

**INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL
CONNOTAR TECHNOLOGIES S.A.S-
BUCARAMANGA**

MARCO GIOVANNY DIAZ SANDOVAL

COD. 1094276245



UNIVERSIDAD DE PAMPLONA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PAMPLONA

2017

**INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL
CONNOTAR TECHNOLOGIES S.A.S-
BUCARAMANGA**

MARCO GIOVANNY DIAZ SANDOVAL

COD. 1094276245

**Informe presentado como requisito final para optar al título de
Administrador de Empresas.**

Director

FERNANDO BRAND CAMARO

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

PAMPLONA

2017

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

ABSTRACT	5
INTRODUCCION	6
1.INFORME FINAL DE PRACTICA EMPRESARIAL EN CONNOTAR TECHNOLOGIES S.A.S DE BUCARAMANGA	7
1.1 RESEÑA HISTORICA.....	7
1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS.....	8
1.2.1 MISION	8
1.2.2 VISION.....	8
1.2.4 OBJETIVOS DE LA COMPAÑÍA	8
1.3 DIAGNOSTICO.....	9
1.3.1 AREA DE PRODUCCION (PRODUCTO Y/O SERVICIO).....	10
1.3.2 AREA DE MERCADEO.....	11
1.3.3 AREA DE TALENTO HUMANO.....	12
1.3.4 AREA FINANCIERA	13
1.4 MATRIZ DOFA.....	14
1.4.1 ESTRATEGIAS.....	15
1,5 DESCRIPCION DEL AREA DE TRABAJO	16
1.6 FUNCIONES ASIGNADAS AL ESTUDIANTE EN PRACTICAS	17
1.7 ESTRUCTURACION DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO	19
1.7.1 TITULO	19
1.7.2 OBJETIVOS.....	19
1.7.3 OBJETIVO GENERAL.....	19
1.7.4 OBJETIVOS ESPECIFICOS	19
1.7.5 JUSTIFICACION	20
1.7.6 CRONOGRAMA	21
2. PLAN DE MARKETING PARA EL AUMENTO DE VENTAS EN CONNOTAR TECNOLOGIES S.A.S	23
2.12.1 Introducción.....	23

2,2 RESUMEN EJECUTIVO	24
2,3 DESCRIPCION DE LA COMPAÑIA	25
2.3.1 MISION	25
2.3.2 VISION.....	25
2.4 ANALISIS DE LA SITUACION	26
2.5 FORMULACION DE OBJETIVOS/ESTRATEGIAS	28
2.6 FORMULACION DEL PROGRAMA DE ACCION.....	29
2.6.1 ESTRATEGIAS DE MEDIOS RADIALES	29
2.6.2 PROPUESTA DE MENSAJE RADIAL	30
2.6.3 ESTRATEGIA POR MEDIO DE VOLANTES	31
2.6.4 ESTRATEGIAS DE REDES SOCIALES	32
2.6.5 ESTRATEGIAS DE FIDELIZACION	35
2. 7 PROYECCION FINANCIERA	36
2.8 PLAN DE ACCION.....	35
CONCLUSIONES.....	36
RECOMENDACIONES	37
ALCANCES DE LA PRACTICA	38
INFOGRAFIA.....	39

ABSTRACT

In the following paper, a marketing proposal focused on increasing sales through a series of advertising marketing strategies in which its main objective is to increase sales of CONNOTAR software and to be known to new customers related to the Notarial activity And also in different market segments, for this is done a media invesigaion are more effective for this campaign and at what time it is relevant to make these ads in order to have a significant concentration of potential customers who are interested in the Product and that through the service is convinced To join CONNOTAR, all this will be done based on the diagnosis that was applied in the company and focuses on correcting the deficiencies in the sales sector since it was seen that it is necessary to Innovacinar and It is not clear a marketing strategy they use to attract more Customers, for this it was also based on The part and academic that during these years I received in the university.

With all this as a basis, it was possible to generate a marketing plan focused on the increase of sales that was raised in a document so that the company's corporate law applies them as relevant

INTRODUCCIÓN

El siguiente escrito tratara sobre la planeación de una propuesta para el mejoramiento del marketing de la empresa CONNOTAR TECHNOLOGIES, que es una empresa dedicada a la consultoría notarial, para esto se recopilo información acerca de la empresa para conocerla más a fondo a través de un diagnostico con una matriz DOFA que está dirigida a la empresa en general, en la sé cual permitirá mostrar las principales falencias en los procesos que tiene la organización y en base a esto se plantea una propuesta de mejoramiento que permita utilizar los conocimientos adquiridos en la formación académica que fue impartida durante la formación universitaria.

Para conocer el área de marketing más a fondo se trabajó directamente con el área comercial, que es la encargada de este tema y durante el periodo de prácticas se pudo evidenciar como hacen el marketing y cuáles son sus herramientas que emplean para realizarlo. Teniendo en cuenta lo anterior se diseña una propuesta acorde al segmento de mercado a quien va dirigido, también se fijan unos objetivos y de esta forma se plantea un plan de acción y un seguimiento al mismo donde la idea principal es que los objetivos se cumplan.

1 INFORME FINAL DE PRÁCTICA EMPRESARIAL EN CONNOTAR TECNOLOGIES S.A.S, DE BUCARAMANGA

1.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA

CONNOTAR TECHNOLOGIES SAS es una empresa constituida en Bucaramanga (Santander) Colombia. Obtuvo su registro mercantil en 2013 pero nació desde el 2007 como un proyecto de emprendimiento empresarial en el área de las TIC. CONNOTAR TECHNOLOGIES SAS cuenta con un grupo de profesionales altamente capacitados con principios éticos y comprometidos con el desarrollo sostenible de Colombia y el mundo.

El personal está en permanente actualización y utilizando tecnologías para el desarrollo de las actividades propias de cada área de especialización.

Se ha especializado en el desarrollo de tecnología web y desarrollado Software en diversas áreas, tales como:

- Software Administrativo
- CRM
- Software para Transporte de Pasajeros Intermunicipales
- Software Contable
- Software Notarial

En el 2012 ingresó al Programa Apps.co en fase de consolidación, programa para escoger y apoyar los mejores proyectos TIC de Colombia. TECHNOLOGIES .S.A.S

En el 2013 presenta el Sistema Contable Notarial CONNOTAR a FONADE y el

SENA, obteniendo la calificación de 5.0 / 5.0 en innovación y obteniendo recursos para consolidarse como empresa desarrolladora de software

1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS

1.2.2 Misión

Suministrar servicios especializados en el desarrollo de Sistemas de Información, creyendo firmemente en el mejoramiento de los procesos de nuestros clientes; por medio de aplicaciones informáticas innovadoras, muy bien diseñadas, simples y fáciles de usar; desarrolladas bajo los más altos estándares de calidad

1.2.3 Visión

En el año 2020 seremos reconocidos en Colombia como una de las principales empresas de desarrollo de software, especializada en la optimización de procesos administrativos y contables, proporcionando a su vez, apoyo integral en todos los campos empresariales a nuestros clientes.

Desarrollaremos nuestros proyectos enfocados con innovación tecnológica, en el área privada y pública, bajo los más altos estándares de calidad, utilizando las mejores prácticas de la industria y con tecnología de avanzada teniendo un contacto cercano con nuestros proveedores y un desarrollado servicio técnico a nuestros clientes

1.2.4 Objetivos de la compañía

OBJETIVOS

- Incrementar el nivel de satisfacción del cliente
- Propender por el desarrollo integral del talento humano
- Direccionar el servicio hacia la obtención de resultados

- Mejorar la oportuna entrega de los productos y/o servicios
- Mejorar el crecimiento y desarrollo comercial
- Implementar cultura de mejoramiento continuo

DIAGNÓSTICO

CONNOTAR TECHNOLOGIES Es una empresa dedicada al desarrollo de software y consultoría notarial y contable, con un crecimiento importante en los últimos años a nivel regional y nacional, abarcando más de 130 notarias y que está en una mejora continua en sus procesos. Por lo tanto analizaremos cada una de sus áreas para determinar y establecer estrategias que permitan seguir con estas políticas y contribuir con el desarrollo de la compañía.

1.3.1 AREA DE PRODUCCION (Producto y/o servicio)

CONNOTAR TECHNOLOGIES S.A.S en esta área cumple con las dos variantes tiene producto que es el software CONNOTAR que es un software que interactúa con el SIN (SISTEMA INFORMACION NOTARIAL) este software ayuda en la parte contable a las notarias ya que puede generar cambios en las tarifas y actualizaciones contables para las mismas y el servicio que es el soporte técnico que se da por parte de las consultoras acerca del software esta consultoría es dirigida específicamente las secretarias en la mayoría de los casos, en algunas notarias a los notarios y en unas pocas es dirigida exactamente a los notarios.

El servicio de CONNOTAR empieza cuando los notarios compran el software ofrecido y reciben una capacitación para la instalación y una posterior para el manejo general de este, el proceso sigue cuando se le asesora cuando en presentación de impuestos, cambios de tarifas y otros procedimientos.

Para la prestación del servicio se cuenta con espacio con gran conectividad a internet y telefonía fija y móvil ya que estos son los medios más comunes para comunicarse con los clientes y es necesario contar con un lugar apropiado para esto además de ser un lugar central ubicado en una zona que combina a parte residencial comercial lo que la hace muy segura para la integridad de sus trabajadores

1.3.2 Área de Mercadeo

En el área de mercadeo CONNOTAR tiene como principal política de calidad ofrecer un servicio con los más altos estándares ya que al hacerlo de esta manera saben que el resultado final para la parte de marketing es el voz a voz positivo ya que un cliente satisfecho convence a otros para que adquieran el software y el soporte técnico que viene incluido, además cuentan con una base de datos con todas las notarías de Colombia a quienes les envían invitaciones para que adquieran el servicio y cuentan con una intranet que se encarga de registrar los seguimientos que se les hace a las notarías por ejemplo si se actualizó una tarifa se tiene que registrar en la intranet además de eso en la misma se registran los nuevos proyectos que son negociados y que pasan a etapa de ejecución lo que es una ayuda para la parte de mercadeo de la empresa.

Pero además en esta área también se pudo observar que no tienen claro una estrategia para atraer más clientes ya que en un análisis hecho en el año 2015 se vendieron más licencias que en el año 2017 lo que quiere decir que para el último año disminuyeron sus ventas a causa de la venta de sistemas de gestión, lo que hizo que se concentrara en este campo y disminuyeran las ventas de Connotar.

En la parte publicitaria están en un nivel promedio ya que mantienen comunicación con sus clientes a través de correos electrónicos cuando de ofrecer servicio se trata y contacto telefónico cuando las fechas de renovaciones están a punto de vencer pero por cuestiones de distancia no pueden tener un contacto personal ya que trabajan con notarías a nivel nacional y por cuestiones de desplazamiento es difícil hacer un contacto con la persona directamente para ya sea ofrecerle el servicio o para invitarlo a renovar el mismo.

Por otra parte el presupuesto es muy reducido para esta área ya que muy poco se destina para este fin, esto se debe a que hacen su publicidad y difusión por los medios electrónicos ya mencionados y por el término de la distancia no ven viable una campaña radial ni tampoco un comercial televisivo a nivel nacional pero si lo sería a nivel regional y el voz a voz que siempre está presente entre los notarios a nivel nacional lograría hacer que la empresa empiece a ser reconocida comenzando en lo regional y terminando en lo nacional.

Esta área se pudo encontrar en una etapa de estancamiento y necesita una ayuda para poder difundir el servicio de CONNOTAR en más notarías que quieran adquirir el servicio y que de una u otra forma no sepan de este software esta para la ayuda en sus trámites contables en sus notarías.

1.3.3 Área de Talento humano

En el área de talento humano se pudo evidenciar que hay un grupo de personas comprometidas con la empresa, capacitadas y muy bien formadas en cada una de sus áreas. En la parte operativa están las consultoras las cuales son dos tecnólogas contables y cursando actualmente la carrera de ADMINISTRACION DE EMPRESAS , las cuales tienen gran conocimiento en temas concernientes a las notarías además de esto también cuentan con capacitaciones en atención al cliente gestionadas por la gerencia, también se encuentra en este grupo un desarrollador web que se encarga actualizar el software de CONNOTAR para ofrecer un producto a la vanguardia y ser más competitivo en el mercado para esto cuenta con el asesoramiento de la también directora de consultoras que a sus vez es la ingeniera de cabecera de la empresa y que le indica cuales son los requerimientos generales que siempre sugieren los clientes para de esta manera hacer un software más cercano a las necesidades del cliente y no uno que solamente resuelva problemas muy generales.

En el campo de las capacitaciones la empresa las hace en atención al cliente para sus trabajadores en jornadas programadas cada 6 meses los días sábados antes de empezar la jornada laboral.

Además de esto otro campo a destacar fue que se encontró que en la selección del personal buscan personas capaces de desempeñar las tareas del cargo pero también buscan aquellas personas que encajen bien en la empresa lo que quiere decir que no tenga roces con sus compañeros de trabajo ya que una de sus filosofías es tener un buen ambiente de trabajo y una buena relación con el cliente



1.3.4 Área financiera

En el área financiera la empresa se encuentra en un punto equilibrado ya que sus activos en el año son muy buenos ya que al ser una microempresa rondan alrededor de los \$9.000.000 y no cuentan con deudas ya que sus obligaciones laborales como el pago a sus empleados los hace de forma oportuna y no tienen atraso y en cuenta a las obligaciones estatales como lo son impuesto están al día y siempre se pagan con anticipación a la fecha límite de pago para evitar tardanzas, por esta razón financieramente está bien la empresa.

En la parte de activos la empresa se encuentra muy bien ya que como se dijo anteriormente al año se calcula que tienen \$9.000.000 en activos esto teniendo en cuenta que son un micro empresa y que son un emprendimiento apoyado por el fondo emprender.

Por otra parte y haciendo alusión a los pasivos cuentan con un solo pasivo pero solo está en papel que es precisamente el crédito otorgado por el fondo emprender, pero como se dijo anteriormente este es un pasivo en el papel ya que este pasivo esta condonado por el fondo ya que cumplieron las metas propuestas y el cual les otorgaron una resolución preliminar de que la deuda esta condonada pero hace falta que los demás proyectos de la convocatoria cumplan las metas para otorgar una resolución final de la condonación final del crédito antes mencionado para la empresa.

1.4 Matriz DOFA

Fortalezas	Debilidades
F1. Imagen corporativa consolidada entre los clientes	D1.Poco reconocimiento de la empresa en el entorno social
F2.Soporte técnico de calidad	D2. Mercado muy reducido
F3.Conocimientos en diversas áreas	D3.Falta de estrategias publicitarias
Oportunidades	Amenazas
O1.Frecuentes dudas de los notarios	A1. Fuertes competidores
O2 Manejo nulo de la contabilidad por parte de los notarios y auxiliares	A2. Aparición de más software contables en el mercado
O3. Desconocimientos de informaciones importantes por parte de los notarios	A3. Resistencia al aprendizaje por parte de los notarios sobre el manejo del software de CONNOTAR

1.4.1 Estrategias

FO	DO
<p>0</p> <p>F3, O1: Realizar jornadas con los notarios de manera virtual para despejar las dudas frecuentes a través de foros por internet</p> <p>F2, F3, O2: Otorgar pruebas gratuitas a las notarias que no son clientes, para que conozcan el servicio</p> <p>F3,O3; Enviar a los notarios informaciones de intereses en diversos temas y que sean del manejo de CONNOTAR</p>	<p>D3, A1, A2: Implementar un plan de marketing agresivo que permita a Connotar posicionarse en el mercado de software connotar.</p> <p>D2, O2: Utilizar las redes sociales como medio de comunicación y promoción de Connotar, además de dar informaciones de interés.</p>
FA	DA
<p>F1, A1: Fortalecer la imagen de CONNOTAR entre sus clientes con calidad en el servicio evitando o bloqueando la entrada de la competencia, realizar estrategias de innovación para estar siempre a la vanguardia</p> <p>F2, F3 A2: Implementar al servicio del software valor agregado, dando informaciones importantes que les afecte a ellos</p> <p>F3, A3: Idear nuevas formas de enseñanza del manejo del software a través de videos y mostrándoles otros tipos de servicios adicionales contando el conocimiento en diversos temas para hacer mas atractivo CONNOTAR</p>	<p>D1, A1: Desarrollar una estrategia que haga ver al cliente porque Connotar es diferente a la competencia y porque se debería escoger sobre las demás.</p> <p>D2, A2: Actualizar el software connotar cada dos mese teniendo como base las dificultades que se presentan y que no lo puede resolver el software</p> <p>D2, A2: Acelerar el proceso del nuevo software que están desarrollando para ser más competitivos y abarcar más mercado, con los módulos ya terminados ofrecer el soporte para más dinamismo en los procesos notariales</p>

1.5 DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO

El área de trabajo a donde fui asignado es en la parte administrativa que es la encargada de abrir y finalizar proyectos con las diferentes notarias, ya sea por parte del servicio de software de CONNOTAR o del Sistema de Gestión y seguridad en el trabajo que es la nueva línea de negocio que tiene la empresa, también en esta área se lleva a cabo todos los procesos de atención al cliente, enfocado a información general.

En esta área trabajan el director administrativo y el pasante que son los encargados de lo anteriormente mencionado.

Las condiciones ambientales son muy buenas ya que es un espacio con ventilación natural y cuenta con gran iluminación y excelente ambiente laboral.

1.6 FUNCIONES ASIGANDAS AL ESTUDIANTE EN PRÁCTICA:

Descripción detallada y amplia de las funciones a desarrollar durante su período de práctica que deberán ser acordes a su perfil de formación.

- Impulsar el desarrollo de proyectos propios de su actividad general.
- Apoyar el desarrollo de planes para promover las ventas.
- Apoyar la preparación y desarrollo de los planes de mercadeo de la organización.
- Hacer las propuestas en su área de trabajo.
- Cumplir con las diferentes funciones que se especifiquen en los planes de calidad para los diferentes proyectos.
- Procurar la optimización de recursos financieros en su área.
- Responder ante la gerencia por los proyectos que se lleven a cabo.
- Apoyar la planeación de inversiones en el área de ventas.
- Mantener relaciones comerciales con los proveedores.

- Desarrollar, implementar, monitorear y corregir objetivos, presupuesto, estrategia y estructura de ventas.
- Desarrollar herramientas para motivación de la fuerza de ventas.
- Utilizar y aportar en la mejora continua del Sistema de Gestión de la empresa.
- Establecer medidas preventivas y correctivas para mitigar la potencialización de los riesgos.
- Realizar una adecuada disposición de los residuos sólidos
- Demás funciones relacionadas con su cargo que le sean asignadas.

1.7 ESTRUCTURACIÓN DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

1.7.1 Título

Plan de marketing para el aumento de ventas en Connotar Technologies S.A.S.

1.7.2 Objetivos

Objetivo General

- Diseñar un plan de marketing en Connotar

1.7.4 Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico en el área de mercadeo de Connotar para detectar las fortalezas y debilidades de la empresa,
- Diseñar el plan de marketing de Connotar donde estarán expuestas las estrategias que apoyaran el desarrollo del mismo.
- Socialización del plan de marketing en Connotar.

1.7.5Justificación

El área de marketing es una de las más importantes en cualquier empresa ya sea de que se comercialicen productos o servicios por esta razón es necesario tenerla actualizada en sus planes y mejoras todo esto debe estar enfocado siempre a la mejora continua y a la innovación porque de esto depende que se venda más o no, teniendo en cuenta esto todas, las estrategias que la empresa desarrolle en el área de marketing debe ser siempre atractivas hacia al cliente y que demuestren que todo lo que se les ofrece son las soluciones que ellos necesitan independientemente de si utilizan o no, el producto, de esta manera y observando el comportamiento de esta área se hace necesario una actualización de un plan que ayude a aumentar las ventas de la empresa

Además de acuerdo al diagnóstico se estableció que el área de marketing de Connotar necesita un plan de marketing ya que se encontraron muchas falencias y a pesar que usa herramientas para hacer promoción como el mailchimp que es una plataforma de correos masivos se pudo evidenciar que no es muy efectiva y no se encontró una hoja de ruta o un plan que fuera efectivo para atraer más clientes que es el fin último para que esta creada el área de marketing de la empresa

Los beneficios que se podrán observar al plantear un plan de marketing es en primer lugar vender más y en segundo una mejora en las finanzas de la empresa por lo que se hace necesario hacerlo para una mejora sustancial en la empresa

2. Plan de marketing para el aumento de ventas en Connotar Technologies S.A.S.

2.1 Introducción

El siguiente plan de marketing busca ser una guía de apoyo para el área comercial de la empresa CONNOTAR TECHNOLOGIES S.A.S, ya que será la hoja de ruta para fidelizar clientes y aumentar ventas, además el plan de marketing ayuda a desarrollar estrategias apuntando al éxito, buscando oportunidades para vender productos y servicios y de llegar de un modo más eficaz a los clientes actuales y potenciales.

También esta herramienta ayudara a tener nuevas estrategias para poner aplicar a corto plazo y que sus resultados se verán igualmente reflejados tanto en corto como mediano plazo.

Por lo tanto un plan de marketing es importante para una empresa ya que al tener una hoja de ruta establecida para traer nuevos clientes le facilitara el trabajo para poder realizarlo, además con unos objetivos claros sabrá cuáles son sus metas y tendrá en cuenta que porcentaje ha cumplido de esto.

2.2 RESUMEN EJECUTIVO

CONNOTAR TECHNOLOGIES S-A-S, comenzó actividades en la ciudad de Bucaramanga en el año 2007 pero su registro mercantil lo obtuvo en el 2013 en la cámara de comercio de Bucaramanga.

Connotar inició en diferentes campos que comprenden el ámbito tecnológico, por ejemplo:

- Software Administrativo
- CRM
- Software para Transporte de Pasajeros Intermunicipales
- Software Contable
- Software Notarial

Por esta razón han participado en el concurso de APPS.CO el cual salieron favorecidos con recursos y más tarde desarrollando el software Connotar obtuvieron otro crédito condonable esta vez por parte de FONADE, para proyectos que ofrecieran innovación y de esta formaron consolidaron la empresa en el sector tecnológico y más específicamente en el segmento notarial del país.

Para esto el siguiente plan de mercadeo se diseña con el fin de identificar y evaluar nuevas estrategias que tengan como fin aumentar las ventas del software Connotar que de esta forma crezca la empresa.

2.3 DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

CONNOTAR TECHNOLOGIES SAS es una empresa constituida en Bucaramanga (Santander) Colombia. Obtuvo su registro mercantil en 2013 pero nació desde el 2007 como un proyecto de emprendimiento empresarial en el área de las TIC. CONNOTAR TECHNOLOGIES SAS cuenta con un grupo de profesionales altamente capacitados con principios éticos y comprometidos con el desarrollo sostenible de Colombia y el mundo.

El personal está en permanente actualización y utilizando tecnologías para el desarrollo de las actividades propias de cada área de especialización.

Se ha especializado en el desarrollo de tecnología web y desarrollado Software en diversas áreas, tales como:

- Software Administrativo
- CRM
- Software para Transporte de Pasajeros Intermunicipales
- Software Contable
- Software Notarial

2.3.1 Misión

Suministrar servicios especializados en el desarrollo de Sistemas de Información, creyendo firmemente en el mejoramiento de los procesos de nuestros clientes; por medio de aplicaciones informáticas innovadoras, muy bien diseñadas, simples y fáciles de usar; desarrolladas bajo los más altos estándares de calidad

2.3.2 Visión

En el año 2020 seremos reconocidos en Colombia como una de las principales empresas de desarrollo de software, especializada en la optimización de procesos administrativos y contables, proporcionando a su vez, apoyo integral en todos los campos empresariales a nuestros clientes.

Desarrollaremos nuestros proyectos enfocados con innovación tecnológica, en el área privada y pública, bajo los más altos estándares de calidad, utilizando las mejores prácticas de la industria y con tecnología de avanzada teniendo un contacto cercano con nuestros proveedores y un desarrollado servicio técnico a nuestros clientes

2.4 Análisis de la situación

Connotar en el campo de la consultoría notarial cuenta con dos competidores que usan el componente tecnológico como lo hace Connotar que es a través de un software contable y estos dos son Simphony y Signo, el primero desarrollado pero que no ha tenido el crecimiento que ha tenido Connotar o Signo y el último si ha tenido gran crecimiento y es la amenaza más fuerte para la empresa ya que le ha arrebatado clientes importantes como la notaria 3ra de Barranquilla, además que también se encuentra el problema de que las notarías cuentan con un contador y este puede hacer entorpecer el trabajo de Connotar ya que puede ver que es una amenaza para su trabajo y creen que lo suprimiría porque no son necesarios y la otra razón es que muchos no saben el manejo del software por lo que a la mayoría se les dificulta trabajar en él, otra situación que se presenta es que no se tiene reconocimiento en la gente del común que es Connotar y que hace lo que dificulta que Connotar se visto por más personas y por clientes potenciales que les interese contar con los servicios de consultoría contable para la parte notarial

En la parte interna el producto de Connotar que es su software está en continua actualización responde a las necesidades de los clientes en el sentido que genera soluciones como la elaboración de los libros contables, informes para la UIAF como son los informe RON y ROS, también ayuda a generar la información exógena y todo lo pertinente a la presentación de impuestos como son los del IVA que ahora se hace cuatrimestral.

El precio del software en la actualidad es de \$2.500.000 más IVA, lo que da un valor de \$2, 975,000 y el valor de la renovación anual está en \$1.300.000 más IVA, todo está calculado según el precio promedio de los software contables pero aun así el valor de la licencia es más económico que el de la competencia por lo que la hace asequible, pero el precio no se fijó a través de un sistema de costos, por lo que lo más probable es que estén perdiendo dinero al colocar el valor de la licencia más económico, pero esto lo equilibran con el número de notarías que atienden en todo el país que son alrededor de más de 130 notarías a nivel nacional.

En la distribución del producto se utiliza como empresa de transporte a Servientrega ya que por medio de esta se envían los CD's instaladores del software connotar

cuando se realiza una venta y también cuando se presta un servicio extra como mantenimiento de equipos.

La organización comercial está a cargo de una sola persona quien es un ingeniero de sistemas que se encarga de las ventas y renovaciones de los nuevos clientes y los clientes antiguos respectivamente pero aún falta organización y una estrategia clara a nivel de marketing que no la tienen y que a través de este trabajo que se va a realizar

2.5 Formulación de objetivos / Estrategias

- Aumentar las ventas del software en el mercado
- Ampliar la participación en el mercado a mas notaria del país que usen el SIN en el resto del país
- Posicionar a Connotar como la empresa más completa en la consultoría notarial y contable en Colombia

2.6 FORMULACIÓN DEL PROGRAMA DE ACCIÓN

2.6.1 Estrategias de medios radiales

La radio es un medio de comunicación estratégico ya que abarca todo el territorio nacional, por lo tanto sería efectivo realizar una campaña publicitaria de la empresa, en donde regionalmente encontramos emisoras radiales como Olímpica Stereo que es la emisora líder a nivel comercial, Blu Radio que es la emisora de mayor crecimiento a nivel periodístico y Caracol Radio líder periodístico a nivel regional y nacional, pero a nivel regional las emisoras con más oyentes son Olímpica Stereo en la parte comercial y Caracol Radio en el ámbito periodístico por esto se recomienda invertir en un comercial en estos dos medios. A continuación se presenta cuanto es el costo de una cuña radial en los horarios de 6 a.m. a 7 a.m. y de 6 p.m. a 7 p.m. que es el horario en que los notarios se informan en la ciudad de Bucaramanga.

Esto será transmitido en la franja de cuñas radiales que están distribuidas en estos horarios y tendrán 6 menciones al día, 3 en el horario de 6 a.m. a 7 a.m. y 3 en el horario 6 p.m. a 7 p.m. respectivamente

EMISORA	HORARIO	COSTO
CARACOL RADIO	6 a.m. a 7 a.m.	175.000 (15 SEGUNDOS)
OLIMPICA STEREO	6 a.m. a 7 a.m.	180.000 (15 SEGUNDOS)

EMISORA	HORARIO	COSTO
CARACOL RADIO	6 p.m. a 7 p.m.	170.000 (15 SEGUNDOS)
OLIMPICA STEREO	6 p.m. a 7 p.m.	178.000 (15 SEGUNDOS)

2.5.2 PRPOPUESTA DE MENSAJE RADIAL

¿Señor Notario, tiene dificultades con el manejo de su contabilidad, la presentación de impuestos ante la DIAN, los reportes ante la UIAF e información Exógena?

Somos Connotar una empresa pensada en usted que le facilitara sus procesos contables y notariales, más de 150 notarias a nivel nacional pueden dar testimonio de nuestro trabajo comprometido y al servicio de nuestros clientes, estamos presentes en 27 departamentos

Contamos con un software que interactúa con el SIN y simplificara el trabajo contable, además genera los libros contables, información exógena, los reportes RON y ROS y todo lo pertinente a la presentación de impuestos como el IVA y retención en la fuente

2.5.3 Estrategia por medio de volantes

Este tipo de publicidad es efectiva siempre y cuando esté dirigida de la forma correcta al segmento de mercado que se tiene como objetivo, además debe ser simple o una persona debe dar la aplicación pertinente ya sea a la hora de entregarlo o cuando se esté exponiendo lo que hace la empresa, ya que un volante presenta a la empresa, pero para que este sea verdaderamente efectivo debe estar acompañado de una explicación corta pero que fortalezca la presentación del mismo.

Además es una forma efectiva de hacer publicidad a la empresa porque el volante es una herramienta fundamental teniendo en cuenta que es la carta de presentación de la empresa ante el cliente potencial ya que muestra que es y que hace la empresa, además teniendo en cuenta que estos medios los usan cuando se presentan los congresos nacionales y regionales de notarios es muy oportuno contar con un personal que lo pueda explicar o de una pequeña orientación sobre este

PROPUESTA DE VOLANTE DE ACUERDO AL A SUGERENCIAS DE LA PARTE DIRECTIVA

CONNOTAR

Somos un emprendimiento pensado en los notarios y sus necesidades, contamos con un gran equipo humano y tecnológico que estará siempre.

Connotar es una empresa pensada en usted que le facilitara sus procesos contables y notariales, más de 150 notarias a nivel nacional pueden dar testimonio de nuestro trabajo comprometido y al servicio de nuestros clientes, estamos presentes en 27 departamentos Contamos con un software que interactúa con el SIN y simplificara el trabajo contable, además genera los libros contables, información exógena, los reportes RON y ROS y todo lo pertinente a la presentación de impuestos como el IVA y retención en la fuente

- EL SOFTWARE CONNOTAR INTERACTUA CON EL SIN DE LA SUPERINTENDENCIA
- GENERA LA INFORMACION EXOGENA PRESENTADA ANTE LA DIAN
- GENERA LOS INFORMES RON Y ROS PRESENTADOS ANTE LA UIAF
- GENERA LOS LIBROS CONTABLES INGRESOS, EGRESOS, RETEFUENTE

www.sw-colombia.com - info@sw-colombia.com
Cra. 35A No. 52-43 - Ofc. 102 - Cabecera del Llano
Tel. 683 2015 - Cels. 310 762 3661 - 301 552 3158

Logos: SNR SUPERINTENDENCIA DE NOTARIADO Y REGISTRO, DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, UIAF UNIDAD INTEGRADA DE ADMINISTRACIÓN FISCAL, Apps.co, Fondo Emprender, U.C.N.C. UNIÓN COLOMBIANA DE NOTARIOS

2.5.4 Estrategias de Redes sociales

Este campo es el que menos costos de inversión genera pero deja grandes ganancias entorno al reconocimiento de la empresa, ya que no es un secreto que los notarios no están atentos a este tipo de medios de comunicación si lo están las secretarias, auxiliares, contadores o colaboradores ya sean cercanos o eternos a la notaria si manejan las redes sociales y pueden ser el puente de comunicación para que Connotar tenga más reconocimiento además sabiendo que es una empresa de base tecnológica es importante que manejan este tipo de medios y se explicara cómo podría Connotar aprovechando las redes sociales más populares.

FACEBOOK:

Fortalecer la fanpage para que informe a los notarios sobre las ultimas noticias referentes al tema notarial o lo referente a las obligaciones tributarias como presentación de impuestos o lo referente a presentaciones ante la UIAF, además puede ser un medio de comunicación directa para resolver preguntas frecuentes a sea sobre que trata el software o la empresa y ayudaría a descongestionar el whatsapp corporativo.

FANPAGE DE CONNOTAR



TWITTER:

A través de esta red social se pueden dar pequeñas informaciones que no necesiten elaboración de boletines informativos, estaría destinado a pequeña información pero que sean importantes, además de mantenerlo actualizado con informaciones para que no pierda interés en el público y se deje abandonado como está actualmente, tanto la fanpage como el twitter institucional.

TWITTER CONNOTAR

Inicio Momentos

Buscar en Twitter

¿Tienes cuenta? Iniciar sesión

Connotar

Sistema de Información de apoyo a la gestión tributaria y administrativa notarial que por medio de interconexión con el Sistema de Información Notarial (SIN) genera automáticamente documentos contables en los formatos y de acuerdo a los requerimientos de la DIAN para cumplir con el Estatuto Tributario

TWEETS 42 SIGUIENDO 42 SEGUIDORES 49 ME GUSTA 9

Seguir

CONNOTAR TECH

@connotar

Diseñamos y desarrollamos Sistemas de Información a la medida, creyendo firmemente en el mejoramiento de los procesos de nuestros clientes

Bucaramanga - Colombia

Tweets Tweets y respuestas Multimedia

CONNOTAR TECH @connotar · 2 may.
Apoyando la selección de los mejores emprendimientos TIC de Santander con @SuricataLab para #AppsCo

Suricata Labs @SuricataLab
Continuamos en evaluaciones, X Iteración
Descubrimiento de Negocios de #AppsCo

¿Nuevo en Twitter?
¡Regístrate ahora para obtener tu propia cronología personalizada!

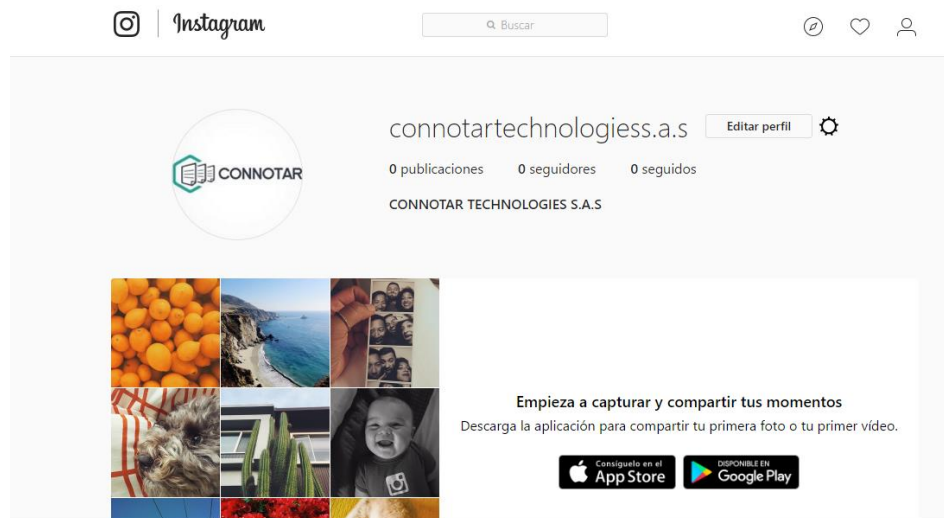
Regístrate

También te puede gustar · Actualizar

INSTAGRAM:

Con la ayuda de esta red social se pueden compartir los momentos más importantes de la empresa como son lo referente a congresos nacionales o regionales que se realizan todos los años y que reúnen a grupos importantes de notarios, además compartiría todo lo referente al trabajo notarial y los traslados de los notarios a nuevas regiones del país, de esta forma se les puede dar una bienvenida de una manera calurosa a través de mensaje de la empresa.

INSTAGRAM CONNOTAR



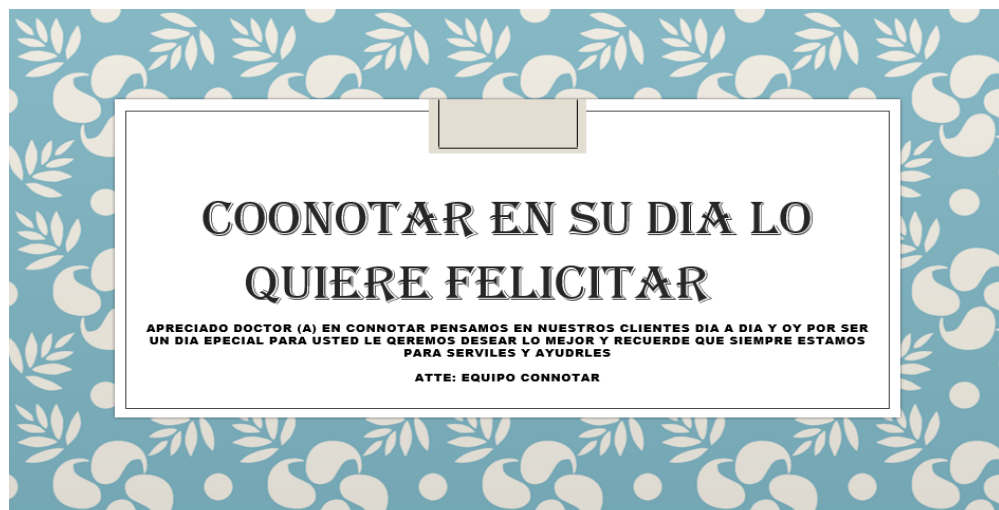
2.5.5 Estrategias de fidelización

Estrategia para nuevos clientes y clientes que atraen clientes

La principal estrategia para este campo sabiendo que no se puede hacer descuentos en la licencia porque su precio es relativamente más asequible que el de la competencia, entonces se podría formular la siguiente promoción:

Por cada cliente que atraiga a otro se le concederá dos meses más de soporte técnico y lo que se busca con esto es fidelizar al cliente e incentivarlo a atraer más clientes y en este sentido ganan más asesoramiento y Connotar gana nuevos clientes, por tanto el tiempo que se obsequia es recompensado con un nuevo proyecto. Esta estrategia se desarrollaría tanto con clientes antiguos como con los nuevos que adquieran el servicio por primera vez, esto no afectaría al área de consultoría ya que la probabilidad de que estos clientes permanezcan con Connotar es alta por lo tanto el servicio va a ser continuo y gana más reconocimiento por las promociones la empresa. Esta estrategia se desarrollaría tanto con clientes antiguos como con los nuevos que adquieran el servicio por primera vez, esto no afectaría al área de consultoría ya que la probabilidad de que estos clientes permanezcan con Connotar es alta por lo tanto el servicio va a ser continuo y gana más reconocimiento por las promociones la empresa.

Además enviar mensajes los días de cumpleaños o festividades especiales teniendo como herramienta la base de datos que tienen disponible de los notarios que son clientes esto hará que el cliente se sienta que está en la mente de la empresa como el siguiente mensaje.



2.6 Proyección financiera

ACCION	COSTO (PROMEDIO)	OBSERVACIONES
PUBLICIDAD	81.818 Cuña radial 15 seg. (baja sintonía)	CUÑA RADIAL
	130.000 Cuña radial 15 seg (Sintonía media)	
	175.000 Cuña radial 15 seg (Alta Sintonía)	
	130.000	ELABORACION DE 1000 VOLANTES
	COSTO INTERNET	REDES SOCIALES
	1.1 \$211.000 1.2 \$260.000 1.3 \$305.000	TOTAL REQUERIDO PARA PUBLICIDAD

Conclusiones

A continuación se presentara las conclusiones de la práctica empresarial desarrollada en Connotar Technologies S.A.S en la ciudad de Bucaramanga

- Se desarrolló el plan de marketing según lo acordado inicialmente con la parte comercial de la empresa, se siguieron los lineamientos y se aportaron soluciones
- Se presentaron diferentes estrategias para atraer más clientes y fidelizar a los ya activos
- La socialización fue clara y se entregaron las propuestas concretas para su posterior implementación por parte de las directivas
- El plan de marketing se diseñó y se presentó ante el director comercial quien por motivos económicos no cree conveniente aplicarlo ahora pero lo hará posteriormente cuando el disponga del tiempo y recursos necesarios para hacerlo.

RECOMENDACIONES

- Implementar el plan de marketing para poder tener mayor número de clientes y que el departamento de ventas este dinámico y activo siempre.
- Invertir en el área de marketing en mayor medida para que esta sea efectiva
- Cambiar la forma actual de hacer publicidad ya que los correos masivos y los mensajes de texto son pocos efectivos porque en la mayoría de veces estos no están actualizados o son poco usados por los clientes potenciales
- Mejorar el equipo de oficina puesto que los lugares de trabajo son poco cómodos y están causando molestias en sus trabajadores
- Remunerar mejor a sus trabajadores para evitar la rotación de personal ya que se evidencio que esta es una de las causas para no querer estar laborando allí
- Contratar más personal para apoyar las tareas que desarrolla el personal actual ya que los últimos están con sobrecarga laboral

Alcances de la práctica

La pasantía ayudo a que entendiera que el mundo académico y el laboral son mundos diferentes y que solo haciendo las cosas se aprenden a hacerlas, además apporto en mi vida personal más aspectos que antes no veía como tener más autoconfianza para hacer las cosas y en la parte profesional me ayudo a entender como es y cómo está el mercado laboral hoy en día

Elegí esta opción porque sabía que la práctica me aportaría más cosas mi vida personal y profesional, sabría que debilidades y fortalezas tengo, además me ayudaría a entender como es el manejo de una empresa en la realidad cuales son las funciones de cada área y como se despeña el manejo y funcionamiento de las mismas, para cuando saliese al campo laboral tuviera una idea de cómo es o si voy a crear una empresa saber cómo es el manejo de una empresa en la realidad.

INFOGRAFIA

<https://global.gotomeeting.com/>

<http://www.connotar.com/index.php>

<https://www.uiaf.gov.co/>

<http://www.dian.gov.co/>

<https://www.supernotariado.gov.co/PortalSNR/faces/oracle/webcenter/portalapp/pages/home.jspx>

<https://www.instagram.com/connotartechnologiess.a.s/?hl=es>

<https://twitter.com/connotar>

<https://www.facebook.com/Connotar/>

