

Recomendaciones y normas básicas del formato

Tenga en cuenta que, para la construcción del proyecto, el documento debe respetar las siguientes normas:

1. Los títulos deben ser Calibri, tamaño 14 en mayúsculas, color negro
2. Los subtítulos deben tener texto Calibri tamaño 12 en negrita
3. El texto debe ser Calibri de tamaño 11, interlineado 1.5 sencillo
4. El documento debe estar justificado
5. Los márgenes son: 2,5 cm en superior e inferior y 3 cm de derecha a izquierda
6. Use la norma APA vigente para hacer citación y referenciación a los autores.
7. Para el referenciación de las gráficas, figuras y tablas el título debe ir en la parte superior y debe estar referenciado en la norma APA vigente. Solo ponga en bibliografía, las referencias que están citadas dentro del texto.
8. En caso de usar ecuaciones, enumere y mencione dicha ecuación en el texto; para construirlas use el editor de ecuaciones de Word.

Nota 1: Al finalizar el trabajo puede eliminar este cuadro.

Nota 2: El estudiante deberá integrar los conocimientos adquiridos en el desarrollo de sus asignaturas del plan de estudios, retomando conceptos y estructura.

INTEGRANTES	
Nombres y Apellidos	Identificación: CC
Juan Pablo Restrepo Jaramillo	1000873214
IDENTIFICACIÓN DE LA EMPRESA	
<p>Elitecars Medellín SAS.</p> <p>actividad económica principal Código: 4512</p> <p>actividad económica secundaria Código: 6810</p> <p>el área donde se propone implementar el reto empresarial es directamente en el área de ventas de la empresa, pasando como lo indica el debido proceso primero por la aprobación de la área administrativa y contable.</p>	
IDENTIFICACIÓN DEL RETO EMPRESARIAL	
<p>el reto empresarial que se plantea consta del incremento de las ventas por medio de las</p>	

diferentes redes sociales con las cuales interactúa la empresa, partiendo de la creación de contenido de valor con diferentes figuras públicas que tengan un alto volumen de interacción con público al cual le sea de interés los productos que ofrece nuestras empresas, asociado a esto se propone una inversión en el fortalecimiento de la página web y las redes sociales por medio de la publicidad de la marca en este mercado. Ya que si bien la empresa se desenvuelve por estos medio, no ha logrado tener el impacto esperado por sus asociados, debido a la poca inversión y atención que se le ha dado a este mercado. Con este reto empresarial se espera como primero tener un crecimiento significativo de la marca en dichos mercados, logrando conjunto a esto un alto incremento en ventas y retorno del capital invertido en la publicidad y demás herramientas aplicadas a este objetivo final.

PALABRAS CLAVE

1. Estudio de Mercado.	4. Planeación.
2. Capacitación.	
3. Inversión.	

OBJETIVO GENERAL

determinar las estrategias de marketing que pueden aplicar los vendedores de Elitecars en el mercado digital de Colombia.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. revisar y analizar el sector y entorno de Elitecars en el mercado digital colombiano.	4. analizar la rentabilidad que generan la página web.
2. determinar los aspectos que se deben de tener en cuenta a la hora de hacer publicidad en el	

mercado digital.

3. revisar el crecimiento de ventas para el 2024

ANÁLISIS DEL SECTOR Y ENTORNO

En el apasionante mundo de los automóviles, el mercado digital de Colombia ha demostrado un crecimiento exponencial en los últimos años. El acelerado avance de la tecnología y el cambio en los hábitos de consumo han abierto nuevas oportunidades para el sector automotriz, presentando un escenario altamente competitivo y desafiante para los vendedores de EliteCars y otras empresas del rubro.

En este contexto, la implementación de estrategias de marketing efectivas se vuelve esencial para resaltar en el mercado digital colombiano y alcanzar el éxito en un entorno dinámico y en constante evolución. La adaptación a las demandas del objetivo público, la creación de una presencia sólida en línea y la utilización adecuada de las herramientas digitales se definirán en pilares fundamentales para los vendedores de EliteCars en su búsqueda por conquistar el corazón de los compradores colombianos.

En esta investigación, exploraremos detalladamente las estrategias de marketing que pueden aplicar los vendedores de EliteCars en el mercado digital de Colombia. Analizaremos las características y preferencias del objetivo público, identificaremos las plataformas y canales más adecuados para llegar a ellos, y examinaremos las tácticas efectivas para generar una experiencia de cliente inigualable en el ámbito digital. Además, examinaremos cómo la innovación tecnológica, como la inteligencia artificial, el análisis de datos y la realidad virtual, puede revolucionar el marketing automotriz y ofrecer a EliteCars una ventaja competitiva significativa en este cambiante panorama digital.

A lo largo de este estudio, quedará patente que el éxito en el mercado digital de Colombia

no radica únicamente en ofrecer vehículos de alta calidad, sino en desarrollar una estrategia de marketing integral y personalizada que logre conectarse emocionalmente con los consumidores, establecer confianza, credibilidad y fidelidad hacia la marca.

Para esto es necesario conocer la realidad del sector automotriz hoy en Colombia, la cual se encuentra afectando varias dificultades, teniendo como base algunos puntos principales como:

- **Caída Significativa de Ventas:** En julio de 2023, se vendieron un total de 13,091 vehículos, lo que representa una disminución del 43.7% en comparación con el mismo mes del año anterior. Esta cifra señala el mayor decrecimiento en las ventas de vehículos en el año.
- **Desempeño de Marcas:** Mazda fue una de las excepciones con un crecimiento notable del 38.6%, logrando ventas de 1,476 vehículos. Por otro lado, Kia experimentó una disminución del 15,5%, vendiendo 1.189 autos.
- **Vehículos Eléctricos e Híbridos:** La venta de vehículos eléctricos cayó significativamente en un 52.5% en julio, mientras que los vehículos híbridos experimentaron un crecimiento del 8.1% en comparación con el mismo período de 2022. Esto podría reflejar una tendencia hacia opciones más eficientes en consumo. de combustible.
- **Automotores de Carga:** Las ventas de automotores de carga también experimentaron una disminución notable del 51.8% en julio de 2023 en comparación con el año anterior, indicando desafíos en este segmento del mercado.
- **Desaceleración en Ciudades:** Varias ciudades importantes de Colombia experimentan una desaceleración considerable en el registro de vehículos. Barranquilla

lideró con una caída del 64%, seguida de Armenia (56%), Cartagena y Neiva (49%), y Medellín (Valle de Aburrá) con un retroceso del 47%.

- Cifras Anuales: El informe de la Federación Nacional de Comerciantes (Fenalco) y la Asociación Nacional de Industriales (Andi) revela que, en el período de enero a julio de 2023, se matricularon 103,726 vehículos nuevos en Colombia, lo que representa una disminución.

Canva: A continuación adjuntó el modelo Canvas, en el cual se reflejará la estructura de la empresa Elitecars. En un mundo en constante movimiento, la movilidad se convierte en una parte esencial de nuestras vidas, y encontrar el vehículo adecuado puede marcar la diferencia. En Elitecars, nos enorgullece ser su socio de confianza en el emocionante viaje de adquirir o vender un vehículo usado de calidad.

Con alta experiencia en la industria automotriz, hemos perfeccionado nuestra misión: simplificar y enriquecer la experiencia de adquirir un vehículo usado. Nuestro compromiso con la excelencia y la satisfacción del cliente nos ha permitido establecer una reputación alta en el mercado de gama media. Aquí en Elitecars, no solo vendemos automóviles, sino que creamos conexiones significativas entre las personas y sus vehículos ideales.

Nuestro extenso catálogo de vehículos usados de gama media abarca una variedad de marcas y modelos de alta calidad, lo que le brinda la oportunidad de encontrar el vehículo que se adapta a su estilo de vida y presupuesto. Ya sea que esté buscando un sedán elegante, una camioneta versátil o un potente automóvil deportivo, estamos seguros de que encontrará la opción perfecta entre nuestras ofertas.

Lo que distingue a Elitecars de la competencia es nuestro compromiso con la transparencia,

la integridad y la satisfacción del cliente. Cada vehículo en nuestro inventario se somete a rigurosas inspecciones y se ofrece con historiales completos de mantenimiento. Además, nuestro equipo está siempre dispuesto a guiarlo a lo largo de cada paso del proceso de compra o venta, asegurando que su experiencia de negocio sea sin problemas y satisfactoria.

En Elitecars, sabemos que la confianza es esencial cuando se trata de adquirir un vehículo usado. Estamos aquí para brindar esa confianza y para convertir su visión de movilidad en una realidad.

Socios claves: .compra venta de vehículos. .concesionario de vehículos. .comisionista.	Actividades claves: .venta vehículos asegurables .inspección .prestamos	Propuesta de valor: .vehículos con bajo kilometraje .vehículos asegurables .excelentes ofertas de retoma	Relación cliente: .atención personal punto físico .atención virtual personalizada	Segmentos de cliente: .personas de estrato medio .personas en busca del primer vehículo .persona en busca de gama media vehículo
	Recursos claves: .inventario .camarógrafo .punto físico		Canales: .vitrina física .redes sociales .página web	
Estructura de costos: .publicidad .peritaje de vehículos .retoque de vehículos		Fuentes de ingresos: .ventas directas de vehículos .planes de financiamiento .retomas de vehículos		

Fuente: elaboración propia.

Análisis Propuesta de Valor:

En Elitecars es de gran importancia la comodidad y la experiencia que tienen los clientes cuando compran un vehículo con nosotros, por lo que nos enfocamos siempre en brindarle a los clientes la confianza necesaria para hacer una inversión indiferente del precio en un vehículo de nuestra propiedad, con base a lo anterior, la propuesta de valor de nuestra empresa destaca nuestro compromiso de ofrecer no solo vehículos de alta calidad, sino una experiencia integral para el

cliente. La atención personalizada, la transparencia, la facilidad en el proceso de compra y el enfoque en las emociones del cliente son elementos clave para el éxito en nuestra empresa, logrando con esto resaltar sobre nuestra competencia y tener una alta fidelización y tasa de recompra por parte de nuestros clientes.

Análisis competidores:

Al evaluar a los competidores directores de nuestra empresa en este mercado, se identifican varios aspectos claves que influyen en la posición de la empresa y sus estrategias.

1. Diversidad de Portafolio:

FZ autos: Destaca por ofrecer una amplia variedad de marcas y modelos, brindando a los clientes una selección extensa.

JR Vehículos: Se especializa en vehículos de gama alta, buscando atraer a un segmento específico de clientes.

Elitecars: Enfocada en proporcionar opciones diversas para satisfacer las necesidades variadas de los clientes.

2. Experiencia del Cliente:

FZ autos: Sobresale en recomendaciones y testimonios en línea, destacando una experiencia del cliente excepcional.

Elitecars: Busca mejorar constantemente la atención al cliente y la transparencia en el proceso de compra para generar lealtad y darle la mejor experiencia al cliente.

3. Estrategias de Precios:

FZ autos: Ofrece descuentos significativos y promociones frecuentes para atraer a compradores sensibles al precio.

Elitecars: Mantiene una estrategia de precios competitivos sin comprometer la calidad y busca destacar el valor agregado de la experiencia.

4. Presencia Digital y Tecnológica:

FZ autos: Ha invertido significativamente en plataformas digitales y tecnologías emergentes para mejorar la experiencia en línea.

Elitecars: Se esfuerza por mejorar su presencia en línea y adoptar tecnologías innovadoras para mantenerse al día con las tendencias del mercado.

5. Servicios Postventa y Garantías:

FZ autos: Destaca por ofrecer garantías extendidas y servicios postventa excepcionales, generando confianza en los compradores.

Elitecars: Evalúa la posibilidad de mejorar sus servicios postventa para fortalecer la relación a largo plazo con los clientes.

6. Estrategias de Marketing y Publicidad:

FZ autos: Utiliza estrategias agresivas de marketing digital, maximizando su visibilidad en redes sociales y motores de búsqueda.

Elitecars: Está en proceso de aumentar sus esfuerzos de marketing digital para ampliar su alcance y atraer nuevos clientes.

En conclusión, en un mercado tan competitivo, es fundamental que nuestra empresa se diferencie mediante la mejora continua de la experiencia del cliente, la diversificación del portafolio y la adaptación a las tendencias tecnológicas. La atención a las estrategias de precios, la presencia digital y los servicios postventa son áreas clave que requerirán especial atención para mantener y mejorar nuestra posición en el mercado de vehículos usados en Colombia.

Análisis cinco fuerzas de Porter:

1 rivalidad entre competidores existentes:

1.1 Amplia variedad de marcas y modelos: La industria automovilística en Colombia es altamente competitiva debido a la presencia de numerosas marcas y modelos en el mercado. Esto crea una fuerte rivalidad entre competidores, ya que las empresas buscan diferenciarse constantemente a través de características, precios y estrategias de marketing para atraer a los consumidores.

1.2 Altos costos de publicidad y promoción: La competencia en el sector automovilístico colombiano lleva a una intensa pelea en cuanto a los precios de la publicidad y la promoción. Todo esto debido a que las empresas deben invertir grandes sumas de dinero en campañas de marketing para ganar un alto posicionamiento en el mercado colombiano, lo que puede presionar los márgenes de beneficio.

2 poder de negociación de los compradores:

2.1 Gran poder de negociación de los compradores: Los consumidores colombianos tienen una amplia gama de opciones de compra de automóviles, lo que les otorga un alto poder de negociación. Los compradores son conscientes de los precios, las ofertas y las opciones de financiamiento, lo que presiona a las empresas como elitecars a ser más flexibles y competitivas en sus estrategias de ventas.

2.2 Acceso a información: Los compradores tienen fácil acceso a información en línea sobre precios, especificaciones y opiniones de vehículos. Esto les permite tomar decisiones basadas en una información completa y como siguiente comparar ofertas antes de comprar un automóvil, lo que aumenta su poder de negociación.

3 poder de negociación de los proveedores:

3.1 Concentración de proveedores clave: Los proveedores en el sector automotriz, a menudo están concentrados en un número limitado de empresas. Esto otorga a estos proveedores un cierto poder de negociación, ya que los comerciantes de automóviles dependen de ellos para obtener vehículos esenciales y de la mejor calidad.

3.2 Dependencia de las importaciones: Gran mayoría de los automóviles en Colombia se importan, lo que puede hacer que los fabricantes de automóviles estén sujetos a fluctuaciones en los costos de importación y posibles interrupciones en la cadena de suministro global.

4 advertencia de productos sustitutos:

4.1 Sostenibilidad y transporte público: En los últimos años, ha habido un creciente interés en la sostenibilidad y la movilidad sostenible en Colombia. Esto ha aumentado la amenaza de productos sustitutos, como el uso de transporte público, bicicletas y vehículos eléctricos, especialmente en zonas urbanas donde la congestión del tráfico es un problema.

4.2 Aplicaciones de transporte compartido: Las aplicaciones de transporte, como Uber y Cabify, han ganado popularidad en Colombia. Ofrecen una alternativa conveniente y económica a la propiedad de automóviles, gracias a esto, aumenta la amenaza de la utilización de productos sustitutos para quienes buscan opciones de movilidad a corto plazo en la ciudad.

5 amenaza de nuevos competidores:

5.1 Barreras de entrada significativas: El sector automovilístico en Colombia presenta barreras de entrada económica significativas. Establecer una comercializadora de automóviles requiere inversiones sustanciales. Además, existen regulaciones y estándares estrictos que deben

cumplirse para operar en la industria. Pero últimamente se han puesto de moda las pequeñas empresas comercializadoras que trabajan por medio del mercado digital, logrando impactar de gran manera el comercio y la forma de consumo del cliente.

5.2 Competencia global consolidada: Las marcas de automóviles internacionales con presencia en Colombia tienen una ventaja competitiva significativa sobre las comercializadoras nacionales debido a su experiencia, capacidad de innovación y economías de escala. Esto hace que la entrada de nuevos competidores sea aún más difícil y limita, lo que hace un mercado más monopolizado.

Matriz Pestel del entorno.

1. Factores Políticos:

1.1 Regulaciones gubernamentales: Evaluar las leyes y regulaciones relacionadas con la importación, exportación y comercialización de vehículos. Las políticas fiscales y arancelarias también son cruciales.

1.2 Estabilidad política: Considerar la estabilidad del gobierno y su impacto en la inversión y el comercio.

2. Factores Económicos:

2.1 Tasas de interés: Evaluar las tasas de interés actuales, ya que pueden afectar las tasas de financiamiento para la compra de vehículos.

2.2 Crecimiento económico: Analizar el estado general de la economía colombiana, ya que esto afectará la capacidad de compra de los consumidores.

2.3 Tipo de cambio: Considere la volatilidad de las tasas de cambio, especialmente si hay dependencia de importaciones.

3. Factores Sociales:

3.1 Demografía: Entender las tendencias demográficas, como la población envejeciente o las preferencias de los consumidores en cuanto a tipos de vehículos.

3.2 Estilos de vida y comportamientos del consumidor: Adaptar la oferta de vehículos a las preferencias y comportamientos cambiantes de los consumidores.

4. Factores Tecnológicos:

4.1 Innovación en vehículos: Estar al tanto de las últimas tendencias tecnológicas en la industria automotriz, como vehículos eléctricos, sistemas de asistencia al conductor, etc.

4.2 Cambio en plataformas de ventas: La tecnología también afecta la forma en que los consumidores buscan y compran vehículos, por lo que es crucial tener una presencia en línea efectiva.

5. Factores Ambientales:

5.1 Regulaciones ambientales: Evaluar las regulaciones sobre emisiones y eficiencia de combustible para adaptarse a las normativas ambientales.

5.2 Conciencia ambiental del consumidor: La demanda de vehículos más ecológicos está en aumento, por lo que adaptarse a estas tendencias puede ser beneficioso.

6. Factores Legales:

6.1 Normativas de seguridad: Cumplir con las regulaciones de seguridad vehicular establecidas por las autoridades colombianas.

6.2 Derechos del consumidor: Estar al tanto de las leyes que protegen a los consumidores en términos de garantías y servicios postventa.

Indicadores KPI:

1. Rotación de Inventario:

Definición: Número de vehículos vendidos en un período específico.

Importancia: Muestra la eficiencia en la venta de existencias y la capacidad para satisfacer la demanda del mercado.

2. Margen de Ganancia por Vehículo:

Definición: Ganancia promedio obtenida por la venta de cada vehículo.

Importancia: Indica la rentabilidad de cada transacción y la capacidad para negociar y obtener beneficios.

3. Tasa de Conversión:

Definición: Porcentaje de clientes potenciales que finalmente realiza una compra.

Importancia: Muestra la eficacia de las estrategias de ventas y marketing para atraer y retener clientes.

4. Tiempo Promedio de Inventario:

Definición: Período promedio que un vehículo permanece en el inventario antes de ser vendido.

Importancia: Cuanto menor sea el tiempo de inventario, mejor, ya que indica una rotación más rápida y menos costos asociados.

5. Satisfacción del Cliente:

Definición: Evaluación de la satisfacción de los clientes a través de encuestas o comentarios.

Importancia: Clientes satisfechos son más propensos a recomendar y volver, lo que

impacta directamente en las ventas futuras.

6. Retorno de Vehículos:

Definición: Porcentaje de vehículos devueltos o intercambiados.

Importancia: Un bajo índice indica una buena calidad en las ventas y minimiza los problemas postventa.

7. Eficiencia en la Evaluación del Vehículo:

Definición: Tiempo promedio dedicado a la evaluación y adquisición de un vehículo.

Importancia: Muestra la agilidad del proceso de adquisición y su impacto en el flujo de caja.

8. Tasa de Financiamiento:

Definición: Porcentaje de vehículos vendidos con financiamiento.

Importancia: Indica la atractividad de las opciones de financiamiento y la capacidad de la empresa para cerrar ventas con opciones de pago flexibles.

Miembros de la organización que intervienen en el reto empresarial

Socio 1: Administrador: Arias Olarte Andrés Felipe.

Socio 2: Transmitador: Tabares Ossa Jorge Iván.

Socio 3: Vendedor: Restrepo Jaramillo Juan Pablo.

Áreas involucradas directas e indirectas en el desarrollo del reto empresarial

el área administrativa influye de manera directa, haciendo el análisis y como consiguiente aprobando o desaprobando el plan que se propone, conjunto a esto está el área contable que influye de manera directa, dándonos un balance acerca del presupuesto y los dineros disponibles destinados para dicho plan. y como ultimo tenemos el área de ventas, el cual es el más influyente, gracias a que debe de llevar a cabo el plan de mejora que se propone de la mejor forma posible y

con los recursos y directrices de las áreas antes mencionadas.

Documentación del Caso

Elitecars_mde. (s/f). TikTok Descubre El Mundo de Los Automoviles de Una Manera Mas Divertida. Recuperado el 8 de noviembre de 2023, de https://www.tiktok.com/@elitecars_mde? t=8gcSSDJl47h&_r=1

Facebook.com. (s/f). Visita a Elitecars, Tu Mejor Opcion a La Hora de Comprar o Vender Tu Vehiculo. Recuperado el 8 de noviembre de 2023, de <https://www.facebook.com/EliteCarsmde?mibextid=LQQJ4d>

Instagram. (s/f). Enterate de Los Nuevos Ingresos de Elitecars y Sus Nuevas Novedas. Recuperado el 8 de noviembre de 2023, de https://instagram.com/elitecars_compraventamede?utm_source=qr

VTN-VendeTuNave. (s/f). Tienda EliteCars. encuentra el inventario de elitecars con nosotros VendeTuNave - Vehiculo. Recuperado el 8 de noviembre de 2023, de <https://www.vendetunave.co/vehiculos/EliteCars-17709>

Whatsapp Elitecars. (s/f). contacto directo a asesores de Elitecars.Wa.me. Recuperado el 8 de noviembre de 2023, de <https://wa.me/message/NVPEU2ZQGODYL1>

Evidencias Encontradas

Una de las evidencias principales que se desarrollaron de la misma manera que se tiene pensado nuestro reto empresarial, es una empresa colega llamada “FZ AUTOS”. Esta empresa de comercialización de vehículos nuevos y usados ha incursionado de gran manera en este mercado, utilizando algunas de las estrategias planteadas en nuestro reto empresarial y teniendo como común la espera de los mismos resultados, Es importante recalcar que FZ Autos es actualmente la empresa líder en compraventa de vehículos por canales virtuales, logrando una gran cantidad de público en todos sus canales virtuales gracias a las diferentes alianzas laborales que ha concretado con figuras

públicas, más conocidos como “influencer”.

Es valido aclarar que estas estrategias son utilizadas debido a la alarmante caída en las ventas por la que esta pasando el sector automotriz en estos momentos.

Desarrollo de la propuesta para solucionar el reto empresarial

Después de hacer una investigación minuciosa, la cual estaba centrada en la búsqueda principalmente del fortalecimiento de nuestras redes sociales y como consiguiente, de una figura pública la cual tuviera un publico interesado en el sector automovilístico en Colombia, y a su vez les interese la compra de vehículos. Encontramos a “Cintia Cossío”, la cual es una de las figuras públicas con más influencia en la actualidad, contando con millones de seguidores en los diferentes medios que tenemos presencia, como lo son Instagram, Facebook y tiktok. Ella junto a su familia, son personas que tienen un gran gusto por los vehículos, mostrando en varias ocasiones las colecciones de vehículos que poseen, por lo que a la hora de publicar nuestra marca conjunto a los vehículos que poseemos, nos pueden brindar tanto el crecimiento y reconocimiento de la marca, como el incremento en la rotación de nuestro inventario. Luego de entrar en conversaciones con su representante para la cotización de la idea que tenemos, llegamos a una cotización de 10.000.000 de pesos colombianos, en los cuales se incluyen 2 historias en todas sus redes sociales hablando de nuestra marca e incitando a la compra de nuestros vehículos, un video de 1 minuto el cual será publicado en su perfil de Instagram, en el cual tiene la mayor cantidad de publico potencial para nuestra empresa y como ultimo nos brinda la posibilidad de utilizar el contenido grabado con nosotros en nuestros perfiles de forma indefinida.

Para el desarrollo de nuestro reto, se busca un personal cinematográfico para la creación del contenido, el cual nos hace una cotización de 1.500.000 por todo el día de grabación, las ideas a

plasmarse que generen valor y posteriormente la edición del material.

Por otro lado, se cotiza por medio de la plataforma Meta, los precios de publicidad en la plataforma de Facebook e Instagram, la cual nos arroja un precio de 500.000 en cada plataforma con una duración de 6 días y una audiencia de 50.000 personas en cada plataforma, lo que nos da un valor total de 1.000.000. Es importante tener en cuenta que para tener una mayor visualización de nuestra marca se debe optar por tener una verificación por parte de estos medios, el cual se debe solicitar previamente, para tener la documentación necesaria y enviar los formatos pedidos por esta plataforma para el correcto funcionamiento de la publicidad.

Como último, se firma un contrato con una empresa de marketing digital llamada Logos y Flyers. Esta empresa, la cual tiene presencia en Medellín y cuenta con profesionales en el ámbito digital, se encargará de buscar el fortalecimiento tanto de la página web como de las redes sociales de Elitecars, teniendo como obligación el subir contenido diario que genere dinamismo en estos canales. Como primero se hace una cotización por un valor de 3 salarios mínimos colombianos, los cuales se justifican con un trabajo diario por un plazo de 3 meses, en los cuales se priorizará como anteriormente se menciona el fortalecimiento de los diferentes canales, por medio de la constante actualización de contenido e interacción con el público. Este factor será de gran importancia dentro de nuestro reto, ya que nos permite tener un mayor acercamiento con el público de estos canales, acercándonos así a los resultados esperados por los socios.

Con lo anterior claro, vemos que para el reto empresarial que se plantea, y para que este se pueda desarrollar de la manera que se pretende, es necesaria una inversión total de 16.480.000 incluyendo viáticos del día de grabación y demás.

Si bien, es una inversión de alto costo, según la proyección que se ha planteado, se espera

tener un retorno del dinero en el trayecto de 1 año, basándonos principalmente en el inventario con el cual cuenta elitecars hoy en día, el cual está conformado por un lote de 7 vehículos propios, los cuales suman un valor total de 980.000.000 en activos, soportando a la vez esta proyección con el incremento de las ventas y el crecimiento de la marca que va a generar dicho plan. Lo anterior se fundamenta en la retención del dinero del 0.9% sobre la venta de cada vehículo, logrando reponer este saldo sin mayor problema sobre los ingresos de la empresa, y quedando con un gran dominio del mercado.

Análisis Financiero.

ESTADO DE RESULTADOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		2.520.000.000	2.778.048.000	3.062.520.115	3.376.122.175	3.721.837.086
Costo variable total		2.232.000.000	2.437.344.000	2.661.579.648	2.906.444.976	3.173.837.913
Costos y gastos fijos		120.080.000	125.954.000	132.121.700	138.597.785	145.397.674
Utilidad operativa (EBIT)		167.920.000	214.750.000	268.818.767	331.079.414	402.601.498
Gastos financieros		37.111.875	32.589.914	26.937.463	19.871.899	11.039.944
Utilidad antes de impuestos		130.808.125	182.160.086	241.881.304	311.207.516	391.561.554
Impuesto de renta		45.782.844	63.756.030	84.658.457	108.922.630	137.046.544
Utilidad neta		85.025.281	118.404.056	157.222.848	202.284.885	254.515.010
Análisis estado de resultados						
Crecimiento ventas			10,24%	10,24%	10,24%	10,24%
Crecimiento egresos			8,98%	8,99%	9,00%	9,00%
Participación costo variable		88,57%	87,74%	86,91%	86,09%	85,28%
Participación costos fijos		4,77%	4,53%	4,31%	4,11%	3,91%
Margen operativo		6,66%	7,73%	8,78%	9,81%	10,82%
Margen neto		3,37%	4,26%	5,13%	5,99%	6,84%

Fuente: elaboración propia.

Como se puede apreciar en los resultados obtenidos anteriormente, vemos como tenemos una alta utilidad neta en el lapso de 5 años, esto apoyado en crecimiento exponencial del 10,24% entre el 1 y 2 año en cuanto a las ventas, teniendo en cuenta a la vez como se logran mantener los

egresos en equilibrio con el pasar de los años. A la vez vemos como los gastos financieros disminuyen con el paso de los años, generando una mayor utilidad neta para la empresa Elitecars.

INDICADORES FINANCIEROS

LIQUIDEZ	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	META
Razon corriente		2,02	2,06	2,21	2,37	2,80	2,00
Capital de trabajo		654.965.281	821.320.218	1.001.911.087	1.226.447.938	1.501.068.535	
Capital de trabajo operativo		303.000.000	333.060.000	366.109.162	402.445.389	442.396.337	
PRODUCTIVIDAD KTO		12,02%	11,99%	11,95%	11,92%	11,89%	15,00%
% KTO							
Capital de trabajo neto operativo		47.250.000	27.322.500	32.243.812	37.864.426	44.273.926	
PKTNO		1,88%	0,98%	1,05%	1,12%	1,19%	5,00%
Inventario		3,69%	3,66%	3,62%	3,59%	3,55%	4,00%
Cartera		8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	8,33%	11,00%

RENTABILIDAD (Desp. Impt)	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo deuda	15,63%	15,45%	15,29%	15,17%	15,07%	15,00%
Rentabilidad Activo (ROA)		16,40%	16,84%	17,35%	17,51%	17,43%
Rentabilidad Patrimonio		36,42%	33,65%	30,88%	28,44%	26,35%
TMRR		15,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%

GENERACION DE VALOR	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ebitda		170.520.000	217.350.000	271.418.767	333.679.414	405.201.498
Margen Ebitda		6,77%	7,82%	8,86%	9,88%	10,89%
PKTNO		1,88%	0,98%	1,05%	1,12%	1,19%
PDC		3,61	7,95	8,42	8,81	9,15
ANdeO		665.365.281	829.120.218	1.007.111.087	1.229.047.938	1.501.068.535
UODI		109.148.000	139.587.500	174.732.199	215.201.619	261.690.974
RAN		16,40%	16,84%	17,35%	17,51%	17,43%
CK		15,45%	15,29%	15,17%	15,07%	15,00%
EVA		6.363.238	12.789.844	21.965.430	29.946.492	36.530.693

RESUMEN DEL PROYECTO	
VPN	473.982.530
TIR	154,58%
EVA 3	36.530.693
UAII 1	167.920.000
PDC 1	3,61
ROA 2	25,90%
U NETA 1	85.025.281

Fuente: elaboracion propia.

Con los anteriores indicadores financieros, podemos precisar algunas observaciones:

1. Crecimiento Sostenible de Ingresos:

Un indicador clave de la salud financiera que aspira tener Elitecars es su crecimiento

constante en los ingresos a lo largo de los próximos cinco años. Esto refleja una fuerte demanda de vehículos y una estrategia de comercialización efectiva. La empresa busca demostrar la capacidad de adaptarse a las condiciones del mercado y de mantener un flujo constante de ventas.

2. Margen de Ganancia en Constante Mejora:

El margen de Ganancia de la empresa ha mostrado una mejora constante en los últimos ejercicios. Esto es un indicativo de la eficiencia en la gestión de costos y gastos, lo que resulta en una mayor rentabilidad. La optimización de la cadena de nuevos medios y la negociación efectiva con los vendedores son factores clave en este logro.

3. Sólida Gestión del Inventario:

Elitecars ha demostrado una excelente gestión de inventario. El giro del inventario es alto, lo que significa que los vehículos se venden rápidamente, evitando costos de almacenamiento innecesarios y reduciendo el riesgo de obsolescencia.

4. Reducción de la Deuda y Buena Estructura de Capital:

Elitecars ha reducido gradualmente su deuda a lo largo de los últimos años. La estructura de capital muestra una proporción razonable entre deuda y capital propio. Esto reduce los riesgos financieros y fortalece la posición crediticia de la empresa.

5. Generación de Efectivo Estable:

Elitecars ha mantenido un flujo de efectivo operativo positivo de manera constante. Esto indica que la empresa es capaz de cubrir sus gastos operativos y, al mismo tiempo, invertir en el crecimiento del negocio como se propone hacerlo.

6. Perspectivas Positivas:

Dadas las tendencias actuales Elitecars, se espera que continúe prosperando en el futuro. El

mercado de vehículos sigue siendo prometedor, y se espera por medio de la inversión, que la empresa logre un buen posicionamiento para aprovechar nuevas oportunidades.

Conclusión:

En resumen, Elitecars cuenta con una perspectiva prometedora para el futuro. Su crecimiento sostenible de ingresos, mejora en los márgenes de beneficio, gestión eficiente del inventario y estructura de capital son indicativos de un negocio bien gestionado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES (Este ítem corresponde a las conclusiones generales del desarrollo del reto empresarial correspondiente a cada uno de los ítems o apartados realizados durante el proceso, así como las recomendaciones para futuros trabajos a realizar) = Mínimo 1000 palabras

El análisis detallado de la propuesta de fortalecimiento de la página web y redes sociales de Elitecars, junto con la colaboración de la figura pública "Cintia Cossío" y otros recursos, ofrece una visión clara de los pasos necesarios para lograr los objetivos planteados. A continuación, se resumen las conclusiones clave:

Selección de la Figura Pública: La elección de una figura pública influyente con un interés en automóviles y una gran audiencia en las redes sociales parece ser una estrategia prometedora. La cotización de 10.000.000 de pesos colombianos por su colaboración parece razonable considerando el potencial de crecimiento de la marca.

Contenido Audiovisual de Calidad: La inversión en un equipo cinematográfico para crear contenido de alta calidad es esencial para atraer a la audiencia de manera efectiva. La cotización de 1.500.000 de pesos colombianos para la producción y edición del material parece justificada.

Publicidad en Redes Sociales: La inversión de 1.000.000 de pesos colombianos en publicidad en Facebook e Instagram es una estrategia efectiva para llegar a una audiencia más amplia. La consideración de la verificación de la cuenta es importante para aumentar la

credibilidad de la marca.

Marketing Digital Externo: La colaboración con la empresa de marketing digital Logos y Flyers es una elección sabia. Su capacidad para actualizar contenido diariamente e interactuar con la audiencia en línea fortalecerá significativamente las páginas web y redes sociales de Elitecars.

Retorno de Inversión: Aunque la inversión inicial es significativa, la proyección de un retorno de inversión en un año es talentosa. Esto se basa en el inventario actual de vehículos y la retención del 0.9% sobre las ventas. Esto permitirá a Elitecars reinvertir sus ganancias y mantener un dominio sostenible en el mercado.

Como ultimo se concluye que Elitecars debe de tener una venta mensual de mínimo 3 vehículos para poder cumplir con la meta propuesta, logrando así una total de ventas de 36 vehículos al año como mínimo, permitiéndole así a Elitecars lograr recuperar su inversión en el tiempo propuesto.

Recomendaciones:

Seguimiento y Medición: Para garantizar el éxito de la estrategia, es esencial establecer métricas clave y realizar un seguimiento constante del rendimiento. Utilice herramientas de análisis de sitios web y redes sociales para evaluar el tráfico, la interacción y las conversiones.

Contenido de Valor: Asegúrese de que el contenido compartido en las redes sociales y el sitio web sea relevante, interesante y valioso para el público objetivo. Esto fomentará la interacción y la fidelidad de la audiencia.

Coherencia de Marca: Mantenga una identidad de marca coherente en todas las plataformas en línea, incluyendo la de la figura pública. Esto ayudará a consolidar la presencia de Elitecars y crear una imagen fuerte en la mente de los consumidores.

Comunicación y Transparencia: Mantenga una comunicación abierta y transparente con la figura pública y la empresa de marketing digital. Asegúrese de que todas las partes estén alineadas con los objetivos y expectativas del proyecto.

Diversificación de Contenido: Explore diferentes formatos de contenido, como videos, imágenes, blogs y otros, para mantener a la audiencia comprometida. No se limita a la promoción de vehículos; comparte contenido relacionado con el sector automovilístico.

Innovación y Adaptación: Está dispuesto a ajustar la estrategia a medida que evolucionen las tendencias en las redes sociales y la respuesta de la audiencia. La flexibilidad es clave para el éxito a largo plazo.

Mantenimiento del Sitio Web: Continúe mejorando la página web para que sea fácil de usar y ofrecer información actualizada sobre los vehículos en venta. La experiencia del usuario es fundamental.

Gestión Financiera: Monitoree de cerca los gastos y los ingresos para garantizar que el negocio sea rentable y que se cumpla la proyección de ROI. Ajuste el plan si es necesario.

Estrategia a Largo Plazo: Tenga en cuenta que el éxito en la construcción de marca y la expansión de la clientela puede llevar tiempo. Planifique estrategias a largo plazo para mantener la sostenibilidad.

En resumen, la estrategia propuesta es sólida y prometedora para el fortalecimiento de la presencia en línea de Elitecars y el aumento en las ventas de vehículos. Sin embargo, requiere una inversión inicial significativa y un enfoque constante en la calidad y la interacción con la audiencia.

BIBLIOGRAFÍA (En este ítem se deben incluir las referencias bibliográficas en el sistema de referenciación que sea de mayor uso en el área de conocimiento en la que se enmarca el proyecto.

También se indica los consultores consultados y las áreas importantes de la empresa que intervinieron en el reto)

Diez tendencias en marketing digital para 2023. (s/f). Universidad del Rosario. Recuperado el 8 de noviembre de 2023, de <https://urosario.edu.co/periodico-nova-et-vetera/nuestra-u/diez-tendencias-en-marketing-digital>

Económica, L. N. (2023, febrero 1). Tendencias digitales empresariales para 2023 en Colombia: Meta realidades, IoT y marketing automatizado. La Nota Económica. <https://lanotaeconomica.com.co/movidas-empresarial/tendencias-digitales-empresariales-para-2023-en-colombia-meta-realidades-iot-y-marketing-automatizado/>

El sector automotor sigue a la baja y julio fue el mes con la menor cantidad de ventas. (s/f). Diario La República. Recuperado el 8 de noviembre de 2023, de <https://www.larepublica.co/empresas/venta-de-vehiculos-en-colombia-julio-de-2023-3669818>

FZ Autos. (s/f). Fzautos.co. Recuperado el 8 de noviembre de 2023, de https://fzautos.co/?gclid=Cj0KCQjwhL6pBhDjARIsAGx8D5-hx2C_KCUeQuAa8xYstyZ-NV9iEHZDuqClCn2glkBR8vedYB0pdP0aAjsqEALw_wcB

Heraldo, E. (2023, agosto 18). Tenga en cuenta estos consejos para comprar y vender carros por internet. El Herald. <https://www.elheraldo.co/economia/tips-para-la-venta-y-compra-de-carros-por-internet-como-evitar-los-fraudes-1025617>

DEBIDA DILIGENCIA (En este ítem se indica el cumplimiento de los propósitos que esperaba la empresa con la propuesta de solución de reto empresarial. También debe anexarse carta de satisfacción, por parte de la empresa).