asesores | Marketing e Investigación de Mercados. Retrieved July 25, 2022, from <https://dmarketingasesores.com/#blog>

DONGEE. (2022, March 3). *Empresas-en*. Dongee. Retrieved September 6, 2022, from <https://www.dongee.com/hosting/empresas/>

Genial sense (Ed.). (2022). Agencia de Inbound marketing. Genial Sense. Retrieved July 25, 2022, from <https://www.genialsense.com/>

Genial blog. Genial Sense. (2022). Retrieved July 25, 2022, from <https://www.genialsense.com/blog/>

HubSpot, I. (2020). HubSpot Solutions Marketplace. Retrieved July 25, 2022, from <https://ecosystem.hubspot.com/es/marketplace/solutions/genialsense-com>

Google. (n.d.). *¿Qué puedes hacer con sites? - centro de aprendizaje de Google Workspace*. Google. Retrieved September 14, 2022, from <https://support.google.com/a/users/answer/9314941?hl=es>

Portada. NerdcomPRO Software contable, facturación y clientes para la mediana Empresa. (2022, April 27). Retrieved July 25, 2022, from <https://nerdcom.pro/>

¿Qué es y para qué sirve Google sites? Bloguero Pro. (n.d.). Retrieved September 14, 2022, from <https://bloguero.pro.com/blog/que-es-y-para-que-sirve-google-sites>

Quiroa, M. (n.d.). *Áreas funcionales de una empresa*. Economipedia. Retrieved August 25, 2022, from <https://economipedia.com/definiciones/areas-funcionales-de-una-empresa.html>

Wikimedia Foundation. (2022, June 27). *Google sites*. Wikipedia. Retrieved September 14, 2022, from https://es.m.wikipedia.org/wiki/Google_Sites

YouTube. (2022). *YouTube*. Retrieved September 14, 2022, from <https://www.youtube.com/watch?v=P5MjNJaS9nc>.

- **Aplicaciones**

David, K. (2022, September 27). *Griddy: Split Photo Grids Post*. App Store. Retrieved October 26, 2022, from <https://apps.apple.com/do/app/griddy-split-photo-grids-post/id1114106704>

Free design tool: Presentations, video, social media | CANVA. Revista digital/ Canva Boar. (2022, September 20). Retrieved October 27, 2022, from https://www.canva.com/design/DAFMufl5mE8/zVpgzmv7Y8bdMoLLjgURiw/view?utm_content=DAFMufl5mE8&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishsharelink

Instagram. (2022, October 12). Retrieved October 27, 2022, from <https://instagram.com/nmarketingsrl?igshid=MDE2OWE1N2Q=>

Kaleido. (2022, September 26). *Remove background from image*. APP remove.bg. Retrieved October 27, 2022, from <https://www.remove.bg/>

Logo Maker: Create your free logo. Brand Crowd. (n.d.). Retrieved August 24, 2022, from https://www.brandcrowd.com/s/logo-maker?code=25offsem&sem_ab=true&gclid=Cj0KCQjw9ZGYBhCEARIsAEUXITW3T0YQRT1LxYBIKkTewa3qmeZ4ihjETXHuszB4gN8wY6COvHMMDMYsaAr_8EALw_wcB

LLP, H. T. (2020, May 17). *Puzzle template for Instagram*. App Store. Retrieved October 27, 2022, from <https://apps.apple.com/do/app/puzzle-template-for-instagram/id1509087060>

Nir Marketing Solutions - Especialista en marketing - profesional ... LinkedIn/ red social. (2022, October 25). Retrieved October 27, 2022, from <https://do.linkedin.com/in/nir-marketing-solutions-099579253>

NIR Marketing Solutions. (2022, August 24). *Nir Marketing Solutions*. NIR Marketing Solutions. Retrieved October 26, 2022, from <https://sites.google.com/p.uapa.edu.do/nirmarketingsolutions/Inicio>

PicsArt, I. (2022, September 25). *Picsart Editor de Foto Y Video*. App Store. Retrieved October 27, 2022, from <https://apps.apple.com/do/app/picsart-editor-de-foto-y-video/id587366035>

Pinterest. (2022, September 23). *Pinterest*. App Store. Retrieved October 27, 2022, from <https://apps.apple.com/do/app/pinterest/id429047995>

Preview: Planner for Instagram. App Store. (2022, October 2). Retrieved October 26, 2022, from <https://apps.apple.com/do/app/preview-planner-for-instagram/id1126609754>

Universidad Abierta para Adultos Departamento de Curso final de Grado Diplomado emprendimiento en línea enfocado a la oferta de servicios. Google Docs. (2022, August 15). Retrieved October 26, 2022, from <https://forms.gle/fXz1r6KEJTEVYefN7>

ANEXOS

Anexo 1: Perfil investigadores o integrantes del equipo (foto profesional y descripción).



RANDY JIMÉNEZ - MERCAEDO



JOSÉ ESTÉVEZ - MERCAEDO



JOSÉ HICIANO - MERCAEDO

En este proceso de inversión seremos tres (3) socios comerciales:

- **José Nicolás Estévez – Gerente General**, aparte de su función principal, este también tendrá como función de tomar, canalizar y ejecutar los servicios solicitados por los clientes a través de las plataformas.
- **Randy De Jesús Jiménez – Gerente De Marca**, trabajará el desarrollo de productos y posicionamiento, al igual que se dedicará al manejo y gestión de redes sociales, ya que tiene mucha experiencia en esta parte, lo cual nos ayudará a facilitar todo lo relacionado a estas plataformas digitales.
- **Jose Ismael Hiciano – Gerente Comercial & Marketing**, adicional, también tendrá como función el manejo y gestión de la página web y las aplicaciones para darle mayor atención a cada uno de los servicios ofrecidos por estas plataformas.

Cada socio comercial posee el 33.3 % de las acciones, con una inversión previa de RD\$ 4,000,000.00 como inversión de inicial. Adicional a esto, tendremos como aliado a la cooperativa médica, con la finalidad de expandir el capital de inversión y proyectar nuestra empresa a gran escala. Trabajaremos con empresas pymes de diferentes áreas como son la banca, zonas francas, empresas avícolas, entre otras.

Anexo 2: Cuestionario.**Cuestionario o encuesta realizada a los clientes:**

UNIVERSIDAD ABIERTA PARA ADULTOS
Departamento de Curso Final de Grado
Diplomado Emprendimiento en Línea Enfocado a la Oferta de Servicios

ENCUESTA A CLIENTES POTENCIALES

¡Hola! Somos participantes de término de esta prestigiosa institución. Le invitamos a participar de manera confidencial en la siguiente encuesta. El propósito de la misma es identificar los aspectos más valorados por usted en la oferta de servicios profesionales orientados al marketing de contratación externa.

1. ¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme?

- Extractiva.
- Industrial.
- Comercial.
- Servicios.

2. ¿Qué tipo de servicios mercadológicos serían necesarios para su empresa en este momento? (puede seleccionar varias opciones)

- Estudio de mercados.
- Plan de marketing.
- Manejo de redes sociales.
- Campaña Publicitaria.
- Gestión de marca.
- Todas las anteriores.
- Otro especifique.

3. ¿Cuáles aspectos considera valioso para su empresa en la contratación de un outsourcing mercadológico? (puede seleccionar varias opciones).

- Profesionalidad.
 - Calidad del servicio.
 - Diversidad en la oferta.
 - Precios competitivos.
 - Reputación.
 - Atención personalizada.
 - Todas las anteriores.
 - Otro especifique.
- 4. ¿Ha contratado servicios de outsourcing mercadológicos de manera virtual?**
- Si.
 - No.
- 5. Si respuesta es afirmativa, ¿Cuál ha sido su experiencia hasta el momento?**
- Muy satisfactoria.
 - Satisfactoria.
 - Poco satisfactoria.
 - Insatisfactoria.
- 6. ¿Cuáles aspectos considera son de vital importancia para su empresa en la contratación externa mercadológica virtual? (puede seleccionar varias opciones).**
- Comunicación oportuna y constante.
 - Respuesta inmediata.
 - Flujo de información adecuado.
 - Uso de diagnósticos personalizados.
 - Adaptación de los servicios ofrecidos.
 - Todas las anteriores.
 - Otro especifique.
- 7. ¿Cuáles plataformas digitales les inspiran más confianza en términos de negocios digitales? (puede seleccionar varias opciones).**
- Website empresarial.
 - LinkedIn.
 - Instagram.
 - Facebook.

- Todas las anteriores.
- Otra especifique.

8. ¿Cuáles tipos de contactos considera oportunos y convenientes en negocios digitales? (puede seleccionar varias opciones).

- Videollamadas.
- Llamadas telefónicas.
- Chat.
- WhatsApp.
- Correo electrónico.
- Otro especifique.

9. ¿Cuáles tipos de formatos de pago considera más funcionales para su empresa? (puede seleccionar varias opciones).

- Transferencias.
- Cargos a tarjetas.
- Depósitos.
- PayPal.
- Todas las anteriores.
- Otro especifique.

10. ¿Qué tipo de modalidad de pago valoraría más su empresa?

- Pago por servicio realizado.
- Iguala mensual.
- Otro especifique.

11. ¿Cuáles aspectos éticos valora más su empresa? (puede seleccionar varias opciones).

- Confidencialidad.
- Integridad.
- Honestidad.
- Confiabilidad.
- Todos los anteriores.
- Otro especifique.

12. ¿Qué tipo de contenidos multimedia le gustaría apreciar en los espacios virtuales de este tipo de negocios? (puede seleccionar varias opciones).

- Publicaciones variadas.
- Videos promocionales.
- Testimonios de clientes satisfechos.
- Orientaciones generales sobre los servicios.
- Informaciones sobre los especialistas que trabajan en la empresa.
- Otro especifique.

13. ¿De qué tipos de estrategias promocionales les gustaría disfrutar su empresa? (puede seleccionar varias opciones).

- Descuentos.
- Ofertas.
- Concursos o sorteos.
- Regalos.
- Otro especifique.

14. Si su experiencia con nuestra empresa es satisfactoria, ¿estaría su empresa en disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios?

- Si.
- No.

15. ¿Cuál es su valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios de manera digital?

- Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad.
- Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial.
- Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse.
- No aceptable, prefiero los servicios presenciales.

Anexo 3: Captura de pantallas página Web.

NIR Marketing Solutions

Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales Contacto

NIR MARKETING SOLUTIONS

Construimos la Voz de tu Marca

Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Se... Ofertas y Espec... Contacto

¡Bienvenidos a la Era del Marketing!

- Contar con herramientas modernas para potenciar la relación con los clientes.
- Organizarse y trabajar en equipo en entornos digitales.
- Disponer de un plan de marketing digital.
- Analizar la experiencia del cliente.
- Saber compartir contenidos en la web y en las redes sociales.
- Conseguir un buen posicionamiento para la web.
- Tener una estrategia y tecnología para explotar el conocimiento.
- Ser capaces de obtener información relevante y procesar datos.

OBJETIVOS EMPRESARIALES

Ofertas de servicios Rentabilidad Captación Retención de Clientes

NIR Marketing Solutions

Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales Contacto

Orientaciones Generales

El estudio de este informe va dirigido a nivel nacional a empresas de diversos tamaños y sectores, además de emprendedores, instituciones del sector público, grandes y pequeñas. El propósito es la investigación de mercado, identificación de las oportunidades de negocio, implementación de estrategias de marketing, implementación de marketing, contacto al desarrollo de software, creación de sitios web, implementación de contenidos de sus redes sociales y contenidos en marketing.

COMPETENCIAS DE MARKETING

- Generar la rentabilidad comercial de la empresa y potenciar todo el talento y recursos organizacionales.
- Optimizar el valor de la empresa a través de una estrategia digital.
- Diseñar de las estrategias de Marketing Digital (contenido, generación de contenidos de valor, posicionamiento, analítica, etc.).
- Tener una estrategia empresarial y marketing dirigida a fomentar la sostenibilidad.
- Generar y proporcionar de tiempo y recursos humanos y materiales.
- Diseñar de la tecnología del cliente marketing.
- Conocer los procesos de producción y comportamiento del punto de venta, para generar un presupuesto.

Recursos Humanos Equipo de Trabajo Innovación Crecimiento

Satisfacción del Cliente

Este objetivo es una prioridad vital y principal para cualquier empresa, ya que a través de ella, logramos asegurarnos los estamos causando la impresión correcta y generando ventas con ellos.

NIR Marketing Solutions

Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales Contacto

SOBRE NOSOTROS

Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Se... Ofertas y Espec... Contacto

Nuestra idea de negocio consiste en ofrecer servicios mercadológicos a las empresas **primas**, tenemos como objetivo potenciar el valor de la **marca** de las empresas, tomando como foco, entender la profundidad de los negocios, buscando así las nuevas tendencias de **marketing**, transformando los datos en **comercio** comercial para generar nuevas y grandes oportunidades para nuestros clientes y a su vez, ejecución de inmediato.

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

En definitiva, nuestra empresa se especializa en el área de marketing empresarial, utilizando los diferentes medios actuales como base, lo que es el aprendizaje sobre el desarrollo de marketing web, y el uso de las redes sociales como herramientas para la atención del cliente objetivo.

VALORES

Calidad. Exelencia. Responsabilidad. Profesionalidad. Innovación.

ASOCIADOS

RANDY DE JESÚS JIMÉNEZ RODRÍGUEZ
LICENCIATURA EN MERCADEO

JOSÉ NICOLÁS ESTÉVEZ ROJAS
LICENCIATURA EN MERCADEO

JOSÉ ISMAEL HICIANO DE LA CRUZ
LICENCIATURA EN MERCADEO

NIR Marketing Solutions

Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales Contacto

MERCADO META

Nuestros posibles clientes son los emprendedores y empresas las cuales necesitan un departamento mercadológico, el cual le ayude en la que viene siendo el desarrollo mercadológico de dicha organización, esto puede ser necesario tanto para que una empresa pueda desarrollarse al igual que para una empresa ya establecida, pero que debe de poseer este tipo de departamento, por ser este el que garantiza el desarrollo de actividades comerciales y de mantener el crecimiento de la empresa como tal.

Nos enfocamos en las empresas que necesitan una orientación para el uso de los diferentes medios sociales y comerciales que existen, tales como el marketing web y el uso de las diferentes redes sociales, ya que hay empresas y emprendedores los cuales no poseen los conocimientos necesarios para poder implementar o desarrollar actividades que tengan que ver con lo que es el uso de la web y las diferentes redes sociales, y ahí es donde entramos a ayudar a esas empresa y emprendedores.

MISIÓN

Satisfacer plenamente a nuestros clientes, brindando siempre un servicio de excelente calidad en cada uno de nuestros servicios ofrecidos, desarrollando un liderazgo efectivo y altamente profesional con el compromiso de ofrecer valor e innovación a los negocios de nuestros clientes para alcanzar el éxito.

VISIÓN

Ser una empresa moderna enfocada en adaptar nuestros servicios a las necesidades de los diferentes tipos de empresas, comprometido con la ética y la responsabilidad para satisfacer las necesidades de los clientes, proporcionando servicios y soluciones mercadológicas de calidad, ayudando así a cumplir su objetivo.

ESTRUCTURA

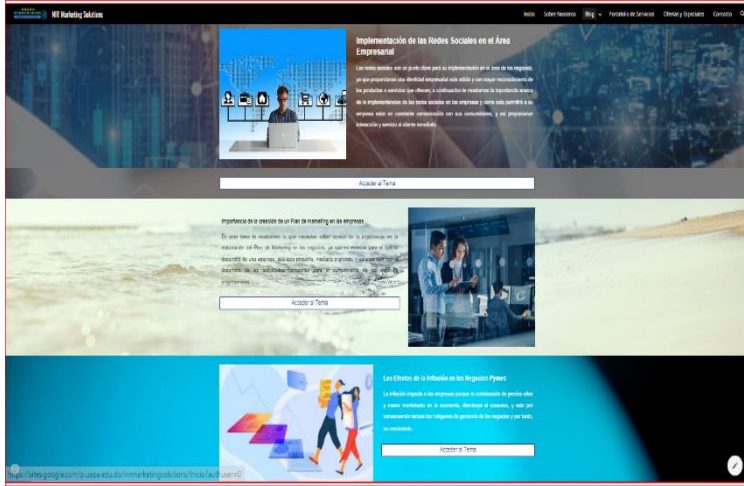
Dentro de las áreas más importantes y a su vez, esenciales, podemos tener los siguientes:

- Área de Dirección.
- Área de Recursos Humanos.
- Área de Finanzas.
- Área de Marketing.

A medida que las empresas crecen, también aumenta su estructura interna y externa, ya que a medida que crecen se necesitan de departamentos, más departamentos de apoyo de forma organizada para cumplir con cada una de las partes, funciones y departamentos.

A continuación presentamos los roles, puestos y departamentos formales que debe tener a su vez:

- Gerente General:** Este puesto es responsable de la parte de la gerencia empresarial, a través de la misma, hace la mayor responsabilidad y es el que define el rumbo de la empresa.
- Gerente de Área:** Este puesto es responsable de cada una de las áreas de negocio que se están ejecutando en la empresa y es el que define el rumbo de cada una de las partes, funciones y departamentos.
- Gerente de Marketing y Marketing:** Este puesto es el que se encarga de la parte de la gerencia de marketing y es el que define el rumbo de cada una de las partes, funciones y departamentos.
- Gerente de Finanzas:** Este puesto es el que se encarga de la parte de la gerencia de finanzas y es el que define el rumbo de cada una de las partes, funciones y departamentos.
- Gerente de Operaciones y Logística:** Este puesto es el que se encarga de la parte de la gerencia de operaciones y logística y es el que define el rumbo de cada una de las partes, funciones y departamentos.



NIR Marketing Solutions Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales Contacto

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

30% 03%

Portafolio De Los Diferentes Tipos de Servicios Que Ofrecemos

Servicio De Marketing Web.

Se estará brindando un taller basado en el proceso de introducción al marketing, en este caso tomando en cuenta la web, este es un medio en el que influye bastante en el desarrollo de la actividad de marketing, ya que en la actualidad toda función comercial se desarrolla en base a este medio.

Ello ofrece que las empresas puedan tener los conocimientos necesarios para poder incursionar en los nuevos medios de marketing de la actualidad, que puedan adaptar sus actividades a los nuevos procesos y que puedan alcanzar una adaptación para el éxito.

Brindamos una introducción por temas, como un número de cursos intensivos el cual se compone uno del otro para que sea más fácil el aprender paso por paso, esto se son ofrecidos por nuestros competidores de una misma forma, y el cual nosotros mismos los cuales han sido desarrollados por nuestros especialistas en el área de marketing web.

NIR Marketing Solutions Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales Contacto

CONTENIDOS MULTIMEDIA CONOZCA SUS BENEFICIOS

Introducción a las Redes Sociales.

Se desarrollará una introducción sobre el buen uso y las diferentes maneras de utilizar las redes sociales para el beneficio de la empresa en el área de marketing, tanto para lo que es la promoción como las ventas.

Las redes sociales son un medio el cual ayuda bastante para el desarrollo comercial de una empresa, para que los artículos puedan ser desarrollados de una forma más efectiva y rápida, para que la empresa pueda tener una mayor calidad en lo que se captan la atención de los consumidores potenciales.

Si desea saber de cuál es la mejor forma de utilizar las actividades de la empresa con las redes sociales y cuál es el contenido que tiene mayor con en este medio para que las empresas puedan adaptarse a esta nueva forma de trabajar, así como establecerse en el nuevo mercado digital.

Brindamos información que nuestros competidores no poseen, ya que nosotros encargamos a expertos en el área de redes sociales y tienen experiencia en desarrollo de marca, redacción y uso de las cuales son de suerte importantes en el mercado por lo que se enamoran en línea de nuestra empresa.

NIR Marketing Solutions Inicio Sobre Nosotros Blog Más

OFERTAS Y ESPECIALES

NIR Marketing Solutions Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales Contacto

Actividades o estrategias de promoción de ventas.

En nuestras actividades se estarán desempeñando una serie de estrategias de promoción eficaces, las cuales nos ayudarán a captar la atención del cliente de una forma más interactiva y dinámica, logrando así convencerlo y mostrar de lo que somos capaces.

Ofertas

Se estarán estableciendo ofertas en cada uno de nuestros servicios, esto haciendo que los consumidores están más motivados a aprovechar esas oportunidades, donde los servicios estarán siendo ofrecidos por un tiempo limitado a un dicho precio el cual sea competitivo para las demás empresas.

NIR Marketing Solutions Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales Contacto

CONTACTO

HORARIO DE TRABAJO

Lunes a Viernes: De 8:00 am - 5:30 pm

Teléfono Móvil: 809-255-2222

Correo Electrónico:
NIRMARKETINGSOLUTIONS@gmail.com

NIR Marketing Solutions Inicio Sobre Nosotros Blog Portafolio de Servicios Ofertas y Especiales Contacto

Contacta con Nosotros

20181014@nirmarketing.com

20181014@nirmarketing.com

Nombre *

Tu dirección de correo electrónico *

Tu Nombre *

Tu mensaje *

Correo Electrónico *

Tu mensaje *

No. Celular *

Tu mensaje *

Mensaje *

Tu mensaje *

Enviar

Borrar formulario

Anexo 4: Captura de pantallas página Instagram.



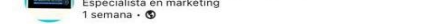
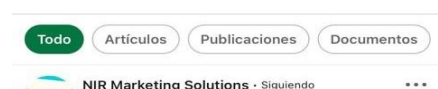
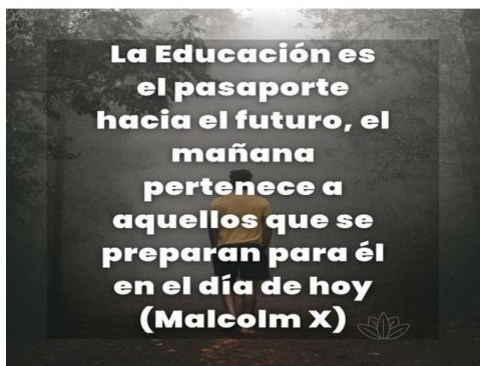


Anexo 5: Captura de pantallas página LinkedIn.



Acerca de

Somos una empresa ofrece una serie de servicios los cuales tienen como finalidad brindar una introducción mas profunda a lo que es el marketing empresarial actual, como establecerse en el mercado utilizando las herramientas modernas que se nos son ofrecidas cada día, tales como las nuevas tecnologías y las diferentes herramientas sociales como paginas web y redes sociales, brindamos un enfoque bastante concreto y directo de lo mas necesario para establecerse en el mercado actual o mejor dicho adaptarse a los nuevos métodos.



Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📍



★★★★★
NIR MARKETING SOLUTIONS
Construimos la Voz de tu Marca

Recomendar Comentar Compartir Enviar


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📍

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📍



★★★★★
NIR MARKETING SOLUTIONS
Construimos la Voz de tu Marca

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📍

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📍



Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📍

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

← Artículos, publicaciones y mucho m...

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📍



Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📍

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📍



Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📍


Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

← Artículos, publicaciones y mucho m...

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📍



Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📍

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

← Artículos, publicaciones y mucho m...

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

El consumidor olvidará lo que dijiste, pero jamás olvidará lo que le has hecho sentir (Eric Kandel)

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

SOLUTIONS NOS ADAPTAMOS A TUS NECESIDADES

Recomendar Comentar Compartir Enviar

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Usar el contenido para conectar con las personas usuarias Enfocarse en los beneficios para los clientes

Determinar un presupuesto para campañas y planes de acción 5 tips imprescindibles de marketing digital al empezar un negocio Definir el Buyer Persona de negocio

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

00:02

NIR Marketing Solutions

ANÁLISIS DE NEGOCIOS

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

00:04

NIR MARKETING SOLUTIONS

Construimos la Voz de tu Marca

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

MARKETING DIGITAL

POTENCIAMOS TU MARCA

¡Esta es tu última oportunidad! ¡ATENCIÓN AL CLIENTE!

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Somos NIR Marketing Solutions
[Ver traducción](#)

Reseña Histórica

Nuestra empresa se especializa en el área de marketing empresarial, utilizando los diferentes medios actuales como base, lo que es aprender sobre el desarrollo de marketing web, y el uso de las redes sociales como herramientas para la atención del cliente objetivo.

Expertos en Marketing Digital

Recomendar Comentar Compartir Enviar

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

AGENCIA DE MARKETING DIGITAL

LOGRA TUS OBJETIVOS DE MARCA

SUSCRIBETE

HAZ CRECER TU NEGOCIO

Marketing para tu marca

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

¿YA PENSASTE QUÉ NECESITA TU NEGOCIO?

- ✓ DISEÑO
- ✓ PÁGINA WEB
- ✓ GESTIÓN DE REDES

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

¿Sabes que es lo que toda empresa necesita?

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

¿Sabes que es lo que toda empresa necesita?

@NIRMARKETINGSOLUTIONS

¿Es lo que toda empresa quiere tener?

comenta

#NIRMARKETINGSOLUTIONS

0 0

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

¿En que año se fundó nuestra empresa?

A 2022 C 2019

B 2016 D 2020

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

¿Sabías qué?

Los blogs son mucho más importantes de lo que muchas personas piensan en el ámbito del marketing digital. Según muchos los estudios que destacan que los blogs tienen un 63% más de influencia sobre las decisiones de compra que la orientación que ofrecen en el mismo sentido, los periódicos.




Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

¿Que prefieres?

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Diferentes ventajas de adquirir una sesion de marketing.



Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Diferentes tips para desarrollar el marketing digital.

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Diferentes tips para desarrollar el marketing digital.

Tips Para Desarrollar el Marketing Digital

1. Estudia el mercado.
2. Conoce todo sobre tu público objetivo.
3. Conoce cada etapa de tu embudo de ventas.
4. Apuesta por ser la Institución.
5. Planea a corto, medio y largo plazo.
6. Trabaja en diversos canales.
7. Produce contenido para cada etapa de tu embudo.
8. Transforma tu plan de marketing digital en rutina.

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Ofrecemos estos tips para el desarrollo estrategico.

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Ofrecemos estos tips para el desarrollo estrategico.

Tips para el Desarrollo Estrategico

- Conocer bien a su objetivo: el punto de partida de una buena estrategia empresarial
- Analizar el mercado actual para optimizar su proceso de ventas
- Fomentar el inbound marketing: pilar de su estrategia de marketing
- Defina sus objetivos comerciales

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Para solicitar cotizaciones seguir estos pasos.

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Para solicitar cotizaciones seguir estos pasos.

proceso para solicitar cotizaciones

El cliente nos envía un requerimiento a través de nuestra página web, la cual llegará vía un correo al dpto. de ventas y cotizaciones, solicitando el listado de los diferentes servicios que desea cotizar, en la misma especifica de manera detallada y puntual, que desea en su cotización.

Envía tu solicitud a:

@NIRMARKETINGSOLUTIONS

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

NIRMARKETINGSOLUTIONS@gmail.com
809-255-2222
Lunes a Viernes: De 8:00 am - 5:30 pm

Podemos enviar cotizaciones y mostrar las diferentes gamas de servicios como son solicitudes de servicios, formularios digitales, registros, como también la opción de facilitar reservas de servicios online a través de la página web, para reservar o programar citas en cualquier momento.

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Ofrecemos servicios de Marketong Web.

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Al contratar nuestro servicio de iguales obtienes.

Especial

Al contratar un servicio de iguales por 3 meses, el cliente obtiene un mes adicional gratis.

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas ·

Gran especial para el dia de hoy

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

Nuestro servicio de introducción a las Redes Sociales.

INTRODUCCIÓN A LAS REDES SOCIALES

Pondremos en marcha acerca de la introducción sobre el buen uso y las diferentes maneras de utilizar las redes sociales para el beneficio de las empresas en el área de marketing, tanto para las promociones como para las ventas.



Recomendar Comentar Compartir Enviar


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

Nos desempeñamos en desarrollo de software.



DESARROLLO DE SOFTWARE

Ofrecemos diseño y desarrollo de software para las empresas que necesitan desarrollar actividades de cálculo monetario, como sistemas de facturación en línea para mantener un control monetario de las actividades realizadas, como ventas y contabilidad de mercancías

Recomendar Comentar Compartir Enviar


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

Nuestro servicio de introducción a las Redes Sociales.

INTRODUCCIÓN A LAS

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

Ofrecemos servicios de Marketong Web.

Servicio De Marketing Web.

Estaremos brindando un taller basado en el proceso de introducción al marketing, en este caso tomando en cuenta la web, este es un medio el cual influye bastante en el desarrollo de la actividad de marketing, ya que en la actualidad toda función comercial es desarrollada en base a este medio.



Recomendar Comentar Compartir Enviar



NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

Nos desempeñamos en desarrollo de software.

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos


Recomendar Comentar Compartir Enviar


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·


Gran especial para el día de hoy

¡ Especial !

Por la contratación del paquete de manejo de redes sociales se ofrece un mes de supervisión gratis en los mismos servicios.



Recomendar Comentar Compartir Enviar


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

Nuestra oferta.

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

Nuestra oferta.

¡SÚPER OFERTAS!

POR RECOMENDACIÓN DE UN USUARIO FRECUENTE SE REALIZARÁ UN DESCUENTO DEL 15% EN UNA PRÓXIMA SESIÓN



Recomendar Comentar Compartir Enviar


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

Nuestra oferta.

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

SÚPER OFERTAS

Hasta el **25%** de descuento



Recomendar Comentar Compartir Enviar


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

Nuestro Gerente de Marca.

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📌

Nuestro Gerente de Marca.



RANDY DE JESÚS JIMÉNEZ
Mercadólogo

Gerente de Marca

El marketing es un área de suma importancia para las empresas, debido a que su vocación va enfocada a la excelencia y a su vez, buscamos desarrollar servicios de calidad con estrategias que impacten de manera exitosa la organización logrando así, un posicionamiento destacable en el mercado.

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📌

Nuestro Gerente General.

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📌

Nuestra mision es la siguiente.



Mision

Satisfacer plenamente a nuestros clientes, brindando siempre un servicio de excelente calidad en cada uno de nuestros servicios ofrecidos, desarrollando un liderazgo efectivo y altamente profesional con el compromiso de ofrecer valor e innovación a los negocios de nuestros clientes para alcanzar el éxito.

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📌

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📌

Nuestro Gerente General.



JOSÉ NICOLÁS ESTÉVEZ ROJAS
Mercadólogo

Gerente General

Nuestro enfoque como NIR Marketing Solutions es poder aportar soluciones y definir las prioridades, detectar y responder las inquietudes que tienen los emprendedores, las pequeñas y medianas empresas, para comprender lo que necesitan nuestros clientes de una manera receptiva y proactiva, concentrando nuestros esfuerzos para crear resultados que agreguen valor a nuestros clientes.

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📌

Nuestro Gerente Comercial y Marketing.

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📌

Nuestra vision es la siguiente.



Visión

Ser una empresa moderna enfocada en adaptar nuestros servicios a las necesidades de los diferentes tipos de empresas, comprometido con la ética y la responsabilidad para satisfacer las necesidades de los clientes, proporcionando servicios y soluciones mercadológicas de calidad, ayudando así a cumplir sus objetivos.

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📌

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📌

Nuestro Gerente Comercial & Marketing.



Jose Ismael Hiciano
Mercadologo

Gerente Comercial & Marketing

“ Nuestra vocacion, Entrega y Dedicación al el servicio mercadologico, va mas allá de la entrega de un servicio de calidad y eficiencia, Nuestro objetivo va enfocado en brindar una experiencial inigualable, Logrando que Nuestros clientes sean exitos.

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📌


Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

Todo Artículos Publicaciones Documentos

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📌

Contamos con los siguientes valores.



@NIRMARKETINGSOLUTIONS
Valores

- 1 Calidad
- 2 Excelencia
- 3 Responsabilidad
- 4 Profesionalidad
- 5 Innovacion

Recomendar Comentar Compartir Enviar

NIR Marketing Solutions · Siguiendo
Especialista en marketing
2 semanas · 📌

Nuestra vision es la siguiente.

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

[Todo](#)
[Artículos](#)
[Publicaciones](#)
[Documentos](#)


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

Nuestro mercado meta es el siguiente.



Mercado meta

Nuestro mercado son los emprendedores y pequeñas empresas las cuales necesitan un departamento mercadológico, el cual le ayude en el desarrollo mercadológico de dicha organización, esto puede ser necesario tanto para que una empresa pueda desarrollarse al igual que para una empresa que ya esté establecida.






[Recomendar](#)
[Comentar](#)
[Compartir](#)
[Enviar](#)


NIR Marketing Solutions · Siguiendo
 Especialista en marketing
 2 semanas ·

Ofrecemos los siguientes servicios.







[Inicio](#)
[Mi red](#)
[Publicación](#)
[Notificaciones](#)
[Empleos](#)

[Todo](#)
[Artículos](#)
[Publicaciones](#)
[Documentos](#)



Síguenos ahora
@NIR Marketing Solutions







[Inicio](#)
[Mi red](#)
[Publicación](#)
[Notificaciones](#)
[Empleos](#)