

E-Marketing, Administración de páginas web

KM Solución

Reporte Final de Prácticas
Profesionales



Erick Orlando Rodríguez Mazón

209204281

Ingeniería en Sistemas de Información

Índice

<i>Introducción</i>	<u>2</u>
<i>Descripción del área de trabajo</i>	<u>3</u>
<i>Descripción del proyecto</i>	<u>4</u>
<i>Justificación del proyecto</i>	<u>5</u>
<i>Objetivos del Proyecto</i>	<u>5</u>
<i>Problemática a resolver</i>	<u>6</u>
<i>Alcance y limitaciones</i>	<u>7</u>
<i>Fundamento teórico de las herramientas y conocimientos aplicados</i>	<u>8</u>
<i>Procedimientos y actividades desarrolladas</i>	<u>11</u>
<i>Retroalimentación</i>	<u>18</u>
<i>Referencias</i>	<u>20</u>

Introducción

Hoy en día las empresas desconocen los beneficios del uso de las Tecnologías de Información, es por eso que hay que darles una idea de lo que pudieran generar utilizándolas. La mercadotecnia que se utiliza en la actualidad hace gran uso de herramientas digitales para la elaboración de diseños los cuales sean atractivos a los potenciales clientes, haciendo que estos se interesen por los servicios y productos de las empresas y convertirlos en clientes potenciales.

En estos momentos estamos en una etapa en que el desarrollo web y la aplicación de las tecnologías de información en todas las empresas, es indispensable, no solamente por el hecho de tener algo mejor que la competencia, sino que es indispensable porque la mayoría de los clientes potenciales se encuentran en internet, y teniendo la información, contacto, ubicación, etc. en internet, es una gran ventaja para la generación de nuevos consumidores.

Una página web es una manera sencilla de llamar la atención ya que Internet se encuentra de manera accesible para cualquier persona por lo general, y dentro de ella se puede colocar gran cantidad de información de la empresa/negocio de manera organizada e inclusive darse a conocer de manera global.

Descripción del área de trabajo

KM Solución es una firma de especialistas que ofrece soluciones de clase mundial a las empresas con el propósito de alinear el talento del personal, los procesos, sus productos y servicios, que finalmente impactan en los resultados de la empresa mediante el empleo de técnicas, métodos y estrategias de conocimiento y experiencias profesionales.

La empresa KM Solución esta dividida en 4 áreas principales, una es el área de coordinación de TI, que es donde se encuentra la Lic. Karen Palacios, el área de mercadotecnia que es en donde se encuentra Jessica Contreras, la oficina del director Ing. Heriberto Aja, y tenemos la gerencia de TI y Gestión del conocimiento en donde se encuentra el Ing. Leonardo Llanes, que es el que esta a cargo de los practicantes de sistemas que somos nosotros, en este momento se cuenta con 5 practicantes de ISI.

Todos los practicantes cuentan con al menos un cliente de KM Solución, trabajando en el servicio de E-marketing para el cliente, y algunos también trabajan en el desarrollo de la página web de KM Solución y otros también para proyectos internos de nuevos procesos y/o herramientas que se quieren implementar.

El trabajo mayormente se realiza desde la oficina de KM Solución, pero también hay empresas que requieren que se trabaje desde su empresa, y comúnmente se tienen juntas semanales con los clientes, ya sea en persona o vía Skype.

Descripción del proyecto

Estuve en varios proyectos, primero se me asignó el proyecto de E-marketing que ya estaba empezado por otro practicante que estaba a punto de terminar sus prácticas, él me explicó el proceso de E-marketing, que básicamente es hacer la mercadotecnia de la empresa en base a las tecnologías de información e internet, que es hacer banners de la empresa para hacer propaganda a la empresa, haciendo disparos masivos a correos de prospectos de clientes que se consiguen con los clientes actuales de la empresa y también buscándolos por medio de INEGI.

Después me cambiaron a otro cliente (MDE-i), ya que el Ingeniero Aja me quiso poner con una empresa bilingüe, con esta empresa continúe el proyecto de E-marketing, la página web de MDE-i estaba en proceso de iniciación, y yo continúe haciendo las secciones principales de la página web, también hice el diseño de los banners y los disparos de los banners.

También a parte del proceso de E-marketing, lo que se hace semanalmente es un reporte de indicadores acerca de los banners y de la página web, para ver el avance que se lleva con el proyecto y para ver si está dando algún resultado positivo o negativo, para que el cliente vea los resultados del proyecto.

Justificación del proyecto

Las empresas locales que son medianas o chicas no se dan cuenta de la necesidad de la tecnología en sus procesos, pero una vez viendo los resultados que ofrece el proceso de E-marketing como lo hace KM Solución, se dan cuenta que es muy necesario.

Es por esto que el desarrollo de los proyectos de E-Marketing son esenciales para estas empresas ya que hoy en día se necesita mas que simple publicidad, se necesita tener publicidad en la red, además de redes sociales y siempre tener al día el desarrollo de la pagina web de la empresa para poder brindar el mejor servicio a los clientes.

Objetivos del Proyecto

- Crear una página web con el enfoque B2B (Business to Business)
- Tener actualizada la base de datos de clientes y prospectos
- Crear un sistema de Geoposcionamiento para tener en el mapa de google todos los prospectos de clientes
- Crear campañas publicitarias de banners
- Realizar disparos de correo masivo de banner semanalmente
- Generar tráfico a la página

Problemática a resolver

El cliente MDE-i ya contaba con una página web, pero muy mal estructurada, cuando se retomó el proyecto de E-marketing para MDE-i ya se había comenzado a trabajar en la página web en inglés (Ya que es una empresa que le vende mayormente a USA).

Ellos querían subir sus ventas y además conseguir más clientes ya que sus ventas estaban decayendo, tampoco tenían buenas campañas de publicidad ya que invertían el tiempo en otros asuntos fuera de invertirlo en publicidad.

El mayor problema con el que contaba esta empresa es que no tenían bien identificados sus productos y servicios, ya que estaban en constante cambio, por consiguiente los segmentos de la página nunca se pudieron completar, porque no se podía conseguir fácilmente la información por falta de tiempo de los gerentes de MDE-i.

Alcance y limitaciones

Alcance

El alcance del proyecto con MDE-i fue la creación de la página web, diseñar el tablero de banners para la 1era campaña de E-marketing, hacer el disparo semanal de cada uno de los banners de la campaña de E-marketing, crear el sistema de geo posicionamiento global GIS específico con sus filtros para tener el control de los clientes y prospectos de clientes, tener los reportes de indicadores del tráfico web y también el reporte de el envío de correos masivos.

Limitaciones

- Conocimiento nulo acerca del CMS Joomla
- Conocimiento nulo acerca de la herramienta GIS que usa la api de Google maps
- Entendimiento del proceso de e-Marketing
- Falta de equipo de computo en el área de trabajo
- Falta de información por parte de la empresa, para poder terminar la página web

Fundamento teórico de las herramientas y conocimientos aplicados

Joomla!

Joomla! Es un poderoso gestor de contenidos web (CMS o Content Management System) que permite crear sitios web elegantes, dinámicos e interactivos. Por su diseño, potencia, flexibilidad y por sus enormes posibilidades de ampliación se está convirtiendo en el sistema de publicación preferido por muchos centros educativos y por millones de webmasters en todo el mundo para desarrollar su portal.

E-Marketing

El e-Marketing es la utilización de Internet para el marketing directo con el fin de entrar en contacto con los potenciales clientes, convertirlos en clientes y fidelizarlos. El e-Marketing es una opción muy utilizada por las empresas para promocionar y difundir sus productos y servicios. El motivo es el bajo coste y la obtención de las preferencias de sus clientes.

Banner

Un banner es un formato publicitario en Internet. Esta forma de publicidad online consiste en incluir una pieza publicitaria dentro de una página web o programa de uso masivo. Prácticamente en la totalidad de los casos, su objetivo es atraer tráfico hacia el sitio web del anunciante. Suelen tener texto e imágenes y también puede contener sonido o gráficos animados según la imagen de la campaña que se quiera realizar.

Google Analytics

Google Analytics ofrece un servicio de analítica digital eficaz para los usuarios con presencia en la Web, ya sea de gran o pequeño alcance. Es una de las soluciones de analítica digital más eficaces y, además, es gratuita.

Analytics se utiliza para realizar el seguimiento de una amplia variedad de contenido web.

- Seguimiento de varios sitios web
- Seguimiento de las páginas de su blog, MySpace o Facebook
- Seguimiento de visitas de feeds RSS

- Uso de Analytics con otras soluciones de analítica web

Constant Contact

Constant Contact es un servicio de marketing por e-mail que permite a los negocios permanecer en contacto con sus clientes a través del e-mail, encuestas y eventos. Este servicio puede enviar miles de e-mails a la vez y mantener informes de estado.

La mayoría de los negocios mantienen el contacto con sus clientes usando el e-mail, pero si la lista de e-mail es mayor de 100 receptores, puede ser complicado enviar un e-mail a todos los clientes a la vez de una forma fiable. El servidor de e-mail de la compañía rechazará enviar los e-mails, o se denunciará por correo basura al dominio y se le añadirá en una lista negra.

FileZilla

Es un cliente FTP (*). Un software libre que permite cargar o descargar archivos en o desde un servidor. Por ejemplo, permite cargar los componentes de su sitio web en su hoster, o descargarlos desde ahí. Filezilla posee una interfaz usuario gráfico e intuitivo. No sólo es rápido y confiable, sino también gratuito y multiplataforma: funciona con todos los sistemas operativos y con varios tipos de conexión: cliente FTP, FTPS y SFTP (modo normal o seguro). Indispensable para todos aquellos que manejan un sitio web o están pensando en hacerlo.

Target del producto: webmasters, bloggers, diseñadores gráficos e integradores web

*FTP: File Transfer Protocol (protocolo de transferencia de archivos), o FTP, es un protocolo de comunicación para el intercambio de archivos dentro de una red. Permite copiar, desde un ordenador, archivos desde o hacia otro ordenador de la red, administrar un sitio web o también suprimir o modificar archivos en ese ordenador.

Photoshop

Adobe Photoshop (popularmente conocido sólo por su segundo nombre, Photoshop) es un editor de gráficos rasterizados desarrollado por Adobe Systems principalmente usado para el retoque de fotografías y gráficos. Su nombre en español significa literalmente "taller de fotos". Es líder mundial del mercado de las aplicaciones de edición de imágenes y domina este sector de tal manera que su nombre es ampliamente empleado como sinónimo para la edición de imágenes en general.

Photoshop se ha convertido, casi desde sus comienzos, en el estándar de facto en retoque fotográfico, pero también se usa extensivamente en multitud de disciplinas del campo del diseño y fotografía, como diseño web, composición de imágenes en mapa de bits, estilismo digital, fotocomposición, edición y grafismos de vídeo y básicamente en cualquier actividad que requiera el tratamiento de imágenes digitales

Procedimientos y actividades desarrolladas

E-marketing del cliente MDE-i

Inventario de productos y servicios

Para tener bien segmentados los productos y servicios de la empresa y poder presentarlos correctamente en la pagina web y en la campaña de E-marketing se necesita tener listo el inventario de productos y servicios, este se realiza teniendo comunicación directa con la empresa en mi caso MDE-i, y hablando se corroboran los productos y servicios.

Productos de MDE-i	
PRODUCTOS	COMENTARIOS
INGENIERIA & SUSTAINING:	<u>Engineering & Sustaining</u>
Automatización de proceso de ensamble	<u>Automation of assembly process</u>
Sistemas de visión	<u>Vision system</u>
Sistemas de prueba eléctrica a módulos automotrices	Systems of electrical test for automotive modules
Sistemas de prueba eléctrica de Transformadores de cualquier tipo	Systems of electrical test for transformers of any type
INGENIERIA DE CALIDAD	<u>Quality Engineering</u>
Rayos X	<u>X rays</u>
<u>Cross Section</u>	<u>Cross Section</u>
MTBF	MTBF(Mean Time Between Failures)
Choques Térmicos	<u>Thermal Shock</u>
Pruebas de humedad	<u>Humidity Test</u>
<u>Descapsulaciones de componentes electrónicos</u>	<u>Decapsulation of Electronic Components</u>
MANUFACTURA	<u>Machine shop</u>
Ensamble de Tableros Electrónicos	<u>Electronic Boards Assembly</u>
<u>Retrabajos a productos mecánicos y eléctricos</u>	Reworks to Mechanical and Electrical Products
Sorteo a cualquier tipo de producto	Sort of any kind of product
Ensamble de cualquier prototipo	<u>Assembly of Any Prototype</u>
Gerber File	<u>Gerber File</u>

Servicios de MDE-i	
SERVICIOS	COMENTARIOS
INGENIERIA & SUSTAINING:	<u>Engineering & Sustaining</u>
Automatizaciones	<u>Automation</u>
<u>Fixture House</u>	<u>Fixture House</u>
Desarrollo de Software	<u>Software Development</u>
Integración de Sistemas	<u>Systems Integration</u>
Diseño Mecánico	<u>Mechanical Design</u>
Diseño de Tablillas electrónicas (PCBs)	<u>Electronic Tablets Design</u>
Maquinado de Precisión	<u>Precision Machines</u>
Maquinado de Herramental	
INGENIERIA DE CALIDAD	<u>Quality Engineering</u>
Laboratorio de Confiabilidad	<u>Reliability Laboratory</u>
Laboratorio de Análisis de Fallas	<u>Failure Analysis Laboratory</u>
MANUFACTURA	<u>Machine shop</u>
Ensamble de SMT	<u>SMT Assembly</u>
Sub-ensambles	<u>Sub-Assemblies</u>
Soluciones de <u>manufatura "Turnkey"</u>	<u>Manufacturing solutions "Turnkey"</u>
Prototipos	<u>Prototypes</u>
Cambios de Ingeniería a productos	<u>Engineering Changes to Products</u>
Fabricar Kits de materiales	
Reparaciones	<u>Repairs</u>
Sorteos y Pruebas funcionales	

Tablero de banners

Es un archivo de Excel que se utiliza para llevar el control de la campaña de E-marketing, en el cual se tienen todos los banners que se van a disparar, con la información de los contenidos, asunto que se colocara en el correo, imágenes, encabezados, sub encabezado, pie de pagina, etc.

Campaña 1 de 13 Disparos							
1							
3	Nombre de Campaña:	1er. Campaña de MDE-					
4	Fecha de inicio:	17 de Diciembre					
5	Fecha de terminación:						
Banner	Tema	Encabezado	Sub- Encabezado	Contenido	Diseño 1	Asunto	Fotos
5	Servicios - Integración	Electronic Integrations Computer Design to Manufactured products	Digital designs yo manufactured products	Computers Models/Designs, Ficture Interfaces, Functional tests, Manufactured In-house		System Integration	
6	Certificación ISO	Standard Certifications	Improving under ISO 9001 certification	High-level standards of Quality, Lean Manufacturing experience, Processes documentation, WorldClass Company		Our Processes support any customer need; our expertise and flexibility perform deliverables at world class level.	
7	Maquinado de piezas mecanicas	Manufacturing Operations	Manufacturing with high Quiality standards	Complete Turnkey solutions, Full/Sub assembly Upgrades, Sorting, Kitting and Testing, Flexibility, Low Volume and High Volume environment		We Offer a Total Solution for Your Manufacturing Operations	
14				- PCB Design, upgrades, ECNs. Prototyping and Fabrication Build			

Diseño de banners

Se realizo el diseño de contenido y de imagen de los banners de la 1era campaña, haciendo modificaciones según las especificadas por el cliente y por el Ingeniero Heriberto, siempre realizando revisiones antes de disparar el banner.



MDE - i
Manufacturing & Design
Engineering, Inc

Manufacturing Operations

Manufacturing with high quality standards



Machining and SMT Capabilities

- Complete Turnkey solutions
- Full/Sub Assembly Upgrades
- Sorting, Kitting and Testing
- Flexibility, Low Volume and High Volume environment

Carretera Internacional Km 6.5 Edificio 9
Parque Industrial, Nogales, Sonora, México.
Tel: (631) 314-3872

www.mde-i.com

E-Mail: sales@mde-i.com
US Phone: (520) 264-8420 / MX Phone: (631) 150-7124
Nextel DC: 52*1022642*4

Administración de contenidos de página web

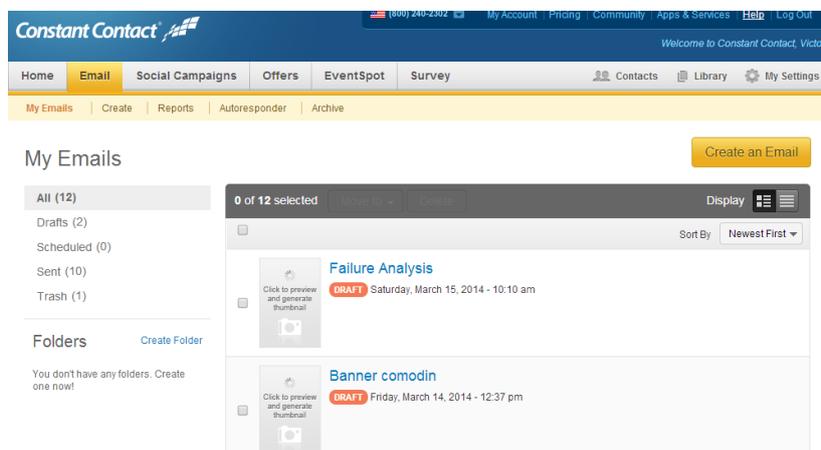
En KM Solución usamos el modelo B2B (business to business) para el desarrollo web, lo que se hizo con la empresa MDE-i fue crear todos los módulos, artículos, widgetkits de Joomla para poder dejar el trabajo mas fácil para la persona que continúe con este proyecto, ya que por falta de información que la empresa no mando a tiempo, no se pudo continuar mucho con la pagina. Lo que si se logro fue segmentar los productos y servicios y dejar la estructura para la página.



Envío de correos masivos

Con la empresa MDE-i se realizaron disparos semanales desde el momento en que se tomo el proyecto, siguiendo el orden del tablero de banners, haciendo pequeñas modificaciones según las especificaciones del cliente.

Estos disparos se realizaron por medio de Constant Contact utilizando una base de datos de clientes y prospectos con la cual ya se contaba, y también actualizándola según se fueran consiguiendo más prospectos de clientes.



Bitácora de disparos

Se contó con un registro de los disparos de banners que se hacían semanalmente para llevar el control de la campaña y para poder saber cuando se disparo el último banner y cuando se necesitaba disparar el siguiente.

I CAMPAÑA DE MDE-i									
NOMBRE DEL FILTRO	BANNER #	FECHA ENVIADO	Abiertos	CORREOS ENVIADOS	Clicks	REGRESADOS	PROXIMO ENVIO	BANNER #	
A High Tech & Innovation Company	1	12/17/2013 8:53 PM	41	90	16	14	12/23/2013 9:33 PM	2	
Merry Christmas	2	12/23/2013 9:33 PM	35	89	3	14	12/30/2013 3:29 PM	3	
Happy New Year	3	12/30/2013 3:29 PM	42	137	2	16	01/02/2014 9:27	3.1	
Happy New Year Victor	3.1	01/02/2014 9:27	2	5	0	1	1/13/2014 3:43 PM	4	
Fixture House and Automation	4	1/13/2014 3:43 PM	61	141	14	18	01/20/2014 04:20 PM	5	
System Integration	5	01/20/2014 04:20 PM	41	141	9	21	01/24/2014 03:09 PM	6	
ISO9001:2009	6	01/30/2014 03:09 PM	40	141	19	19	02/06/2014 3:17PM	7	
Manufacturing Operations	7	02/06/2014 3:17PM	29	244	5	44	02/13/2014	8	
Solutions for Your Electronic Products	8	02/20/2014	42	244	6	18	27/02/2014 15:00	9	
Reliability Lab	9	06/03/2014 14:20	55	266	6	26	13/03/2014 14:00	10	
Tendencia			32.781008	49.9179908	8.28914291	9.980553052			

Administración de base de datos

Se conto con una base de datos de clientes y prospectos a los cuales se les enviaban los banners por medio de constant contact, la cual se actualizaba utilizando datos de INEGI y datos provenientes de la empresa MDE-i.

Análisis de tráfico web

El tráfico web de la página MDE-i se analizaba por medio de una herramienta de Google llamada Google Analytics para sacar los reportes de indicadores para saber si la campaña de E-marketing estaba funcionando, también para revisar de donde provienen las visitas y cual es la tendencia de visitas a la página.



Reporte de indicadores

Los reportes se hicieron semanalmente en el transcurso del tiempo que trabajé en la empresa KM Solución, se basan en coleccionar información del disparo de banner, de el análisis de tráfico web, de el status de la base de datos de GIS así como la de contactos de Constant contact, este reporte se presentó en las juntas semanales.

	E-Marketing	Creación	10-03-2014
	Probiotic	Ultima Mod.	10-03-2014

REPORTE DE INDICADORES DEL 3-03-2014 AL 10-03-14

BASE DE DATOS		Diseño de Banner #9	
Base de datos de contactos: 261			
ENVÍO DE CORREOS MASIVOS			
INDICADOR	VALOR		
Correos enviados	261		
Correos abiertos	55		
Correos rebotados	26		
Enlaces abiertos	14		

RESPUESTA DE CLIENTES
Llegan directamente al correo sales@mde-i.com, él los contesta y tiene comunicación con el cliente.

TRÁFICO A LA PÁGINA		ACCESOS SEMANALES	
INDICADOR	VALOR	INDICADOR	VISITAS
NUEVAS VISITAS	14	19-12-13 al 25-12-13	18
VISITAS RECURRENTE	19	26-12-13 al 01-01-14	41
VISITAS POR PAIS	México -25	02-01-14 al 08-01-14	30
	EUA -5	09-01-14 al 15-01-14	60
	Francia -1		

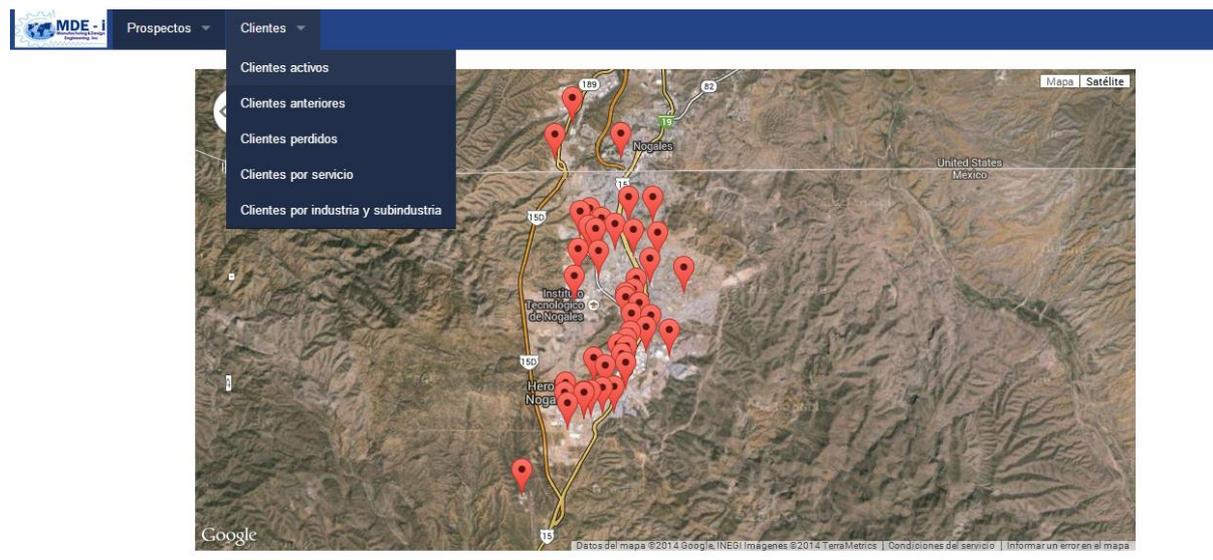
Administración de procesos GIS Geo Posicionamiento

Se realizó la modificación de el proyecto original de GIS para adaptarlo al proyecto de la empresa MDE-i, se estandarizo la base de datos de GIS para que se acoplaran los datos de la base de datos del servidor con los que se tenían en la empresa, se consiguieron las ubicaciones (latitudes y longitudes) de los contactos que se contienen en la empresa.

Base de datos GIS

1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
2	id	Empresa	Estado	subindustria	ind	subi	caif	Suc	Servicio	Subservicio	Descripcion	Empresa	Pagina_web	Telefono	Latitud	Longitud	Coloni	Ciudad	Estado	
3		Acrylic Idea Factory S.A DE C.V	prospecto						Machine Shop		Fabricacion de Productos en Acrilico			631-313-7479	31.284428	-110.93943				
4		ADM Aerodesing	prospecto						Machine Shop					631-104-1397	31.254029	-110.96451				
5		Aerocast(Sonitronias)	prospecto						Machine Shop					631-314-1788	31.305927	-110.93285				
6		Americad	prospecto								Cables Automotrices			631-314-1788						
7		Amphenol Optimize Mexico S.A DE C.V	prospecto						Machine Shop		Modelo de Partes Para Hospitales			631-311-1600	31.258761	-110.94803				
8		*Ampheton Optimize Arizona Inc	prospecto								Ensamble de Cables y Conectores para Computadora			520-287-4605	31.33587	-110.96917				
9		*Anchor toll and Plastic Inc	prospecto											763-546-2401	44.988	-93.382049				
10		Anchor Toll & Plastic de Mexico S.A DE C.V	prospecto						Machine Shop		Ensamble de Componentes de Plastico (Modelo)			631-31431880	31.308475	-110.94789				
11		AP & J Manufacturing S.A DE C.V (Milotec)	prospecto						Machine Shop		Ensamble de Arnases para Autos			631-314-2013						
12		*Atronix Inc	prospecto						Machine Shop		wire and cable assemblies and performs integration			520-290-9987	32.200282	-110.81934				
13		*Becton Dickinson Vascular Access	prospecto											0						
14		*Border Metal Stamping LLC	prospecto											520-509-4717						
15		Apon Medical Molding & Assembling S.A DE C.V	prospecto								Modelo de Plastico			631-314-0231	29.120112	-111.03924				
16		*Armadillo Operaciones Noroeste S.A DE C.V	prospecto						Machine Shop		Ensamble de Conectores Electricos Multiples			631-319-0300						
17		Arrow Electronics (Sinitronias)	prospecto								Componentes Electronicos			631-311-4900	31.292634	-110.96213				
18		*Arrow Electronics (Sinitronias)	prospecto											631-847-7000						

GIS



Resultados

El resultado mayormente obtenido fue desarrollo de la aplicación GIS, ya que se contaba con una aplicación GIS pero desarrollada en php y html, con MDE-i se comenzó a utilizar un framework para estandarizarlo y así facilitar las cosas al implementarlo a otros clientes de KM Solución.

Se hizo un gran avance con la página web, ya que cuando se retomo el proyecto estaba en una etapa de muy temprana, se dejo toda la estructura en joomla para cuando se tenga toda la información necesaria de la empresa, solamente se tenga que meter la información sin necesidad de crear la estructura.

También se dejo estandarizado el formato de reporte de indicadores para que se presentara por igual a todas las empresas clientes de KM Solución, para tener todo mas estandarizado.

Retroalimentación

Fortalezas

Las fortalezas adquiridas durante este tiempo fueron: aprendizaje por medio de tutoriales, aprendizaje de CMS Joomla, trabajo en equipo en un ambiente de trabajo de TI, refuerzo en el aprendizaje de lenguaje PHP, en SQL, Servidores web. También aprendizaje acerca de la forma de tratar con los clientes en el ámbito de TI.

Oportunidades

Las oportunidades más destacadas son el aprendizaje de E-marketing, el uso de Photoshop para el diseño de banners, poder utilizar una herramienta de paga como Constant Contact, y aprender a utilizarla, y el hecho de aprender Joomla servirá mucho en el futuro para mi desarrollo como profesional.

Debilidades

Mi debilidad principal fue la falta de creatividad, ya que en el diseño web y en el diseño de banners es muy importante y es lo que siempre me ha fallado, también el diseño web en si siempre ha sido una debilidad muy grande, pero utilizando un CMS como Joomla facilito mucho las cosas.

Amenazas

La amenaza mas grande es el hecho de que las tecnologías avanzan muy rápidamente en estos tiempos y se tiene que adaptar a las herramientas para poder desarrollarse en un ambiente competitivo.

Conclusiones y recomendaciones

En conclusión se puede deducir que para realizar prácticas profesionales en una empresa es importante tener disposición y ganas de aprender, ya que muchas veces las clases impartidas en la carrera abarcan temas muy generales y muchas veces las empresas no manejan las mismas herramientas que se vieron en clase. Una recomendación para todos los futuros practicantes es que traten de buscar información o ayuda por ellos mismos, hay muchas páginas en internet con tutoriales y video tutoriales que puedan asesorarlos cuando no tengan conocimiento en un tema.

Referencias

Janet Valade, PHP y MySQL para Dummies, ST Editorial, 2007.

<http://www.bab-soft.com/es/emarketing.php>

<http://www.yooguicomunicacion.com/que-es-un-banner.html>

<https://support.google.com/analytics/answer/1008065?hl=es>

http://www.ehowenespanol.com/constant-contact-hechos_258155/

<http://filezilla.es/>

http://es.wikipedia.org/wiki/Adobe_Photoshop