

**REPÚBLICA DEL ECUADOR**



**INSTITUTO SUPERIOR  
TECNOLÓGICO TENA**  
Tecnología, Innovación y Desarrollo



**ADMINISTRACIÓN**

**IMPLEMENTACIÓN DE UN CATÁLOGO ELECTRÓNICO DE LA  
LIBRERÍA GENIUS DE LA CIUDAD DE ARCHIDONA.**

Caso práctico del Examen de carácter complejo, presentado como requisito parcial para optar por el título de Tecnólogo Superior de en Administración.

**AUTOR:** Tunay Yumbo Wilmer Carlos

**TUTOR:** Ing. Barahona Jorge Iván, MSc.

**FECHA:** 19/01/2024

**Tena - Ecuador**

**2023-IIS**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	4
RESUMEN.....	5
ABSTRACT .....	6
INTRODUCCIÓN .....	7
OBJETIVOS .....	9
Objetivos General .....	9
Objetivos Específicos.....	9
ANÁLISIS.....	9
PROPUESTA.....	11
CONCLUSIONES .....	21
RECOMENDACIONES .....	21
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA .....	22
ANEXOS.....	23
ANEXO A Inventario .....	23
ANEXO B. Solicitud realización de trabajo de titulación .....	24
ANEXO C Respuesta realización de trabajo de titulación .....	25
ANEXO D. Entrevista.....	26
ANEXO E Evidencias .....	28

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> FODA.....	10
<b>Tabla 2</b> FODA Estratégico .....	11
<b>Tabla 3</b> Entrevista .....	11
<b>Tabla 4</b> FODA.....	13
<b>Tabla 5</b> FODA Estratégico .....	13

## ÍNDICE DE IMÁGENES

<b>Imagen 1</b> Portada del Catálogo Digital.....	15
<b>Imagen 2</b> División del catálogo.....	16
<b>Imagen 3</b> Producto .....	17
<b>Imagen 4</b> Productos.....	17
<b>Imagen 5</b> Código QR .....	18
<b>Imagen 6</b> WhatsApp Business.....	19
<b>Imagen 7</b> WhatsApp Business.....	19
<b>Imagen 8</b> Red social: Facebook.....	20

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 1</b> Ubicación Librería Genius.....	10
---	----

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

**ING. BARAHONA BONIFAZ JORGE IVÁN, MSc.**

**DOCENTE DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO TENA.**

### **CERTIFICA:**

En calidad de Tutor Examen de carácter complejo práctico denominado **IMPLEMENTACIÓN DE UN CATÁLOGO ELECTRÓNICO DE LA LIBRERÍA GENIUS DE LA CIUDAD DE ARCHIDONA**, de autoría del señor **WILMER CARLOS TUNAY YUMBO**, con CC. 150102237-8 estudiante de la Carrera de Tecnología Superior el Desarrollo en Administración del Instituto Superior Tecnológico Tena, CERTIFICO que se ha realizado la revisión prolija del Examen de carácter complejo práctico antes citado, cumple con los requisitos de fondo y de forma que exigen el respectivo reglamento e institución.

Tena, 19 de enero de 2024



Ing. Barahona Bonifaz Jorge Iván MSc.

**TUTOR DEL EXAMEN DE CARACTER COMPLEXIVO PRÁCTICO**

## RESUMEN

El objetivo del presente trabajo es la implementación de un catálogo electrónico para la Librería Genius en la ciudad de Archidona, siendo este un proceso clave para modernizar y mejorar la visibilidad de sus productos en el mercado. Para la investigación la metodología utilizada es de tipo bibliográfica, descriptiva y cuantitativa, dado que para el desarrollo de este trabajo es importante obtener un conocimiento contextual, concreto y enfocado al tema específico a tratar.

Este catálogo, disponible en línea mediante la utilización de Google Sites, ofrece una descripción detallada de los artículos que la Librería tiene para ofrecer, brindando a los clientes la oportunidad de explorar su inventario desde la comodidad de sus dispositivos electrónicos.

La implementación exitosa del catálogo electrónico ha modernizado la presencia de la Librería Genius en el mercado, ofreciendo una experiencia de compra más conveniente y atractiva para sus clientes. Este enfoque innovador fortalece la posición de la Librería en la era digital y la destaca como una opción líder en la oferta de productos en Archidona.

**Palabras clave:** catálogo electrónico, FODA, marketing digital

## **ABSTRACT**

The objective of this work is the implementation of an electronic catalogue for the Genius Bookshop in the city of Archidona, being this a key process to modernise and improve the visibility of its products in the market. The methodology used for the research is bibliographic, descriptive and quantitative, given that for the development of this work it is important to obtain contextual knowledge, concrete and focused on the specific topic to be addressed.

This catalogue, available online using Google Sites, provides a detailed description of the items the bookstore has to offer, giving customers the opportunity to browse its inventory from the convenience of their electronic devices.

The successful implementation of the e-catalogue has modernised Genius Bookshop's presence in the market, offering a more convenient and attractive shopping experience for its customers. This innovative approach strengthens the bookshop's position in the digital age and highlights it as a leading product offering option in Archidona.

**Keywords:** e-catalogue, SWOT, digital marketing

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, los avances tecnológicos están obligando a muchas empresas a adaptarse al cambio y a buscar medios y canales alternativos para hacer negocios, como el intercambio de información y de negocios, con el fin de participar más en el mercado. No cabe duda de que la forma en que las organizaciones hacen negocios ha cambiado significativamente en los últimos años, no sólo como resultado de las nuevas herramientas a su disposición, como las aplicaciones empresariales y los dispositivos electrónicos, sino también como resultado de la creciente demanda y acceso a redes y recursos corporativos a los que se puede acceder desde cualquier parte del mundo, en cualquier momento y utilizando una amplia gama de dispositivos (Cajamarca, Delgado, & Zamora, 2023).

Las empresas dentro de la provincia del Napo quieren estar a la vanguardia de la tecnología y con esto poder incrementar las ventas y mantener un contacto directo con los clientes. Por ello necesitan evolucionar y adaptarse a los cambios tecnológicos que trae consigo la sociedad de la información.

De esta manera, las empresas suelen utilizar hojas de cálculo Excel para crear y mantener listas de precios o catálogos de productos, que son difíciles de actualizar, lo que da lugar a abreviaturas incoherentes y descripciones irrelevantes, discrepancias entre los precios reales y los publicados, unidades de medida y productos obsoletos y errores que duran años por falta de actualizaciones óptimas (Silva, 2022).

El planteamiento que se propone para esta investigación es implementar un catálogo electrónico de los productos que ofertan al mercado de la Librería Genius de la ciudad de Archidona, por consiguiente, se diseñará un catálogo digital que muestre y permita buscar los productos existentes, facilitando mantener actualizado el stock y hacer pedidos a tiempo del material agotado, además de que permitirá actualizar la información sobre los productos constantemente.

La aplicación se dividirá en dos partes; por un lado, habrá una parte pública a la que cualquier persona podrá acceder, consultar y pedir los productos, mientras que la

otra es una parte privada, accesible sólo a usuarios registrados, donde podrán actualizar la información sobre los productos.

Con el fin de actualizar, agilizar y simplificar el proceso de mantenimiento y registro de la información del catálogo o lista de productos de la empresa, se desea implementar un sistema informatizado para gestionar los procesos de mantenimiento del catálogo, con esto se evita un coste de tiempo considerable y, en muchos casos, errores en la información mantenida durante largos periodos de tiempo.

Se espera que el catálogo electrónico introduzca un sistema de búsqueda paramétrica basada en una categorización adecuada de los catálogos y sus productos o servicios, con el fin de ofrecer a los consumidores una presentación de ejemplos relevantes de productos de diferentes empresas. También se espera que el sistema introduzca un "sistema de cesta de productos", en el que se almacenen los productos seleccionados para incluirlos en las solicitudes de compra.

El catálogo electrónico también incluirá una interfaz adecuada para la gestión de catálogos y productos y/o servicios de diferentes empresas, incluida la creación, modificación y supresión de todos los elementos que puedan gestionarse en el catálogo electrónico. La gestión se ajustará plenamente a los requisitos de la empresa y será segura y fiable, y está previsto introducir un mecanismo de autenticación para los administradores de la empresa basado en claves privadas y contraseñas.

Los catálogos electrónicos están diseñados para reducir la lenta y compleja gestión de los catálogos, aumentar la eficacia de su mantenimiento y eliminar abreviaturas, descripciones irrelevantes, discrepancias entre los precios reales y los almacenados, etc., de esta manera se pretende dar por cumplido los objetivos establecidos (Cajamarca et al., 2023).

## **OBJETIVOS**

### **Objetivos General**

- Implementar un catálogo electrónico de los productos que ofertan al mercado de la Librería Genius de la ciudad de Archidona.

### **Objetivos Específicos**

- Describir la situación actual de la Librería Genius del cantón Archidona, en relación a catálogo electrónico.
- Diseñar un catálogo digital para la Librería Genius, que permita exhibir su amplia gama de productos.
- Implementar un catálogo electrónico a través de medios digitales.

## **ANÁLISIS**

Para la investigación del caso de estudio la metodología utilizada es de tipo bibliográfica, descriptiva y cuantitativa, dado que para el desarrollo de este es importante obtener un conocimiento contextual, concreto y enfocado al tema específico a tratar.

Adicional a esto se han utilizado materiales para el trabajo de investigación como hojas de papel bond, esferos e internet. En cuanto a los equipos se usó una grabadora para la recopilación de información y una laptop, en donde se va desarrollando el informe. La línea de investigación es la Administración de Empresas bajo la sub- línea Economía empresarial.

De esta manera la investigación se desarrollará en la Librería Genius, siendo los principales beneficiarios directos, misma que se encuentra ubicada en el cantón Archidona (véase Ilustración 1) de la provincia de Napo.

**Ilustración 1** Ubicación Librería Genius



*Nota. Google maps*

Para el desarrollo del primer objetivo es importante realizar un análisis de la situación de la empresa, por lo cual primero se realizó un oficio de autorización (Ver Anexo B) y se recibió uno de aceptación (Ver Anexo C), que permitió aplicar una entrevista (Ver Anexo D) a la dueña de la Librería, lo que permitirá obtener información para el desarrollo de una matriz FODA, mismo que permite utilizar los puntos fuertes (fortalezas), los puntos débiles (debilidades), las oportunidades y las amenazas como pilares para contextualizar la situación de la empresa. Los puntos fuertes y débiles se evalúan internamente, mientras que el impacto potencial de las amenazas y oportunidades se evalúa externamente.

**Tabla 1** FODA

FODA	
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>

*Nota. Elaborado por Wilmer Tunay (2024)*

## FODA Estratégico

Tabla 2 FODA Estratégico

	Oportunidades	Amenazas
Fortalezas	Estrategias FO	Estrategias FA
Debilidades	Estrategias DO	Estrategia DA

Nota. Elaborado por Wilmer Tunay (2024)

Para el desarrollo del objetivo dos, diseñar un catálogo electrónico, se solicita el inventario de la Librería Genius al propietario. Prosiguiendo al diseño y estructura del catálogo bajo la herramienta Google Sites.

En cuanto al desarrollo del tercer objetivo que es implementar el catálogo electrónico que se desarrolló previamente con la herramienta Google Sites se procede a su publicación y se dará a conocer a través de un código QR en los diferentes medios digitales (redes sociales y WhatsApp Business) de la Librería Genius.

## PROPUESTA

### Resultados del primer objetivo

Para el desarrollo del primer objetivo es importante realizar un análisis de la situación de la empresa, por lo cual se aplicó una entrevista a la dueña de la Librería.

Tabla 3 Entrevista

¿Cómo nació la Librería Genius?	La Librería Genius nace hace 7 años debido a que se suprimió la partida donde la propietaria era dependiente y funcionaria pública.
¿Cuáles son los productos que mayormente vende la Librería Genius?	Todo los que son listas de útiles y materiales de oficina.
¿Adicional a los útiles escolares y de oficina, ofrece otro servicio al público?	Si, realizan declaraciones del SRI, trámites del seguro, trámites en el catálogo electrónico y todo lo que tiene que ver con comprar públicas.
¿A qué tipo de clientes vende sus productos?	Estudiantes, padres de familia y oficinistas.

¿Qué le gustaría implementar en la Librería Genius que no tenga la competencia?	Quiere implementar impresiones de planos y todo lo que tienen que ver con construcción.
¿A través de que medios se da a conocer en el mercado?	Da a conocer en el mercado a través de WhatsApp y Facebook.
¿Aplica estrategias para promocionar sus productos? Cuales	Regularmente lo que se hace es descuentos para promocionar los productos.
¿Cuenta con estrategias de comercialización definida?	No cuenta con estrategia de comercialización.
¿Ofrece a sus clientes promociones o descuentos por temporada?	Si, en temporada de inicio de clases se hace descuentos y promociones.
¿Considera importante desarrollar un catálogo electrónico que permite ofertar sus productos en el mercado?	Me parecería positiva para la Librería.
Usted piensa que el implementar un catálogo electrónico de los productos de su Librería, ¿los clientes tendrán un mejor servicio al cliente y podrán conocer de una manera más fácil lo que se dispone en la Librería?	El 100% creo el catálogo electrónico, por lo que será una herramienta muy importante para mejorar las ventas de la Papelería Genius.

*Nota.* Obtenido de la entrevista realizada a la dueña de la Librería

### Análisis de la entrevista

La Librería Genius surgió como respuesta a la necesidad de adaptarse a cambios administrativos y ha logrado mantenerse durante 7 años. Ofrecer listas de útiles, materiales de oficina, declaraciones al SRI y otros servicios añadidos amplía su oferta. La introducción de impresión de planos y servicios relacionados con la construcción puede diversificar aún más su cartera. Tener como clientes a estudiantes, padres de familia y oficinistas crea una base amplia y variada, además de identificar segmentos específicos dentro de esta clientela para adaptar estrategias. Aunque se utilizan descuentos y promociones, la falta de estrategias de comercialización más estructuradas puede limitar el alcance y la consistencia, por lo que debe implementar estrategias sólidas especialmente al considerar la implementación de un catálogo electrónico. Utiliza Facebook y WhatsApp para dar a conocer productos, pero puede explorar otros canales digitales y considerar una estrategia de marketing en redes más integral. La propietaria reconoce la importancia de implementar un catálogo

electrónico para mejorar las ventas, además de desarrollar y promocionar el catálogo de manera efectiva, ofreciendo una experiencia fácil y atractiva para los clientes.

La Librería Genius tiene una sólida base, pero hay oportunidades para mejorar y expandir su presencia en el mercado. La implementación de un catálogo electrónico y la exploración de estrategias de marketing más estructuradas pueden ser pasos cruciales para alcanzar un crecimiento sostenible.

Desarrollo de un análisis FODA, determinando la situación actual de la Librería Genius.

**Tabla 4 FODA**

<b>FODA</b>	
<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ventas directas al consumidor</li> <li>- Calidad y variedad de los productos</li> <li>- Precios competitivos</li> </ul>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nuevos segmentos de mercado</li> <li>- Alianzas estratégicas</li> <li>- Ampliación de la cartera de productos</li> </ul>
<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Publicidad deficiente</li> <li>- Bajo manejo de redes sociales</li> <li>- Escasa información de los productos que oferta.</li> </ul>	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Competencia desleal</li> <li>- Entrada de nuevos competidores</li> <li>- Inestabilidad económica del país</li> </ul>

*Nota.* Adaptado de la situación actual de la Librería Genius.

### **FODA Estratégico**

**Tabla 5 FODA Estratégico**

	<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
	O1. Nuevos segmentos de mercado	A1. Competencia desleal
	O2. Alianzas estratégicas	A2. Entrada de nuevos competidores
	O3. Ampliación de la cartera de productos	A3. Inestabilidad económica del país
<b>Fortalezas</b>	<b>Estrategias FO</b>	<b>Estrategias FA</b>
<b>F1.</b> Ventas directas al consumidor	<b>F1O1</b> Realizar un estudio de mercado para la identificación de nuevos segmentos.	<b>F1A1</b> Mostrar una postura ética con cada una de las alianzas que mantiene la Papelería y

	<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
<b>F2.</b> Calidad y variedad de los productos	<b>F3O2</b> Alianzas estrategias con proveedores para la adquisición de nuevos productos.	desaprobar todo acto de competencia desleal.
<b>F3.</b> Precios competitivos	<b>F2O3</b> Publicación de los productos a través de herramientas digitales.	<b>F2A2</b> Reafirmar el prestigio de la Papelería con sus productos de calidad y variedad a diferencia de los nuevos competidores. <b>F3A3</b> Ajustar los precios acordes a las políticas económicas que permitan obtener beneficios mutuos.
<b>Debilidades</b>	<b>Estrategias DO</b>	<b>Estrategia DA</b>
<b>D1.</b> Publicidad deficiente	<b>D1O1</b> Implementar estrategias de marketing que permitan ingresar a nuevos segmentos de mercado.	<b>D3A3</b> Diseñar un catálogo digital que permita informar a los clientes y proveedores de los productos que dispone la Librería.
<b>D2.</b> Bajo manejo de redes sociales	<b>D3O3</b> Crear redes sociales para dar a conocer la cartera de productos que mantiene la Papelería.	<b>D1A2</b> Reposicionar la imagen de la Librería permitiendo no ceder ante la entrada de nuevos competidores.
<b>D3.</b> Escasa información de los productos que oferta.	<b>D2O2</b> Elaborar políticas de productos para garantizar futuras alianzas estratégicas.	<b>D2A1</b> Aplicar nuevas técnicas de servicios manteniéndose a la vanguardia a través de medios sociales.

*Nota. Elaborado por Wilmer Tunay (2024)*

## Resultados del segundo objetivo

Para el desarrollo del objetivo dos, se solicita el inventario de la Librería Genius al propietario. Prosiguiendo al diseño y estructura del catálogo bajo la herramienta Google Sites.

### Objetivo

- Ampliar la gama de productos de la Papelería “Genius”
- Atraer nuevos clientes a través de la creación de un catálogo digital de la Papelería “Genius”.

### Desarrollo

Para el desarrollo del catálogo de la Papelería “Genius” se utilizó la herramienta Google Sites, misma que permite la creación de un sitio web de forma ordenada, clara y sencilla.

**Imagen 1** Portada del Catálogo Digital



*Nota. Página principal del catálogo, se implementa un botón que enlaza al WhatsApp de la Papelería. Tomado y Adaptado de la información de la Papelería “Genius”*

### Link

<https://sites.google.com/view/papelera-genius/inicio>

De esta manera con el Reporte de Inventarios (Ver Anexo A) entregado por la Papelería se empezó a enlistar los artículos más importantes y a digitalizarlos en el catálogo, dividiéndolos por útiles escolares y artículos de bazar, mostrando la variedad de los productos en cuanto Marca y Código:

**Imagen 2** *División del catálogo*



ÚTILES ESCOLARES



BAZAR

*Nota. Se divide el catálogo en útiles escolares y de bazar. Tomado y Adaptado de la información de la Papelería "Genius".*

Representación del catálogo de los productos que se encuentran en estantería – stock, mismos que se procederán a ser comercializados dentro del sistema de parametrización y la implementación de marketing digital.

### Imagen 3 Producto

**"GENIUS" PAPELERÍA** PAPELERÍA GENIUS Inicio Catálogo 



**SET MOLDE 6PZS Plastilina**  
Marca: Merletto  
Codigo: 0034049

**GOMA ESCARCHADA VERDE**  
**60GR**  
Marca: Lancer  
Codigo: 1205134

**CINTA CRIST PEG 18MMX50YD**  
Marca: Lancer  
Codigo: 1302093



*Nota. Productos ofrecidos en la sección de útiles escolares. Tomado y Adaptado de la información de la Papelería "Genius".*

### Imagen 4 Productos

**"GENIUS" PAPELERÍA** PAPELERÍA GENIUS Inicio Catálogo 



**SOMBRILLA DE NIÑA**  
Codigo: B0001

**SOMBRILLA PEQUEÑA DE CARTERA**  
Codigo: B0004

**JABON LIQUIDO JOLLY**  
Codigo: B0005



*Nota. Productos ofrecidos en la sección de bazar. Tomado y Adaptado de la información de la Papelería "Genius".*

## Resultados del tercer objetivo

En cuanto al cumplimiento del tercer objetivo que es implementar el catálogo electrónico que se desarrolló previamente con la herramienta Google Sites se procede a su publicación y se dará a conocer a través de un código QR en los diferentes medios digitales (redes sociales y WhatsApp Business) de la Librería Genius.

**Link:**

<https://sites.google.com/view/papelera-genius/inicio?authuser=0>

Código QR

**Imagen 5**

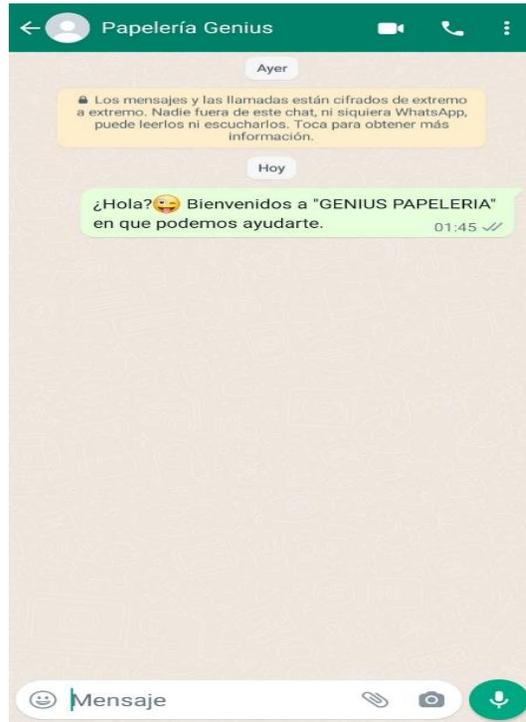
*Código QR*



*Nota. Permite direccionar al catálogo digital de la Librería Genius*

Se realizó la adecuación del catálogo en la red social Facebook y WhatsApp permitiendo a los clientes identificar los productos que maneja la Librería y cuales tiene a su disponibilidad.

**Imagen 6** WhatsApp Business



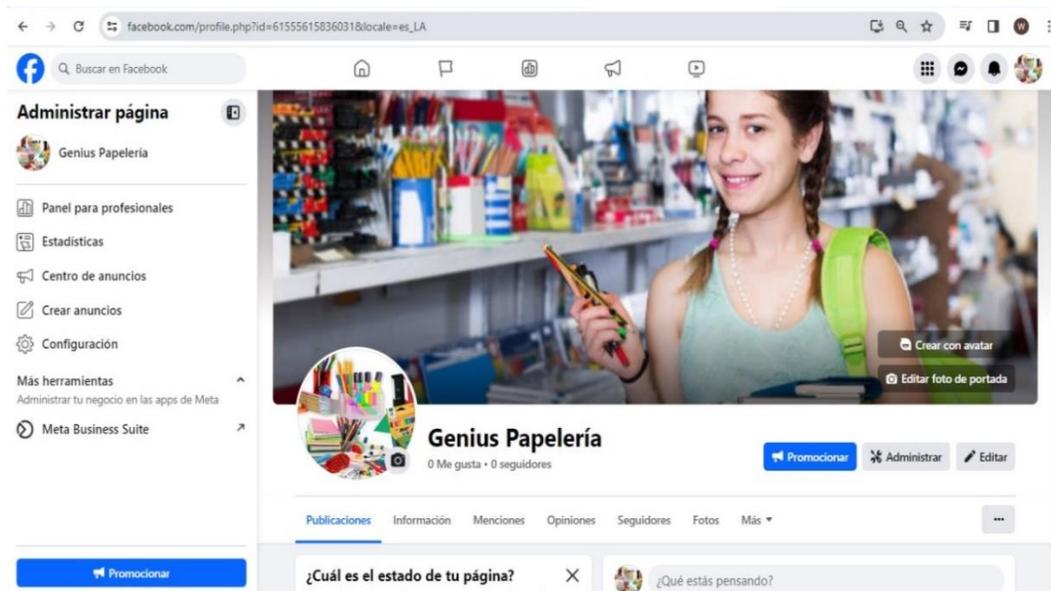
*Nota. Mensaje automático de WhatsApp*

**Imagen 7** WhatsApp Business



*Nota. Perfil del WhatsApp*

**Imagen 8** Red social: Facebook



*Nota. Página principal de la Papelería*

**Link:**

<https://www.facebook.com/profile.php?id=61555615836031>

## **CONCLUSIONES**

Por lo antes expuesto, se determina que la Papelería Genius del cantón Archidona, muestra una publicidad deficiente por lo que tiene un bajo manejo de las redes sociales, atrayendo consigo que los consumidores tengan escasa información de los productos que oferta.

Bajo el siguiente contexto, se desarrolló un catálogo electrónico a través de la herramienta Google Sites logrando establecer los artículos de forma ordenada, clara y sencilla, ampliando la gama de productos y a su vez atrayendo la atención de nuevos clientes.

Finalmente, se publicó el catálogo electrónico en la página de Facebook y WhatsApp Business, logrando así que más personas conozcan de los productos que ofrece la Papelería “Genius”, además se creó un Código QR que facilita a la empresa publicarlo en más medios digitales.

## **RECOMENDACIONES**

Es importante que la Papelería tome en cuenta el análisis FODA identificado, debe introducirse en el sistema digital con el fin de darse a conocer en más lugares no solo locales sino a nivel provincial, debido a que el mercado se mantiene en inmutable cambio y las condiciones pueden variar.

Se debe tener un seguimiento periódico del catálogo electrónico con el fin de mantener actualizado los productos, logrando que el usuario maneje la página de manera rápida y sencilla; de tal manera que sea más fácil vender los productos en más lugares de lo acostumbrado.

La Papelería “Genius” debe manejar las redes sociales de manera que ingrese a un sistema de inteligencia digital que le permita seguir compartiendo el catálogo digital a través de medios sociales, lo que le ayudará a incrementar las ventas y generar una ventaja competitiva de las otras Papelerías de la zona.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA

- Cajamarca, E., Delgado, J., & Zamora, M. (2023). EL IMPACTO DEL E-COMMERCE COMO ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN PARA LAS MICROEMPRESAS DE LA CIUDAD DE MACHALA. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 6(S1), 158-167.  
<file:///C:/Users/usuario1/Downloads/642-2369-1-PB.pdf>
- Cárdenas, J. (2017). *Generación de catálogos en PDF para comercio electrónico*. [Tesis de Grado, Universidad Politécnica de Madrid]:  
[https://oa.upm.es/48218/3/TFM\\_JORGE\\_CARDENAS\\_CABALLERO.pdf](https://oa.upm.es/48218/3/TFM_JORGE_CARDENAS_CABALLERO.pdf)
- Morillo, M. (2016). *Desarrollo de un catálogo web on line*.  
<https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/59566/1/mmorillo40TFM0117.pdf>
- Pilay, M. (2020). “Diseñar un plan de Marketing turístico para la ciudad de Jipijapa de la provincia de Manabí”.  
<https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2745/1/Tesis%20%20%20Mercedes%20Pilay%202021.pdf>
- Rivera, E. (2023). *¿Cómo hacer un catálogo digital gratis para tu negocio?*  
<https://www.tiendanube.com/co/blog/como-hacer-un-catalogo-digital/>
- Ruiz, C. (2023). *Diseño de una web y un catálogo de cosmética*.  
<https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/147158/3/cruizfernanTFG0123memoria.pdf>
- Silva, L. (2022). *IMPACTO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN EL SECTOR DE LÍNEA BLANCA EN LA CIUDAD DE AMBATO*. [Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]:  
<https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/3933/1/78353.pdf>

## ANEXOS

### ANEXO A Inventario

<b>Reporte de inventarios</b>						
Para el día domingo, 10 de diciembre del 2023						
CODIGO	ARTICULO	MARCA	TIPO	CATEGORIA	MED	P.venta
34049	SET MOLDE 6PZS PLASTILINA	MERLETTO	MOLDES	PAPELERIA	Uni	1,116071
1205134	GOMA ESCARCHADA VERDE 60GR	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	0,446429
1302093	CINTA CRIST PEG 18MMX50YD	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	0,401786
1364	HILO YUTE PEQUEÑO	-	ACUARELAS TAB	PAPELERIA	Uni	1,5
1485	Papel Adhesivo Fosforescente A4 Surt	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	0,16058
2311001	TABLA ELEMNT/QUIM GRD	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	0,142857
3249	Juego Didactico Abaco Circular Toys 5x	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	4,03484
3274	Juego Didactico Mullo16 Toys x50	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	0,72589
3278	Juego Didactico Galleta Toys x36	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	2,359107
3288	Juego Didactico Soga Saltar Pequeña T	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	0,86548
4689	Juego Didactico Lego Mochila x32	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	4,359535
4714	Juego Didactico Dado Toys x6	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	3,043072
6339	PORTA GLOBO MI FIESTA PEQUEÑO 40	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	0,166965
7089	JUGUETE CARROFRICC 4X4 555-31C	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	1,847018
7413	Juego Didactico Figuras Geometricas T	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	2,359107
7415	Juego Didactico Personas Toys X18	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	3,754928
7416	Juego Didactico Frutas Toys X9	LANCER	PEGAMENTOS	PAPELERIA	Uni	1,940322
B0001	SOMBRILLA DE NIÑA	-	SOMBRILLA	BAZAR	Uni	2,678571
B0004	SOMBRILLA PEQUEÑA DE CARTERA	-	SOMBRILLA	BAZAR	Uni	4,107143
B0005	JABON LIQUIDO JOLLY	-	SOMBRILLA	BAZAR	Uni	1,473214
B0006	CORDONES DE COLORES	-	CORDONES	BAZAR	Uni	0,223214
B0021	LUCES NAVIDEÑAS COLORES *100	-	LUCES NAVIDEÑ	BAZAR	Uni	2,455357
B0028	NYLON N° 25	YANQUI	NYLON	BAZAR	Uni	1,116071
B0064	CINTA RASO N.- 2 POR METROS COLOR-	-	CINTA RASO	BAZAR	Uni	0,178571

## ANEXO B. Solicitud realización de trabajo de titulación



INSTITUTO SUPERIOR  
TECNOLÓGICO TENA  
Tecnología, Innovación y Desarrollo



Archidona, 27 de noviembre de 2023

Licenciada

Yadira Sarabia

**PROPIETARIA DE LA LIBREIA "GENIUS" DE LA CIUDAD DE ARCHIDONA**

De mi consideración:

Reciba un cordial y afectuoso saludo, mediante el presente documento y a la vez deseándoles éxitos en sus actividades diarias.

Yo Tunay Yumbo Wilmer Carlos con C.I. 1501022378, estudiante del Instituto Superior Tecnológico Tena, de la carrera de Tecnología Superior en Administración, acudo ante usted con la finalidad de solicitar muy comedidamente, la autorización pertinente para la realización del trabajo de investigación con el tema planteado **IMPLEMENTACIÓN DE UN CATÁLOGO ELECTRONICO DE LA LIBRERÍA "GENIUS" DE LA CIUDAD DE ARCHIDONA** y su apoyo es fundamental para poder realizar mi caso práctico del Examen de carácter complejo, con el fin de cumplir mis requisitos académicos para lo cual, de manera gentil y atenta, me permita hacer uso de información de caracteres reservados pertinente a mis fines y cualquier otro recurso que se disponga para la elaboración dicha propuesta y sobre todo resguardo la confidencialidad profesional.

Por la atención que usted de a mi pedido, anticipo mis gracias.

Recibido  
YADIRA SARBIA  
27/11/2023  
Aprobado

Atentamente

  
-----  
Wilmer Carlos Tunay Yumbo  
C.I. 1501022378  
Estudiante del IST Tena  
E-mail: wilmer.tunay@est.iststena.edu.ec  
WhatsApp: 0990254717

ANEXO C Respuesta realización de trabajo de titulación



Archidona, 08 de enero del 2024

Sr.  
Wilmer Carlos Tunay Yumbo.  
**ESTUDIANTE DE QUINTO SEMESTRE DE ADMINISTRACION DEL ISTT.**  
Presente.-

De mi consideración.

Yo, **XIMENA YADIRA SARABIA CARVAJAL** con C.C. 150053914-1 Propietaria de Papelería Genius **ACEPTO** que usted realice el trabajo de investigación para la implementación del Catálogo Electrónico, en mi establecimiento comercial, para lo cual expreso mi voluntad en entregar toda la información necesaria para el buen desarrollo del trabajo de investigación .

Sin más y deseándole toda clase de éxitos, me suscribo.

Atentamente,

Ing. Ximena Yadira Sarabia C  
C.I. 1500539141  
**PROPIETARIA**

## ANEXO D. Entrevista

### Entrevista Librería Genius

**Objetivo:** Implementar un catálogo electrónico de los productos que ofertan al mercado de la librería Genius de la ciudad de Archidona.

**Indicaciones:** Responder conforme a su criterio. De antemano muchas gracias por su atención y tiempo.

1. ¿Cómo nació la Librería Genius?

La librería Genius nace hace 7 años, debido a que se suprimió la partida donde la propietaria era dependiente y era funcionaria pública.

2. ¿Cuáles son los productos que mayormente vende la Librería Genius?

Todo los que son listas de útiles y materiales de oficina.

3. ¿Adicional a los útiles escolares y de oficina, ofrece otro servicio al público?

Si, realizan declaraciones del SRI, tramites del seguro, tramites en el catalogo electronicos y todo lo que tiene que ver con compras publicas.

4. ¿A qué tipo de clientes vende sus productos?

Estudiantes, padres de familia y oficinistas etc.

5. ¿Qué le gustaría implementar en la Librería Genius, que no tenga la competencia?

Quiere implementar impresiones de planos y todo que tiene que ver con construcción.

6. ¿A través de que medios se da a conocer en el mercado?

Da a conocer en el mercado através de Whatsapp y facebook.

7. ¿Aplica estrategias para promocionar sus productos? CUALES  
Regularmente lo que se hace es descuentos para  
promocionar los productos.
8. ¿Cuenta con estrategias de comercialización definidas?  
No cuenta con estrategia de comercialización
9. ¿OFRECE a los clientes promociones o descuentos por temporada?  
Si, en temporada de inicio de clase se hace descuentos  
y promociones
10. ¿Considera importante desarrollar un catálogo electrónico que permite ofertar sus  
productos en el mercado?  
Me parecería positivo para la librería
11. Usted piensa que al implementar un catálogo electrónico de los productos de su librería;  
¿los clientes tendrán un mejor servicio al cliente y podrán conocer de una manera más  
fácil lo que se dispone en la librería?  
100% creo el catalogo electronico sera una herra-  
mienta muy importante para mejorar la ventas de la  
papeleña Genius

**ANEXO E Evidencias**



*Nota. Papelería Genius*



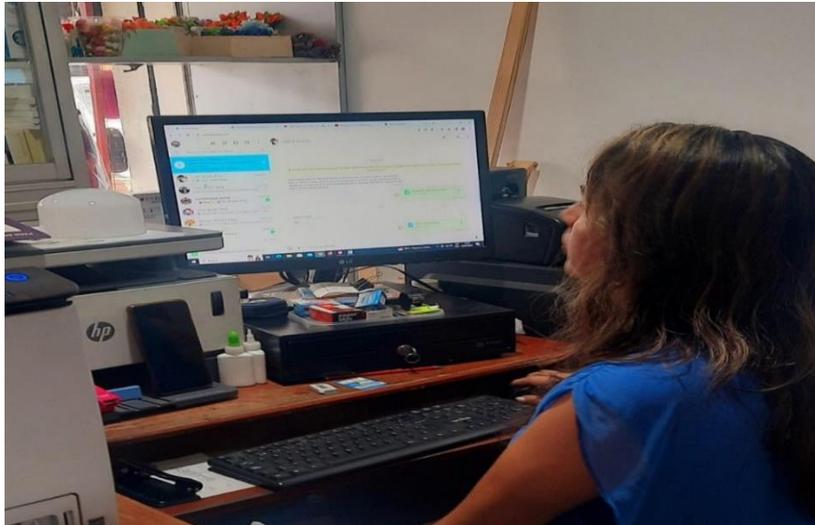
*Nota. Socialización de la propuesta del catálogo electrónico*



*Nota. firma del Oficio de aceptación del proyecto*



*Nota. Elaboración del catálogo digital*



*Nota. Implementación del catálogo en el WhatsApp y red social*



## Ubicación

Cantón Archidona  
Calle: Av. Napo y Jondachi

Se encuentra ubicada al frente de la Farmacia Cruz Azul y diagonal a 20 metros del Almacén Tia.

**CONTACTO:** 0985719769

papelgenius@gmail.com

**PROPIETARIA:** Lcda. Yadira Sarabia

*Nota. Página principal de catálogo*



**SET MOLDE 6PZS Plastilina**

Marca: Merletto  
Codigo: 0034049

①



FRASCO PEQUEÑO DE GOMA ESCA

**GOMA ESCARCHADA VERDE  
60GR**

Marca: Lancer  
Codigo: I205134



**CINTA CRIST PEG 18MMX50YD**

Marca: Lancer  
Codigo: 1302093



**HILO YUTE PEQUEÑO**

Tipo: Acuerelas Tabla  
Codigo: 1364

①



**Papel Adhesivo Fosforescente A4  
Surtido**

Marca: Lancer  
Codigo: 1485



**GRAPA CAJA**

Marca: Artesco  
Codigo: P0284

*Nota. Sección de los útiles escolares*



**SOMBRILLA DE NIÑA**

Código: B0001



**SOMBRILLA PEQUEÑA DE CARTERA**

Código: B0004



**JABON LIQUIDO JOLLY**

Código: B0005

①



**BILLETERA MUJER**

Marca: XXXX  
Código: B0069



**CORDONES DE COLORES**

Marca: XXXX  
Código: B0006



**LUCES NAVIDEÑAS COLORES \*100**

Marca: XXXX  
Código: B0021

①

*Nota. Sección del bazar*