# Resumen ejecutivo de la empresa.

La empresa Propiedades sol y cobre es una empresa que se dedica a la compra, venta y arriendo de propiedades tales como: casas, departamentos, locales y hospedaje. También presta servicios como: Obras menores y ampliaciones (pintura, cambio y lavado de alfombras, aseos, búsquedas de propiedades, etc.), y asesorías como: Regularización de Ampliaciones, asesorías de ventas, tasaciones y estudio de título. Actualmente trabaja con particulares y empresas las cuales por nombrar algunas son: Elecda, Komatsu, Mena y Ovalle, a los cuales presta los servicios mencionados anteriormente.

Un corredor de propiedades se debe encargar de todo, asesorar e indicarle los pasos a seguir a su cliente informándolo constantemente de las gestiones que se realizan para vender o arrendar su propiedad. Tiene tres formas de obtener los clientes: mediante levantamiento personal (ir puerta a puerta, persona a persona indicando lo que hace y si le interesa trabajar con él), por pertenecer a una red los clientes que llegan a esa red entran en un circuito que va rotando entre los corredores y la otra es por referencias, personas recomendadas por otros clientes que han confiado en él y su gestión.

El corredor se hace cargo de la difusión de la propiedad (redes sociales, sitios webs, videos, fotos, volantes, letreros, etc.), además de filtrar los interesados en la propiedad y de planificar, estructurar y dirigir las visitas de las personas interesadas. Para ello cuenta con la confianza de los dueños de las propiedades que le dejan las llaves y él avisa cada vez que tiene una visita.

# Información actual de la organización.

Actualmente la corredora de propiedades maneja una gran cantidad de documentos los cuales son:

1. las escrituras.
2. Contratos.
3. promesas de pago y compraventa.

La mayor parte de estos documentos se hacen de manera manual, lo cual, en sí trae una gran carga de trabajo además de la pérdida de horas hombre que esto llega a significar, Al igual que la mayor parte de los documentos, los pagos, que es un tema esencial para la empresa, generan su documentación de forma manual lo que conlleva que el proceso se realice de manera insegura y poco funcional, ya que actualmente dependen de un solo archivo en formato Excel para los pagos de todas las propiedades, dicho lo anterior se denota la gran dependencia que tienen hacia este archivo, y la pérdida o el daño que pueda sufrir causaría una gran confusión y perdida en horas hombre para la empresa.

# Requisitos.

La solución es implementar una plataforma web la cual constará con una intranet para la administración, esto hará que sea más fácil poder administrar las propiedades con las que cuenta la empresa, como también la documentación que éstas conllevan, para así darle una experiencia más sencilla y con más profesionalismo, y a su vez poder entregar una arquitectura más segura para la administración de documentos importante como también los pagos y otros.

# Ventaja

Las ventajas que promete la implementación de la propuesta dada se ve en dos partes; administración y marketing, para ambos casos se dará a conocer

Marketing:

1. **Permite ampliar la audiencia de tu mensaje:** **En los medios tradicionales, los espectadores, lectores o personas que normalmente accedían a ellos era el público al cual tu mensaje o publicidad llegaba. En los medios online estas barreras desaparecen siendo posible que cualquier persona desde cualquier parte del mundo y en cualquier momento pueda conocer tus productos o servicios.**
2. Puedes segmentar los mensajes: los clientes potenciales ya están en Internet, por eso, el marketing online permite adaptar el mensaje para llegar a cada uno de ellos en el formato más adecuado.
3. Creas una imagen de marca más potente: El marketing online permite establecer una estrategia completa desde la cual gestionar la reputación online y saber qué se dice de la empresa y los productos en cualquier momento.
4. Reduces costes: Una estrategia de marketing no solo te permite conseguir mejores resultados sino que además te permite reducir los costes que una sola campaña en medios tradicionales podría tener.
5. Puedes medir resultados: El marketing online amplia la audiencia, reduce costes y además permite conocer en todo momento los resultados obtenidos mediante estadísticas y análisis detallados que te informa de quiénes están interesados en tus productos, desde dónde y aporta un feedback valioso que ayuda a mejorar constantemente.

Plataforma de gestión:

1. Reduce costos operativos, ahorrando tiempo y dinero.
2. Aumenta la eficiencia y productividad de la organización.
3. Mejora los tiempos de respuesta al mercado.
4. Unificación del control.

## Objetivo general.

El objetivo es desarrollar un sistema de información enfocado a la gerencia, administración y gestión dentro de una empresa de corretaje de propiedades. Se implementará en una plataforma web, la cual consta de un sitio web y un intranet. Todo esto para suplir la carencia de control y gestión de toda la empresa, como también automatizar sus procesos. Y por otra parte, se busca poder entregar una herramienta útil para la toma de decisiones.

## Objetivos específicos.

1. Proporcionar una herramienta informática para facilitar la gestión en forma integral y automatizar los procesos.
2. Agilizar los servicios actuales de la empresa.
3. Facilitar la búsqueda y almacenamiento de información pertinente en los procedimientos de trabajo del quehacer cotidiano.
4. Ayudar a tomar peso a la empresa para la competencia en el mercado, brindando soporte y ventajas en marketing.

# Análisis FODA

A continuación se puede apreciar el análisis FODA generado a partir de la implementación del sistema en la empresa “Propiedades Sol y Cobre”, en el cual se pueden ver las fortalezas y debilidades que conllevan el levantamiento de TI, como también las oportunidades y amenazas con las que cuenta.

|  |  |
| --- | --- |
| **Fortalezas:** | **Debilidades:** |
| * Software propio que cumple con las necesidades del cliente. * Automatización de procesos que agilizan las labores en la empresa. * Soporte multiplataforma. * Seguridad en la documentación. * Capaz de manejar millones de visitas al día. * Amigable frente al usuario. | * Sin acceso a internet se pierde el funcionamiento de la plataforma. * Falta de capacitación en el uso de herramientas de informática en la parte administrativa. * Mala gestión en la plataforma. * Perdida de contraseña por parte de la administración. |
| **Oportunidades:** | **Amenazas:** |
| * Implementar el sitio web para diferentes rubros de ventas. * Implementación de pagos en línea. * Ligar el sitio a una Nube para asegurar disponibilidad de la documentación. * Mayor presencia en el mercado nacional e internacional. * Crecimiento de la cartera de clientes. * Mayor cercanía de potenciales clientes. | * Hackers. * Poco o nulo conocimiento de tecnologías informáticas. * Caída del Hosting. * Competencia con mejor gestión de marketing. |

## Estrategias para mejorar las amenazas.

La estrategia para mejorar las amenazas son:

1. Aumentar la cultura sobre seguridad a los administradores de la plataforma.
2. Capacitación sobre herramientas de IT.
3. Invertir en un hosting que garantice la estabilidad de sus servicios.
4. Utilización de buenas prácticas sobre marketing online basado en las últimas tendencias.

## Identificar oportunidades de mejora en base de las debilidades.

Las oportunidades de mejora en base a las debilidades son:

1. Poseer respaldos sobre información crítica, además de contar con otro medio de conexión a internet en caso de fallas.
2. Capacitaciones de IT a funcionarios y administrativos de la compañía, con lo cual se logra un aumento del desempeño.

## Planificación.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| N° | Acciones de mejora a llevar a cabo | Dificultad | Plazo | Impacto | Priorización |
| 1 | Invertir en un sistema de gestión. | Alta | medio | Alto | Alta |
| 2 | Capacitación de ofimática a administrativos y funcionarios de la empresa | Baja | largo | Alto | baja |
| 3 | Implantación de cultura de seguridad informática en la empresa | Alta | Corto | Medio | Alta |
| 4 | Implementar sistemas de respaldo | Alta | Medio | Medio | Media |
| 5 | Capacitación sobre marketing online a administrativos de la empresa. | Alta | Largo | Alto | Media baja |

### Plan de mejora

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Plan de mejora | | | | |
| Acción de mejora | Tareas | Tiempos (inicio-final) | Recursos necesarios | Financiación |
| 1 | 1. Contactar empresa de desarrollo. 2. Implementar el sistema. 3. Capacitar administrativos y funcionarios. | 01/08/15 – 01/01/16 | Empleados de la empresa, nuevo equipo. | $ 1.700.000 |
| 2 | 1. Contactar empresa de capacitación. 2. Capacitar administrativos. | 15/08/15 – 01/09/16 | Administrativos de la empresa. | $ 450.000 |
| 3 | 1. Externalizar el departamento de informática. 2. Solicitar charlas de seguridad. | 01/08/15 – 01/10/16 | Empleados de la empresa | $ 600.000 |
| 4 | 1. Utilizar aplicaciones en la nube que permitan el respaldo de archivos, tales como Dropbox, google drive. | 01/08/15 – 01/10/16 |  | La mayoría presta servicios gratuitos y otros pagos. |
| 5 | 1. Contactar empresa que ofrezca asesoramiento en marketing online. 2. Capacitar a administrativos. | 01/12/15 – 01/04/16 | Productos y servicios ofrecidos. Administrativos. | $ 750.000 |