



**Universidad
Norbert Wiener**

FACULTAD DE INGENIERÍA Y NEGOCIOS

Escuela Académico Profesional de Negocios y Competitividad

Trabajo de Suficiencia Profesional

**“Posicionamiento de la Empresa J&S TECHNOLOGY COMPUTERS SAC,
en el mercado de Wilson”**

Para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración y Negocios

Internacionales

Estudiante:

De La Cruz Jota, Julio Cesar

Identificador ORCID:

0000-0002-5783-5821

Asesor:

Anastasio Dardo Ramírez Franco

Identificador ORCID del asesor:

0000-0002-8133-6539

Lima, Perú

2023

 Universidad Norbert Wiener	DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	
	CÓDIGO: UPNW-GRA-FOR-033	VERSIÓN: 01 REVISIÓN: 01

Yo, Julio Cesar De la Cruz Jota, egresado de la Facultad de Ingeniería y Negocios Escuela Académica Profesional de Negocios y Competitividad / Escuela de Posgrado de la Universidad privada Norbert Wiener declaro que el trabajo académico "Posicionamiento de la Empresa J&S TECHNOLOGY COMPUTERS SAC, en el mercado de Wilson" " Asesorado por el docente: Anastacio Dardo Ramírez Franco DNI 07188309 ORCID 0000-0002-8133-6539 tiene un índice de similitud de 9 (nueve) % con código oid:14912:241692676 verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin. " Asesorado por el docente: Anastacio Dardo Ramírez Franco DNI 07188309 ORCID 0000-0002-8133-6539 tiene un índice de similitud de 09% con código oid:14912:202010311 verificable en el reporte de originalidad del software Turnitin.

Así mismo:

1. Se ha mencionado todas las fuentes utilizadas, identificando correctamente las citas textuales o paráfrasis provenientes de otras fuentes.
2. No he utilizado ninguna otra fuente distinta de aquella señalada en el trabajo.
3. Se autoriza que el trabajo puede ser revisado en búsqueda de plagios.
4. El porcentaje señalado es el mismo que arrojó al momento de indexar, grabar o hacer el depósito en el turnitin de la universidad y,
5. Asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión en la información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas del reglamento vigente de la universidad.



.....
 Firma de autor 1
 Julio Cesar De la Cruz Jota
 DNI: 44852800



.....
 ANASTACIO DARDO RAMIREZ FRANCO
 DNI: 07188309

Lima, 02 de abril de 2023

Resumen

El Presente trabajo descrito en este informe tiene como objetivo presentar a la empresa J&S TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C., una empresa dedicada al comercio de equipos y componentes de computo. La empresa tiene su dirección fiscal en Av. Garcilaso de la Vega 1348 Int. 1ª-147 y cuenta con un equipo colaboradores y sucursales en el centro de Lima. Su actividad económica principal es la venta al por menor de ordenadores de las marcas más reconocidas a nivel internacional como hardware y software. La empresa tiene 7 años de experiencia en el mercado y cuenta con una variedad de modelos de laptops y all in one y establecimientos que permiten trabajar y especializarnos en el rubro tecnológico de las marcas HP, APPLE, LENOVO, LG, ASUS, DELL, HUAWEI, ACER, MSI y SAMSUNG. La visión de la empresa es convertirse en una empresa admirada con proyección internacional reconocida por brindar productos y servicios de excelencia y su misión es adoptar un modelo de sistema de trabajo rápido, seguro y eficiente de acuerdo a las necesidades que demanda.

El presente trabajo esta aplicado al diseño y planteamiento estratégico para el posicionamiento del mercado de Wilson, fue desarrollado bajo el enfoque administrativo que permitió plantear cada etapa de la empresa y sus procesos ya que somos un canal de distribución al usuario final, en ese aspecto se elabora todo el proceso desde su constitución hasta su posicionamiento en el mercado. Planteando las estrategias en todas las áreas de la empresa

enfocándose más en el área de ventas y personal, utilizando herramientas que nos permitan explotar todas las capacidades y motivación y compromiso con los objetivos.

Abstract

The Present work described in this report aims to present J&S TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C., a company dedicated to the trade of computer equipment and components. The company's fiscal address is Av. Garcilazo de la Vega 1348 Int. 1ª-147 and has a team of collaborators and branches in the center of Lima. Its main economic activity is the retail sale of computers from internationally recognized brands as hardware and software. The company has 7 years of experience in the market and has a variety of laptop and all in one models and establishments that allow us to specialize in the technological field of brands such as HP, APPLE, LENOVO, LG, ASUS, DELL, HUAWEI, ACER, MSI, and SAMSUNG. The company's vision is to become an admired company with international projection recognized for providing products and services of excellence and its mission is to adopt a fast, safe and efficient work system according to the needs demanded.

This work is applied to the design and strategic planning for the market positioning of Wilson, it was developed under the administrative approach that allowed us to propose each stage of the company and its processes since we are a distribution channel to the end user, in that aspect the entire process is elaborated from its constitution to its positioning in the market. Proposing strategies in all areas of the company focusing more on the sales and personnel area, using tools that allow us to exploit all capabilities and motivation and commitment to the objectives.

Índice

Resumen	2
Abstract.....	3
Índice.....	4
Dedicatoria.....	6
Introducción.....	7
Capítulo I: Antecedentes y Descripción General de la Experiencia	8
1.1 Descripción de la Empresa	8
Misión	9
Visión.....	9
1.2 Antecedentes	9
1.3 Problemática	10
1.4 Objetivos	11
Objetivos Generales.....	11
Objetivos Específicos.....	11
1.5 Descripción General de la Experiencia Laboral.....	12
Organigrama	14
Capitulo II: Fundamentos Teóricos	15
2.1 Bases Teóricas.....	15
Teoría Aida	15
Teoría de las Necesidades de Maslow	16
Teoría de Marketing Mix.....	17
La Teoría Clásica de la Administración.....	18
2.2 Bases Conceptuales.....	19
Abastecimiento	19
Cliente online	19
Ecommerce	20
Merchandising	20

Fidelización.....	20
Público objetivo	21
Labor social	21
Redes sociales	22
Retail	22
Seo.....	23
Posicionamiento.....	23
2.3 Información de la empresa	24
2.4 Descripción del Puesto.....	25
Principales funciones	26
Planificación y organización estratégica	26
Dirección estratégica	26
Gestión del equipo de trabajo	26
Autorización de decisiones	27
Cumplimiento de normas y regulaciones	27
Capitulo III: Aporte y Desarrollo de la Experiencia	28
3.1 Contextualización.....	28
Expandir la cartera de productos.....	29
Mejorar la calidad de los productos	29
Ofrecer promociones y descuentos	29
Mejorar la presencia en línea	30
Mejorar el servicio al cliente.....	30
Amenaza de nuevos competidores.....	31
Amenaza de productos sustitutos	31
Rivalidad entre competidores existentes	31
Estrategias para creación del área de Marketing	32
3.2 Descripción Detallada de la Experiencia	35
Competencias del Perfil Profesional	35
Habilidades Superiores de Presentación y Negociación Comercial.....	37
Asesor de Ventas.....	39
3.3 Análisis de la Experiencia	44
3.4 Aportes.....	44
Conclusiones	46

Recomendaciones	47
Bibliografía	48
Anexo	49

Dedicatoria

A mi amado hijo Diego Alessandro, quien me inspira a diario a ser mejor persona y a seguir adelante. Este logro es para ti, mi pequeño héroe, para que siempre recuerdes que con esfuerzo y

dedicación puedes lograr lo que te propongas. Gracias por ser mi mayor motivación y por llenar mi vida de alegría y amor. Con todo mi corazón, te dedico este trabajo.

Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo analizar y comprender el posicionamiento de J&S Technology Computers SAC en el mercado tecnológico. Para ello, se abordarán diferentes aspectos que influyen en su desempeño en el mercado, tales como la estructura organizacional, la estrategia de negocios y su presencia en el mercado de la tecnología.

Se considerarán tanto los factores internos como externos que inciden en su éxito o fracaso en el mercado, y se analizarán las fortalezas y debilidades de la compañía en comparación con sus competidores.

El trabajo permitirá conocer el desempeño actual de J&S Technology en el mercado, identificar oportunidades de mejora y brindar recomendaciones para fortalecer su posicionamiento en el mercado.

Este trabajo busca brindar una visión clara y objetiva sobre el posicionamiento de J&S Technology en el mercado tecnológico de Wilson, y proporcionar información valiosa para mejorar su desempeño y consolidar su posición en el mercado.

Capítulo I: Antecedentes y Descripción General de la Experiencia

1.1 Descripción de la Empresa

El presente trabajo descrito en el presente informe para la suficiencia profesional, tuvo como locación la empresa J&S TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C., empresa identificada con RUC 20601185718 y cuenta con la dirección fiscal Av. Garcilaso de la Vega 1348 Int. 1^a-147, las funciones principales son el comercio de equipos y componentes de computo.

Actualmente cuenta con un equipo colaboradores y sucursales en el centro de lima y cuenta como actividad económica principal venta al por menor de ordenadores de las marcas más reconocidas a nivel internacional como hardware y software.

La empresa, inicio labores en la fecha 02 de abril del 2016, desde la fecha de inicio.

La empresa J & S TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C., tiene 7 años de experiencia en el rubro del comercio ventas de equipos tecnológicos de diferentes marcas. Cuenta con una variedad modelo de laptops y all in one y establecimientos que permiten trabajar y especializarnos en el rubro tecnológico de las siguientes marcas: HP, LENOVO, LG, ASUS, DELL, ACER, APPLE, SAMSUNG, HUAWEI. (SAC, 2023)



Figura N° 1 logo de la empresa



Figura N° 2 equipo de trabajo de la empresa J&S technology

Misión

Proporcionar soluciones tecnológicas de alta calidad y excelencia en servicio al cliente para mejorar la vida de los clientes y empresas.

Visión

Es ser líderes en el mercado de comercio electrónico en Perú, brindando a nuestros clientes una experiencia de compra única y satisfactoria. Aspiramos a ser el principal aliado de crecimiento de pequeñas y medianas empresas, contribuyendo al fortalecimiento y éxito de sus negocios.

1.2 Antecedentes

Como representante legal de J&S TECHNOLOGY COMPUTERS SAC, he desarrollado una carrera laboral en el rubro de comercio de equipos de computación. Durante este tiempo, establecí relaciones estratégicas con socios del mercado, lo que impulsó el crecimiento de la empresa y consolidó su imagen como una compañía respetable y confiable en el Emporio Comercial de Wilson, la zona que concentra la mayor parte del comercio tecnológico de la capital y posiblemente del país.

En mi cargo, he tenido la responsabilidad de liderar diferentes áreas de la empresa, desde servicio técnico hasta dirección. Esto incluye servicios de diagnóstico y reparación, atención al

área post-venta y ejecución de garantías de los productos comercializados por la empresa. Este trabajo me ha permitido tener un contacto más cercano con grandes compañías transnacionales proveedoras de bienes tecnológicos, lo que me ha permitido entender mejor su estructura interna y externa y las políticas y normas que utilizan en sus operaciones.

Basado en esta información para crear normas y políticas de trabajo efectivas para J&S TECHNOLOGY COMPUTERS SAC y establecer una base sólida para una expansión futura. Luego, comencé a contratar personal y capacitarlos a los empleados de ventas sobre la funcionalidad de la empresa.

Gracias a mi experiencia laboral y conocimiento adquirido en mis estudios universitarios, he trabajado arduamente en la enseñanza y supervisión de las correctas técnicas de gestión, observación, diagnóstico y ejecución en todas las áreas de la empresa. Este proceso también me ha servido para autoevaluar y mejorar mis decisiones como gerente general en beneficio de puestos de trabajo y en el bienestar de la empresa.

1.3 Problemática

Como gerente de J&S Technology, consideraría que una de las principales problemáticas a abordar sería el posicionamiento de mercado de la compañía. A pesar de que la empresa cuenta con una imagen empresarial respetable y de confianza en el emporio comercial de Wilson, puede que aún no haya alcanzado su máximo potencial en cuanto a su presencia y visibilidad en el mercado tecnológico de la capital y del país.

Sería importante analizar a la competencia y su posicionamiento en el mercado, así como las estrategias que están utilizando para captar a su público objetivo. También sería necesario revisar la estrategia de marketing y ventas de J&S Technology, para identificar posibles áreas de mejora que permitan una mayor penetración en el mercado y un posicionamiento más fuerte frente a la competencia.

Es fundamental trabajar en el posicionamiento de J&S Technology en el mercado tecnológico para asegurar su éxito y crecimiento a largo plazo.

1.4 Objetivos

Objetivos Generales

Proponer una estrategia para el posicionamiento de la J&S TECHNOLOGY COMPUTERS SAC, en el mercado de Wilson.

Objetivos Específicos

1. Realizar un Proceso administrativo para mejorar las actividades de la empresa: planificar, organizar, controlar (ventas, logísticas, finanzas, gestión de RRHH) para el logro de los objetivos anuales.
2. Fortalecer la estrategia de ventas en plataformas digitales: página web, Facebook, Instagram

1.5 Descripción General de la Experiencia Laboral

Como gerente general la parte más difícil del desarrollo comercial que tuve y sigo teniendo, es la relación con empresas competidoras en el mercado, competencias en lo que respecta a precios, productos, servicios, canales de llegada, servicios post-venta. En este aspecto fue la parte más complicada para mantener la compañía en una posición altamente competitiva, ya que uno de los grandes aspectos de este rubro al nivel Retail es el comercio informal y la informalidad laboral en general, lo cual conlleva a una lucha constante para mantener precios competitivos en el mercado y continuar generando utilidades al final del ejercicio.

En los años de labores, la compañía genero un historial financiero sólido, el cual me abrió formalmente las puertas con las grandes compañías distribuidoras en el Perú; y a su vez tener reuniones de índole laboral con las partes gerenciales de dichas compañías (distribuidoras por marcas y/o productos), y establecernos como socios estratégicos para el comercio y distribución a menor escala de sus productos.

En el primer año después de establecernos formalmente se toma la decisión de abrir la primera sucursal; donde se tomó muchas decisiones basadas en la contratación, evaluación y delegación de funciones. Se restructuro la cadena de mando, estableciendo nuevos parámetros, normas y políticas de trabajo. Cada centro de operaciones (local principal y sucursal) se vuelve

independiente en el manejo de sus operaciones diarias, con un encargado de gestionar, supervisar y reportar con la gerencia.

La posición de Gerente General con el crecimiento de La compañía, se desliga de la ejecución de funciones menores en el área de ventas, servicios post-venta y servicio técnico; para enfocarse en la planificación a futuro del flujo de bienes que comercializamos, fomentar y profundizar más en las relaciones con los socios estratégicos actuales y nuevos. Establecer nuevos objetivos como la expansión del comercio a provincias, con ello en mente se pudo establecer nuevos socios comerciales en diferentes partes del país estableciendo un flujo de bienes comercializados por la compañía de manera constante.

Siguiendo el crecimiento de la compañía se estableció el área de contabilidad con la contratación de un asistente de contabilidad, se implementó un sistema único de trabajo en la compañía (Unosoft). Imagen 3

En el segundo año después de establecernos, con el aumento del personal, establecí una gestión de comunicación directa entre gerente-empleado, lo que me permitió saber las necesidades de mis colaboradores y también ejercer de forma más directa y personal motivación en cada uno de ellos, se establecieron nuevos objetivos; de esta manera mantuvimos un crecimiento constante hasta el tercer año de funciones, donde comenzaron a tomar forma los próximos escalones a seguir en La compañía.

Establecimos la propuesta de un desarrollo en el sistema logístico que hasta el momento había mantenida activa a los locales comerciales pero que dejaba poco margen para continuar creciendo; esto implicó en la apertura de una nueva sucursal más, la cual se estableció como un almacén central para el abastecimiento tanto de las tiendas comerciales, así como central de distribución a los diferentes socios estratégicos y clientes en las provincias del país. A raíz de esto

se restructuro nuevamente la políticas, normas y funciones de la compañía, de esta manera se formó y estableció formalmente el manual de funciones, misión, visión, valores y

organigramas de La compañía, que hasta el momento si bien se tenía en conocimiento de todo el personal, no se tenía de forma física y formal.

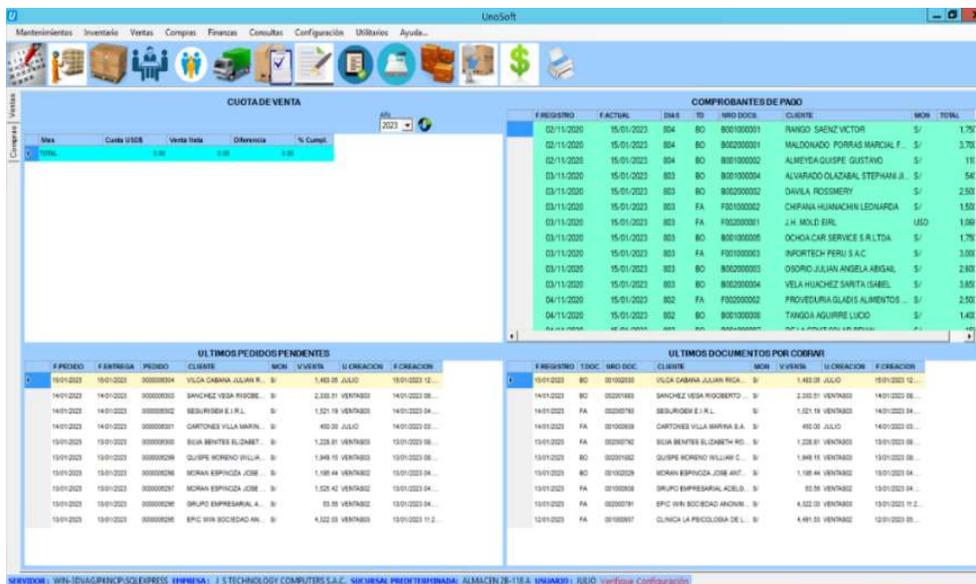


Figura N° 3. Menú principal sistema Unisoft de la empresa J&S Technology Computers

Organigrama

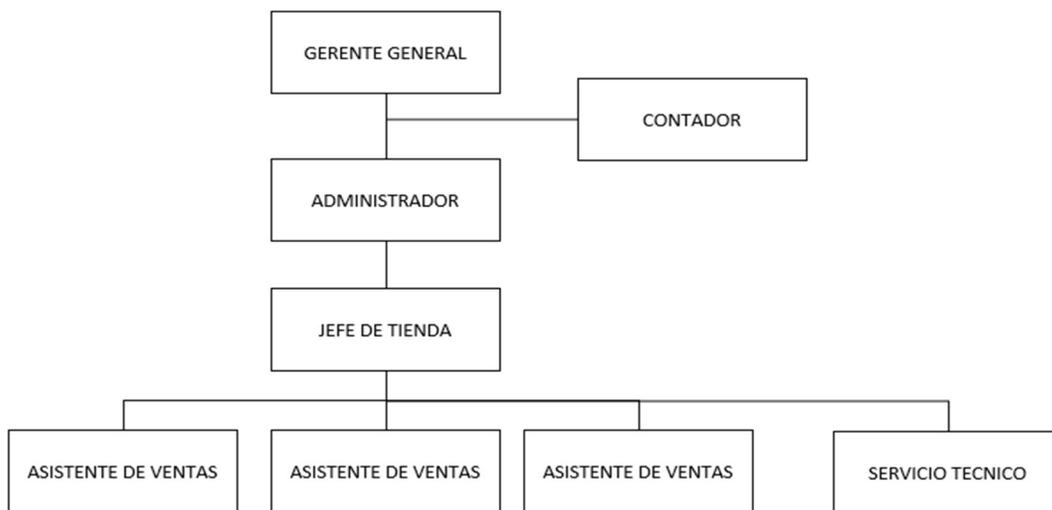


Figura N° 3. Organigrama de la empresa J&S Technology Computers sac.

En la Figura N°4 se muestra el Organigrama de la empresa y todas sus áreas y niveles

Capítulo II: Fundamentos Teóricos

2.1 Bases Teóricas

Teoría Aida

Según el libro "Marketing Management (philip kotler y kevin lane, 2019) es un libro que menciona la teoría AIDA en su discusión sobre cómo la publicidad y la promoción pueden influir en la toma de decisiones de compra de los consumidores. La teoría AIDA se presenta como un modelo que describe cómo la publicidad y la promoción deben generar atención, interés, deseo y acción en los consumidores. Kotler y Keller destacan la importancia de entender la teoría AIDA para desarrollar estrategias de marketing efectivas. En resumen, el libro es una fuente valiosa para comprender la teoría AIDA y su aplicación en el marketing. (Armstrong, 2017)

Utilizando la teoría AIDA, podemos concluir que el objetivo de la empresa J&S TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C. es llamar la atención del cliente potencial y generar interés en sus productos y servicios. La descripción del proyecto presenta la empresa como una organización dedicada y experimentada en el rubro tecnológico y con una amplia variedad de marcas reconocidas a nivel internacional. Además, la empresa tiene una visión clara y una misión definida de brindar productos y servicios de excelencia y tener un sistema de trabajo rápido, seguro y eficiente.

A través del enfoque administrativo y el diseño estratégico, la empresa busca posicionarse en el mercado de Wilson y mejorar sus procesos en áreas como ventas y personal, lo que generará deseo en el cliente potencial de adquirir sus productos y servicios. La teoría AIDA permite a J&S TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C. identificar sus fortalezas y oportunidades de mejora, y desarrollar estrategias efectivas para lograr su posicionamiento en el mercado y alcanzar su visión y misión.

Teoría de las Necesidades de Maslow

La Teoría de la Necesidad de Maslow es una teoría psicológica que se centra en la jerarquía de las necesidades humanas. Según esta teoría, las necesidades humanas están organizadas en una jerarquía, desde las necesidades más básicas hasta las más complejas. Al satisfacer una necesidad, se activa la siguiente en la jerarquía. (Gasalla, 2005)

En el caso de J&S Technology Computers S.A.C., podemos aplicar la teoría de la necesidad de Maslow para mejorar la motivación y compromiso del personal. Al proporcionar un ambiente de trabajo seguro y estable, la empresa puede satisfacer la necesidad de seguridad de sus empleados. Al proporcionar un salario justo y una cultura de trabajo positiva, la empresa puede satisfacer las necesidades de pertenencia y amor. Al brindar oportunidades de crecimiento y desarrollo, la empresa puede satisfacer la necesidad de realización personal y autoestima de sus empleados.

De esta manera, la empresa puede mejorar la motivación y compromiso de su personal, lo que a su vez puede mejorar su productividad y desempeño, lo que es fundamental para el éxito y crecimiento a largo plazo de J&S Technology Computers S.A.C.

Teoría de Marketing Mix

La Teoría del Marketing Mix se refiere a los cuatro elementos clave del marketing: producto, precio, promoción y distribución. Aplicando esta teoría a J&S Technology Computers S.A.C., se pueden ver los siguientes aspectos:

Producto: J&S Technology ofrece una amplia gama de productos, incluyendo laptops y all in one de las marcas más reconocidas a nivel internacional, ofreciendo productos de calidad a sus clientes.

Precio: La empresa busca establecer precios competitivos, asegurándose de que sus clientes reciban un buen valor por su dinero. La empresa también ofrece una amplia gama de financiamiento para sus productos, lo que permite a los clientes adquirir productos de calidad a un precio asequible.

Promoción: J&S Technology usa diversas estrategias de promoción, incluyendo anuncios en medios tradicionales y digitales, descuentos y promociones especiales, y la participación en eventos y ferias tecnológicas.

Distribución: La empresa cuenta con sucursales en el centro de Lima y trabaja con un equipo de colaboradores altamente capacitados. Además, J&S Technology se ha convertido en un socio estratégico de Ripley S.A., lo que ha permitido a la empresa ampliar su presencia en el mercado y mejorar su accesibilidad a sus clientes.

En conclusión, la aplicación de la Teoría del Marketing Mix a J&S Technology Computers S.A.C. permite a la empresa tener una comprensión más clara de su posicionamiento en el mercado y de las estrategias que puede implementar para mejorar su desempeño.

La Teoría Clásica de la Administración

Henri Fayol es reconocido como uno de los padres fundadores de la teoría de la administración moderna. Sus ideas y principios han influido en la forma en que se entiende y se lleva a cabo la administración en la actualidad.

Por su parte, J&S Technology es una empresa líder en el sector de la tecnología y la información. Su enfoque en la innovación y la eficiencia ha llevado a la creación de productos y servicios de alta calidad que han tenido un impacto positivo en el mercado.

Al combinar la visión de Fayol con los objetivos y procesos de J&S Technology, es posible lograr una gestión más efectiva y eficiente. El enfoque de Fayol en la estructura organizativa, la gestión de personal y la planificación estratégica puede ayudar a J&S Technology a mejorar la coordinación entre los diferentes departamentos, así como la identificación de oportunidades y riesgos en el mercado.

Además, los principios de Fayol como la autoridad y responsabilidad, la unidad de mando y el control pueden ser aplicados en la toma de decisiones y la gestión de proyectos de J&S Technology. Al utilizar estos principios, la empresa puede asegurar una gestión más efectiva de los recursos, y mejorar la eficiencia en la realización de tareas y proyectos.

En conclusión, la combinación de las ideas de Henri Fayol y la experiencia de J&S Technology puede dar lugar a una gestión más eficaz y eficiente de la empresa, mejorando su posición en el mercado y su capacidad para responder a los cambios y desafíos del entorno empresarial.

2.2 Bases Conceptuales

Abastecimiento

se refiere a la actividad de proveer suministros, materiales o productos a una empresa o local comercial. Para J&S TECHNOLOGY COMPUTERS, se estableció una nueva sucursal como almacén central para el abastecimiento tanto de tiendas comerciales como para los clientes y socios estratégicos en provincias del país. Esto implica que el abastecimiento es un proceso clave en la empresa para garantizar la disponibilidad de productos para sus clientes.

Ciente online

Es un consumidor que compra productos o servicios a través de internet mediante un sitio web o una aplicación móvil. Esta forma de compra permite a los clientes acceder a una amplia variedad de productos y servicios desde la comodidad de su hogar o lugar de trabajo sin tener que salir de su ubicación.

El cliente online de J&S Technology es aquel que compra productos y servicios de la compañía a través de canales digitales, como su página web, redes sociales, retail o Marketplace. J&S Technology utiliza herramientas tecnológicas para atraer nuevos clientes y fidelizarlos, ofreciendo una experiencia de compra cómoda y segura a través de internet. La compañía también cuenta con herramientas de seguimiento y análisis para medir sus campañas y mejorar la imagen de su marca, aumentando la confianza de sus clientes online.

Ecommerce

es una forma de comercio electrónico que se basa en el uso de herramientas tecnológicas como páginas web, redes sociales, Marketplace y tiendas retail para atraer y fidelizar clientes con el objetivo de impulsar las ventas y mejorar su posicionamiento comercial. En ese sentido la empresa desarrolla un comercio electrónico con plataformas mencionadas. (Revert, 2020)

Merchandising

Como muestra de agradecimiento y aprecio por su compra, en J&S TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C. ofrecemos a cada cliente una recompensa en forma de merchandising, que aumenta su satisfacción y mejora la posibilidad de que realice futuras compras con nosotros. Esta estrategia fortalece la relación con nuestros clientes y les hace sentir valorados.

Fidelización

para la empresa J&S Technology Computers S.A.C. que se dedica a la venta de equipos y componentes de computo de marcas reconocidas a nivel internacional. La empresa busca fortalecer

su posición en el mercado y mantener a sus clientes satisfechos y leales. Para lograr esto, se está aplicando un enfoque administrativo que permite analizar los procesos de la empresa y se están utilizando herramientas para motivar el compromiso con los objetivos de la compañía. El objetivo final es mantener a los clientes satisfechos y leales a la marca para garantizar su éxito en el mercado. (Casado, 2015)

Público objetivo

es un grupo de personas o clientes potenciales que la empresa quiere atraer y satisfacer con sus productos o servicios. Se identifica y definen a partir de características demográficas, psicográficas y comportamentales, y se utiliza para enfocar la estrategia de marketing y ventas de la empresa. El conocimiento preciso del público objetivo es clave para lograr una mayor efectividad en la comunicación y la entrega de valor a los clientes.

El público objetivo de J&S Technology puede ser resumido como un grupo de personas o empresas interesadas en adquirir productos y servicios tecnológicos de alta calidad. Este público puede ser tanto local como nacional, y se caracteriza por tener un interés en productos innovadores y tecnológicos, así como un alto nivel de exigencia en cuanto a calidad y servicio al cliente. J&S Technology se esfuerza por satisfacer las necesidades de este público a través de su amplio catálogo de productos y su compromiso con la excelencia en el servicio al cliente.

Labor social

El compromiso social se refiere a las acciones que una empresa implementa para tener un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente. Esto incluye iniciativas como el apoyo a organizaciones sin fines de lucro, la implementación de prácticas sostenibles, la promoción de la diversidad e inclusión, la responsabilidad corporativa y la mejora de las condiciones de trabajo para los empleados conociendo las necesidades de nuestro país podemos decir:

La labor social de J&S podría ser definida como su compromiso con la comunidad y su esfuerzo por mejorar la calidad de vida de los niños de bajos recursos mediante actividades de fiestas navideñas con la colaboración de socios estratégicos. J&S TECHNOLOGY COMPUTERS SAC asume los gastos de viaje de sus colaboradores para llevar a cabo estas acciones solidarias.

Redes sociales

Las redes sociales de una empresa son plataformas digitales que permiten a la empresa conectarse con su audiencia y compartir información sobre sus productos, servicios, valores y cultura. A través de las redes sociales, las empresas pueden construir relaciones más cercanas con sus clientes y prospectos, aumentar su visibilidad y mejorar su reputación. Para J&S Technology Computers Sac, estas redes sociales pueden ser una herramienta valiosa para llegar a su público objetivo y compartir su historia y mensaje de manera efectiva y eficiente.

Retail

Retail es un sector económico que se refiere a la venta al por menor de bienes y productos a consumidores finales. Retail incluye tiendas físicas, tiendas en línea, y otros canales de venta directa a los consumidores. Estas empresas suelen ofrecer una amplia variedad de productos, desde alimentos hasta electrónica, ropa, juguetes y mucho más. El objetivo principal del sector retail es

satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores mediante la oferta de productos de calidad a precios competitivos.

Ripley es una empresa de retail con la que J&S Technology Computers Sac, tiene una alianza estratégica. En este tipo de alianzas, ambas empresas trabajan juntas para ofrecer productos y servicios a sus clientes. J&S y Ripley pueden ofrecer soluciones innovadoras que combinen la experiencia y la tecnología de J&S con la presencia en tiendas y la amplia gama de productos de Ripley.

Seo

(Search Engine Optimization) es el proceso de optimizar un sitio web para mejorar su visibilidad y posicionamiento en los resultados de búsqueda orgánicos de los motores de búsqueda como Google. El objetivo del SEO es aumentar el tráfico de visitantes de calidad hacia un sitio web, mejorando su posición en las páginas de resultados de búsqueda para las palabras clave y frases relevantes. Las técnicas de SEO incluyen la optimización del contenido, la estructura del sitio, el uso de palabras clave, la construcción de enlaces, la optimización de etiquetas y meta descripciones, entre otros. (Danny Dover, 2011)

Posicionamiento

se refiere a la percepción que tienen los clientes y el público en general sobre un producto o marca en comparación con sus competidores en el mercado. Es decir, cómo es percibido el producto o marca en la mente de los consumidores en relación a otras opciones similares

disponibles. El objetivo del posicionamiento es asegurarse de que la marca sea vista de manera positiva y deseada por los clientes potenciales.

El proyecto tiene como objetivo diseñar y plantear una estrategia de posicionamiento en el mercado de Wilson. Para ello, se ha aplicado un enfoque administrativo que permite analizar cada etapa de la empresa y sus procesos, con especial atención al área de ventas y personal. Se utilizarán herramientas para maximizar las capacidades y motivar el compromiso con los objetivos de la compañía. En resumen, se busca fortalecer la presencia de J&S en el mercado y garantizar su posicionamiento como una empresa líder en soluciones tecnológicas.

2.3 Información de la empresa

J&S Technology Computers Sac. Fue fundada en 2016 por un grupo de emprendedores con una pasión por la tecnología y una visión de crear un futuro más avanzado para todos. Con un capital de solo S/.10,000, la empresa empezó sus operaciones en la galería CyberPlaza de la ciudad de Lima donde nos especializamos en distribución de equipos portátiles de las marcas más reconocidas a nivel mundial.

Durante sus primeros años, J&S Technology Computers Sac. Enfrentó una serie de desafíos financieros, que incluye a la competencia formal e informal en el mercado de los portátiles y lo complicado que es acceder a un crédito financiero sin una experiencia crediticia para sus inversiones. Sin embargo, la empresa logró sobrevivir y prosperar gracias a su dedicación y su visión a largo plazo. En el 2018 J&S Technology Computers Sac. Consiguió un crédito financiero, lo que le permitió ampliar la cartera de productos y mejorar frente a la competencia.

Desde entonces J&S Technology Computers Sac. Ha experimentado un crecimiento constante y ha logrado algunos hitos clave, incluye ser socio estratégico de Ripley S.A como también la expansión de sus locales y somos una de las empresas líderes en el mercado de Wilson con una posición sólida y una cartera diversificada a nivel nacional y una visión a largo plazo.

Con el crecimiento constante y los hitos clave logrados por J&S Technology Computers Sac., se ha convertido en una empresa líder en el mercado de Wilson. La empresa ha desarrollado un plan financiero a largo plazo que se centra en tres áreas principales: consolidación de su posición en el mercado, diversificación de su cartera de productos y expansión de sus operaciones a nivel nacional.

En primer lugar, J&S Technology Computers Sac. se enfocará en consolidar su posición en el mercado de Wilson y aumentar su cuota de mercado. Esto se logrará a través de una mejor atención al cliente, una ampliación de la cartera de productos y una estrategia de marketing más efectiva.

En segundo lugar, la empresa desarrollará su cartera de clientes a nivel nacional implementando vendedores que permitan viajar a los diferentes departamentos del país para llevar consigo la cartera de productos y promociones y también captar nuevos clientes.

En el tercer lugar se desarrollará un plan para aperturas nuevas sedes en lugares estratégicos a nivel nacional que nos permita expandirnos

2.4 Descripción del Puesto

El puesto de gerente J&S es un puesto de liderazgo, que se encarga de supervisar y dirigir las operaciones de una o más áreas específicas. Ya que soy responsable de implementar políticas y

estrategias para lograr los objetivos de la organización, maximizar la eficiencia y el rendimiento de sus equipos, y garantizar la satisfacción de los clientes. Como gerente J&S soy responsable de fijar metas, presupuestos, y de tomar decisiones importantes que afectan a la organización. En resumen, es un puesto clave que requiere una combinación de habilidades de liderazgo, gestión, y toma de decisiones.

como gerente general de J&S Technology Computers S.A.C., trabajo arduamente para garantizar el éxito y el crecimiento de la empresa, supervisando el desempeño de los empleados y manteniendo una posición sólida en el mercado.

Según el Manual de organización y funciones donde establecen mis principales funciones para gerenciar la empresa y garantizar el cumplimiento en todas las áreas de la empresa son los siguiente:

Gerencia general

Principales funciones

Planificación y organización estratégica

Desarrollar y coordinar un plan de acción efectivo para alcanzar los objetivos a largo plazo de la empresa, asegurando el alineamiento de las acciones con la visión y la misión corporativa.

Dirección estratégica

Conducir el diseño, implementación y monitoreo de las estrategias de la empresa, a través de la toma de decisiones y la asignación de recursos, para asegurar el logro de los objetivos de la organización.

Gestión del equipo de trabajo

Supervisar y liderar el desempeño del equipo de trabajo, asegurando la eficiencia en la realización de tareas, la motivación del personal y el cumplimiento de los objetivos.

Establecimiento de objetivos

Definir y fijar los objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo, a través de un proceso de planificación estratégica, que permita medir el rendimiento de la organización.

Identificación de oportunidades de negocio

Buscar oportunidades para expandir y mejorar el negocio, a través del análisis de tendencias, estudios de mercado y otras técnicas de análisis.

Autorización de decisiones

Tomar decisiones importantes, como autorizar compras y promociones, en línea con los objetivos y políticas de la empresa, asegurando la eficiencia en la gestión de recursos y la maximización de resultados.

Cumplimiento de normas y regulaciones

Garantizar el cumplimiento de las normas y regulaciones internas y externas, para evitar riesgos y sanciones legales.

Capítulo III: Aporte y Desarrollo de la Experiencia

3.1 Contextualización

El diagrama de Gantt es una herramienta útil para visualizar y planificar el tiempo y las tareas necesarias para lograr un objetivo. En este caso, se puede utilizar el diagrama de Gantt para planificar las estrategias necesarias para sustentar el crecimiento proyectado de la empresa J&S en términos de volumen de venta y utilidad.

Para empezar, se puede dividir el diagrama de Gantt en períodos de un año, con el año 2023 como punto de partida. En el eje vertical se pueden listar las tareas o estrategias necesarias para lograr el crecimiento proyectado, mientras que en el eje horizontal se pueden listar los años correspondientes

PROYECCION CRECIMIENTO ANUAL								
AÑO	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
VOLUMEN DE VEN	160	180	200	220	240	260	280	300
NIVEL DE INGRESO	S/ 400,000.00	S/ 450,000.00	S/ 500,000.00	S/ 550,000.00	S/ 600,000.00	S/ 650,000.00	S/ 700,000.00	S/ 750,000.00
INVERSION	S/ 100,000.00	S/ 135,000.00	S/ 169,250.00	S/ 202,712.50	S/ 235,348.13	S/ 267,115.53	S/ 297,971.31	S/ 327,869.87
UTILIDAD	S/ 300,000.00	S/ 315,000.00	S/ 330,750.00	S/ 347,287.50	S/ 364,651.88	S/ 382,884.47	S/ 402,028.69	S/ 422,130.13
% UTILIDAD	20%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	55%

Figura 4. Se muestra la tabla Gantt con proyección al 2030

Algunas posibles estrategias que se pueden incluir en el diagrama de Gantt son:

Expandir la cartera de productos

J&S podría diversificar su oferta de computadoras portátiles, agregando nuevas marcas, modelos y especificaciones, con el fin de atraer a un público más amplio y aumentar su volumen de venta.

Mejorar la calidad de los productos

J&S podría invertir en mejorar la calidad de sus productos, ofreciendo garantías más extensas, mejorando la duración de la batería o el rendimiento de los procesadores, por ejemplo. Esto puede ayudar a mejorar la satisfacción del cliente y, por ende, aumentar el volumen de venta.

Ofrecer promociones y descuentos

Para atraer a nuevos clientes y fidelizar a los actuales, J&S podría ofrecer promociones y descuentos en ciertas épocas del año, como, por ejemplo, en fechas especiales como el Día del Padre, el Día de la Madre, Black Friday, Cyber Monday, entre otros.

Mejorar la presencia en línea

En la actualidad, muchas personas compran productos en línea, por lo que es importante que J&S tenga una presencia sólida en internet. Para ello, la empresa podría invertir en mejorar su sitio web, ofreciendo una experiencia de usuario intuitiva y amigable, así como en marketing digital, para aumentar su visibilidad en los motores de búsqueda y en las redes sociales.

Mejorar el servicio al cliente

Brindar un excelente servicio al cliente es crucial para mantener la fidelidad de los clientes y asegurar su satisfacción. J&S podría invertir en programas de capacitación para su personal, así como en herramientas de seguimiento y monitoreo para atender y resolver los problemas de los clientes de manera oportuna.

Al utilizar el diagrama de Gantt para planificar estas y otras estrategias, la empresa J&S Technology Computers Sac, podrá tener una visión clara del tiempo y los recursos necesarios para lograr sus objetivos de crecimiento proyectado, así como identificar posibles cuellos de botella y ajustar su estrategia en consecuencia

Para adaptar las cinco fuerzas de Porter al caso de la empresa J&S Technology Computers Sac, se puede analizar cada una de ellas en función de cómo podría influir en la sustentabilidad de las utilidades proyectadas:

Poder de negociación de los proveedores

dado que la empresa se dedica a la venta de computadoras portátiles, es posible que tenga que enfrentarse a proveedores con un alto poder de negociación, especialmente si se trata de marcas reconocidas. Sin embargo, si la empresa logra establecer una buena relación con sus proveedores, puede conseguir precios más competitivos y mejorar su rentabilidad.

Poder de negociación de los clientes

los clientes pueden tener un cierto poder de negociación si existen muchas empresas que ofrecen productos similares. Sin embargo, la empresa puede intentar reducir el impacto de este factor ofreciendo servicios y garantías de alta calidad que generen confianza en los clientes y los fidelicen a la marca.

Amenaza de nuevos competidores

la amenaza de nuevos competidores puede ser alta si el mercado de la venta de computadoras portátiles es atractivo. Para mitigar este riesgo, la empresa puede buscar formas de diferenciarse de la competencia, como ofreciendo una amplia variedad de productos, servicios y garantías de alta calidad.

Amenaza de productos sustitutos

los productos sustitutos, como las tabletas o los teléfonos móviles, pueden ser una amenaza para la venta de computadoras portátiles. Sin embargo, la empresa puede buscar formas de diferenciarse de estos productos, por ejemplo, destacando las ventajas de las computadoras portátiles en términos de capacidad de procesamiento y almacenamiento de datos.

Rivalidad entre competidores existentes

la rivalidad entre competidores existentes puede ser alta en un mercado como el de la venta de computadoras portátiles. Para sobresalir, la empresa puede buscar formas de diferenciarse de la competencia, ofreciendo servicios y garantías de alta calidad, una amplia variedad de productos, y aprovechando las oportunidades del mercado en línea.

De las cinco fuerzas de Porter, la más beneficiosa para sustentar la utilidad proyectada en el caso de J&S Technology Computers Sac, sería el poder de negociación de los proveedores, ya que una buena relación con los proveedores puede permitir a la empresa obtener precios más

competitivos y mejorar su rentabilidad. Sin embargo, es importante tener en cuenta que todas las fuerzas de Porter pueden influir en la rentabilidad de la empresa, por lo que se deben considerar todas las estrategias adecuadas para mantener la sustentabilidad de la empresa.

Estrategias para creación del área de Marketing

El cuadro comparativo presentado muestra algunas debilidades en el área de marketing de la empresa J&S Technology, como la falta de un área específica de trabajo para las plataformas digitales y la ausencia de una estrategia de marketing anual. Además, se identifica que la empresa no cuenta con un presupuesto para el desarrollo de contenidos y la publicidad de sus productos, lo que ha llevado a una falta de optimización para motores de búsqueda y un bajo número de seguidores en las redes sociales.

Sin embargo, para abordar estas debilidades, se presentan algunas estrategias sugeridas, como la creación de un área de marketing digital que planifique y diseñe la estrategia en línea y planifique las campañas publicitarias. También se propone la inversión en un sitio web moderno, la implementación de una estrategia de contenido para mejorar el SEO y la promoción de la marca en las redes sociales a través de publicidad y la contratación de un community manager.

En resumen, el cuadro comparativo presenta algunas debilidades en el área de marketing de la empresa J&S Technology, pero también se sugieren estrategias para abordar estas debilidades y mejorar la presencia en línea y la promoción de la marca.

Cuadro comparativo de la empresa J&S Technology Computers Sac.	
Plataformas digitales actuales	Plataformas digitales propuestas a 1 año

<ul style="list-style-type: none"> - Todas plataformas digitales de la empresa actualmente no tienen un área específica³ de trabajo Actualmente, todas las plataformas digitales de la empresa son manejadas por el mismo equipo de ventas, el cual se encarga de publicar las promociones en todas las redes sociales - La empresa no cuenta con un presupuesto ya que no tiene equipos adecuados para su elaboración y un espacio de desarrollo de contenidos - No cuentan con una estrategia de marketing que permita tener un objetivo anual - Poca optimización para motores de búsqueda: si una página web no está optimizada para los motores de búsqueda, puede ser difícil de encontrar por los usuarios que buscan información relevante en línea. 	<ul style="list-style-type: none"> - Para mejorar esta situación, se podría considerar la creación del área de marketing digital que se encargue de diseñar la estrategia en línea y planificar las campañas publicitarias en cada una de las plataformas. - Se propone una inversión de S/15,000 permitiría desarrollar y optimizar un sitio web moderno, atractivo y que refleje la imagen de la marca. Es importante que el sitio web brinde una experiencia de usuario óptima, para lo cual se podrían realizar mejoras en su diseño. - Implementación de una estrategia de contenido para generar tráfico y mejorar el SEO. Se podrían invertir S/5,000 en la producción de contenido relevante y de calidad. - Uso de redes sociales para promocionar la marca, interactuar con los clientes y generar tráfico hacia el sitio web. Se podrían invertir S/3,000
---	--

<ul style="list-style-type: none"> - No cuentan con presupuesto para pagar la publicidad de sus productos así tener mas rango de vistas y segmentación de público objetivo. - las redes sociales de la empresa tienen pocos seguidores en Facebook, Instagram y TikTok, puede ser una señal de que no se está utilizando adecuadamente las plataformas o de que los contenidos que se están publicitando no están siendo efectivos para atraer y retener a la audiencia. - Otras posibles razones por las que las redes sociales de la empresa no están creciendo podrían incluir una falta de promoción en otras plataformas, un enfoque en la cantidad de publicaciones en lugar de la calidad, o una falta de interacción con la audiencia. 	<p>en publicidad en redes sociales y la contratación de un community manager para gestionar las redes sociales.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Implementación de una estrategia de email marketing para mantener a los clientes informados sobre las novedades y promociones de la empresa. Se podrían invertir S/2,000 en la contratación de un proveedor de servicios de email marketing y el diseño de campañas de email. - Para el 12vo mes se propondría la contratación de un Community Manager puede incluir la creación de contenido atractivo y relevante para las redes sociales, el monitoreo constante de las conversaciones sobre la marca en línea, la interacción con los seguidores a través de comentarios y mensajes privados, y la realización de informes y análisis de rendimiento de las publicaciones.
---	---

--	--

Con estas acciones, J&S Technology Computers SAC podría mejorar significativamente su presencia en línea y aumentar su visibilidad en el mercado de Wilson.

En general, la clave para mejorar la presencia en línea de la empresa es tener una estrategia bien definida y enfocada en el público objetivo, medir el rendimiento y mantener una presencia en línea consistente y de calidad.

3.2 Descripción Detallada de la Experiencia

Competencias del Perfil Profesional

Como gerente general desarrolle competencias profesionales que lleve a practica en la empresa a medida que surgía un problema o una oportunidad gracias a los conocimientos y destrezas que se va desarrollando como:

Estudio de la competencia analizando sus precios productos y capacidad de venta así utilizar mis ventajas competitivas en oportunidades que mi negocio repotencie frente a la competencia, por ejemplo.

Ampliar gama de productos de marcas más reconocidas a precios competitivos esto me llevo a invertir más capital a la empresa esto fue un punto de inicio que se diferenciaba de las

demás empresas ya contamos con equipos de los más cómodos a lo más caros y de última generación.

Se propone un estándar único en ventas apoyado por equipos físicos en tienda, con una presentación uniforme y una manera única de llegar al cliente, y un solo diseño para todos los establecimientos, para ofrecer una experiencia diferenciada y diferenciarse de la competencia y son:

- Liderar un equipo de ventas con metas mensuales y motivacionales para el cumplimiento de los objetivos.
- Capacitaciones con las diferentes marcas mensualmente y nuevos cambios tecnológicos.
- Entrenamiento en ampliar habilidades en ventas y sistema operativos de equipos portátiles.
- Controlar y revisar que se lleven a cabo las tareas en los diferentes departamentos.
- Como cultura organizacional positiva celebramos el cumpleaños de los colaboradores ya que mejora la moral y el compromiso de los empleados.
- Cada fin de año realizamos actividades por fiestas navideñas gracias a nuestros socios estratégicos como Ripley, Deltron, Intcomex, nos facilitan los juguetes y la empresa asume los gastos de viaje de los colaboradores. Ver imagen 5



Figura N° 5. Muestra las actividades realizamos como empresa

Habilidades Superiores de Presentación y Negociación Comercial

Como Gerente General desarrolle un conjunto de habilidades para mi desempeño de manera efectiva en la empresa J&S TECHNOLOGY COMPUTERS SAC, algunas de estas habilidades son:

- Habilidades de liderazgo: desarrolle la capacidad de guiar a todo mi equipo de trabajo y empoderarla motivarla e inspirar a los miembros de mi equipo a alcanzar los objetivos trasados por la empresa. (B & Ph.D., 2019)
- Habilidad de comunicación: desarrolle esta capacidad para comunicarme de manera clara y efectiva con mis colaboradores, clientes y socios estratégicos de diferentes empresas. (trevithick, 2010)
- Habilidades informáticas: el dominio de herramientas informáticas que son punto de diferenciación con mis competidores ya que el uso estas herramientas permitieron estar a la vanguardia y tener mejores oportunidades para comprar mercadería para la empresa. (Beekman, 2005)
- Habilidades financieras: desarrolle la capacidad de analizar información financiera y poder trabajar con bancos que me permitieron llegar a establecer una libertad financiera que la empresa es muy sólida en ese campo para futuros cambios en el entorno empresarial. (chan, 2016)
- Las habilidades establecidas como gerente general es establecer una comunicación vertical, a la vez me permitió controlar todas las áreas y liderar, gestionar, motivar, y tomar decisiones con el propósito de conseguir que se cumplan ciertos objetivos.
- Como gerente general soy responsable en la contratación y la formación de mi propio personal para el área requerida impartiendo desde el primer momento mi liderazgo con acciones que motivan a cumplir sus necesidades individuales con las metas de la empresa.
- Se estableció compras programadas cada 15 días de los modelos que tienen mayor rotación gestionar su traslado y entrega en cada tienda.

- como gerente realiza un estudio de precios de la competencia para poder analizar ver que productos pueden ser reajustes en el precio para su venta.
- Como estrategias plantea vender una portátil incluye de obsequio mochila y mouse como valor agregado la instalación de los programas que necesita el usuario.
- En área de garantía se establece solución menor a 10 días hábiles como también asesoramiento en su uso.
- Se implementa la conexión remota para asistencia de nuestros clientes así poder ser más eficientes en solución de los equipos.

Asesor de Ventas

Es responsable de desarrollar y establecer estrategias para vender los productos de la empresa y también la supervisión de su área.

La empresa cuenta 8 personas encargadas en el área de ventas son los responsables de generar ingresos y atraer nuevos clientes, utilizando estrategias de ventas.

Asesores de Venta

Realizar las actividades encomendadas por el GG

Realizar ventas en el establecimiento comercial.

Realización de cotizaciones, proformas y facturación. (Sistema Unisoft)

Realizar el seguimiento a las promociones realizadas para cerrar la venta.

Captar potenciales clientes. (nuevos clientes y/o clientes re-ingresantes)

Fidelizar los productos a nuestros distribuidores.

Reportar de Ventas al GG

Reportar sus requerimientos mensualmente (Objetos utilizados para promocionar la marca)

Oficina y limpieza.

TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C.
VENTA DE LAPTOPS Y SERVICIO TÉCNICO - ACCESORIOS EN GENERAL

• Av. Garcilazo de la Vega 1348 Int. 1A 109 - 1A 147 CYBER PLAZA
• Celulares: 922 991 903 / 945 363 711 / 945 897 882

PROFORMA DIA MES AÑO

ASUS
SR. (ES):
DIRECCIÓN:
MARCA: MODELO:
PROCESADOR: VELOCIDAD:
DISCO DURO:
MEMORIA RAM: EXPANDIBLE:
SISTEMA OPERATIVO:
PANTALLA:
TARJETA DE VIDEO:

INTEL CORE I7
MULTI GRABADOR DVD WEB CAM
VGA RED INALAMBRIKA
BLU-RAY BLUETOOTH
HDMI USB 3.0
LECTOR DE MEMORIA MMC - MS

ACCESORIOS
Batería celdas PRECIO CONTADO
Otros: GARANTÍA:

Windows android OBSEQUIOS
TODOS LOS PRECIOS ESTAN SUJETOS A STOCK LOS PRECIOS PUEDEN VARIAR SIN PREVIO AVISO
www.jstechnologycomputers.com.pe

J S TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C.
VENTA DE LAPTOPS Y SERVICIO TÉCNICO
ACCESORIOS EN GENERAL

Av. Garcilazo de la Vega 1348 Int. 1A-147 CYBER PLAZA
Av. Garcilazo de la Vega 1251 Tienda 268
Telef: 941486461 / 958758650

PROFORMA DIA MES AÑO

TOSHIBA
Sr. (es):
Dirección:
Marca: Modelo:
PROCESADOR: VELOCIDAD:
DISCO DURO:
MEMORIA RAM: EXPANDIBLE:
SISTEMA OPERATIVO:
PANTALLA:
TARJETA DE VIDEO:
MULTI GRABADOR DVD WEB CAM
VGA RED INALAMBRIKA
BLU-RAY BLUETOOTH
HDMI USB 3.0
LECTOR DE MEMORIAS MMC - MS-

ACCESORIOS
Batería celdas PRECIO CONTADO
Otros: GARANTÍA:

Windows android OBSEQUIOS
TODOS LOS PRECIOS ESTAN SUJETOS A STOCK LOS PRECIOS PUEDEN VARIAR SIN PREVIO AVISO
www.jstechnologycomputers.com.pe

Figura N° 6. proforma de cotización manual

En la figura N° 6 se muestra una proforma manual de ventas para poder ser más explícito en el momento de realizar una venta directa a cliente donde se especifica detalladamente todas las características de una portátil como también especificamos precio.



En la figura N°7 se muestra merchandising que otorgamos a cada cliente por su compra como muestra de afecto o aprecio. Lo que aumenta la satisfacción y la probabilidad de que vuelva a comprar en el futuro.

Actualmente la mayoría de las empresas en el rubro tecnológico se apoyan en el marketing digital como:

- PAGINA WEB
- REDES SOCIALES
- RETAIL
- MARKETPLACE

Estas herramientas tecnológicas como objetivo es atraer nuevos clientes y fidelizarlos para asegurar la cartera de clientes a nivel nacional, como gerente general desarrolle estas plataformas digitales para impulsar las ventas y mejor posicionamiento comercial y algunas de estas son:

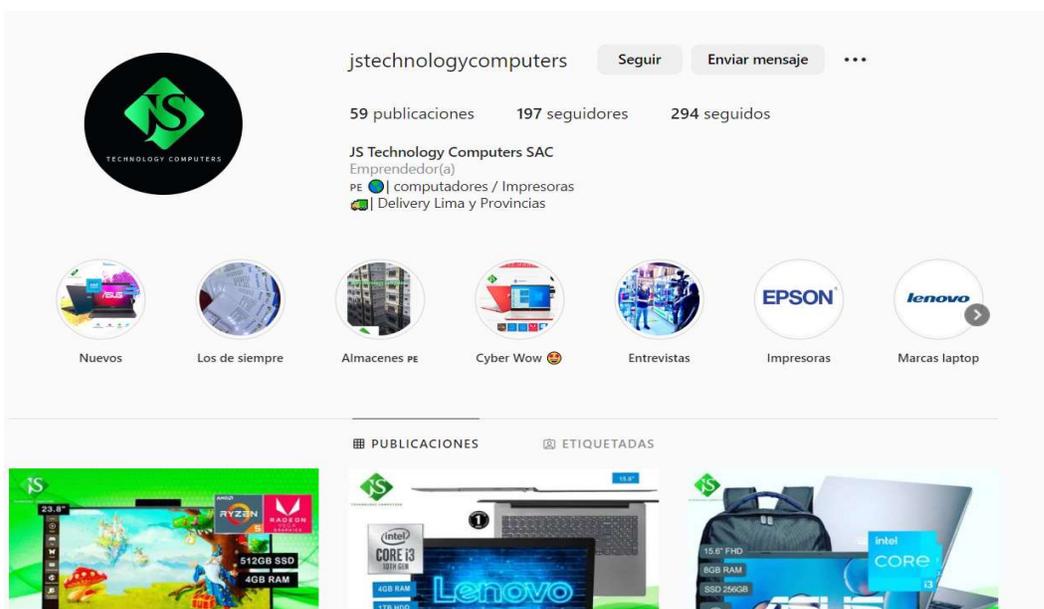


Figura N° 8. Instagram de la empresa JS

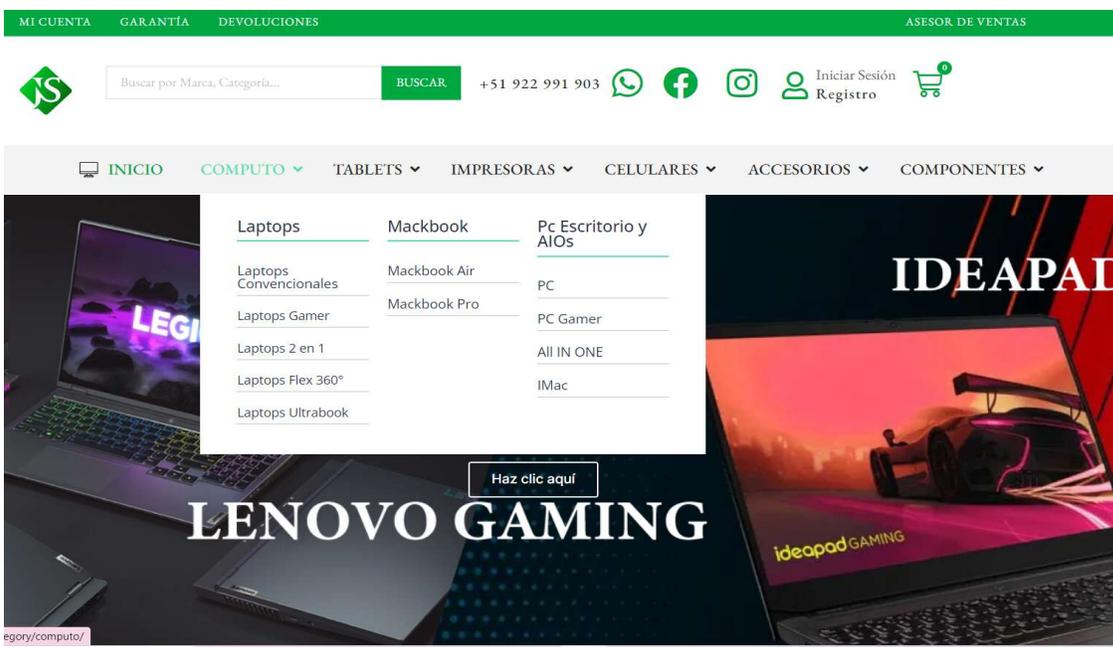


Figura N° 9. página web de la empresa JS



Figura N° 10. Página de Facebook de la empresa JS

En las figuras N° 5,6,7 como estrategia de ventas se establecieron canales digitales para promocionar nuestros productos y servicios a través de diversas plataformas de internet. Al tener estas plataformas activas nos permiten la gestión del inventario y pedidos en línea y los procesos de pago, estas plataformas nos permiten llegar a un público global y ofrecer una experiencia de compra cómoda y segura para los clientes.

Ecommerce tiene una gran capacidad de usuarios activos y los costos son asequibles que otros medios ofrece herramientas de seguimiento y análisis para medir las campañas y contribuye a mejorar la imagen de la marca J&S Technology Computers sac y aumenta la confianza de los clientes.

Según CAPECE 2022 “el estudio de la cámara Peruana de Comercio Electrónico- CAPECE, tamaño del mercado online US\$9300MM al 2021” (electronico, 2023)

3.3 Análisis de la Experiencia

Este trabajo tiene como objetivo fortalecer la posición de J&S Technology Computers S.a.c. en el mercado de Wilson, en el que se encuentra el mayor comercio tecnológico de Lima. La empresa ha estado en el mercado por 7 años y cuenta con una amplia variedad de modelos de laptops y all-in-one de las marcas más reconocidas a nivel internacional.

El proyecto se lleva a cabo bajo un enfoque administrativo, que permite analizar cada etapa de la empresa y sus procesos, con una atención especial al área de ventas y personal. Se utilizarán herramientas para maximizar las capacidades y motivar el compromiso con los objetivos de la compañía, con el objetivo de convertir a J&S en una empresa reconocida a nivel internacional por su excelencia en productos y servicios.

El representante legal de la empresa, tiene una amplia experiencia en el rubro de comercio de equipos de computación, ha liderado diferentes áreas de la empresa y ha establecido relaciones estratégicas con socios del mercado, lo que ha impulsado el crecimiento de la empresa y consolidado su imagen como una compañía confiable.

Este trabajo busca fortalecer la presencia de J&S en el mercado y garantizar su posicionamiento como una empresa líder en soluciones tecnológicas en Wilson.

3.4 Aportes

Durante mi trabajo como asesor de créditos MYPE en Scotiabank, adquirí una amplia comprensión del conocimiento financiero tanto personal como empresarial. Como parte de mis responsabilidades, manejé la cartera de clientes y ofrecí soluciones de crédito a pequeñas y

medianas empresas, realizando análisis situacional y elaborando informes detallados para evaluar su situación financiera. Para obtener una visión más completa de la empresa, realizaba visitas al establecimiento para conocer sus productos, procesos y soluciones, y registraba la información recopilada en un sistema del banco para evaluar su fortaleza financiera y determinar la cantidad de dinero que se podía prestar.

Además, tuve la oportunidad de aprender sobre diferentes productos financieros, incluyendo préstamos como activo fijo, leasing, compra de deuda, capital de trabajo, crédito empresarial, descuento de letras, factoring electrónico, factoring físico y financiamiento de venta con facturas.

Gracias a esta experiencia, desarrollé una comprensión profunda de la gestión financiera y de las soluciones disponibles en el mercado bancario para las pequeñas y medianas empresas. Con este conocimiento, pude manejar con habilidad mi propia empresa y lograr una situación de libertad financiera. Además, esta experiencia me permitió conocer los desafíos y barreras que una empresa puede enfrentar al obtener financiamiento, lo que me permitió desarrollar una amplia visión y comprensión del mercado bancario frente a las MYPES.

En el año 2015, trabajé como asesor de ventas en la empresa Pratt Perú SAC, especializada en la importación y comercialización de computadoras portátiles de marcas reconocidas como HP, Lenovo, ASUS y Toshiba. La empresa tenía su domicilio fiscal en el centro de Lima, Wilson. Durante mi tiempo en esta posición, construí una amplia cartera de clientes a nivel nacional, abarcando todos los departamentos del país. Adquirí habilidades en el manejo y técnicas de ventas para llegar al cliente, ya que muchas empresas se encontraban fuera de su entorno local. En Pratt Perú SAC, adquirí un conocimiento profundo sobre la logística y el almacenamiento de las

computadoras portátiles, así como sobre el mercado de Wilson y los modelos más demandados por los consumidores. Estos conocimientos me fueron de gran utilidad en mi posterior emprendimiento.

Conclusiones

1. La empresa J&S Technology Computers SAC tiene una estructura organizacional sólida y bien definida, con una clara división de responsabilidades y funciones, lo que permite un trabajo más eficiente y una mejor gestión de recursos.
2. La empresa cuenta con una amplia variedad de productos tecnológicos, ofreciendo equipos y componentes de las marcas más reconocidas a nivel internacional, lo que le permite competir en el mercado con una oferta amplia y diversificada.

3. Aunque la empresa ha logrado consolidar una imagen de respeto y confianza en el emporio comercial de Wilson, aún existen oportunidades de mejora en cuanto a su presencia y visibilidad en el mercado tecnológico de la capital y del país. La revisión de su estrategia de marketing y ventas puede ayudar a identificar áreas de mejora que permitan una mayor captación de clientes y un aumento en las ventas.

Recomendaciones

1. Se recomienda Fortalecer su presencia cada año para mantener una buena reputación en el emporio comercial de Wilson, es importante que se expanda su presencia en el mercado con una estrategia de marketing y ventas más agresiva.
2. Se recomienda diversificar su oferta de productos con una amplia variedad de modelos y también considerar la inclusión de otros tipos de productos tecnológicos que estén en alta demanda en el mercado a atraer a nuevos clientes y aumentar sus ventas.

3. Se recomienda Mantenerse en las últimas tendencias tecnológicas para que la empresa se mantenga actualizada en cuanto a las últimas tendencias y novedades del mercado. Esto puede ayudarles a estar al día con las demandas de sus clientes y ofrecer productos de última generación.

4. Se recomienda realizar alianzas estratégicas, y la posibilidad de establecer alianzas estratégicas con otras empresas tecnológicas, proveedores o distribuidores para ampliar su oferta de productos o mejorar su presencia en el mercado. Esto podría ayudarles a fortalecer su posición en el mercado y aumentar su rentabilidad.

Bibliografía

Armstrong, P. K. (2017). *Principios de Marketing*. editorial paidos 17° edición.

B, H., & Ph.D. (2019). *desarrollo de habilidades de liderazgo* .

Beekman, G. (2005). *Influencia informatica*. Pearson; N.º: 7 edición.

Casado, J. C. (2015). *Fidelización de clientes*. ESIC Editorial; N.º 2 edición.

chan, a. (2016). *habilidades financieras*.

Danny Dover, E. D. (2011). *Search Engine Optimization SEO*.

electronico, c. p. (2023). reporte anual. *CAPECE*, 8.

Gasalla, M. (2005). *"El Management Según Maslow: Una Visión Humanista para la Empresa de Hoy"*. ESIC Editoria.

philip kotler y kevin lane, b. g. (2019). *Dirección de Marketing: Edición Europea*. españa: pearson
4th edicion europea.

Revert, J. L. (2020). *Biblia Del E-Commerce*. ANAYA Multimedia.

SAC, J. T. (03 de MARZO de 2023). *J&S TECH*. <https://www.jstech.com.pe/>

trevithick, p. (2010). *habilidades de comunicacion*. Narcea Ediciones; N.º 1 edición.

Anexo



CARTA DE CONSENTIMIENTO

Lima, 28-02-2023

J&S Technology Computers S.A.C.

Presente. -

Yo Julio Cesar De la Cruz Jota Gerente General de la empresa J&S Technology Computers S.A.C. identificada con RUC: 20601185718, con dirección fiscal Av. Garcilazo de la vega 1348 Int. 1ª-147, manifiesto a través de la mediante el consentimiento para que el Sr. julio Cesar de la Cruz Jota identificado con DNI. 44852800, haga usos de los datos de mi empresa para el desarrollo y elaboración de su trabajo de suficiencia profesional.

Sin otro particular, quedamos de ustedes.

Atentamente,

Julio C. De La Cruz Jota
Gerente General
J & S Technology Computers S.A.C.

J&S Technology Computers S.A.C.

Julio de la Cruz Jota

Gerente General

Av. Garcilazo de la Vega 1348 Int. 1ª-147 / 1ª-109, Cercado de lima, 15001
Tlf. +51 922991903 - +51 945363711
Correo: jystechcomputers@gmail.com

JS TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C.
 TIENDA ESPECIALIZADA EN VENTA DE LAPTOPS Y SERVICIO TECNICO

Av. Garcilaso de la Vega 1348 Int. 1A-147 / 1A-109 / 2B-118
 Telefonos: 945 897 882 / 945 363 711 / 922 991 903

SIGUENOS EN: DIA MES AÑO

JS TECHNOLOGY COMPUTERS

ASUS, DELL, HP, AMD RYZEN, INTEL, INTEL IRIS Xe GRAPHICS, NVIDIA GEFORCE RTX

SR. (ES): _____
 MARCA: _____ MODELO: _____
 PROCESADOR: _____ N: _____ H: _____ VEL: _____
 ALMACENAMIENTO: _____
 MEMORIA RAM: _____ EXP: _____
 TARJETA GRAFICA: _____
 PANTALLA: _____
 S.O.: _____ BATERIA: _____
 OTROS: _____

HDMI LAN / RJ-45
 LEC. SD/ Micro SD BLUETOOTH
 USB Tipo A WEB CAM
 USB Tipo C TECLADO RETRO.

OBSEQUIOS PRECIO CONTADO _____
 GARANTIA: _____

VISA, Mastercard, American Express

WWW.JSTECH.COM.PE
 TODOS LOS PRECIOS ESTAN SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO

JS TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C.
 TIENDA ESPECIALIZADA EN VENTA DE LAPTOPS Y SERVICIO TECNICO

Av. Garcilaso de la Vega 1348 Int. 1A-147 / 1A-109 / 2B-118
 Telefonos: 945 897 882 / 945 363 711 / 922 991 903

SIGUENOS EN: DIA MES AÑO

JS TECHNOLOGY COMPUTERS

ASUS, HP, DELL, AMD RYZEN, INTEL, INTEL IRIS Xe GRAPHICS, NVIDIA GEFORCE RTX

SR. (ES): _____
 MARCA: _____ MODELO: _____
 PROCESADOR: _____ N: _____ H: _____ VEL: _____
 ALMACENAMIENTO: _____
 MEMORIA RAM: _____ EXP: _____
 TARJETA GRAFICA: _____
 PANTALLA: _____
 S.O.: _____ BATERIA: _____
 OTROS: _____

HDMI LAN / RJ-45
 LEC. SD/ Micro SD BLUETOOTH
 USB Tipo A WEB CAM
 USB Tipo C TECLADO RETRO.

OBSEQUIOS PRECIO CONTADO _____
 GARANTIA: _____

VISA, Mastercard, American Express

WWW.JSTECH.COM.PE
 TODOS LOS PRECIOS ESTAN SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO

JS TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C.
 TIENDA ESPECIALIZADA EN VENTA DE LAPTOPS Y SERVICIO TECNICO

Av. Garcilaso de la Vega 1348 Int. 1A-147 / 1A-109 / 2B-118
 Telefonos: 945 897 882 / 945 363 711 / 922 991 903

SIGUENOS EN: DIA MES AÑO

JS TECHNOLOGY COMPUTERS

ASUS, DELL, HP, AMD RYZEN, INTEL, INTEL IRIS Xe GRAPHICS, NVIDIA GEFORCE RTX

SR. (ES): _____
 MARCA: _____ MODELO: _____
 PROCESADOR: _____ N: _____ H: _____ VEL: _____
 ALMACENAMIENTO: _____
 MEMORIA RAM: _____ EXP: _____
 TARJETA GRAFICA: _____
 PANTALLA: _____
 S.O.: _____ BATERIA: _____
 OTROS: _____

HDMI LAN / RJ-45
 LEC. SD/ Micro SD BLUETOOTH
 USB Tipo A WEB CAM
 USB Tipo C TECLADO RETRO.

OBSEQUIOS PRECIO CONTADO _____
 GARANTIA: _____

VISA, Mastercard, American Express

WWW.JSTECH.COM.PE
 TODOS LOS PRECIOS ESTAN SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO

JS TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C.
 TIENDA ESPECIALIZADA EN VENTA DE LAPTOPS Y SERVICIO TECNICO

Av. Garcilaso de la Vega 1348 Int. 1A-147 / 1A-109 / 2B-118
 Telefonos: 945 897 882 / 945 363 711 / 922 991 903

SIGUENOS EN: DIA MES AÑO

JS TECHNOLOGY COMPUTERS

ASUS, HP, DELL, AMD RYZEN, INTEL, INTEL IRIS Xe GRAPHICS, NVIDIA GEFORCE RTX

SR. (ES): _____
 MARCA: _____ MODELO: _____
 PROCESADOR: _____ N: _____ H: _____ VEL: _____
 ALMACENAMIENTO: _____
 MEMORIA RAM: _____ EXP: _____
 TARJETA GRAFICA: _____
 PANTALLA: _____
 S.O.: _____ BATERIA: _____
 OTROS: _____

HDMI LAN / RJ-45
 LEC. SD/ Micro SD BLUETOOTH
 USB Tipo A WEB CAM
 USB Tipo C TECLADO RETRO.

OBSEQUIOS PRECIO CONTADO _____
 GARANTIA: _____

VISA, Mastercard, American Express

WWW.JSTECH.COM.PE
 TODOS LOS PRECIOS ESTAN SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO

Linio

W Y B 1 2 6 1 9 2 4 8 7

METODO DE PAGO
PAGADO

273518592 BOLETA

REMITENTE
J & S TECHNOLOGY COMPUTERS
S.A.C.
avenida garcilaso de la vega 1348 interior 1A-147
Lima - Lima - Lima

DESTINATARIO
Cliente : Roy Alejandro Bernuy Checa
Receptor Alternativo :

Dirección : luis ormeño
Nro. / Lote : 559 || **Dpto./ Int.:** 001
Urbanización :
Distrito : Casma
Provincia : Casma - Ancash
Referencia: frente al hostel el kairo

NOMBRE:
DNI:

LOGISTIC ACJ S.A.C.
01 MAR 2022
Frank Arturo Hualpamachi Cristobal
DNI 76481230

URBANO
LO IMPORTANTE ES SABER LLEGAR

COBRANZA EFECTUADA:
 SI NO

*Si se tiene Servicio de Cobranza

FIRMA Y SELLO
FECHA: / / HORA:

**POLITICAS DE GARANTIAS
TERMINOS Y CONDICIONES**



El presente documento establece la Política de Garantías de J&S TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C., Los presentes Términos y Condiciones describen los derechos y obligaciones del Cliente y el Distribuidor en su totalidad. No aplica exclusividad o excepciones a las mismas.

1. TÉRMINOS DE GARANTIA.

- La garantía aplica sólo a la mercadería vendida por J&S TECHNOLOGY no se extiende a terceros ni se responsabiliza por posibles daños, y solo se presta en nuestro centro de servicios.
- La garantía no incluye ningún tipo de instalación. Dicho servicio tendrá un costo adicional, para información detallada sobre tarifa de instalación, consulte con su ejecutivo de ventas.
- J&S TECHNOLOGY, garantiza el Producto que el Cliente ha adquirido, esta libre de defectos y en condiciones de uso normales, durante el Periodo de la Garantía.
- J&S TECHNOLOGY, no se responsabiliza por el desconocimiento de los términos de garantía del personal que promoció, comercialice, los productos en general.
- Es indispensable presentar el comprobante de compra (BOLETA/FACTURA ELECTRONICA) para el trámite de todos los productos en general.
- No se aceptarán cambios ni devoluciones por incompatibilidad con productos, ni por errores de compra, esto se encontrará sujeto a



validación por el área administrativa, así como a penalizaciones por gastos administrativos.

- El cliente deberá indicar la falla específica de la mercadería al momento de entregarla. De no verificarse la falla descrita, la mercadería será devuelta. En caso de envío de producto de provincia se deberá enviar hoja impresa describiendo la falla.
- La recepción del producto, por parte de Servicio al Cliente, no implica un diagnóstico definitivo y no garantiza la aplicación de la garantía del mismo, esto será validado por el especialista técnico. Por lo tanto, el cargo de recepción que se le entrega no garantiza la aplicación de la garantía del producto.
- La garantía no cubre accesorios, conectores, puertos de entrada y salida (paralelo, serial, etc.), o cabezales de impresoras. Así mismo no cubre consumibles y/o repuestos consumibles y componentes que se desgasten por el uso.
- Los cargadores, o adaptadores de corriente, solo cuentan con 120 días de garantía.
- En ningún caso J&S TECHNOLOGY se responsabiliza por la pérdida de software u otros datos almacenados en el producto. Se recomienda realizar backups (copias de respaldo) en forma periódica.
- J&S TECHNOLOGY, se reserva el derecho a modificar, en cualquier momento, los servicios de garantías disponibles para el Cliente, en la medida permitida por la legislación, El cliente declara su consentimiento respecto a los términos de la presente es libre y voluntario, sin que medie dolo, error ni vicio alguno que pudiera invalidarla parcial o totalmente.

2. TIPOS DE GARANTIA

- Cada producto vendido por J&S Technology Computers S.A.C. se rigen por las condiciones de garantía de los mismos representantes

Políticas de Privacidad

Para J&S Technology Computers S.A.C. (en adelante, “La Compañía”), es sumamente importante la seguridad de la privacidad de todo USUARIO, y de TERCEROS de la presente página web, por ello se establece la presente política de protección de la información personal.

El Gestor aprecia la confianza de los visitantes del presente Portal de Internet denominado WWW.JSTECH.COM.PE (en adelante, el “PORTAL”) en la sesión de su información personal, cuyo tratamiento será de manera cuidadosa y responsable; practicando los estándares más altos posibles de protección de datos y privacidad, es especial lo establecido por la Ley N° 29733, Ley de protección de datos personales peruana.

EL USUARIO o un tercero al acceder a cualquiera de las páginas web, portales, productos y/o servicios de La compañía, de manera especial a WWW.JSTECH.COM.PE, se considera que acepta las prácticas descritas en estas Políticas de Privacidad y Protección de Datos y da un consentimiento expreso a La Compañía para el tratamiento de los datos personales que por el sean facilitados o que se faciliten a través de su ingreso al PORTAL o por cualquier medio.

Los datos personales con los que contará la J&S Tecnología Computers se administrarán y se tratarán para las siguientes finalidades que son estrictamente necesarias para la usabilidad de nuestro PORTAL. Usted manifiesta aceptar y dar consentimiento libre, previo, expreso, inequívoco e informado para el tratamiento de

REPRESENTANTES LEGALES DE 20601185718 - J & S TECHNOLOGY COMPUTERS S.A.C.

Resultado de la Búsqueda

La información exhibida en esta consulta corresponde a lo declarado por el contribuyente ante la A Tributaria.

Documento	Nro. Documento	Nombre	Cargo
DNI	[REDACTED]	DE LA CRUZ JOTA JULIO CESAR	GERENTE GENERAL

Punto de Venta ---> Julio

Busqueda por Cod.Barra.Marca.Nombre

Criterio: Todos

Venta Touch

Buscar cod barra CTRL-B

Icon Stock

Ninguno Pedido Cotización Moneda

Fecha de Registro D. crédito: 03/03/2023

Fecha Vencimiento: 03/03/2023

Hora del sistema: 01:19:31 p.m.

Empresa: J & S TECHNOLOGY COMPU

OC: Cliente

Dir. Facturación: TC 3.7840

Almacén: ALMACEN 2B-118 A

Lista de Precio: PRECIO PASE

Dir. de envío: Copiar de documento de venta

Tipo de documento: BOLETA ELECTRONICA

Serie: 001

Número: 001002073

Cond. de pago: CONTADO EFECTIVO

Co-branza: Redondeo

COD BARRA	MODELO	COD.REF.	NOMBRE	P Unit con IGV	MARCA
			ACCESORIOS DE PC		
92300205550	ACER SPIN 314-52...		ACER SPIN 314-52-5964 I5-8255U 3.9 GHZ 4 GB RAM...		ACER
08NPIR	INSPIRON 5400 AIO		AIO DELL INSPIRON 5400 INTEL I5-11350T 12GB RA...		DELL
7WS71AAMB	24-0D0020LA		AIO HP 24-0D0020LA AMD RYZEN 5-3500U 4GB RAM...		HP
3us95aambm			ALL IN ONE AS-9425 3.1 GHZ 6 GB RAM 1 TB + 256 S...		HP
90PT0351M01450	M5400WUAK-8A037T		ALL IN ONE ASUS M5400W RYZEN 5-5300U 4GB RA...		ASUS
	M5401WUAT-WAAG...		ALL IN ONE ASUS M5401WU AMD RYZEN 7-5700U 8...		ASUS
	INSPIRON 5400		ALL IN ONE DELL INSPIRON 24 INTEL CORE I7-1155...	SI 0.00	DELL
			ALL IN ONE DELL INSPIRON 5400 INTEL CORE I7-11...		
140N5AAMB	21-80002LA		ALL IN ONE HP 21-80002LA INTEL CELERON J4025 4...	SI 0.00	HP
7WS25AAMB	22-0D0010LA		ALL IN ONE HP 22-0D0010LA AMD ATHLON SILVER ...		HP
7WS33AAMB	22-0D0018LA		ALL IN ONE HP 22-0D0018LA RYZEN 3-3250U 4GB R...		HP
2A73AAMB	24-DF1000LA		ALL IN ONE HP 24-DF1000LA INTEL I3-111504 4GB R...		HP
2A71AAMB	24-DF1001LA		ALL IN ONE HP 24-DF1001LA INTEL I5-11350T 4GB R...		HP
1WSABMAMB	24-F013LA		ALL IN ONE HP 24-F013LA 23.8" INTEL CORE I5 4GB ...		HP
	24-F103LA		ALL IN ONE HP 24-F103LA RYZEN 3-3200U 8G RAM ...		HP
193T27AMB	PRO ONE 200 G4		ALL IN ONE HP PROONE 200 G4 22 I3-1010U 8GB D...		HP
1A807LSAMB	PRO ONE 400G5		ALL IN ONE HP PROONE 400 G5 I5-9500 4GB DDR4 ...		HP
F0ELU00T1LD	IDEACENTRE AIO ...		ALL IN ONE IDEACENTRE LENOVO AIO 3 INTEL CO...		LENOVO
F0ELU00RRLD	IDEACENTRE AIO ...		ALL IN ONE LENOVO AIO 24IMB05 INTEL I3-10100T 4...		LENOVO
F0ELU00KLD	IDEACENTRE AIO ...		ALL IN ONE LENOVO IC 3 24IMB05 INTEL I5-1040T 4...		LENOVO
	UAPAC-PRO		ANTENA UBICUITI UNIFI AC PRO DOBLE BANDA		UBICUITI
PREMIUM 2020	PREMIUM SECURI...		ANTIVIRUS AVAST PREMIUM SECURITY 2020 1 AÑO...		AVAST
	ANTIVIRUS PLUS		ANTIVIRUS BITE DEFENDER ANTIVIRUS PLUS 1AÑO		BITE DEFENDER
1ENAZ0SP20121A	NOD32 ANTIVIRUS		ANTIVIRUS ESET NOD 32 ANTIVIRUS 1 AÑO 1 PC		ESET
CLOUD EDITION	EDICION CLOUD		ANTIVIRUS SCAN CLOUD EDITION 1 AÑO 1 PC		SCAN
MRJ2C2LA	IPAD 5TA GEN		APPLE IPAD 5TA GEN 8.7IN 128GB WIFI GOLD		APPLE
MREB2EIA	MACBOOK AIR 2018		APPLE MACBOOK AIR MREB2EIA I5 DC 1.6GHZ 8GB...		APPLE
MREB2EIA	MACBOOK AIR 2018		APPLE MACBOOK AIR 2018 MREB2EIA I5 DC 1.6GHZ...		APPLE

Datos | Observación | Direcciones | G. Remisión | Otros

CTRL-C REG. CLIENTE items 0

F11 TENDENCIA

F12 NUEVA VENTA Serie 001

Tipo de cupón de descuento Código % descuento

Registrar Manual Vendedor Impresión matricial

PESO: 0.00 SHEYLA JAYO

Habilitar Lista Precio

LISTA DE PRECIO VEN

GUARDAR SALIR

Sub Total	S/	0.00
DSCTO %	Habilitar Dcto	0.00
DSCTO IMP.		
Anticipos		
Valor Venta	S/	0.00
IGV 18.00	%	0.00
ICBPER		0.00
Total	S/	0.00
Percep.	S/	0.00



PRUEBA-02-banner



PRUEBA-03-banner



PRUEBA-04-banner



PRUEBA-05-banner



PRUEBA-06-banner



PRUEBA-07-banner



PRUEBA-08-banner



PRUEBA-09-banner



PRUEBA-10-banner



PRUEBA-11-banner



PRUEBA-12-banner



PRUEBA-13-banner



PRUEBA-14-banner



PRUEBA-15-banner



PRUEBA-16-banner

