



UNIVERSIDAD DE TARAPACÁ
Universidad del Estado



Facultad de
Administración
y Economía



Escuela de
Diseño e Innovación
Tecnológica

dm DISEÑO
MULTIMEDIA

Informe de práctica Práctica Laboral II

Nombre: Macarena Godoy Manriquez
Empresa: Local comercial Marbella Limitada

Diciembre - 2023

INDICE

I.	Introducción	3
II.	Objetivos	4
	2.1. Objetivo general	4
	2.2. Objetivo Especifico	4
	2.3. Actividades realizadas	4
III.	Descripción general de la empresa	5
IV.	Descripción del trabajo realizado	6
	4.1. Diseño fachada y costado local comercial	6
	4.2. Diseño Tarjetas de presentación	12
	4.3. Creación de Flyers	16
V.	Experiencias adquiridas	18
VI.	Conclusiones	19
VII.	Referencias	20



I. INTRODUCCIÓN

Etapa fundamental para la formación de un estudiante, la práctica laboral brinda la oportunidad de aplicar los conocimientos aprendidos en un entorno laboral real. En este caso específico la práctica laboral II será realizada en una empresa de repuestos.

A lo largo de esta práctica, el estudiante tendrá la oportunidad de conocer de cerca el funcionamiento de una empresa centrada en el rubro automotriz, además de aprender sobre la gestión y comercialización de esta.

En resumen, la práctica laboral II en una empresa de repuestos es una oportunidad única para que el estudiante adquiera experiencia, desarrolle habilidades y se familiarice con el funcionamiento de una empresa.



II. OBJETIVOS

2.1. Objetivo general

Dar visibilidad a la empresa a un público nuevo, ya que a pesar del tiempo que lleva operando nunca han dado una real importancia a la publicidad, por ende, el objetivo es aumentar las ventas a través de la promoción.

2.2. Objetivo específico

Realizar productos publicitarios para dar promoción a los diversos productos que ofrece la empresa, además de dar a conocer el horario y ubicación del lugar.

2.3. Actividades realizadas

- Diseño fachada y costado local comercial.
- Diseño Tarjetas de presentación.
- Creación de Flyers.

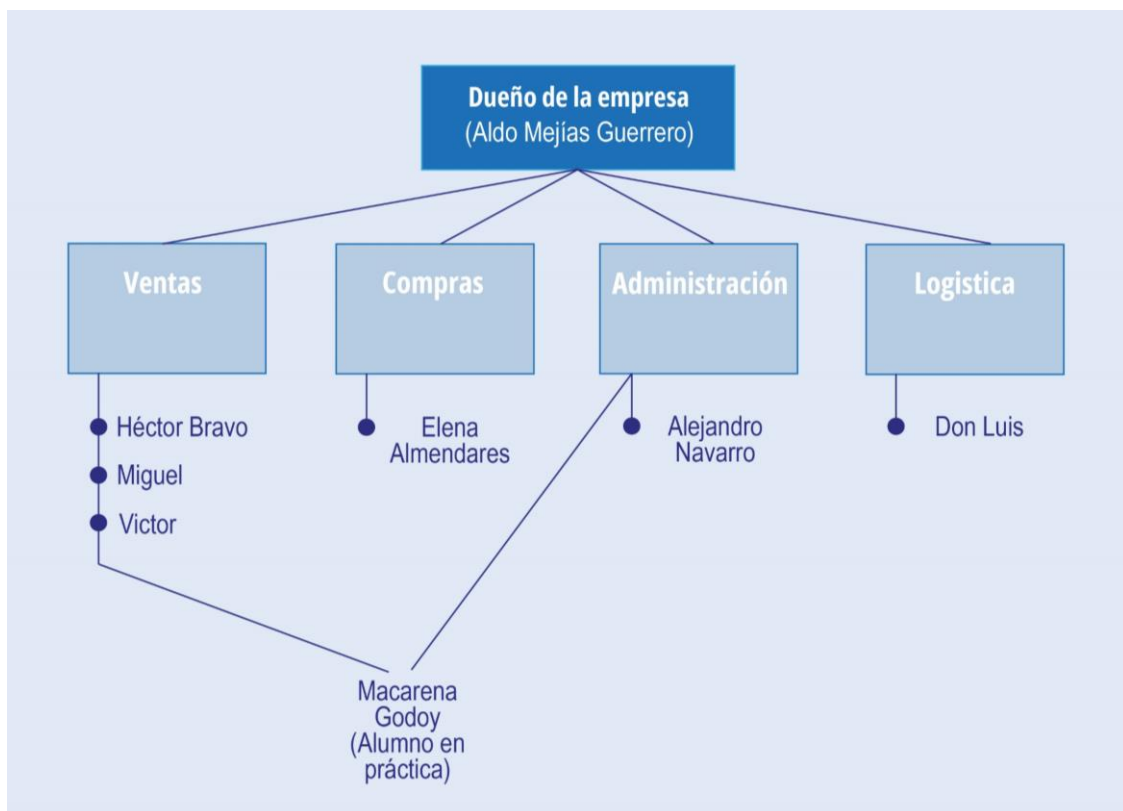
III. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Local comercial Marbella Limitada.

Empresa dirigida por el señor Aldo Mejías la cual está dedicada a la venta de repuestos y accesorios para vehículos, especializada en camionetas Porter. Con más de 15 años en el rubro automotriz, esta empresa se ha echo de una gran reputación entre los clientes más antiguos, su buena atención, precios y calidad de productos le han dado un espacio para surgir entre grandes competencias.

Como objetivo, se busca dar visibilidad a la empresa a través de la publicidad, con afiches, Flyers, tarjetas de presentación que son muy pedidas por los clientes para poder hacer cotizaciones o encargos a través de mensajes de texto.

Organigrama de la empresa:



IV. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO REALIZADO

4.1. Diseño fachada y costado local comercial.

Horas: 20 horas

Programas utilizados: Adobe Illustrator

El primer trabajo para realizar fue la creación de un diseño para renovar la fachada de la empresa. Esta se encontraba sin diseño alguno, por lo que a la vista no era identificable sobre lo que se vendía o que trabajos se realizan en ese lugar.

Algunos de los requisitos pedidos por el empleador fueron:

- Simplicidad.
- Uso de 3 a 4 colores.
- Dar alusión a la venta de repuestos.
- Visible a la distancia.



Como primera instancia se da un boceto sobre la fachada del local, mostrando elementos como radiador, balatas y parachoques, se en listan los productos más relevantes del lugar, junto a la puerta se contempla el horario de atención, el teléfono y la dirección, además de agregar texto con dos colores de fondo diferentes, en este caso rojo y azul. En gran tamaño y color llamativo el nombre de la empresa.



Para la parte del costado se idea pintar un camión que sobre el diga "TODO PORTER" para dar a entender que se venden todos los repuestos que sean para la camioneta Porter, sobre el camión se encuentra una nube de humo la cual contiene nombres de productos que se venden en el lugar. Junto a ello se encuentra el horario junto a los datos de la empresa y sobre ella el nombre de la empresa.





RODAMIENTOS
EMPAQUETADURAS
TERMOSTATO
RETENES



MARBELLA Ltda.
TODO PORTER

RADIADORES
PASTILLAS DE FRENO
CORREAS
PARACHOQUES




VARIEDAD
EN:
PASTILLAS DE FRENO
BOMBAS DE AGUA
CORREAS
CRUCETAS

BALATAS DE
PORTER
BOMBAS DE
ACEITE

RADIADORES DE
PORTER
PARACHOQUES



Atención Lunes a
Viernes de 08:30am A
19:30pm
Sábado desde
09:00am A 14:00pm



FONO: 582227199
CAPITAN AVALOS N°2590



Se realizan bocetos cambiando el orden de los elementos y textos, agregando, cortando, y reduciendo algunos de ellos. Finalmente se entrega la idea final a continuación:





Se termina por descartar ciertos elementos, dejando solo la camioneta, el parachoques y el radiador, se conservan los colores azul y rojo para los textos, se agregan y quitan palabras para dar un resultado sencillo, pero visible a la distancia.

Resultado final:





4.2. Diseño Tarjetas de presentación.

Horas: 30 horas

Programas utilizados: Adobe Illustrator.

Como se a dicho anteriormente, la empresa busca atraer nuevos clientes, por ello se a propuesto realizar tarjetas de presentación para que los clientes sean conocedores de datos importantes del lugar.

Los requisitos pedidos fueron:

- Presentar horarios.
- Número telefónico.
- Dirección.
- Uso de 3 a 5 colores.

Inicialmente se diseñan tres propuestas siguiendo la idea boceteada por el empleador, donde una de ellas conserva los “colores originales” de la empresa, sin embargo se le sugiere probar con otros colores que le pueden dar una nueva imagen. La tipografía utilizada es Britannic Bold Regular negro y azul con un trazo de color blanco.

Para ello se han diseñado las siguientes propuestas:



SOCIEDAD COMERCIAL
MARBELLA^{LDA}
VENTA DE LUBRICANTES, REPUESTOS Y ACCESORIOS



CAPITAN AVALOS N°2590 - ARICA
FONO: +56 9 98391378
Consulte al WhatsApp

Horario de atención

Lunes a Viernes
Mañana: 08:30 am - 14:00 pm
Tarde: 16:00 pm - 19:30 pm

Sábado
09:00 am - 15:00 pm

Durante esta etapa se descartan los colores amarillo y anaranjado, junto con la parte trasera de la tarjeta, agregando más información, removiendo datos como el telefono y la dirección de la parte frontal.

Posteriormente se hacen pruebas de colores, conservando los colores gris, rojo, blanco, negro y azul. Cambiando la parte trasera por una con más información, el número telefónico y la dirección son movidos a la parte posterior.

SOCIEDAD COMERCIAL
MARBELLA^{LDA}
VENTA DE LUBRICANTES, REPUESTOS Y ACCESORIOS



MARBELLA^{LDA}

FONO: +56 9 98391378
Consulte al WhatsApp

Correas
Cruceatas
Pastillas de freno
Bombas de agua
Etc

Horario de atención
Lunes a Viernes
Mañana: 08:30 am - 14:00 pm
Tarde: 16:00 pm - 19:30 pm

Sabado
09:00 am - 15:00 pm

CAPITAN AVALOS N°2590 - ARICA

SOCIEDAD COMERCIAL
MARBELLA^{LDA}
VENTA DE LUBRICANTES, REPUESTOS Y ACCESORIOS



MARBELLA^{LDA}

FONO: +56 9 98391378
Consulte al WhatsApp

Correas
Cruceatas
Pastillas de freno
Bombas de agua
Etc

Horario de atención
Lunes a Viernes
Mañana: 08:30 am - 14:00 pm
Tarde: 16:00 pm - 19:30 pm

Sabado
09:00 am - 15:00 pm

CAPITAN AVALOS N°2590 - ARICA



MARBELLA^{LDA}

FONO: +56 9 98391378

Correas
Cruceatas
Pastillas de freno
Bombas de agua
Etc

Horario de atención
Lunes a Viernes
Mañana: 08:30 am - 14:00 pm
Tarde: 16:00 pm - 19:30 pm

Sabado
09:00 am - 15:00 pm

CAPITAN AVALOS N°2590 - ARICA



Se realiza un cambio de color a la tarjeta, optando por un negro al 80%, se conserva el color rojo para detalles y el nombre de empresa permanece de color negro con borde blanco.



Se presentan dos propuestas, la primera solo cambia el del nombre de la empresa, mientras que en la segunda el número telefónico es trasladado a la parte delantera de la tarjeta.



Tomando en cuenta las opiniones del cliente, se realizan cambios de color en algunos detalles, y además se hace un leve cambio en el nombre de la empresa, dejando el color blanco como relleno y el rojo como trazo de la palabra.



Propuesta final, se conservan los colores rojos, negro y blanco. Se cambia la tipográfica en la parte trasera de la tarjeta por una *Berlin Sans Bold* y se quita el trazo a la información para una mejor legibilidad, se logra un atractivo visual que llama la atención de los clientes que optan por llevarse más de una tarjeta con el fin de recomendar el local a sus conocidos.





4.3. Creación de Flyers.

Horas: 16 horas.

Programas utilizados: Adobe Illustrator.

Siguiendo la paleta de colores ya establecida anteriormente, se realiza un flyer siguiendo nuevamente la línea de elaborar un producto “simple” sin embargo la idea no termina agradando por lo que se presentan otros diseños más elaborados.



Para los siguientes diseños se baja el color negro en un 70% para los detalles, se conserva el color rojo y blanco, en uno de los Flyers se implementa el color amarillo para crear un contraste. Como elemento visual se utilizaron una camioneta Porter y en el flyer conjunto una prensa de embrague. Debido a que la empresa vende mayormente repuestos para camionetas se busco que el cliente focalice su atención en ello, que da un rápido entendimiento sobre lo que se vende en aquel lugar.

SOCIEDAD COMERCIAL MARBELLA

¡VARIEDAD DE REPUESTOS!
Realiza tu cotización y visítanos en nuestra tienda

Horarios:
Lunes a Viernes
08:30 am - 14:00 pm
16:00 pm - 19:30 pm
Sábado:
09:00 am - 15:00 pm

¡VARIEDAD DE REPUESTOS!
Realiza tu cotización y visítanos en nuestra tienda

Horarios:
Lunes a Viernes
08:30 am - 14:00 pm
16:00 pm - 19:30 pm
Sábado:
09:00 am - 15:00 pm

+56 9 9839 1378 Capitán Ávalos N°2590

La tercera propuesta busco organizar mejor la información, simplificando la misma dejando pocos elementos, pero finalmente ambas propuestas son rechazadas, ya que se desea mostrar más variedad sobre sus productos.



Como producto final se presenta un flyer utilizando los colores, negro, rojo y blanco. Se seleccionan los productos más vendidos de la empresa como método de enganche, se especifican horarios, se dejan datos de contacto junto a dirección, además se deja una invitación al público a realizar cotizaciones vía mensajes de texto para la comodidad del cliente. Se cumple el objetivo de dar a conocer la empresa a través de una publicidad simple, directa y con información concisa.

**SOCIEDAD COMERCIAL
MARBELLA**

**Venta de partes,
piezas y accesorios
de vehículos**

**¡VARIEDAD DE
REPUESTOS!**

Realiza tu cotización
y visítanos en nuestra
tienda

Horarios:

Lunes a Viernes
08:30 am - 14:00 pm
16:00 pm - 19:30 pm

Sábado:
09:00 am - 15:00 pm

**Algunos de nuestros
productos:**

- Kit embrague Valeo
- Variedad pastillas de freno
- Bujías incandescentes Italianas
- Flexible de escape

+56 9 9839 1378

Capitán Ávalos N°2590

V. EXPERIENCIAS ADQUIRIDAS

A través de la práctica laboral eh adquirido y desarrollado habilidades que me dan una visión más seria del mundo laboral, sobre todo la diversidad de ideas que puede tener un cliente de un mismo producto. A continuación, daré a conocer y explicare cada punto de lo que he aprendido:

- **Conocimiento del sector:** Eh logrado ganar una comprensión profunda del sector de repuestos, incluyendo los diferentes tipos de productos, modelos y marcas. Este me permitirá diseñar de manera más efectiva para un público específico.
- **Interacción con clientes:** Tuve la oportunidad de interactuar con clientes que a su vez me ayudaron con sugerencias como las tarjetas de presentación, ya que de esa forma podían realizar cotizaciones a través de mensajes en lugar de venir hasta el lugar. Estas interacciones son valiosas para mejorar la usabilidad y la experiencia del usuario de los productos o servicios.
- **Colaboración con otros departamentos:** Se trabajo en estrecha colaboración con otros departamentos, como ventas y logística, para mayor seguridad al momento de realizar los diseños y que a su vez, estos se alineen con los objetivos y estrategias generales de la empresa.
- **Seguimiento de tendencias del mercado:** Eh adquirido la habilidad de seguir las tendencias del mercado, lo que los clientes buscan o necesitan, de esa forma se puede diseñar de manera mas proactiva, satisfaciendo las necesidades de los clientes y a su vez cumpliendo los objetivos de la empresa.
- **Adaptabilidad a cambios en el diseño:** Debido a los diversos cambios que inicialmente pedía el cliente, me a enseñado a ser ágil y adaptable, respetando sus ideas pero a la vez presentando ideas propias para que el cliente pueda tener opciones y a través de ello construir un diseño mucho más sólido.



VI. CONCLUSIÓN

En conclusión, puedo decir que mi participación en la práctica laboral, diseñando para una empresa de repuestos ha sido una experiencia enriquecedora y significativa para mi desarrollo personal, ya que no solo apliqué mis conocimientos, sino que además adquirí nuevas habilidades que están un poco alejadas de mi rubro, pero que de alguna forma tiene correlación. A lo largo de mi tiempo en la empresa, pude poner en práctica mis conocimientos teóricos en la creación de soluciones visuales para la promoción de repuestos y la empresa.

Durante mi este transcurso tuve la oportunidad de colaborar con otros departamentos, como ventas, del cual aprendí a llevar un registro de inventario sobre los productos más vendidos, se me brindó la oportunidad de aprender de profesionales experimentados en el ámbito empresarial, desde trato a los clientes hasta tratos con proveedores. Además, aprendí a ajustarme a los plazos y requisitos específicos de la empresa, lo que contribuyó a mejorar mi capacidad de gestión del tiempo y organización.

El informe de práctica me permitió reflexionar sobre los logros y desafíos que se me presentaron durante mi tiempo en la empresa. Pude identificar las áreas en las que puedo mejorar y fortalecer mis habilidades de diseño.

VII. ANEXOS

Bitácora:

<https://drive.google.com/drive/folders/12Sv25dAikHn2MqgyXjwSmrvYwskM98P4?usp=sharing>