

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL

Sunshine Consulting Inc.

SUSTENTADO POR:

Dionisio Eduardo Romero Cardona

21541092

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE NEGOCIOS

SAN PEDRO SULA, CORTÉS

HONDURAS, C. A.

AGOSTO, 2020

Índice de Contenido	
Índice de Ilustraciones	III
Índice de Tablas	IV
Dedicatoria	V
Agradecimiento	VI
Resumen Ejecutivo	V
Introducción	VIII
1 Capítulo I	1
1.1 Objetivos de la práctica profesional	1
1.1.1 Objetivo General.....	1
1.1.2 Objetivos Específicos.....	1
1.2 Generalidades de la Empresa	1
1.2.1 Reseña histórica.....	1
1.2.2 Misión.....	1
1.2.3 Visión.....	2
1.2.4 Valores.....	2
1.2.5 Organigrama.....	2
2 Capítulo II	3
2.1 Actividades Realizadas En La Empresa	3
2.2 Actividades En El Departamento De Mercadeo	4
2.2.1 Estudios de Mercado en bienes raices	4
2.2.2 Base de datos de los bienes y raices en venta/renta.....	4
2.2.3 Aumento de la presencia digital de la empresa	5
2.2.4 Realizacion de estudios de rentabilidad para proyectos de contruccion terminados.....	5
2.2.5 Capacitaciones en SEO	6
3 Capítulo III	7
3.1 Propuesta De Mejora En Departamento De Mercadeo	7
3.1.1 Propuesta : Implementacion de Pagina Web.....	7
3.2 Propuesta De Mejora Departamento De Mercadeo	9
3.2.1 Propuesta 2: Implementación de la herramienta Google Analytics	9
4 Capítulo IV	12
4.1 Conclusiones	12

4.2 Recomendaciones	12
4.2.1 Recomendaciones para Sunshine Consulting Inc.....	12
4.2.2 Recomendaciones para Unitec	13
4.2.3 Recomendaciones para los estudiantes	13
Bibliografía.....	14
Glosario	15
Anexos	16

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Organigrama.....	2
Ilustración 2 Base de datos venta.....	16
Ilustración 3 Base de datos renta	16
Ilustración 4 Analisis de proyectos finalizados	17
Ilustración 5 Historia de Casas Bellas HN	17
Ilustración 6 Datos de Casas Bellas HN	18

Índice de Tablas

Tabla 1.....	8
Tabla 2.....	10
Tabla 3.....	16
Tabla 4.....	16
Tabla 4.....	17

Dedicatoria

Dedico este proyecto a Dios por haberme guiado a lo largo de mi vida, por darme la sabiduría y la paciencia para llegar a culminar mis estudios superiores, por darme la fortaleza para afrontar las diversas situaciones que han sido parte de mi formación como profesional y por haberme privilegiado con el apoyo de mis padres a lo largo de mi vida. De igual manera, dedico este proyecto a mis padres, quienes han estado presente en la formación de mis principios y valores; por haberme dado la guía en cada una de las situaciones que he pasado en mi vida; por darme el sustento, no solo emocional, sino económico para obtener una excelente formación profesional y por su sabio consejo para culminar mis estudios con éxito.

Dionisio Romero

Agradecimiento

Agradezco primeramente a Dios por haberme guiado a lo largo de mi educación superior, por darme la sabiduría, fortaleza y constancia a lo largo de esta trayectoria superando las dificultades que se presentaron.

A mi madre que me ha dado su apoyo y consejo para cumplir con mi objetivo personal de culminar mis estudios.

A la Doctora Renata Bulnes por el apoyo incondicional a lo largo de mi práctica profesional.

A mis catedráticos que a lo largo de la carrera inculcaron conocimientos y valores que servirían de base para desarrollarme como profesional.

Un especial agradecimiento a Jorge Baide Gerente General de Sunshine Consulting Inc por haberme otorgado la confianza para realizar mi práctica profesional y por facilitarme la información necesaria para sustentar el presente informe; agradezco al departamento de Mercadeo por el apoyo, conocimiento y enseñanzas que me brindaron.

A la universidad Unitec, por ser mi casa de estudio y formación superior; por haberme abierto las puertas desde el comienzo de mi carrera, por su constancia y seriedad de sus servicios.

Dionisio Romero

Resumen Ejecutivo

Sunshine Consulting Inc. actualmente cuenta con un equipo de 8 personas que desempeñan las tareas de servicio al cliente, compras, estimación de proyectos, manejo de reparaciones, control de calidad, calendarización, mercadeo, finanzas y gerencia para una empresa de construcción en EUA.

Sunshine Consulting Inc. actualmente está buscando expandirse a otras industrias que tienen los mismos desafíos. Sectores como la logística, construcción de casas, distribución de materiales y empresas de servicios eléctricos. En 2020 se espera la pandemia presente oportunidades de crecimiento debido a la naturaleza de trabajo remoto que muchas empresas están utilizando actualmente. Sunshine Consulting Inc podrá ser un equipo pequeño, pero actualmente coordina el trabajo de 3 áreas de construcción en Florida las cuales cuentan con más de 30 empleado de construcción en cada área con su respectivo supervisor de campo.

El mercadeo es cada día más importante para cualquier tipo de organización, básicamente porque el ambiente es cada día más complicado por la feroz competencia, la constante del cambio en todos los escenarios, y la incertidumbre que se refleja en los mercados. La mejor manera de competir es por medio de la innovación de la oferta, y el contacto directo y permanente con los clientes, logrando así una verdadera relación de confianza, y un mayor índice de fidelización o lealtad. (Bhasin, 2014)

El marketing continúa “ganando terreno” en un mundo en el cual se están dando las circunstancias para que día a día sea más importante, ya que la formación de clientes y su mantenimiento dentro de niveles adecuado de lealtad, se hacen cada vez más necesarios si se quiere sobrevivir, y ser ganador, en un mundo de competencia y alto grado de competitividad. (Bhasin, 2014)

Introducción

Uno de los pasos importantes para el estudiante es realizar su práctica profesional. Este informe tiene como objetivo dar a conocer el desarrollo de la practica realizada para optar a la Licenciatura en Administración Industrial y de Negocios en la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC).

Este es un proceso de experiencia en el campo laboral y en la gestión empresarial, la práctica profesional sirve para aumentar los conocimientos que como estudiante se tiene a lo largo de la carrera.

En este sentido la empresa Sunshine Consulting Inc. es una organización dedicada a la tercerización de servicios administrativos ubicada en San Pedro Sula, Cortes Honduras. Provee servicios de consultoría financiera, servicio al cliente, calendarización. Manejan sus propios procesos empresariales sobre la base de la planificación, medición, y control realizando mejoras en la productividad y calidad del presupuesto de la empresa.

La práctica profesional fue desarrollada en esta empresa debido a la crisis actual que se está aconteciendo a nivel mundial por la pandemia del Covid-19. Esta empresa cuenta con un equipo capacitado de profesionales en diversas áreas con un enfoque a la eficiencia junto a un compromiso con la calidad y el servicio. Cuenta con clientes internacionales como Professional Sunshine Roofing Inc.

La práctica fue realizada en el departamento de mercadeo como pasante de Analista de marketing y rentabilidad, en el periodo del 20 de Julio al 25 de septiembre.

Sunshine Consulting Inc. es una empresa la cual en la práctica profesional no solo se aplicó los conocimientos adquiridos en la universidad, sino que se adquirió mucha experiencia en el mundo laboral.

El informe consta de cuatro capítulos, los que se detallan a continuación:

- Capítulo I: Se encuentran los objetivos por lograr de la práctica profesional y los datos generales de la empresa como la historia, identidad, estrategia, visión y la estructura organizacional.

- Capítulo II: Detalla la situación actual del departamento de mercadeo en Sunshine Consulting Inc. y las actividades realizadas durante el periodo de práctica profesional.
- Capítulo III: expone las propuestas de mejora para el departamento de mercadeo en donde que se realizó la práctica profesional, especificando las metodologías utilizadas para obtener y analizar los datos; como el impacto de la propuesta y los beneficios que tendrá para la empresa.
- Capítulo IV: plasma las conclusiones de los resultados obtenidos mediante la investigación y el cumplimiento de los objetivos de la práctica profesional. También se redactan las recomendaciones para la empresa, la institución y futuros practicante

1 Capítulo I.

En este capítulo se detallan los objetivos por lograr en el transcurso de la práctica profesional, los cuales servirán como guía para la elaboración de propuestas y datos generales de la empresa Sunshine Consulting Inc.

1.1 Objetivos de la práctica profesional

A continuación, se detallan los objetivos planteados durante la elaboración de la práctica profesional.

1.1.1 Objetivo General

Optimizar los procesos y actividades en el departamento de mercadeo mediante el desarrollo de estrategias de mejora continua para aumentar la presencia digital de la empresa.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Estudiar el mercado y analizar oportunidades de mejora.
- Registrar de forma clara y precisa, todas las operaciones de mercadeo.
- Implementar estudios del mercado y hacer una segmentación del mercado.
- Realizar análisis de proyectos completados.

1.2 Generalidades de la Empresa

1.2.1 Reseña histórica.

Nuestra historia comienza en 2018 como una solución para las empresas de construcción que buscan una fuerza laboral de calidad, bilingüe y asequible para respaldar sus operaciones logísticas y oportunidades de crecimiento en el mercado del estado de Florida. En 2020 buscamos expandir nuestro cliente base y seguir ofreciendo oportunidades de trabajo en Honduras, donde actualmente operamos nuestra fuerza laboral. (Sunshine Consulting Inc., 2018)

1.2.2 Misión.

Nosotros estamos comprometidos a proporcionar un servicio al cliente de calidad a precios asequibles y asegurarnos de que nuestros clientes alcancen sus objetivos de crecimiento y

ventas. Creemos en exceder las expectativas de nuestros clientes en todas las áreas, mientras cumplimos con todas las legislaciones aplicables y regulaciones. Al mismo tiempo, creemos en la creación de oportunidades laborales para las comunidades en las que trabajamos. (Sunshine Consulting Inc., 2018)

1.2.3 Visión.

Generar la mayor cantidad de oportunidades laborales con salarios más altos, buscando siempre el crecimiento de la empresa y la movilidad social ascendente de nuestros colaboradores. Nuestra empresa tiene un profundo sentido de superación personal y nacional. (Sunshine Consulting Inc., 2018)

1.2.4 Valores.

Propósito: creemos en trabajar con un propósito. (Sunshine Consulting Inc., 2018)

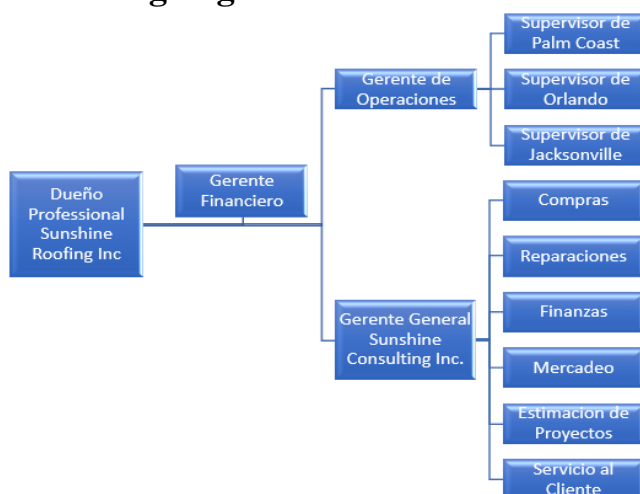
Calidad: Nos encanta entregar con los más altos estándares de calidad. (Sunshine Consulting Inc., 2018)

Respeto: Tratamos a todos con respeto a los clientes y miembros del equipo. (Sunshine Consulting Inc., 2018)

Determinación: Logramos nuestros objetivos en cada departamento. (Sunshine Consulting Inc., 2018)

Responsabilidad: Somos responsables por la calidad del trabajo que realizamos. (Sunshine Consulting Inc., 2018)

1.2.5 Organigrama



2 Capítulo II.

El presente capítulo describe las actividades realizadas por el departamento de mercadeo y así mismo las tareas que se llevaron a cabo durante el periodo de práctica profesional.

2.1 Actividades Realizadas En La Empresa

Para saber de qué se trata un negocio debemos comenzar por su propósito. Y este debe estar fuera del negocio mismo. En realidad, debe estar en la sociedad ya que la empresa de negocios es un órgano de la sociedad. Existe una sola definición válida del propósito de un negocio: generar un cliente (Drucker, 1999)

La importancia del marketing dentro de un contexto de economía de libre empresa es evidente pues dinamiza las relaciones que se dan en los mercados a través de su gestión al interior de las organizaciones a la vez que contribuye a la consecución de los objetivos de éstas a pesar de que el alcance del marketing dentro de las organizaciones puede ser muy amplio, para muchos empresarios lo único que asocian con éste, es la palabra ventas; evidentemente las ventas son la prioridad para la totalidad de las empresas y se constituye en la principal angustia de los empresarios y en ocasiones la única para muchos de ellos, especialmente los pequeños y los informales; no obstante esta es una óptica de corto plazo que desconoce que el marketing además de ayudar a asegurar el corto plazo de las empresas y organizaciones en general, a través de su apoyo al proceso de ventas, persigue también objetivos que se sitúan en el largo plazo, que son los que a la larga van a crear las condiciones necesarias para que la empresa se vuelva sostenible y cada día los objetivos de corto plazo, especialmente el de ventas se cumplan con mayor facilidad. (Hoyos, 2007)

Ninguna idea de negocio debe lanzarse como proyecto empresarial si previamente no se realiza un plan económico-financiero que permita evaluar o validar si el negocio, una vez puesto, en marcha permitirá obtener unos resultados positivos o beneficios que indiquen que será rentable para los promotores o accionistas que van a poner en el mismo su inversión vía capital. Pero de la misma manera, una pyme, sea start-up o lleve en funcionamiento un tiempo no debería gestionarse sin una adecuada planificación estratégica que le permita guiar su gestión hacia unos resultados económico-financieros que sean positivos y sostenibles en el medio y largo plazo. Es decir, consiguiendo que la empresa sea rentable. De ahí que en ambos casos sea de interés conocer cómo se debe elaborar un plan económico-financiero que permita evaluar la rentabilidad de la empresa y, en caso de detectarse

desviaciones no deseables sobre los objetivos inicialmente presupuestados, permita además adoptar las medidas correctoras oportunas. (Eslava, 2016)

2.2 Actividades En El Departamento De Mercadeo

2.2.1 Estudio de Mercado en bienes raíces

Actualmente debido a la situación que se está viviendo a nivel mundial por la pandemia de covid-19, Sunshine Consulting Inc. Ha tenido que entrar al mercado de bienes raíces. Se ha realizado un estudio de la competencia en este rubro y se ha visto que en la actualidad debido a la crisis económica los consumidores no tienen la capacidad de comprar bienes raíces por lo que se ha visto que la competencia se ha dedicado más a la renta ya que los precios de bienes raíces han disminuido. Otro de los fines del estudio de bienes raíces era el objetivo de determinar los diferentes precios del metro de construcción de las zonas de la ciudad. En donde se observó también que el mercado de bienes raíces se ha visto afectado debido a la crisis ya que los precios en los bienes que están en venta han disminuido.

Esta pandemia nos ha dado la oportunidad de reinventarnos, de entender cosas y probablemente es la primera vez que lo hacemos, cuando antes no lo hicimos por miedo, ahora esta situación nos obliga a dejar los temores y lanzarnos hacia un mercado que lo está exigiendo. (Rivas, 2020)

2.2.2 Base de datos de los bienes y raíces en venta/renta

Una base de datos es un conjunto de datos que pertenecen al mismo contexto, almacenados sistemáticamente para su posterior uso, es una colección de datos estructurados según un modelo que refleje las relaciones y restricciones existentes en el mundo real. (Gomez, 2007)

Debido a que la empresa ha tenido que entrar al mercado de bienes raíces se está llevando un historial del costo de los bienes y raíces en venta y renta. En la base de datos se detalla el valor de los bienes en venta de acuerdo con la ubicación, las varas de terreno como también los metros de construcción y en relación con la renta se valora la ubicación y el tamaño del bien cabe recalcar que se lleva seguimiento de las rentas para poder calcular el precio de las casas en renta y también para darle seguimiento al mercado.

2.2.3 Aumento de la presencia digital de la empresa

Debido a la iniciativa de parte de Sunshine Consulting Inc de invertir en bienes raíces, para la venta de bienes se ha iniciado con una página en Facebook en donde actualmente se está manejando con el objetivo de promocionarnos como una empresa dedicada al rubro de bienes y raíces, actualmente se está llevando seguimiento en la página y se están haciendo cierta cantidad de post diarios para obtener la atención de los clientes potenciales y se ha tenido una respuesta positiva de parte de los clientes que están interesados en los bienes ya que la pagina ha tenido un crecimiento significativo.

Respecto al marketing digital, se han realizado muchos cambios durante esta pandemia, en donde las personas buscaron reinventarse. Tenemos que ser conscientes que la evolución está caminando a pasos agigantados, a un clic de tener beneficios, obtener los productos en la puerta de la casa, además que la gente quiere más información sobre la compra de sus productos. (Rivas, 2020)

Estamos en una época donde nuestros consumidores están expuestos a la información día a día, lo que significa que tengo un consumidor mucho más informado, activo y educado. Además, el marketing ha ido más allá de lo que hasta este momento habíamos analizado en la mercadotecnia y la publicidad que solo es parte de una herramienta de la mercadotecnia, ha jugado un rol muy importante como el de informar a los diferentes públicos. Nos ha educado sobre cómo un emprendedor debe cuidar los productos y nos ha educado a las personas que brindan un servicio desde el punto de vista de un consumidor. (Caceres, 2020)

2.2.4 Realización de estudios de rentabilidad para proyectos de construcción terminados

Debido a que Sunshine Consulting Inc tiene como cliente la constructora americana ubicada en la Florida Professional Sunshine Roofing Inc. Empresa la cual se le maneja servicio al cliente, estimación de proyectos, calendarización, y finanzas. Se ha realizado estudios de proyectos finalizados en donde se analiza los gastos en materiales, mano de obra, y otros gastos que pudo haber tenido el proyecto, así como

también se revisa el precio al que fue vendido el bien en comparación a lo que se tenía proyectado para la venta.

En cada proyecto se analiza financieramente cada uno de los gastos en comparación a lo que se tenía presupuestado. Y se da una explicación sobre la rentabilidad de cada uno de los proyectos de construcción terminados.

Cada semana se debe de realizar el reporte con el detalle de todas las compras realizadas debidamente soportadas con facturas. Esta actividad se realiza en Excel por medio de la nube Google drive.

2.2.5 Capacitaciones en SEO

El posicionamiento SEO hace referencia a los procesos o técnicas que se aplican a una web en cuanto a diseño, arquitectura, contenidos y programación para hacer que estas webs aparezcan en las mejores posiciones dentro de los motores de búsqueda. (Romero, 2019)

En el pasado, posicionar en buscadores era una labor sencilla, no había tantas páginas webs, con poner muchas veces la palabra clave con la que querías posicionar era casi suficiente. Hoy en día los buscadores se han sofisticado y tienen muy en cuenta la intencionalidad de los usuarios al hacer su búsqueda, los factores de geolocalización y otros muchos puntos. (Romero, 2019)

3 Capítulo III.

En este capítulo, se expondrán las propuestas realizadas durante la elaboración de la práctica profesional. Las mismas se realizaron con la intención de mejorar los procesos y la productividad de la empresa Sunshine Consulting Inc.

3.1 Propuesta De Mejora En Departamento De Mercadeo

3.1.1 Propuesta 1: Implementar Pagina Web

3.1.1.1 Antecedentes

Actualmente en el departamento de mercadeo se esta trabajando para impulsar la página en Facebook de Casas Bellas HN la cual se inicio el primero de Agosto 2020, y se ha observado un aumento en el número de personas que visitan la pagina se ha encontrado bastante interés por parte de los consumidores tanto en renta como en ventas. Es por eso que como propuesta de mejora se quiere implementar una página web que nos distinga de la competencia y así poder crear un segmento de mercado interesados en las casas ofrecidas en la página.

3.1.1.1.1 Clientes y ventas perdidas

Debido a que en Facebook hay una gran cantidad de páginas de bienes raíces y poca diferencia entre ellas lo cual hace que la competencia sea más alta y que los usuarios de Facebook puedan preferir otra página de inmobiliaria a la nuestra lo cual hace que haya perdidas en clientes potenciales y ventas.

3.1.1.1.2 Diseño pobre y limitado

Como todas las páginas de Facebook son iguales y lo único que se puede hacer es poner un logotipo de perfil o alguna imagen de la empresa, ya que no se cuenta con una herramienta para poder hacer diseños en la página es difícil poder diferenciarse de la competencia y esto hace que la competencia sea más difícil.

3.1.1.1.3 Falta de control

Debido a que se tiene que acoplar a los términos y condiciones del espacio en Facebook el cual es constantemente revisado y si hay algo que no cumpla las condiciones de Facebook ellos podrían eliminar la cuenta ya que ellos tienen toda la

autoridad legal. Otro factor que afecta es el numero de spam y perfiles falsos que hay en Facebook lo cual hace difícil poder llevar el control de los clientes potenciales.

3.1.1.1.4 Falta de exclusividad y credibilidad

En vista de que cualquiera puede crear una pagina en Facebook ya que es gratis y fácil de crear. Existen cuentas que se dedican a la estafa y hackear a otros usuarios esto hace que nuestra página pudiera perder la credibilidad y también la exclusividad, debido a que hay gran cantidad de paginas dedicadas al rubro de bienes raíces y no es original ya que todas las empresas trabajan bajo la misma estructura.

3.1.1.2 Descripción de la propuesta

El departamento de mercadeo es a menudo el centro de cualquier corporación, interactuando frecuentemente con otros departamentos y unidades de negocio en toda la organización, así como también constituyentes externos como clientes y otros socios comerciales. La página web permitirá un intercambio de información rápida, dinámica y eficaz entre nuestros clientes y la empresa, lo que permite una mayor comunicación y colaboración a través y fuera de la empresa.

El objetivo de la implementación de la página web del departamento de mercadeo de Sunshine Consulting Inc es maximizar la eficacia de todas las comunicaciones entre el cliente y nuestra organización y reducir el costo y el tiempo en que se desarrollan las actividades.

3.1.1.2.1 Costos

Tabla

Costos de instalación

Descripción	Costo
Creación y diseño del sitio web	10,000 Lps.
Dominio .com por 10 años	3,000 Lps.
Servidor para el sitio web por 10 años	30,000 Lps.
Total	43,000 Lps.

3.1.1.3 Impacto De La Propuesta

Con estos resultados, las actividades de mercadeo y servicio al cliente se realizarán de mejor manera, con esta página web se reducen las deficiencias que podría haber al momento de brindar servicio al cliente, después de que la página esté funcionando, el coste de mantenerla es significativamente bajo y como se presupuestó un dominio de diez años durara bastante tiempo y esto hará que, al largo plazo, hayan ahorros que finalmente se traducen en beneficios.

Con la implementación del sitio web habrá ahorro de tiempo y se tendrá un acercamiento y comunicación mejor con los clientes, los mantenimientos no serían tan necesarios a menos que se quiera estar cambiando el diseño de la página ya que el ingeniero en sistemas encargado en la creación de la página haría una sección para que el administrador de la página pueda cambiar las propiedades en venta y en alquiler disponibles, los procesos que se realizan con dificultad actualmente en Facebook se harán de una mejor manera y con mayor libertad en la página web. En el sector empresarial, las habilidades en la gestión del tiempo son esenciales. Al resolver los problemas de una manera más rápida y eficiente, el negocio puede llegar a aumentar su eficiencia y optimizar los ingresos.

3.2 Propuesta De Mejora Departamento De Mercadeo

3.2.1 Propuesta 2: Implementación de la herramienta Google Analytics

3.2.1.1 Antecedentes

Actualmente no contamos con una herramienta que nos pueda a dar más información de nuestros clientes ya que en Facebook solo manejamos los perfiles del usuario como también los likes y followers que tenemos, pero no contamos con información específica acerca de los usuarios que nos visitan. Una vez tengamos nuestro sitio web funcionando en el servidor, implementaremos la herramienta de Google Analytics ya que con esta herramienta las empresas pueden conocer la procedencia de los usuarios que visitan sus sitios web como el lugar en el que se encuentra el usuario, el género, y también la frecuencia con la que visita el sitio web y así con esta información se puede analizar la efectividad del contenido publicado en tiempo real.

3.2.1.2 Descripción de la propuesta

Como propuesta de mejora se tiene que una vez diseñada y creada la página web se trabaje con la herramienta de Google Analytics ya que es una herramienta gratuita de Google que permite recopilar estadísticas sobre la navegación y acciones que realizan los usuarios al momento de visitar la página web. Para utilizar Google Analytics solo se necesita una cuenta de Google e instalar el código de rastreo dentro de nuestra página web, la implementación de esta herramienta trae muchos beneficios ya que nos permitirá obtener datos e información con la que actualmente no contamos como el número de visitantes que recibe la página también nos puede indicar si un usuario es nuevo o si es un usuario recurrente, nos indica también el promedio de páginas vistas por el usuario es decir la cantidad de páginas vistas en nuestro sitio web por el usuario y esto quiere decir que si el promedio es elevado significa que nuestra página web es de interés para el usuario, como también nos puede indicar el origen de las visitas del usuario de donde provienen nuestras visitas es decir, cuáles son los que llegan directamente al sitio web, del buscador Google, de las campañas de adword o de las campañas en redes sociales.

3.2.1.2.1 Costos

Tabla

Costos de instalación

Descripción	Costo
Herramienta Google Analytics	0 Lps.
Cuenta de Google	0 Lps.
Capacitación 2 meses vía Skillshare	1,000 Lps.
Total	1,000 Lps.

3.2.1.3 Impacto de la propuesta

Con Google Analytics la organización tendrá una mejor manera de poder obtener información acerca de sus clientes potenciales y como estos se comportan ya que permite ver cuantas personas visitaron el sitio web, pero finalmente rebotaron, lo que significa que no encontraron lo que estaban buscando. Esta herramienta muestra que paginas del sitio web están experimentando una alta tasa de rebote y cuales superan las expectativas.

Esto brinda la oportunidad de cambiar algunas cosas como optimización móvil si el rebote se da en usuarios móviles o hacer optimización en diseño o utilidad del contenido para hacer más conversiones y ganar clientes que regresan, también nos ayuda para ver en que red social enfocarse más y hacer campañas publicitarias en esa red social ya que estas campañas publicitarias tienen un alto costo y Google Analytics nos ayuda a asegurarnos en que plataforma de red social especifica vienen la mayoría de nuestros usuarios de esta manera se enfocara en las redes sociales más usadas por nuestros usuarios y no se gastara dinero excesivo donde no sea útil, esta herramienta es gratis y no tiene un alto costo al momento de capacitar a los colaboradores para poder darle uso, lo que dará un gran beneficio para la organización.

4 Capítulo IV.

En este capítulo, se detallarán las conclusiones de la práctica profesional y se expondrán las recomendaciones a la empresa Sunshine Consulting Inc, a la institución Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC) y a los demás practicantes.

4.1 Conclusiones

- Se pudo optimizar los procesos de mercadeo, también se registró de manera clara y ordenada los avances numéricos que tenía la página de Inmobiliaria Casas Bellas HN.
- Se realizó una capacitación de SEO y se adquirió un conocimiento nuevo acerca de cómo mejorar la visibilidad de la empresa para que aparezca mejor posicionada en los resultados de los buscadores.
- Se concretó un estudio de mercados y se analizó las áreas en donde podía mejorar la página de bienes raíces.
- Se realizaron los análisis de proyectos completados para confirmar si estos habían sido proyectos rentables.
- Es importante evaluar constantemente las condiciones del área de trabajo para identificar fácilmente las condiciones inseguras para los empleados y proponer innovaciones que reduzcan los riesgos de contagio.

4.2 Recomendaciones

4.2.1 Recomendaciones para Sunshine Consulting Inc.

- Establecer una semana donde al practicante le den un recorrido por toda la empresa, en el cual se le enseñará los diferentes departamentos y que se hacen en cada una de esas áreas, con el objetivo que el practicante se vaya familiarizando con la empresa
- Capacitar a los empleados en la buena comunicación para poder alcanzar grandes resultados con el practicante.
- Familiarizar al practicante con el código ético que maneja la empresa, así como también las reglas y normas que se tienen que seguir.
- Respetar y seguir los procesos establecidos, así como también las medidas de bioseguridad que hay que tomar al entrar a la empresa, para mantener un orden y así mismo, poder cubrir y satisfacer sin inconvenientes cada una de las necesidades del cliente y de los colaboradores.

4.2.2 Recomendaciones para Unitec

- Se recomienda a Unitec facilitar contactos con empresas para familiarizar a los estudiantes en trabajos de campo y vincular proyectos de las diferentes materias que involucren horas laborales para que los estudiantes se adapten fácilmente a las actividades realizadas en su ámbito profesional.
- Se recomienda a Unitec brindar capacitaciones y talleres a sus estudiantes de temas como seguridad industrial, softwares y medio ambiente para que puedan ampliar las habilidades laborales de los estudiantes.

4.2.3 Recomendaciones para los estudiantes

- Se recomienda a los futuros estudiantes desarrollar competencias de manejo de conflictos y de resolver problemas ya que esto es muy importante en el día a día.
- Relaciónate con el ambiente de trabajo, es vital conocer a tantas personas como puedas y asegurarte de que ellas te conozcan a ti. Esto incluso puede abrir la puerta a más y mejores oportunidades.
- Realizar todas las actividades de la práctica con buena actitud, con responsabilidad y seriedad con el fin de aportar y recibir conocimiento.

Bibliografía

Hitesh Bhasin. (2014). Marketing. Obtenido de <https://www.coursehero.com/file/p4pku02/16-P-a-g-e-References-Author-Hitesh-Bhasin-Article-title-Marketing-strategy-of/>

Peter Drucker. (1999). Managing Oneself . Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/12910987_Managing_oneself

Ballesteros Hoyos. (2007). El papel del marketing. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/11055367.pdf>

Jose de Jaime Eslava. (2016). Rentabilidad y análisis de costes y resultados. Obtenido de <http://librosen-pdf.blogspot.com/2018/01/la-rentabilidad-analisis-de-costes-y.html>

Jacobo Rivas. (2020). Marketing durante la pandemia y post pandemia Obtenido de <https://presencia.unah.edu.hn/noticias/marketing-durante-y-post-pandemia/>

Berlin Caceres. (2020). Marketing durante la pandemia y post pandemia Obtenido de <https://presencia.unah.edu.hn/noticias/marketing-durante-y-post-pandemia/>

Gomez. (2007). Nuevas realidades del trabajo. Obtenido de <https://prezi.com/qfwkmiudf4bq/segun-gomez-2007-entre-las-nuevas-realidades-del-trabajo/>

Isabel Romero. (2019). SEO. Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=fDo_NGhtMBg

Glosario

1. **Tercerización:** es una práctica llevada a cabo por una empresa cuando contrata a otra firma para que preste un servicio que, en un principio, debería ser brindado por ella misma. Este proceso suele realizarse con el objetivo de reducir los costos.
2. **Rentabilidad:** relación existente entre los beneficios que proporciona una determinada operación o cosa y la inversión o el esfuerzo que se ha hecho; cuando se trata del rendimiento financiero; se suele expresar en porcentajes.
3. **Segmentación de mercado:** dividir un mercado en segmentos más pequeños de compradores que tienen diferentes necesidades, características y comportamientos que requieren estrategias o mezclas de marketing diferenciadas.
4. **Asequible:** que puede alcanzarse o conseguirse.
5. **Consecución:** Obtención o logro de lo que se pretende o desea.
6. **Reinventar:** tiene lugar cuando una persona ha de enfrentarse a un cambio importante en su vida o su entorno, negativo o positivo, que suele ocurrir de forma inesperada.
7. **Marketing Digital:** es la aplicación de las estrategias de comercialización llevadas a cabo en los medios digitales. Todas las técnicas del mundo offline son imitadas y traducidas a un nuevo mundo: el mundo online. En el ámbito digital aparecen nuevas herramientas como la inmediatez, las nuevas redes que surgen día a día, y la posibilidad de mediciones reales de cada una de las estrategias empleadas
8. **SEO:** es la abreviatura de “Search Engine Optimization” (Optimización en Motores de Búsqueda) y consiste en mejorar la visibilidad de una web para que ésta aparezca mejor posicionada en los resultados orgánicos de los buscadores.
9. **Geolocalización:** es la capacidad para obtener la ubicación geográfica real de un objeto, como un radar, un teléfono móvil o un ordenador conectado a Internet.
10. **Dominio Web:** es una red de identificación asociada a un grupo de dispositivos o equipos conectados a la red Internet.

Anexos

Ilustración 2
Base de datos venta

SMtro de cr	Colonia	Habitacione	Baí	Varas de terr	Metros de construci	Precio en dolare	Precio en Lempiras	FB Page	#Telef	LINKS
0	Juan Lindo	3	3.5	360	260			Inversiones Inmobiliarias del Norte S de RL de CV	95120354	https://www.facebook.com/95120354
\$329.07	Residencial Altamira	4	4	347	316.04	\$104.000.00	L2.600.000.00	Mi Roca Fuerte		https://www.facebook.com/mi-roca-fuerte
\$349.65	Santa Monica	3	2	426	286	\$100.000.00	L2.500.000.00	Inversiones Guersa	96748085	https://www.facebook.com/inversiones-guersa
\$350.00	Col. Modelo	2	1	319	400	\$140.000.00	L3.500.000.00	Mi Roca Fuerte		https://www.facebook.com/mi-roca-fuerte
\$379.70	Residencial Altamira	4	4	347	316.04	\$120.000.00	L3.000.000.00	Mi Roca Fuerte		https://www.facebook.com/mi-roca-fuerte
\$387.88	Residencial San Roberto de Sula II	3	2	369	165	\$64.000.00	L1.600.000.00	Mi Roca Fuerte		https://www.facebook.com/mi-roca-fuerte
\$440.00	Residencial Las Mercedes	3	2	416	250	\$110.000.00	L2.750.000.00	Mi Roca Fuerte		https://www.facebook.com/mi-roca-fuerte
\$454.55	Residencial Villas Del Campo	3		400	220	\$100.000.00	L2.500.000.00	Susana Rivera	99553717	https://www.facebook.com/susana-rivera
\$456.27	Las Mercedes	3	2	417	263	\$120.000.00	L3.000.000.00	Bienes Raices Algosa		https://www.facebook.com/bienes-raices-algosa
\$480.00	Residencial Las Anonas	3		400	250	\$120.000.00	L3.000.000.00	Real State JS	88282726	https://www.facebook.com/real-state-js
\$483.33	Villas Mayorca	3	2	300	120	\$58.000.00	L1.450.000.00	Mi Roca Fuerte		https://www.facebook.com/mi-roca-fuerte
\$495.59	Jardines del Valle	3	3.5	781.38	544.8	\$270.000.00	L6.750.000.00	Susana Rivera	99553717	https://www.facebook.com/susana-rivera
\$514.85	Paseo Las Fuentes	3	3	482	202	\$104.000.00	L2.600.000.00	LarayAsociados Inmobiliaria-Bienes raices	99706654	https://www.facebook.com/laray-asociados
\$555.56	Residencial Los Alpes	3	2.5	395	252	\$140.000.00	L3.500.000.00	Mi Roca Fuerte		https://www.facebook.com/mi-roca-fuerte
\$586.67	Residencia Villas Paraiso	3	2	435	150	\$88.000.00	L2.200.000.00	Mi Roca Fuerte		https://www.facebook.com/mi-roca-fuerte
\$625.00	Col. Trejo	4		1076	576	\$360.000.00	L9.000.000.00	Real State JS	88282790	https://www.facebook.com/real-state-js
\$640.00	Col. Santa Monica	2	2	300	125	\$80.000.00	L2.000.000.00	Mi Roca Fuerte		https://www.facebook.com/mi-roca-fuerte
\$644.44	El Roble	2	2	240	90	\$58.000.00	L1.450.000.00	Bienes Raices Gibran		https://www.facebook.com/bienes-raices-gibran
\$655.17	Santa Monica	3	2	343	116	\$76.000.00	L1.900.000.00	Inversiones Guersa	96748085	https://www.facebook.com/inversiones-guersa
\$676.06	Residencial Villa Angelino	3	2	347	106.5	\$72.000.00	L1.800.000.00	Mi Roca Fuerte		https://www.facebook.com/mi-roca-fuerte
\$691.77	Campusá	4	4.5	875	609	\$421.287.00	L10.532.175.00	Honduras Real Estate	96914041	https://www.facebook.com/honduras-real-estate
\$721.80	Colonia Salamanca	3			133	\$96.000.00	L2.400.000.00	Honduras Real Estate	96914041	https://www.facebook.com/honduras-real-estate
\$750.00	Villas Mackay	3	2	298	180	\$135.000.00	L3.375.000.00			
\$761.11	Residencial San Roberto de Sula II	2	2	203	72	\$54.800.00	L1.370.000.00	Mi Roca Fuerte	99538638	https://www.facebook.com/mi-roca-fuerte
\$771.43	Residencial Potosí	3	4.5	450	350	\$270.000.00	L6.750.000.00	Mi Roca Fuerte		https://www.facebook.com/mi-roca-fuerte
\$775.19	Puerta del sol Sector Mackey	3	2.5	483	258	\$200.000.00	L5.000.000.00	Elite Bienes Raices San Pedro Sula		https://www.facebook.com/elite-bienes-raices-san-pedro-sula
\$800.00	Rancho Tara	3	2.5	308	110	\$88.000.00	L2.200.000.00	Honduras Real Estate	96914041	https://www.facebook.com/honduras-real-estate

Fuente: (Propia, 2020)

Ilustración 3
Base de datos renta

	Colonia	Habitaciones	Baños	Precio en dolare	Precio en Lempi	FB Page	#Telefono	LINKS
	Altavista		2	500	12500	INITSA	97748731	https://www.facebook.com/83290860066636/posts/3435555045
	Col. Trejo			1600	40000	INITSA	97748731	https://www.facebook.com/83290860066636/posts/343553669
sin amueblar	Col. Jardines del Valle	1		268	6700	Bienes Raices Algosa		https://www.facebook.com/1425425580896935/posts/30029580
amueblado	Col. Jardines del Valle	1		340	8500	Bienes Raices Algosa		https://www.facebook.com/1425425580896935/posts/30029580
	Col. Altamira	3	3	1000	25000	Bienes Raices Algosa		https://www.facebook.com/1425425580896935/posts/29915635
Apt	Residencial Villalta	2	2	432	10800	Bienes Raices Algosa		https://www.facebook.com/1425425580896935/posts/29890349
Apt	Col. Figueroa	2	2	496	12400	Bienes Raices Algosa		https://www.facebook.com/1425425580896935/posts/29778607
	Col. Rio de Piedra	5	5	2500	62500	Bienes Raices Algosa		https://www.facebook.com/1425425580896935/posts/29722974
	Col. Figueroa	3	3.5	720	18000	Bienes Raices Algosa		https://www.facebook.com/1425425580896935/posts/29631577
Apt	Casa Maya 1	2				Elite Bienes Raices San Pedro Sula		https://www.facebook.com/112750277123288/posts/143168577
	Res Bugambilia	4		1500	37500	INITSA	97748731	https://www.facebook.com/83290860066636/posts/345262114
Condominio	Río de Piedras	2	2	750	18750	INITSA	97748731	https://www.facebook.com/83290860066636/posts/345036338
sin muebles	Jardines del Valle	1		260	6500	INITSA	97748731	https://www.facebook.com/83290860066636/posts/344861240
amueblado	Jardines del Valle	1		300	7500	INITSA	97748731	https://www.facebook.com/83290860066636/posts/344861240
	Río de Piedras	1		520	13000	INITSA	97748731	https://www.facebook.com/83290860066636/posts/343049356
	San Jose Pedregal	3	2.5	1000	25000	INITSA	97748731	https://www.facebook.com/83290860066636/posts/342736561
	El Pedregal	4	4	1600	40000	INITSA	97748731	https://www.facebook.com/83290860066636/posts/342703525
	Colonia Trejo	5		1200	30000	INITSA	97748731	https://www.facebook.com/83290860066636/posts/342703001
	Río de Piedras	4	4	1200	30000	INITSA	97748731	https://www.facebook.com/83290860066636/posts/342703001
Apt	Col Universidad	2	2	460	11500	LarayAsociados Inmobiliaria-Bienes Raices	99706654	https://www.facebook.com/100002367984037/posts/316945521
Apt	Col. Moderna	2	2	600	15000	LarayAsociados Inmobiliaria-Bienes Raices	99706654	https://www.facebook.com/100002367984037/posts/316945504
	Tribeca	2	2	1200	30000	LarayAsociados Inmobiliaria-Bienes Raices	99706654	https://www.facebook.com/100002367984037/posts/316821095
	Residencial Tara	2		650	16250	Honduras Realtors	98808075	https://www.facebook.com/285249978265664/posts/192038284
	Residencial Tara	2		460	11500	Honduras Realtors	98808075	https://www.facebook.com/285249978265664/posts/192036218
	Villas Mackey	2	1	600	15000	Honduras Realtors	98808075	https://www.facebook.com/285249978265664/posts/192036276
	Col Country	1	1	280	7000	Honduras Realtors	98808075	https://www.facebook.com/285249978265664/posts/186421123
	Jardines del Valle	1	1	268	6700	Honduras Realtors	98808075	https://www.facebook.com/285249978265664/posts/182630663

Fuente: (Propia, 2020)

Ilustración 4

Análisis de proyectos finalizados

High Material Cost Other Job Cost Savings, Sold at higher price	5/20/2019	13875	2854	ICI Homes Dayt	Prestwick Lot 007	1033 Sudbury L	https://drive.google.com/	5/20/2019
High Material Cost, Labor Savings, Other Job Cost Savings, Sold at higher price	9/9/2019	14368	3038	Lennar Homes	Celestina 90s Lot 389	303 Silara Lane	https://drive.google.com/	9/9/2019
High Material Cost, Labor Savings, Other Job Cost Savings, Sold at higher price	9/9/2019	14370	3039	Lennar Homes	Celestina 90s Lot 391	259 Silara Lane	https://drive.google.com/	9/9/2019
Material Savings, Labor Savings, Other Job Cost Savings	6/18/2019	14076	2898	ABD Developme	Heritage Green Lot 110	2735 Willingam	https://drive.google.com/	6/18/2019
Material Savings, Labor Savings, Other Job Cost Savings	9/3/2019	14219	3033	ICI Homes Jax	Bella Nika Lot 267	2501 Karatas Ct	https://drive.google.com/	9/3/2019
High Material Cost, Labor Savings, Other Job Cost Savings, Sold at higher price	9/18/2019	14403	3050	ICI Homes Jax	Bella Nika Lot 277	2567 Karatas Ct	https://drive.google.com/	9/18/2019
High Material Cost, Labor Savings, Other Job Cost Savings	8/27/2019	14320	3028	ICI Homes Jax	Bella Nika Lot 297	2491 Izola Court	https://drive.google.com/	8/27/2019
Material Savings, Labor Savings, Other Job Cost Savings	7/15/2019	14177	2948	ICI Homes Jax	Bella Nika Lot 313	3032 Pescara D	https://drive.google.com/	7/15/2019
High Material Cost, Labor Savings, Other Job Cost Savings	10/29/2019	14515	3113	ICI Homes Jax	Bella Nika Lot 328	3007 Pescara D	https://drive.google.com/	10/29/2019
Material Savings, Labor Savings, Other Job Cost Savings	9/18/2019	14404	3051	ICI Homes Jax	Bella Nika Lot 347	2530 Caprera Ct	https://drive.google.com/	9/18/2019
Material Savings, Labor Savings, Other Job Cost Savings	10/1/2019	14316	3065	ICI Homes Jax	Bella Nika Lot 354	2580 Caprera Ct	https://drive.google.com/	10/1/2019
Material Savings, Labor Savings, Other Job Cost Savings	10/1/2019	14440	3067	ICI Homes Jax	Bella Nika Lot 355	2594 Caprera Ct	https://drive.google.com/	10/1/2019
Material savings, Normal labor cost, Other Job cost savings, extra profit	10/17/2019	14481	3098	Olsen Custom H	Custom Custom	13 Menorca Wa	https://drive.google.com/	10/17/2019
High Material Cost, Labor Savings, Other Job Cost Savings, Sold at higher price	8/8/2019	14258	2982	Lennar Homes	Terra Costa Villa Lot 85 - 86	2920 - 2914 Luc	https://drive.google.com/	8/8/2019
High Material Cost, Labor Savings, Other Job Cost Savings, Sold at higher price	Unknown	13335	2457	Lennar Homes	Terra Costa Villa 123/124	2931/2937 Luc	https://drive.google.com/	9/28/2018
Material Savings, Labor Savings, Other Job Cost savings	5/24/2019	14005	2860	ICI Homes Dayt	Westlake IV (W/Lot 82	519 Wingspan Ct	https://drive.google.com/	N/A
Material Savings, High Labor Cost, Other job cost savings, Sold at higher price	3/28/2019	13747	2758	ICI Homes Dayt	Westlake IV (W/Lot 095	536 Wingspan Ct	https://drive.google.com/	3/28/2019
Material Savings, High Labor Cost, Other job cost savings	8/14/2019	14225	2991	Olsen Custom H	Custom Custom	109 La Toscana	https://drive.google.com/	8/14/2019
Materials extra expense, Normal Labor cost, Other Job cost savings, Less profit	6/6/2019	14042	2883	Lennar Homes	Madeira Lot 47	350 Portada Dr	https://drive.google.com/	6/6/2019
Material savings, Normal labor cost, Other Job cost savings, less profit	5/31/2019	13956	2872	Skyway Builders	Custom Custom	4102 Osage Lar	https://drive.google.com/	5/31/2019
High material Cost, Labor savings, Other job savings	6/18/2019	14084	2902	ICI Homes Jax	Bella Nika Lot 189	2603 Ostia Ct	https://drive.google.com/	6/18/2019
Material Savings, Labor Savings, Other job cost savings, extra profit	10/8/2019	14467	3078	ICI Homes Jax	Bella Nika Lot 246	2548 Karatas Ct	https://drive.google.com/	10/8/2019
High material cost, High labor cost, other job cost savings, extra profit	5/15/2019	13969	2849	Toll Brothers Inc	Royal Cypress Lot 204	10553 Royal Cyt	https://drive.google.com/	5/15/2019
Material savings, Labor savings, other job cost savings, extra profit	5/23/2019	14002	2858	ICI Homes Jax	Bella Nika Lot 365	2543 Caprera Ct	https://drive.google.com/	5/23/2019
Material savings, Labor savings, other job cost savings, extra profit	5/30/2019	14028	2869	ICI Homes Jax	Bella Nika Lot 366	2537 Caprera Ct	https://drive.google.com/	5/30/2019

Fuente: (Propia, 2020)

Ilustración 5

Historia de Casa Bellas HN



Nuestra Historia

CASAS BELLAS HN · TUESDAY, AUGUST 4, 2020

Casas Bellas HN nace de la iniciativa de compartir con los consumidores, aquellas viviendas que son particularmente hermosas o atractivas. El atractivo al ser algo subjetivo dependerá del gusto del administrador pero intentaremos seguir criterios de precio/calidad, arquitectura sobresaliente y estética general de la vivienda. En Casas Bellas nos enfocaremos en aquellas casas que sean particularmente bellas pero su precio no este tan lejos del alcance de la mayoría de las personas. Aunque ocasionalmente también compartiremos casas de excepcional belleza y altos precios, pues estas casas también suelen tener una estética envidiable. Esperamos nuestros consumidores disfruten las casas aquí mostradas y puedan hacerse una idea de cuáles son los mejores precios del mercado y puedan comprar aquellas viviendas que más atractivas les parezcan a los mejores precios.

Fuente: (Propia, 2020)

Ilustración 6

Datos de Casas Bellas HN página de Facebook



ABOUT CASAS BELLAS HN

Nuestra Historia

Casas Bellas HN nace de la iniciativa de compartir con los consumidores, aquellas viviendas que so...

[See More](#)

 96% response rate, 1 day response time
Respond faster to turn on the badge 

 2,478 followers

 17,660 post reach this week

 99 video views this week

 [View Promotions](#)

Fuente: (Propia, 2020)