

ACTIVIDAD 1. OBSERVANDO A LA COMPETENCIA: "UNA PARA TODOS... Y TODAS PARA UNO".

Vamos a construir un directorio de empresas en el que incluiremos algunas informaciones relevantes sobre cómo funcionan, servicios que ofrecen, etc. También es importante que aportemos una valoración personal (qué impresión nos produce, qué nos gusta, qué nos disgusta...). El objetivo es que ampliemos nuestro conocimiento sobre las empresas que funcionan en nuestro sector de actividad.

¿Cómo lo vamos a hacer?

1. Explora utilizando Internet y selecciona al menos una empresa de tu sector.
2. Entra en la base de datos denominada: "Observando a la competencia" y cumplimenta la ficha con los datos que se te piden.

A. Nombre comercial.

Zitelia

B. **URL:** Dirección de la página web de la empresa. Mejor si las copias del navegador, así te evitarás los errores mecanográficos.

<https://www.zitelia.com/>

C. **Servicios que ofrece:** Realizar una enumeración de los servicios ofrecidos por la empresa.

✚ Desarrollo de software

✚ APP móvil

✚ Diseño web

✚ Control de acceso

✚ Consultoría tecnológica

✚ Posicionamiento SEO/SEM

✚ Diseño de imagen corporativa

✚ Formación para empresas

✚ Productos propios:

- ❖ ZCenter - Sistema para la gestión de centros deportivos.
- ❖ Zcheck – Sistema para automatizar la recogida de información.
- ❖ Clicac – Plataforma de control de reservas online.
- ❖ Control de presencia – Dispositivos y máquinas de fichaje.
- ❖ Software gestión visitantes médicos – Producto de gestión de visitas y agenda para visitantes.

D. Necesidades que cubre a su clientela: Hacer una enumeración de las necesidades que cubre a sus clientes.

- Desarrollo de aplicaciones multiplataforma a medida.
- Mantenimiento de las aplicaciones.
- Comunicación constante y planificación del desarrollo junto al cliente.
- Entrega de proyectos "llave en mano".

E. Buenas prácticas. Expresa aquí tu opinión personal sobre:

- ¿Qué ideas te han resultado útiles?

Me ha gustado mucho el trabajo junto al cliente durante el desarrollo de todas las etapas del proyecto. De esta forma creo que se evitan posibles errores o malentendidos con el cliente y nos aseguramos de que el proyecto que vamos a entregar cumple completamente con las necesidades del cliente.

También creo que es muy importante el testeado del proyecto en cada fase, ya que un pequeño error en una de las fases iniciales podría ser arrastrado durante todo el desarrollo y en las etapas finales verte obligado a corregir desde el inicio el proyecto. Este hecho causaría un gran sobrecoste por la repetición del trabajo.

- ¿Qué aspecto del negocio destacarías?: precio, calidad, confianza...

En estos momentos no dispongo de la suficiente información para poder tener una opinión bien formada. Para mi es muy importante el contacto personal, no solo la información escrita.

Con la información que dispongo, creo que lo que mas destacaría sería la calidad. Teniendo en cuenta que su forma de trabajar es estar continuamente en contacto con el cliente, están supeditados a su supervisión y comprobación durante el desarrollo de cada fase del proyecto y por tanto, siempre cumplirían con los estándares de calidad del cliente.

- ¿Qué es lo que más te ha gustado?

Como he comentado anteriormente, lo que mas me ha gustado es el trabajo junto al cliente durante todas las etapas del proyecto.

- ¿Utilizarías los servicios de esta empresa?

Si, en un primer momento me inspira confianza y me parece muy acertada su forma de trabajar en el desarrollo de los proyectos.

F. Valoración personal. Igual que en el caso anterior lo que interesa es tu opinión sobre estos aspectos:

- ¿Qué imagen te ha transmitido la Web?

La web me transmite una empresa seria y con saber hacer. Se puede ver como están informados de las últimas tendencias tecnológicas y la transformación digital que estamos atravesando en los últimos años.

- ¿Qué le sobra o qué le falta a este negocio?

Creo que es una empresa centrada en su visión de negocio, aunque quizás echaría en falta más enfoque en el sector servicios. Hay muchas micro pymes y autónomos que no encuentran software comercial que se adapte perfectamente a sus necesidades y creo que esta sería otra vía de negocio, no solo la industria 4.0.

- ¿Se te ocurre algo para mejorarlo?

Como he indicado en el apartado anterior, ampliaría el enfoque hacia las micro pymes y los autónomos.

3. Una vez hayas enviado tu registro, tendrás acceso a los enviados por el resto de compañeros y compañeras, siguiendo el lema de ¡Una para todos...y todas para uno! Si te animas, puedes enviar más de una ficha.