Explicación de nuestro logo

En nuestro logo decidimos usar un origami como representación del proceso de creación. Consideramos que el origami es una buena representación ya que muestra que de algo tan simple como un papel puede surgir algo hermoso, siempre y cuando se le dedique el trabajo y tiempo necesario.

Luego, debajo pusimos el nombre de nuestra empresa representando una etiqueta HTML para darle un toque artístico sobre el código ya que nuestra página implementa código HTML.

¿Qué es el plan de marketing?

El Plan de Marketing es el documento que resume la planificación de las estrategias de Marketing para un período determinado, incluyendo objetivos, indicadores, análisis, entre otra información importante para orientar a la empresa.

Tipos de plan marketing

### Plan de Marketing escalonado

### Plan de Marketing por estrategia

### Plan de Marketing de campañas

¿Cliente buyer?

Es la persona que toma la decisión final sobre la adquisición de un producto o servicio. Usualmente estos son los consumidores directos de un producto que llegan a tu marca para encontrar una solución a un problema.

Matriz CAME

El análisis CAME es una herramienta que sirve para desarrollar estrategias basándonos en los datos obtenidos previamente mediante un análisis DAFO. El análisis DAFO sirve para descubrir cuatro elementos clave de toda actividad empresarial: debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.

Corregir(Debilidades)

Nuestras debilidades pueden manifestarse de varias formas como por ejemplo que no generemos ingresos, para esto tenemos que garantizar a nuestros clientes la calidad de nuestro servicio para mantener el vínculo empresarial.

Que nuestro software sea mejorado y no les guste a los clientes, para esto tenemos que estar seguros que los cambios que le hagamos a nuestro software sea lo que los clientes necesiten.

Que nuestra empresa brinda servicios obsoletos y perdamos clientes, para esto tenemos que actualizarnos constantemente estando atentos a cualquier cambio o avance en el área

Mal manejo y gestión de nuestra empresa y que inviertan más recursos en algunas cosas que en otras, para esto contaremos con un equipo de marketing que se encargue del buen funcionamiento de nuestra empresa.

Afrontar(Amenazas)

Nosotros a la hora en que se nos presentan amenazas tratamos de evitarlas ,por ejemplo, a la hora de que nuestra empresa se vea afectada en lo económico trataremos de reducir costo,usaremos dinero propio o nos mudaremos a un lugar para que podamos ahorrar y tener una empresa a flote.

Si sentimos que perdemos clientes importantes trataremos de demostrarles que están en las manos correctas y que dedicaremos más tiempo en su proyectos .

En el caso de que perdamos reconocimiento, pagaremos propaganda, haremos charlas para explicar bien qué es lo que hacemos y también haremos reuniones con nuestros clientes para poder hacerles entender que nuestra empresa es buena en lo que hace.

Mantener(Fortalezas)

Codelink está dispuesto a crecer como empresa y ser el mejor en el rubro tecnológico para eso nosotros nos proponemos a una series de objetivos los cuales constan en

1- invertir en mejoras y en equipamiento

2- Aumentar el personal

3- Cada mes realizar evaluaciones de personal

4-Evaluar y ajustar imperfecciones de la empresa y de personal

5-Evaluar progreso de la empresa

Explotar(Oportunidades)

Nuestra empresa va a estar alerta en las tendencias de mercado,en el desarrollo de nuevas ideas y enfocarse en las mismas ,también ser proactivo para aprovechar al máximo las posibilidades que se presentan en el entorno tecnológico en constante cambio.

ejemplos:

1- mantenernos actualizados seguir en simultáneo nuevas propuestas y oportunidades en el medio de la tecnológico ,estar atentos en su mercado ,sus novedades y sus tendencias

Lugar de nuestra empresa





