



BASES DEL DISEÑO

NAOMI MORENO GARCIA

LIC. MARIA EUGENIA PEDRUEZA CANO

LICENCIATURA EN DISEÑO GRAFICO

Planteamiento del problema

Diseño de marca para la empresa automotriz llamado “**RAMEX**”.

HISTORIA

Un joven llamado Alfredo Moreno López trabajaba con los recursos que tenía a su alcance, pues su situación económica era limitada. Se dedicaba a la mecánica automotriz, pero con el tiempo notó una gran necesidad en su área de trabajo: la falta de refacciones y autopartes para reparar los vehículos.

Era una persona muy trabajadora, llegando a laborar hasta altas horas de la madrugada, incluso hasta las 2 o 3 a.m. Sin embargo, encontraba un problema recurrente: muchas refaccionarias cerraban temprano, lo que dificultaba conseguir las piezas necesarias para seguir trabajando. Fue entonces cuando surgió en él la idea de establecer su propia refaccionaria, con un horario más amplio para cubrir esa necesidad.

A pesar de su entusiasmo, en ese momento no contaba con los recursos para hacerlo realidad. Continuó trabajando hasta que tuvo la oportunidad de emigrar a Estados Unidos en busca de mejores oportunidades. Con el apoyo de su familia y sus hermanos, logró establecerse y reunir el capital necesario para emprender su negocio.

Después de años de esfuerzo y dedicación, su sueño de 20 años finalmente se hizo realidad: nació RAMEX, una refaccionaria comprometida con sus clientes y con la industria automotriz.

SIGNIFICADO DEL NOMBRE

El nombre **RAMEX** es una contracción de dos palabras clave que representan la esencia de la marca:

"RA": Hace referencia a la energía, el poder y la grandeza. En la mitología egipcia, Ra es el dios del sol, símbolo de luz, liderazgo y fuerza. Esto transmite una identidad de marca poderosa, innovadora y con visión de futuro.

"MÉX", es en referencia a México, un país reconocido por su riqueza cultural, creatividad y espíritu emprendedor. Esta parte del nombre refuerza la identidad mexicana de la empresa, destacando su origen y el talento nacional.

Misión

Brindar un servicio de calidad, asegurando que cada cliente encuentre las refacciones que necesita, en el momento en que las requiere.

Visión

Ser una empresa líder en la industria automotriz, reconocida por su compromiso con la excelencia, la accesibilidad y la generación de empleo para quienes buscan una oportunidad laboral.



Tipos de autopartes que vende una refaccionaria

Partes del motor:

- Baterías
- Alternadores
- Bandas y cadenas de distribución
- Bujías y cables de encendido
- Bombas de agua y aceite

- Filtros de aire, aceite y gasolina
- Pistones, anillos y bielas
- Sensores y módulos electrónicos

Sistemas de transmisión y suspensión:

- Embragues y discos de clutch
- Ejes y flechas de transmisión
- Amortiguadores y resortes
- Balatas y discos de freno
- Rótulas y terminales de dirección

Sistema eléctrico y electrónico:

- Marchas y alternadores
- Faros, luces LED y halógenas
- Fusibles y relevadores
- Módulos de control y sensores

Sistema de enfriamiento:

- Radiadores y ventiladores

Termostatos

- Depósitos de anticongelante
- Mangueras de refrigeración

Accesorios y consumibles:

- Aceites y lubricantes
- Líquidos de frenos y anticongelantes
- Tapetes y cubreasientos
- Servicios adicionales que puede ofrecer una refaccionaria
- Asesoría técnica sobre compatibilidad de piezas

- Diagnóstico de fallas mecánicas básicas
- Servicio de escaneo automotriz

OBJETIVOS

- *Asegurar un inventario básico y eficiente:* Mantener en stock las refacciones más solicitadas para evitar pérdidas de clientes por falta de productos.
- *Fortalecer la atención al cliente:* Brindar un servicio amable y eficiente para generar confianza y fidelidad.
- *Control financiero sólido:* Administrar bien los ingresos y egresos para reinvertir en el crecimiento de la empresa.
- *Crear presencia local y digital:* Implementar estrategias de publicidad en redes sociales y en la comunidad para atraer más clientes.
- *Capacitación básica del equipo:* Asegurar que el personal conozca bien los productos y pueda asesorar correctamente a los clientes.
- *Ampliar progresivamente el catálogo de productos:* Introducir nuevas refacciones conforme crezca la demanda y los recursos.
- *Generar alianzas con talleres mecánicos locales:* Crear relaciones con mecánicos para que recomienden la refaccionaria a sus clientes.

VALORES

- *Compromiso:* Brindar siempre el mejor servicio, asegurando que los clientes encuentren las refacciones que necesitan.
- *Honestidad:* Ofrecer productos de calidad y asesoramiento sincero, generando confianza con cada cliente.
- *Responsabilidad:* Cumplir con cada venta y pedido de manera eficiente y profesional.
- *Calidad:* Garantizar que las autopartes y servicios ofrecidos cumplan con altos estándares.
- *Trabajo en equipo:* Fomentar la colaboración entre empleados y con clientes para lograr los mejores resultados.
- *Respeto:* Tratar con cortesía y profesionalismo a clientes, proveedores y compañeros de trabajo.

- *Pasión por el servicio:* Atender con entusiasmo y compromiso para satisfacer las necesidades de cada cliente.
- *Crecimiento continuo:* Buscar mejorar cada día en procesos, productos y atención.

SITUACIÓN ACTUAL

- *Crecimiento en desarrollo:* La empresa está en una fase inicial o en proceso de consolidación en el mercado de autopartes. Aunque aún es pequeña, ha logrado posicionarse con clientes locales.
- *Alcance y mercado:* Actualmente, atiende principalmente a mecánicos, talleres y clientes particulares en su área, con la meta de expandir su alcance en el futuro.
- *Inventario limitado pero estratégico:* Se cuenta con un stock básico de refacciones esenciales, priorizando los productos más demandados. Sin embargo, aún hay margen para ampliar la variedad de autopartes disponibles.
- *Publicidad y presencia de marca:* La difusión de la empresa se basa en el boca a boca, recomendaciones de clientes y posiblemente algunas estrategias digitales en redes sociales.
- *Recursos y equipo de trabajo:* El personal es reducido, con enfoque en la atención personalizada, lo que permite mantener una relación cercana con los clientes.
- *Retos principales:* Entre los desafíos actuales están la competencia con refaccionarias más grandes, la necesidad de optimizar procesos de venta y abastecimiento, y el crecimiento sostenible sin comprometer la calidad del servicio.
- *Oportunidades de mejora:* Invertir en estrategias de marketing, fortalecer alianzas con talleres mecánicos locales y mejorar la gestión del inventario para responder mejor a la demanda.

PLAN ESTRATÉGICO

Análisis de la Situación Actual

Empresa: RAMEX (Refaccionaria pequeña en crecimiento).

Mercado objetivo: Mecánicos, talleres y clientes particulares en busca de autopartes.

Fortalezas: Atención personalizada, conocimiento del mercado local, clientes fieles.

Debilidades: Inventario limitado, falta de presencia en redes sociales, recursos financieros reducidos.

Oportunidades: Crecimiento del sector automotriz, alianzas con talleres, expansión digital.

Amenazas: Competencia con grandes refaccionarias, cambios en la demanda, inflación en costos de autopartes.

Definición de Objetivos Estratégicos

Objetivo General

Posicionar a **RAMEX** como una refaccionaria confiable en su mercado local, optimizando su operación y aumentando su base de clientes.

Objetivos Específicos:

1. *Optimizar el inventario:* Asegurar la disponibilidad de las autopartes más demandadas sin generar sobre costos.
2. *Mejorar la administración financiera:* Gestionar mejor ingresos y egresos para reinvertir en el crecimiento del negocio.
3. *Incrementar la clientela:* Crear alianzas con talleres mecánicos y atraer más clientes particulares.
4. *Iniciar la promoción en redes sociales:* Construir presencia digital para aumentar la visibilidad de la empresa.
5. *Capacitar al equipo de trabajo:* Mejorar el servicio al cliente con conocimientos técnicos sobre autopartes.

Estrategias de Implementación

Optimización del Inventario

- Realizar un análisis de los productos más vendidos y ajustar la compra de stock.
- Negociar con proveedores para mejorar precios y tiempos de entrega.

- Implementar un control de inventario sencillo pero eficiente (registro manual o software básico).

Administración Financiera

- Separar ingresos personales de los de la empresa.
- Controlar egresos y buscar reducir costos innecesarios.
- Reinvertir utilidades en crecimiento progresivo del inventario y mejoras operativas.

Expansión de la Clientela

- Ofrecer descuentos o promociones para talleres que compren regularmente.
- Brindar atención personalizada para fidelizar clientes.
- Implementar un programa de referencias (premiar a clientes que recomienden la refaccionaria).

Presencia en Redes Sociales (Estrategia a mediano plazo, dado que aún no se promociona en redes)

- Crear perfiles en Facebook, Instagram y WhatsApp Business.
- Publicar contenido sobre productos, consejos automotrices y promociones.
- Usar grupos locales de Facebook para anunciar disponibilidad de autopartes.
- Atender consultas y pedidos por WhatsApp para mayor comodidad del cliente.

Capacitación y Atención al Client

- Brindar conocimientos básicos sobre las autopartes más vendidas.
- Enseñar técnicas de atención al cliente para mejorar la experiencia de compra.
- Implementar encuestas o recibir feedback de clientes para detectar áreas de mejora.

Plan de Acción y Tiempos de Ejecución

Acción	Tiempo	Responsable
Análisis de los productos más vendidos	1er mes	Propietario / Encargado de ventas
Negociación con proveedores	1er - 2do mes	Propietario
Implementación de control de inventario	1er - 3er mes	Propietario / Asistente
Creación de perfiles en redes sociales	2do mes	Propietario o persona encargada
Publicación de contenido en redes	Desde el 3er mes	Propietario / Community Manager
Contacto con talleres mecánicos para alianzas	1er - 4to mes	Propietario
Capacitación del personal en atención y productos	2do - 6to mes	Propietario / Capacitador
Análisis financiero y reinversión en inventario	3er - 6to mes	Propietario / Contador
Medición de resultados y ajustes al plan	Cada 3 meses	Propietario

Evaluación y Seguimiento

- *Ventas mensuales y rentabilidad:* Analizar si hay crecimiento en ingresos.
- *Rotación de inventario:* Verificar qué autopartes se venden más y ajustar compras.
- *Crecimiento de clientes:* Medir la cantidad de nuevos clientes, especialmente talleres.
- *Interacción en redes sociales:* Evaluar la respuesta del público a las publicaciones y promociones.

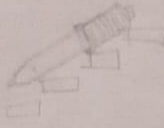
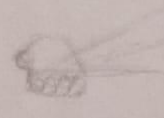
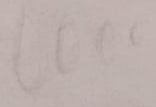
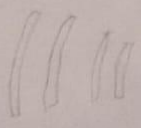
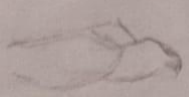
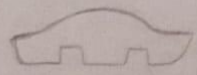
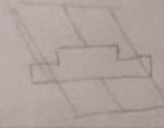
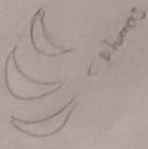
REFACCIONARIA RUGOJA



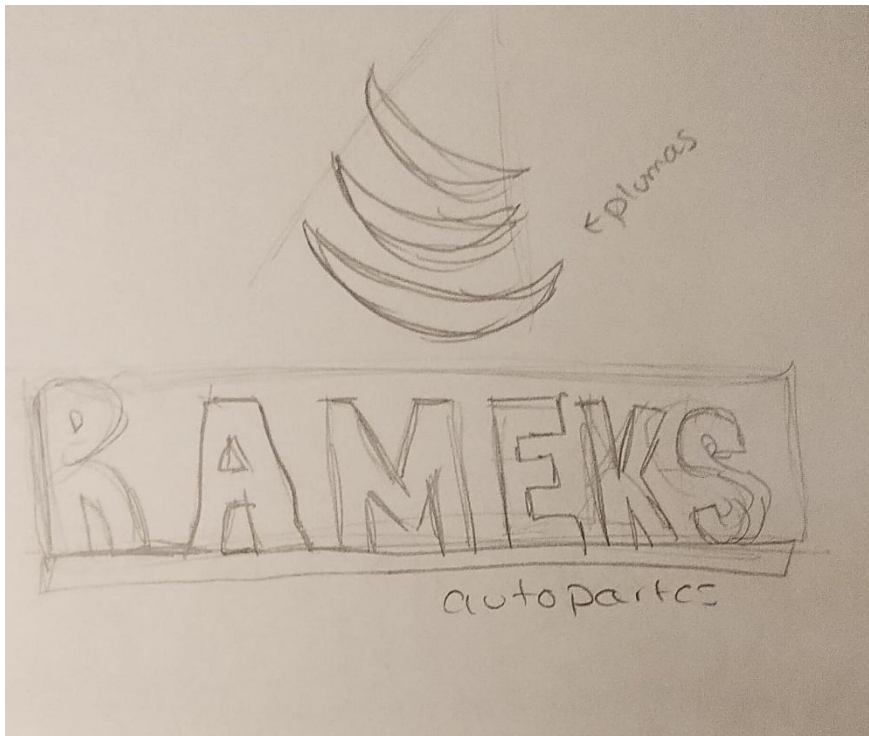
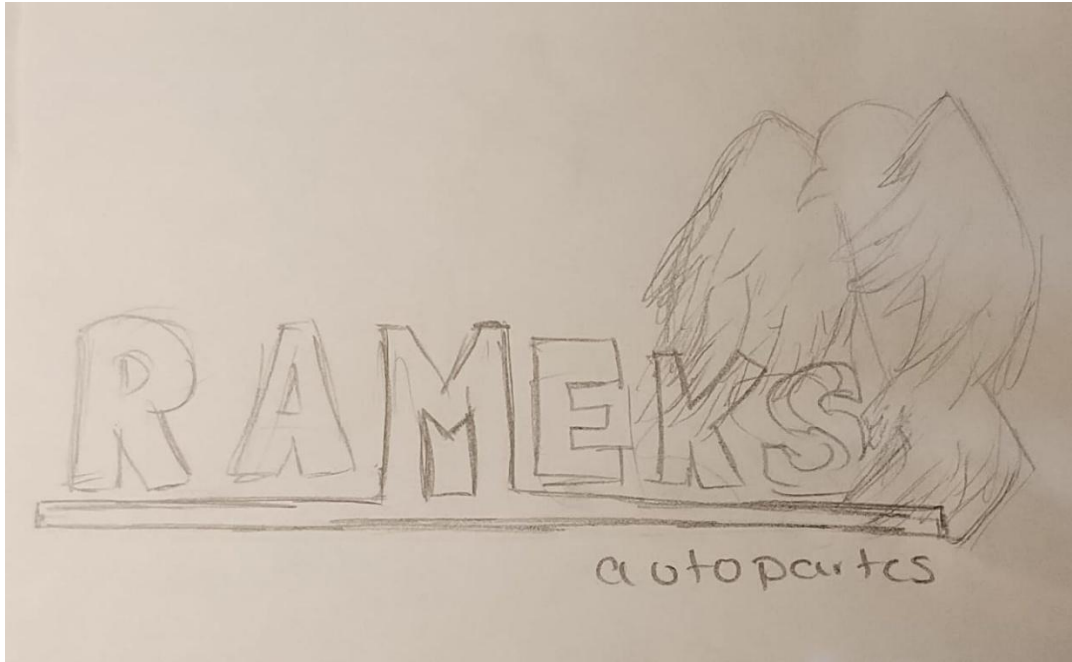
REFACCIONARIA GENESIS



SINTESIS / ANALISIS

	Camino/Careta	Crecimiento	Compromiso	mano/condición	Aguila
Autopartes					
Confianza					
Humo (de llanta)					
velocidad/ Potencia					
Cano					
Aguila					

BOCETOS





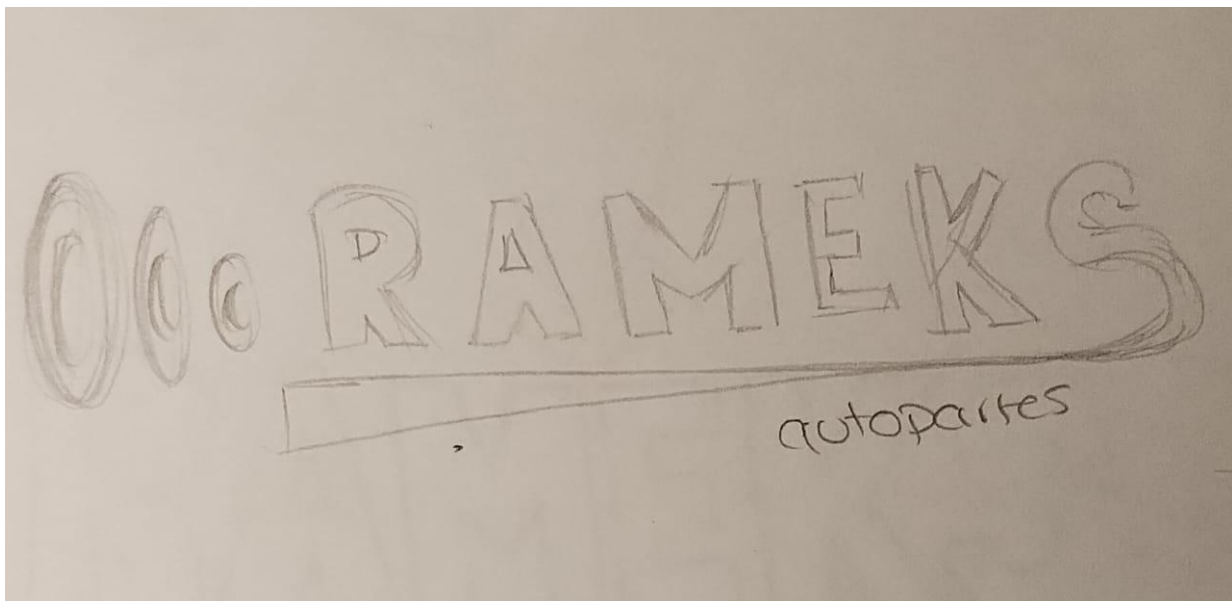
RAMEKS

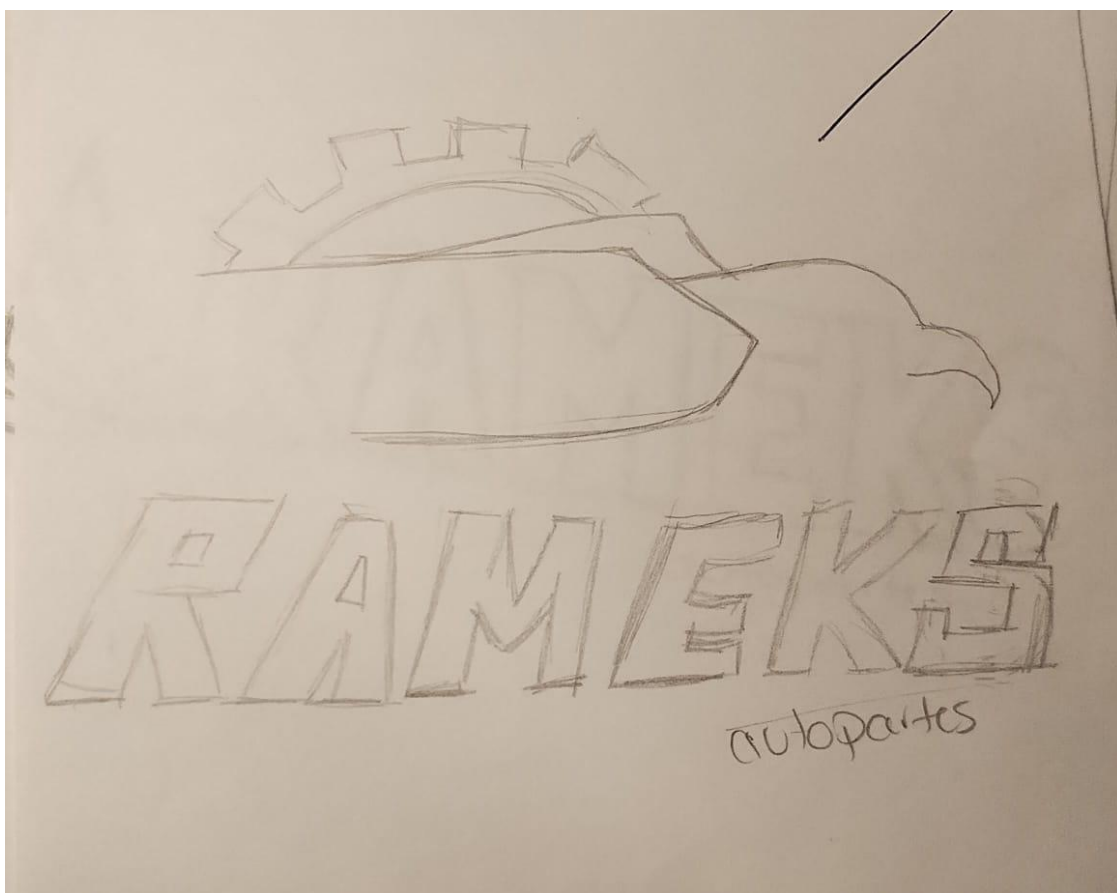
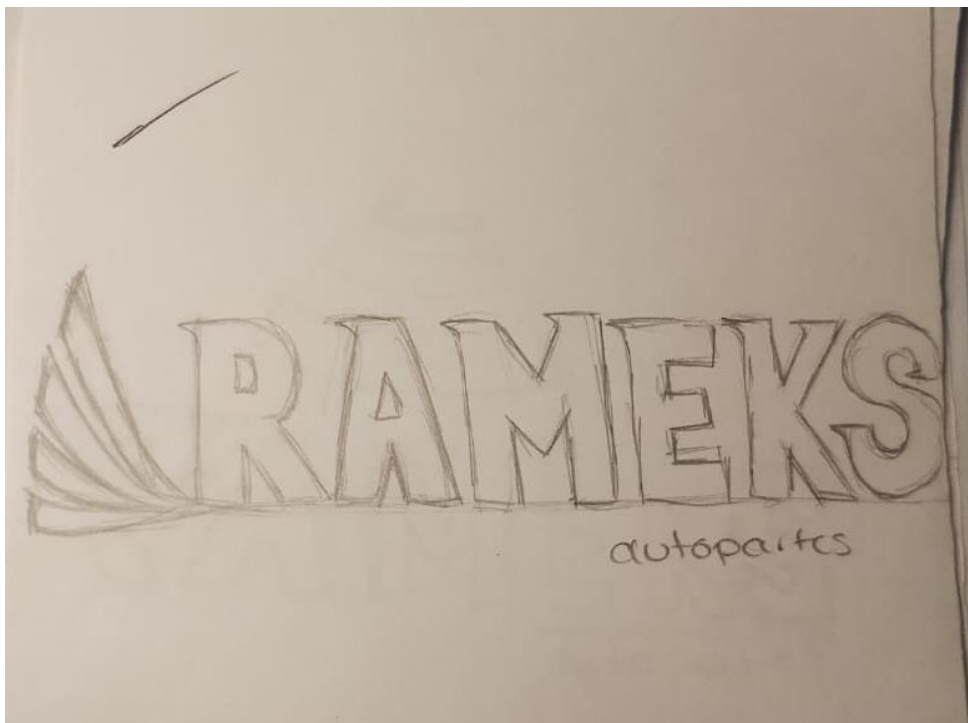
auto partes

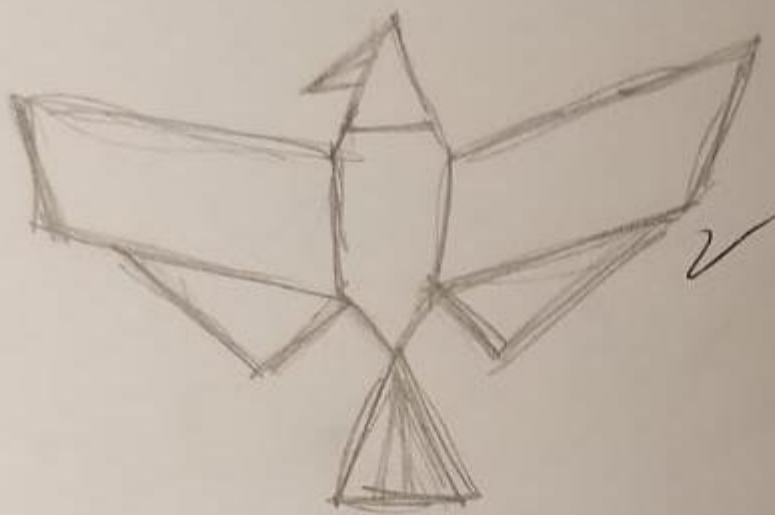


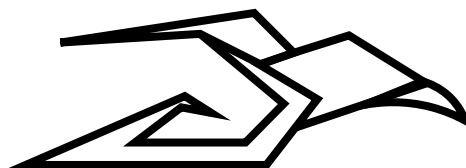
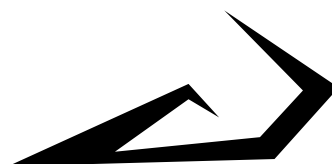
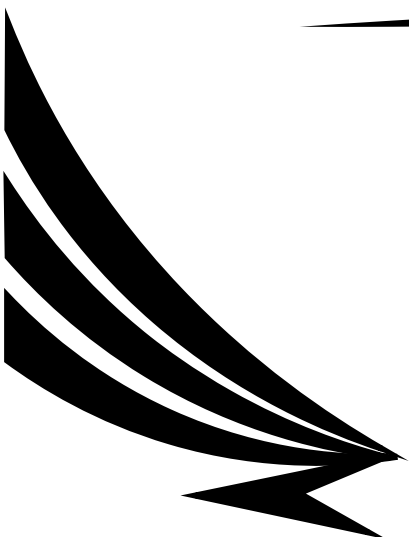
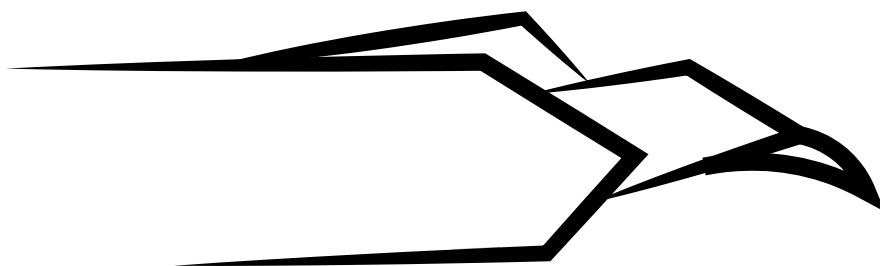
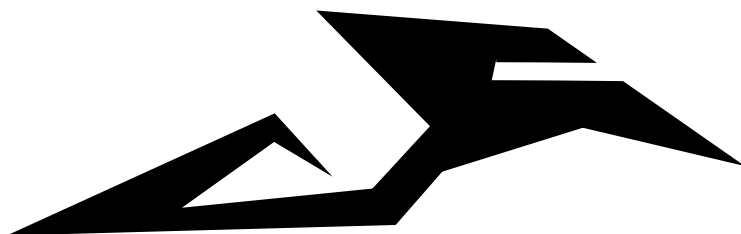
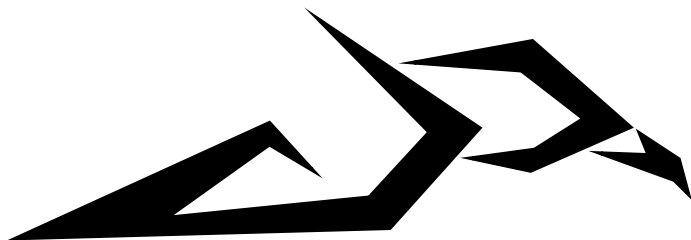
RAMEKS

autopartes









ELECCION DE TIPOGRAFIA

Ramex
autopartes

Ramex
autopartes

RAMEX
autopartes

Ramex
autopartes

Ramex
autopartes

Ramex
autopartes

Ramex
autopartes

ramex
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

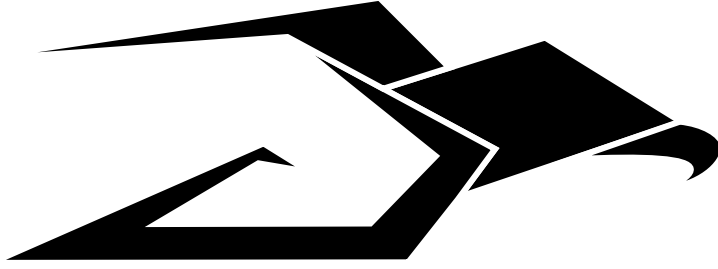
RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

RAMEX
autopartes

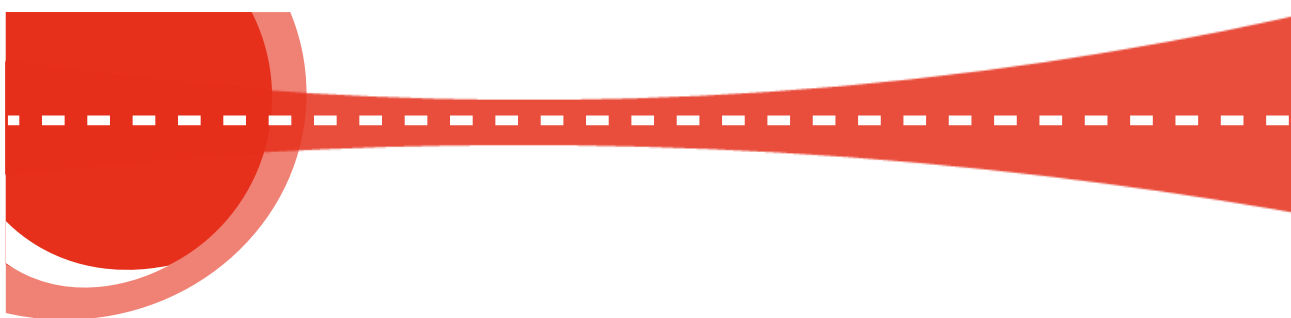


RAMEX
autopartes

DUMEI



APLICACIÓN (Post)

A red decorative graphic consisting of a semi-circle on the left and a horizontal line with a dashed white center, tapering to a point on the right.

¡PROXIMAMENTE!



APLICACIÓN (figura geométrica)

