



UNIVERSIDAD DE SONORA

DIVISIÓN DE INGENIERÍA

Departamento de Ingeniería Industrial

Proyecto E-marketing

Reporte de Prácticas Profesionales

Presenta:

Ricardo Eduardo Amaya Cota

INGENIERO EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Asesor: Dr. Federico Cirett Galán

Hermosillo, Sonora Septiembre 2018

Índice

1. Introducción.....	4
1.1 Explicación del Proyecto	4
1.2 Objetivos del Proyecto	5
2. Descripción de la empresa	6
2.1 Equipamiento e Instalaciones	8
3. Fundamento teórico de las herramientas y conocimientos aplicados	10
3.1 Desarrollo Web	10
3.2 E-marketing.....	13
3.3 Mailchimp.....	13
3.4 Google Analytics	14
3.5 Inegi Denué.....	15
4. Descripción detallada de las actividades realizadas	16
4.1 Primera etapa capacitaciones.....	16
4.3 Segunda etapa Mantenimiento a la página web	18
4.3 Tercera etapa Proceso de E-marketing	21
5. Análisis de la experiencia adquirida	25
5.1 Análisis General del Proyecto	25
5.2 Análisis de los Objetivos de las Practicas	25
5.3 Análisis de las Actividades Realizadas	26
6. Conclusiones y recomendaciones.....	27
7. Referencias bibliográficas y virtuales	28
8. Anexos	29

Índice de Figuras

Figura 2.1 Ubicación geográfica KM Solución.....	6
Figura 2.2 Vista principal Viga constructores	7
Figura 2.3 Ubicación geográfica Viga Constructores	7
Figura 3.1 Logo Drupal.....	10
Figura 3.2 Logo WordPress.....	11
Figura 3.3 Logo HTML	11
Figura 3.4 Logo CSS.....	12
Figura 3.5 Logo Sublime Text	12
Figura 3.6 Logo MailChimp	14
Figura 3.7 Logo Google Analytics	14
Figura 3.8 Logo Inegi Denué.....	15
Figura 4.1 Sala de reuniones y capacitaciones KM Solución.....	17
Figura 4.2 Diseño anterior de Viga Constructores.....	18
Figura 4.3 Sitio actual de Viga Constructores	20
Figura 4.4 INEGI DENUE	21
Figura 4.5 Diseño del banner	22
Figura 4.6 Indicadores.....	23
Figura 4.7 Trafico del Sitio Web	24
Figura 8.1 Carta KM Solución	29
Figura 8.2 Formato FPP-4.....	30

1. Introducción

En la reglamentación de Universidad de Sonora se tiene contemplado que en todos los planes de estudio se incluyan actividades de vinculación con el sector social o productivo con el propósito de complementar la formación de los estudiantes a través de la aplicación de los conocimientos obtenidos en las diversas materias de las carreras. Así, la carrera de Ingeniería en Sistemas de Información del Departamento de Ingeniería Industrial incluye en su plan de estudios las prácticas profesionales con valor 20 créditos, que son equivalentes a 340 horas.

Con el objetivo de cumplir con los requisitos de prácticas profesionales como se indica el plan de estudios de la carrera envié curriculum vitae a varias unidades receptoras de la ciudad. Esto se hizo vía internet en donde buscaban estudiantes con el perfil de la carrera para realizar prácticas profesionales. De ellas respondió rápida y positivamente KM Solución en donde decidí realizar mis prácticas profesionales. Primero tuve una entrevista con la Lic. Zujhey Kotake Coordinadora de ventas y TI en donde se me explico brevemente las actividades a realizar durante mi estadía de prácticas además de las herramientas que necesitaba llevar para empezar con las capacitaciones, posteriormente se programó una segunda entrevista con el director de la empresa, el Ing. Heriberto Aja en donde se llegó a un acuerdo para dar inicio con el programa de prácticas.

1.1 Explicación del Proyecto

En KM solución recibí capacitación la cual consistió en aprender los servicios que brindan a sus clientes, conocer las diferentes herramientas tecnológicas y las metodologías de trabajo, con la finalidad de envolverme en el giro de la empresa.

En lo que se me asignaba un cliente, estuve un tiempo realizando mis prácticas en KM Solución donde surgieron algunas actividades las cuales consistían en hacer diagramas de actividades, realizar visitas a diferentes empresas para dar soporte a los equipos de cómputo y dar capacitación sobre cómo realizar los indicadores de E-marketing.

Se me asignó a Viga Constructores como cliente en donde pude llevar a cabo mis actividades, como el proyecto estaba por iniciarse se me encargó principalmente trabajar en el proceso de E-marketing.

1.2 Objetivos del Proyecto

Los objetivos principales del proyecto son los siguientes:

- E-marketing
 - Inventario meta.
 - Novela.
 - Aviso de privacidad.
 - Diseño de banners.
 - Reportes de indicadores.
 - Crear y alimentar la base de datos.
- Desarrollo web
 - Revisar el tráfico del sitio web.
 - Dar mantenimiento al sitio web.
 - Ver el número de pantallas del sitio.

2. Descripción de la empresa

KM Solución es un despacho de consultoría que nace en el año de 2009. Su objetivo es ofrecer a los clientes soluciones de clase mundial con el propósito de alinear el talento del personal, en los procesos, los productos y servicios, que impacten en el resultado de la empresa mediante el empleo de técnicas, métodos y estrategias del conocimiento y experiencias personales (KM Solución, 2012).

Se ofrecen servicios de consultoría para para las empresas, con el fin de ayudar a las empresas a alcanzar sus objetivos, mediante la alineación de los medios y en los procesos claves impactando en los resultados de la empresa mediante el uso de la metodología y tecnologías de información.

Actualmente KM Solución se encuentra ubicada en Periférico Norte #20-A Local 7 entre Juárez y Héroes de Nacozari, Colonia Modelo en Hermosillo Sonora (figura 2.1).

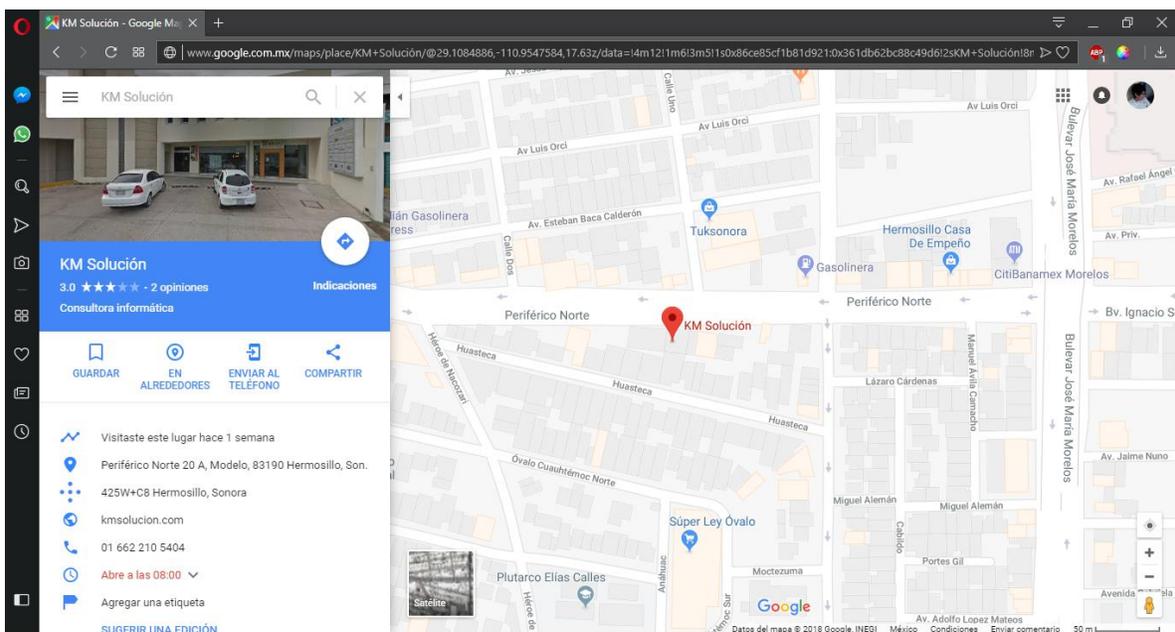


Figura 2.1 Ubicación geográfica KM Solución

Como se mencionó anteriormente realice mis prácticas para dos clientes KM Solución y Viga constructores. A continuación, mostraré una breve descripción y la ubicación de la empresa Viga Constructores (Figura 2.2).

Es una empresa dedicada a la construcción residencial, comercial e industrial, además de la elaboración de proyectos arquitectónicos y cálculo estructural, dedicada principalmente a satisfacer todas las necesidades de construcción en Sonora, ofreciendo servicios en las áreas de construcción, diseño y cálculo estructural.



Figura 2.2 Vista principal Viga Constructores

La empresa Viga Constructores se encuentra ubicada en la Calle Román Yocupicio No.984, Colonia Loma Linda, en Hermosillo Sonora (Figura 2.3).

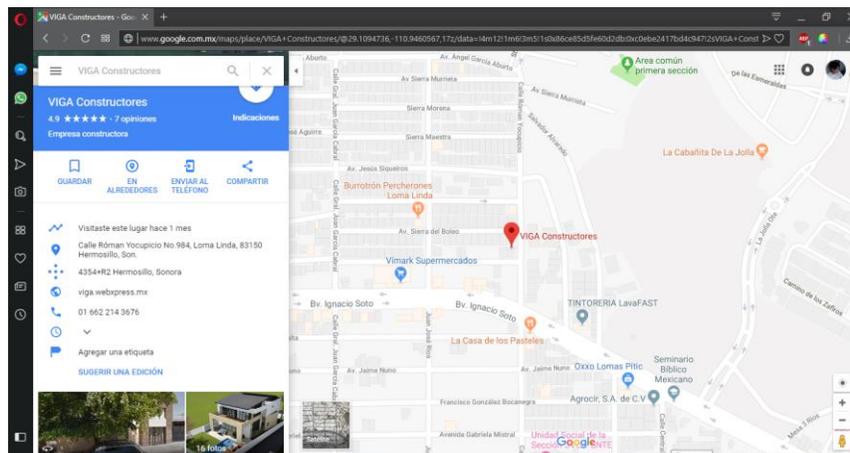


Figura 2.3 Ubicación geográfica Viga Constructores

2.1 Equipamiento e Instalaciones

En cuanto equipamiento de cómputo y software Viga Constructores cuenta con 16 computadoras de escritorio las cuales son usadas por los empleados de viga constructores, estos equipos cuentan con las siguientes especificaciones:

- Procesador Intel® Core™ i5-8400 a 2.80GHz, memoria RAM de 16Ggb, sistema operativo Windows 10 pro de 64 bits.

Además, utilizan una computadora como un servidor principal en el cual almacenan toda su información con las siguientes especificaciones:

- Intel® Core™ i7-3770 CPU 3.40GHz, memoria RAM de 8GB, sistema operativo Windows 7 Ultimate de 64 bits.

Además, cuentan con los servicios de almacenamiento en la nube tales como Google drive y SugarSync estos son utilizados principalmente para respaldar información importante.

En cuando software Viga constructores cuenta con los siguientes programas:

Adminpaq: Sistema que se adapta a la administración comercial facilitando la integración de los procesos de ventas, compras, inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y facturación electrónica.

Contpaq: Programa informático destinado a sistematizar y simplificar las tareas de contabilidad de una organización [1].

Nomipaq: Permite realizar procesos de cálculo de forma automática y programable, como el Cálculo de nómina periodo por periodo, cálculos anuales (aguinaldo, PTU, prima vacacional), cálculos especiales (cambio de salarios), cálculo invertido y finiquitos entre otros más.

Paquetería office 2016: Microsoft Office 2016 es una suite de aplicaciones de productividad que incluye Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint y Microsoft Outlook.

Neodata: Es un software ERP principalmente dirigida a empresas constructoras o inmobiliarias Neodata ERP facilita e integra la información entre las distintas áreas de la empresa como son: Presupuestos, Control de Obra, Compras, Contabilidad etc.

SketchUp: Es un programa de diseño gráfico y modelado en tres dimensiones basado en caras. Para entornos de planificación urbana, arquitectura, ingeniería civil, diseño industrial, diseño escénico, GIS, videojuegos o películas

AutoCAD: Es un software de diseño asistido por computadora utilizado para dibujo 2D y modelado 3D.

Chief Architect Premier: Es un programa que integra detalles de CAD con modelos 3D.

Lumion: Programa de renderizado en tiempo real con videos e imagines hiperrealistas.

3. Fundamento teórico de las herramientas y conocimientos aplicados

En este apartado se describen algunas de las herramientas utilizadas para llevar a cabo mis actividades.

3.1 Desarrollo Web

Desarrollo web significa construir y mantener sitios web; es el trabajo que tiene lugar en un segundo plano y que permite que una web tenga una apariencia impecable, un funcionamiento rápido y un buen desempeño para permitir la mejor experiencia de usuario.

- Drupal (Figura 3.1)

Drupal es una tecnología orientada al desarrollo web que facilita la creación, actualización y gestión de contenidos de un sitio web. Drupal es gratuito, no tiene licencia de uso y su código es abierto [2].

Es un sistema multipropósito que permite realizar cualquier tipo de proyecto web, dispone de un núcleo el cual permite ir añadiendo funcionalidades a tu web a medida que ésta se va desarrollando.



Figura 3.1 Logo Drupal

- WordPress (Figura 3.2)

WordPress es un sistema de gestión de contenidos o CMS (por sus siglas en inglés, Content Management System) enfocado a la creación de cualquier tipo de página web [3].



Figura 3.2 Logo WordPress

- HTML (Figura 3.3)

HTML, significa Lenguaje de Marcado para Hipertextos (HyperText Markup Language) es el elemento de construcción más básico de una página web y se usa para crear y representar visualmente una página web. Determina el contenido de la página web, pero no su funcionalidad.

HTML usa "markup" o marcado para anotar textos, imágenes, y otros contenidos que se muestran en el Navegador Web. El lenguaje de marcado HTML incluye "elementos" especiales tales como <head>, <title>, <body>, <header>, <article>, <section>, <p>, <div>, , [4].



Figura 3.3 Logo HTML

- CSS (figura 3.4)

El CSS (hojas de estilo en cascada) es un lenguaje que define la apariencia de un documento escrito en un lenguaje de marcado (por ejemplo, HTML). Así, a los elementos de la página web creados con HTML se les dará la apariencia que se desee utilizando CSS: colores, espacios entre elementos, tipos de letra, separando de esta forma la estructura de la presentación [5].



Figura 3.4 Logo CSS

- SublimeText (figura 3.5)

Sublime Text es un editor de código multiplataforma, ligero y con pocas concesiones a las florituras. Es una herramienta concebida para programar sin distracciones. Su interfaz de color oscuro y la riqueza de coloreado de la sintaxis, centra nuestra atención completamente.

El sistema de resaltado de sintaxis de Sublime Text soporta un gran número de lenguajes (C, C++, C#, CSS, D, Erlang, HTML, Groovy, Haskell, HTML, Java, JavaScript, LaTeX, Lisp, Lua, Markdown, Matlab, OCaml, Perl, PHP, Python, R, Ruby, SQL, TCL, Textile and XML) [6].



Figura 3.5 Logo Sublime Text

3.2 E-marketing

Se refiere al uso del Internet y de las capacidades de medios digitales para auxiliar en la venta de tus productos y servicios. Estas tecnologías digitales son una adición valiosa a las aproximaciones tradicionales del marketing, sin importar el tamaño y tipo de un negocio.

El e-marketing conlleva crear una estrategia que ayude a los negocios a llevar los mensajes correctos y los productos o servicios a la audiencia correcta. La diferencia con el marketing tradicional tiene que ver con su influencia, la cual gracias a las nuevas herramientas y opciones amplió sus posibilidades.

En la práctica, el e-marketing incluye el uso del sitio de una empresa o entidad en conjunción con técnicas promocionales en línea, como SEM, publicidad interactiva, email marketing, marketing de afiliados [7].

Seis canales básicos que cualquier negocio debe considerar al buscar aplicar e-Marketing son:

- Marketing de búsqueda
- Relaciones públicas en línea
- Asociaciones en línea
- Anuncios interactivos
- Email marketing
- Social Media Marketing

3.3 Mailchimp

MailChimp (Figura 3.6) es una plataforma online para realizar envíos masivos de correo electrónico y que apoyará la estrategia de email marketing [8]. Este servicio de envío de correo masivo sirva para:

- Gestionar listas de correo.
- Enviar campañas de email marketing.
- Diseñar plantillas de envío.

- Cumplir automáticamente con las leyes antispam.
- Posibilidad de realizar pruebas A/B enviando dos campañas similares para ver cuál tiene mejor aceptación.
- Viralizar contenidos.
- Medir los resultados las campañas y sacar nuestras propias conclusiones.



Figura 3.6 Logo MailChimp

3.4 Google Analytics

Google Analytics (Figura 3.7) es una herramienta que te permite monitorizar sitios *web*, blogs y redes sociales y, de esa forma, saber las tendencias del momento, la cantidad de visitas de navegantes, las palabras clave más digitadas en los motores de búsqueda, el tiempo de permanencia promedio de las personas en tu página, el número de rebotes, las conversiones realizadas, las ventas, entre tantas otras métricas de gran importancia para el crecimiento los negocios [9].



Figura 3.7 Logo Google Analytics

3.5 Inegi Denué

En el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) se ofrecen los datos de identificación, ubicación, actividad económica y tamaño de los negocios activos en el territorio nacional, actualizados, fundamentalmente, en el segmento de los establecimientos grandes (Figura 3.8).



Figura 3.8 Logo Inegi Denué

4. Descripción detallada de las actividades realizadas

En este apartado presento a detalle las actividades que realicé durante mi estancia de prácticas profesionales dentro de la empresa KM Solución y en Viga Constructores.

Mis actividades durante las prácticas profesionales se llevaron a cabo en mi computadora portátil con acceso a internet de la empresa. Los lunes, miércoles, jueves y viernes llevaba a cabo mis actividades en Viga Constructores, todos los lunes a las 4:00 p.m. se realizaba una junta semanal donde yo participaba presentando mis avances para llevar un mejor control de las consultorías.

Mientras que los martes y sábados desarrollaba mis labores en KM Solución, donde los martes se realizaba la junta semanal para contemplar los avances con los clientes de la empresa.

Los sábados se realizaban algunas capacitaciones y también se llevaban a cabo algunos talleres y actividades.

4.1 Primera etapa capacitaciones.

La empresa KM Solución cuenta con un programa de capacitación (Figura 4.1) impartido por los mismos empleados que su principal función es familiarizar a los practicantes con las actividades que se realizan en la empresa.

A continuación, presentare una lista de las capacitaciones que recibí por parte de los empleados de KM Solución.

- Introducción.
- E-marketing.
- Indicadores estratégicos.
- Visio.
- Moodle.
- Desarrollo Web.
- Webex.
- Telemarketing.
- Modelo MATI.

Cada una de estas capacitaciones fueron dadas conforme la disponibilidad del personal encargado de la capacitación, estas capacitaciones se realizaron en una semana con los temas más importantes, esto principalmente para que el Ing. Heriberto Aja nos asignara un cliente a cada uno de los practicantes. Por esta razón todos los sábados se utilizaba para dar capacitación de los temas faltantes y terminar con el programa.



Figura 4.1 Sala de reuniones y capacitaciones KM Solución

4.3 Segunda etapa Mantenimiento a la página web

Como parte del proyecto de prácticas era importante realizar una página web, pero como Viga Constructores ya contaba con sitio (figura 4.2) se me asigno una nueva tarea la cual era darle mantenimiento en cuanto a diseño y actualización de información.

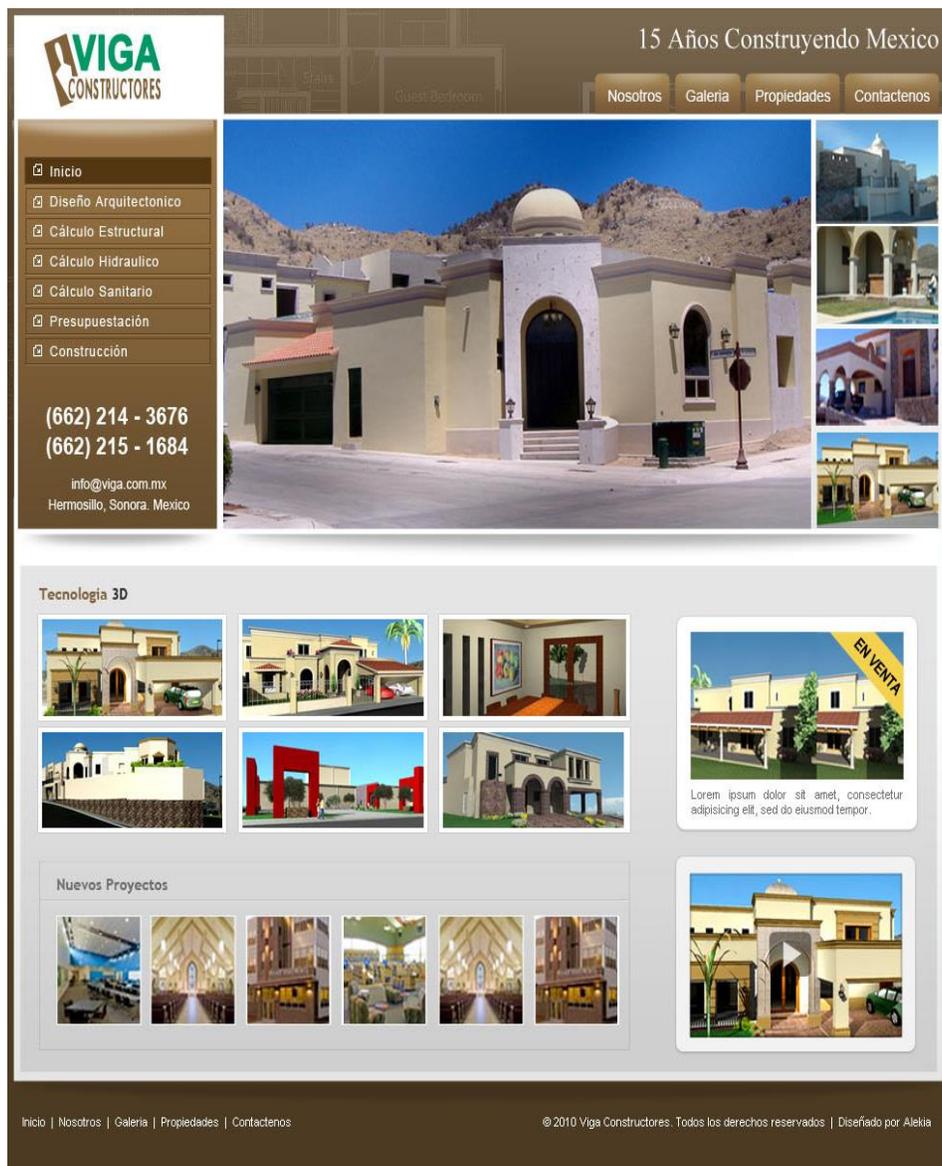


Figura 4.2 Diseño anterior de Viga Constructores

Para poder realizar esta tarea fue necesario levantar un análisis web el cual consistía en hacer un reporte de los nuevos requisitos del sitio, esta información me fue proporcionada mediante pláticas con el director de la empresa el Ing. José Villaseñor y su hijo Andrés Villaseñor, este análisis web tarda alrededor de 1 día o 2 como máximo en realizarse.

Una vez terminado el análisis, me fue otorgado acceso al sitio para dar el mantenimiento requerido. El sitio de Viga Constructores estaba hecho en la herramienta llamada WordPress que al igual que Drupal es un gestor de contenidos para desarrollar páginas web, como estas herramientas eran muy similares no tuve muchas dificultades al momento de realizar estos cambios.

Me tomó alrededor de una semana en hacer estas modificaciones ya que primero tuve que familiarizarme con el funcionamiento de la herramienta WordPress ya que esta capacitación no es impartida en KM Solución.

Como podemos ver en la figura 4.3 este fue el resultado final del sitio de viga constructores.



Figura 4.3 Sitio actual de Viga Constructores

4.3 Tercera etapa Proceso de E-marketing

- Recopilación de datos

En esta etapa primeramente se trabajó en la identificación y recopilación de información para los segmentos (Comercial, industrial, Corporativos, Residencial y Servicios) establecidos por Viga Constructores.

Los campos requeridos para alimentar la base de datos eran el nombre de la empresa, teléfono, C.P., ciudad, estado, segmento y el correo electrónico que manejan actualmente, esto con la finalidad de dar comienzo al e-marketing y el disparo masivo de banners informativos por parte de la empresa.

La herramienta en la que me apoye para la recopilación de estos datos fue INEGI DENUE [10], ya que específicamente eran empresas Mexicanas localizadas en la ciudad de Hermosillo, Sonora como podemos ver en la figura 4.4.

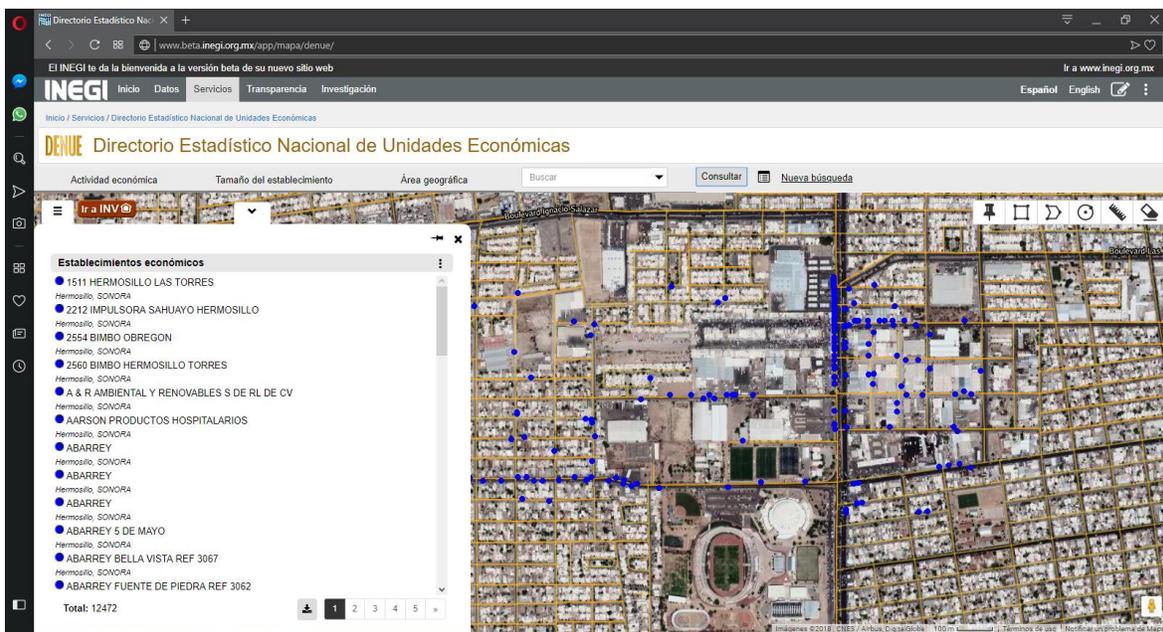


Figura 4.4 INEGI DENUE

- Correos Masivos

Se le llama disparo al envío masivo de correos electrónicos de los posibles prospectos de la empresa, para realizar el disparo se tiene que seleccionar el banner a enviar, todo dentro de la plataforma MailChimp.

- Diseño de Banners

Una vez que recopilé la información para la base de datos, el siguiente paso fue diseñar los banners. Para el diseño de estos banners hay que considerar la identidad de la empresa, sus colores, logotipo y la estrategia que se quiere manejar, por lo que el banner se debe hacer de manera atractiva y el contenido del mensaje debe ser lo más claro para llegar al cliente.

El principal objetivo de estos banners (Figura 4.5) era para dar a conocer a la empresa y promover los servicios que la empresa Viga Constructores puede ofrecer a sus clientes en este caso a los segmentos a los que quiere llegar.



Con más de 20 años de experiencia en la construcción, VIGA Constructores tiene el conocimiento para llevar esto a cabo de la manera más eficiente posible. Construimos todo tipo de bodegas: industriales, de distribución y de almacenamiento.

Las bodegas son una parte esencial de los procesos de distribución y almacenamiento de una empresa. Son espacios utilizados para almacenar y están conformados por estructuras metálicas que otorgan una distribución optimizada en el espacio. Pero para que sus funciones se puedan llevar a cabo correctamente, es necesario tener una construcción pensada en resolver problemas de logística.

Convirtiendo cada reto en un proyecto concreto con ayuda de la tecnología y la experiencia, VIGA Constructores es una garantía de que tu bodega contara con una logística pensada en aprovechar al máximo tus recursos y espacios.

Figura 4.5 Diseño del banner

- Indicadores

La razón principal del e-marketing es atraer una gran cantidad de nuevos clientes a la empresa, por esta razón se tiene que hacer un monitoreo de indicadores (Figura 4.6), MailChimp cuenta con la herramienta de reportes en la cual nos muestra cuantas personas abren el correo, cuantos hicieron click, la cantidad de correos rebotados y las personas que se dieron de baja.

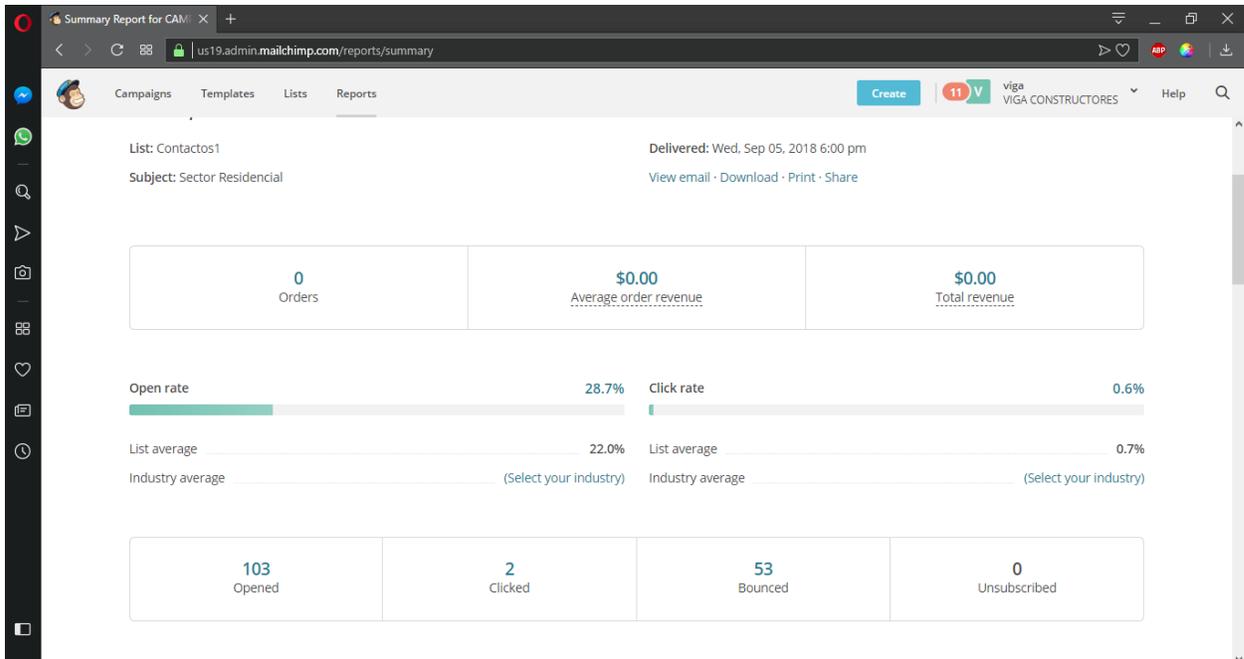


Figura 4.6 Indicadores

- Trafico del sitio web

Como parte del proceso de e-marketing utilicé la herramienta de Google analytics en donde se puede monitorear el tráfico del sitio web de una forma más gráfica ya que esta herramienta me muestra el número real de las personas que visitaron el sitio, y estos resultados los podemos observar en la figura 4.7.

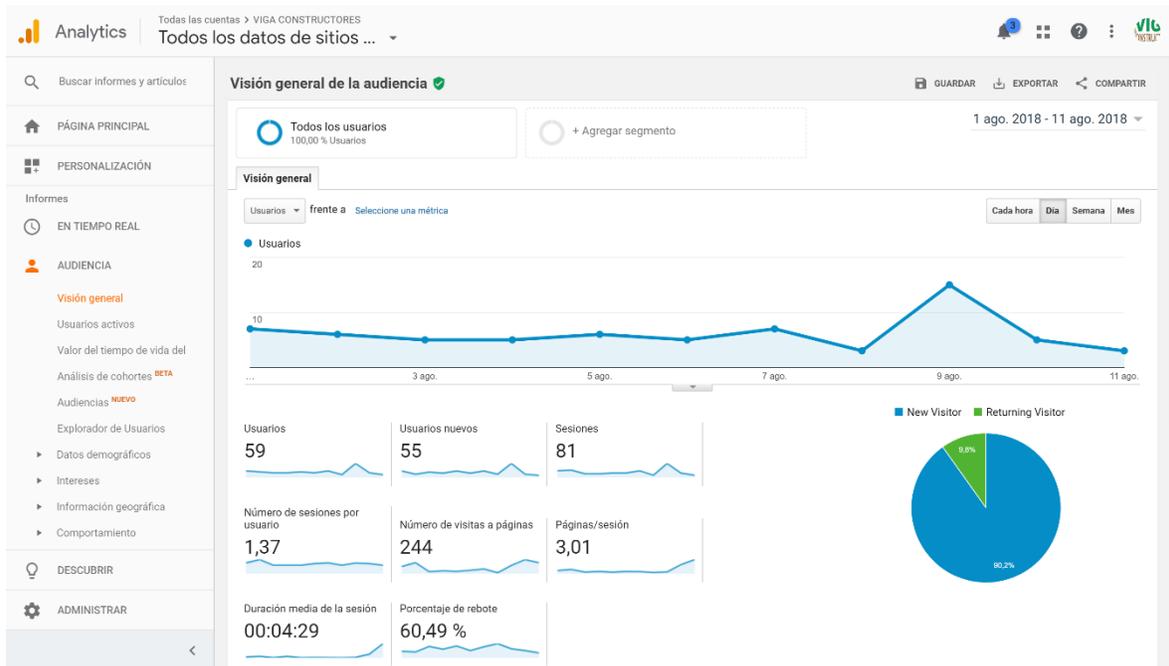


Figura 4.7 Trafico del Sitio Web

5. Análisis de la experiencia adquirida

En este apartado se presentan la valoración de los aprendizajes y las lecciones aprendidas durante mi periodo de prácticas profesionales en las empresas KM Solución y Viga Constructores, tanto en términos del proyecto, los objetivos que se plantearon y las actividades desarrolladas.

5.1 Análisis General del Proyecto

En General el funcionamiento de la empresa KM Solución es interesante ya que el programa de prácticas profesionales que manejan en la empresa consiste en capacitar a sus practicantes, donde se nos asigna un cliente para desarrollarnos en el ámbito laboral y conocer mejor los servicios de consultoría que ofrece la empresa a sus clientes.

En cuanto al e-marketing me parece una forma interesante y bastante acertada de atraer al mercado que la empresa está buscando ya que al enviarle banners informativos damos a conocer la empresa y además de que se tiene un buen control de posibles prospectos.

5.2 Análisis de los Objetivos de las Prácticas

Los resultados obtenidos durante mi periodo de prácticas en la empresa KM Solución tanto como en Viga Constructores fueron satisfactorios ya que se cumplió con las actividades que se me asignaron, además de que puse en práctica los conocimientos adquiridos durante mi estancia en la Universidad de Sonora y también pude aprender nuevas habilidades, además de tener un panorama diferente de lo que es entrar en el mundo laboral.

5.3 Análisis de las Actividades Realizadas

Las actividades que se realizaron para cumplir con los objetos que se plantearon fueron de mucha utilidad, ya que tuve la oportunidad de aprender nuevos conceptos que dentro de mis capacitaciones fueron de mucha ayuda para realizar correctamente mis actividades en la empresa Viga Constructores, además que una de las ventajas de realizar las prácticas profesionales en KM Solución es la comunicación y el trato que se tiene con sus clientes, ya que al tratar directamente con ellos tenemos que encontrar nos da una perspectiva de lo que significa brindar un buen servicio y poner en práctica nuestros conocimientos.

6. Conclusiones y recomendaciones

El haber realizado mis prácticas profesionales en KM Solución me dejó un gran aprendizaje tanto personal como profesionalmente ya que pude poner en práctica lo aprendido a lo largo mi carrera, además de que se me brindó la oportunidad de relacionarme con personas y socios de alto perfil.

El prestar mis servicios para elaborar la nueva página web de Viga Constructores y realizar una campaña de E-Marketing para la misma fue muy positiva, realmente me ayudó a fortalecer debilidades que yo tenía que era el trato con los clientes, ya que al estar trabajando directamente con el cliente poco a poco yo me fui desarrollando, me pude adaptar a su ritmo de trabajo, algo que me dio gusto fue que se me dio la oportunidad de aportar mis conocimientos a la hora de tomar decisiones importantes, fue muy satisfactorio que tomaran en cuenta mis aportaciones dentro de la empresa.

Lo que aprendemos en la universidad es una pequeña parte de lo que realmente es trabajar para una empresa, los conocimientos adquiridos sí son bastante útiles pero la gran mayoría todo se aprende mediante la práctica.

Una recomendación para KM Solución desde mi punto de vista sería asignar varios proyectos pequeños a los practicantes, esto con la finalidad de crear una mayor comunicación con los clientes, porque en realidad dentro nuestra carrera es algo que nos hace falta fortalecer y esto solo se aprende estado en el mundo laboral.

En conclusión, el realizar mis prácticas en una empresa de consultoría fue muy interesante y útil para mi experiencia profesional, ya que me dio un panorama distinto de lo que muchas personas piensan que hace un ingeniero en sistemas y más que nada poner a prueba mis conocimientos al momento de dar soluciones que generen valor para la empresa.

7. Referencias bibliográficas y virtuales

[1] Visitado el día 24 de septiembre del 2018

https://es.wikipedia.org/wiki/Software_contable

[2] Visitado el día 16 de septiembre del 2018

<http://www.comunic-art.com/drupal/drupal.html>

[3] Visitado el día 16 de septiembre del 2018

<https://es.wikipedia.org/wiki/WordPress>

[4] Visitado el día 16 de septiembre del 2018

<https://developer.mozilla.org/es/docs/Web/HTML>

[5] Visitado el día 16 de septiembre del 2018

<http://www.arumeinformatica.es/dudas/css/>

[6] Visitado el día 16 de septiembre del 2018

<https://www.genbeta.com/herramientas/sublime-text-un-sofisticado-editor-de-codigo-multiplataforma>

[7] Visitado el día 16 de septiembre del 2018

<https://marketing4ecommerce.mx/que-es-e-marketing-y-que-implica/>

[8] Visitado el día 16 de septiembre del 2018

<https://mediostic.com/que-es-mailchimp-y-como-funciona/>

[9] Visitado el día 16 de septiembre del 2018

<https://marketingdecontenidos.com/que-es-google-analytics/>

[10] Visitado el día 15 de septiembre del 2018

<http://www.beta.inegi.org.mx/temas/directorio/>

8. Anexos

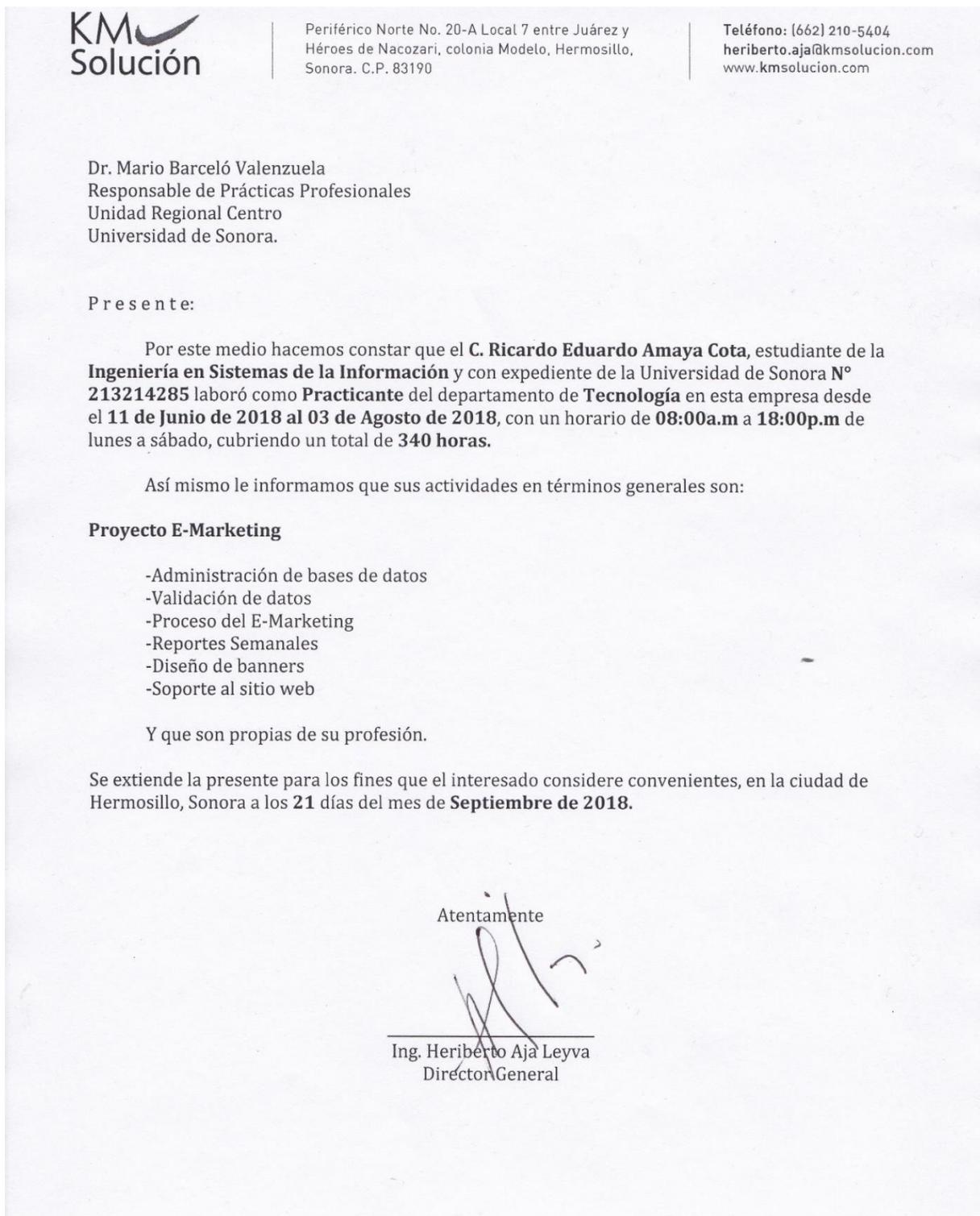


Figura 8.1 Carta KM Solución



UNIVERSIDAD DE SONORA

COORDINACIÓN DIVISIONAL DE INGENIERIA

PRÁCTICAS PROFESIONALES

FPP-4

DEPARTAMENTO: Ingeniería Industrial

UNIDAD REGIONAL CENTRO CAMPUS HERMOSILLO

REPORTE FINAL DE ACTIVIDADES

Periodo: Del 11 / JUNIO / 2018 al 3 / Agosto / 2018

Cantidad de 340 Horas de un total de 340 Avance: 100 %

Nombre del practicante: Ricardo Eduardo Amaya Cota

Expediente: 213214285 Programa Educativo (Licenciatura): Ing. en sistemas de las empresas

Nombre del Programa/Proyecto: _____

Datos de la Unidad Receptora (Razón Social): HERIBERTO AJA LEYVA

Responsable de la Unidad Receptora (Nombre/Puesto): Heriberto Aja Leyva

Contacto: Teléfono/UR: 662-210-54-04 Ext. Celular: _____

DESCRIPCIÓN GENERAL DE ACTIVIDADES

Primeramente se empezó con la semana de capacitación para posteriormente comenzar con la asignación del cliente que en este caso fue Viga Constructores, estando ahí se me explica a detalle que era lo que requería la empresa para comenzar con mis actividades las cuales consistían en la administración de base de datos, validación de datos, diseño de banners, proceso de e-marketing, soporte al sitio web con la finalidad de presentar avances y retroalimentación en la junta semanal.

RETROALIMENTACIÓN (Comentarios del tutor)

SE HICIERON OBSERVACIONES EN EL REPORTE TÉCNICO, LAS CUALES HAN SIDO RESUELTAS.

En caso de requerirse, anexas reportes, formatos, diagramas que apoyen las actividades realizadas.

Para las Ingenierías deberá anexar **reporte técnico** en archivo electrónico s 2 MB y carta de terminación de prácticas firmada por el responsable de la empresa.

Observaciones Generales:

Ricardo Eduardo Amaya Cota

Amaya Cota Ricardo E.
Nombre y firma del alumno

FEDERICO M. CIRETTI GALAN
Nombre y firma del tutor de prácticas profesionales UniSon.

HERIBERTO AJA LEYVA
Nombre y firma del responsable de la unidad receptora
Sello de la UR

Original entregar en físico al Coordinador o Responsable de Prácticas Profesionales de la carrera.
Copia para Tutor de Prácticas Profesionales y Copia alumno.
Enviar en PDF los documentos al coordinador/responsable de prácticas profesionales de la carrera.

(25/04/2018)

Figura 8.2 Formato FPP-4