



**DIRECCIÓN DE VINCULACIÓN SOCIAL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**CARRERA:**

**LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA**

**NOMBRE DEL PROYECTO:**

**ELABORACION DE PLAN DE MARKETING DIGITAL  
PARA EMPRESAS ATENDIDAS POR CDMYPE-UNIVO SAN MIGUEL**

**RESPONSABLE:**

**HENRRY NICOLAS ESPINAL BONILLA U20180783**

**CICLO:**

**01-2024**

**LUGAR Y FECHA DE ENTREGA:**

**CIUDAD UNIVERSITARIA UNIVO, QUELEPA, 22 DE MARZO 2024**

## INDICE

<b>1-UBICACIÓN DE PROYECTO:</b> .....	3
4- LÍNEA DE ACCIÓN DE VINCULACIÓN SOCIAL: .....	3
5- DESCRIPCIÓN:.....	3
6- IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA:.....	4
7- JUSTIFICACIÓN .....	4
8-OBJETIVOS:.....	4
9-ACTIVIDADES .....	4
10-METAS:.....	5
<b>11-POBLACIÓN BENEFICIADA</b> .....	5
HORARIO DE TRABAJO .....	6
PRERIODO DE REALIZACION.....	6
INSTITUCIONES PARTICIPANTES .....	6
13-PRESUPUESTO .....	7
14-CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	8

## **1-UBICACIÓN DE PROYECTO:**

Nombre de la institución: CDMYPE UNIVO San Miguel

Dirección: 4ta calle poniente #603 Barrio San Felipe, San Miguel

Teléfono: 2661-7930

Persona Responsable de supervisar al estudiante en la institución:

Cargo: Alma Damary Amaya

**2.- REGIÓN:** Oriental.

**3.- ÁREA DE EJECUCIÓN:** Economía, Administración y comercio

## **4- LÍNEA DE ACCIÓN DE VINCULACIÓN SOCIAL:**

Desarrollo Económico – Social

Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, creando oportunidades de empleo para la zona oriental estando a la vanguardia con la tecnología y aprovechando los beneficios de la misma en el campo de la promoción por medio de redes sociales.

## **5- DESCRIPCIÓN:**

Este proyecto está dirigido a empresas inscritas en el CDMYPE UNIVO. Que necesiten establecer una guía clara y detallada de las acciones y estrategias que una empresa debe llevar a cabo para alcanzar objetivos a través de manuales que permitan tomar decisiones acertadas respecto al rumbo que lleva su empresa en la rama del marketing, y conocer la importancia que tiene dentro de una empresa también el impacto que podrá tener en las ventas si se usan los canales correctos y así obtener una ventaja competitiva en el mercado.

Un plan de marketing lleva a las empresas a seguir un proceso que les obliga a pensar en cuál es la mejor manera de atraer clientes, convertirlos en clientes, venderles más productos o servicios y permitiría cumplir los objetivos de ventas y crear un flujo constante de clientes hacia la empresa.

## 6- IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA:

La problemática que se identificó en las empresas es área de marketing ya que se tiene una estrategia débil, y poco impacto en sus ventas.

Cada empresa tiene diferentes necesidades y áreas de mejora que podrán ser solventadas a través de un manual basado en el marketing digital que les ayude a obtener una mayor rentabilidad de su negocio o emprendimiento.

## 7- JUSTIFICACIÓN

Se hará un manual basado en marketing enfocado en la rama digital, con el fin de aumentar las ventas en cada una de las empresas, esto también ayudará a tener un mercado más amplio y posicionamiento dentro del mercado digital por medio de las diferentes plataformas digitales tales como Facebook, Twitter, Instagram, TikTok.

## 8-OBJETIVOS:

### **GENERAL**

Diseñar un plan de marketing para fortalecer los procesos de marketing y mercado de las empresas atendidas por CDMYPE

### **ESPECIFICOS**

- Contribuir con el aumento de ventas en producto y servicios de las empresas atendidas
- Posicionar las empresas en el mercado mediante el marketing digital

## 9-ACTIVIDADES

- Reunión con el equipo de CDMYPE-UNIVO encargado de ayudar a las empresas de la zona oriental con el asesoramiento y capacitación para inicio y mejora de sus empresas.
- Reunión con los propietarios de las empresas para conocer sus necesidades y elaborar el manual de acuerdo a ello.

- Elaborar el plan que mas se apegue a la necesidad de cada empresa
- Trabajar simultáneamente el plan de marketing que se escogió para cada empresa y realizarlo

## 10-METAS:

lograr un aumento de fluencia de clientes potenciales en un 70% es decir 7 de cada 10 las personas que vean nuestro contenido lleguen a las empresas y adquieran sus productos; así como un aumento significativo en las ventas apostándole a un 40% de aumento.

## 11-POBLACIÓN BENEFICIADA

Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.

### 5 empresas de San Miguel

Nombre de la empresa	Nombre del propietario	Asesor del proyecto
Auto spa	Carolina Chávez	Alma Damary Amaya
Camila” s	Estivenson Cruz	Alma Damary Amaya
Confetti Deco	Keiri Johana Trejo	Alma Damary Amaya
Jasara” s	Silvia Molina	Alma Damary Amaya
El Zarape Migueleño	Juan Rafael Benavides	Alma Damary Amaya

## 12-RECURSOS

- Computadora
- Acceso a internet
- Cuentas en Facebook, Twitter, tiktok, e Instagram

### 13-HORARIO DE TRABAJO

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
2:30 pm a 5:30pm	2:30 pm a 5:30pm	2:30 pm a 5:30pm	2:30 pm a 5:30pm	8:00 am a 5:00 pm	2:30 pm a 5:30pm

### 14-PERIDO DE REALIZACIÓN

Febrero 15-2024 a agosto 30-2024

### 15-INSTITUCIONES PARTICIPANTES

- UNIVERSIDAD DE ORIENTE (UNIVO)
- CDMYPE-UNIVO
- EMPRESA PRIVADA (EMPREENDEDORES)

## 16-PRESUPUESTO

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
30	Alimentación	\$ 3. 00	\$90.00
60	Transporte	\$ 0.50	\$30.00
500	500 horas c/u Los colaboradores son los estudiantes que realizan	\$ 1.00	\$500.00
---	Otros, papelería, copias, impresiones, etc.	----	---
	Sub-Total		\$620.00
	Imprevistos (10%)		\$124.00
	<b>TOTAL, GENERAL</b>		<b>\$744.00</b>

## 17-CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

N	ACTIVIDADES	MESES															
		FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	reunión con CDMYPE definir empresas																
2	Reunir con propietario de cada empresa Conocer su necesidad																
3	Elaborar manuales de marketing digital																
4	Realizar los planes simultáneamente con cada propietario																

Nombre del estudiante: Henry Nicolas Espinal Bonilla

Teléfono: 75059032

Correo: nikin0717@gmail.com