

UNIDAD TEMÁTICA Y PROYECTOS DE INFORMÁTICA ADMINISTRATIVA EN LAS ORGANIZACIONES

De México al mundo

Equipo 5

- López Briseño Jessica
- Maldonado Velázquez César Irvin
- Miranda Navarro Valentina Michel
- Morales Osornio Leonardo
- Moreno Martínez María Monserrat
- Victorino Bello Isis Mayte



5.1 PROCESOS ADMINISTRATIVOS.



5.1.1OBJETIVO DEL PROYECTO DE INFORMÁTICA ADMINISTRATIVA

El objetivo del proyecto principalmente es fomentar el turismo en México, para que más personas extranjeras o nacionales puedan conocer bellos lugares como pueblos, playas, museos, etc., así como su cultura y tradiciones brindando un servicio de calidad que les haga tener una experiencia satisfactoria desde la atención y los paquetes que ofrecemos. Así como contribuir al desarrollo social de estas zonas y cuidando de sus zonas tanto ambientales como culturales.

5.1.2 HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS DEL PROYECTO

- Procesadores de texto
- Correo electrónico
- Redes sociales
- Agendas • Calendario
- Office 365
- Herramientas de presentación
- Bases de datos



5.2 PROPUESTA DE SOLUCION DEL PROYECTO



Como se sabe hay muchas agencias que ofrecen servicios de viajes que no son confiables, brindan malas experiencias como estafas, problemas de hotelería o transporte, así como malas experiencias con el personal que los puede llegar atender.

Nosotros ofrecemos calidad en nuestra atención a nuestros clientes desde la plataforma, haciendo que nuestros clientes elijan el paquete que gusten sin interferencia humana que suele ser uno de los mayores problemas que existen a la hora de planear viajes o hacer reservaciones, aseguramos que los únicos problemas que podrán existir serán por condiciones naturales, pero no por falta de organización, por el trato hacia nuestros clientes o los planes turísticos.

Procuramos brindar experiencias de calidad y seguir mejorando en nuestros servicios, así como estar innovándonos de manera tecnológica para hacer cada vez más satisfactorio el servicio.

Como se sabe hay muchas agencias que ofrecen servicios de viajes que no son confiables, brindan malas experiencias como estafas, problemas de hotelería o transporte, así como malas experiencias con el personal que los puede llegar atender.

Nosotros ofrecemos calidad en nuestra atención a nuestros clientes desde la plataforma, haciendo que nuestros clientes elijan el paquete que gusten sin interferencia humana que suele ser uno de los mayores problemas que existen a la hora de planear viajes o hacer reservaciones, aseguramos que los únicos problemas que podrán existir serán por condiciones naturales, pero no por falta de organización, por el trato hacia nuestros clientes o los planes turísticos.

Procuramos brindar experiencias de calidad y seguir mejorando en nuestros servicios, así como estar innovándonos de manera tecnológica para hacer cada vez más satisfactorio el servicio.

5.2.1 ESTRUCTURA DEL DISEÑO DEL PROYECTO DE INFORMÁTICA ADMINISTRATIVA



Nombre

De México para el mundo



Eslogan

“Viajar es lo único que compras y te hace más rico”



Identidad

En De México para el mundo, somos una agencia de viajes apasionada por mostrar la belleza y diversidad de México. Nos dedicamos a crear experiencias de viaje únicas y personalizadas que permiten a nuestros clientes descubrir los tesoros culturales, naturales y gastronómicos del país. Nos esforzamos por ofrecer servicios de alta calidad y atención personalizada, siempre con un enfoque en la innovación y la sustentabilidad. Nuestro compromiso es generar recuerdos inolvidables y contribuir al desarrollo local, promoviendo un turismo responsable y respetuoso con el patrimonio mexicano.



MISSION

Inspirar y facilitar a nuestros clientes el descubrimiento de los destinos más emblemáticos y auténticos de México, brindando servicios de alta calidad, atención personalizada y paquetes turísticos innovadores que superen sus expectativas, contribuyendo al desarrollo local y al cuidado del patrimonio natural y cultural del país.



VISION

Ser la agencia de viajes líder en México, reconocida por ofrecer experiencias únicas y personalizadas que conecten a los viajeros con la riqueza cultural, natural y gastronómica de nuestro país, generando recuerdos inolvidables y promoviendo el turismo sostenible.



OBJETIVOS

- Ser una empresa que ofrezca servicios de viajes a través de redes sociales y plataformas digitales a los mejores precios.
- Brindar servicios digitales de alta calidad para la satisfacción y experiencia de nuestros clientes.
- Estar actualizados en los destinos en tendencia del momento para que nuestros clientes tengan un sitio web seguro y viable en el cual buscar.



VALORES

Pasión por el servicio, Integridad, Innovación, Sustentabilidad, Excelencia, Compromiso con la cultura mexicana, Trabajo en equipo y Empatía.



RIESGOS POR ENFRENTAR

Siendo una empresa que se dedica a ofrecer servicios de viajes de manera virtual nos enfrentamos a los siguientes riesgos que pueden ocurrir:

- Uno de los riesgos más frecuentes que se pueden presentar son los ataques cibernéticos.
- Robo de datos, es otro riesgo que se nos puede presentar ya que contamos con datos personales de nuestros clientes.
- Fraudes por parte de externos como podrían ser los servicios de turismo o en los servicios de hotelería.
- Pocos ingresos por la baja demanda, publicidad o malas referencias.
- Malas experiencias hacia nuestros clientes que nos quiten la credibilidad como empresa.
- Problemas de comunicación entre los involucrados desde el proceso de contratación del servicio hasta el final de la experiencia brindada.



PAQUETES

1.Paquete BASICO DESDE \$2500MXN por persona Económico y accesible, ideal para viajeros que buscan ahorrar.

Duración: 3 días, 2 noches

Destinos: Ciudades cercanas o accesibles, como Puebla, Guanajuato, Querétaro.

INCLUYE. Transporte terrestre en autobús o van turística. Hospedaje en hotel 3 estrellas (habitación doble). Un desayuno incluido por noche de hospedaje. Tour guiado por los principales atractivos turísticos.

NO INCLUYE: Alimentación adicional, entradas a sitios especiales y actividades fuera del itinerario.

2.Paquete MEDIO DESDE \$7,000MXN por persona Comodidad y experiencia equilibrada

Duración: 4 días, 3 noches

Destinos: Mas destacados o populares, como Cancún, Oaxaca, Guadalajara, Chiapas

INCLUYE. Transporte aéreo o terrestre según destino. Hospedaje en hotel 4 estrellas (habitación doble). Desayunos y una comida o cena incluida por día. Tour guiado por los atractivos principales y excursión especial. Traslados aeropuerto-hotel-aeropuerto (si aplica). Entradas a 2 sitios turísticos destacados (museos, zonas arqueológicas, etc.).

3.Paquete PREMIUM DESDE \$15,000MXN por persona

Experiencia de lujo y exclusividad.

Duración: 5 días, 4 noches

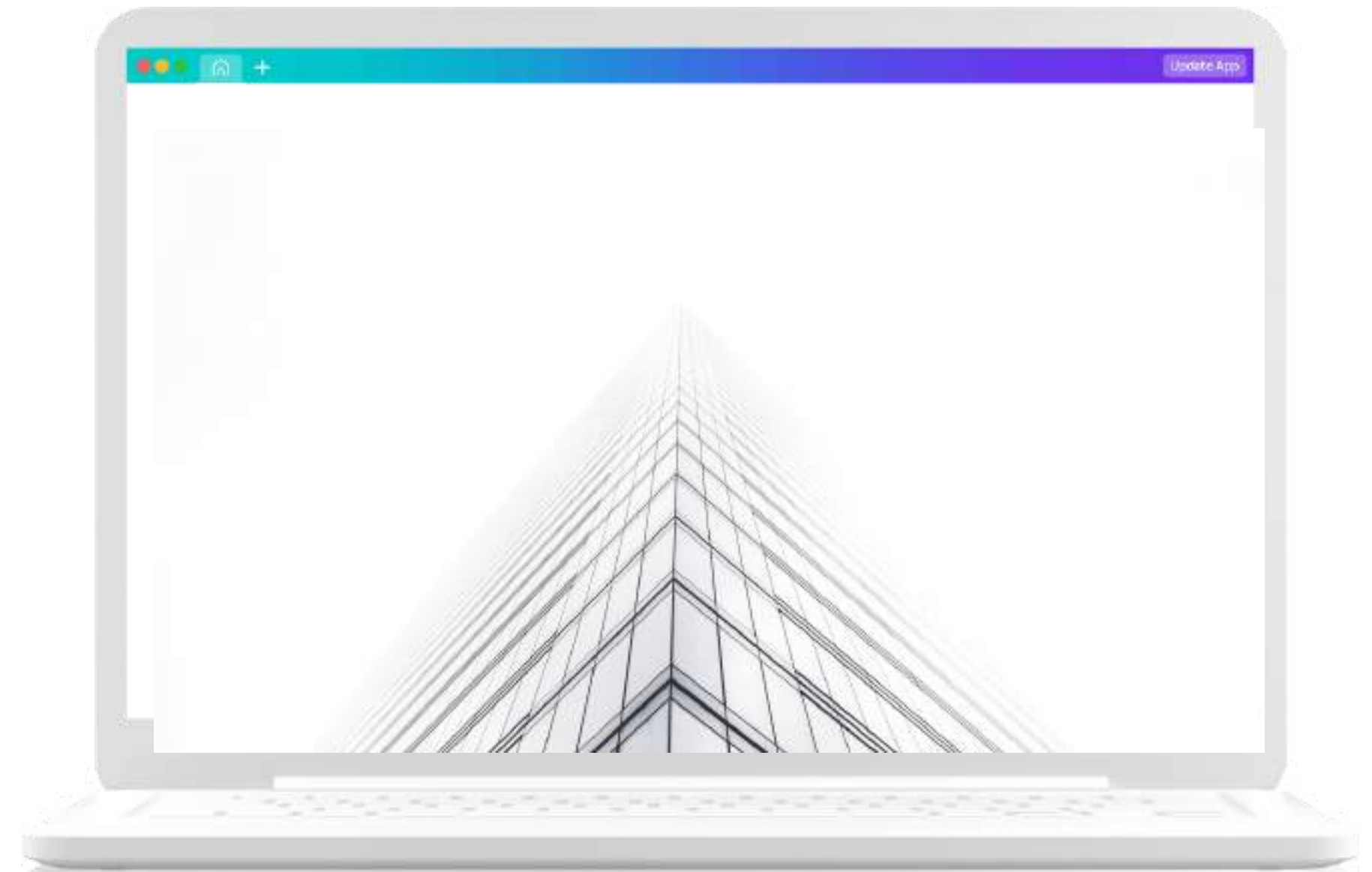
Destinos: Opciones de lujo en destinos top como Riviera Maya, Los Cabos, Puerto Vallarta o Huatulco.

INCLUYE. Transporte aéreo en clase turista (opción de upgrade). Hospedaje en hotel 5 estrellas o resort todo incluido. Plan todo incluido: comidas, bebidas y snacks. Excursión privada o experiencias exclusivas (tours en yates, visitas a viñedos, cenas gourmet, etc.). Traslados privados aeropuerto-hotel-aeropuerto. Acceso a actividades recreativas dentro del hotel (spa, deportes acuáticos, etc.).

5.2.2 alternativas de solución con herramientas informáticas

Como se mostro anteriormente cuales son los posibles riesgos a los que nos enfrentamos como empresa, ahora daremos posibles soluciones con ayuda de las herramientas informáticas:

- Invertir en servicios de seguridad cibernética actualizados e innovados que nos brinden confianza a nosotros como empresa como para nuestros clientes
- Contar con personal especializado en ciberseguridad, esta es una de las partes más importantes para nosotros como empresa.
- Investigar rigurosamente a todos involucrados externos a nuestra empresa para tener mayor seguridad en el tipo de servicios que brindan basado en experiencias de sus clientes, así como mantenernos en comunicación constante con nuestros clientes para saber si se les esta dando todos los servicios ofrecidos.
- Mantener la comunicación entre todos los involucrados a través de los diferentes medios de comunicación.
- Crear bases de datos con los mejores hoteles y personas o agencias turísticas en cuanto al servicio, precio y zonas de ubicación.



5.3 estrategia de implementación del diseño planteado

1. Establece los objetivos

Ningún buen plan está completo sin objetivos, así que tómate un tiempo para establecer varios para tu página web. Quizá quieras vender más artículos o servicios, o tal vez prefieras centrarte en un producto concreto. También puedes establecer un número específico de visitantes únicos cada mes o de convertir un determinado porcentaje de usuarios en clientes potenciales. Los objetivos que establezcas determinarán tu estrategia web, por lo que es muy importante que estos sean claros.

2. Encuentra una historia que contar

Cada marca tiene una historia que contar, así que busca una y piensa cómo quieres contarla. Si quieres contar una historia con fines de marca, encuentra una narración buena y honesta, y asegúrate que sea sencilla.

3. Haz un inventario de tu contenido

Antes de lanzar tu sitio web, averigua de qué tipo de contenido dispones. Probablemente tengas una historia básica sobre tu marca, pero ¿tienes vídeos, testimonios o entradas de blog que estén listos para compartir? El contenido es esencial si quieres conseguir más tráfico y convertir a los visitantes en clientes. Si estás utilizando contenido que fue escrito o creado previamente pero no publicado, siempre puedes añadir algunas palabras clave relevantes para ayudar a aumentar tu posicionamiento en los motores de búsqueda.

4. Identifica tu público objetivo

Una de las cosas que debes hacer es decidir cuál es tu público objetivo. Cada negocio se dirige a un grupo demográfico específico diferente, por lo que es importante averiguar quién utiliza tus productos o servicios. La forma más sencilla de hacerlo es consultar los datos que tengas sobre tus clientes, como su edad, ubicación y otra información que te permita segmentar a tus usuarios.

Si no dispones de datos, puedes enviar una encuesta a tus clientes para obtener información. Ten en cuenta que puede que tengas que ofrecer un incentivo para recopilar suficientes datos para entender tu objetivo demográfico.

5. Planifica tu sitio web

Una vez que hayas averiguado lo básico, tómate un tiempo para planificar tu web. Hay muchas decisiones que tomar: elegir entre un sitio web estático y uno dinámico, escoger un diseño responsivo o adaptativo y decidir el presupuesto para el proyecto.

Durante este proceso de planificación, también puedes trabajar con un diseñador web para empezar a maquetar un borrador. No es necesario que el diseño de tu web sea el mismo de principio a fin, pero tener un plan para construirlo puede ser de gran ayuda. Esto también te da la oportunidad de adaptar una estrategia de sitio web en torno a tu sitio web, tus clientes y tus necesidades.

6. Crea tu sitio web

El siguiente paso para crear una estrategia de sitio web es construir tu sitio web. No puedes supervisar el rendimiento o añadir nuevos contenidos hasta que lances tu sitio web, así que ponte en contacto con un experto en desarrollo web o utiliza un constructor de sitios web para empezar. El creador de sitios web de Mailchimp puede ayudarte a crear un sitio web a partir de una plantilla incluso si no tienes experiencia en codificación.

Ten en cuenta que tendrás que comprar un nombre de dominio, así como el alojamiento para poner tu sitio web en Internet.

7. Investiga las palabras clave

Antes de empezar a planificar o a escribir cualquier contenido, utiliza alguna herramienta de investigación de palabras clave para averiguar cuales utilizarás para posicionar tu negocio. Al utilizar ciertas palabras clave en contenido de alta calidad, puedes aumentar tu clasificación en los motores de búsqueda cuando alguien busque esa palabra clave. También las pueden cambiar de vez en cuando, por lo que es importante comprobar los rankings de palabras clave con cierta regularidad

8. Planifica y escribe el contenido

Ahora que sabes qué palabras clave quieres utilizar en tu sitio web, puedes empezar a planificar y escribir el contenido. Cuando planifiques el contenido, intenta utilizar una palabra clave una o dos veces por cada cien palabras. Si creas una estrategia web que implique el uso de palabras clave, más que ese porcentaje puede terminar siendo penalizado por relleno de palabras clave.

Si quieres mantener las cosas frescas, mezcla diferentes tipos de contenido para tus usuarios. Los blogs de forma corta pueden ser una buena manera de compartir información básica, pero los posts de forma larga te permiten profundizar en los temas, lo que puede proporcionar más valor a los lectores.

9. Analiza los resultados a lo largo del tiempo

Es probable que tu sitio web no funcione muy bien si no analizas las estadísticas. No es necesario que seas una empresa completamente orientada a los datos, pero sí debes controlar métricas como los visitantes mensuales del sitio web, los visitantes únicos mensuales, la tasa de rebote, la procedencia de los visitantes, etc. Entender el rendimiento de tu sitio web es esencial, incluso cuando tu sitio lleva varios años en funcionamiento. Afortunadamente, Mailchimp hace que sea fácil de medir el éxito de tu sitio web y las campañas de marketing con herramientas de análisis.

10. Ajusta en consecuencia

A fin de cuentas, es probable que no vayas a crear una estrategia de sitio web perfecta la primera vez. La buena noticia es que puedes hacer pequeños ajustes basándote en las estadísticas y en lo que aprendas del funcionamiento de tu sitio web. Tal vez quieras cambiar tu sitio web para centrarte más en el blog o tal vez prefieras crear más de un sitio web de comercio electrónico. Incluso puede que necesites cambiar las palabras clave para posicionarte en algo más relevante. Sea cual sea el caso, no hay que avergonzarse de volver atrás y hacer cambios en la estrategia.

**GRACIAS POR
SU ATENCION**