



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR QUITO METROPOLITANO

**CARRERA TECNOLOGÍA SUPERIOR EN DESARROLLO DE
SOFTWARE**

**TEMA: CREAR LA PÁGINA DE INICIO PARA UNA EMPRESA DE VENTA
DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, APLICANDO LOS ESTÁNDARES WEB:
HTML 5, CSS 3 Y BOOTSTRAP**

Danny Favian Ledesma Valencia

Quito, 7 de Enero de 2024

Introducción.

En una época en donde la tecnología es la principal herramienta para la elaboración eficiente del trabajo, los servicios de mantenimiento y reparación de equipos de cómputo aumentan su demanda. Debido a esto existe una alta competitividad de productos y servicios, como lo es el cambiante mundo de la tecnología es necesario estar alerta ante las exigencias y expectativas del mercado, para ello es de vital importancia hacer uso de técnicas y herramientas, para asegurar el éxito de esta empresa, una de ellas es llevar a cabo un estudio de mercado.

El análisis de mercado es una herramienta que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma, serán analizados y procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados que brindarán información para la toma de decisiones, además como las complicaciones de un producto o servicio dentro del mercado. Es la función que vincula a consumidores, clientes y público con la empresa a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso del mismo.

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio/tarifa están dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente, igualmente qué tipo de clientes son los interesados en los bienes que la compañía brinda, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. El estudio de mercado permite definir el producto o servicio; conocer el panorama de mercado, el personal; definir el precio o tarifa, la plaza, la promoción, y los proveedores.

Objetivo General

Establecer la aceptación de implantar una empresa encargada de la venta, instalación, reparación y mantenimiento de computadoras a domicilio, en Ciudad Quito Marzo de 2024.

Objetivos Específicos

- Conocer las características demográficas de los habitantes de la Ciudad de Quito, Marzo de 2024.
- Alcanzar un índice de satisfacción del cliente del 50% en relación con las ventas y servicios proporcionados.
- Reducir los tiempos de respuesta en casos de servicio al cliente y soporte técnico.
- Conocer si las demás empresas de venta de equipo de cómputo brindan el servicio de mantenimiento y reparación de equipos a domicilio.
- Conocer la opinión de los poseedores de computadoras con respecto a horarios y la disposición de pago con respecto al servicio de reparación y mantenimiento de computadoras a domicilio.

La Idea del Negocio

En el mercado de las computadoras existe una amplia gama de empresas que ofrecen productos de alta tecnología, pero dichas empresas no prestan un servicio personalizado de garantía ni mantenimiento real.

La idea que se piensa desarrollar es un negocio que se dedique a la venta, reparación y mantenimiento de computadoras a domicilio, además de soporte técnico por medio de una central de llamadas.

Lo que se pretende es tener un pequeño local en donde se tengan los modelos de computadoras más recientes, además en el cual se establezca un centro de llamadas, en el que los clientes puedan utilizar como soporte técnico, igualmente se agiliza el proceso de servicio a domicilio ya que se establece un procedimiento que clasifica y determina cuales clientes y situaciones requieren el servicio a domicilio.

Dicha prestación pretende brindar confianza y seguridad, al mismo tiempo que posee flexibilidad en horarios, ya que se contará con una jornada de lunes a viernes de ocho de la mañana a ocho y media de la noche, y sábados desde las diez de la mañana a las siete de la noche.

Esta asistencia, no será solamente para las personas que hayan adquirido los equipos en la empresa, sino también para aquellas que los hayan obtenido en otro lugar, así las personas podrán observar y disfrutar de la calidad de los servicios además de conocer los productos que la empresa brinda.

El inventario con el que se contará serán las máquinas de muestra, ya que la mayoría de los equipos serán comprados por pedido.

Justificación de la empresa

La demanda de tecnología y productos informáticos sigue creciendo en diversos sectores, incluyendo el consumidor final, las empresas y la educación.

Todas las computadoras necesitan reparaciones y mantenimiento, cada cierto tiempo los equipos de computación necesitan revisión, ya que al paso del tiempo, los componentes se llenan de polvo y humedad lo cual no permite un desempeño eficiente del hardware, como también el software se satura provocando en el equipo inconsistencias, tales como la velocidad de la máquina, posibles virus y otros.

El mercado tecnológico es altamente competitivo, y la introducción constante de nuevos productos y servicios exige a las empresas adaptarse y ofrecer propuestas de valor diferenciadas.

Nombre de la Empresa

El nombre de la empresa será **Compu D&L**. Este nombre se escogió, ya que es corto, además, que la mayor parte de las personas entienden el concepto de **Compu**, lo cual lo hace más fácil de recordar.

Descripción de la Empresa

Tipo de empresa

La empresa **Compu D&L** se dedicará a dar soporte técnico de computación por medio de un centro de llamadas, además de reparación y mantenimiento de computadoras a domicilio, en donde se realizan las reparaciones en casa de los clientes, éstos no tienen que ir hasta el puesto de exhibición para que se les dé el mantenimiento, sino que dichos clientes pueden observar lo que se le realiza a los equipos, dentro de sus casas.

Si se necesita cambiar algún componente secundario para la computadora la empresa lo llevara a su lugar de trabajo y lo dara su respectivo mantenimiento y cambio de parte o pieza que requiera dicho equipo.

Diseño de la empresa.

```
<!DOCTYPE html>
<html lang="es">
<head>
  <meta charset="UTF-8">
  <meta name="viewport" content="width=device-width, initial-scale=1.0">
  <title>Ledesma</title>
  <link rel="stylesheet" href="css/estyles.css">
</head>
<body>

  <main>
    <h1>COMPU D&L</h1>
    <h3>El mundo de la Innovacion .</h3>
    <p>
      <header>
        <h4>
          <a href="/Inicio.html">Inicio</a>
          <a href="/Productos.html">Productos</a>
          <a href="/Informacio.html">Informacion</a>
          <a href="/Contactos.html">Contactos</a>
```

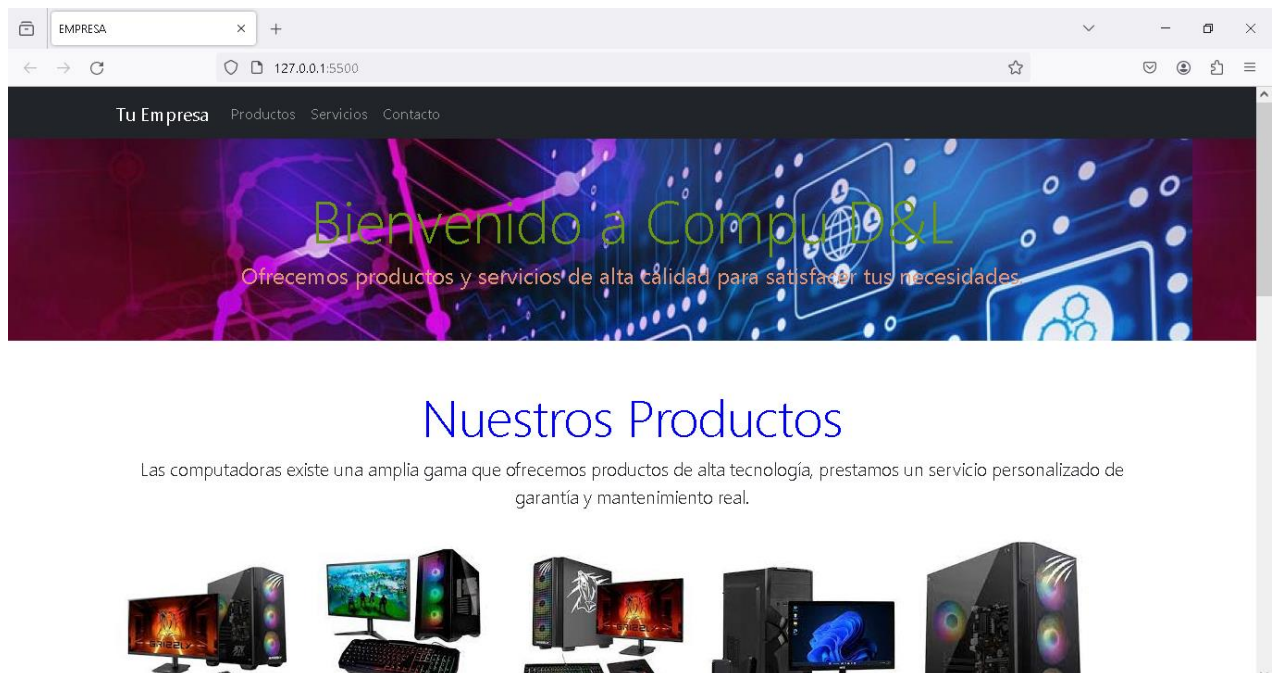
```

    </h4>

    </header>
    En el mercado de las computadoras existe una amplia gama de
    empresas que ofrecen productos de alta tecnología, pero dichas empresas no
    prestan un servicio personalizado de garantía ni mantenimiento real.
    
    </p>
  </main>

  <footer>
    <section id="contacto" class="section">
      <h2>Contacto</h2>
      <p>Estamos aquí para ayudarte. Contáctanos para obtener más
información.</p>
      <p>Email: info@empresa.com</p>
      <p>Teléfono: (123) 456-7890</p>
    </section>
  </footer>
</body>
</html>

```



```
h1 {
  background-color: #7196ce;
  color: rgb(17, 6, 78);
  text-align: center;
  padding: 1ch;
}
h4 {
  text-align: right;
  padding: 5px;
  background-color: #00ffff;
  color: #fff;
}
h3{
color: #1322f3;
font-family: 'Franklin Gothic Medium', 'Arial Narrow', Arial, sans-serif;
padding: 1pc;
}
img{
  width: 400px;
  height: 200px;
  text-align: right;
}
body{
  background-image: url(/assets/fondo.jpg);
  ;
}
footer{
  background-color: #2e15a0;
  height: 1ch;
}
main{
  color: rgb(166, 255, 0);
  font-family: 'Segoe UI', Tahoma, Geneva, Verdana, sans-serif;
  text-align: start;
}
```

Ventajas

Crecimiento Sostenible

Establecer objetivos específicos puede contribuir al crecimiento sostenible de la empresa al enfocarse en áreas clave como ventas, expansión de servicios y retención de clientes.

Competitividad Mejorada

Al perseguir la diversificación de la oferta, la innovación y el desarrollo de alianzas estratégicas, la empresa puede mejorar su posición competitiva en un mercado tecnológico en constante evolución.

Lealtad del Cliente

Ofrecer servicios de calidad y mantener altos estándares de satisfacción del cliente puede generar lealtad, resultando en clientes recurrentes y referencias positivas.

Adaptación a Cambios del Mercado

La diversificación y la introducción de nuevos productos permiten a la empresa adaptarse a las cambiantes demandas y tendencias del mercado.

Desventajas

Costos y Recursos

Algunos objetivos, como la expansión de servicios o la introducción de nuevas líneas de productos, pueden requerir inversiones significativas en términos de recursos y capital.

Riesgos de Mercado

La introducción de nuevos productos o la expansión a nuevos mercados conlleva riesgos inherentes, como la aceptación del mercado y la competencia.

Complejidad Operativa

La diversificación de la oferta y la entrada en nuevos segmentos de mercado pueden aumentar la complejidad operativa y requerir una gestión eficiente.

Dependencia de Proveedores

Dependiendo de alianzas estratégicas, la empresa puede volverse dependiente de proveedores clave, lo que puede generar vulnerabilidades si hay interrupciones en la cadena de suministro.

BIBLIOGRAFÍA:

(Ledesma, 2023)

<https://getbootstrap.com/docs/5.0/layout/grid/>

<https://developer.mozilla.org/en-US/docs/Web/CSS/border>

ITSQMET

<https://fontawesome.com>

<https://fonts.google.com/icons>

<https://ionicons.com>

<https://feathericons.com>