

PIAN DE MARKETING

1. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA

Katary Software Factory, una marca de CJT&T, es una empresa de tecnología con más de 17 años de experiencia. Su enfoque se centra en construir soluciones de valor para instituciones de educación superior, entidades financieras y empresas de servicios tanto públicas como privadas que buscan implementar procesos de transformación digital.

Servicios de Katary Software Factory:

1. Desarrollo de software personalizado: Ofrecen desarrollos a medida que generan valor para los procesos internos de las organizaciones. Esto incluye análisis, diseño, desarrollo e implementación de productos que satisfacen necesidades específicas.
2. Mantenimiento de software: Realizan mantenimiento para corregir fallas, mejorar el rendimiento o adaptar los sistemas de información a la evolución continua de la organización.
3. Integración de software comercial: Ofrecen integraciones de software comercial a través de servicios web o integración de bases de datos.
4. Suministro de personal experto: Proporcionan personal experto en desarrollo de software para proyectos gestionados por el cliente. Esto incluye diferentes perfiles que se adaptan a todo tipo de proyectos y necesidades

2. ANÁLISIS COMPETITIVO

Softwares de gestión de stock en 2024

- Infraspark
- NetSuite ERP
- TradeGecko
- Zoho Inventory

- SAP Business One
- Odoo
- Cin7
- Fishbowl Inventory
- Lightspeed
- Unleashed

3. METAS E INDICADORES

Al adquirir este aplicativo móvil, para el control de inventarios, la empresa tiene varios objetivos y metas clave:

1. Cumplimiento de Pedidos sin Problemas:

- Garantizar que los productos estén disponibles cuando los clientes los soliciten.
- Evitar retrasos en la entrega debido a problemas de inventario.

2. Optimización de la Gestión de Stock:

- Tener suficiente suministro para satisfacer la demanda sin exceso de inventario.
- Saber cuándo escalar o reducir la producción de bienes según las tendencias del mercado.

3. Minimización de Costos:

- Reducir pérdidas por robo, despilfarro o productos obsoletos.
- Optimizar los costos asociados al almacenamiento y manejo de inventario.

4. Mejora de la Competitividad:

- Ofrecer un servicio más eficiente y confiable a los clientes.
- Mantener una ventaja competitiva al tener control sobre los niveles de stock.

El aplicativo móvil busca mejorar la eficiencia, reducir costos y aumentar la competitividad de la empresa en el mercado.

Indicadores clave para medir el éxito de las metas:

1. Nivel de Stock Óptimo:

- Días de Inventario: Calcula cuántos días de ventas se pueden cubrir con el inventario actual. Un valor bajo indica una gestión eficiente.
- Rotación de Inventario: Mide cuántas veces se vende y repone el inventario en un período determinado. Una alta rotación es positiva.

2. Precisión del Inventario:

- Exactitud de Inventario: Compara el inventario registrado con el físico. Un alto porcentaje de precisión es deseable.
- Errores de Inventario: Registra discrepancias entre el sistema y el conteo físico.

3. Costos Asociados al Inventario:

- Costo de Almacenamiento: Calcula los gastos de almacenamiento (espacio, personal, seguros, etc.). Debe ser lo más bajo posible.

- Costo de Escasez: Evalúa las pérdidas por falta de stock. Debe minimizarse.

4. Servicio al Cliente:

- Nivel de Servicio: Mide la capacidad para cumplir con los pedidos a tiempo.

- Tiempo de Entrega: Evalúa el tiempo desde el pedido hasta la entrega.

5. Eficiencia Operativa:

- Tasa de Devoluciones: Indica problemas con la calidad del inventario o errores en el proceso.

- Tiempo de Reabastecimiento: Mide la rapidez con la que se reponen los productos agotados.

4. ESTRATEGIAS DE MARKETING

Para promocionar el aplicativo móvil de gestión eficiente de inventarios:

1. Programas de Referidos:

- Incentiva a los usuarios actuales a recomendar la app a otros.

- Ofrece recompensas (descuentos, créditos, etc.) por cada nuevo usuario referido.

2. Contenido Viral:

- Crea contenido divertido o interesante relacionado con la gestión de inventarios.

- Anima a los usuarios a compartirlo en redes sociales.

3. Eventos Especiales:

- Organiza eventos exclusivos para usuarios de la app (descuentos, acceso anticipado, etc.).

- Promociona estos eventos a través de notificaciones push.

4. Integración con Redes Sociales:

- Permite a los usuarios compartir sus logros o actividades en la app en sus perfiles sociales.

- Facilita la conexión con amigos y colegas.

5. Colaboración con Influencers o Blogueros:

- Busca personas influyentes en el ámbito de la logística o la gestión de inventarios.

- Pídeles que prueben la app y compartan su experiencia.

6. Feedback Activo:

- Solicita comentarios a los usuarios de manera regular.

- Utiliza sus sugerencias para mejorar la app constantemente.

7. ASO (App Store Optimization):

- Optimiza la descripción, palabras clave y gráficos en las tiendas de aplicaciones (Google Play Store y App Store).

- Utiliza imágenes atractivas y un título claro para destacar entre la competencia.

8. Campañas de Publicidad Móvil:

- Anuncios en redes sociales, Google Ads o plataformas de publicidad móvil pueden aumentar la visibilidad.

- Segmenta bien tu audiencia para llegar a usuarios interesados.

9. Incentivos para Descargas:

- Ofrece promociones, descuentos o contenido exclusivo a los usuarios que descarguen la app.

- Fomenta las reseñas y calificaciones positivas.

5. RECURSOS Y PRESUPUESTO

- Calcula el número de horas que se necesitarán para diseñar, programar, probar y optimizar la aplicación, multiplica este tiempo por el costo de tu hora de trabajo o el de los desarrolladores.
- Gastos de diseño de interfaz, programación, pruebas y adaptación a diferentes dispositivos y sistemas operativos.
- Costos de marketing y promoción.
- IVA y Otros Impuestos