

PROYECTO FINAL MARKETING Y **PUBLICIDAD**



31/05/2024

Luis Rondo Mbana

SINGRAF

Tutor:Luis Monreal Gonzalez.



INTRODUCCIÓN

Las prácticas en una empresa como Singraf, especializada en servicios informáticos y gráficos, representan una oportunidad clave para los estudiantes en su formación académica. El interés personal en estas prácticas radica en la aplicación directa de los conocimientos teóricos adquiridos en el entorno profesional, permitiendo así la consolidación de competencias técnicas y habilidades prácticas relevantes para la futura carrera.

El objetivo principal de este trabajo es alcanzar una comprensión más profunda de los procesos y las tecnologías utilizadas en la industria gráfica y de tecnología de la información, así como adquirir experiencia práctica en un entorno empresarial real. Se busca también familiarizarse con las dinámicas organizacionales y mejorar la capacidad de trabajo en equipo y la resolución de problemas.

La metodología se centrará en la observación activa, la participación en proyectos específicos asignados por la empresa, y el análisis crítico de los resultados obtenidos. Esta experiencia práctica será fundamental para contextualizar y complementar la teoría aprendida durante el curso académico, proporcionando así una visión integral y aplicada del campo de estudio.



INDICE

1. Antecedentes y contextualización de la empresa.....	4
1.1 Actividad y Ubicación en el sector	
1.2. Estructura y organización empresarial del sector	
1.3. Misión, visión y valores	
1.4. Cultura de la empresa e imagen corporativa	
2. Análisis del entorno general y específico.....	5
2.1. Análisis PESTEL.	
2.2. Análisis DAFO	
3. Plan de recursos humanos.....	8
4. Plan de marketing.....	10
5. Marketing y diseño digital.....	12
6. Definición del puesto de trabajo.....	15
7. Conclusión/reflexión final.....	16

01. Antecedentes y contextualización de la empresa.

Actividad y Ubicación en el Sector:

Singraf se dedica a proporcionar servicios informáticos y gráficos, lo que implica actividades como diseño gráfico, desarrollo web, impresión digital, y soluciones tecnológicas para empresas. Su ubicación en Xirivella, en la provincia de Valencia, posiciona a la empresa en un área estratégica cercana a zonas urbanas importantes.

Estructura y Organización Empresarial del Sector:

Como empresa independiente, Singraf puede operar con flexibilidad y agilidad. La estructura organizativa puede ser más horizontal, con decisiones centralizadas en el empresario Francisco Cabrera. En el sector de servicios informáticos y gráficos, la competencia puede ser variada, con empresas similares compitiendo en precio, calidad y servicios especializados.

Misión, Visión y Valores:

La misión de Singraf podría centrarse en ofrecer soluciones tecnológicas y gráficas innovadoras y de calidad a sus clientes. Su visión puede ser ser reconocidos como líderes en su sector local. Respecto a valores, podrían incluir el compromiso con la excelencia, la creatividad y la satisfacción del cliente.

Cultura de la Empresa e Imagen Corporativa:

La cultura empresarial de Singraf puede reflejar la personalidad y visión de su fundador, Francisco Cabrera, destacando la importancia de la creatividad, la eficiencia y la adaptabilidad en un mercado dinámico. Su imagen corporativa puede reflejar estos valores mediante un diseño moderno y profesional.

Manual de Identidad:

Es posible que Singraf tenga un manual de identidad corporativa que establezca pautas claras sobre el uso de su marca, colores corporativos, tipografía y estilos gráficos. Esto garantiza coherencia en la comunicación visual de la empresa.

En resumen, Singraf, como empresa independiente de servicios informáticos y gráficos en Xirivella, se destaca por su enfoque flexible y especializado en soluciones



tecnológicas y de diseño. Su estructura organizativa, valores empresariales y cultura reflejan la visión de su fundador, lo que la posiciona como una entidad distintiva en su sector local.

02.Análisis del entorno general y específico.

Análisis PESTEL:

Político:

Normativas locales y nacionales sobre propiedad intelectual, regulaciones de comercio electrónico y políticas de apoyo a las PYMEs.

Económico:

Tendencias económicas locales que afectan el gasto en servicios informáticos y gráficos.
Tasas de interés y condiciones de financiación para inversión en tecnología.

Social:

Preferencias y demandas cambiantes en diseño gráfico y tecnología entre diferentes grupos demográficos.
Tendencias culturales que influyen en el diseño y la comunicación visual.

Tecnológico:

Avances en software de diseño gráfico y tecnología informática que pueden impactar en la eficiencia y calidad de los servicios.

Medioambiental:

Impacto ambiental de la producción gráfica y disposición de residuos electrónicos.

Legal:

Legislación laboral, normativas de protección de datos y regulaciones de seguridad informática.

Análisis de las 5 Fuerzas de Porter:

Rivalidad entre Competidores:

Identificar la intensidad de la competencia local en servicios informáticos y gráficos.



Evaluar la diferenciación de los servicios ofrecidos por Singraf.

Poder de Negociación de los Proveedores:

Analizar la disponibilidad y costos de proveedores de tecnología y materiales gráficos.

Poder de Negociación de los Clientes:

Evaluar la sensibilidad al precio y las demandas de calidad de los clientes de Singraf.

Amenaza de Nuevos Entrantes:

Determinar las barreras de entrada al sector y la amenaza de nuevas empresas competidoras.

Amenaza de Productos Sustitutos:

Identificar productos o servicios alternativos que puedan competir con las ofertas de Singraf.

Análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades):

Debilidades:

Dependencia de un solo propietario podría limitar la expansión y capacidad de inversión.

Tal vez recursos financieros limitados para adoptar tecnologías de vanguardia.

Amenazas:

Competencia local intensa y entrada de nuevos competidores.

Cambios en las regulaciones gubernamentales que afectan el sector.

Fortalezas:

Flexibilidad y agilidad en la toma de decisiones al ser una empresa independiente.

Conocimiento especializado en servicios informáticos y gráficos.

Oportunidades:

Crecimiento potencial del mercado de servicios digitales y diseño gráfico.

Aumento de la demanda de soluciones tecnológicas personalizadas.

Conclusiones:



Singraf se enfrenta a un entorno dinámico que presenta desafíos y oportunidades. Maximizar las fortalezas, abordar las debilidades, mitigar las amenazas y capitalizar las oportunidades será esencial para su crecimiento y sostenibilidad en el mercado local de servicios informáticos y gráficos. La comprensión profunda de su entorno competitivo y las fuerzas externas influyentes guiará las estrategias futuras de Singraf para mantener su posición y lograr sus objetivos empresariales.

Created with
Officesuite



03. Plan de recursos humanos

Objetivos del Plan:

- Atraer y retener talento especializado en diseño gráfico y tecnología.
- Desarrollar habilidades y competencias clave entre el equipo.
- Fomentar un ambiente de trabajo colaborativo y creativo.
- Garantizar el cumplimiento de normativas laborales.

Estrategias y Acciones:

- Definir perfiles de puesto claros para cubrir necesidades específicas.
- Utilizar plataformas especializadas y redes profesionales para reclutar talento.
- Implementar procesos de entrevista estructurados para evaluar habilidades técnicas y aptitudes.

Desarrollo y Formación:

- Diseñar programas de capacitación continua en herramientas de diseño y tecnología.
- Fomentar el aprendizaje autodirigido y el intercambio de conocimientos entre equipos.
- Proporcionar oportunidades de desarrollo profesional y crecimiento dentro de la empresa.

Evaluación del Desempeño:

- Establecer criterios de evaluación objetivos y transparentes.
- Realizar revisiones periódicas del desempeño y ofrecer retroalimentación constructiva.
- Utilizar evaluaciones para identificar necesidades de desarrollo individual y grupal.

Compensación y Beneficios:

- Ofrecer un paquete de compensación competitivo y beneficios acorde al mercado.
- Implementar incentivos basados en el desempeño y logro de objetivos.

Clima Laboral y Cultura Organizacional:

Promover un ambiente inclusivo y respetuoso que valore la creatividad y la innovación.



Organizar actividades sociales y eventos para fortalecer el sentido de equipo.

Organigrama de Singraf:

CEO / Propietario: Francisco Cabrera

Departamentos:

- Departamento de Diseño Gráfico y Creatividad
- Departamento de Desarrollo Web y Tecnología
- Departamento de Marketing y Comunicación
- Departamento Administrativo y Financiero

Relación Funcional entre Departamentos:

- El Departamento de Marketing y Comunicación colabora estrechamente con el Departamento de Diseño Gráfico para desarrollar material promocional.
- El Departamento de Desarrollo Web trabaja con el Departamento de Diseño Gráfico en la implementación de interfaces visuales para proyectos web.

Ubicación y Funciones en el Departamento de Marketing (Estudiante):

Funciones:

- Asistir en la creación y ejecución de estrategias de marketing digital.
- Contribuir en la generación de contenido para redes sociales y campañas publicitarias.
- Colaborar en la investigación de mercado y análisis de competencia.
- Apoyar en la organización de eventos y acciones promocionales.
- Procedimientos y Sistemas de Trabajo en Singraf:
- Procedimientos de Trabajo:
- Utilización de herramientas digitales para gestión de proyectos y comunicación interna.
- Establecimiento de reuniones regulares para seguimiento de proyectos y coordinación entre equipos.

Sistemas y Métodos de Trabajo:



-Implementación de metodologías ágiles para el desarrollo de proyectos.

-Uso de software especializado en diseño gráfico y desarrollo web (Adobe Creative Suite, WordPress, etc.).

Este plan de recursos humanos y estructura organizativa proporciona una visión general de cómo Singraf opera y cómo podrías integrarte en el departamento de marketing como estudiante, contribuyendo al desarrollo y ejecución de estrategias clave para la empresa.

04. Plan de marketing

Segmentación y Público Objetivo:

Singraf se centrará en segmentos específicos del mercado que requieran servicios de diseño gráfico y tecnológicos de alta calidad, incluyendo:

Pequeñas y medianas empresas (PYMEs) locales que necesiten desarrollo web, diseño de logotipos, impresión digital, etc.

Emprendedores y startups que buscan servicios integrales de branding y presencia online.

Agencias de marketing y publicidad que subcontraten servicios especializados.

Estrategia de Marketing:

Posicionamiento:

Diferenciación basada en la calidad del diseño y la atención personalizada.

Posicionarse como una empresa innovadora y creativa en el sector.

Campañas de Marketing:

Campañas de publicidad online dirigidas a empresas locales a través de Google Ads y redes sociales.

Estrategias de email marketing para promover servicios y ofertas especiales.

Relaciones Públicas:



Participación en eventos locales y colaboraciones con otras empresas para aumentar visibilidad.

Gestión activa de redes sociales para generar engagement y comunidad.

Herramientas de Marketing Operativo:

El Servicio:

Ofrecer servicios personalizados y adaptados a las necesidades individuales de cada cliente.

Garantizar calidad y cumplimiento de plazos en la entrega de proyectos.

El Precio:

Establecer precios competitivos basados en análisis de costos y valor percibido por el cliente.

Ofrecer paquetes y promociones para clientes recurrentes y nuevas contrataciones.

La Promoción:

Desarrollar contenido relevante y de calidad para blogs y redes sociales.

Utilizar testimonios y casos de éxito como parte de estrategias de promoción.

Relación con el Cliente:

Enfoque en la atención al cliente y la comunicación efectiva durante todo el proceso.

Implementación de encuestas de satisfacción y seguimiento post-venta para mejorar continuamente.

Distribución en el Mercado Local e Internacional:

Mercado Local:

Colaboración con empresas locales y presencia en ferias y eventos del sector.

Asociaciones estratégicas con agencias de marketing y publicidad locales.

Mercado Internacional:

Desarrollo de una presencia online sólida con sitio web multilingüe y estrategias SEO internacional.



Colaboración con socios internacionales para la expansión global de servicios.

Canales de Distribución:

Venta directa a través de la web y oficina física para clientes locales.

Colaboración con plataformas online de freelancers y agencias para alcance internacional.

Alianzas estratégicas con proveedores de servicios complementarios para ofrecer soluciones integradas.

Conclusiones:

Este plan de marketing integral permitirá a Singraf aumentar su visibilidad, captar nuevos clientes y consolidar relaciones duraderas con clientes existentes. La combinación de estrategias de posicionamiento, promoción y atención al cliente garantizará un crecimiento sostenible en el mercado local e internacional de servicios informáticos y gráficos.

05. Marketing y diseño digital.

Antes de implementar cualquier mejora, es crucial realizar un análisis exhaustivo de la situación actual de Singraf en el ámbito online. Esto incluye:

- Revisión del Sitio Web: Evaluar la usabilidad, diseño, velocidad de carga, y contenido del sitio web actual.

- Presencia en Redes Sociales: Analizar el alcance y la interacción en plataformas como Facebook, Twitter, LinkedIn, e Instagram.

- SEO y SEM: Revisar el posicionamiento en motores de búsqueda y la efectividad de las campañas de publicidad pagada.

- Análisis de la Competencia: Identificar las estrategias digitales de los principales competidores.

. Optimización del Sitio Web

El sitio web es el núcleo de la presencia online de Singraf. Las siguientes mejoras son esenciales:



Diseño Responsivo: Asegurarse de que el sitio web esté optimizado para dispositivos móviles.

Velocidad de Carga: Implementar técnicas de optimización para reducir los tiempos de carga.

Contenido de Calidad: Crear y mantener un blog con artículos relevantes sobre informática, tendencias tecnológicas y consejos para usuarios.

Navegación Intuitiva: Simplificar la estructura del sitio web para mejorar la experiencia del usuario.

Estrategia de SEO y SEM

Mejorar la visibilidad de Singraf en los motores de búsqueda es crucial para atraer más tráfico orgánico y de pago:

SEO On-Page: Optimizar el contenido del sitio web con palabras clave relevantes, meta descripciones y títulos atractivos.

SEO Off-Page: Implementar una estrategia de backlinks para aumentar la autoridad del sitio.

SEM: Utilizar Google Ads y otras plataformas de publicidad pagada para campañas específicas dirigidas a segmentos clave del mercado.

Presencia en Redes Sociales

Aumentar la actividad y la efectividad en las redes sociales es vital para conectar con los clientes y fortalecer la marca:

Contenido Regular y Relevante: Publicar regularmente contenido que sea útil e interesante para los seguidores.

Interacción con los Clientes: Responder rápidamente a los comentarios y mensajes de los clientes para fomentar una comunidad activa.

Publicidad en Redes Sociales: Utilizar anuncios en Facebook, LinkedIn e Instagram para llegar a un público más amplio.



Implementación de un CRM

Un sistema de gestión de relaciones con los clientes (CRM) puede mejorar significativamente la eficiencia operativa:

Centralización de Datos: Consolidar toda la información de los clientes en una plataforma accesible.

Automatización del Marketing: Utilizar el CRM para automatizar campañas de email marketing y seguimiento de clientes potenciales.

Análisis de Datos: Utilizar las herramientas analíticas del CRM para comprender mejor las necesidades y comportamientos de los clientes.

Formación y Capacitación.

Para garantizar la efectividad de este plan de mejora, es crucial invertir en la formación del personal:

Capacitación en Herramientas Digitales: Formar a los empleados en el uso de nuevas herramientas y plataformas implementadas.

Actualización Continua: Proveer acceso a cursos y recursos que mantengan al equipo actualizado sobre las últimas tendencias y tecnologías en informática.

Conclusión

Implementar este plan de mejora online permitirá a Singraf optimizar su presencia digital, mejorar la interacción con sus clientes y aumentar la eficiencia operativa. Al centrarse en la optimización del sitio web, el SEO y SEM, la presencia en redes sociales, la implementación de un CRM y la formación continua del personal, Singraf estará mejor posicionada para enfrentar los desafíos del mercado y capitalizar nuevas oportunidades de crecimiento.

06. Definición del puesto de trabajo.

Objetivos del Puesto:

El objetivo principal del puesto en el Departamento de Marketing de Singraf es contribuir al desarrollo e implementación de estrategias de marketing efectivas que impulsen la visibilidad y el crecimiento de la empresa.

Papel y Funciones:

Colaborar en la creación de contenido para redes sociales, blogs y campañas de email marketing.

Participar en la investigación de mercado y análisis de competencia.

Apoyar en la planificación y ejecución de eventos y actividades promocionales.

Contribuir en la generación de ideas creativas para mejorar la presencia online y offline de Singraf.

Relación con el Jefe:

El puesto en el Departamento de Marketing implicará una relación directa con el responsable o gerente de marketing de Singraf. Se espera colaborar estrechamente para ejecutar las estrategias y recibir orientación sobre las tareas asignadas.

Disponibilidad y Horario:

Se requiere disponibilidad de lunes a viernes, durante las horas laborales estándar de la empresa, para asegurar una participación efectiva en las actividades del departamento.

Documentación y Ambiente de Trabajo:

Se espera mantener una documentación clara y precisa de las tareas realizadas, así como participar en reuniones y sesiones de trabajo en un ambiente colaborativo y creativo dentro del equipo de marketing.

Riesgos y Dedicación: El puesto puede implicar ciertos riesgos asociados con la gestión de datos sensibles o el manejo de información confidencial de clientes. La



dedicación requerida será alta para garantizar la calidad y cumplimiento de las tareas asignadas.

Integración y Desarrollo Profesional:

Se fomentará la integración en el equipo de marketing de Singraf a través de sesiones de capacitación, feedback continuo y oportunidades de crecimiento profesional dentro de la empresa.

En resumen, el puesto en el Departamento de Marketing de Singraf implica un rol activo en la ejecución de estrategias y actividades de marketing, con el objetivo de impulsar el éxito y la expansión de la empresa en el mercado. La colaboración con el equipo y el desarrollo de habilidades serán aspectos clave para alcanzar los objetivos establecidos.

07.Conclusion/Reflexion final.

Introducción

Durante mis prácticas en Singraf, una empresa independiente dedicada a la informática, me encargué de crear y gestionar la cuenta de Instagram de la empresa. Esta experiencia ha sido fundamental para mi desarrollo personal y profesional, permitiéndome aplicar y expandir mis conocimientos en marketing y publicidad digital. En este análisis, reflexionaré sobre mi experiencia, destacando las habilidades adquiridas y su aplicación en el ámbito del marketing.

Expectativas Iniciales

Al iniciar las prácticas, tenía la expectativa de adquirir experiencia práctica en marketing digital, mejorar mis habilidades en la gestión de redes sociales y entender mejor cómo una pequeña empresa puede utilizar las plataformas digitales para crecer y conectarse con su audiencia.



Descripción de la Experiencia

Mi principal responsabilidad fue la creación y gestión de la cuenta de Instagram de Singraf. Las tareas incluyeron:

Desarrollo de Estrategia de Contenidos: Planifiqué y ejecuté una estrategia de contenidos que alineaba con los objetivos de la empresa, enfocándome en mostrar los servicios y productos informáticos de Singraf.

Creación de Contenidos: Diseñé gráficos, capturé fotografías y redacté textos atractivos para publicaciones, historias y otros formatos de Instagram.

Interacción con la Comunidad: Respondí a comentarios y mensajes directos, fomentando una relación cercana con los seguidores y potenciando el engagement.

Análisis de Métricas: Monitoreé el rendimiento de las publicaciones utilizando herramientas de análisis de Instagram, ajustando la estrategia en función de los resultados.

Reflexión Personal

La experiencia me permitió identificar fortalezas y áreas de mejora en mi desarrollo profesional:

Fortalezas: Descubrí mi capacidad para generar contenido creativo y atractivo, así como mi habilidad para interactuar de manera efectiva con una audiencia online. También desarrollé una buena comprensión de las métricas de Instagram y cómo usarlas para mejorar las estrategias de marketing.



Áreas de Mejora: Me di cuenta de la importancia de planificar el contenido con mayor antelación y de explorar otras herramientas de marketing digital para diversificar las estrategias.

Análisis Profesional

Desde una perspectiva profesional, la experiencia de gestionar la cuenta de Instagram de Singraf me ha proporcionado varias habilidades valiosas:

Marketing de Contenidos: Aprendí a crear contenido que no solo sea visualmente atractivo, sino que también comunique efectivamente los valores y servicios de la empresa.

Gestión de Redes Sociales: Adquirí experiencia en la gestión diaria de una cuenta de redes sociales, incluyendo la programación de publicaciones y la gestión de la comunidad.

Análisis de Datos: Desarrollé habilidades en el análisis de datos de rendimiento, utilizando esta información para optimizar las estrategias de contenido y maximizar el alcance y la interacción.

Creatividad y Branding: Aprendí a mantener una coherencia visual y de marca, asegurando que todos los contenidos reflejen la identidad y los valores de Singraf.

Conclusión

La experiencia de gestionar la cuenta de Instagram de Singraf me ha confirmado mi interés y aptitud para el marketing digital y la publicidad. He desarrollado habilidades prácticas que son esenciales en el mundo del marketing moderno, como la creación de contenido, la gestión de redes sociales y el análisis de datos.



Relación con Marketing y Publicidad

La experiencia adquirida puede aplicarse al marketing y la publicidad de diversas maneras:

Estrategia de Contenidos: La planificación y ejecución de estrategias de contenido para redes sociales es fundamental para campañas de marketing efectivas. Lo aprendido en Instagram puede ser aplicado a otras plataformas y canales.

Interacción y Engagement: La capacidad para interactuar con la comunidad online y fomentar el engagement es crucial para construir una base de clientes leales y promocionar productos y servicios de manera efectiva.

Análisis y Optimización: Las habilidades en análisis de métricas de redes sociales son transferibles a otras áreas del marketing, permitiendo una optimización constante de las campañas publicitarias.

Creatividad en Publicidad: La creación de contenido visual y textual atractivo es esencial para cualquier campaña publicitaria, y la experiencia en Instagram ha fortalecido mi capacidad para innovar en este aspecto.

Comprensión del Branding: Mantener una coherencia de marca es vital para la identidad corporativa, y la experiencia en Singraf me ha enseñado a alinear todos los contenidos con la visión y misión de la empresa.



En resumen, mi experiencia en la empresa de prácticas ha proporcionado una base sólida en marketing digital y publicidad, preparándome para contribuir de manera significativa en estos campos. La gestión de la cuenta de Instagram de Singraf ha sido una plataforma para desarrollar y aplicar habilidades que son directamente relevantes y valiosas en el ámbito del marketing y la publicidad moderna.

Created with
Officesuite