

BRIEF DE DISEÑO

EMPRESA: PROMO ELeCTRIC ¡El Outlet De Los Eléctricos!

Tipo de Proyecto: Sitio Web, implementación de e-commerce.

Cliente: Gestión energética empresarial.

Sobre la empresa o producto:

1.- ¿Cuál es la historia o antecedentes de la empresa?

PROMO ELeCTRIC es una Compañía **nueva** creada en el año en el segundo semestre del año 2016 que como propósito fundamental mercadea y comercializa productos y soluciones eléctricas a través de plataformas tecnológicas modernas. En **PROMO ELeCTRIC** abrimos caminos en los nuevos escenarios del comercio. Con un equipo humano altamente comprometido y capacitado para responder a requerimientos y desafíos de nuestros clientes y aliados con rapidez y eficacia, dentro de un mercado de oportunidades cada día más exigente. Vinculamos todos los eslabones productivos de la cadena comercial, Fabricantes, Distribuidores, Sub-distribuidores y clientes finales para hacer sinergias de valor. Así hacemos más productivos a nuestros clientes, mejoramos la rentabilidad de nuestros aliados, apoyando el desarrollo de nuestros colaboradores.

2.- ¿Cuál es la misión?

Mejorar el nivel productivo de personas y empresas, mediante la prestación de servicios de mercadeo y comercialización enfocados al sector eléctrico. Garantizar la inversión de socios y aliados. Velar por los intereses de nuestros clientes. Apoyados en un equipo de colaboradores que se desarrollan integralmente y se identifican con el conjunto de valores corporativos.

3.- ¿Cuáles son los objetivos de la empresa o producto?

a. En el corto plazo el equipo PROMO ELeCTRIC será reconocido en el medio por lograr la interacción y optimización de los recursos tecnológicos al servicio del mercadeo y la comercialización de productos eléctricos, liderado por un equipo capacitado y altamente comprometido con sus clientes.

b. En el mediano plazo ser un aliado importante de empresas y personas vinculadas de una u otra manera al sector, que gestiona y optimiza los procesos de compra y venta de productos y servicios eléctricos.

c. Al 2020 seremos su herramienta favorita e indispensable para gestión de compras y ventas brindando el mejor apoyo técnico y comercial. Posicionándonos como líderes en los nuevos mercados gracias a la implementación tecnológica.

4.- Enumere sus productos y servicios, o los beneficios del producto.

- a. Venta on-line de productos y servicios relacionados al sector eléctrico.
- b. Acceso a todo el material gráfico, apoyado de presentaciones, videos y documentos relacionados.
- c. Contar con un canal dedicado donde podrá observar en tiempo real las conferencias programadas en nuestro calendario de actividades.

5.- Defina en una sola frase su empresa o producto

PROMO ELeCTRIC, ¡El Outlet de los eléctricos!

Sobre el mercado:

1.- ¿Cuál es su mercado objetivo?

Electricistas, Ingenieros y Distribuidores del sector eléctrico a nivel nacional.

2.- ¿Cómo quiere ser percibido por sus clientes?

Empresa líder en la comercialización de productos eléctricos gracias a la implementación tecnológica en comercio electrónico.

3.- ¿Qué diferencia su producto o servicios sobre los demás?

La futura implementación tecnológica de comercio electrónico permitirá la interacción del usuario con un sitio Web amable, fácil y rápido en la adquisición de los productos expuestos.

Sobre la competencia:

1.- ¿Quién es su competencia?

<http://nalelectricos.com.co/> - Nacional de eléctricos.

<http://transformadores.com.co/> - Inter Eléctricas.

2.- ¿Cuáles son las ventajas que tiene sobre la competencia?

Precio.

Accesibilidad a los productos expuestos en el sitio web.

3.- ¿Cuáles son las desventajas contra la competencia?

Trayectoria en el mercado, pues somos una compañía que iniciara su proyecto en este semestre del 2016.

4.- Existe algún competidor de referencia ¿Quién es y por qué?

Inter Eléctricas, pues al estudiar esta compañía en internet, notamos su gran catálogo de productos.

Inter Eléctricas, pues al estudiar esta compañía en internet, notamos la gran cantidad de productos expuestos en la página principal, donde la saturación de estos no permite tener claridad.

Sobre las estrategias de comunicación:

1.- ¿Ha implementado estrategias de comunicación anteriormente, cuáles?

Ninguna.

2.- ¿Qué resultados obtuvo?

Ninguno.

3.- ¿Qué podría afectar el éxito de su empresa o producto?

No contamos con la cantidad de productos expuestos en nuestra competencia directa.

Falta de posicionamiento en la Internet.

El buen uso de la herramienta implementada para el comercio electrónico por parte de los usuarios que ingresen.

4.- ¿Tiene planes de expansión de su empresa o desarrollos de nuevos productos en un corto plazo?

Si, lograr consolidar una comunidad de electricistas y empresas afines en el sitio Web.

5.- ¿Cuáles?

Iniciar con una comunidad de electricistas a nivel local.

Información adicional:

Lograr un sitio Web con las mejores herramientas tecnológicas, donde se logre posicionar la empresa en internet y donde los usuarios puedan comprar productos eléctricos de la mejor calidad y al mejor precio.