

Actividad -[Desarrollo de estrategias Tecnológicas]

Ingeniería en Desarrollo de Software

Índice

Portada

Índice

Introducción

Descripción

Justificación

Desarrollo

Conclusión

Introducción

En esta materia, veremos sobre la competencia de mercado que enfrentan las empresas hoy en día, algo que hoy en día ha sido de mucha competencia, es el tema de la innovación de servicios y productos, se analizan oportunidades para que el mismo cliente o usuario se sienta más cómodo con el servicio y prevalezca su preferencia, pero ¿Cómo podemos hacerlo nosotros?.

Bueno, a lo largo de nuestra travesía hemos aprendido sobre como satisfacer la necesidad de nuestro cliente y/o usuario, así mismo actualizándonos para que la experiencia de nuestro cliente sea única y especial, para ello, analizamos áreas de oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas.

Con el paso del tiempo se han actualizado los métodos de servicio hacia nuestro consumidor, un ejemplo de revolución: en la pandemia que ocurrió durante estos 3 años, nos llevó al punto de NO salir de casa casi por ningún motivo, por lo cual las empresas tuvieron que operar por el medio digital y así mismo las reuniones que actualmente se hacían en oficinas o en viajes de trabajo, se comenzaron a realizar en casa, así como la adquisición de productos y servicios, todo se digitalizo, Absolutamente todos los servicios se digitalizaron, una innovación de emergencia para que las empresas siguieran ofreciendo sus servicios.

Todos necesitamos llevar la innovación al siguiente nivel, tanto para la experiencia de nuestro cliente que, de nuestra tecnología, para esto necesitamos estrategias las cuales ofrezcan un plus a la experiencia del usuario.

Así mismo podremos conocer sobre riesgos que nosotros como seres humanos, podemos controlar o cosas que están fuera de nuestras manos.

Acompáñame a conocer más sobre el tema, ya que aquí comenzaremos a realizar cosas maravillosas, cosas que nos ayudaran en el futuro e innovar muchas cosas más.

Descripción

Bueno, aquí hablare sobre lo que tengo planeado realizar, mi proyecto es sobre la muestra de una nueva línea de figuras de decoración estilo anime, con la innovación de la cual la compra en línea y llegara a su domicilio, un proceso bastante sencillo, y cuenta con una micro cámara de seguridad la cual ayudara a la protección y vigilancia de tu casa, conectándola en tu móvil, computadora o Tablet, así nadie notara que hay una cámara, esto es adecuado para personas que viven solos y también estén todo el día trabajando, así mismo podrán verificar que todo esté bien en casa, la mayoría de la gente que vive solo son solteros, por lo general les gustan algunos programas de anime, por muy clásico y popular en los hombres es Dragón Ball, pero así mismo el mismo cliente podrá pedirlo de su personaje favorito de cualquier anime por medio del extenso catálogo que ofrecemos para nuestro cliente, nuestra organización no solo ofrece seguridad y comodidad, sino también puedes sentir la emoción que tu personaje favorito cuide de tu casa, el servicio que ofrecemos es el cual después de ser comprado nuestro producto, ofrecemos la oferta de regalar los primeros 3 mantenimientos de cámara y figura que se realizan cada 4 meses, para que siga conservando su excelente estado, esto con tal de que nuestra clientela se sienta atraída hacia nuestro servicio y su experiencia sea memorable de la mejor manera y nos recomiende con sus conocidos, así incrementando la confianza del público y que nuestros clientes nuevos nos brinden su confianza.

Todo esto, necesita analizarse detalladamente para determinar en qué posiciones se encuentra favorables y en que presentan áreas de oportunidades, para prevenir amenazas y confrontar debilidades, ya que, como empresa, estamos expuestos a que la competencia quiera lanzar alguna clase de producto que llame la atención de nuestro cliente, mantenerse como marca líder y seguir ofreciendo una experiencia única con nuestros clientes.

Justificación

Esta solución la justifico por que actualmente el cliente y usuario no tiene la posibilidad de adquirir un producto de su necesidad en la tienda la cual se está distribuyendo, ya sea por motivos de trabajo, distancia, tiempo o simplemente no esté en condiciones para salir, pero los obstáculos se acabaron, esto también ayudara a nuestro usuario a ser discreto en su compra y también aumente la seguridad que el cliente necesita para su hogar o espacio personal, aquí lo que estamos realizando es una innovación de servicio, será más convencional ya que el cliente al colocar la persona de referencia para recibir el pedido, el artículo estará listo para su uso inmediato.

Evitamos un obstáculo para que nuestro cliente tenga comodidad de recibir su compra, utilice a la brevedad su artículo y tenga esa experiencia de servicio que lo mantendrá en una cómoda posición de la cual su producto cumpla con las expectativas del cliente.

Para esto, nuestro servicio será 100% digital.

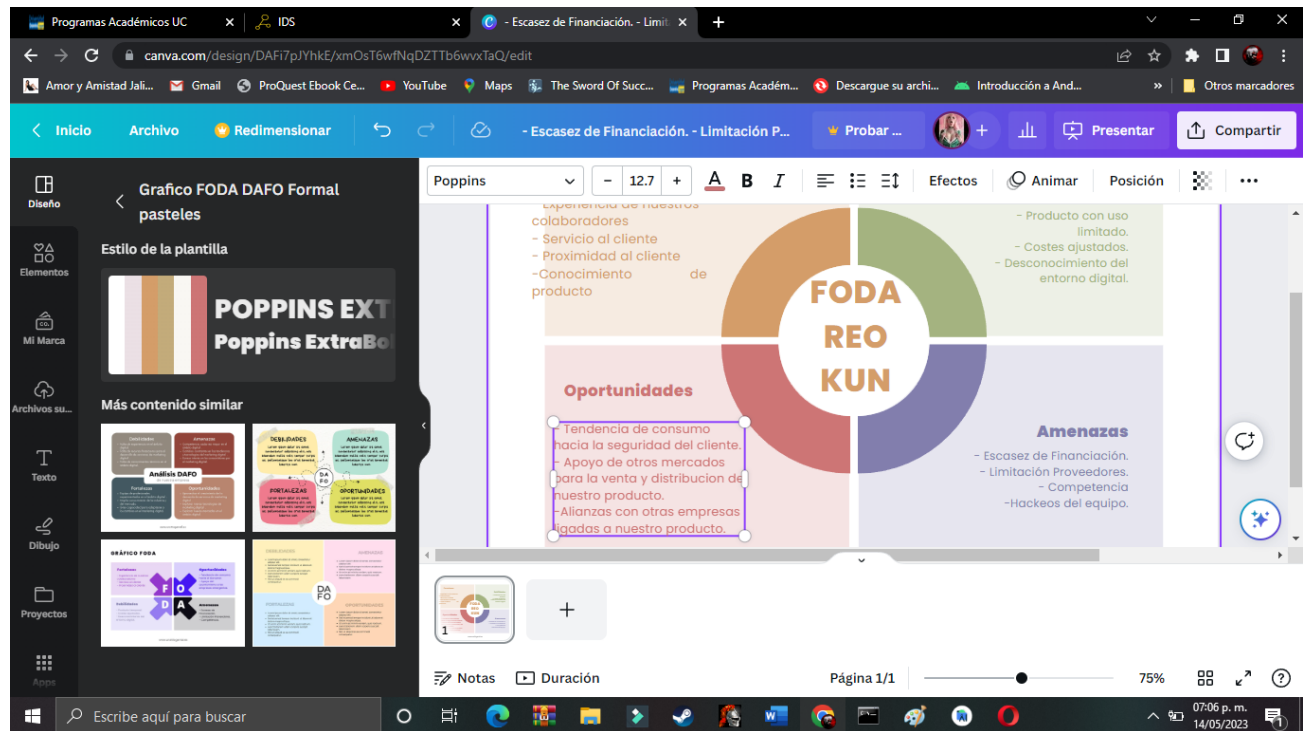
Todo esto también se tiene que planificar estratégicamente para determinar en que momento se necesita una innovación determinando riesgos en campo antes de su lanzamiento.

Pensando en las contingencias posibles que puedan ocurrir mediante el análisis de estrategias , tomando en cuenta ventajas y desventajas de cada estrategia.

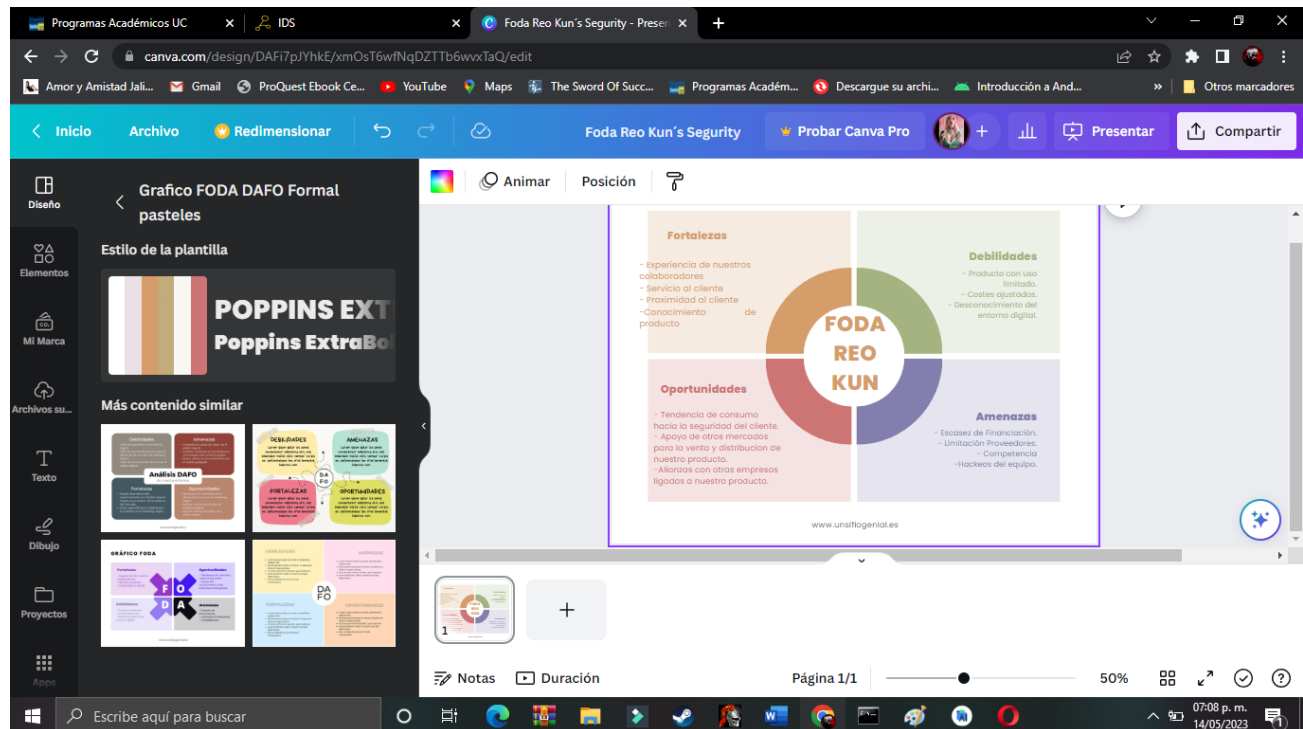
Desarrollo

Modelo canvas

(Evidencia de que se utiliza la plantilla canvas sin plagio)



Resultado final



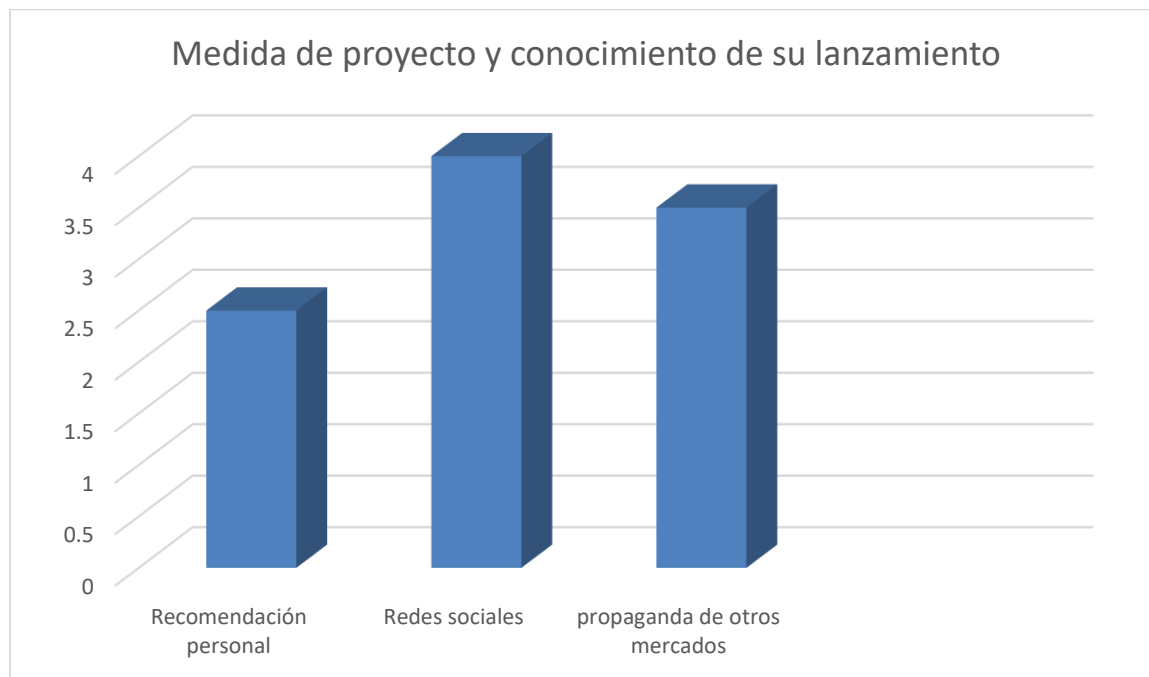
(El documento se presentará aparte en la entrega)

Estrategia Interna

Nuestros clientes para que nos otorguen su confianza y su preferencia al utilizar nuestros productos, hay que ofrecerles un plus al momento de su primer compra, para nosotros, nuestro cliente es nuestra mas grande prioridad, así que podemos ofrecerle ofertas que son llamativas para el cliente, o darle un pequeño regalo como muestra de agradecimiento por su preferencia, y si en algún caso fue recomendado por redes sociales y realizo su primer compra, también otorgarle una gratificación para que el cliente se sienta conmovido por el servicio de nuestra empresa.

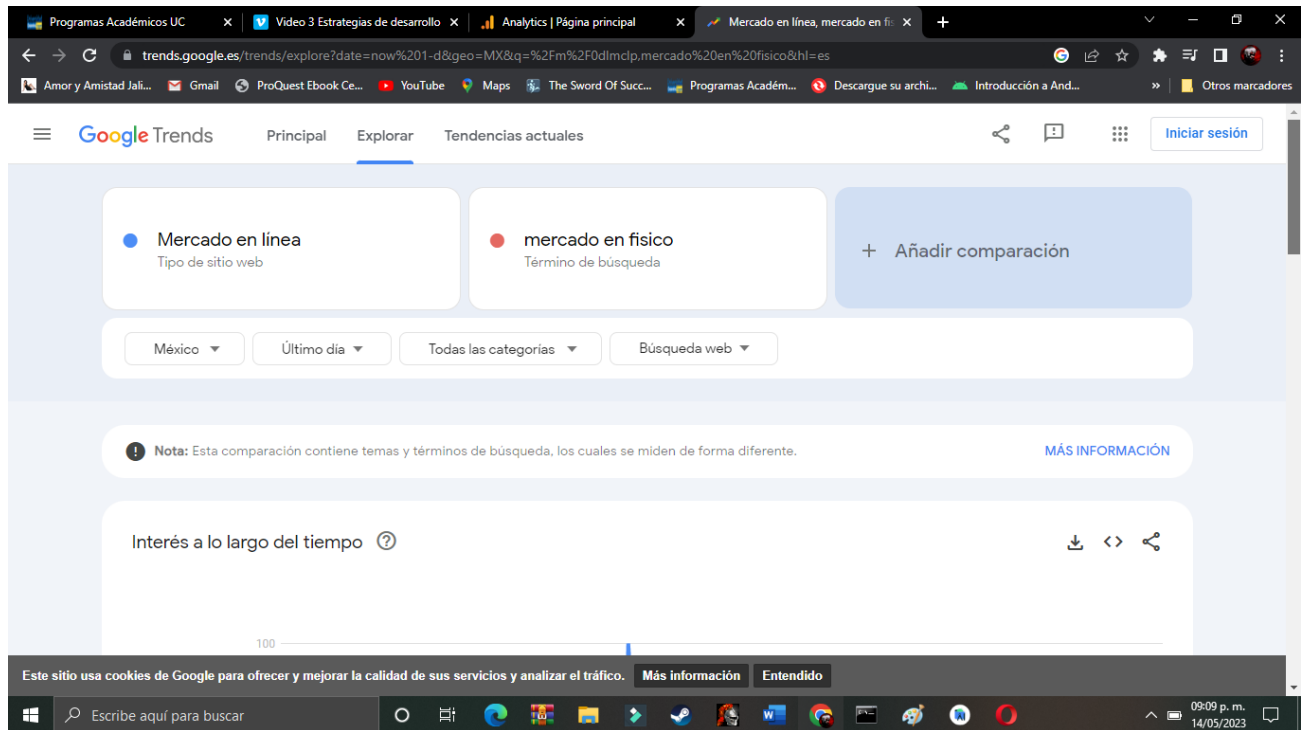
Así mismo podemos comentarle al cliente que puede ganar bonificaciones si recomienda nuestro producto a sus conocidos, esto con el fin del cual la clientela incremente y sigamos creciendo la confianza de nuestro público, así como la recomendación en redes sociales.

Mediciones del Proyecto

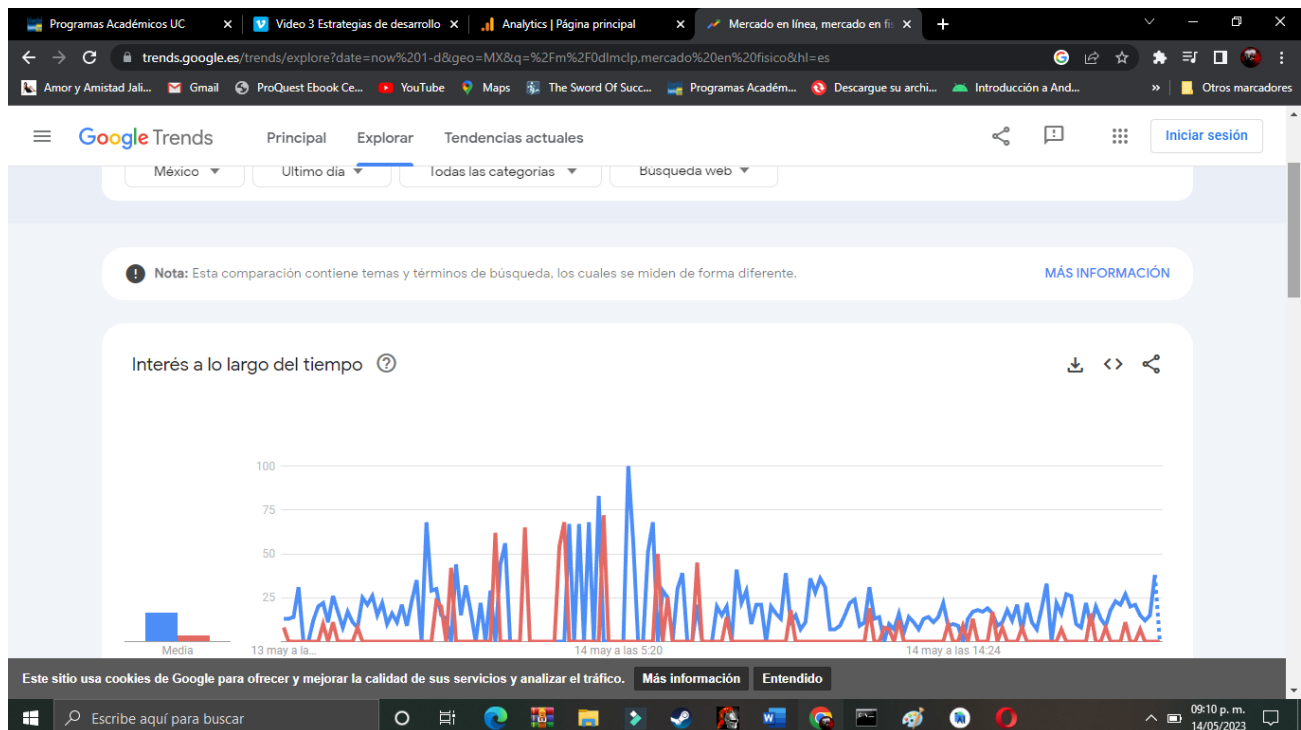


Se realizo esta medición mediante una pequeña encuesta (que hice con mis vecinos y familia) la cual como es que conocen un nuevo producto y lo compran en cuanto les agrada, y este fue el aproximado, ya que actualmente se entera la gente de cualquier cosa por medio de las redes sociales, así como también cuando otra tienda o mercado ofrece el producto en el cual puede ser hasta mas accesible para el cliente, esta propuesta de medición fue posible gracias a palabras de una futura clientela y también personas con experiencia en compras de nuevos productos.

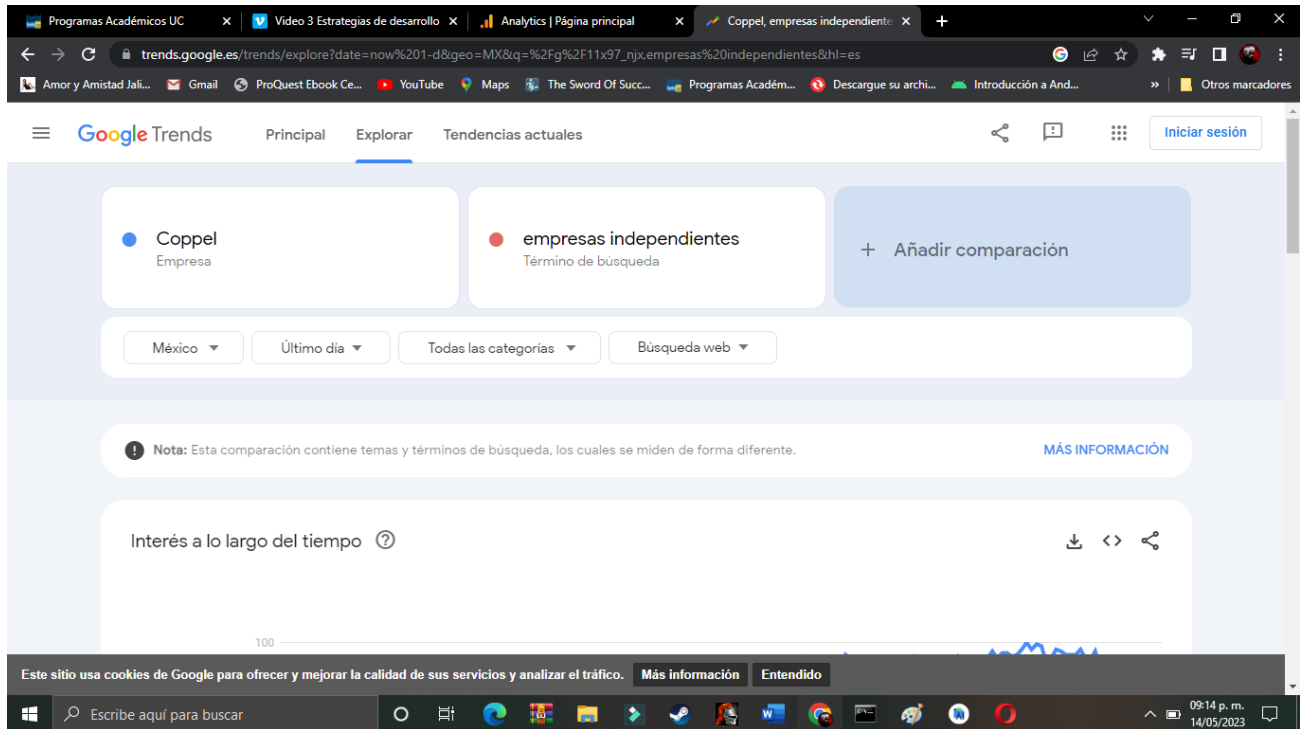
Investigación de competencia



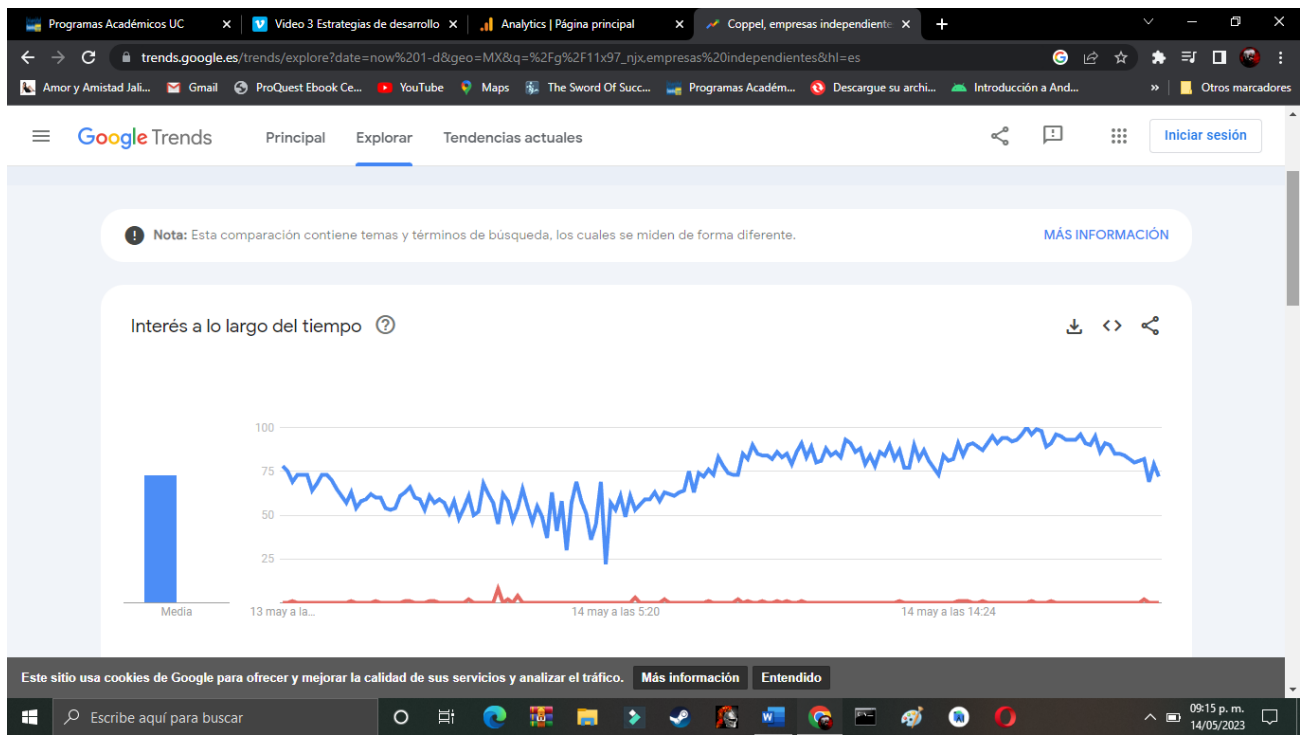
Se realizó una comparación de ventas en línea y en físico y esto es lo siguiente.



Actualmente se está abundando el movimiento de ventas en línea ya que sería más cómodo para nuestro cliente que ir a la tienda a comprarlo.



Otro ejemplo es el cual mencionamos a una tienda muy conocida con empresas no tan conocidas por el público, lo cual también puede variar el numero de ventas debido a la competencia comercial.



Viendo los resultados, tenemos que tomar en cuenta que, para lograr tener una audiencia y clientela, hay que ofrecer al cliente promociones y ofertas que le llamen la atención lo cual también puede preferirse a una fidelización hacia la empresa, así que tenemos mucha competencia por enfrentar.

Estrategia de tercerización

Algo que nos ha quedado muy claro es el tema de que para cada precio es la calidad del producto, pero también algo que podemos realizar nosotros, es desde reducir el costo de envíos de la paquetería de entrega, con comprar unidades de transporte los cuales hará las entregas de nuestro producto y reducir pagos de envíos, eso también puede depender del precio del producto, pero no sería mucho el incremento del producto.

Otra propuesta o estrategia es el cual podamos reducir el pago de las figuras de los personajes para adaptarlas a las cámaras, realizándolas con una impresora 3D, esto ayudaría a amplificar el catalogo para el cliente y así mismo pueda ser mas personalizado el servicio, así también podemos reducir costos y podemos darle un toque mas autentico a nuestros productos.

Conclusión

Esta actividad me gustó mucho ya que he aprendido sobre la venta de un proyecto y producto, saber dónde dirigirlo y como innovarlo para atraer a nuestro fiel cliente y siga prefiriendo nuestro servicio y experiencia, así mismo saber cómo plantear la estimación de costo, además del producto, ¿adicionalmente que se venderá?, y saber cómo dirigir el producto hacia el cliente.

Sobretudo el tema de como llevar a cabo la resolución de problemas y prevención de contingencias, sobre como analizar la competencia y llevar a cabo estrategias para la mejora e innovación de los productos y servicios.

Me pareció muy interesante el hecho de ver la creación de la empresa, hasta la selección del producto, si crear o innovar, etc. Pero también analizar sobre cómo podemos entrar a la competencia del mercado y también ver una manera de atender a nuestro cliente y que sea de su comodidad el servicio que le estamos brindando.

He aprendido mucho en esta unidad y me ha parecido satisfactorio el avance que he tenido.