

PLAN DE MARKETING

1. DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA

ParqueSoft Nariño, inicia labores el 7 de julio de 2004 con el apoyo de sus socios fundadores, Desde ese momento ParqueSoft Nariño viene desarrollando soluciones tecnológicas para diferentes instituciones y empresas de la región, evidenciando que el talento nariñense está capacitado para prestar servicios y desarrollar productos con los mejores estándares de calidad, siendo competitivos en precios y destacándose por la calidad del soporte técnico prestado a sus clientes.

SERVICIOS DE PARQUESOFT NARIÑO

- **Incubación y Aceleración de Empresas:**
 - Apoyo a emprendedores y startups tecnológicas.
 - Programas de incubación para el desarrollo de proyectos desde su idea inicial hasta su lanzamiento al mercado.
 - Servicios de mentoría y asesoramiento empresarial.
- **Capacitación y Formación:**
 - Cursos y talleres en áreas de tecnología, emprendimiento e innovación.
 - Programas de formación en habilidades digitales y programación.
 - Certificaciones en tecnologías emergentes.
- **Desarrollo de Software y Soluciones Tecnológicas:**
 - Desarrollo de aplicaciones móviles y web.
 - Servicios de consultoría tecnológica para empresas.
 - Implementación de soluciones de software a medida.
- **Espacios de Co-Working:**
 - Espacios de trabajo compartidos para emprendedores, freelancers y pequeñas empresas.
 - Facilidades y recursos para trabajar en un ambiente colaborativo y de networking.
- **Proyectos de Investigación y Desarrollo (I+D):**
 - Participación en proyectos de investigación tecnológica.
 - Colaboración con universidades e instituciones para el desarrollo de nuevas tecnologías.
- **Servicios de Networking y Conexión:**
 - Organización de eventos, conferencias y meetups para fomentar el networking entre emprendedores y profesionales del sector tecnológico.
 - Conexión con inversores y potenciales socios comerciales.

- **Consultoría en Transformación Digital:**
 - Asesoría a empresas en procesos

2. ANÁLISIS COMPETITIVO

Entre los Softwares conocidos y competitivos en Colombia, que se enfocan en ventas cruzadas y análisis de comportamiento de clientes están:

- Rappi
- Zebra Technologies (antes Netmidas)
- Inalambria
- Intelygen
- DataCrédito Experian
- Mi Águila
- Carvajal Tecnología y Servicios
- PymeSoft

3. METAS E INDICADORES

Al obtener esta aplicación web para ventas cruzadas, la empresa tiene varios propósitos y metas esenciales que son:

- **Desarrollo de una herramienta de análisis de historial de compras:**
 - Crear una plataforma que recopile y analice datos de compras de los clientes registrados.
 - Utilizar algoritmos avanzados para identificar patrones de comportamiento y preferencias de los clientes.
- **Detectar oportunidades de ventas cruzadas:**
 - Implementar técnicas de análisis predictivo para sugerir productos complementarios a las compras realizadas por los clientes.
 - Desarrollar modelos de recomendación que aumenten la probabilidad de ventas adicionales.
- **Mejorar e incrementar las ventas:**
 - Aumentar el ticket promedio de compra mediante recomendaciones precisas de productos.

- Implementar estrategias de ventas cruzadas personalizadas para cada cliente.
- **Aumentar la retención de clientes:**
 - Mejorar la satisfacción del cliente mediante recomendaciones relevantes y personalizadas.
 - Implementar mecanismos de feedback y ajuste continuo de las recomendaciones para mantener la relevancia y efectividad.

El sistema web está diseñado para ayudar a aprovechar al máximo el historial de compras y el comportamiento de los clientes, permitiendo la implementación de estrategias de ventas cruzadas efectivas y mejorando la retención y satisfacción del cliente.

Para medir el éxito de un sistema de recomendación personalizado que optimice las ventas cruzadas y mejore la fidelización y el valor del cliente en ParqueSoft Nariño, se pueden utilizar indicadores claves como:

- **Incremento en las ventas cruzadas:**
 - Porcentaje de aumento en las ventas cruzadas después de la implementación del sistema.
 - Comparación del número de productos comprados por transacción antes y después de la implementación.
- **Valor de vida del cliente (CLV):**
 - Aumento en el valor de vida del cliente registrado.
 - Comparación del CLV antes y después de la implementación del sistema de recomendación.
- **Tasa de retención de clientes:**
 - Porcentaje de clientes que continúan comprando después de recibir recomendaciones personalizadas.
 - Reducción en la tasa de abandono de clientes registrados.
- **Satisfacción del cliente:**
 - Puntuaciones de satisfacción del cliente relacionadas con la personalización de las recomendaciones.
 - Encuestas de retroalimentación de clientes sobre la relevancia de las recomendaciones recibidas.
- **Frecuencia de compra:**
 - Aumento en la frecuencia de compras de clientes registrados.
 - Comparación del intervalo entre compras antes y después de la implementación del

4. ESTRATEGIAS DE MARKETING

- **Marketing de Contenidos:**
 - Crear y compartir contenido relevante y de alta calidad, como blogs, infografías, videos y estudios de caso que destaquen los beneficios del sistema de recomendación.
- **Email Marketing Personalizado:**
 - Enviar correos electrónicos segmentados y personalizados a los clientes registrados, destacando recomendaciones de productos y ofertas exclusivas basadas en sus preferencias y comportamientos de compra.
- **Publicidad en Redes Sociales:**
 - Utilizar plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn para anunciar el sitio web, empleando anuncios segmentados que lleguen a la audiencia objetivo con mensajes personalizados y atractivo
- **Programas de Referidos:**
 - Implementar un programa de referidos que incentive a los clientes actuales a recomendar el sitio web a amigos y familiares, ofreciendo recompensas por cada nuevo cliente registrado que realice una compra.
- **Promociones y Descuentos Exclusivos:**
 - Ofrecer promociones y descuentos especiales a los clientes registrados que utilicen el sistema de recomendación, incentivando así las ventas cruzadas.
- **Testimonios y Reseñas de Clientes:**
 - Recopilar y compartir testimonios y reseñas positivas de clientes satisfechos que han utilizado el sistema de recomendación, creando confianza y credibilidad.

5. RECURSOS Y PRESUPUESTO

Recursos Humanos

1. Equipo de Desarrollo
2. Equipo de Marketing
3. Equipo de Soporte y Atención al Cliente
4. Equipo de Gestión de Proyecto

Recursos Tecnológicos

1. Infraestructura de TI
2. Software y Herramientas:
3. Licencias y Suscripciones:

Presupuesto

1. Desarrollo del Sistema, estimación de la cantidad de horas necesarias para diseñar, programar, probar y optimizar la aplicación, por la tarifa horaria
2. Costos de Marketing y Promoción:
3. Gastos de Soporte y Mantenimiento
4. Gastos de Capacitación y Formación
5. IVA y otros impuestos.