

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
Facultad de Ingeniería en Electricidad y Computación

Tema:

**Desarrollo y Dirección de Marketing para HELP & SOLUTIONS
y su producto GERENCIA RADIAL previo su lanzamiento y
comercialización en el mercado.**

Integrantes:

Evelyn Del Pezo Izaguirre ¹

Jeny Torres Alonzo²

Elizabeth Villarroel Machuca³

Xavier Veloz Zavala⁴

Lcdo. Gustavo Galio⁵

¹Licenciado en Sistemas de información 2004.

²Licenciado en Sistemas de información 2004.

³Licenciado en Sistemas de información 2004.

⁴Licenciado en Sistemas de información 2004.

⁵Director de Tópico, Título de Pregrado, Licenciado en Comunicación Social, Universidad Estatal de Guayaquil, Junio 1990. Título de Postgrado: Master Bussines Administration, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Noviembre 1997. Profesor de la ESPOL desde: Mayo 1995.

RESUMEN

El documento cuenta con diez capítulos que describen la problemática del medio radial por la falta de una herramienta informática que facilite la dirección de la radio.

Junto con la problemática se presenta la solución, nuestro producto "Gerencia Radial", el plan de mercadeo para este, basándonos en la realidad actual, las necesidades del medio y un análisis económico para que este proyecto sea factible de llevar a cabo.

"Help & Solutions" y su producto "Gerencia Radial" se encuentran respaldado por un grupo de profesionales altamente calificados, los mismos que constantemente le añaden al producto, mayores características, en base a las necesidades de nuestros clientes y al avance tecnológico.

INTRODUCCIÓN

“Help & Solutions” surgió por iniciativa de un grupo de estudiantes de Licenciatura en Sistemas de Información para dar a conocer el sistema “Gerencia Radial” que facilitará la resolución de problemas administrativos y de programación radial.

La empresa “Help & Solutions” proyecta ser líderes en el desarrollo de sistemas para empresas radiales con la única misión de satisfacer a nuestros clientes con un alto nivel de excelencia en el servicio.

Nuestro Target principal son las radios de Guayaquil, Quito y Cuenca, iniciando con el puerto principal. Para llegar a este mercado contamos inicialmente con el grupo humano siguiente:

- Evelyn Del Pezo
- Jeny Torres
- Elizabeth Villarroel
- Xavier Veloz

Nuestro equipo cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo de sistemas integrados utilizando tecnología de punta.

CONTENIDO

1. Descripción del negocio

“Help & Solutions” surgió en el mes de Octubre del 2003 con la necesidad de ofrecer una alternativa confiable, integral y económica en el desarrollo de software para las diferentes empresas comerciales y de servicios.

Esta Empresa es hoy una realidad gracias al aporte intelectual y económico de profesionales politécnicos Licenciados en Sistemas de Información, Analistas de Sistemas y un grupo de apoyo de Técnicos en Redes, Telecomunicaciones, Diseñadores Gráficos, demás personal especializado y ubicado en áreas estratégicas de la entidad.

1.1 Misión

Desarrollar sistemas informáticos de conectividad y comunicación de alta calidad ampliando la cobertura en el área administrativa y de producción; fusionando e integrando tareas que faciliten la toma de decisiones en el sector radial sobre los mercados comerciales, bancarios y de servicios, prestando un alto valor agregado en nuestros productos.

1.2 Visión

Ofrecer sistemas informáticos, identificando necesidades del mercado, teniendo como principios la utilización de la tecnología que satisfaga a nuestros clientes y personal altamente capacitado, cumpliendo con eficacia y eficiencia que el medio exige.

2. El Mercado

Según informes de Suptel (Superintendencia de Telecomunicaciones) hasta Febrero del 2003, el Ecuador cuenta con un total de 277 radios en frecuencia AM y 527 en FM, lo que nos da una pauta de los posibles clientes potenciales con los que podemos trabajar, iniciando nuestro plan estratégico de venta en la ciudad de Guayaquil, ofertando soluciones que el medio radial espera y adicionando valores agregados que hacen de "Help & Solutions" la mejor alternativa del mercado.

3. Barreras de Entrada

Como resultado del estudio realizado por "Help & Solutions" se analizaron también las diferentes barreras de entrada al mercado con las cuales nos enfrentaríamos, como:

- ❖ El nivel de confianza que se tendría por parte de los clientes, considerando que somos una empresa nueva en el medio.
- ❖ El software existente en el mercado que ayuda a manejar la programación de las radios y que a pesar de no poseer integrada la administración y comercialización de la entidad, se convierten en competidores indirectos que no deben descuidarse.
- ❖ Propiedad intelectual ya que al ser pioneros en este tipo de sistemas integrados radiales debemos protegernos ante posibles regulaciones gubernamentales a los que podemos estar expuestos.
- ❖ Patente de la marca de nuestro producto, verificando que no se encuentre ya registrada o ligada con otro tipo de actividades para evitar problemas legales.
- ❖ Escaso control de piratería de software que perjudica al medio en cuanto a ingresos por ventas se refiere.
- ❖ Influencia externa para el uso de un software determinado, en ocasiones se maneja un software que no necesariamente cubre las necesidades de la empresa sin embargo se lo utiliza por presión de los altos ejecutivos.

4. Canales de Distribución

Nuestra empresa se convertiría en el único canal de distribución, debido a que nuestros clientes no solo adquieren un software, sino un conjunto de servicios post-venta, los cuales serán brindados por nuestro personal.

Esto nos asegura brindar la mayor calidad a nuestros clientes, ganar su confianza, medir su nivel de satisfacción y control sobre la piratería.

5. El Producto

El producto se encuentra estructurado de tal manera que permita primero solucionar los principales problemas existentes, como son la no integración de la información de las áreas de comercialización, administración y programación radial, permitiendo luego cubrir las demás áreas.

Indistintamente del tamaño de la estación radial, nuestro software trabajará con una comunicación directa con los clientes dando a conocer los resultados de la ejecución de los trabajos pactados de forma diaria, también permitirá hacer una proyección de nuevos sistemas radiales que

ayuden a determinar la rentabilidad de estos y a su vez tener un estimado de los ingresos en función de la planificación radial anual, dejando apertura a aplicación de planes de contingencia en caso de presentarse inconvenientes. De esta manera facilita la toma de decisiones en la empresa.

Las características principales de "Gerencia Radial" son:

- ❖ **Confiable.**- Un sistema es confiable cuando no detiene a los usuarios de realizar sus tareas debido a fallas de hardware o software.
- ❖ **Seguro.**- La seguridad del sistema se refiere a que no todos los usuarios tienen los mismos privilegios al usar.
- ❖ **Económico.**- El producto además de ser una solución para su negocio es de un precio razonable con respecto al mercado.
- ❖ **Fácil Instalación.**- Los componentes adicionales que el sistema. Requiera serán adicionados automáticamente al momento de instalar el producto.
- ❖ **Fácil de usar.**- El producto tendrá un ambiente amigable, una interfaz 100% gráfica y la distribución de las opciones del sistema será organizada de tal manera que facilite su comprensión.

6. Beneficios que obtienen nuestros clientes

Los principales beneficios que obtienen nuestros clientes son:

- ❖ Integración de las áreas claves del medio radial, facilitando la toma de decisiones.
 - Áreas
 - Comercialización.
 - Contabilidad.
 - Marketing.
 - Administración de Personal.

- ❖ Costo medio y financiado (facilita la adquisición).
- ❖ Reciben una aplicación rápida, segura y eficiente.
- ❖ Soporte técnico personalizado.

CONCLUSIONES

“Gerencia Radial”, se presenta como la solución para la problemática existente en las estaciones radiales.

El proyecto permite apreciar la forma más idónea de realizar el plan de marketing para nuestro producto, en base a la realidad actual que vive nuestro país y el medio radial.

REFERENCIAS

a) Tesis

1. D. Altamirano, P. Castro, K. Parrales, "Análisis, Diseño e Implementación de un Sitio Web para Pago de Servicios", (Tesis, Licenciatura en Sistemas de Información, Facultad de Ingeniería Electrónica, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2002).
2. J. Castro Cajilema y C. Flores Vera; Sistema de Recursos Humanos y Roles de Pago, (Tesis, Análisis de Sistemas, Programa de Tecnología en Computación y Diseño Gráfico, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2001).
3. R. Huerta y J. Loor; Sistema de Facturación, (Tesis, Análisis de Sistemas, Programa de Tecnología en Computación y Diseño Gráfico, Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2002).

b) Referencias de Internet

4. Secretaría Nacional de Telecomunicaciones del Ecuador, Abril 2004, Concejo Nacional de Telecomunicaciones
<http://www.conatel.gov.ec>
5. Secretaría Nacional de Telecomunicaciones del Ecuador, Abril 2004, Superintendencia de Telecomunicaciones
<http://www.supertel.gov.ec>

Dr. Gustavo Galio
Director de Tópico

DESARROLLO Y DIRECCIÓN DE MARKETING PARA "HELP & SOLUTIONS" Y SU PRODUCTO "GERENCIA RADIAL" PREVIO SU LANZAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN EN EL MERCADO

Evelyn Del Pezo Izaguirre ¹, Jeny Torres Alonzo², Elizabeth Villarroel Machuca³, Xavier Veloz Zavala⁴, Lcdo. Gustavo Galio⁵

¹Licenciado en Sistemas de información 2004.

²Licenciado en Sistemas de información 2004.

³Licenciado en Sistemas de información 2004.

⁴Licenciado en Sistemas de información 2004.

⁵Director de Tópico, Título de Pregrado, Licenciado en Comunicación Social, Universidad Estatal de Guayaquil, Junio 1990. Título de Postgrado: Master Bussines Administration, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Noviembre 1997. Profesor de la ESPOL desde: Mayo 1995.

RESUMEN

El documento cuenta con diez capítulos que describen la problemática del medio radial por la falta de una herramienta informática que facilite la dirección de la radio.

Junto con la problemática se presenta la solución, nuestro producto "Gerencia Radial", el plan de mercadeo para este, basándonos en la realidad actual, las necesidades del medio y un análisis económico para que este proyecto sea factible de llevar a cabo.

"Help & Solutions" y su producto "Gerencia Radial" se encuentran respaldado por un grupo de profesionales altamente calificados, los mismos que constantemente le añaden al producto, mayores características, en base a las necesidades de nuestros clientes y al avance tecnológico.