



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR JOSÉ ORTEGA Y GASSET

Código SENESCYT: 2271

TECNOLOGÍA EN COMUNICACIÓN DIGITAL

Proyecto de titulación previo a la obtención del título de Comunicador Digital, con nivel equivalente a tecnólogo superior.

TEMA DEL PROYECTO:

DESARROLLO DE UNA APLICACIÓN WEB PARA LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE UNA LUBRICADORA EN EL CANTON GUARANDA, PROVINCIA DE BOLIVAR AÑO 2023

Autor:

Jefferson Adrian Quinatoa Hinojosa

Tutor:

PhD. Galo Vásquez Merino

Fecha:

RIOBAMBA – ECUADOR

2023

Índice

Introducción	9
CAPITULO I.....	10
Marco referencial	10
1.1. Justificación	10
1.2. Objetivos.....	11
1.2.1. Objetivo General	11
1.2.2. Objetivos Específicos	11
CAPITULO II	12
Definición del proyecto.....	12
2.1. Determinación del tipo de emprendimiento.....	12
2.2. Misión y visión del emprendimiento	13
Misión	13
Visión	13
2.3. Producto o servicio a desarrollar.....	14
2.4. Modelo de negocio.....	14
Estrategia de Diferenciación	14
2.5. Estructura de Costes.....	16
2.6. Estructura de Ingresos.....	17
2.7. Segmentación de mercado	17

2.8.	Estrategia principal de trabajo	18
2.9.	Herramientas de software de diseño y desarrollo web.....	19
CAPITULO III		21
DIAGNOSTICO		21
3.1.	Estudio del entorno y compilación de datos socioeconómicos.....	21
3.2.	Análisis de la competencia.....	22
CAPITULO IV		24
DISEÑO DE LA CAMPAÑA MERCADOLÓGICA Y ELEMENTOS PROMOCIONALES DEL EMPRENDIMIENTO		24
4.1.	Imagen corporativa	24
4.1.1.	Logotipo	24
4.1.2.	Elementos del logotipo	25
4.1.3.	Explicación del logotipo.....	26
4.2.	Slogan y justificación del slogan	27
4.2.1.	Slogan	27
4.2.2.	Justificación del slogan.....	27
4.3.	Papelería.....	29
4.3.1.	Facturas.....	29
4.3.2.	Tarjeta de presentación	30
4.3.3.	Boletines	31
4.4.	Elementos promocionales	32

4.4.1. Página principal del sitio web.....	32
4.4.2. Catálogo dentro del sitio.....	34
Conclusiones	39
Recomendaciones.....	41
Bibliografía	42

Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Logotipo	24
Ilustración 2: Isotipo "Servilub"	25
Ilustración 3: Factura:	29
Ilustración 4: Tarjeta de presentacion	30
Ilustración 5: Boletin.....	31
Ilustración 6: Página principal	32
Ilustración 7: Página principal	33
Ilustración 8: Registro usuario	34
Ilustración 9: Productos disponibles	35
Ilustración 10: Registro administrador.....	36
Ilustración 11: Panel de actividades	37
Ilustración 12: Ingreso productos nuevos	38

Índice de tablas

Tabla 1:.....	22
Tabla 2:.....	23
Tabla 3: Elementos del logotipo	25
Tabla 4: Explicación del logotipo	26

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR JOSÉ

ORTEGA Y GASSET

TECNOLOGÍA EN COMUNICACIÓN DIGITAL

TEMA: “DESARROLLO DE UNA APLICACIÓN WEB PARA LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE UNA LUBRICADORA EN EL CANTON GUARANDA, PROVINCIA DE BOLIVAR AÑO 2023”

AUTOR: Jefferson Adrian Quinatoa Hinojosa

TUTOR: PhD. Galo Vásconez Merino

RESUMEN

El proyecto de desarrollo de una aplicación web para la venta de productos y servicios de una lubricadora en el cantón Guaranda, provincia Bolívar, se posiciona como una iniciativa estratégica destinada a mejorar la accesibilidad y eficiencia en la comercialización de lubricantes y servicios asociados. Mediante un análisis detallado del entorno socioeconómico y una comprensión profunda de las tendencias del mercado, el proyecto adopta un enfoque de negocio centrado en el comercio electrónico B2C, aprovechando las herramientas y tecnologías más modernas de diseño y desarrollo web. Se propuso una serie de medidas para garantizar el éxito sostenible de la aplicación. En primer lugar, se destaca la importancia de realizar una investigación continua del mercado, que permita a la lubricadora adaptar sus productos y servicios a las necesidades y preferencias cambiantes de los clientes. Además, se destaca la importancia de invertir en estrategias sólidas de protección de datos para garantizar la seguridad y confidencialidad de los usuarios de la plataforma. Esto incluye la creación de un diseño que sea fácil de entender y funcional, así como la recopilación continua de comentarios y sugerencias de los usuarios para mejorar la usabilidad de la aplicación. Además, se destaca la importancia de desarrollar estrategias de marketing digital efectivas, que incluyen optimización de motores de búsqueda, publicidad en redes sociales y marketing de contenidos, para aumentar la visibilidad y el alcance del público objetivo de la plataforma.

Palabras claves: Aplicación web, Lubricadora, Guaranda, Estrategias de marketing digital

HIGHER TECHNOLOGICAL INSTITUTE JOSÉ

ORTEGA Y GASSET

TECHNOLOGY IN DIGITAL COMMUNICATION

THEME: “DEVELOPMENT OF A WEB APPLICATION FOR THE SALE OF PRODUCTS AND SERVICES OF A LUBRICATION COMPANY IN THE CANTON GUARANDA, PROVINCE OF BOLIVAR YEAR 2023”

AUTHOR: Jefferson Adrian Quinatoa Hinojosa

TUTOR: PhD. Galo Vásconez Merino

SUMMARY

The project to develop a web application for the sale of products and services of a lubricant company in the Guaranda canton, Bolívar province, is positioned as a strategic initiative aimed at improving accessibility and efficiency in the marketing of lubricants and associated services. Through a detailed analysis of the socio-economic environment and a deep understanding of market trends, the project adopts a business approach focused on B2C e-commerce, leveraging the latest web design and development tools and technologies. A series of measures were proposed to ensure the sustainable success of the application. Firstly, the importance of carrying out continuous market research is highlighted, which allows the lubricant to adapt its products and services to the changing needs and preferences of customers. In addition, the importance of investing in solid data protection strategies is highlighted to guarantee the security and confidentiality of platform users. This includes creating a design that is easy to understand and functional, as well as continually collecting user feedback and suggestions to improve the usability of the app. Additionally, the importance of developing effective digital marketing strategies, including search engine optimization, social media advertising and content marketing, is highlighted to increase the visibility and reach of the platform's target audience.

Keywords: Web application, Lubricator, Guaranda, Digital marketing strategies

Introducción

La adopción de tecnologías digitales se ha convertido en un factor clave en el panorama empresarial actual para la competitividad y la supervivencia de las empresas. Las aplicaciones web se están volviendo cada vez más importantes para las empresas para mejorar la experiencia del cliente y aumentar su presencia en línea debido a la creciente influencia de Internet y el comercio electrónico. Como parte integral de la industria de servicios automotrices, las lubricadoras no están exentas de este cambio de paradigma en este contexto. (Bravo y otros, 2018)

La provincia de Bolívar, específicamente el cantón Guaranda, se presenta como un escenario propicio para la implementación de soluciones tecnológicas innovadoras que impulsen el crecimiento económico y la modernización de las empresas locales. En este sentido, el desarrollo de una aplicación web dedicada a la venta de productos y servicios de una lubricadora en esta región no solo representa una oportunidad para mejorar la eficiencia operativa y la rentabilidad del negocio, sino también para satisfacer las demandas cambiantes de los clientes en un entorno cada vez más digitalizado.

El presente estudio tiene como objetivo examinar el potencial de las aplicaciones web como herramienta estratégica para el sector automotriz, centrándose en una lubricadora en el cantón Guaranda durante el año 2023. El objetivo principal es crear, desarrollar e implementar una aplicación web que facilite la comercialización de productos y servicios relacionados con el mantenimiento y la lubricación de vehículos mediante una experiencia de usuario fácil de entender y personalizada.

CAPITULO I

Marco referencial

1.1. Justificación

En un contexto empresarial marcado por la creciente digitalización y la necesidad de adaptación a las demandas del mercado, la implementación de soluciones tecnológicas se ha vuelto esencial para mantener la competitividad y la relevancia de las empresas, especialmente en industrias como la automotriz (Campos y otros, 2020). La provincia de Bolívar, específicamente el cantón Guaranda, se enfrenta a un entorno empresarial dinámico y en evolución, donde las lubricadoras y otros establecimientos del sector automotriz se enfrentan a desafíos y oportunidades únicas.

La investigación realizada tiene como objetivo implementar una aplicación web en el área administrativa de la lubricadora para gestionar la información de datos que se generan al día en el negocio y no haya pérdida alguna de estos y también por el lado del cliente pueda hacer compras o reservaciones de servicios mediante la página web. Toda la información será almacenada en una base de datos usando el gestor de base datos MySQL siendo el software más seguro para el manejo de información, todo será almacenado y podrá ser modificado.

Se contará con registros, campos, formularios, y tablas de datos para organizar y administrar correctamente la información.

Datos de las ventas serán mostrados de forma estadística para saber que producto es el de más demanda en el negocio, todo con la finalidad de brindar un buen servicio.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

Diseñar una aplicación web para la venta de productos y servicios de una lubricadora ubicada en el cantón Guaranda, provincia de Bolívar, en el año 2023, con el fin de mejorar la accesibilidad, la eficiencia y la competitividad del negocio en el mercado local.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Diseñar una interfaz de usuario intuitiva y atractiva para la aplicación web, que facilite la navegación y la búsqueda de productos y servicios, con especial atención a la experiencia del usuario.
- Evaluar el impacto de la aplicación web en la operación y el desempeño comercial de la lubricadora, mediante la recopilación y análisis de datos sobre el aumento de ventas
- Implementar un sistema de gestión de contenido en la aplicación web para facilitar la actualización y administración de productos, servicios

CAPITULO II

Definición del proyecto

2.1. Determinación del tipo de emprendimiento

El emprendimiento, según (Daniel Lederman y otros, 2014) , se define como la disposición y habilidad de una persona para enfrentar nuevos retos y proyectos, permitiéndole avanzar más allá de sus logros anteriores. La búsqueda de nuevas oportunidades comerciales y la capacidad de identificar y satisfacer las necesidades del mercado local son ejemplos de emprendimiento en el contexto específico del presente proyecto.

El proyecto de desarrollo de una aplicación web para la venta de productos y servicios de una lubricadora en el cantón Guaranda se encuentra en el modelo de comercio electrónico o Comercio Electrónico. Este enfoque se centra en la creación de una plataforma digital que permite la compra y venta de productos y servicios a través de internet, proporcional una experiencia de compra conveniente y accesible para los clientes. La aplicación web actuará como el canal principal de ventas para la lubricadora, de acuerdo con los clientes de la posibilidad de explorar su catálogo de productos y servicios desde la comodidad de sus hogares o dispositivos móviles. A través de la aplicación, los clientes pueden acceder a una información sobre los productos disponibles.

El objetivo principal de este proyecto es desarrollar un modelo de emprendimiento oportunista basado en un enfoque de negocio a consumidor (B2C). Este modelo debe aprovechar la creciente demanda de productos y servicios relacionados con el mantenimiento y la lubricación de vehículos en el cantón Guaranda, provincia de Bolívar, en el año 2023. Este método se basa en el aumento exponencial de las redes sociales y las nuevas tendencias de consumo que surgieron durante la pandemia.

El modelo de negocio, según (MENDOZA FARRO, 2017) es la estructura lógica que utiliza una organización para crear, entregar y capturar valor. En este sentido, el éxito del proyecto depende de la implementación de un modelo de negocio efectivo, ya que guiará las estrategias de marketing, la gestión interna y externa. Es fundamental establecer claramente la propuesta de valor, la estructura de costos, los flujos de ingresos y las estrategias de marca y marketing que ayudarán a establecer la marca en la mente de los consumidores.

La selección de los productos y servicios que se comercializarán en la aplicación web se basa en una investigación de mercado y competencia exhaustiva, así como en la identificación de problemas de logística y marca en el mercado. El objetivo de la plataforma virtual será abordar estos problemas y establecerse de manera competitiva en el mercado local, enfocándose en las pequeñas y medianas empresas del sector automotriz del cantón Guaranda.

2.2. Misión y visión del emprendimiento

Misión

La misión del emprendimiento asociado con el desarrollo de una aplicación web para la venta de productos y servicios de la lubricadora en el cantón Guaranda es brindar a los clientes una experiencia de compra conveniente, segura y satisfactoria a través de una plataforma digital fácil de usar. Nuestro objetivo es brindar productos y servicios de primer nivel que satisfagan las necesidades de mantenimiento y lubricación de los vehículos de nuestros clientes, lo que aumenta la seguridad y el rendimiento óptimos de sus vehículos.

Visión

Nuestra visión es convertirnos en la principal opción para los propietarios de vehículos en el cantón Guaranda y sus alrededores cuando se trata de adquirir productos y servicios relacionados con la lubricación y el mantenimiento de vehículos. Nos esforzamos por ser

reconocidos como líderes en innovación tecnológica en el sector automotriz, aprovechando al máximo las herramientas digitales disponibles para mejorar continuamente la experiencia del cliente y ofrecer soluciones eficientes y confiables.

2.3. Producto o servicio a desarrollar

Una aplicación web destinada a vender bienes y servicios una lubricadora en el cantón Guaranda es el producto principal que se desarrollará dentro del marco de este proyecto. Los clientes Podrán acceder una plataforma digital paraca comprar una amplia gama de productos relacionados estafa la lubricación y el mantenimiento de vehículos a través de esta aplicación web, así como a los servicios adicionales ofrecidos por la lubricadora.

El catálogo de productos y servicios de la lubricadora que incluye una variado de lubricantes paraca varios tipos de vehículos filtros de aceite aditivos productos de limpieza y otros accesorios automóviles, estará disponible en la aplicación web. Además, la aplicación web proporcionará servicios de mantenimiento y lubricación como cambios de aceite revisiones de fluidos y de mantenimiento preventivo y correctivo.

2.4. Modelo de negocio

Estrategia de Diferenciación

Como parte del modelo de negocio del proyecto, se implementará una estrategia de diferenciación para resaltar la oferta del petrolero en el mercado digital. Esta estrategia se centrará en crear una propuesta de valor única y distintiva que permitirá que el lubricante se destaque de la competencia y atraiga a los clientes objetivo.

La diferenciación se conseguirá a través de varios aspectos clave:

Amplia gama de productos y servicios: la lubricadora ofrecerá una amplia variedad de productos y servicios relacionados con la lubricación y el mantenimiento de vehículos, que van desde lubricantes especiales hasta servicios de mantenimiento personalizados. Esta

diversidad de opciones permitirá a los clientes encontrar soluciones específicas para sus necesidades individuales, aumentando así el valor percibido de la oferta del lubricador.

Calidad y confiabilidad: El lubricador se compromete a ofrecer productos y servicios de la más alta calidad y confiabilidad. Este objetivo se logrará mediante la selección de marcas reconocidas y probadas en el mercado, así como la implementación de rigurosos controles de calidad en todos los aspectos de la operación. Los clientes podrán estar seguros de que están comprando productos y servicios confiables que cumplen con los más altos estándares de rendimiento y seguridad.

Experiencia excepcional para el cliente: la lubricadora se esforzará por brindar una experiencia excepcional al cliente en todos los puntos de contacto, tanto en línea como fuera de línea. Esto incluirá una interfaz de usuario intuitiva y fácil de usar en la aplicación web, así como un servicio al cliente receptivo y personalizado. Los clientes recibirán asesoramiento y asistencia de expertos en la selección de productos y servicios, lo que mejorará su satisfacción y fidelidad a la marca.

Innovación tecnológica: El lubricante se beneficiará de la tecnología más avanzada disponible en el mercado para mejorar continuamente su oferta de productos y servicios. Esto incluirá la integración de características y funcionalidades innovadoras en la aplicación web, como herramientas de personalización de productos, recomendaciones inteligentes y opciones de pago seguras y convenientes. La búsqueda constante de innovación garantizará que el lubricador siga siendo relevante y competitivo en un mercado en constante cambio.

Juntas, estas estrategias de diferenciación permitirán que la lubricadora se destaque en el mercado digital y ofrezca una propuesta de valor única y atractiva a los clientes. La combinación de una amplia gama de productos y servicios, calidad y confiabilidad, una

experiencia excepcional del cliente e innovación tecnológica posicionará al lubricador como líder en su sector y generará una ventaja competitiva sostenible a largo plazo.

2.5. Estructura de Costes

Desarrollo y mantenimiento de aplicaciones web: Los gastos relacionados con el desarrollo inicial de aplicaciones web incluyen la contratación de diseñadores web y desarrolladores de software, la adquisición de licencias de software y herramientas de desarrollo, así como los gastos relacionados con la infraestructura de alojamiento web y la seguridad de la aplicación. Además, se deben tener en cuenta los costos constantes de actualización y mantenimiento de la aplicación para garantizar que funcione a su máximo potencial y para agregar nuevas características y funcionalidades según sea necesario.

Inventario de productos: La lubricadora incurrirá en costos relacionados con la adquisición y el almacenamiento de inventario de productos que incluyen lubricantes, filtros de aceite, aditivos y otros productos relacionados con el mantenimiento y la lubricación de vehículos. Estos costos pueden variar según el volumen de inventario requerido y la frecuencia de reposición de existencias para satisfacer la demanda del cliente.

Marketing y publicidad: Se destinarán recursos financieros a actividades de marketing y publicidad para publicitar la aplicación web y aumentar la conciencia sobre la oferta de productos y servicios de la lubricadora. Esto puede incluir gastos en publicidad en línea, campañas de marketing en redes sociales, marketing de contenido, optimización de motores de búsqueda (SEO) y otras iniciativas destinadas a atraer tráfico relevante a la aplicación web y aumentar las ventas.

Servicios externos: Según sea necesario para apoyar las operaciones y el crecimiento del negocio, pueden surgir costos adicionales relacionados con la contratación de servicios

externos, como consultoría empresarial, servicios legales, contabilidad y asesoramiento financiero.

2.6. Estructura de Ingresos

Venta de productos: Ingresos por la venta de lubricantes, filtros de aceite y otros productos automotrices a través de la aplicación web.

Servicios de mantenimiento: Ingresos por servicios como cambios de aceite y revisión de fluidos, programados a través de la aplicación.

Comisiones por transacciones: Posibles ingresos por acuerdos de comisiones con proveedores de productos adicionales.

La segmentación del mercado es crucial para identificar y comprender las diferentes necesidades y características de los clientes potenciales del lubricador en el Cantón Guaranda. Se propone la siguiente segmentación:

2.7. Segmentación de mercado

Propietarios de vehículos personales: este segmento incluye propietarios de automóviles individuales que requieren productos y servicios de lubricación y mantenimiento para sus vehículos personales.

Flotas de vehículos comerciales: este segmento incluye empresas o individuos que poseen flotas de vehículos comerciales, como camiones de reparto o vehículos de transporte público, que requieren soluciones de mantenimiento y lubricación para sus operaciones comerciales.

Talleres y servicios de reparación de automóviles: incluye talleres de reparación de automóviles independientes y servicios automotrices que requieren suministros y productos lubricantes para realizar servicios de mantenimiento y reparación en los vehículos de sus clientes.

Empresas de Transporte y Logística: Este segmento está compuesto por empresas de transporte y logística que requieren productos y servicios de lubricación para mantener su flota vehicular en óptimas condiciones de operación y desempeño.

2.8. Estrategia principal de trabajo

La estrategia de trabajo principal para el proyecto de desarrollo de la aplicación web de la lubricadora del cantón Guaranda abarca varios frentes clave. En primer lugar, se prestará mucha atención al diseño y desarrollo de la aplicación web para asegurarse de que sea funcional, fácil de usar y segura para los usuarios finales. Esto implica un proceso completo que incluye la planificación de la arquitectura de la aplicación, la creación de una interfaz de usuario fácil de entender y la implementación de medidas de seguridad sólidas para proteger los datos de los clientes.

Se implementarán estrategias de comercialización digital integrales en cuanto a la promoción de la aplicación. Esto incluye optimización de motores de búsqueda (SEO) para aumentar la visibilidad en línea, publicidad pagada en plataformas relevantes, creación de contenido atractivo y relevante para atraer a la audiencia objetivo y mantenimiento de una presencia en redes sociales activa para interactuar con los clientes y generar interés en la marca.

Para respaldar la experiencia del cliente, se asignarán recursos significativos para garantizar un servicio al cliente excepcional. Esto implica la capacitación del personal para brindar respuestas rápidas y efectivas a las consultas y problemas de los clientes, así como la implementación de sistemas de seguimiento para garantizar que todas las interacciones se manejen de manera adecuada y profesional.

Finalmente se establecerán métricas de desempeño y análisis periódicos para evaluar el éxito de la aplicación y la efectividad de las estrategias implementadas. Esto permitirá identificar áreas de mejora y cambiar la estrategia según sea necesario para garantizar

el éxito continuo del proyecto a medida que avanza. En resumen, la estrategia principal de trabajo abarca todos los componentes principales del desarrollo y lanzamiento de aplicaciones web, estafa un enfoque en la calidad la promoción efectiva y la satisfacción del cliente.

2.9. Herramientas de software de diseño y desarrollo web.

Para llevar a cabo el diseño y desarrollo de la aplicación web de la lubricadora en el cantón Guaranda, se utilizarán diversas herramientas de software especializadas que se ajustan a las tecnologías seleccionadas. Estas herramientas son esenciales para garantizar la creación de una aplicación web funcional y eficiente. Entre las herramientas específicas que se utilizarán se incluyen:

Editor de texto para codificación: Se utilizará el editor de texto como Sublime Text para escribir y editar el código fuente. Estos editores ofrecen funciones de edición de código avanzadas, resaltado de sintaxis y autocompletado que facilitan el proceso de desarrollo.

Servidor local: Para configurar un entorno de desarrollo local en el que se ejecutará y probará la aplicación web antes de implementarla en un servidor de producción, se utilizará el servidor local XAMPP. Este servidor local permite que las aplicaciones PHP y MySQL se ejecutan en un entorno seguro y controlado.

Base de datos: Para el diseño y administración de la base de datos, se utilizará MySQL. Esta herramienta proporciona una interfaz gráfica intuitiva para diseñar tablas de base de datos, escribir consultas SQL y administrar el esquema y los datos de la base de datos de manera eficiente.

Editor CSS: Para la maquetación y diseño de la interfaz de usuario, se utilizará CSS. Este framework ofrece una variedad de componentes y estilos predefinidos que facilitan la creación de diseños responsivos y atractivos para la aplicación web.

JavaScript: Para agregar interactividad y funcionalidad dinámica a la aplicación web, se utilizará bibliotecas de JavaScript. Esta herramienta permite crear efectos visuales, realizar validaciones de formularios y realizar llamadas asíncronas al servidor para cargar datos de forma dinámica sin recargar la página.

CAPITULO III

DIAGNOSTICO

3.1. Estudio del entorno y compilación de datos socioeconómicos.

Este capítulo analiza el contexto socioeconómico del cantón Guaranda en el que se desarrollará el proyecto de la aplicación web para la lubricadora. Para lograrlo, se utiliza la herramienta PEST (Político, Económico, Social y Tecnológico) para identificar elementos externos que podrían tener un impacto indirecto en las operaciones del proyecto.

El análisis político se centra en las políticas gubernamentales relacionadas con el comercio, la tributación y el apoyo a las empresas, así como en la estabilidad política ambiental. Por otro lado, el análisis económico analiza factores como los aranceles de importación, la demanda del mercado, los precios de la competencia y los ciclos económicos gubernamentales, entre otros.

En cuanto al análisis social, se consideran las prácticas religiosas, las actividades de ocio, los niveles de inseguridad y los ingresos de la población. Por último, el análisis tecnológico se enfoca en la automatización de procesos, el acceso rápido a la información, la interconexión entre plataformas y las nuevas herramientas tecnológicas disponibles.

Este análisis detallado del entorno socioeconómico proporciona una comprensión más profunda de los factores externos que podrían afectar el desarrollo y la implementación del proyecto. Identificar estas influencias externas es crucial para adaptar la estrategia del proyecto y mitigar posibles riesgos, maximizando así las oportunidades de éxito en el mercado.

Tabla 1:

Análisis PEST para el desarrollo del proyecto

Aspecto	Factores
Político	<ul style="list-style-type: none">- Normativas gubernamentales sobre seguridad vial y medio ambiente.- Incentivos fiscales para empresas de servicios automotrices.- Estabilidad política local y su impacto en la inversión empresarial.- Legislación sobre comercio electrónico y protección de datos.
Económico	<ul style="list-style-type: none">- Tendencias en la industria automotriz local y regional.- Fluctuaciones en los precios del petróleo y su efecto en los costos de operación.- Niveles de ingresos y gastos de los habitantes del cantón Guaranda.- Disponibilidad de financiamiento para proyectos empresariales en el sector automotriz.
Social	<ul style="list-style-type: none">- Cambios en los hábitos de consumo de productos y servicios automotrices.- Preferencias de los consumidores en cuanto a marcas y servicios de mantenimiento de vehículos.- Impacto de la movilidad urbana en la demanda de productos y servicios automotrices.- Percepciones de la comunidad sobre la importancia del mantenimiento preventivo de vehículos.
Tecnológico	<ul style="list-style-type: none">- Avances en tecnologías de diagnóstico automotriz y equipos de mantenimiento.- Integración de sistemas de gestión empresarial (ERP) para mejorar la eficiencia operativa.- Desarrollo de aplicaciones web para la gestión de servicios de mantenimiento de vehículos.- Uso de plataformas de comercio electrónico y sistemas de pago seguro en línea para la venta de productos automotrices.

3.2. Análisis de la competencia

En este apartado se realiza un análisis completo de la competencia en el sector de lubricadoras del cantón Guaranda utilizando la herramienta de marketing de la matriz 5 Ws y una H. Esta

matriz se basa en seis preguntas clave que nos permiten comprender a fondo las características y estrategias de los competidores en el mercado.

Tabla 2:

Matriz 5 Ws y una H

Pregunta	Respuesta
¿Qué? (What) Ofrece mi competencia	Servicios de mantenimiento vehicular y venta de productos automotrices.
¿Quién? (Who) Es mi competencia	Lubricadoras locales
¿Por qué? (Why) Le compran a mi competencia	Ofrecen servicios de calidad, precios competitivos, y experiencia en el mercado local.
¿Cuándo? (When) Vende mi competencia	Durante todo el año, especialmente en épocas de mantenimiento de vehículos y revisiones técnicas.
¿Dónde? (Where) Opera mi competencia	Locales físicos en puntos estratégicos del cantón Guaranda y presencia en redes sociales.
¿Cómo? (How) Opera mi competencia	Proceso de registro sencillo, servicio al cliente personalizado, promociones y descuentos frecuentes, y envío de productos a domicilio.

CAPITULO IV

DISEÑO DE LA CAMPAÑA MERCADOLÓGICA Y ELEMENTOS PROMOCIONALES DEL EMPRENDIMIENTO

4.1. Imagen corporativa

4.1.1. Logotipo

"Servilub" tendrá un logotipo único que será el medio principal para identificar y representar la marca en una variedad de aplicaciones y plataformas. El diseño de este logotipo será minucioso para transmitir la identidad de la marca y generar una conexión visual duradera con los clientes.



Ilustración 1: Logotipo

La ilustración 2 muestra el isotipo distintivo de la marca "Servilub", que se utilizará en una variedad de aplicaciones específicas. Estas aplicaciones incluyen a imágenes de perfil para redes sociales digitales, iconos para sitios web, se utilizará como una pieza visual en la papelería corporativa y el merchandising de la marca.



Ilustración 2: Isotipo "Servilub"

4.1.2. Elementos del logotipo

Tabla 3: Elementos del logotipo

Elementos	Descripción
	<p>Elemento verbal de la marca</p> <p>Palabra: Servilub Tipografía: Marca Sans 32 Color Tracking y Kerning: ajustado visualmente</p>
	<p>Elemento iconográfico de la marca</p> <p>Simbología: Abstracción de corona sobre el nombre "servilub" Formas: fondo negro con un círculo blanco que contiene la simbología ya mencionada.</p>

	Elemento cromático de la marca
	<p>Color primario: Gris – código #AAABAB</p> <p>Colores secundarios: negro – código #111111 negro – código #000000</p>

4.1.3. Explicación del logotipo

Los diversos componentes que conforman la identidad se definen a partir del análisis del mercado y de los valores que la empresa desea comunicar.

Tabla 4: Explicación del logotipo

Elementos	Explicación
	<p>Elemento verbal de la marca</p> <p>El nombre "Servilub" se deriva de la combinación de las palabras "servicio" y "lubricante". Esta elección refleja el enfoque principal del negocio en la prestación de servicios relacionados con lubricantes y mantenimiento de vehículos.</p>
	<p>Elemento iconográfico de la marca</p> <p>Velocímetro: El velocímetro simboliza velocidad, precisión y eficiencia. Con este elemento, "Servilub" busca comunicar su compromiso con la entrega rápida y confiable de servicios de lubricación, así como la capacidad para adaptarse ágilmente a las necesidades del cliente.</p>
	<p>Elemento cromáticos de la marca</p>



Los colores principales de la marca "Servilub" son el gris, blanco y negro. El gris transmite profesionalismo y neutralidad, el blanco simboliza pureza y confianza, mientras que el negro evoca elegancia y seriedad.

4.2. Slogan y justificación del slogan

4.2.1. Slogan

El eslogan es una frase que encapsula la misión y visión de la empresa. Debe ser breve, memorable y reflejar los valores fundamentales del servicio ofrecido.

“Lubricantes de calidad para un rendimiento óptimo.”

4.2.2. Justificación del slogan

El eslogan "Lubricantes de calidad para un rendimiento óptimo" se justifica en su capacidad para transmitir de manera clara y concisa el compromiso de la empresa con la excelencia en la calidad de sus productos. Al destacar la calidad de los lubricantes ofrecidos, se establece una promesa tangible de confiabilidad y eficacia que resona con los clientes que buscan soluciones de alto rendimiento para sus vehículos y maquinarias. Esta frase corta y directa transmite atención meticulosa de la empresa hacia la satisfacción del cliente, centrándose en brindar resultados superiores que contribuyan al óptimo funcionamiento de sus activos.

Además, el eslogan apoya la esencia de la marca al centrarse en una característica clave que la distingue del resto en el mercado. La empresa se posiciona como líder en su sector al hacer hincapié en el rendimiento óptimo, destacando su capacidad para satisfacer las necesidades de los clientes más exigentes. Esta declaración resuena con los valores de calidad y

excelencia que son fundamentales para la empresa, creando una conexión emocional con los consumidores que buscan productos confiables que les permitan alcanzar el máximo rendimiento en sus actividades diarias. En resumen, el lema "Lubricantes de calidad para un rendimiento óptimo" se justifica por su capacidad para comunicar la promesa de calidad de la empresa y diferenciarse en un mercado competitivo.

4.3. Papelería

4.3.1. Facturas

Jane Doe
416 887 5555
123 address st.
email@example.com
yourwebsite.com

INVOICE#: 00001
DATE ISSUED: January 1, 2020

Description	Qty	Price	Amount
8.5 x 11 Colored Print	2	\$ 8.00	\$ 16.00
8.5 x 11 B&W Print	2	\$ 6.00	\$ 12.00
8 x 10 B&W Print	2	\$ 6.00	\$ 12.00

Subtotal	\$ 40.00
Tax	13%
TOTAL	\$ 45.20

416 887 5555
123 address st.
email@example.com
yourwebsite.com

Ilustración 3: Factura:

4.3.2. Tarjeta de presentación



Ilustración 4: Tarjeta de presentacion

4.3.3. Boletines

The image shows a promotional banner for Servilub's 'Monthly Report'. At the top, the Servilub logo is displayed on a black background. Below the logo, the title 'Monthly Report' is written in a large, white serif font, followed by the subtitle 'The latest news and updates' in a smaller white font. The date '14.02.2021.' is centered below the subtitle. The main content area is divided into three vertical panels. The first panel, on the left, has a grey background and is titled 'Auto parts for less'. It contains a paragraph of text and a small image of a car's interior. The second panel, in the middle, has a black background and is titled 'Oil change'. It contains a paragraph of text and a small image of a car wheel. The third panel, on the right, has a black background and is titled 'Tire service'. It contains a paragraph of text and a small image of a stack of tires. Each panel ends with a 'Read more' link.

SERVILUB

Monthly Report

The latest news and updates

14.02.2021.

Auto parts for less

We feature auto parts for every make and model vehicle, including domestic and foreign cars. Our prices can't be beat.



[Read more](#)

Oil change

Be sure to change your oil regularly. We can help. Our crew provides fast oil changes and related services. No appointment needed.



[Read more](#)

Tire service

At Servilub, we feature tire installation and repair services. We rotate tires and provide tire checks as needed.



[Read more](#)

Ilustración 5: Boletín

4.4. Elementos promocionales

4.4.1. Página principal del sitio web.

El sitio web recibe al usuario con una página principal la cual muestra el horario de atención, contactos, ubicación y una breve descripción.

The screenshot shows the main page of the 'SERVILUB' website. The browser address bar indicates the URL is localhost/lubricadora/index.php. The page has a navigation menu with 'Inicio', 'Productos', 'Anonimo', and 'Opciones'. A login form is present with fields for 'Usuario' and 'contrasena', and an 'Entrar' button. The hero section features the title 'Lubricadora "SERVILUB"' and includes contact information: 'Provincia: Bolivar / Guaranda', phone number '07 296 2745', and 'Horario de atención: 8:00 - 18:00'. It also lists services: 'Servicios y Compras de productos de lubricadoras' and 'Trabaja con Nosotros Envía tu Hoja de Vida'. Below the hero section, there are two main sections: 'Ubicacion' with a map of Guaranda, and 'Hora Laborales' with a table showing the business hours for each day of the week.

Hora Laborales	
Abierto	
7:30 am - 6:00 pm	Lunes
7:30 am - 6:00 pm	Martes
7:30 am - 6:00 pm	Miercoles
7:30 am - 6:00 pm	Jueves
7:30 am - 6:00 pm	Viernes

Ilustración 6: Página principal

4.4.2. Catálogo dentro del sitio

Registro de nuevo usuario

En la página principal del sitio web se selecciona en la opción de registro y una vez registrado accede a la página donde muestra los productos disponibles para la venta.

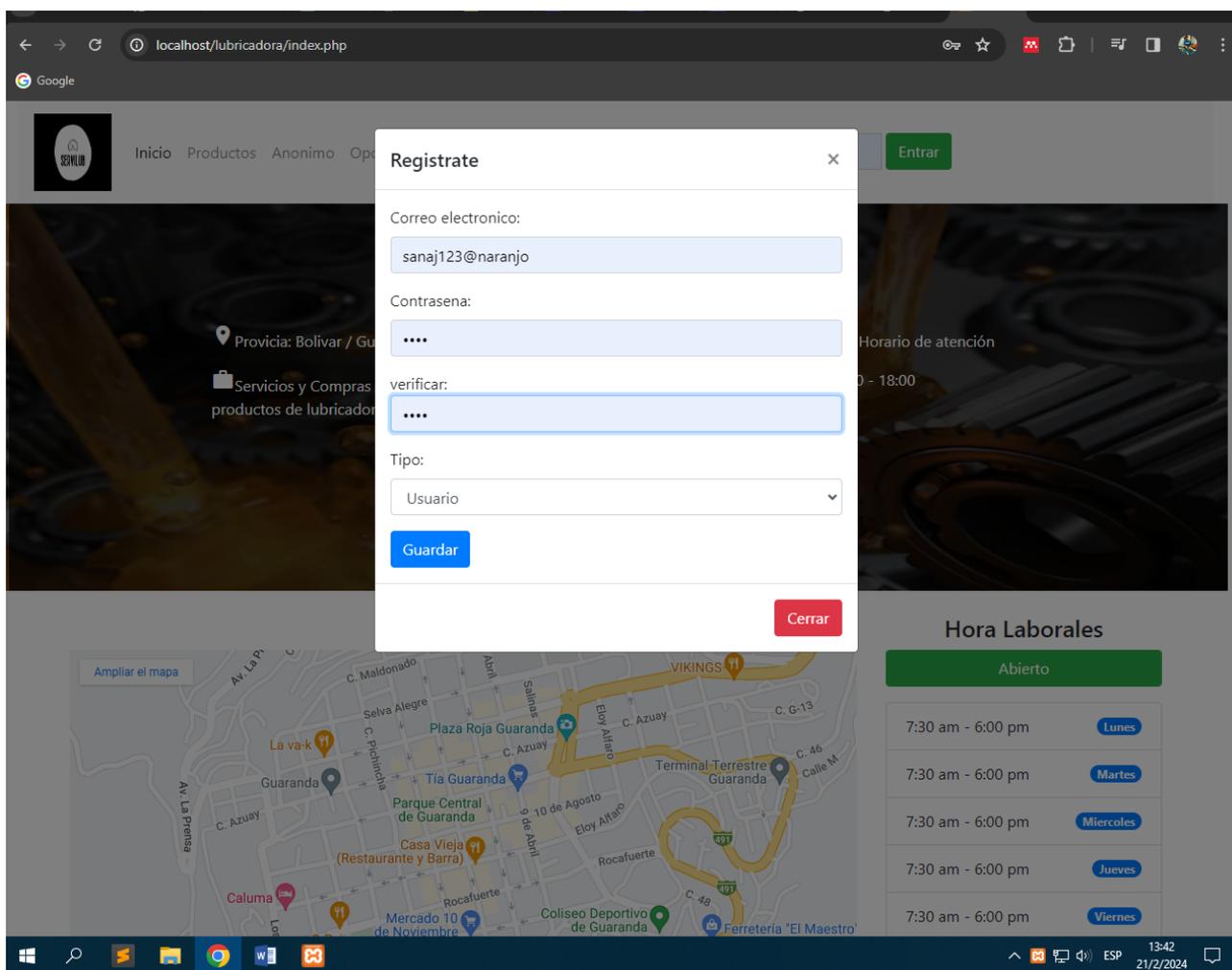


Ilustración 8: Registro usuario

Productos disponibles

En esta direccion se muestra los productos disponibles para los clientes

The screenshot displays a web browser window with the URL `localhost/lubricadora/producto.php`. The page features a navigation menu with 'Inicio', 'Productos', and 'sanaj123@naranja'. A login form includes fields for 'Usuario' and 'contrasena', with an 'Entrar' button. The main content area lists four products:

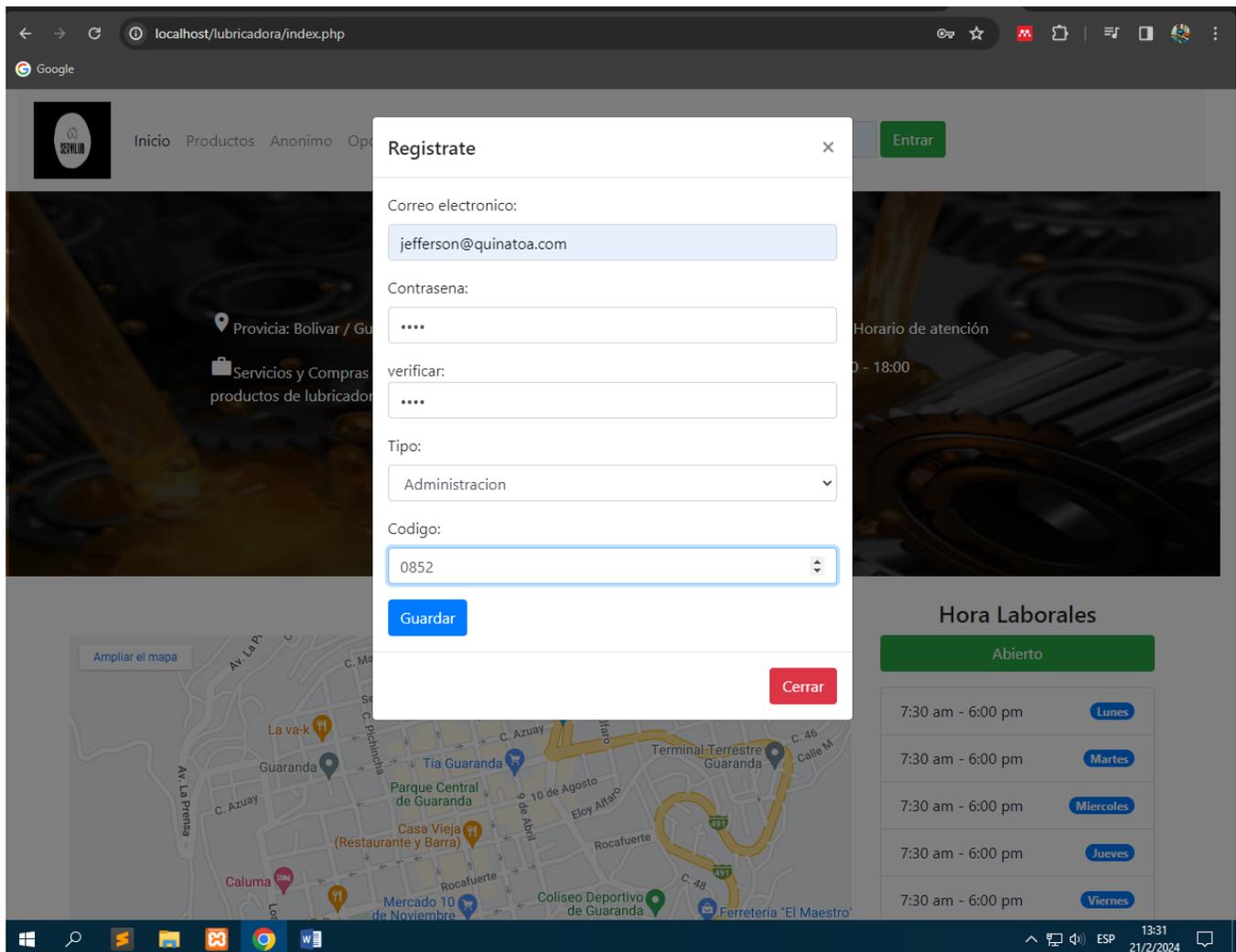
- Aceite Shell Helix**: A blue 1L bottle of Shell Helix HX7 10W-40 motor oil. Description: 'La marca que prefiere tu motor.' Price: \$ 9.2.
- Aceite Kendal**: Four red bottles of Kendal motor oil (SUPE, GTE1, GTE1, GTE1). Description: 'Mayor tiempo de rendimiento y respuesta eficiente del motor.' Price: \$ 18.5.
- Sprite para vehiculo**: A white spray can. Description: 'el mas Economico del mercado y con buenos resultados.' Price: \$ 5.3.
- Aceite para motos**: Several orange bottles of motorcycle oil. Description: 'Especialmente para motocicletas, mejora el rendimiento de tu motor.' Price: \$ 12.1.

At the bottom, a partially visible product is shown: **Aceite semi-sintetic** (four bottles), described as 'de PVD el mejor aceite para'. The Windows taskbar at the bottom shows the time as 13:28 on 21/2/2024.

Ilustración 9: Productos disponibles

Registro para administrador

Al administrador se le otorga un código único para cuando se valla a registrar le direccione automáticamente a la plantilla de administrador y hacer las funciones que les corresponde.



The screenshot displays a web browser window with the URL `localhost/lubricadora/index.php`. A modal window titled "Regístrate" is open, containing the following fields and options:

- Correo electrónico:
- Contraseña:
- verificar:
- Tipo:
- Código:

Buttons for "Guardar" (blue) and "Cerrar" (red) are located at the bottom of the modal. The background website shows a navigation menu with "Inicio", "Productos", "Anonimo", and "Op", a map of Guaranda, and a "Hora Laborales" section with a green "Abierto" button and a list of hours for Monday through Friday (7:30 am - 6:00 pm).

Ilustración 10: Registro administrador

Panel sobre el registro de actividades

una vez iniciado sesión direcciona a la página donde se encuentra el panel de actividades.

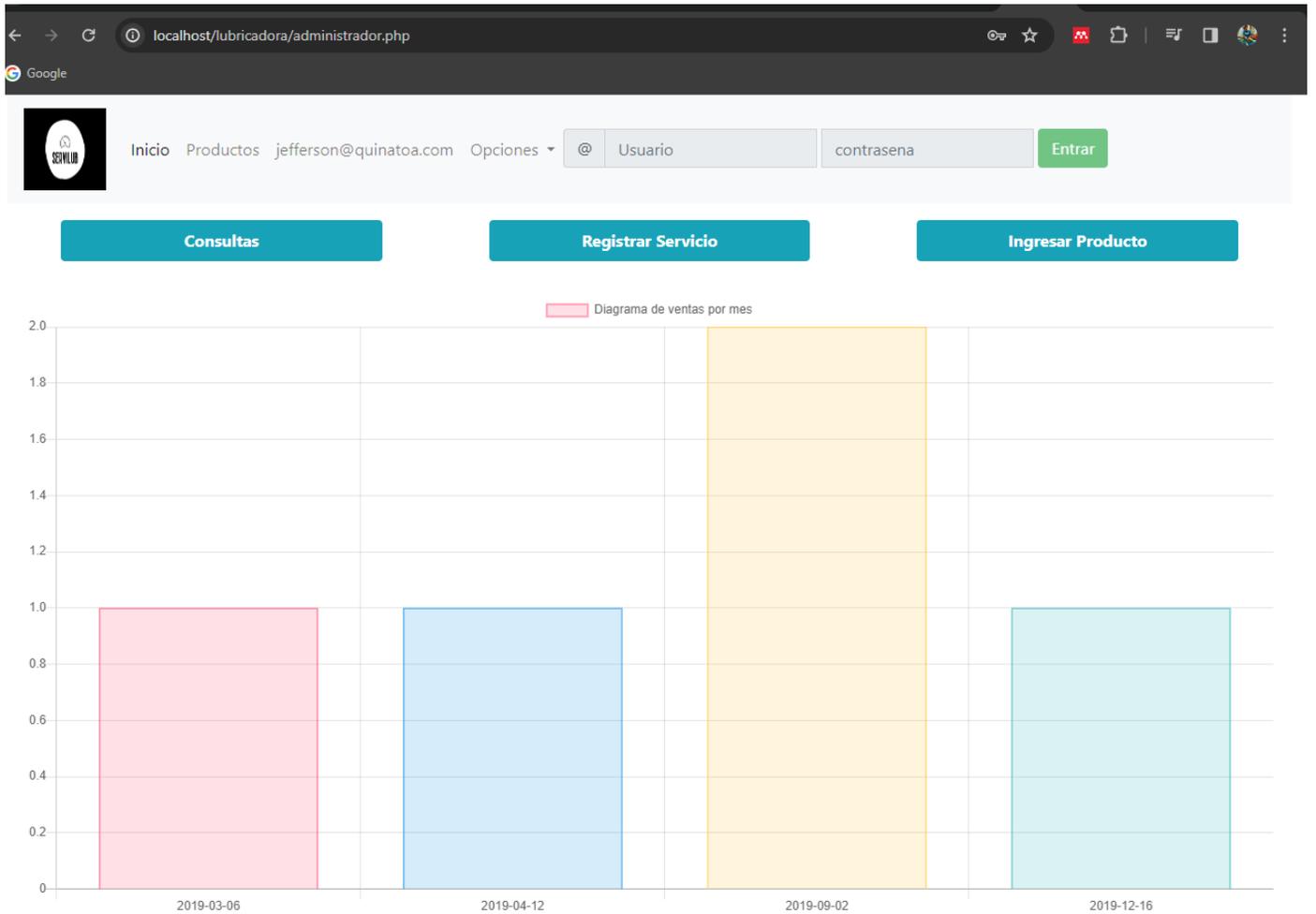
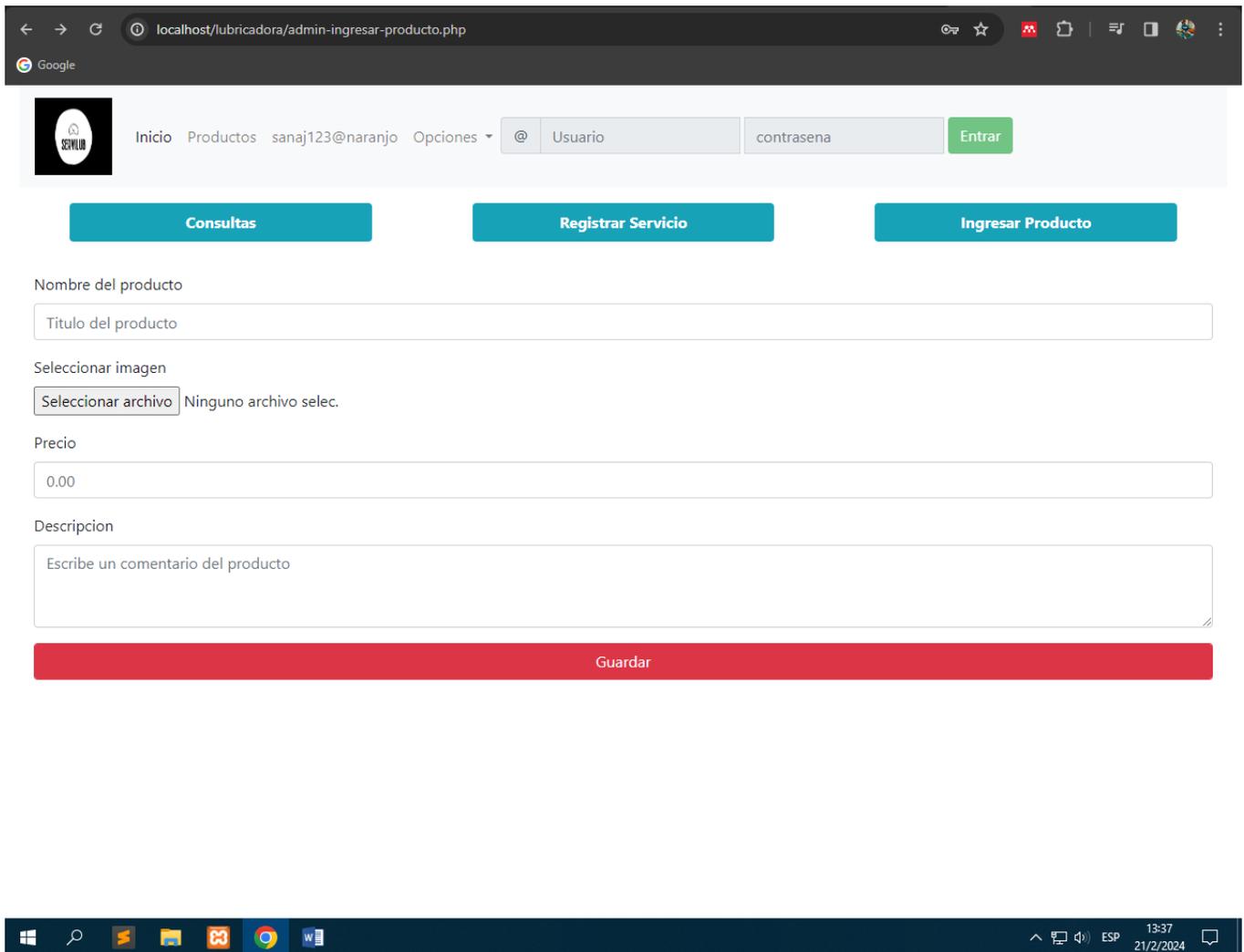


Ilustración 11: Panel de actividades

Ingresar nuevo producto

Para ingresar un nuevo producto el sitio web direcciona a una página donde se permite realizar dicha actividad.



The screenshot shows a web browser window with the address bar displaying 'localhost/lubricadora/admin-ingresar-producto.php'. The page features a navigation menu with 'Inicio', 'Productos', 'sanaj123@naranjo', and 'Opciones'. A login form is present with fields for 'Usuario' and 'contrasena', and an 'Entrar' button. Below the navigation are three buttons: 'Consultas', 'Registrar Servicio', and 'Ingresar Producto'. The main form for adding a product includes the following fields:

- Nombre del producto:** A text input field containing 'Titulo del producto'.
- Seleccionar imagen:** A file selection button labeled 'Seleccionar archivo' and the text 'Ninguno archivo selec.'.
- Precio:** A text input field containing '0.00'.
- Descripcion:** A large text area containing the placeholder text 'Escribe un comentario del producto'.

A red 'Guardar' button is located at the bottom of the form.

The Windows taskbar at the bottom shows the system tray with the time '13:37' and date '21/2/2024'.

Ilustración 12: Ingreso productos nuevos

Conclusiones

El proyecto de desarrollo de una aplicación web para la venta de productos y servicios de una lubricadora en el cantón Guaranda, provincia Bolívar, se erige como una iniciativa estratégica con múltiples implicaciones. Al considerar el entorno socioeconómico, se revela una serie de oportunidades y desafíos que deben abordarse de manera integral para garantizar el éxito a largo plazo de la aplicación.

La adopción de un modelo de negocio orientado al comercio electrónico, específicamente B2C, surge como una respuesta a la creciente demanda de servicios en línea y la evolución de las tendencias de consumo. Este enfoque no solo amplía el alcance de la lubricadora, sino que también proporciona una plataforma conveniente y accesible para los clientes, mejorando su experiencia de compra y fortaleciendo la fidelidad a la marca.

La selección de herramientas de diseño y desarrollo web, como PHP, MySQL, HTML, CSS y JavaScript, se justifica por su capacidad para crear una interfaz intuitiva y funcional que responda a las necesidades específicas de los usuarios. Estas tecnologías, combinadas con estrategias de marketing digital efectivas, son fundamentales para promover la aplicación y atraer a un público diverso y comprometido.

En última instancia, la implementación de esta aplicación web no solo impulsará el crecimiento y la rentabilidad de la lubricadora, sino que también contribuirá al desarrollo económico y tecnológico de la región. Al proporcionar una plataforma innovadora para la venta de productos y servicios, se fomenta la modernización de los procesos comerciales y se promueve la competitividad en un mercado en constante evolución. En este sentido, la aplicación web representa no solo una herramienta comercial, sino también un motor de

progreso y transformación en el sector automotriz del cantón Guaranda y la provincia Bolívar.

Recomendaciones

Tras el desarrollo del proyecto de la aplicación web para la venta de productos y servicios de una lubricadora en el cantón Guaranda, provincia Bolívar, es esencial considerar una serie de recomendaciones fundamentales para su implementación efectiva y el logro de sus objetivos. En primer lugar, se sugiere mantener una investigación continua del mercado, permitiendo adaptar la oferta de la lubricadora en la aplicación web de acuerdo con las tendencias y preferencias cambiantes de los clientes. Además, invertir en medidas sólidas de seguridad y protección de datos es crítico para garantizar la confianza de los usuarios en la plataforma y el cumplimiento de las regulaciones de privacidad.

Otra recomendación clave es optimizar constantemente la experiencia del usuario, priorizando la facilidad de uso y la navegación intuitiva. Esto se puede lograr mediante pruebas de usabilidad y la recopilación regular de comentarios de los usuarios para identificar áreas de mejora. Asimismo, el desarrollo de estrategias de marketing digital efectivas, como SEO, publicidad en redes sociales y marketing de contenidos, ayudará a aumentar la visibilidad y el alcance de la aplicación web entre el público objetivo.

Mantener los canales de comunicación abiertos y promover la retroalimentación del cliente permitirá recopilar comentarios útiles para mejorar continuamente la plataforma. Además, se recomienda realizar mantenimientos y actualizaciones periódicas para garantizar el rendimiento óptimo y la fiabilidad de la aplicación web. Por último, pero no menos importante, el personal responsable de la gestión de la plataforma debe estar bien capacitado para brindar un servicio de alta calidad y satisfacer las necesidades de los clientes. Estas recomendaciones ayudarán a la lubricadora a mejorar su posición competitiva y maximizar los beneficios del uso de la aplicación web.

Bibliografía

- Bravo, M. J., Terra, C., Alcalde, J. C., & Sánchez, F. (2018). *ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES EN EMPRENDEDORES*. OBER UDD.
- Campos, C. M., Maldonado, M. R., & Guerra, R. V. (2020). *Adopción de tecnologías digitales 4.0 por parte de pequeñas y medianas empresas manufactureras en la Región del Biobío (Chile)*. Naciones Unidas, Santiago.
- Daniel Lederman, J. M., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en América Latina*. banco mundial.
- MENDOZA FARRO, T. (2017). *Emprendimiento e Innovación: manual autoformativo interactivo* . Universidad Continental.