



**CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE  
TITULACIÓN**

**CT-ANX-2024-ISTER-6-6.1**

Sangolquí, 05 de noviembre de 2024

**MSc. Elizabeth Ordoñez  
DIRECTORA DE DOCENCIA**

**MSc. Mónica Loachamín  
COORDINADORA DE TITULACIÓN**

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE  
UNIVERSITARIO**

**Presente**

Por medio de la presente, yo, Osorio Corrales Katerine Jissela declaro y acepto en forma expresa lo siguiente: Ser autor del trabajo de titulación denominado IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL Y GESTIÓN INTEGRAL DE REDES SOCIALES PARA EL EMPRENDIMIENTO “ARCONSE”, de la Tecnicatura Superior MARKETING DIGITAL Y VENTAS; y a su vez manifiesto mi voluntad de ceder al Instituto Superior Tecnológico Rumiñahui con condición de Universitario, los derechos de reproducción, distribución y publicación de dicho trabajo de titulación, en cualquier formato y medio, con fines académicos y de investigación.

Esta cesión se otorga de manera no exclusiva y por un periodo indeterminado. Sin embargo, conservo los derechos morales sobre mi obra.

En fe de lo cual, firmo la presente.

Atentamente,

  
**KATERINE JISSELA OSORIO CORRALES**  
C.I.: 0503370678

**MATRIZ SANGOLQUÍ:** Av. Alahualpa 1701 y 8 de Febrero  
Telf: 0960052734 / 023524576 / 022331628  
 [www.ister.edu.ec](http://www.ister.edu.ec) / [info@ister.edu.ec](mailto:info@ister.edu.ec)

**FORMULARIO PARA ENTREGA DE PROYECTOS EN  
BIBLIOTECA INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO  
RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO**

**CT-ANX-2024-ISTER-1**

**CARRERA:**

**TECNICATURA SUPERIOR EN MARKETING DIGITAL Y VENTAS**

**AUTOR /ES:**

**KATERINE JISSELA OSORIO CORRALES**

**TUTOR:**

**DANILO SANTILLÁN**

**CONTACTO ESTUDIANTE:**

**0983368392**

**CORREO ELECTRÓNICO:**

**katyosoriocorrales@gmail.com**

**TEMA:**

**IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL Y GESTIÓN  
INTEGRAL DE REDES SOCIALES PARA EL EMPRENDIMIENTO “ARCONSE”**

**OPCIÓN DE TITULACIÓN:**

**(UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR)**

**RESUMEN EN ESPAÑOL:**

El proyecto de culminación de carrera se tomó de mi empresa ARCONSE es un emprendimiento creador por cuatro personas que en época de pandemia vieron la oportunidad de generar capacitaciones en línea del área tributaria, societaria, contable ya que con las leyes cambiantes en nuestro país decidimos crear la empresa y brindar los servicios de auditoría a empresas que lo requieren tiempo después con alianzas estratégicas nos dedicamos a la recuperación de impuestos siendo esta nuestra mayor fuente de ingresos recuperando al año 1'800.000 de cartera de impuestos y la creación de empresas, siendo la última en la que más se ha requerido del marketing en donde se han puesto en práctica varias de las enseñanzas como meta Facebook Google ADS y otras redes sociales en donde se dar a conocer el servicio que prestamos y nos damos a conocer en el mercado para posicionarnos como una empresa sería usando varias estrategias de marketing y de ventas que nos ayuden

**PALABRAS CLAVE:**

**ARCONSE**

**ABSTRACT:**

The career completion project was taken from my company ARCONSE is a venture created by four people who in times of pandemic saw the opportunity to generate online training in the tax, corporate, and accounting areas since with the changing laws in our country we

**MATRIZ SANGOLQUÍ: Av. Atahualpa 1701 y 8 de Febrero**

**Tel: 0960052734 / 023524576 / 022331628**

**🌐📧📞 www.ister.edu.ec / Info@ister.edu.ec**



decided to create the company and provide audit services to companies that require it. Later, with strategic alliances, we are dedicated to the recovery of taxes, this being our largest source of income, recovering 1,800,000 in tax portfolio per year and the creation of companies, the last being the one in which marketing has been most required where several of the teachings have been put into practice as a goal Facebook Google ADS and other social networks where the service we provide and we are made known. to know in the market to position ourselves as a serious company using various marketing and sales strategies that help us

PALABRAS CLAVE:

ARCONSE

**MATRIZ SANGOLQUÍ:** Av. Atahualpa 1701 y 8 de Febrero

Telf: 0960052734 / 023524576 / 022331628

 [www.ister.edu.ec](http://www.ister.edu.ec) / [Info@ister.edu.ec](mailto:Info@ister.edu.ec)



## SOLICITUD DE PUBLICACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2024-ISTER-2  
Sangolquí, 05 de noviembre del 2024

Sres.-  
INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE  
UNIVERSITARIO

Presente

A través del presente me permito aceptar la publicación del trabajo de titulación de la Unidad de Integración Curricular en el repositorio digital "DsPace" del estudiante: Katerine Jissela Osorio Corrales , con C.I.: 0503370678 alumno de la Carrera TÉCNICO SUPERIOR EN MARKETING DIGITAL Y VENTAS.

Atentamente,

Firma del Estudiante  
C.I.: 0503370678

**SÓLO PARA USO DEL ISTER**

Han sido revisadas las similitudes del trabajo en el software "TURNITING" y cuenta con un porcentaje de .....; motivo por el cual, el Proyecto Técnico de Titulación es publicable. (EL PORCENTAJE DE SIMILITUD DEBE SER MÁXIMO DE 15%)

\_\_\_\_\_  
MSc. Elizabeth Ordoñez  
DIRECTORA DE DOCENCIA

\_\_\_\_\_  
MSc. Mónica Loachamín  
COORDINADORA DE TITULACIÓN

Fecha del Informe \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

**MATRIZ SANGOLQUÍ:** Av. Atahualpa 1701 y 8 de Febrero  
Telf: 0960052734 / 023524576 / 022331628  
📍📞🌐 [www.ister.edu.ec](http://www.ister.edu.ec) / [info@ister.edu.ec](mailto:info@ister.edu.ec)

<b>DEPARTAMENTO:</b>	<b>UNIDAD DE TITULACIÓN</b>	
<b>ÁREA:</b>	<b>TRABAJOS DE INTEGRACIÓN CURRICULAR</b>	
<b>PERÍODO:</b>	<b>2024-2024</b>	<b>FECHA: Abril 2024</b>
<b>TEMA:</b>	<b>PLAN DE NEGOCIO Y MARKETING DIGITAL PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BIENES O SERVICIOS EN EL AÑO 2024.</b>	

## 1. DATOS INFORMATIVOS

<b>Nombre del Trabajo:</b>	Marketing para la recuperación de impuestos
<b>Tipo de Trabajo:</b>	Entorno Real de Aprendizaje
<b>Carrera:</b>	Marketing Digital y Ventas
<b>Ciclo académico:</b>	2024-2024
<b>Línea de investigación o desarrollo:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresa y Sociedad/ Marketing / Variables y estrategias del Marketing</li> <li>• Marketing para emprendedores</li> </ul>
<b>Autor (ESTUDIANTE):</b>	OSORIO CORRALES KATERINE JISSELA
<b>Correo Electrónico Autor:</b>	Katerine.osorio@ister.edu.ec
<b>Tutor:</b>	Danilo Santillán Msc.
<b>Correo Electrónico Tutor:</b>	Danilo.santillan@ister.edu.ec
<b>Duración (meses):</b>	6 meses
<b>Presupuesto (usd):</b>	50 mensuales
<b>Financiamiento externo:</b>	(SI/NO) (Si empresa ARBAT CONSULTING SERVICES ARCONSE CIA.LTDA.

## 2. DESCRIPCIÓN

### 2.1. ANTECEDENTES:

Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI): Esta ley es fundamental en materia tributaria en Ecuador. Establece las obligaciones tributarias de los contribuyentes, los impuestos a pagar y los procedimientos para su cumplimiento, así como las sanciones por incumplimiento.

Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF): En Ecuador, las NIIF son aplicables para la preparación de los estados financieros de ciertas empresas, especialmente aquellas que cotizan en bolsa o que tienen un nivel significativo de actividad económica.

Servicio de Rentas Internas (SRI): Es el ente encargado de la administración y recaudación de los impuestos en Ecuador. Establece procedimientos para la presentación de declaraciones tributarias, fiscalización y cobro de impuestos.

ARBAT CONSULTING SERVICES ARCONSE CIA.LTDA. inaugurado en el año 2019, es el resultado de la colaboración de profesionales que por causa de la pandemia y al ver la necesidad de que la gente necesitaba capacitarse por las nuevas leyes y emergencia se creó la compañía para brindar capacitación en el área contable tributaria, y además brindar servicios contables tributarios y de auditorías y todo lo que abarca el área contable con profesionales que se actualizan de forma constante.

La empresa ARBAT CONSULTING SERVICES ARCONSE CIA.LTDA. hoy en día tiene éxito en el área tributaria ya que a partir del año 2022 se enfocó con la recuperación de impuestos tanto de empresas como de personas naturales dando como resultado en el año 2023 una recuperación de 1.800.000.00 en impuestos recuperados

ARBAT CONSULTING SERVICES ARCONSE CIA.LTDA. reconoce la importancia del marketing digital hoy en día ya que las redes sociales son de gran importancia para poder posicionar la marca y seguirnos dando a conocer a nivel nacional

### 2.2. PROBLEMA

El problema que enfrenta hoy en día la compañía de ARBAT CONSULTING SERVICES ARCONSE CIA.LTDA. es no contar con una buena estrategia de marketing en donde nos podamos dar a conocer en el mercado a pesar de tener muy buenos resultados con la devolución de impuestos y la creación de empresas.

La falta de conocimiento por parte de los contribuyentes acerca de la devolución de sus impuestos que han sido retenidos en los periodos fiscales tanto del IVA como del Impuestos a la Renta

Los problemas a los que también nos vemos inmersos son los cambios en la legislación fiscal: Las leyes fiscales pueden cambiar con el tiempo, lo que podría afectar los requisitos de elegibilidad para ciertos beneficios fiscales o la forma en que se procesan las solicitudes de recuperación de impuestos.

Problemas de comunicación con la autoridad fiscal: La falta de comunicación efectiva con la autoridad fiscal puede provocar retrasos en el procesamiento de las solicitudes de recuperación de impuestos o la falta de atención a problemas específicos.

Complejidad de las leyes fiscales: La complejidad de las leyes fiscales y los procedimientos administrativos puede dificultar el proceso de recuperación de impuestos, especialmente para personas o empresas que no están familiarizadas con la normativa fiscal.

### **2.3. CONTEXTO**

ARBAT CONSULTING SERVICES ARCONSE CIA.LTDA es una empresa que por su forma de trabajo tiene alcances a nivel nacional ya que todo se maneja en línea tanto para comodidad del cliente, minimizar tiempos ya que la empresa entiende que el tiempo es valioso para cada cliente y la rapidez en los ingresos de los tramites.

ARBAT CONSULTING SERVICES ARCONSE CIA.LTDA la mayoría de sus clientes son de la provincia del Guayas y son clientes satisfechos con reincidencia en volver a solicitar nuestro servicio.

Los clientes de la empresa en su mayoría son referidos por personas que usaron nuestros servicios.

### **2.4. JUSTIFICACIÓN**

ARBAT CONSULTING SERVICES ARCONSE CIA.LTDA a lo largo de su vida institucional busca satisfacer a más clientes tanto en lo tributario contable societario como lo hemos venido realizando ya que es una empresa que esta siempre actualizándose y capacitándose en todas las áreas tanto contables tributarias societaria y auditoras para poder brindar un excelente servicio y de calidad.

## 2.5. OBJETIVOS

### **OBJETIVO GENERAL:**

Mejorar la eficiencia y la calidad de los servicios contables ofrecidos por la empresa para satisfacer las necesidades de los clientes y fortalecer su posición en el mercado y logara en el año 2024 recuperar el doble de impuestos a diferencia del 2023.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

Fortalecer las relaciones con los clientes existentes y captar nuevos clientes mediante la prestación de servicios personalizados y de alta calidad, que incluyan asesoramiento proactivo en materia de optimización fiscal, planificación financiera y cumplimiento normativo.

Aumentar la capacitación y el desarrollo profesional del personal contable, proporcionando programas de formación continua sobre las últimas normativas fiscales, contables y tributarias, así como sobre el uso de herramientas tecnológicas relevantes para la profesión.

## 2.6. ALCANCE Y RESULTADOS ESPERADOS

ARBAT CONSULTING SERVICES ARCONSE CIA.LTDA es una empresa que desea lograr abarcar varias provincias de nuestro país y ser líder en su especialidad con un plan de marketing muy bien dirigido para alcanzar sus objetivos.

- 1.- Ampliar el portafolio de servicios: Ofrecer una gama completa de servicios contables, tributarios y de auditoría para satisfacer las necesidades integrales de los clientes en materia financiera y fiscal.
- 2.- Expandir la base de clientes: Llegar a una amplia variedad de clientes, desde pequeñas empresas locales hasta corporaciones multinacionales, mediante estrategias de marketing efectivas y relaciones sólidas con los clientes.
3. Desarrollar alianzas estratégicas: Colaborar con otras empresas o profesionales del sector financiero, legal o tecnológico para ofrecer soluciones integrales y maximizar el valor agregado para los clientes.
- 4.- Utilizar tecnología avanzada: Implementar herramientas y software contables y de auditoría de vanguardia para mejorar la eficiencia operativa, la precisión y la seguridad de los datos.

### **Resultados**

1. Alta satisfacción del cliente: Lograr una alta satisfacción del cliente al proporcionar servicios de alta calidad, cumplir con los plazos de entrega y ofrecer soluciones personalizadas que satisfagan las necesidades específicas de cada cliente.

2. Crecimiento y rentabilidad: Experimentar un crecimiento sostenido en términos de ingresos y rentabilidad a medida que se amplía la base de clientes y se diversifican los servicios ofrecidos
3. Reconocimiento en el mercado: Ser reconocido como un líder en el sector contable, tributario y de auditoría, tanto a nivel local como regional, a través de premios, reconocimientos y referencias positivas de clientes satisfechos.
4. Cumplimiento normativo: Garantizar el cumplimiento estricto de todas las normativas contables, tributarias y de auditoría aplicables, lo que aumenta la confianza y la credibilidad de la empresa ante sus clientes y las autoridades regulatorias.

## 2.7. MATERIALES Y MÉTODOS

1. **Brochures y folletos:** Crea materiales impresos que destaquen los servicios contables de tu empresa, incluyendo información sobre tus áreas de especialización, equipo profesional y casos de éxito.
2. **Sitio web profesional:** Diseña y desarrolla un sitio web atractivo y fácil de navegar que presente tus servicios, testimonios de clientes, recursos útiles (como artículos y guías fiscales), y formas de contacto.
3. **Contenido educativo:** Produce contenido de calidad relacionado con la contabilidad y la fiscalidad, como blogs, infografías y vídeos tutoriales, que demuestren tu experiencia y ayuden a educar a tu audiencia.
4. **Presencia en redes sociales:** Utiliza plataformas como LinkedIn, Twitter y Facebook para compartir contenido relevante, interactuar con clientes potenciales y construir una comunidad en línea.
5. **Publicidad en línea:** Invierte en publicidad pagada en plataformas como Google Ads y redes sociales para aumentar la visibilidad de tu empresa y atraer clientes potenciales interesados en servicios contables.

### Métodos:

1. **Identificación del mercado objetivo:** Realiza una investigación de mercado para identificar los segmentos de mercado que podrían beneficiarse más de tus servicios contables y dirige tus esfuerzos de marketing hacia ellos.
2. **Desarrollo de una propuesta de valor única:** Destaca lo que hace que tu empresa sea única y por qué los clientes deberían elegirte sobre la competencia. Esto podría incluir tu experiencia especializada, enfoque personalizado o tecnología innovadora.
3. **Networking y participación en eventos:** Asiste a eventos de la industria, conferencias y ferias comerciales para establecer contactos con otros profesionales y clientes potenciales, y para mostrar la experiencia de tu empresa.
4. **Programas de referidos:** Implementa programas de referidos que incentiven a tus clientes actuales a recomendar tus servicios a otros, ofreciendo descuentos u otros beneficios por cada referencia exitosa.
5. **Seguimiento y análisis de resultados:** Utiliza herramientas de análisis web y métricas de marketing para rastrear el rendimiento de tus esfuerzos de marketing y ajustar tu estrategia según sea necesario para lograr los mejores resultados.

## 2.8. IMPACTO Y BENEFICIARIOS

### Impacto Social:

1. **Acceso a servicios contables:** Proporcionar servicios de tributación puede mejorar el acceso de individuos y empresas a servicios contables especializados, lo que les permite cumplir con las obligaciones fiscales de manera adecuada y evitar posibles sanciones.

### Impacto Económico:

2. **Crecimiento empresarial:** Al mejorar la eficiencia y la precisión de los servicios tributarios, gracias a la recuperación de impuestos se puede aumentar la competitividad de las empresas gracias a la solvencia, lo que puede resultar en un crecimiento económico generalizado en la región donde opera la empresa contable.

### Impacto Ambiental

3. **Promoción de prácticas sostenibles:** A través del marketing responsable, la empresa contable puede promover la adopción de prácticas empresariales sostenibles entre sus clientes, fomentando así un impacto positivo en el medio ambiente.

### Impacto Tecnológico y Científico:

4. **Innovación tecnológica:** El proyecto de marketing puede resaltar la adopción de tecnologías avanzadas en la prestación de servicios tributarios, lo que puede estimular la innovación en el sector y fomentar el desarrollo de soluciones tecnológicas más eficientes y sofisticadas

**BENEFICIARIOS DIRECTOS:** empresas y personas naturales que contribuyan al estado y tengan retenciones

**BENEFICIARIOS INDIRECTOS:** trabajadores de las empresa al tener mayor solvencia con la recuperación de los impuestos

## FIRMA

(KATERINE OSORIO)

## CAPÍTULO II: PROCESO CREATIVO

### 2.1 Logotipo

Nuestro logotipo es el signo grafico que identifica a nuestra empresa



### 2.2 Isotipo

El isotipo que identifica a nuestra marca para que nos represente



### 2.3 Slogan

Nuestro eslogan es:

Asesores tributarios

Tus asesores de confianza

### 2.4 Colores institucionales

Los colores que nos identifican como marca son el Azul y el Amarillo

**Azul:** Al igual que los mares tranquilos, el color azul inspira una sensación de calma y conciencia espiritual junto con sentimientos de confianza

**Amarillo:** Este color cálido es un brillante ejemplo de simpatía y alegría. Las marcas que buscan atraer consumidores con un abrazo cálido y reconfortante y una energía juvenil

### 2.5 Historia de la marca

**ARCONSE** nació de un grupo de emprendedores de estudiantes de la universidad y docentes que se unieron para crear una empresa que brinde servicios societario como la creación de empresas y por consecuencial la obtención de las contabilidades e las mismas empresas creadas dándose a conocer a través de las redes social en especial media Facebook además con el trascurso del tiempo la empresa se expansión en la prestación de servicios como son las auditorias la devolución de impuestos entre otros.

ARCONSE proviene de la empresa de la abreviación de ARBAT CONSULTING SERVICES ARCONSE CIA.LTDA

### 2.6 Quienes somos

ARCONSE es una empresa especializada en servicios tributarios y contables, nacida de la visión y el esfuerzo conjunto de un grupo de emprendedores, estudiantes universitarios y docentes. Desde nuestros inicios, hemos tenido el firme propósito de brindar servicios de alta calidad en el ámbito societario, apoyando la creación de nuevas empresas y gestionando la contabilidad de las mismas.

Nuestro equipo está compuesto por profesionales altamente capacitados y con una sólida formación académica, lo que nos permite ofrecer asesoramiento experto y soluciones eficientes a nuestros clientes. Nos dedicamos a acompañar a las empresas en su crecimiento, asegurándonos de que cumplan con todas sus obligaciones tributarias y contables de manera efectiva.

### 2.7 Core business

ARCONSE se especializa en ofrecer servicios integrales en el área societaria, tributaria y contable, centrados en satisfacer las necesidades de nuestros clientes desde la creación de sus empresas hasta mantener su área contable al día y que puedan incrementar sus rendimientos financieros mediante un buen asesoramiento.

## 2.8 Filosofía empresarial

**MISION.** - Entregamos soluciones a las empresas y personas naturales en el área contable tributaria, laboral, societaria, además ayudamos a generar liquidez a través de la recuperación de impuestos, entregamos un servicio personalizado con profesionales especializados y actualizados.

**VISION.** - Al 2028 somos una Firma Auditora reconocida por asesoría tributaria contable y expertos en devolución de impuestos con 500 clientes a nivel nacional.

### VALORES:

1. Puntualidad
2. Proactividad
3. Auto preparación
4. Confianza
5. Lealtad

## 2.9 Mapa de percepción o posicionamiento

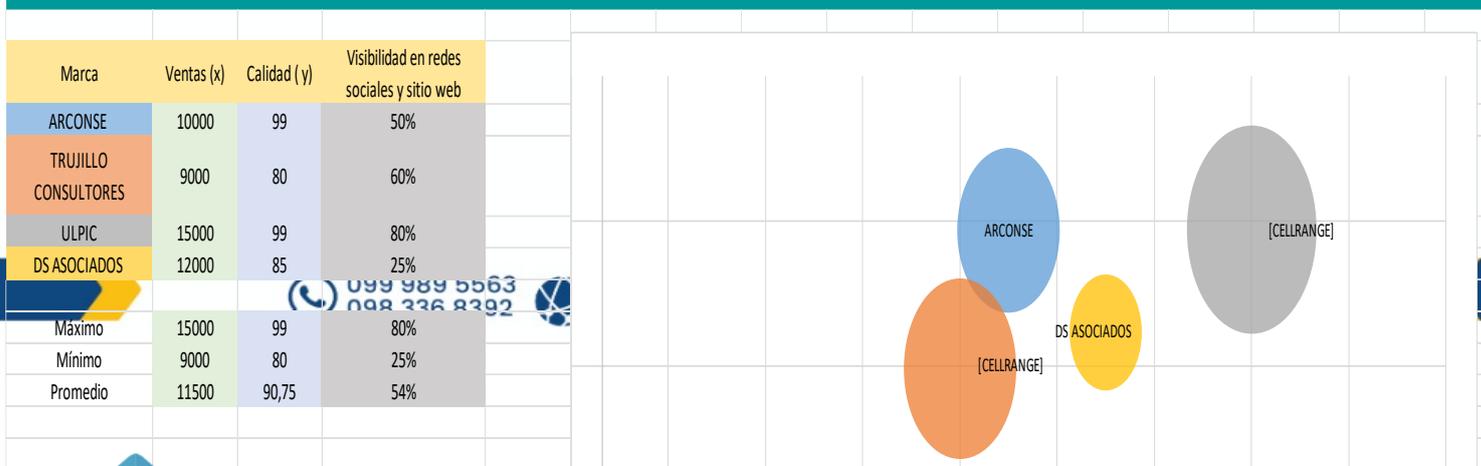
**Definición.** – según el mapa de posicionamiento nos permite analizar cómo se ubican diferentes marcas en el mercado en función de variables clave. En este caso, el mapa considera tres variables principales para las marcas ARCONSE, TRUJILLO CONSULTORES, ULPIC, y DS ASOCIADOS

- 1.- Ventas representa el volumen de ventas que tiene cada empresa
- 2.- Calidad es la calidad de los servicios que presta
- 3.- Visibilidad la presencia en redes sociales y sitios web, son los índices de la presencia de la marca

En donde se puede notar que la marca ULPIC se posiciona en primer lugar seguida por DS ASOCIADOS seguida por ARCONSE teniendo en cuenta que es una empresa que cuenta con tres años de experiencia en el mercado y ha logrado alcanzar en este último años un aumento en sus ventas gracias a la diversidad de servicios que presta

### Grafica

#### MAPA DE POSICIONAMIENTO



## 2.10 Propuesta de valor digital

ESCOGER LOS 3 POSICIONAMIENTOS MEJOR PUNTUADOS

POSICIONAMIENTO	ARCONSE	ULPIC	DS ASOCIADOS
	Columna1	Columna2	Columna3
CALIDAD	5	4	3
ECONOMIA	3	4	4
CUMPLIMIENTO	5	3,5	3
ATENCION	5	4	4

STAKEHOLDERS	INTERESES
CLIENTES	DUEÑOS DE NEGOCIOS, EMPRENDEDORES
COMPETIDORES	IGUALAR SU PROPUESTA
UBICACIÓN	SOMOS UNA EMPRESA QUE TIENE UBICACION EN LATACUNGA QUITO GUAYAQUIL Y EN TODO EL TERRITORIO YA QUE TRABAJAMOS EN LINEA

No	TOCAR PUNTOS DE DOLOR
1.	ASESORIA PERSONALIZADA AL INSTANTE
2	
3	

No	PROPUESTA DE VALOR FINAL
1.	TE ACOMPAÑAMOS DE FORMA PERMANENTE PARA SOLUCIONAR PROBLEMAS CON ATNCION PERSONALIZAS

## 2.11 Segmentación y Microsegmentación

Para la segmentación de nuestros productos se lanzó una campaña publicitaria en Facebook donde se pudo evidenciar que la mayor parte de nuestros clientes son personas se genero masculino y ven entre las edades de 35 años a 55 años los cuales tiene negocios propios como personas naturales, que quieren dar el siguiente paso para elevar su emprendimiento a una manera mas formal como son las compañías, los lugares donde más acogida tiene es la costa en provincia de Los Ríos.

**IDEA DE NEGOCIO ARCONSE**

VARIABLES DE SEGMENTACIÓN	CARACTERÍSTICAS	CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO
<b>VARIABLE GEOGRÁFICA</b>		
País	Ecuador	Ecuador
Región	Sierra, Costa, Insular, Oriente	Sierra, Costa, Insular, Oriente
Zona	Urbana y rural	Urbana
<b>VARIABLE DEMOGRÁFICA</b>		
Edad	18 años en adelante	30 años en adelante
Género	Masculino y femenino	Masculino
Nivel de educación	Bachillerato	Tercer Nivel en adelante
Ocupación	Estudiantes, empleados públicos, privados, amas de casa	Emprendedores, Dueños de negocios, Constructores
<b>VARIABLE PSICOGRÁFICA</b>		
Personalidad	Ambicioso	Ambicioso, con ganas de superacion
Clase social NSE	( A, B, C+,C-,D)	A, B
Estilo de vida	Estudioso, investigador	Emprendedor
<b>VARIABLE CONDUCTUAL</b>		
Tipo de uso	Regular o frecuente	Frecuente
Beneficios buscados	Calidad de la educación	Aseguramiento de su patrimonio
<b>VARIABLE GRUPO DE CONSUMIDORES</b>		
PANDEMIALLS	NACIERON DESDE EL 2020	3 AÑOS ACTUAL
CENTENIALLS Z	4 a 23 años NACIERON DESDE EL 2000 HASTA 2019 RANGO 20 AÑOS	HASTA 23 AÑOS
MILENIALLS Y	24-43 años NACIERON DESDE 1980 HASTA 1999 RANGO 20 AÑOS	HASTA 43 AÑOS
GENERACIÓN X	44 años-59 años NACIERON DESDE 1965 HASTA 1979 RANGO 15 AÑOS	HASTA 59 AÑOS
BABY BOOMERS	60 años-70 años NACIERON DESDE 1954 HASTA 1964 RANGO 10 AÑOS	HASTA 70 AÑOS
TRADICIONALISTAS	70 años- en adelante NACIERON DESDE 1953 PARA ABAJI	DESDE 71 AÑOS HASTA 100 AÑOS
<b>VARIABLE DE EMOCIONES MOOD TARGETING</b>		
SEGURO DE SI MISMO		Es una persona segura de lo que quiere
OPTIMISTA		Sabe que le va a ir bien en el proyecto que ve a realizar
RELAJADO		
TRISTEZA		
ABURRIMIENTO		
COMPETITIVO	QUIERE SER EL ÚNICO, QUIERE TENER EL PRODUCTO A TODA COSTA QUE SEA EXCLUSIVO Y PERSONALIZADO	Quiere competir por la exclusividad de su producto o servicios tanto a nivel privado como publico
TEMOR		
AMOR	COMPRA PENSANDO EN SUS SERES QUERIDOS PAREJAS MASCOTAS. LE VA INVITAR A RESTAURANTES, CINE, FLORES, CHOCOLATES, ROPA, INVIERTE,	
NOSTALGIA		
DIVERTIDO		
INDULGENTE		
DE HUMOR PARA GASTAR	GASTA UN VALOR SUPERIOR AL NORMAL.	
AVENTURERO	SUS EMOCIONES SON CAMBIANTES, LE GSUTA ADRENALINA ADRENALINA, PRODUCTOS Y SERVICIOS NUEVOS	
<b>VARIABLES DE INTERESES ( GUSTOS) Y COMPORTAMIENTOS ( PREFERENCIAS)</b>		
	PIONERO EN SEGMENTAR FUE FACEBOOK ADS	Interesados en llevar su negocio a otro nivel para genera confianza y seguridad en sus productos

## CAPÍTULO III: PROCESO ESTRATÉGICO ORGANIZACIONAL....

### 3.1 Análisis del Entorno/ PESTEL

ARCONSE opera en un entorno influenciado por una variedad de factores macroeconómicos. Adaptarse a estos cambios mediante la innovación tecnológica, el cumplimiento normativo y la mejora continua de sus servicios puede ayudar a la empresa a mantenerse competitiva y crecer en el mercado ecuatoriano. Analizar y anticipar los cambios en estos factores es crucial para el éxito a largo plazo

ANALISIS PESTEL ARCONSE		
Político	Económico	Sociocultural
-La regulación sobre La creación de empresas y La contabilidad puede influir en La demanda de servicios de ARCONSE	-La tasa de crecimiento económico de Ecuador afecta la creación de nuevas empresas y la demanda de servicios contables. Ya que hoy en día la mayoría busca tener más ingresos y solides	El crecimiento poblacional y el número de emprendedores influyen en la demanda de servicios de ARCONSE
-Las políticas gubernamentales en materia de impuestos pueden ayudarnos directamente a los servicios de devolución de impuestos que presta ARCONSE. Esta reforma incentiva a mas personas y empresas a recuperar sus impuestos	-Altas tasas de inflación pueden incrementar los costos operativos y afectar la rentabilidad de la empresa.	Un mayor nivel de educación en contabilidad y finanzas puede reducir la demanda de servicios básicos, pero puede aumentar la demanda de servicios especializados.
-La estabilidad del gobierno en Ecuador puede influir en el clima de negocios. Cambios en la administración pueden traer modificaciones en la normativa tributaria y contable. Esto hará que las personas busquen un asesoramiento tributario y contable,	- La elevación de los costos nos harán competir con otras empresas que al ver amenazados pueden bajar los costos	A medida que las personas y empresas se vuelven más conscientes de la importancia de la gestión contable adecuada, la demanda de servicios puede aumentar

Tecnológico	Ecológico	Legales
El avance en software de contabilidad y tributación puede mejorar la eficiencia de ARCONSE, permitiéndole ofrecer servicios más competitivos.	La adopción de prácticas empresariales sostenibles puede mejorar la reputación de ARCONSE y atraer a clientes conscientes del medio ambiente.	Cambios en las leyes fiscales pueden crear nuevas oportunidades o desafíos para los servicios de ARCONSE.
La digitalización de los servicios contables y tributarios facilita la prestación de servicios en línea, ampliando el alcance de ARCONSE.	Cumplir con las regulaciones ambientales es esencial para evitar sanciones y mejorar la imagen corporativa.	Las leyes laborales y de seguridad social afectan los costos operativos y la gestión del personal.
La protección de datos financieros es crucial. Asegurar la información de los clientes contra ciberataques es fundamental para mantener la confianza y cumplir con las normativas.		La legislación sobre protección de datos influye en cómo ARCONSE maneja la información de sus clientes.



### 3.2 Análisis de la Competencia/ 5 FUERZAS DE PORTER

<b>NIVEL DE IMPACTO</b>	
<b>1</b>	<b>MUY BAJO</b>
<b>2</b>	<b>BAJO</b>
<b>3</b>	<b>MEDIO</b>
<b>4</b>	<b>FUERTE</b>
<b>5</b>	<b>MUY FUERTE</b>

<b>PODER DE NEGOCIACION DE LOS COMPRADORES</b>					
	<b>DISTRIBUIDORES</b>	<b>FACTORES DETERMINANTES DEL PODER DEL COMPRADOR</b>			
		<b>COMPRADOR DOMINANTE</b>	<b>COMPRADOR EXIGENTE EN RENTABILIDAD</b>	<b>IMPACTO DEL PRODUCTO EN CALIDAD Y SERVICIO</b>	<b>POSIBILIDAD INTEGRACION</b>
1	ALNATURESA CIA LTDA	5	5	5	5
2	BUFFET REAL S.A.S	5	3	5	4
3	HANAN CIA LTDA	2	2	4	4
4	BEIJING BUSINESS UNIT BBU S.A	3	3	4	4
5	POSSEIDON ECUADOR S.A.	3	3	5	5
6	METAZOO	2	2	4	3
	<b>SUMA</b>	20	18	27	25
	<b>PROMEDIO</b>	3	3	5	4
	<b>NIVEL IMPACTO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>MUY FUERTE</b>	<b>FUERTE</b>
	<b>OPORTUNIDAD</b>				
	<b>AMENAZA</b>				

### F2: PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES

PROVEEDORES	FACTORES DETERMINANTES DEL PODER DE LOS PROVEEDORES				
	IMPORTANCIA PIMACO ECUADOR	DIFERENCIACION Y CALIDAD DE PRODUCTO	IMPACTO POSIBLES SUBIDAS DE PRECIOS	POR DE	
Marketing Fabian Rodriguez	5	4	5		
Diseño Ruben Azogue	4	4	4		
Contifico	5	5	5		
	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>14</b>		
<b>PROMEDIO</b>	5	4	5		
<b>NIVEL IMPACTO OPORTUNIDAD</b>	<b>MUY FUERTE</b>	<b>FUERTE</b>	<b>MUY FUERTE</b>		
<b>AMENAZA</b>					

### F3: AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

POSIBLES SUSTITUTOS	FACTORES DETERMINANTES DE LA AMENAZA DE SUSTITUTOS				
	CALIDAD-SUSTITUTO	VOLUNTAD DEL USUARIO DE SUSTITUIR	PRECIO DEL SUSTITUTO	DESEMPEÑO SUSTITUTO-FACIL USO	
DEVOLUCIONES AUTOMATICAS	5	3	2	4	
SUMA	5	3	2	4	
<b>PROMEDIO</b>	5	3	2	4	
<b>NIVEL IMPACTO</b>	<b>MUY FUERTE</b>	<b>MEDIO</b>	<b>BAJO</b>	<b>FUERTE</b>	

<b>OPORTUNIDAD</b>					
<b>AMENAZA</b>					

#### **F4: AMENAZA DE NUEVOS ENTRANTES**

<b>POSIBLES COMPETIDORES</b>	<b>FACTORES DETERMINANTES DE LA PRESENCIA DE NUEVOS ENTRANTES</b>				
	<b>PRECIO</b>	<b>REQUISITOS CAPITAL INVERSION</b>	<b>ACCESO CANALES DISTRIBUCION</b>	<b>ACCESO TECNOLOGICO</b>	<b>LEALTAD DE MARCA POR PARTE USUARIO</b>
CONTADORES RECIEN GRADUADOS	5	5	5	5	3
<b>SUMA</b>	5	5	5	5	3
<b>PROMEDIO</b>	5	5	5	5	3
<b>NIVEL IMPACTO</b>	<b>MUY FUERTE</b>	<b>MUY FUERTE</b>	<b>MUY FUERTE</b>	<b>MUY FUERTE</b>	<b>MEDIO</b>
<b>OPORTUNIDAD</b>					
<b>AMENAZA</b>					

#### **F5: RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES**

<b>CATEGORIAS</b>	<b>COMPETIDORES</b>	<b>FACTORES DETERMINANTES DE LA INTENSIDAD DE LA RIVALIDAD</b>			
		<b>INTENSIDAD RIVALIDAD</b>	<b>GRADO DIFERNCIACION DE PRODUCTOS</b>	<b>IDENTIDAD DE MARCA</b>	
	DS ASOCIADOS	3	3	2	
	ULPIC	5	3	4	

<b>EMPRESAS SERVICIOS CONTABLES</b>	<b>SE</b>	TRUJILLO ASOCIADOS	3	2	3	
<b>SUMA</b>			11	8	9	
<b>PROMEDIO</b>			4	3	3	
<b>NIVEL IMPACTO</b>			<b>FUERTE</b>	<b>MEDIO</b>	<b>MEDIO</b>	
<b>OPORTUNIDAD</b>						
<b>AMENAZA</b>						



### 3.3 Identificación de Oportunidades

1. Crecimiento del mercado: El crecimiento económico en Ecuador puede aumentar la demanda de servicios contables y tributarios.
2. Digitalización: La tendencia hacia la digitalización de servicios contables puede permitir a ARCONSE expandir su alcance y eficiencia operativa.
3. Regulaciones fiscales: Cambios y reformas en las políticas fiscales pueden generar nuevas oportunidades de negocio.
4. Educación financiera: El aumento en la educación financiera entre empresas y emprendedores puede incrementar la demanda de servicios especializados.
5. Expansión a nuevos mercados: ARCONSE puede considerar expandirse a otras regiones o países vecinos

### 3.4 Identificación de Amenazas

1. Competencia intensa: La alta competitividad en el sector contable y tributario puede presionar los márgenes de beneficio.
2. Cambios regulatorios: Modificaciones adversas en las leyes y regulaciones fiscales pueden impactar negativamente en el negocio.
3. Riesgos económicos: Factores macroeconómicos como la inflación y las fluctuaciones del tipo de cambio pueden afectar los costos y la demanda de servicios.
4. Seguridad de la información: Amenazas de ciberseguridad pueden poner en riesgo la confianza de los clientes y la integridad de los datos.
5. Productos sustitutos: La creciente disponibilidad de software de contabilidad DIY puede reducir la demanda de servicios profesionales.

### 3.5 Análisis Interno de la Empresa/ CADENA DE VALOR

### 3.6 Identificación Fortalezas

1. Alta calidad de servicios: ARCONSE tiene una reputación por ofrecer servicios de alta calidad (99 en calidad según el mapa de posicionamiento).

2. Equipo profesional: Fundada por emprendedores, estudiantes universitarios y docentes, lo que asegura un alto nivel de conocimientos y profesionalismo.
3. Visibilidad en redes sociales: Presencia en redes sociales como Facebook, que ayuda en la promoción y captación de clientes.
4. Variedad de servicios: Ofrece una gama de servicios que incluye creación de empresas, contabilidad, auditorías y devolución de impuestos.
5. Experiencia y reputación: La trayectoria y expansión de servicios sugieren una empresa bien establecida y confiable.

### 3.7 Identificación Debilidades

1. Dependencia de redes sociales: Una gran parte de su visibilidad depende de las redes sociales, lo que puede ser riesgoso si cambian las políticas de estas plataformas.
2. Capacidad de adaptación tecnológica: La necesidad de mantenerse al día con los avances tecnológicos y de software puede ser un desafío continuo.
3. Falta de diversificación en proveedores: Dependencia de ciertos proveedores de software o servicios tecnológicos puede aumentar los riesgos operativos.
4. Reconocimiento de marca: En comparación con competidores más grandes, ARCONSE puede tener menor reconocimiento de marca.

### 3.8 Matriz FODA INICIAL

#### Matriz FODA de ARCONSE

##### Fortalezas

1. Alta calidad de servicios contables y tributarios.
2. Equipo profesional altamente capacitado y con experiencia.
3. Visibilidad y presencia en redes sociales como Facebook.
4. Reputación positiva en la recuperación de impuestos y creación de empresas.
5. Diversidad de servicios ofrecidos: auditorías, creación de empresas, etc.

##### Oportunidades

1. Crecimiento del mercado de servicios contables y tributarios en Ecuador.
2. Expansión geográfica a otras provincias del país.
3. Digitalización de servicios para mejorar la eficiencia y el alcance.
4. Cambios favorables en las regulaciones fiscales que beneficien a los clientes.
5. Aumento en la demanda de asesoramiento fiscal y financiero especializado.

## Amenazas

### Debilidades

- |   |  |
|---|--|
| 1. Dependencia significativa de redes sociales para la captación de clientes.               | 1. Competencia intensa en el sector contable y tributario.                         |
| 2. Necesidad de adaptación continua a avances tecnológicos.                                 | 2. Cambios adversos en la legislación fiscal y regulaciones.                       |
| 3. Reconocimiento de marca relativamente menor en comparación con competidores más grandes. | 3. Riesgos de ciberseguridad que podrían afectar la confianza de los clientes.     |
| 4. Falta de diversificación en proveedores tecnológicos.                                    | 4. Presión en los márgenes de beneficio debido a la competencia de precios.        |
| 5. Capacitación continua del equipo necesaria para mantenerse al día.                       | 5. Productos sustitutos, como software contable DIY que pueden reducir la demanda. |



## CAPÍTULO II: PROCESO CREATIVO

### 4.1 Marketing Mix 4Ps

#### Producto

#### Definición y características de los productos o servicios que ofrece ARCONSE:

##### 1. Contabilidad:

- **Descripción:** Servicios completos de contabilidad para empresas de diferentes tamaños.
- **Características:**
  - Registro y análisis de transacciones financieras.
  - Preparación de informes financieros mensuales, trimestrales y anuales.
  - Cumplimiento de normativas fiscales y contables.

##### 2. Auditorías:

- **Descripción:** Auditorías internas y externas para asegurar la precisión y legalidad de los estados financieros.
- **Características:**
  - Auditorías de cumplimiento, operativas y financieras.
  - Revisión de sistemas de control interno.
  - Informes detallados con recomendaciones de mejora.

##### 3. Creación de empresas:

- **Descripción:** Asesoramiento y gestión en la creación y legalización de nuevas empresas.
- **Características:**
  - Asesoría en la elección del tipo de sociedad.
  - Tramitación de registros y licencias necesarias.
  - Planificación y estructura financiera inicial.

##### 4. Devolución de impuestos:

- **Descripción:** Servicios para la gestión y tramitación de devoluciones de impuestos.
- **Características:**
  - Revisión y preparación de declaraciones de impuestos.
  - Gestión de solicitudes de devolución.
  - Asesoría en optimización fiscal.

#### Precio

#### Estrategias de precios, análisis de costos y márgenes:

##### 1. Estrategias de fijación de precios:

- **Coste más margen:** Determinación de precios sumando un margen de beneficio sobre los costos directos e indirectos.
- **Precios basados en la competencia:** Análisis de precios del mercado para establecer tarifas competitivas.
- **Precios por paquete:** Ofrecimiento de paquetes de servicios con precios atractivos para clientes que requieran múltiples servicios.

2. **Análisis de costos:**
  - **Costos directos:** Mano de obra, software contable, material de oficina.
  - **Costos indirectos:** Alquiler de oficina, utilidades, marketing.
3. **Márgenes de beneficio:**
  - **Margen bruto:** Diferencia entre el ingreso por servicios y el costo directo de proporcionar esos servicios.
  - **Margen neto:** Ingreso total menos todos los costos asociados (directos e indirectos).

## Plaza (Distribución)

### Canales de distribución, alcance geográfico y logística:

1. **Canales de distribución:**
  - **Oficina física:** Atención personalizada en la oficina principal de ARCONSE.
  - **Servicios en línea:** Plataforma en línea para la gestión y consulta de servicios contables y auditorías.
  - **Visitas a clientes:** Servicios a domicilio para empresas que requieran auditorías o asistencia en la implementación de sistemas contables.
2. **Alcance geográfico:**
  - **Local:** Principalmente en la ciudad o región donde se encuentra la oficina de ARCONSE.
  - **Nacional:** Servicios en línea y visitas a diferentes partes del país según las necesidades del cliente.
3. **Logística:**
  - **Planificación de citas:** Sistema de reservas para gestionar el tiempo y la disponibilidad del personal.
  - **Envío de documentación:** Uso de servicios de mensajería para el envío y recepción de documentos importantes.

## Promoción

### Estrategias de comunicación y promoción para atraer a los clientes:

1. **Publicidad en línea:**
  - **SEO y SEM:** Optimización del sitio web y campañas de anuncios pagados para mejorar la visibilidad en motores de búsqueda.
  - **Redes sociales:** Presencia activa en redes como LinkedIn, Facebook y Twitter para atraer a profesionales y empresas.
2. **Marketing de contenidos:**
  - **Blog y artículos:** Publicación de artículos informativos sobre contabilidad, auditoría y temas fiscales en el sitio web de ARCONSE.
  - **Webinars y talleres:** Organización de eventos en línea para educar a los clientes potenciales sobre la importancia de una buena gestión contable y fiscal.

3. **Referencias y testimonios:**
  - **Testimonios de clientes satisfechos:** Publicación de casos de éxito y opiniones de clientes actuales para generar confianza.
  - **Programa de referidos:** Incentivos para clientes actuales que refieran nuevos clientes a ARCONSE.
4. **Relaciones públicas:**
  - **Participación en eventos:** Presencia en ferias comerciales, conferencias y seminarios relacionados con la contabilidad y auditoría.
  - **Colaboraciones y alianzas:** Colaboración con cámaras de comercio, asociaciones empresariales y otras entidades para aumentar la visibilidad de la marca.

## CAPÍTULO IV: PROCESO ESTRATÉGICO COMERCIAL

### 4.1 Marketing Mix 4Ps

- ✓ **Producto**
- ✓ **Definición y características de los productos o servicios que ofrece ARCONSE:**
- ✓ **Contabilidad:**
  - **Descripción:** Servicios completos de contabilidad para empresas de diferentes tamaños y personas naturales.
  - **Características:**
    - Registro y análisis de transacciones financieras.
    - Preparación de informes financieros mensuales, trimestrales y anuales.
    - Cumplimiento de normativas fiscales y contables.
- ✓ **Auditorías:**
  - **Descripción:** Auditorías internas y externas para asegurar la precisión y legalidad de los estados financieros.
  - **Características:**
    - Auditorías de cumplimiento, operativas y financieras.
    - Revisión de sistemas de control interno.
    - Informes detallados con recomendaciones de mejora.
- ✓ **Creación de empresas:**
  - **Descripción:** Asesoramiento y gestión en la creación y legalización de nuevas empresas.
  - **Características:**
    - Asesoría en la elección del tipo de sociedad.
    - Tramitación de registros y licencias necesarias.
    - Planificación y estructura financiera inicial.
- ✓ **Devolución de impuestos:**
  - **Descripción:** Servicios para la gestión y tramitación de devoluciones de impuestos.
  - **Características:**
    - Revisión y análisis de los impuestos de impuestos.
    - Gestión de solicitudes de devolución.
    - Asesoría en optimización fiscal.
- ✓ **Precio**
- ✓ **Estrategias de precios, análisis de costos y márgenes:**

- ✓ **Estrategias de fijación de precios:**
  - **Coste más margen:** Determinación de precios sumando un margen de beneficio sobre los costos directos e indirectos.
  - **Precios basados en la competencia:** Análisis de precios del mercado para establecer tarifas competitivas.
  - **Precios por paquete:** Ofrecimiento de paquetes de servicios con precios atractivos para clientes que requieran múltiples servicios.
- ✓ **Análisis de costos:**
  - **Costos directos:** Mano de obra, software contable, material de oficina.
  - **Costos indirectos:** Alquiler de oficina, utilidades, marketing.
- ✓ **Márgenes de beneficio:**
  - **Margen bruto:** Diferencia entre el ingreso por servicios y el costo directo de proporcionar esos servicios.
  - **Margen neto:** Ingreso total menos todos los costos asociados (directos e indirectos).

## Plaza (Distribución)

### Canales de distribución, alcance geográfico y logística:

- ✓ **Canales de distribución:**
  - **Oficina física:** Atención personalizada en la oficina principal de ARCONSE.
  - **Servicios en línea:** Plataforma en línea para la gestión y consulta de servicios contables y auditorías.
  - **Visitas a clientes:** Servicios a domicilio para empresas que requieran auditorías o asistencia en la implementación de sistemas contables.
- ✓ **Alcance geográfico:**
  - **Local:** Principalmente en la ciudad de Latacunga de ARCONSE.
  - **Nacional:** Servicios en línea y visitas a diferentes partes del país según las necesidades del cliente.
- ✓ **Logística:**
  - **Planificación de citas:** Sistema de reservas para gestionar el tiempo y la disponibilidad del personal.
  - **Envío de documentación:** Uso de servicios de mensajería para el envío y recepción de documentos importantes.
- ✓ **Promoción**
- ✓ **Estrategias de comunicación y promoción para atraer a los clientes:**
- ✓ **Publicidad en línea:**
  - **SEO y SEM:** Optimización del sitio web y campañas de anuncios pagados para mejorar la visibilidad en motores de búsqueda.
  - **Redes sociales:** Presencia activa en redes como Tik Tok , Facebook y Instagram para atraer a profesionales y empresas.
- ✓ **Marketing de contenidos:**
  - **Blog y artículos:** Publicación de artículos informativos sobre contabilidad, auditoría y temas fiscales en el sitio web de ARCONSE.
  - **Webinars y talleres:** Organización de eventos en línea para educar a los clientes potenciales sobre la importancia de una buena gestión contable y fiscal.
- ✓ **Referencias y testimonios:**

- **Testimonios de clientes satisfechos:** Publicación de casos de éxito y opiniones de clientes actuales para generar confianza.
- **Programa de referidos:** Incentivos para clientes actuales que refieran nuevos clientes a ARCONSE.
- ✓ **Relaciones públicas:**
  - **Colaboraciones y alianzas:** Colaboración con D&S Asociados empresariales y otras entidades para aumentar la visibilidad de la marca.

## 4.2 MARCA/PRODUCTO

### 4.2.1 Estudio de Marca

#### Análisis de la marca ARCONSE: Historia, misión, visión y valores

- **Historia:** ARCONSE fue fundada en 2019 con el objetivo de ofrecer servicios profesionales de contabilidad y auditoría. Desde su inicio, la empresa ha crecido y diversificado sus servicios para incluir la creación de empresas y la devolución de impuestos, posicionándose como un socio confiable para las empresas en su gestión fiscal y contable.
- **Misión:** Proporcionar servicios contables y de auditoría de alta calidad que ayuden a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos financieros y a cumplir con todas las regulaciones fiscales.
- **Visión:** Ser reconocidos como líderes en el ámbito contable y de auditoría, destacándonos por nuestra integridad, precisión y dedicación al cliente.
- **Valores:**
  - **Integridad:** Actuar con ética y transparencia en todas nuestras operaciones.
  - **Profesionalismo:** Mantener altos estándares de calidad y competencia profesional.
  - **Confianza:** Generar confianza a través de un servicio confiable y preciso.
  - **Innovación:** Adaptarnos y mejorar continuamente nuestros servicios mediante el uso de nuevas tecnologías y prácticas.

#### Investigación de mercado: Percepción de la marca por parte de los consumidores actuales y potenciales

- **Metodología:** Realización de encuestas, entrevistas y grupos focales con clientes actuales y potenciales para evaluar la percepción de la marca.
- **Resultados esperados:** Identificación de fortalezas y debilidades percibidas, así como oportunidades para mejorar la imagen de la marca.
- **Acciones derivadas:** Ajustes en la comunicación y estrategias de marketing para alinearse mejor con las expectativas y necesidades de los clientes.

### 4.2.2 Reconocimiento de Marca

#### Medición del reconocimiento de marca: Métodos para evaluar cuánto conocen los consumidores la marca ARCONSE

- **Encuestas de reconocimiento:** Preguntar a una muestra representativa de personas si han oído hablar de ARCONSE y qué servicios asocian con la marca.

- **Análisis de tráfico web y redes sociales:** Medir el volumen de búsquedas de la marca, visitas a la página web y menciones en redes sociales.

### **Estrategias para aumentar el reconocimiento**

- **Campañas publicitarias:** Implementación de campañas en medios digitales y tradicionales para aumentar la visibilidad de la marca.
- **Patrocinios:** Asociarse con eventos locales o sectoriales para aumentar la presencia de la marca.
- **Eventos:** Organizar seminarios, talleres y webinars sobre temas relevantes para atraer a clientes potenciales y aumentar el reconocimiento de marca.

### **4.2.3 Personalidad de Marca**

#### **Definición de la personalidad de ARCONSE**

- **Características humanas:** Profesional, confiable, accesible, innovadora y comprometida.

#### **Comunicación de la personalidad de la marca**

- **Publicidad:** Uso de un tono profesional y accesible en todos los materiales publicitarios.
- **Atención al cliente:** Capacitación del personal para garantizar un servicio al cliente cálido y eficiente.
- **Diseño del producto:** Asegurar que los informes y documentos entregados sean claros, precisos y visualmente atractivos.

### **4.2.4 Categoría de Productos**

#### **Identificación de las categorías de productos**

1. **Contabilidad**
2. **Auditorías**
3. **Creación de empresas**
4. **Devolución de impuestos**

### **4.2.5 Mezcla de Productos**

#### **Descripción de la mezcla de productos**

- **Contabilidad:** Servicios de contabilidad para pequeñas, medianas y grandes empresas.
- **Auditorías:** Auditorías internas y externas para asegurar la precisión y cumplimiento.
- **Creación de empresas:** Asesoría y gestión en la constitución de nuevas empresas.
- **Devolución de impuestos:** Gestión y tramitación de devoluciones fiscales.

#### **Estrategia de la mezcla de productos**

- **Diversificación:** Ofrecer una amplia gama de servicios que cubran todas las necesidades contables y fiscales de los clientes.
- **Personalización:** Adaptar los servicios a las necesidades específicas de cada cliente.
- **Paquetes de servicios:** Crear paquetes que combinen varios servicios a un precio competitivo.

#### 4.2.6 Matriz de Ansoff

##### Análisis de la matriz de Ansoff

- **Penetración de mercado:** Aumentar la participación de mercado en los servicios actuales mediante campañas de marketing más agresivas y promociones.
- **Desarrollo de productos:** Introducir nuevos servicios, como asesoría fiscal avanzada o consultoría en tecnología contable.
- **Desarrollo de mercado:** Expandir los servicios a nuevas regiones o segmentos de mercado.
- **Diversificación:** Considerar la oferta de servicios complementarios, como consultoría financiera o formación en contabilidad.

#### 4.2.7 Matriz de Ciclo de Vida

##### Estudio del ciclo de vida de los productos

- **Introducción:** Nuevos servicios de asesoría fiscal avanzada.
- **Crecimiento:** Servicios de auditoría interna y externa.
- **Madurez:** Servicios de contabilidad estándar.
- **Declive:** Servicios que ya no son demandados debido a cambios en las regulaciones o tecnología.

#### 4.2.8 Matriz BCG

##### Aplicación de la matriz BCG

- **Estrellas:** Servicios de auditoría externa, debido a la alta demanda y crecimiento en el mercado.
- **Vacas lecheras:** Servicios de contabilidad estándar, que generan ingresos constantes.
- **Interrogantes:** Nuevos servicios de asesoría fiscal avanzada, con potencial de crecimiento pero aún inciertos.
- **Perros:** Servicios antiguos o menos demandados, que podrían ser eliminados o reestructurados.

### 4.3 PRECIO

#### 4.3.1 Cálculo del Margen del Portafolio del Emprendimiento por Categoría

- **Análisis de margen de beneficio:** Cálculo del margen bruto y neto por categoría de producto.

Para calcular el margen de beneficio, es importante considerar tanto los ingresos generados por cada categoría de producto como los costos asociados. Aquí están los pasos detallados para realizar este análisis:

SERVICIOS CONTABLES TRIBUTARIOS DE ARCONSE						
COSTOS	VALOR	TOTAL				
PUBLICIDAD GOOGLE ADS SEMANA	50	200				
ASESORES CONTABLE TRIBUTARIOS	800	1600				
SERVICIO BASICOS	75	75				
ASISTENTE CONTABLE, VENDEDORA DIGIT	225	225				
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>2100</b>				
<b>TOTAL COSTO POR SERVICIO</b>		<b>525</b>				

DESCRIPTION	COSTO UNITARIO	MARGEN	PRECIO
SERVICIOS CONTABLES	\$ 525,0000	60%	\$1.312,50

ARCONSE		TALLER DE U;AS			
COSTO	MARGEN	PRECIO NETO	DESCUENTO	PRECIO SIN IVA	
525,0000	60,00%	1312,5000	0,0000	1312,50	

VENTAS=	4	5250	DOLARES
COSTOS	2100		
PRECIO PONDERADO	\$1.312,50		
COSTO UNITARIO VARIABLE	525		
UTILIDAD X SERVICIO	\$787,50		

UTILIDAD TOTAL 3150 DOLARES

Supongamos que USTED NECESITA 700 DOLARES adicionales DE UTILIDAD PARA SEGUIR INVIRTIENDO, CUANTOS SERVICIO MAS DEBE VENDER

UTILIDAD DESEADA ADICIONAL 1500 5 SERVICIOS a un precio de 1312,50

### 4.3.2 Estrategia de Fijación de Precios por Cada Producto o Servicio

- **Métodos de fijación de precios:** Coste más margen, precios basados en la competencia, precios psicológicos y precios dinámicos.
- Coste más margen.- Este método implica calcular el costo total de proporcionar un servicio y luego agregar un margen de beneficio.
- Aplicación en ARCONSE:
- Contabilidad: Calcular los costos de mano de obra, software contable y otros gastos directos. Agregar un margen de beneficio (por ejemplo, 20%).
- Auditorías: Incluir costos de personal especializado, tiempo dedicado y otros gastos operativos. Añadir un margen acorde.
- Creación de empresas: Considerar costos administrativos y legales. Sumar un margen adecuado.

### Precios psicológicos

- Descripción: Este método utiliza precios que parecen más atractivos a los clientes, como fijar un precio justo por debajo de un número redondo.
- Aplicación en ARCONSE:
- Contabilidad: Establecer precios como \$220 en lugar de \$250 para hacerlos más atractivos.
- Auditorías: Utilizar precios como \$3000 en lugar de \$3.500.

- Creación de empresas: Ofrecer servicios a \$300 en lugar de \$500.

## Precios dinámicos

- Descripción: Este método ajusta los precios en tiempo real según la demanda, la competencia, la disponibilidad y otros factores.
- Aplicación en ARCONSE:
- Contabilidad: Ofrecer descuentos durante la temporada baja de demanda y ajustar precios durante la temporada alta.
- Auditorías: Ajustar precios en función de la carga de trabajo y la demanda del servicio.
- Creación de empresas: Ofrecer precios promocionales para atraer nuevos clientes durante un período específico.

TABLA DE HONORARIOS CONTABLES		VALOR	
ACTIVIDAD			
Consultoria	Entrevista	\$30,00	
	Preguntas	\$5,00	
	Revisión	\$30,00	
	Asesoramiento	\$50,00	
Proceso Contable Mensual	Persona Natural no obligada a llevar Contabilidad	\$150,00	
	Persona Natural Obligated a llevar Contabilidad	\$300,00	
	Sociedad	Grande	Ingresos 5.000.000,00 en adelante 200 Trabajadores \$2.000,00
		Mediana B	Ingresos 2.000.000,00 5.000.000,00 100 a 199 \$1.800,00
		Mediana A	Ingresos 1.000.000,00 2.000.000,00 50 a 99 \$1.500,00
		Pequeña	Ingresos 100.000,00 1.000.000,00 10 a 49 \$800,00
		Microempresa	Ingresos 1,00 100.000,00 1 a 9 \$500,00
	Fundaciones sin Fines de Lucro	\$800,00	
	Persona Natural no obligada a llevar Contabilidad	\$30,00	
	Persona Natural Obligated a llevar Contabilidad	\$100,00	
Declaracion del IVA Mensual	Sociedad	Grande	\$150,00
		Mediana	\$100,00
		Pequeña	\$80,00
	Fundaciones sin Fines de Lucro	\$150,00	
	Declaracion Informativa de Casinos Formulario 100	\$20,00	
Declaracion del IVA Semestral	Persona Natural no obligada a llevar Contabilidad	\$60,00	
	Persona Natural Obligated a llevar Contabilidad	\$180,00	
	Sociedad	Grande	\$400,00
		Mediana	\$300,00
Pequeña		\$200,00	
Declaracion Retenciones de la Fuente	Persona Natural Obligated a llevar Contabilidad	\$100,00	
	Sociedad	Grande	\$150,00
		Mediana	\$100,00
		Pequeña	\$80,00
	Fundaciones sin Fines de Lucro	\$150,00	
Declaracion de Impuesto a la Renta	Persona Natural no obligada a llevar Contabilidad	\$60,00	
	Persona Natural Obligated a llevar Contabilidad		
	Persona Natural en Relacion de Dependencia	\$100,00	
	Grande	\$800,00	

Declaracion de Impuesto a la Renta Anual	Persona Natural no obligada a llevar Contabilidad		\$60,00			
	Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad					
	Persona Natural en Relacion de Dependencia		\$100,00			
	Sociedad	Grande	\$800,00			
		Mediana	\$500,00			
		Pequeña	\$300,00			
Fundaciones sin Fines de Lucro		\$600,00				
Anexo de Gastos Personales	Persona Natural no obligada a llevar Contabilidad		\$150,00			
	Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad		\$200,00			
	Persona Natural Para devolucion de Retenciones		\$80,00			
	Persona Natural no obligada a llevar Contabilidad (eventual)		\$250,00			
Anexo Declaracion Patrimonial	Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad (eventual)		\$350,00			
	FRACCIONES 20	AÑO DESDE	2021	11.212,00 HASTA	En tiempo de pandemia de acuerdo al Patrimonio Neto	
			224.240,00	A	448.480,00	\$150,00
			448.480,00	A	896.960,00	\$180,00
			896.960,00	A	1.793.920,00	\$200,00
			1.793.920,00	A	3.587.840,00	\$250,00
			3.587.840,00	A	7.175.680,00	\$300,00
			7.175.680,00		En Adelante	\$500,00
	Sociedad	Grande	\$200,00			
		Mediana	\$150,00			
		Pequeña	\$100,00			
	Fundaciones sin Fines de Lucro		\$150,00			
	PERSONAS JURIDICAS ACTIVOS Y PASIVOS EN EL EXTERIOR QUE SUPEREN LOS \$ 500.000,00					
	FRACCIONES 20	AÑO DESDE	2021	11.212,00 HASTA		
			500.000,00	A	1.000.000,00	\$200,00
		1.000.000,00	A	2.000.000,00	\$230,00	
		2.000.000,00	A	4.000.000,00	\$250,00	
		4.000.000,00	A	8.000.000,00	\$300,00	
		8.000.000,00	A	16.000.000,00	\$350,00	
		16.000.000,00		En Adelante	\$550,00	
Anexo de Dividendos	Sociedad	Grande	\$100,00			
		Mediana	\$80,00			
		Pequeña	\$60,00			
	Anexo en Cero		\$30,00			
Fundaciones sin Fines de Lucro		\$100,00				
Anexo de Accionistas	Sociedad	Mediana	\$100,00			
		Pequeña	\$60,00			
		Anexo en Cero	\$30,00			
	Fundaciones sin Fines de Lucro		\$100,00			
Anexo de Relacion de Dependencia	Persona Natural no obligada a llevar Contabilidad		1	\$5,00		
	Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad		20	\$50,00		
	Sociedad	Grande	200	\$200,00		
		Mediana	100	\$100,00		
		Pequeña	48	\$60,00		
Fundaciones sin Fines de Lucro (8 Empl)		5	\$40,00			
A.T.S.	Persona Natural no obligada a llevar Contabilidad (En casos especiales)		\$30,00			
	Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad		\$50,00			
	Sociedad	Grande	\$200,00			
		Mediana	\$150,00			
Pequeña		\$100,00				
Fundaciones sin Fines de Lucro		\$100,00				
Llenado de Formularios	Formulario 120 Contribucion Terremoto 2016		\$20,00			
	FORMULARIO IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES - ICE		\$20,00			
	Formulario Rentas Herencias, Legados y Donaciones		30 heredero	\$120,00		
	Formulario Renta Ancipio Espectaculos Publicos			\$20,00		
	FORMULARIO DE IMPUESTO A LA RENTA SOBRE ENAJENACIONES DE ACCIONES, PARTICIPACIONES, OTROS DERECHOS REPRESENTATIVOS DE CAPITAL U OTROS DERECHOS QUE PERMITAN LA EXPLORACIÓN, EXPLOTACIÓN CONCESIÓN O SIMILARES			\$40,00		
	Formulario 106			\$5,00		
	FORMULARIO ACTIVOS EN EL EXTERIOR			\$30,00		
	Formulario Impuesto a las Tierras Rurales			\$50,00		
	Formulario de Regalias a la Actividad Minera			\$50,00		
	Patentes de Conservacion Minera			\$30,00		
	Formulario 106 Codigo B147 Impuesto 1x1.000 a los Activos del Sector Turistico			\$30,00		
	Formulario de Impuesto a la Salida de Divisas			\$20,00		
	De personas Adultos mayores			\$30,00		
	Petición de Impuestos IVA	De personas con discapacidad		\$30,00		
		Devolucion de IVA por adquisicion de Chasis y carrocerias		\$50,00		
Devolucion del IVA de Retenciones en la Fuente		TABLA 10%				
Petición de Impuestos Renta	Personas Naturales sin Contabilidad		TABLA 10%			
	Personas Naturales Obligadas a llevar Contabilidad		TABLA 10%			
	Sociedades		TABLA 10%			

Petición de Impuestos Renta	Sociedades	TABLA	10%
	Devolucion del IVA de Retenciones en la Fuente	TABLA	10%
Exoneracion de Vehiculos	De personas Adultos mayores		\$30,00
	De personas con discapacidad		\$30,00
	Actividad Productiva		\$50,00
	Vehiculos de Propiedad de Diplomaticos		\$60,00
Superintendencia de Compañías	Certificado de Cumplimiento de Obligaciones		\$5,00
	Actualizacion de Datos		\$20,00
	Elaboracion de Flujo de Efectivo		\$40,00
	Elaboracion de Cambios en el Patrimonio		\$30,00
	Solicitud de Convenio de Pagos		\$10,00
	Solicitud de Prorroga		\$10,00
	Informacion de Ventas a Credito		\$60,00
	Registro del Diario Inicial		\$20,00
	Informe de Comisario con firma		\$200,00
	Informe de Cerente listo para la firma		\$50,00
	Notas al Balance con firma de Contador		\$60,00
	Constitucion de una S.A.S. en linea		\$100,00
Ministerio de Trabajo	Balance Final para Disolucion de Clas.		\$50,00
	Elaboracion de Contratos de Trabajo (Según la Actividad, Asesoramiento)		\$50,00
	Actas de Finiquito Elaboracion y Registro		\$30,00
	Decima Tercera Remuneracion Activacion Declaracion y Registro	\$ 1.00 x Empl	\$15,00
	Decima Cuarta Remuneracion Activacion Declaracion y Registro	\$ 1.00 x Empl	\$15,00
	Utilidades Trabajadores	\$ 2.00 x Empl	\$50,00
	Reglamento Interno (Elaboracion, Registro y Aprobacion)		\$150,00
	Avisos de Entrada		\$1,00
	Avisos de Salida		\$1,00
	Generacion e Impresión de Planillas		\$2,00

Seguro Social (IESS)	Solicitud de Acumulacion de Fondos de Reserva		\$2,00
	Solicitud de Retiro de Fondos de Reserva		\$2,00
	Solicitud de Cesantia ( Emision y Asesoramiento)		\$15,00
	Solicitud de Desempleo (Emision y Asesoramiento)		\$15,00
	Generacion de Numero Patronal y Clave		\$10,00
	Certificado de Obligaciones		\$1,00
	Registro de Debito Bancario		\$3,00
	Registro de Dependientes		\$1,00
Municipio de Quito	Prestamos de Empleados Sociedades		\$3,00
	Declaracion de Patente y 1.5 x Mil (asesoramiento)		\$30,00
	Declaracion de Patente Personas Naturales (Asesoramiento)		\$20,00
	Luas		\$30,00
	Permiso de Uso de Suelo		\$5,00
	Permiso de Factibilidad para Negocios		\$5,00
	Permiso de Bomberos		\$30,00
	Impuesto Predial		\$5,00
Trámites	Revisión de Vehículos (Cita)		\$5,00
	Obtencion del RUC Persona Natural		\$30,00
	Obtencion del RUC Sociedades y PO llevar Contabilidad		\$30,00
	Permiso ARSA		\$10,00
	Permiso de Funcionamiento (Salud)		\$50,00
	Permiso de Funcionamiento (Policial)		\$50,00
	Permiso para compra de Combustible		\$30,00
	Calificacion Artesanal		\$60,00
	Permiso Ambiental		\$30,00
	Permiso Sayce		\$10,00
Otros Servicios	Permiso de Uso de TV CABLE (Restaurantes)		\$20,00
	Elaboracion de Conciliaciones bancarias pequeñas		\$20,00
	Elaboracion de Conciliaciones bancarias medianas		\$40,00
	Elaboracion de Conciliaciones bancarias grandes		\$60,00
	Elaboracion de Roles de Pago y Provisiones	\$ 10.00 x Empleado	\$50,00
	Liquidacion de Importaciones		\$50,00
	Elaboracion de Presupuestos		\$150,00
	Elaboracion de Flujo de Efectivo		\$150,00
Revision de Estados Financieros	c/hora	\$30,00	
Revision de Anexos de Cartera	c/hora	\$30,00	
Capacitacion in Zoom		\$50,00	

### 4.3.3 Punto de Equilibrio de Cada Producto o Servicio

- **Cálculo del punto de equilibrio:** Determinación de la cantidad de ventas necesarias para cubrir los costos totales.
- Identificación de costos fijos y variables:
- Costos fijos: Son aquellos que no varían con la cantidad de servicios vendidos, como alquiler de oficina, salarios de personal administrativo, y utilidades.
- Costos variables: Son aquellos que varían directamente con la cantidad de servicios prestados, como el costo de mano de obra específica por servicio, materiales utilizados,

$$\text{Costo promedio unitario} = \text{Costo variable} + \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Unidades}}$$

Precio Equilibrio

ARCONSE					
COSTOS FIJOS	VALOR	TOTAL	COSTOS VARIABLES	VALOR	TOTAL
PUBLICIDAD	200	200	1 ASISTENTE CONTABLE	230	230
SERVICIOS BASICOS	75	75			
SUMINISTROS DE OFICINA	30	30			
HONORARIOS PROFECIONALES	2500	2500			
<b>TOTAL</b>		<b>2805</b>	<b>TOTAL</b>		<b>230,00</b>

### Cálculo del Punto de Equilibrio

Punto de equilibrio mensual (o número mínimo de unidades que debe vender mensualmente para cubrir costos):

$$\text{Precio Eq} = \frac{\text{Costo Variable} + \text{Costo Fijo}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Ventas} = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo Unitario}}$$

<b>VENTAS=</b>	?		<b>4</b> SE DEBEN VENDER 4 SERVICIOS MES PARA ESTAR EN EQUILIBRIO
COSTO FIJO	2805	2805	
PRECIO PONDERADO	<b>1005</b>		0,1
COSTO UNITARIO VARIABLE	230	832,45	

<b>COMPROBACIÓN=</b>		3637,45	<b>3637</b> SE DEBEN VENDER 3637 DÓLARES
			121,25 DOLARES

<b>PROMEDIO PONDERADO</b>	CREACION SA	300
	CONTA	220
	CONSTITUCIC	500
	AUDITORIAS	3000
		4020
		<b>1005</b>

$$\text{Costo promedio unitario} = \text{Costo variable} + \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Unidades}}$$

Precio Equilibrio

<b>COSTO UNITARIO=</b>	?	<b>931,25</b>
COSTO UNITARIO VARIABLE	230	
COSTO FIJO	2805	701,25
#UNIDADES	4	

<b>VENTAS=</b>	?	<b>4</b> SE DEBEN VENDER 4 PLATOS AL MES PARA ESTAR EN EQUILIBRIO+UTILIDAD
UTILIDAD	<b>4</b>	0,1 AL DIA
COSTO FIJO	2805	2809
PRECIO PONDERADO	1005	
COSTO UNITARIO VARIABLE	230	833,63871

<b>COMPROBACIÓN=</b>		3643	<b>3643</b> SE DEBEN VENDER 3643 DÓLARES
			121 USD AL DIA

### Cálculo del Punto de Equilibrio + UTILIDAD

Punto de equilibrio mensual (o número mínimo de unidades que debe vender mensualmente para cubrir costos):

$$\text{Precio Eq} = \frac{\text{Costo Variable} + \text{Costo Fijo}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Ventas} = \frac{\text{Costo Fijo} + \text{UTILIDAD}}{\text{Precio} - \text{Costo Unitario}}$$

#### 4.3.4 Catálogo de Productos: Características, Beneficios, Precio

- **Desarrollo del catálogo de productos:** Detalle de cada producto incluyendo sus características, beneficios y precio.

##### 1. Servicio de Contabilidad

- **Características:**
  - Gestión completa de la contabilidad empresarial.
  - Preparación y presentación de estados financieros.
  - Asesoramiento en cumplimiento fiscal.
  - Uso de software contable avanzado.
- **Beneficios:**
  - Precisión y transparencia en la gestión financiera.
  - Cumplimiento con las normativas fiscales vigentes.
  - Ahorro de tiempo y reducción de errores manuales.
  - Mejora en la toma de decisiones financieras.
- **Precio:**
  - \$220 por mes.

##### 2. Servicio de Auditorías

- **Características:**
  - Auditorías externas.
  - Evaluación de control interno y gestión de riesgos.
  - Informes detallados y recomendaciones de mejora.
  - Certificación de estados financieros.
- **Beneficios:**
  - Garantía de cumplimiento normativo.
  - Identificación y mitigación de riesgos financieros.
  - Aumento de la confianza de inversores y stakeholders.
  - Mejora en la eficiencia operativa.
- **Precio:**
  - \$3000 por auditoría.

##### 3. Servicio de Creación de Empresas

- **Características:**
  - Asesoría en la elección de la estructura legal adecuada.
  - Preparación y presentación de documentos legales.
  - Registro ante las autoridades correspondientes.
  - Orientación en el cumplimiento de regulaciones iniciales.
- **Beneficios:**
  - Facilitación del proceso de creación de empresas.
  - Reducción de errores y demoras en la tramitación.
  - Cumplimiento con las leyes y regulaciones locales.
  - Ahorro de tiempo y recursos para los emprendedores.
- **Precio:**
  - Desde 300 hasta 500 por servicio.

#### 4. Servicio de Devolución de Impuestos

- **Características:**
  - Preparación y Análisis de impuestos.
  - Asesoría en deducciones y créditos fiscales.
  - Revisión y rectificación de declaraciones anteriores.
  - Representación ante las autoridades fiscales.
- **Beneficios:**
  - Maximización de devoluciones fiscales.
  - Reducción del riesgo de auditorías y sanciones fiscales.
  - Ahorro de tiempo y esfuerzo en la gestión tributaria.
  - Garantía de cumplimiento con las normativas fiscales.
- **Precio:**
  - 10% por servicio del valor recuperado .

#### Resumen del Catálogo de Productos

Producto/Servicio	Características	Beneficios	Precio
<b>Contabilidad</b>	Gestión contable completa, financieros, fiscal	contable estados asesoría	Precisión financiera, cumplimiento fiscal, ahorro de tiempo \$ 220/mes
<b>Auditorías</b>	Auditorías internas y externas, detallados	informes	Cumplimiento normativo, identificación de riesgos, confianza de \$3000/auditoría
<b>Creación de Empresas</b>	de Asesoría legal, orientación regulatoria	registro, proceso, cumplimiento ahorro de tiempo	Facilitación del legal, Desde 300 a 500/servicio
<b>Devolución de Impuestos</b>	de asesoría deducciones, representación	Declaraciones fiscales, en devoluciones, reducción de riesgo fiscal	Maximización de 10%/servicio del valor recuperado

Este catálogo proporciona a los clientes de ARCONSE una visión clara y detallada de los servicios ofrecidos, destacando las características, los beneficios que aportan y los precios, facilitando la toma de decisiones y la contratación de servicios específicos según sus necesidades.

•

#### 4.3.5 Budget en Unidades

- **Presupuesto en unidades:** Proyección de ventas en términos de unidades por categoría de producto.
- **Presupuesto en unidades:** Proyección de ventas en términos de unidades por categoría de producto.

- Para proyectar las ventas en unidades para cada categoría de producto de ARCONSE, debemos establecer metas de ventas realistas basadas en la demanda del mercado, la capacidad operativa y las estrategias de marketing.
- Supongamos que ARCONSE ha analizado el mercado y ha determinado las siguientes proyecciones mensuales de ventas en unidades para el próximo año:
- Contabilidad:
- Meta: 100 servicios de contabilidad por mes.
- Auditorías:
- Meta: 4 auditorías por mes.
- Creación de Empresas:
- Meta: 5 servicios de creación de empresas por mes.
- Devolución de Impuestos:
- Meta: 3 servicios de devolución de impuestos por mes.



## CAPÍTULO V: PROCESO ESTUDIO DE MERCADO

### 5.1 Investigaciones de Mercado

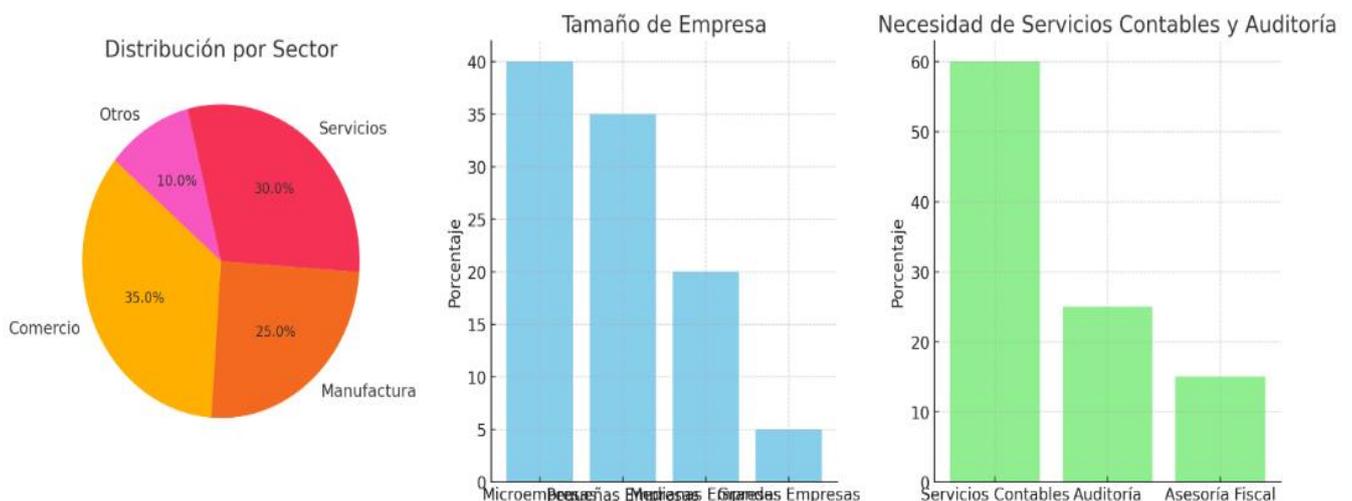
#### 5.1.1 Resumen del Estudio de Mercado

##### Metodología:

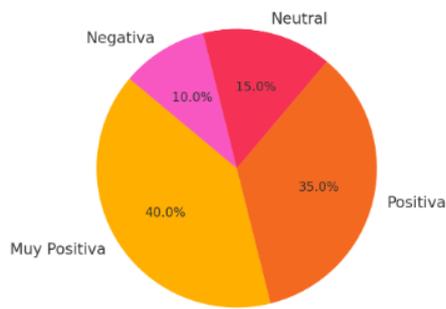
- **Enfoque Cuantitativo y Cualitativo:** Se utilizaron ambos enfoques para obtener una visión completa del mercado.
- **Muestra:** Se seleccionó una muestra representativa de empresas y profesionales en Latacunga, con un tamaño de muestra de 100 participantes.
- **Encuesta:** Se distribuyó una encuesta estructurada a través de plataformas digitales y en persona.
- **Entrevista:** Se realizaron 20 entrevistas en profundidad con líderes empresariales y clientes actuales de Arconse.
- **Investigación en Web:** Se realizó un análisis de tendencias y comportamientos en línea mediante herramientas de análisis web y redes sociales.

#### 5.1.2 Presentación de Resultados Gráficos

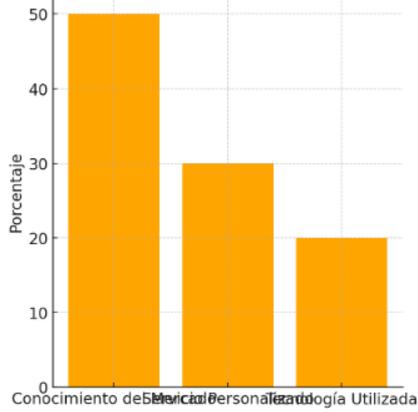
- **Gráficos de Encuestas:** Distribución por sector, tamaño de empresa, necesidad de servicios contables y auditoría.
- **Gráficos de Entrevistas:** Percepción de la marca Arconse, puntos fuertes y áreas de mejora.
- **Gráficos de Focus Group:** Preferencias de servicios, opiniones sobre precios y valor agregado.
- **Gráficos de Investigación en Web:** Tráfico web, engagement en redes sociales y tendencias de búsqueda.



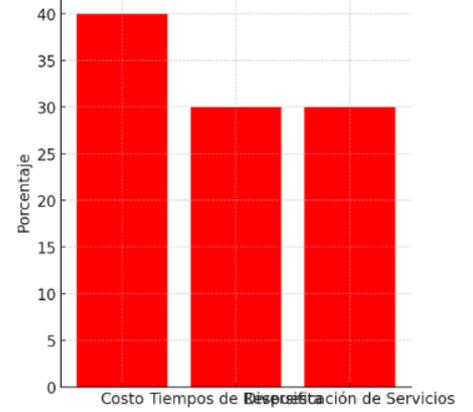
Percepción de la Marca Arconse



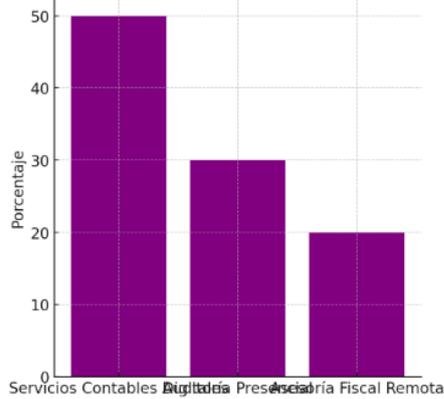
Puntos Fuertes



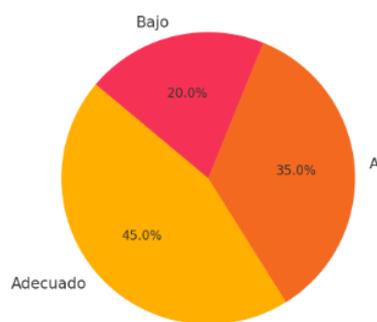
Áreas de Mejora



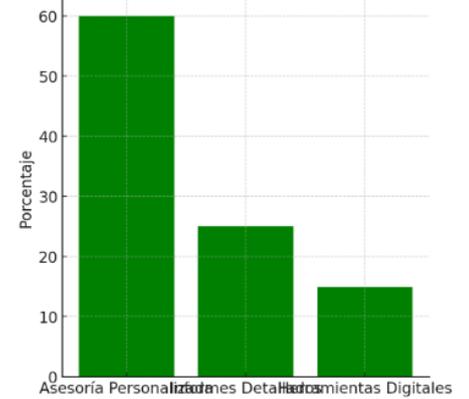
Preferencias de Servicios



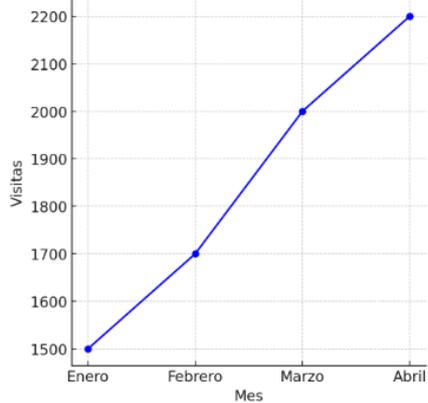
Opiniones sobre Precios



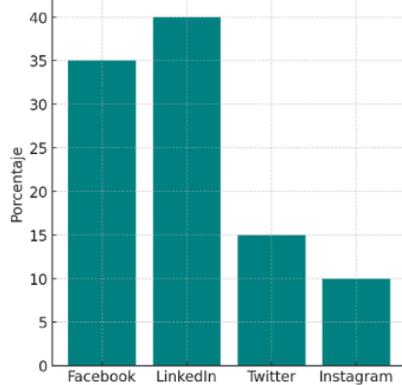
Valor Agregado



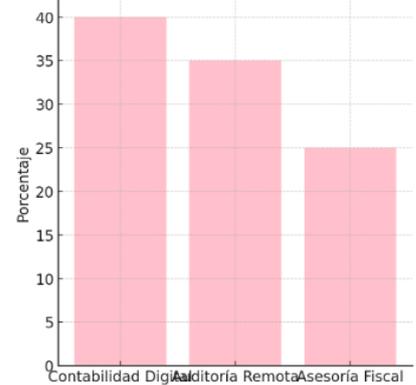
Tráfico Web



Engagement en Redes Sociales



Tendencias de Búsqueda



### 5.1.3 Análisis de Resultados y Estadística Descriptiva

- **Demografía:** Edad, género, posición en la empresa y sector de los encuestados.

#### Distribución de Edad

- 20-30 años: 25%
- 31-40 años: 35%

- 41-50 años: 25%
- Más de 50 años: 15%

#### **Distribución de Género**

- Masculino: 60%
- Femenino: 40%

#### **Posición en la Empresa**

- Gerentes: 30%
- Contadores: 40%
- Administrativos: 20%
- Otros: 10%

- **Necesidades y Preferencias:** Tipos de servicios más demandados (contabilidad, auditoría, asesoría fiscal).

Servicios Contables: 60%

Auditoría: 25%

Asesoría Fiscal: 15%

- **Satisfacción del Cliente:** Niveles de satisfacción actuales con servicios contables y auditoría.

- Muy Satisfechos: 20%
- Satisfechos: 50%
- Neutral: 20%
- Insatisfechos: 10%

- **Tendencias de Consumo:** Preferencias hacia servicios digitales vs. tradicionales.

- ❖ Servicios Digitales: 55%
- ❖ Servicios Tradicionales: 45%

#### **5.1.4 Conclusiones de Cada Pregunta del Estudio**

- **Pregunta 1:** La mayoría de las empresas prefieren servicios de contabilidad digitalizados.
- **Pregunta 2:** Los principales problemas encontrados son la falta de personalización y el costo percibido como alto.

- **Pregunta 3:** Los empresarios valoran la experiencia y reputación de la firma contable.

### 5.1.5 FODA Final

- **Fortalezas:**
  - Alta experiencia y conocimiento del mercado local.
  - Amplia gama de servicios contables y de auditoría.
- **Oportunidades:**
  - Creciente demanda de servicios contables digitalizados.
  - Potencial para expandirse a otras ciudades en Ecuador.
- **Debilidades:**
  - Percepción de costos altos.
  - Limitada presencia en medios digitales.
- **Amenazas:**
  - Competencia creciente en el mercado local.
  - Cambios en regulaciones fiscales que requieren adaptación rápida.

### 5.1.6 Selección de Variables para el Plan de Negocio Digital

#### 5.1.6.1 Perfil del Consumidor

- **Demografía:** Empresarios y profesionales entre 30 y 50 años.
- **Ubicación:** Principalmente en Latacunga y alrededores.
- **Sector:** PYMEs en sectores como comercio, manufactura y servicios.

#### 5.1.6.2 Gustos, Preferencias e Intereses

- **Intereses:** Soluciones contables automatizadas, asesoramiento fiscal.
- **Preferencias:** Servicios personalizados y soporte continuo.

#### 5.1.6.3 Segmento de Mercado

- **Segmento Primario:** PYMEs con necesidad de servicios contables y auditoría.
- **Segmento Secundario:** Profesionales autónomos y emprendedores.

#### 5.1.6.4 Producto o Servicio

- **Servicios Principales:** Contabilidad, auditoría, asesoría fiscal.
- **Servicios Complementarios:** Consultoría financiera, implementación de software contable.

#### 5.1.6.5 Promoción y Comunicación

- **Canales:** Redes sociales, email marketing, eventos locales.
- **Mensajes Clave:** Experiencia, confiabilidad, personalización de servicios.

#### 5.1.6.6 Precios

- **Estrategia de Precios:** Competitivos y ajustados al mercado local, con opciones de paquetes personalizados.

#### 5.1.6.7 Forma de Compra en el Canal de Distribución

- **Preferencias:** Contratación en línea y presencial.
- **Proceso:** Simplificado y accesible, con opciones de contacto directo con asesores.

#### 5.1.6.8 Hábitos de Consumo y Decisión de Compra

- **Factores de Decisión:** Reputación, costo, personalización del servicio.
- **Ciclo de Compra:** Investigación en línea, contacto inicial, reuniones de consulta, cierre de contrato.

#### 5.1.6.9 Forma de Pago y Logística de Entrega

- **Métodos de Pago:** Transferencias bancarias, pagos electrónicos.
- **Entrega de Servicios:** Principalmente digital, con reuniones presenciales según necesidad.

### 5.1.7 Planificación Estratégica

#### Objetivos

1. **Aumentar la base de clientes en un 25% en el próximo año.**
2. **Lograr una calificación de satisfacción del cliente de al menos 4.5 sobre 5.**
3. **Implementar al menos dos nuevos servicios digitalizados en 18 meses (Academia en línea de cursos contables y tributarios).**
4. **Establecer presencia física en dos nuevas ciudades en los próximos dos años (Quito, Cuenca).**

#### Estrategias

1. **Diversificar los canales de promoción (digital y tradicional).**
2. **Optimizar procesos operativos para mejorar la eficiencia y reducir tiempos de entrega.**
3. **Desarrollar programas de fidelización y referidos para clientes actuales.**
4. **Capacitar al personal en nuevas tecnologías y tendencias contables.**

#### Metas

1. Incrementar el tráfico web en un 50% en 12 meses.
2. Reducir los tiempos de entrega de proyectos en un 20%.
3. Lograr que el 30% de los ingresos provengan de servicios digitales.
4. Capacitar al 80% del personal en nuevas tecnologías contables anualmente.

#### Plan de Acción

1. Desarrollar y ejecutar una campaña de marketing digital y tradicional.
2. Implementar un sistema de gestión de proyectos para optimizar la eficiencia.
3. Lanzar programas de fidelización y referidos con incentivos atractivos.
4. Organizar talleres y cursos de capacitación para el personal.

#### Responsables

- **Director de Marketing:** Responsable de la promoción y comunicación.
- **Director de Operaciones:** Responsable de la eficiencia operativa y reducción de tiempos de entrega.
- **Gerente de Recursos Humanos:** Responsable de la capacitación del personal.

#### Presupuesto

- **Marketing y Promoción:** \$50,000 anuales.
- **Capacitación y Desarrollo:** \$20,000 anuales.
- **Tecnología y Optimización:** \$30,000 anuales.

## CAPÍTULO VIII: PROCESO ESTUDIO FINANCIERO E INVERSIÓN

### 8.1 Gastos de Promoción

Desembolsos destinados a resultados a corto plazo con el propósito de promocionar la adquisición o venta de productos o servicios

- **Aumentar la visibilidad de la marca**  
Para el incremento en la visibilidad de la marca se corren campañas con post y videos indicando los servicios en estas campañas se rotan \$ 2.00 dólares cada tres días.
- **Generar leads cualificados**  
Cliente potencial que se ha considerado más propenso a convertirse en cliente si lo comparamos con otros clientes potenciales en estas campañas se rotan \$ 2.00 dólares cada pasando un día.

### 8.2 Asignación de presupuesto mensual y anual

## ARCONSE

La empresa ARCONSE , está ofreciendo constitucion de empresas:

### PAUTA DIGITAL CON META BUSINESS

El Gerente comercial de ARCONSE tiene los siguientes costos:

COSTOS 10 CONTITUCION DE EMPRESAS	
ANUNCIOS EN FACEBOOK MENSUAL	\$ 180,00
ANUNCIOS EN TIK TOK MENSUAL	\$ 30
PERSONAL	\$ 50,00
TOTAL COSTO CONSTITUCION EMPRESA	\$ 215,00
MARGEN	70%
<b>PRECIO</b>	<b>\$ 716,67</b>

### CAMPAÑA META BUSINESS SUITE FACEBOOK

<b>MES:</b>	SEPTIEMBRE
<b>INVERSION O COSTO:</b>	\$ 180
<b>PRECIO DEL PRODUCTO:</b>	\$ 300
<b>VENTA DEL CURSO</b>	10

ARCONSE : SACA CAMPAÑAS MENSUALES PARA LA CONSTITUCION DE EMPREESAS A 300 DOLARES LAS EMPRESAS SON CONSTITUIDAS EN LINEA EN LA SUPER INTENDENCIA DE COMPAÑÍA LA EMPRESA GASTA EN ANUNCIOS 180 MENSUALES ES DECIR \$2 DOLARES DIARIOS EN UN ANUNCIO CON TRES ANUNCIOS CORRIENDO

### CAMPAÑA TIK TOK

<b>MES:</b>	SEPTIEMBRE
<b>INVERSION O COSTO:</b>	\$ 80
<b>PRECIO DEL PRODUCTO:</b>	\$ 300
<b>VENTA DEL CURSO</b>	10

ARCONSE : SACA CAMPAÑAS MENSUALES PARA LA CONSTITUCION DE EMPRESAS A 300 DOLARES LAS EMPRESAS SON CONSTITUIDAS EN LINEA EN LA SUPER INTENDENCIA DE COMPAÑÍA LA EMPRESA GASTA EN ANUNCIOS 30 MENSUALES ES DECIR \$1 DOLARES DIARIOS EN UN ANUNCIO LA INVERSION EN ESTA PLATAFORMA ES MENOS YA QUE ES UN RED SOCIAL QUE RECIENTE EMPESAMOS A USAR

CAMPAÑA	MEDIO	Q VENTAS	COSTO CAMPAÑA	VENTAS (BENEFICIO)	UTILIDAD (V-C)	ROI (U/I)
A	META BUSINESS SUITE	10	\$ 180	\$ 3.000,00	\$ 2.820	1567%
C	TIK TOK	10	\$ 80	\$ 3.000,00	\$ 2.920	3650%
TOTAL		20	260	6000	5740	2208%

ROI POSITIVO MAYOR DEL 2208%

TOTAL INGRESOS	6000
COSTOS	\$ 215,00
INVERSION CAMPAÑA	260
UTILIDAD NETA	5525

#### El ROI (Return of Investment):

También conocido como Retorno de Inversión en español, es una métrica que indica el valor o beneficio económico que ha generado cada una de las acciones de marketing que se han implementado

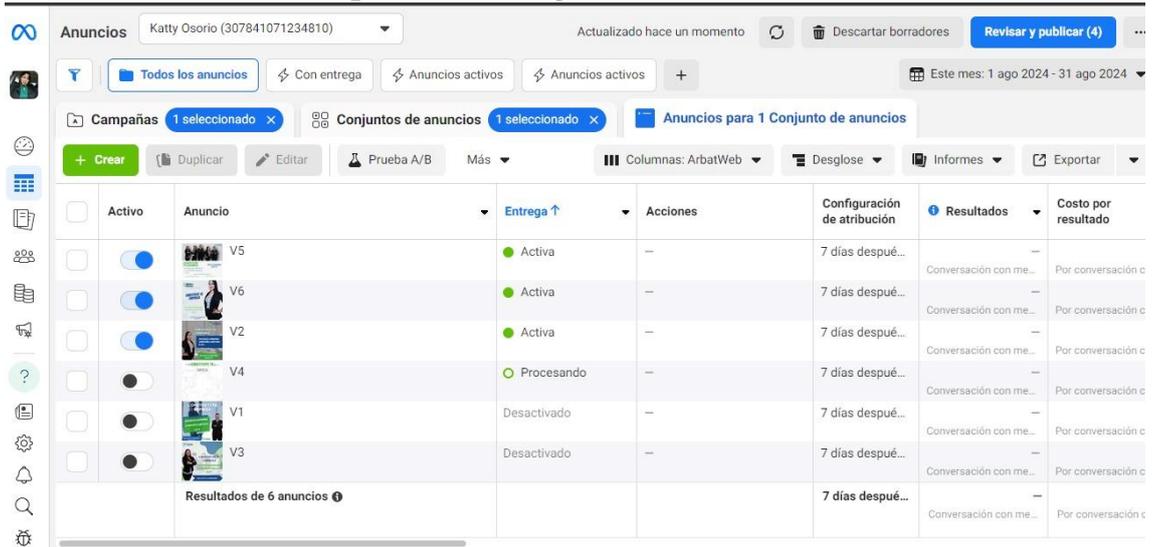
#### ±Conoce, analiza y aplica la fórmula

$$\pm ROI = (\text{Beneficio} - \text{inversión}) / \text{inversión}$$

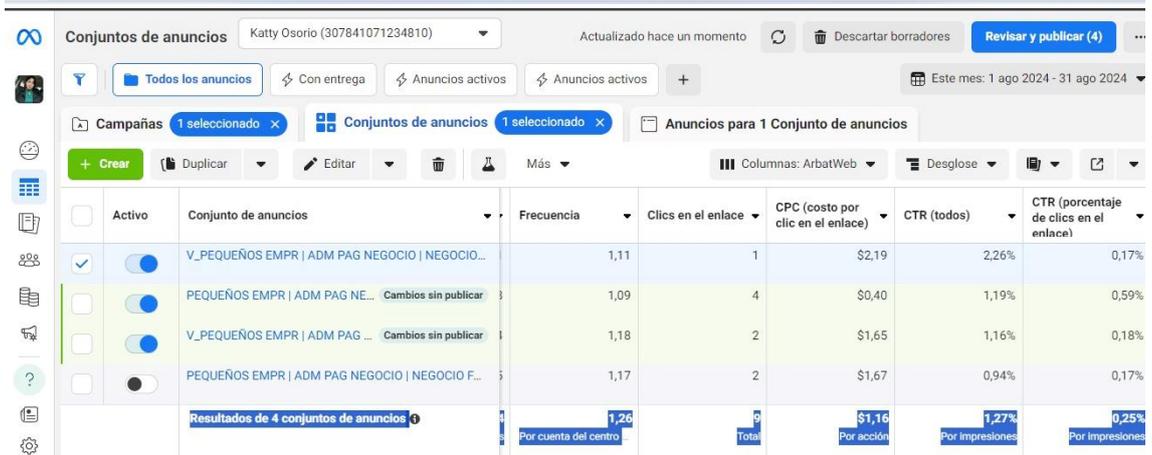
⊕ En definitiva, cuanto mayor sea este porcentaje más cantidad habremos recibido de ROI.

⊖ Si en algún caso este resultado diese negativo, es momento de cambiar de estrategia de publicidad, ya que nos está reportando pérdidas a la empresa. Por el contrario, si el ROI da como resultado cero es que no hemos perdido dinero, pero tampoco hemos conseguido ventas con la campaña publicitaria. Un ROI del 100% indica quedar finalmente con el doble de lo invertido, mientras que un ROI de -100% indica la pérdida total de todo el dinero invertido.

### 8.3 Plan de Inversión en plataformas digitales



Activo	Anuncio	Entrega ↑	Acciones	Configuración de atribución	Resultados	Costo por resultado
<input type="checkbox"/>	V5	Activa	—	7 días después...	Conversación con me...	Por conversación c
<input type="checkbox"/>	V6	Activa	—	7 días después...	Conversación con me...	Por conversación c
<input type="checkbox"/>	V2	Activa	—	7 días después...	Conversación con me...	Por conversación c
<input type="checkbox"/>	V4	Procesando	—	7 días después...	Conversación con me...	Por conversación c
<input type="checkbox"/>	V1	Desactivado	—	7 días después...	Conversación con me...	Por conversación c
<input type="checkbox"/>	V3	Desactivado	—	7 días después...	Conversación con me...	Por conversación c
Resultados de 6 anuncios				7 días después...	Conversación con me...	Por conversación c



Activo	Conjunto de anuncios	Frecuencia	Clics en el enlace	CPC (costo por clic en el enlace)	CTR (todos)	CTR (porcentaje de clics en el enlace)
<input checked="" type="checkbox"/>	V_PEQUEÑOS EMPR   ADM PAG NEGOCIO   NEGOCIO...	1,11	1	\$2,19	2,26%	0,17%
<input type="checkbox"/>	PEQUEÑOS EMPR   ADM PAG NE... Cambios sin publicar	1,09	4	\$0,40	1,19%	0,59%
<input type="checkbox"/>	V_PEQUEÑOS EMPR   ADM PAG ... Cambios sin publicar	1,18	2	\$1,65	1,16%	0,18%
<input type="checkbox"/>	PEQUEÑOS EMPR   ADM PAG NEGOCIO   NEGOCIO F...	1,17	2	\$1,67	0,94%	0,17%
Resultados de 4 conjuntos de anuncios		1,26	9	\$1,16	1,27%	0,25%
		Por cuenta del centro	Total	Por acción	Por impresiones	Por impresiones

### 8.4 Plan de Inversión en Marketing Tradicional

Nuestra empresa no usa el marketing tradicional, en lo que si trabajamos en línea de referidos y alianzas con otras empresas contables.

### 8.5 Campañas pagadas #1 en Redes Sociales por Ads (Meta BS)

La empresa ARCONSE paga sus anuncios en Facebook usando post y videos para poder determinar cual de los anuncios es el que más acogida tiene.

### 8.6 Campañas pagadas #1 en Motores de búsqueda por: TIK TOK

Esta es una plataforma en la que ARCONSE como empresa recién está empezando a introducir anuncios pagados ya que solo lo hacemos de manera natural subiendo videos de contenido

## CAPÍTULO IX:

### PROCESO INTEGRACIÓN DE LA TIENDA ONLINE, EVALUACIÓN DE CAMPAÑAS.....100

**9.1 Resumen de links de todo el ecosistema digital: SitioWeb+Tienda en línea, Maps, LP, RRSS Fanpage, Instagram, TikTok, Canal Youtube.**

**, LP, RRSS Fanpage**

<https://arevaloyasociadosec.com/sp/constituye-tu-empresa/>

<https://arevaloyasociadosec.com/sp/nuestro-servicios/>

**Facebook, TikTok**

<https://www.facebook.com/ArconseEcuador?mibextid=ZbWKwL>

[https://www.tiktok.com/@arevalo\\_asociados?\\_t=8pKVONudQJR&\\_r=1](https://www.tiktok.com/@arevalo_asociados?_t=8pKVONudQJR&_r=1)

#### **9.2 ROI DIGITAL: Concepto y Análisis**

Definición del ROI: Calcula el retorno de la inversión para cada campaña digital, comparando el costo con los ingresos generados.

Análisis: Realiza un análisis detallado para entender qué estrategias funcionaron mejor y por qué, utilizando KPIs como CPA, CTR, y ROAS.

Aplicar el concepto de ROI Digital y realizar un análisis detallado para Arconse es esencial para entender la efectividad de tus campañas de marketing digital y optimizar futuras inversiones. Aquí te explico cómo podrías hacerlo en tu empresa:

#### 9.2 ROI Digital: Concepto y Análisis Aplicado a Arconse

Definición del ROI Digital

El ROI (Return on Investment) Digital es una métrica que te permite evaluar la rentabilidad de tus campañas de marketing digital. Se calcula utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Ingresos Generados} - \text{Costo de la Campaña}}{\text{Costo de la Campaña}} \times 100$$

Aplicación en Arconse:

Ingresos Generados: Este sería el valor monetario total que has obtenido de los nuevos clientes captados a través de tus campañas digitales. Por ejemplo, si una

campana en Facebook Ads resultó en la adquisición de 5 nuevos clientes para servicios de constitución de empresas, los ingresos generados serían 10 clientes x \$300 = \$3000.

Costo de la Campaña: Este es el gasto total en la campaña específica, incluyendo el costo de los anuncios, creación de contenido, gestión de redes, etc. Por ejemplo, si gastaste \$200 en anuncios de Facebook, este sería el costo de la campaña.

Ejemplo de Cálculo de ROI: Si tus ingresos generados por la campaña fueron de \$3000 y el costo de la campaña fue de \$180:

$$\text{ROI} = \frac{3000 - 180}{180} \times 100 = 1567$$

#### Análisis Detallado Usando KPIs

##### CPA (Costo por Adquisición):

Definición: El CPA mide el costo de adquirir un nuevo cliente a través de la campaña.

Aplicación: Supongamos que la campaña de Facebook Ads costó \$200 y resultó en 5 nuevos clientes, el CPA sería  $\$200 / 5 = \$40$  por cliente. Esto te ayuda a entender cuánto te cuesta adquirir cada cliente nuevo y si este costo es sostenible comparado con el valor de los servicios que ofreces.

##### CTR (Click-Through Rate):

Definición: El CTR mide el porcentaje de personas que hicieron clic en tu anuncio después de verlo.

Aplicación: Si tu anuncio de Facebook tuvo 10,000 impresiones y 200 clics, el CTR sería  $(200 / 10,000) * 100 = 2\%$ . Un CTR alto indica que tu anuncio es relevante y atractivo para tu audiencia, lo cual es positivo.

##### ROAS (Return on Ad Spend):

Definición: El ROAS mide el ingreso generado por cada dólar gastado en publicidad.

Aplicación: Si gastaste \$200 en anuncios y generaste \$1500 en ingresos, tu ROAS sería  $\$1500 / \$200 = 7.5$ . Esto significa que por cada dólar invertido en publicidad, obtuviste \$7.50 en ingresos. Un ROAS alto indica una campaña eficiente.

##### Conclusiones y Ajustes

Estrategias que Funcionaron Mejor: Analiza qué tipos de anuncios, mensajes, o plataformas generaron el mayor retorno. Por ejemplo, si observas que las campañas de constitución de empresas en Facebook tienen un ROAS mucho más

alto que las campañas de devoluciones de impuestos en Google Ads, podrías considerar reasignar más presupuesto a las primeras.

Optimización Continua: Basado en el análisis de CPA, CTR, y ROAS, ajusta tus futuras campañas. Por ejemplo, si el CPA es demasiado alto, podrías trabajar en mejorar la segmentación de tus anuncios o en optimizar las landing pages para convertir mejor.

Implementar este tipo de análisis te permitirá no solo entender qué está funcionando mejor, sino también tomar decisiones más informadas sobre cómo distribuir tu presupuesto de marketing para maximizar el ROI en el futuro.



### 9.3 Conclusiones

**Posicionamiento Fuerte en Recuperación de Impuestos:** ARCONSE ha logrado establecerse como un líder en la recuperación de impuestos, lo que le ha permitido construir una base de clientes sólida y recurrente. Esta reputación es un activo clave que debe seguir siendo potenciado.

**Necesidad de Diversificación en Estrategias de Marketing:** La dependencia en las redes sociales como principal canal de captación de clientes es efectiva, pero presenta riesgos. Una diversificación hacia otras estrategias, como campañas en motores de búsqueda, contenido educativo, y marketing directo, puede ofrecer mayor estabilidad.

**Desafíos Tecnológicos y de Competencia:** Aunque ARCONSE ha demostrado adaptabilidad, la rápida evolución de la tecnología y la creciente competencia en el sector contable requieren un enfoque continuo en la capacitación y actualización de su equipo y herramientas tecnológicas.