

Recolección información para Soporte y Diseño (Brief para montaje y diseño de página Web)

Fecha: 14/12/2016

Diligencia: Héctor Alvarez

Asesor Marketing Digital: Juliana Marín

Contacto: José Agustín Alvarez - Milthon Alvarez

Especifique los actuales dominios que desea asociar a este proyecto, su actual proveedor, y claves de acceso a estos dominios. o si son dominios nuevos.

<u>Dominio</u>	<u>Proveedor</u>	<u>Tipo de dominio (Nuevo o actual)</u>
<u>bbgcolombia.com</u>	<u>Godaddy</u>	<u>Nuevo</u>
<u>bbgcolombia.com.co</u>	<u>Godaddy</u>	<u>Nuevo</u>
<u>bbgcolombia.co</u>	<u>Godaddy</u>	<u>Nuevo</u>
<u>basculasymaquinariadealimentos.com</u>	<u>Godaddy</u>	<u>Nuevo, estratégico</u>

Si el cliente desea transferir dominios creados en otros proveedores, debe diligenciar los documentos a continuación de acuerdo a la necesidad puntual de cada traspaso.

http://www.siev.com.co/siev13/aplicaciones/plantillas_cliente/dominios/

1. ¿Cuál es su negocio? ¿A qué se dedica la compañía?

Importación y mantenimiento de equipos de pesaje y procesamiento de alimentos



2. ¿Cuál es la misión de su empresa

Cual es el objetivo a cumplir de su empresa en el mercado, propósito o razón de ser de la empresa.

Satisfacer necesidades de pesaje de la industria, comercio, producción y medicina

3. ¿Cuál es la propuesta de valor de la empresa?

Que hacen para solucionar la necesidad / problema de sus clientes

Equipos de calidad a precio justo, eliminando intermediación, más que una venta, acompañamos y asesoramos al cliente.

4. ¿Cuáles son las fortalezas de su empresa?

Detalle punto a punto lo que considera la empresa es fuerte, otorga ventaja competitiva.

1. Disponibilidad en inventario
2. Ubicación
3. Asesoría especializada
4. 18 años de experiencia
5. Gran variedad de referencias para una misma necesidad
6. Muchas líneas de equipos que se complementan, adicionales a los productos principales ofrecidos. Accesorios para el desarrollo de la actividad comercial o industrial.



5. ¿Cuáles son las Debilidades de su empresa?

Detalle punto a punto lo que considera la empresa es débil, Puede ser una desventaja frente a sus competidores

1. No hay cobertura total del país
2. Tiempo de respuesta en los proceso de la empresa, desde la importación hasta la venta
3. Tiempo de respuesta en servicio técnico
4. Se debe mejorar el empaque del producto.
5. Mejorar la post-venta con el cliente.
6. Mejorar el stock de repuestos
7. Ampliar las líneas de productos ofrecidos adaptadas a la demanda

6. ¿Cuáles son sus principales competidores?

Detalle las empresas que consideran sus competidores más fuertes, y agregue la URL del sitio web de cada una.

1. java <http://java.com.co/> orientado a gastronomía. | compite con maquilalimentos
2. <http://bci.co/> - especializado en ventas a distribuidor. Ppal competidor de este proyecto (Consideran como desventaja que tenemos el mismo proveedor que vende con diferentes marcas.)
3. <http://www.citalsa.com/> - Competidor alimentos ppalmente. (En precio son altos pero muy posicionados)
4. <https://www.pallomaro.com/> - Competidor fuerte en equipos de alimentos
5. <http://www.jcmbasculas.com/> - Competidor en equipos de pesaje, básculas
6. ACB PESATRONIK SAS - es pequeño y una amenaza, es informal. está creciendo, costos bajos
7. <http://www.basculasmoresco.com/> - Es fuerte en pesaje. mucha experiencia, innovación, (Hace ingeniería) nosotros no tenemos integración
8. <http://bernalo.com.co/balanzas/> - Agresivo en precios. Relativamente nuevo. Tiene buena gestión comercial
9. <http://www.maxibasculas.com/> - igual al anterior - Nos conoce bien por ser un ex empleado
10. <http://equipesajes.com/index.php> - muy fuerte en servicio técnico, es distribuidor nuestro
11. <http://www.kohr.cl/index.php/nuestros-productos/pesaje> . solo ventas al por mayor, agresivo en precios por ser de volumen. no tiene venta al público



7. ¿Cuáles son sus principales productos o líneas de producto? Identifíquelos de acuerdo a al porcentaje de ventas en su empresa. Enumerarlas dando como prioridad rotación y rentabilidad en orden de 1 a 10.

Para distribuidores

La empresa se divide en 2 grandes líneas - Pesaje - Alimentos

1. Balanzas (es el 25% de las ventas)

La principal es :(Balanzas liquidadora) - mas se vende en volumen

Segunda: Balanza Solo peso, no liquida precio

2. Equipos para carnicos (Es el 22% de las ventas)

Molino para carnes

Sierra para carne

Tajadoras

3. Básculas (Es el 18% de las ventas)

Báscula industrial de piso

Bascula colgante

4. Equipos para panaderia (Es el 10% de las ventas)

Batidoras industriales

Amazadoras - Mojadora

5. Preprocesadores de Alimentos (Es el 6% de las ventas)

Licadoras industriales

Dispensadores de jugo



8. ¿Cuál es el Público objetivo con el que desea comunicarse?

Edad, género, ubicación geográfica, gustos, actitudes, estilo de vida. Si el Público objetivo es amplio, sería conveniente ordenarlos por importancia. Identifica muy claramente cómo es su cliente ideal.

1. El canal de los distribuidores . (Es el principal canal) en todo Colombia
2. En general son tenderos (carniceros, panaderos, legumbriería, abarrotes)
3. Pequeña industria. Procesa plásticos, chatarrería.
4. Pequeñas transportadoras. los puntos de venta.
5. Procesadoras de carnes.

9. ¿Cuáles son los objetivos y factores claves para el éxito del proyecto?

Obtener mayor cantidad de visitas, modificar la percepción del consumidor, mejorar la experiencia del usuario, captar otro tipo de público, mejorar el posicionamiento en buscadores, actualizar el contenido, etc.

1. Mejorar el posicionamiento de la marca
2. Mejorar la experiencia para el usuario
3. Generar ventas a través del canal

10. Indique páginas de referencia que considera pueden adaptarse a su marca.

Páginas de referencia

1. <http://www.torrey.com.mx/torrey-mexico.php> (Queremos ser como ellos, es el punto de referencia mas grande)
2. <http://www.bci.co/productos/pesaje/bascula.html> (Este nos gusta por intuitivo, imagenes de cada categoría y subcategoría representado por imagenes.
3. <http://basculas-torrey.com/modelo-lsq.php>. Sale una popup de pie de pagina con solicitud para demostración. Es importante para ciertos productos
4. <http://www.towerhobbies.com/products/progressiverc/pgvp1010.html> . les gusta el modelo de la pagina



11. Considere los elementos que el sitio debe tener.

1. Solicite un demostración para productos en particular
2. Quieres ser distribuidor? para conseguir más distribuidores
3. Centros de servicio técnico
4. Enlazar a redes sociales
5. Que se tenga muy relevante los teléfonos de todas las sucursales.
6. Asesoría especializada . Pregunte al experto para hacer su mejor elección
7. 18 años de experiencia - Resaltarlo
8. Mapa de ubicación
9. Si el usuario se registra y no tiene asignado un descuento presentar los precios full - primera lista
10. No publicar precios si no hay logueo
11. De acuerdo al Stock de cantidad no presentar el número de unidades. si no presentar de acuerdo al número de unidades, inventario medio, bajo, alto

12. Que observaciones en general daría al área de diseño.

Especifique los principales colores a resaltar en el sitio web de acuerdo a su marca. imágenes, formas. texturas. Información en general.,

1. Colores de la página : blanco amarillo y azul
2. Resaltar mas el amarillo

13. ¿Cuándo le gustaría lanzar el sitio?

¿Está trabajando en un marco de tiempo estricto o tiene una fecha de lanzamiento obligatoria?

1. Marzo 1 de 2017

