



Anexos

Anexo A: Encuesta a las MIPYMES

ENCUESTA PARA MIPYMES

Transformación digital de empresas y negocios mediante el uso de las Tecnologías de la Información. Sírvase responder las siguientes preguntas

Escriba el nombre de su empresa o negocio:

1. A que se dedica su negocio o empresa (ESCOJA UNA OPCION)

- () COMERCIO (COMPRA VENTA)
- () TECNOLOGÍA
- () MULTIMEDIA (IMAGEN, AUDIO, VIDEO)
- () SERVICIOS PROFESIONALES
- () ALIMENTACIÓN

2.Cuál es el tiempo de vida de su negocio o empresa

- () de 1 a 3 años
- () de 4 a 6 años
- () más de 6 años

3. Su negocio o empresa utiliza la tecnología para su funcionamiento

- () SI



() NO

4. Que tan importante cree que juega el papel de la tecnología en las empresas?

() ALTO

() MEDIO

() BAJO

5. Sabe que es el Cloud Computing

() SI

() NO

6. ¿Qué servicio se ajustaría a su negocio o empresa?

() MENÚ DIGITAL

() CATALOGO VIRTUAL DE PRODUCTOS O SERVICIOS

() TIENDA ONLINE

() SITIO WEB

7. ¿El servicio web para su negocio deberá ser?

() PARA SISTEMAS Y EQUIPOS ESPECÍFICOS

() PARA CUALQUIER TIPO DE SISTEMA Y EQUIPO

8. ¿Qué tipo de conexión debe tener su servicio web?

() SE CONECTA CON CUALQUIER RED SOCIAL

() TRABAJA DE MANERA INDEPENDIENTE A LAS REDES SOCIALES



9. ¿El servicio web para su empresa debe tener tiempo de prueba gratis?

() SI

() NO

10. ¿El servicio web para su empresa debe tener planes?

() MENSUALES

() ANUALES

() AMBOS

11. ¿Cuáles son los factores que no permite su confianza en esta tecnología?

() COSTOS ELEVADOS

() FALTA DE EXPERIENCIA

() DESCONFIANZA

() NO ES NECESARIO

12. ¿Estaría dispuesto a utilizar la tecnología en sus actividades?

() SI

() NO

13. ¿Al momento de adquirir servicios tecnológicos que le permitan mejorar su productividad usted prefiere?

() UTILIZARLO POR SU PROPIA CUENTA

() USAR SOPORTE Y SERVICIO EXTERNO



14. ¿Qué se debe tener en cuenta para innovar empresarialmente?

() TENER MÁS CLIENTES

() DIFERENCIARSE DE LA COMPETENCIA

() MI PROPIA EMPRESA

15. ¿Estaría dispuesto a invertir en Marketing Digital y estrategias empresariales con el uso de la Tecnología?

() SI

() NO

Muchas gracias por su colaboración



Anexo B: Plataforma Multiservicios “CLICQUEAME” www.clicqueame.com

Catálogo Inteligente

SERVICIOS PROFESIONALES

Acceso directo a WhatsApp

Crea Base de Clientes

Detalle y Precio del Servicio

Acceso desde cualquier dispositivo

Sección para Vídeos

Ubicación en Google Maps

Acceso a Redes Sociales

Funcionamiento y Soporte constante

CLICQUEAME

0995121479

www.clicqueame.com

Menú Inteligente

RESTAURANTES COMIDA & BEBIDA

Acceso directo a WhatsApp

Crea Base de Clientes

Detalle y Precio del Producto

Acceso desde cualquier dispositivo

Sección para Vídeos

Ubicación en Google Maps

Acceso a Redes Sociales

Funcionamiento y Soporte constante

CLICQUEAME

0995121479

www.clicqueame.com

Anexo C: Servicio Amazon Lex





Anexo D: Matriz Plan Estratégico

FORMATO BASE 2021
PLAN ESTRATEGICO PARA MIPYNES DE LA CIUDAD DE AZOGUES

ESTRATEGIA	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	TACTICAS	ACCIONES	CONTROL / MEDIOS DE VERIFICACIÓN	INVERSIÓN	INICIO	FIN	METAS	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES
CORPORACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> Definir las capacidades individuales y colectivas del personal de la empresa Definir una nueva visión de la empresa de acuerdo a la situación actual del 	Incrementar la zona de cobertura de la empresa por medio del ingreso al mercado digital.	Evaluar las capacidades individuales de cada empleado y capacitar al personal mediante el uso de herramientas y plataformas gratuitas	Realizar un programa de formación en temas de marketing digital, herramientas de mercadeo en redes sociales, y sin dejar a lado una capacitación en RRHH, lo que permite tener una mejor conexión	Fichas de observación del personal pre y post capacitación	\$0,00	Enero Año 1	Diciembre Año 3			



	<p>mercado. <ul style="list-style-type: none"> • Hacer uso de las herramientas tecnológicas actuales para mejorar la imagen corporativa de la empresa. • Generar resultados positivos con los cambios realizados a corto plazo. </p>			<p>con los clientes.</p>							
		<p>Crear y Planificar actividades de innovación y mejoramiento del personal en materia de marketing digital.</p>	<p>Conocer cuáles son las herramientas más utilizadas u óptimas para la empresa que existe en la actualidad</p>	<p>Actualización constante en temas de posicionamiento web, tendencias y programas que pueden mantener a la corporación en el mapa. Utilizar las notificaciones de la plataforma Cliquéame</p>	<p>Análisis de ventas y clientes</p>	<p>\$0,00</p>	<p>Enero Año 1</p>	<p>Diciembre Año 3</p>			



				sobre temas actualizados de tecnología en la empresa.						
		Buscar alternativas de generación de ingresos ante eventualidades económicas externas.	Buscar oportunidades de inversión que le convengan a la empresa o crear nuevos servicios manteniendo la línea de negocio y dentro de los márgenes de la ley.	Destinar tiempo para el análisis y determinación de posibles servicios adicionales que puedan generar nuevos ingresos en los meses de menor demanda para la empresa.	Cronograma y control mensual de actividades. Y resultados.	\$0,00	Enero Año 1	Diciembre Año 3		
		Establecer un plan emergente para	Invertir tiempo en formar a los empleados en las nuevas	Capacitar a los empleados en	Evaluación de nuevos conocimientos	\$0,00	Enero Año 1	Diciembre Año 3		



		optimizar el sistema interno de trabajo	tecnologías emergentes en el mundo del que se rodea la corporación	temas tecnológicos y operativos que la empresa maneja de manera interna.	ntos aprendidos						
		Establecer en la corporación la investigación, el desarrollo e Innovación con una visión global del sector	Fortalecer la autoeducación, de esta manera los empleados aportaran a la corporación sus conocimientos.	Recomendar a los empleados canales de información revisados y aprobados por la corporación	Aplicación de lo aprendido dentro de la corporación	\$0,00	En Año 1	Dicie mbre Año 3			
		Fortalecer el seguimiento y evaluación periódico de la Planificación Estratégica, Táctica y Operatividad	Modificar constantemente la planificación estratégica, táctica y operatividad de la corporación adecuándonos a los distintos cambios que se	Destinar a un integrante de la empresa como supervisor de avance y cumplimiento	Informes de cumplimiento	\$0,00	En Año 1	Dicie mbre Año 3			



		en la corporación.	realicen internamente.	nto de la planificación quien realizará informes semestrales para las nuevas tomas de decisiones o actualización del Plan Estratégico.							
CLIENTES	<ul style="list-style-type: none"> Incrementar el número de clientes que tiene la empresa y que sean recurrentes durante un lapso de 	Promoción de los productos/servicios que ofrece la empresa	Utilizar la plataforma CLICQUEAME Tienda, Catalogo o Menú. No descartar el uso de administración de redes sociales que la misma empresa ofrece	Estará controlada por las personas con mayor experiencia tecnológica mediante los reportes creados en CLICQUEAME	Control de visitas al sitio web. Estadísticas de clics y nuevos clientes	\$300	Enero Año 1	Diciembre Año 1			



	<p>tiempo determinado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecer un plan de marketing que coloque a los productos o servicios ofertados entre las primeras alternativas de las personas. 	<p>Contacto permanente con el cliente</p>	<p>Uso de ChatBot Amzon Lex disponibilidad las 24 horas y los 7 días a la semana, lo que mejora la satisfacción de cliente.</p>	<p>Contratar servicio externo para no descuidar las otras actividades</p>	<p>Control en la base de datos de CLICQUE AME</p>	<p>\$0</p>	<p>Enero Año 1</p>	<p>Diciembre Año 3</p>			
		<p>Analizar los distintos tipos de clientes para comprender los segmentos de clientes que conforman la base de datos con fines publicitarios.</p>	<p>Crear segmentaciones de públicos mediante la experiencia empresarial y el uso de herramientas tecnológicas</p>	<p>Crear segmentaciones de públicos mediante Facebook Business para poder redirigirlos a una Landing Page o Catalogo web de CLICQUE AME</p>	<p>Revisión de base de datos de CLICQUE AME Y Facebook Analíticos</p>	<p>\$0</p>	<p>Enero Año 1</p>	<p>Diciembre Año 3</p>			



<ul style="list-style-type: none"> • Generar una base de datos que permita realizar un seguimiento a los clientes frecuentes para estar al día con sus gustos y preferencias. • Aumentar en un 5% el número de clientes en un 	<p>Cumplir los compromisos, tanto los implícitos como los explícitos con los clientes</p>	<p>Atender al cliente en todo momento sin la necesidad de estar presente</p>	<p>Crear enlaces prácticos adaptables a cualquier medio web, que permita a los usuarios llegar a la Plataforma CLICQUE AME de manera eficiente para obtener toda la información necesaria y una mejor experiencia de servicio</p>	<p>Verificar cuantos clientes se han mantenido en contacto con la empresa y cuantos se han añadido a la nómina mediante informes.</p>	<p>\$0</p>	<p>En Año 1</p>	<p>Dic mbre Año 3</p>			
---	---	--	---	---	------------	---------------------	-------------------------------	--	--	--



	lapso de tiempo aproximado de 6 meses a 1 año.	Minimizar los tiempos de respuesta hacia los clientes.	Mantener los canales de comunicación siempre activos tanto para atención como para la recepción de reclamos y sugerencias.	Implementar ChatBot Amazon Lexy configurar de acuerdo a la realidad de la empresa	Reportes de Amazon LEX	\$0	Enero Año 1	Diciembre Año 3			
COMPETENCIA	<ul style="list-style-type: none"> Analizar la situación de la competencia a fin de conocer sus ventajas y desventajas en relación a la empresa para emprender un plan de 	Análisis de la competencia sobre todo en el ámbito del mercado digital	Realizar un proceso de "benchmarking"	Servicios externos en marketing digital o cloud computing	Google Trends o Facebook Ads	\$300	Enero Año 1	Diciembre Año 3			
		Realizar un análisis FODA para determinar sobre todo las debilidades	Saber cuáles son nuestras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas una vez sepamos	Realizar un análisis profundo de lo que nosotros creemos podría	Informes de resultados obtenidos en los análisis y		\$0	Enero Año 1	Diciembre Año 3		



	<p>acción.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser la empresa líder en el área para ofreciendo productos y servicios de calidad sin generar ingresos menores a la competencia y acoplados a la 	<p>y amenazas relacionadas con los competidores directos y mejorar la toma de decisiones.</p>	<p>nuestras debilidades podremos erradicarlas y rozar la perfección</p>	<p>resaltar de las demás empresas y apoyarnos en esas fortalezas</p>	<p>empezar a trabajar en base a eso</p>						
	<p>productos y servicios de calidad sin generar ingresos menores a la competencia y acoplados a la</p>	<p>Determinar los factores diferenciadores en el mercado para potenciarlos o automatizarlos.</p>	<p>Mejorar o actualizar la línea gráfica de acuerdo a las tendencias en diseño, Pasar el modelo de negocio convencional a un ,modelo de negocio digital y mantenerlos trabajando al mismo tiempo</p>	<p>Utilizar los servicios de CLCIQUE AME referentes a asesoría y marketing digital.</p>	<p>Reacciones en medios y plataformas digitales de enlace como redes sociales. Reportes de visitas de CLCIQUE AME</p>	<p>\$300</p>	<p>Enero Año 1</p>	<p>Diciembre Año 3</p>			



<p>situación de las personas.</p> <ul style="list-style-type: none"> Mejorar las actividades internas de la empresa que permita conseguir una identificación única para atraer más clientes y mantener a quienes ya son constantes. Escalar 	<p>Analizar a los competidores. Definir las semejanzas y diferencias entre ellos, y utilizar esta información para el beneficio empresarial.</p>	<p>Priorizar los elementos que satisfacen de mejor manera a los clientes y reforzarlos de manera paulatina</p>	<p>Automatizar los procesos que generan la venta del producto o servicio detectado como más rentable. Utilizar la plataforma CLICQUE AME para mejorar su difusión.</p>	<p>Fichas de control del producto o servicio.b asado en su calidad y costo beneficio Reportes clicqueame</p>	\$100	En Año 1	Dic mbre Año 3			
	<p>Automatizar procesos operativos y administrativos, la idea es ser mejores que a competencia</p>	<p>La tecnología puede ayudar mucho cuando queremos diferenciarnos utilizar la plataforma CLICQUEAME que esta desarrollada en base a las necesidades de este tipo de empresas</p>	<p>Utilizar las funcionalidades de CLCIQUE MAE para reducir tiempo en los procesos diarios y ahorrar dinero y esfuerzo.</p>	<p>Ficha de control estadístico antes y después de usar CLCIQUE AME para valorar las diferencias y cotejar resultado</p>	\$300	En Año 1	Dic mbre Año 3			



	posicion es entre la competencia hasta alcanzar ser los numero uno dentro del área comercial determinada y con ideas de expansión a mediano o largo plazo.				s costo beneficio							
--	--	--	--	--	-------------------	--	--	--	--	--	--	--