UVAQ
UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA

FACULTAD DE DISEÑO GRÁFICO

PICTUX: HISTORIA Y CRECIMIENTO DE UNA EMPRESA DE MARKETING DIGITAL.

TESINA POR EXPERIENCIA LABORAL QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADA EN **DISEÑO GRÁFICO**.

PRESENTA:
CAROLINA MORA OCHOA

ASESOR
M. EN CYAD GERARDO VINICIO ROCHÍN LÁMBARRY

ACUERDO: LIC100842/ CLAVE: 16PSU0010U
MORELIA, MICHOACÁN, JULIO 2017

UVAQ
UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA

FACULTAD DE DISEÑO GRÁFICO

PICTUX: HISTORIA Y CRECIMIENTO DE UNA EMPRESA DE MARKETING DIGITAL.

TESINA POR EXPERIENCIA LABORAL QUE PARA OBTENER
EL TÍTULO DE LICENCIADA EN **DISEÑO GRÁFICO**.

PRESENTA:
CAROLINA MORA OCHOA

ASESOR
M. EN CYAD GERARDO VINICIO ROCHÍN LÁMBARRY

ACUERDO: LIC100842/ CLAVE: 16PSU0010U
MORELIA, MICHOACÁN, JULIO 2017

Como un pequeño homenaje a mi familia que siempre me ha impulsado a crecer y que siempre han creído en mí, gracias por nunca haber soltado mi mano y darme la seguridad de caminar sin temor a caerme, por reír con mis risas y por llorar mi llanto.

Tener un cómplice, no solo en cuestión de travesuras, sino también en vivir la aventura de una vida profesional, es una de las dichas más grandes que han llenado mi vida, a ti Carlos, mi hermano, amigo y socio que día a día le pones sabor a lo que hacemos, con esa confianza mutua que nos impulsa a continuar el camino del éxito.

Luchar por una ilusión siempre mantiene el deseo de seguir adelante, tu paciencia y comprensión han sido un bálsamo que me permite seguir luchando por conseguir esos anhelos que deseo com-partir a tu lado, gracias Quique.

Como no agradecer a ustedes que me han complementado en todas las acciones de mi vida que de alguna manera no había podido sola completar, sus locuras, sus consejos, sus ejemplos y su cariño han sido la culminación de mi formación y de mi realidad personal, queridas amigas, este ensayo es una respuesta a su calidez y a la confianza en mí depositada.

ÍNDICE

Presentación de Pictux

CAPÍTULO I Historia de Pictux

1.1 Inicios
1.2 Incorporaciones, Naming y Logos
1.3 Expansión
1.4 Historias de éxito

CAPÍTULO II Book de Pictux

Conclusiones

PRESENTACIÓN

Como un pequeño homenaje a mi familia que siempre me ha impulsado a crecer y que siempre han creído en mí, gracias por nunca haber soltado mi mano y darme la seguridad de caminar sin temor a caerme, por reír con mis risas y por llorar mi llanto.

Tener un cómplice, no solo en cuestión de travesuras, sino también en vivir la aventura de una vida profesional, es una de las dichas más grandes que han llenado mi vida, a ti Carlos, mi hermano, amigo y socio que día a día le pones sabor a lo que hacemos, con esa confianza mutua que nos impulsa a continuar el camino del éxito.

Luchar por una ilusión siempre mantiene el deseo de seguir adelante, tu paciencia y comprensión han sido un bálsamo que me permite seguir luchando por conseguir esos anhelos que deseo com-partir a tu lado, gracias Quique.

Como no agradecer a ustedes que me han complementado en todas las acciones de mi vida que de alguna manera no había podido sola completar, sus locuras, sus consejos, sus ejemplos y su cariño han sido la culminación de mi formación y de mi realidad personal, queridas amigas, este ensayo es una respuesta a su calidez y a la confianza en mí depositada.

Este trabajo nos cuenta la historia de **“Pictux”**, una agencia de marketing digital y medios exteriores que ofrece especialistas en la materia para buscar otorgar toda una gama de servicios orientados a dar respuestas mercadológicas a nuestros clientes en todos los ámbitos relacionados con esquemas de orden comercial que incluye la publicidad.

Esta definición es la que hoy en día describe a **“Pictux”** en su máxima expresión, ya que, es una empresa multidisciplinaria que se dedica a dejar clientes satisfechos promoviendo el éxito de sus empresas.

Todo esto comienza con el trabajo y creatividad de mi hermano, Carlos Mora, quien busco la manera de generar una idea en la que las especialidades de ambos pudieran tener un acoplamiento para generar de manera conjunta proyectos que nos proyectaran como un equipo verdadero, con el tiempo se vuelve una sociedad entre él y yo, ya que, él me invita a ser parte de este proyecto para ser su aliada en esta aventura llamada **“Pictux”**.

Precisamente por el hecho de ser familia, había que cuidar que las acciones de trabajo se tomaran con la seriedad y profesionalismo que nuestros clientes exigían, es por ello que nos conducimos en total apego a condicionantes de orden y responsabilidad que no permiten el descuido de los detalles que pretendemos hagan de nuestra empresa una lidere en el ramo.

Como toda empresa, nos regimos por normas, mismas que nosotros desarrollamos y que nos han permitido crear el mejor ambiente laboral tanto para nuestros empleados como para nosotros, también, nos ha permitido crecer a un volumen y velocidad que nunca hubiéramos pensado.
Estas son nuestras directrices;

MISIÓN

Crear una sinergia de actitud positiva y de alto desempeño con los clientes, que contribuya a un crecimiento económico, social, cultural y laboral de nuestro entorno.

VISIÓN

Con estrategia creativa, dejamos huella en cada paso que damos.

VALORES

- Calidad: Lo que hacemos, lo hacemos bien.
- Responsabilidad: Con los clientes y con la sociedad.
- Honestidad: Expresarse y actuar con coherencia y sinceridad.
- Respeto: Al trabajo, al cliente y a nosotros mismos.
- Comunicación: Hacer al otro partícipe de nuestras ideas.
- Liderazgo: Influir de manera positiva en nuestros clientes.
- Trabajo en equipo: El trabajo en conjunto nos asegura mejores resultados.

¿Qué es lo que hacemos?

- Redes sociales. Manejo y monitoreo de redes sociales, respuesta a seguido-res, implementación y desarrollo de estrategias online.

- Naming. Ayudar a crear el nombre más adecuado para tu negocio/producto o servicio.

- Imagen corporativa. Trabaja sobre el concepto de tu empresa para hacer que los productos y/o servicios luzcan atractivos al consumidor.

- Páginas Web. Mantiene a la vanguardia a tus productos y servicios en alcance mundial.

- Análisis de mercado. Ayudar a conocer a la competencia, conocer a los clien-tes actuales y a los clientes potenciales para realizar una adecuada toma deci-siones.

- Campañas publicitarias. Se crean conceptos que transmitan correctamente tu mensaje e impacten al target deseado a través de distintos medios, logrando que te elijan y no te olviden.

- Sistemas. Para optimizar tu trabajo e incrementar el nivel de productividad. Permite tener una mejor comunicación y administración con tus clientes y proveedores.

- Posicionamiento Web. Consiste en analizar la situación actual de una página de internet, posicionar el dominio (URL) de la empresa en los primeros lugares al momento de realizar una búsqueda por medio de las palabras claves.

CAPÍTULO I
HISTORIA DE PICTUX

HISTORIA DE PICTUX

1.1 Inicios

Iniciaba el año de 2012 cuando, convencidos de la necesidad existente en el mercado empresarial de un cuerpo de profesionales que tuvieran la cualidad de ofertar servicios relacionados con la mercadotecnia, la publicidad, el diseño, la reciente incursión a las redes sociales y otros elementos de orden social y administrativo, nos dimos a la tarea de idear un equipo multidisciplinario que pudiera abordar con éxito estas premisas, de manera coyuntural se presenta la oportunidad de adquirir la franquicia de Publimail, esta herramienta es una empresa de email marketing masivo, con la posibilidad de hacer penetrar empresas y productos en miles de usuarios , vía mail, sin embargo, también de manera coyuntural, se me ofrece la participación en el área de ventas, que no estaba cubierta por ningún miembro del naciente proyecto, oferta que acepté, no obstante, el hecho de estar en ese tiempo aun cursando mi carrera profesional representaba un reto personal importante, pues tenía que hacerlo solamente en fines de semana debido a las ocupaciones propias de mi obligación escolar, el reto era además de desconocido, prometedor, pues, en esos días pocos eran los profesionales que ofertaban este tipo de producto y aunque había muchas dudas de los usuarios, se tuvo la capacidad de aclarar situaciones respecto del uso de esta herramienta y fue así que un trabajo de fin de semana se fue convirtiendo en un prometedor y apasionante oficio que nos ha sorprendido de la cantidad de variantes que se han podido desarrollar de esas fechas a nuestros días.

El hecho de tener una formación académica relacionada con el diseño, me había abierto la visión de que se podía complementar la función de las ventas de este producto con la oferta de la elaboración de elementos gráficos que facilitaran la comunicación de los anunciantes en relación a sus destinatarios, aborde con entusiasmo la idea de vender, pues eso generaba un ingreso hasta entonces desconocido para mí, debido a que en realidad éste se presentaba como mi primer empleo formal, poco a poco me fui dando cuenta que el producto que ofertaba tenía aceptación en las personas a quienes les proponía, tuve la necesidad de capacitarme para poder clarificar un sinfín de dudas que en principio yo misma tenía y por consiguiente mis primeros clientes abundaron en dudas, mismas que fui tratando de resolver una a una.

Los interesados en nuestros servicios de marketing masivo carecían de otros servicios que fuimos descubriendo conjuntamente gracias a la participación personalizada que dimos a cada uno de los clientes que nos recibían con el interés de ver sus empresas proyectadas por nuestros esfuerzos, nos dimos cuenta que en muchos de los casos, por no decir que en todos, nuestros clientes no contaban con diseño de flyers, logotipos, diseño de páginas web, papelería y otros servicios relacionados con la búsqueda de mayores oportunidades de mercado de sus productos, al crecer las necesidades de trabajo y tener pocas manos para realizarlo, nos fuimos a buscar apoyo profesional, había temas que no dominábamos y era menester asesorarnos de gente con expertos en cada asunto que se presentaba.

Veíamos la expectativa de desarrollo bastante prometedora pero había productos que no teníamos la capacidad de poder ofrecer, y fue así que se tomó la decisión de asociarnos con una empresa de publicidad y diseño, tomando yo misma la coordinación y la revisión de las actividades de nuestros nuevos socios, en poco tiempo nos dimos cuenta que nuestros asociados no tenían la misma óptica de servicio que nosotros estábamos planeando como nuestra política de acción, aunque tenían

manera de imprimir, diseñar y realizar algunos trabajos para lo que aun nosotros no estábamos preparados, comenzaron a incumplir en las entregas, los trabajos se retrasaban y no eran atendidos con la seriedad debida, según nuestra dinámica, las actividades académicas que yo tenía me ponían en un serio conflicto, pues mientras más se acercaban las fechas de terminación de mis estudios, se acrecentaban los compromisos de carácter escolar, entonces determinamos contratar los servicios de una comunicóloga que pudiera apoyarnos de tiempo completo en lo que yo terminaba mis estudios y romper con la sociedad que teníamos con la agencia de diseño.

Cuidadosa ha sido la selección de personal que hemos contratado para auxiliarnos en las diversas funciones que se han delineado en nuestra política de acción, por fortuna, con la incorporación de nuevas ideas al proyecto, se abrió el panorama de poder ofertar nuevos servicios, como la implementación de contenidos en las páginas que ya estábamos creando con un programador que también se había contratado, nuestros clientes estaban más que satisfechos con las propuestas que les hacíamos, ya que, veían incrementadas sus posibilidades de mercado y la correlación de costo beneficio era adecuada a sus condiciones financieras.

Nos hemos propuesto desde un inicio a cuidar que los precios por nuestros servicios siempre estén a la altura de las posibilidades de quien nos contrata, esto con la intención de hacer viable económicamente el proyecto que se proponga, un costo adecuado es determinante para lograr la concreción de la contratación de un servicio.

La apertura de expectativas en áreas nuevas de acción, se nos presentó como opción de ampliar la gama de productos a ofertar, generando con ello la necesidad de compra de nuestros clientes a los diferentes productos, ya que también se ampliaba la gama de precios por los diferentes servicios promovidos.

Nuestra incursión en la oferta de servicios a través de las redes sociales se da en un tiempo en donde poco se promovía de manera profesional como ya lo estábamos planteando nosotros, eso nos permitió innovar y lógicamente crecer nuestras expectativas de apertura de cartera clientelar.

Si bien es cierto, que ya empezábamos a tener nuestros primeros encargos, también lo es que habíamos surgido sin una estructura definida que nos permitiera ir creciendo de forma ordenada, es decir que fuimos aumentando nuestras funciones de acuerdo con las exigencias y las necesidades propias de los negocios de nuestros clientes.

A estas alturas de nuestra aventura, aun no tomaba forma nuestra organización como hoy la tenemos concebida, podemos decir que el nacimiento de **"Pictux"** estaba aún en ciernes, lo único que ya teníamos perfectamente claro era la idea de convertirnos en una empresa multidisciplinaria con características de profesionalismo y excelen-cia en la atención de nuestra clientela que, por fortuna, crecía y crecía.

Habíamos venido trabajando únicamente respaldados en la franquicia que se había adquirido y las necesidades de tener una identificación más clara con todo lo que ya veníamos desarrollando, hacían falta manos que apoyaran a cumplir compromisos.

1.2 Incorporaciones, Naming y Logos

Las necesidades de incorporación de profesionales seguían de manera constante, de modo que tuvimos el acuerdo de incorporar a nuestro equipo a un diseñador, además de convertir el diseño en uno de los ejes principales que fundamentarían el concepto de nuestra empresa, convencidos de que desde la antigüedad, nuestros antepasados utilizaban los pictogramas como elementos de comunicación y de expresión de todo aquello que les rodeaba y que captaba la mayor importancia de su propia vida, fue la primer sugerencia de emplear a los pictogramas para adquirir un nombre que nos identificara y a la vez nos diferenciara de todos los que venían haciendo trabajo en las áreas que nosotros estábamos abordando, digo diferenciara puesto que en nuestro caso, íbamos abordando áreas según las propias necesidades de nuestros clientes y lo íbamos haciendo mediante la creación de conceptos profesionales para cada incursión, estábamos convencidos desde entonces que no queríamos convertirnos en **"todólogos"** sino queríamos que cada encomienda que nos trazaran nuestros clientes, tuvieran de nuestra parte y de manera recíproca un trabajo especial, profesional y realizado por un experto en la materia.

Pero no podíamos quedarnos en la historia, había que incorporar al nombre un elemento de actualidad, que nos diera un referente de modernidad y del conocimiento de las herramientas actuales para la realización de la publicidad, el diseño y las necesidades de mercado, necesitábamos una palabra que se compusiera en conjunción con pictograma que englobara las actividades de nuestra empresa, fue así que nos animamos por usar la más pequeña unidad de color homogénea que compone a una imagen de orden digital, el pixel, palabra compuesta del inglés que proviene de **"Picture"** y **"Element"**, parafraseando con el uso de ambas palabras fuimos haciendo la transformación de los dos vocablos en uno solo y así surge el nombre de **"PICTUX"**, que una vez tomada la forma de expresión hablada, había que dotarlo de una identidad gráfica, en este respecto,

nos fuimos sobre formas básicas, que al igual que nuestro nombre tuviese una connotación antigua y a la vez de actualidad, qué más simbólico de esto que un cuadrado perfecto y más aún, una suma de pequeños cuadrados que forman uno grande y juntos hacen un todo, después para darle actualidad, incrementamos color, desde los colores básicos hasta la mezcla de los mismos que nos dan la gama básica de tonos a emplear en una paleta amplia que otorga croma a nuestro mundo.

Así nace el primer logo de **"Pictux"**, sin embargo, con el crecimiento que iba teniendo la empresa y con las nuevas exigencias de los clientes, las cuales las íbamos haciendo tareas propias, éste mismo logo exige un cambio y con él la búsqueda de identificar ejes que nos permitieran seleccionar las diferentes áreas en donde buscaríamos el desarrollo de la empresa y también la definición de las especialidades que deberíamos crear para ser puntuales en cada paquete que ofertaríamos de manera integral a nuestros clientes, tanto a los ya existentes como en los que habríamos de seguir buscando.

PICTUX
BOUTIQUE DE DISEÑO ESTRATÉGICO

LOGO ANTERIOR PICTUX

GRUPO
PICTUX

LOGO ACTUAL PICTUX

Así pues, determinamos que **"Pictux"** tendría 6 ejes principales que serían nuestra base organizativa.

DIRECCIÓN

MERCADOTECNIA

COMUNICACIÓN

PROGRAMACIÓN

DISEÑO

SERVICIO AL CLIENTE

LA DIRECCIÓN.- Definitivamente que cualquier empresa o encomienda, requiere de un guía para llegar al término adecuado o proyectado, también consideramos que la direcciones es el elemento indispensable para nunca perder de vista en el desarrollo de nuestras actividades la realización de las mismas bajo los lineamientos trazados por nuestra empresa, es decir, es el otorgamiento del sentido que debe darse a cada trabajo que nos sea encomendado, así como las plantas crecen en dirección de la luz del sol, de igual forma los trabajos que realiza **"Pictux"** crecen y se desarrollan en el sentido que determina la directriz de mi hermano y la mía propia.

MERCADOTECNIA.- Vista como una actividad social administrativa que requiere del concurso de prácticas que nos ayuden a la promoción del intercambio de bienes y servicios, además de poner nuevas prácticas para fomentar el desarrollo empresarial en función de la posibilidad de hacer del

conocimiento de posibles clientes el merca-do de las diferentes empresas activas en el sistema de consumo, determinando los diferentes canales para cumplir estos propósitos así como la propuesta y diseño de las campañas a desarrollar en el logro de los objetivos trazados.

COMUNICACIÓN. - Como su nombre lo dice, la búsqueda de hacer partícipe a los demás de lo que se tiene, en nuestro caso, delinear los métodos de establecer la existencia de un receptor para los emisores de los mensajes que producimos, la ma-nera de provocar el interés de los posibles compradores de un producto para voltear a ver a nuestros clientes, haciendo en este concepto un trabajo integral de todos y cada uno de los elementos eje de nuestra empresa.

PROGRAMACIÓN. - La organización de los procesos a desarrollar en nuestro proyecto, se lleva a cabo mediante la programación y establecimiento de códigos, depurando preceptos para objetivar los temas de qué se trate nuestro proyecto, conservando siempre los códigos y programas necesarios para dar cumplimiento a los resultados propuestos en cada proyecto.

DISEÑO. - La utilización de imágenes para expresar lo que se pretende comunicar es uno de los ejes principales determinados por **"Pictux"**, pues logrando mediante la representación gráfica de una identidad a lo que se está informando o anunciando, es lo que permite a los receptores de la comunicación, la toma de decisiones para abor-dar los elementos ofertados en nuestro planteamiento.

SERVICIO AL CLIENTE.- Como una entidad creativa, dependemos de alguien a quien diseñar nuestros sistemas y proyectos, así que sin nuestros clientes no seriamos nada, es importante tener una relación estrecha y directa con nuestros clientes, pues es menester conocerles tan bien como

a nosotros mismos, saber que ofrecen, que les gusta, que no, conocer su producto y creer en el, por ello desarrollamos como un eje principal la atención personalizada de nuestra clientela que por fortuna, nos reporta mayores satisfacciones que descalabros.

En este momento, ya podíamos decir que la organización se iniciaba, pero teníamos que seguir atendiendo el tema de ventas.

Tuve que abordar esta premisa además de seguir con mis labores directivas, por formación, intervenir también en diseño de manera importante, pero era necesario seguir el crecimiento de la empresa pues nuestros clientes así nos lo indicaban, a poco era insuficiente nuestro esfuerzo para cumplir con la carga de trabajo que habíamos obtenido, siguió la contratación de personal, siempre con el cuidado de seleccionar al personal con las mejores características y profesionalismo para cada área, logrando con ello dar forma a cada uno de los ejes de la empresa sin intromisión en las diferentes áreas, muy delimitadas las funciones pero con un compañerismo notable, que permite la colaboración de toda la plantilla en casos de carga extrema de alguna de las áreas pero siempre con el liderazgo de los especialistas.

Como lo he expresado, una de las principales preocupaciones ha sido no perder de vista la profesionalización de las áreas, situación que nos ha hecho diferentes a nuestra competencia, esto nos permite desarrollar nuestros proyectos fundamentados en los principios básicos de la calidad total, ya que, realizamos nuestros sistemas con productos reconocidos de la mayor calidad, con la mayor eficiencia, convirtiendo a nuestra plantilla laboral en una entidad altamente productiva.

Hacer las cosas bien a la primera vez nos permite no hacer correcciones y cumplir en tiempo y forma los compromisos que contraemos, hemos logrado hacer de nuestros clientes, verdaderos amigos que ahora ven a **“Pictux”** como una extensión de sus empresas.

Ha sido muy gratificante que, con el paso del tiempo, se han incorporado en la confianza a lo que hacemos, cada vez firmas más grandes que multiplican nuestro compromiso, pero nuestra política es de atención igualitaria sin importar el tamaño de nuestros clientes, creo que eso ha permitido conservar una actividad que nos mantiene con la adrenalina impulsándonos a no quedarnos a la espera de ver qué pasa más adelante.

Una de las cosas a las que le damos más valor, es a no permanecer estáticos, buscamos siempre la movilidad de nuestra empresa en todos sentidos, cuando logramos darle a **“Pictux”** identidad gráfica, surgió la idea de dinamizar nuestro nombre y hacer de **“Pictux”** una empresa más interactiva, acercarla más a nuestros clientes y hacerla de alguna manera más cálida, fue así que mediante la contratación de otro profesional en el tema de animación, decidimos crear un personaje para cada uno de los ejes delineados en la formación de **“Pictux”,** nacieron pues, Click, Hit, Igor, Toby, Nob y Tag que representan a cada uno de los actores de la empresa y le dan una identidad propia a cada actividad desarrollada en nuestros sistemas.

Es de resaltar que nuestros personajes tienen vida propia, aunque fueron creados por nosotros, cada uno posee una psicología determinada por su color, nombres cortos de fácil identificación y recuerdo, una personalidad definida por sus posturas y gestos, ademas de una determinación de edad que implica la pasión del desempeño desde los más novatos hasta los más experimentados miembros de la empresa.

1.3 Expansión

De las cosas que hemos aprendido en esta vorágine, es que en la búsqueda de satisfacer necesidades de quienes han confiado en nuestras propuestas, hemos sido también generadores de esas necesidades, pues en el análisis detallado de cada caso particular, lo que hemos encontrado ha sido la falta de elementos necesarios para realizar con éxito los proyectos mercadológicos de las empresas mexicanas, es decir, que hay notables deficiencias organizativas y socio administrativas de nuestros clientes, eso representa un caldo de cultivo de los temas que manejamos, pues cada propuesta que hacemos nos lleva a la necesidad de crear elementos faltantes para el cumplimiento de los objetivos trazados, la mayoría de las empresas abordadas por nuestras soluciones, habían tenido esfuerzos aislados en las diferentes materias que manejamos en nuestros ejes de desarrollo, es de reconocer que esta situación nos ha puesto en una situación de oportunidad para ver crecer nuestro negocio, el voluntarismo con el que hemos abordado los casos tratados, ha generado dividendos en la obtención de mayores responsabilidades debido a que nuestra decisión ha sido poner énfasis en dar seguimiento a los resultados que van obteniendo con las soluciones ofrecidas por nuestros diagnósticos, nos hemos dispuesto a luchar por distinguirnos por alcanzar la excelencia en el servicio otorgado.

He subrayado en varias ocasiones la enfática decisión de buscar el profesionalismo de nuestra empresa en la relación con nuestros clientes, pero quiero aclarar que dicho profesionalismo no obedece exclusivamente al conocimiento teórico universitario que se tiene en cada uno de los ejes que tomamos como columna vertebral, sino a la rectitud en todo lo que tiene que ver con calidad, tiempos, precio y servicio, esto por fortuna ha sido recogido con beneplácito por nuestros clientes, quienes nos han venido recomendando de manera importante.

Nuestro servicio en relación a la programación y construcción de páginas web, dio inicio en una temporada en la que el mercado en este tipo de proyectos estaba muy poco abordado y por fortuna hemos podido crecer conforme se han ido actualizando las opciones tecnológicas que se van desarrollando, esto lo hemos logrado gracias a la capacitación constante que damos a nuestro personal en todos los temas que nos ocupan.

En esta lucha por ser diferentes a las demás empresas que compiten por nuevos clientes, hemos podido recoger las inquietudes de los beneficiarios de nuestros servicios y hemos aplicado nuevas acciones que van desde la administración de las páginas que hemos creado, hasta el diseño de sistemas a la medida de los solicitantes, el manejo de redes en nuestra empresa es considerada una especialidad más dentro de las acciones que realizamos, planificamos mercadológicamente los contenidos de las páginas de nuestras cuentas, hacemos **"posteos"** y atendemos a los clientes de nuestros clientes, dentro de la administración que ofrecemos de las páginas web y sus redes sociales, manejamos las promociones de los negocios, hacemos cambios de productos etc.

Incorporamos todas las redes que sean necesarias dependiendo de la naturaleza de los negocios que manejamos, es decir, hacemos un trabajo integral permitiendo que quienes nos contratan no vean nuestros productos como un problema, porque nosotros mismos alimentamos y administramos estas herramientas.

Podemos decir que hemos crecido a la par de nuestros clientes y por fortuna lo hemos logrado de una manera muy organizada, no tememos seguir creciendo porque sabemos qué rumbo debemos tomar, este sentimiento nos permitió la apertura de una nueva sucursal en Querétaro y ya con la experiencia vivida, creemos que este esfuerzo va viento en popa y estamos seguros que en breve podremos abrir nuestros servicios en otras ciudades de la república mexicana, pues como he dicho, en **"Pictux"** no nos gusta quedarnos parados.

1.4 Historias de éxito

En la actualidad, se puede decir que estamos en una etapa de consolidación de los ejes de la empresa, donde cada uno fija la atención a cosas muy específicas dependiendo de los temas a tratar en cada proyecto, se viene elaborando el plan metodológico de cada una de las áreas para ubicar nuestros servicios en un mismo contexto, es decir, atendiendo con la misma eficiencia a nuestros clientes sin importar la cualidad o característica de sus empresas o negocios.

Como creo pasa en todos los negocios, existen cosas que contar, algunas buenas otras, no tanto y es el caso nuestro en donde por fortuna casi todo lo vivido podemos considerarlo historias de éxito, incluso habrá que decir que aun en las malas experiencias, hemos tenido la oportunidad de tener aprendizaje importante, no solo se debe saber qué hacer sino también saber qué no hacer.

Dentro de los primeros sistemas que tuvimos el honor de desarrollar, fue tal el éxito obtenido por nuestro cliente que, después de dominarlo nos ofreció subirse al camión de **“Pictux”** con la intención de participar activamente en la promoción del sistema a otros clientes que se pudieran beneficiar de la misma manera que él lo hizo, haciendo él mismo la presentación de su sistema y de sus bondades con el único objetivo de que vendiéramos el sistema a otros clientes competidores de el mismo, es increíblemente satisfactoria la sensación de que un cliente convencido y agradecido del trato y del producto otorgado, se sume como promotor de ventas del producto que compró, afortunadamente, llevamos varios sistemas vendidos gracias a la colaboración y participación activa de este inusitado vendedor.

Una importante firma (Republic Nail) contrató nuestros servicios de manera condicionada, pues tuvimos que firmar un compromiso de cumplir metas de avance en sus pretensiones en tiempo determinado, debido a la confianza en nosotros mismos y en lo que hacemos aceptamos el reto.
Se habían planteado 6 meses para nuestra primera meta y no era una meta sencilla de cumplir, sin embargo, con la pasión por el trabajo que nos caracteriza y gracias al seguimiento puntual de todas las acciones emprendidas, logramos el primer objetivo en tiempo récord, solo requerimos de tres meses de los seis propuestos, ahora íbamos por el siguiente reto que era posicionar a nuestro cliente por encima de las preferencias de su competencia inmediata, para ello nos habían hecho firmar para conseguir este logro del mes siete al mes doce, pero como habíamos alcanzado nuestro primer objetivo en el mes tres, ahí inició la búsqueda del segundo, y para nuestra propia sorpresa, cerca del mes ocho, límite del primer compromiso, logramos no solo la meta propuesta sino que ésta se potencializó de manera exponencial, ya que, antes del año nuestro cliente había alcanzado nada menos que el primer lugar en todo el país y Latinoamérica, fue algo realmente sensacional, sin embargo, los titulares de la firma que nos había contratado, en lugar de agradecer por nuestro esfuerzo y por los logros conseguidos, pretendieron sabotear nuestra empresa y nuestro personal, intentaron sobornar a los operadores de nuestro sistema para que trabajasen con ellos de manera directa y así prescindir de nuestros servicios como empresa, generando con ello en apariencia un ahorro para ellos, pero la jugada no les redituó ya que valientemente nuestros asociados decidieron dar la espalda a esa lamentable proposición tramposa y tuvimos que dejar la firma por una evidente pérdida de confianza hacia sus ejecutivos, sin embargo, no deja de ser gratificante el haber obtenido se-mejante éxito en una función que nos redituó aún más de lo esperado, trayendo con ello un cúmulo de experiencia y de nuevos conocimientos para ponerlos al alcance de nuestros nuevos clientes.

Nos queda como experiencia, el nombramiento de solo un miembro de la empresa o asociado como ejecutivo de cada cuenta, las presentaciones de los alcances de nuestros esfuerzos, serán en adelante tema de orden privado, solo el cliente y su ejecutivo, debemos agradecer a Republic Nail, la instauración del puesto de ejecutivo de cuenta, ademas de que a partir de esta experiencia con la firma arriba señalada, se provoco una organización mucho mas ordenada en nuestra empresa, se consolido nuestra estructura interna y a partir de ese momento se instalo como sistema el trato a todos nuestros clientes, duplicamos nuestra clientela y non hemos hecho mas eficientes, es de enorgullecer que los problemas los hemos capitalizado en beneficios para **“Pictux”** que el día de hoy, caso curioso, requiere menos de publicidad, pues nuevos clientes nos buscan sin necesidad de ir tras ellos.

CAPÍTULO II
BOOK DE PICTUX

GRUPO
PICTUX

BOOK PICTUX

LOGOTIPOS

ECO
Logotipo para corporativo empresarial.

D'ALBOR
Logotipo de clínica médica.

FELLOWSHIP PROJECT
Logotipo para ropa de Crossfit.

PIN
Logotipo para tienda de autoservicio.

APAPACHANDO

CH MEDICAL
SOLUCIONES EN OSTEOSÍNTESIS

APAPACHANDO
Logotipo para sistema de profesionales de la belleza.

CH MEDICAL
Logotipo para soluciones en osteosíntesis.

ROGACIANO MACÍAS
Logotipo para el coach empresarial.

TONERAMA
Logotipo para empresa enfocada a la venta de consumibles.

CODE
Logotipo para empresa enfocada en el coaching empresarial.

BOJ
Logotipo para boutique de ropa.

AGENCIA DE VIAJES
VIAJACIONISTA.COM
y tú, ¿viajas o vacacionas?

tentation.

VIAJACIONISTA
Logotipo para agencia de viajes.

TENTATION
Logotipo para empresa de carpas.

IDENTIDAD
CORPORATIVA

Compuright

SEÑALÉTICA

Compuright.

PAPELERÍA
Publimail.

PAPELERÍA
Ambumed.

TOTAL MED

Tarjetas de membresía.

TOTAL MED

Folder.

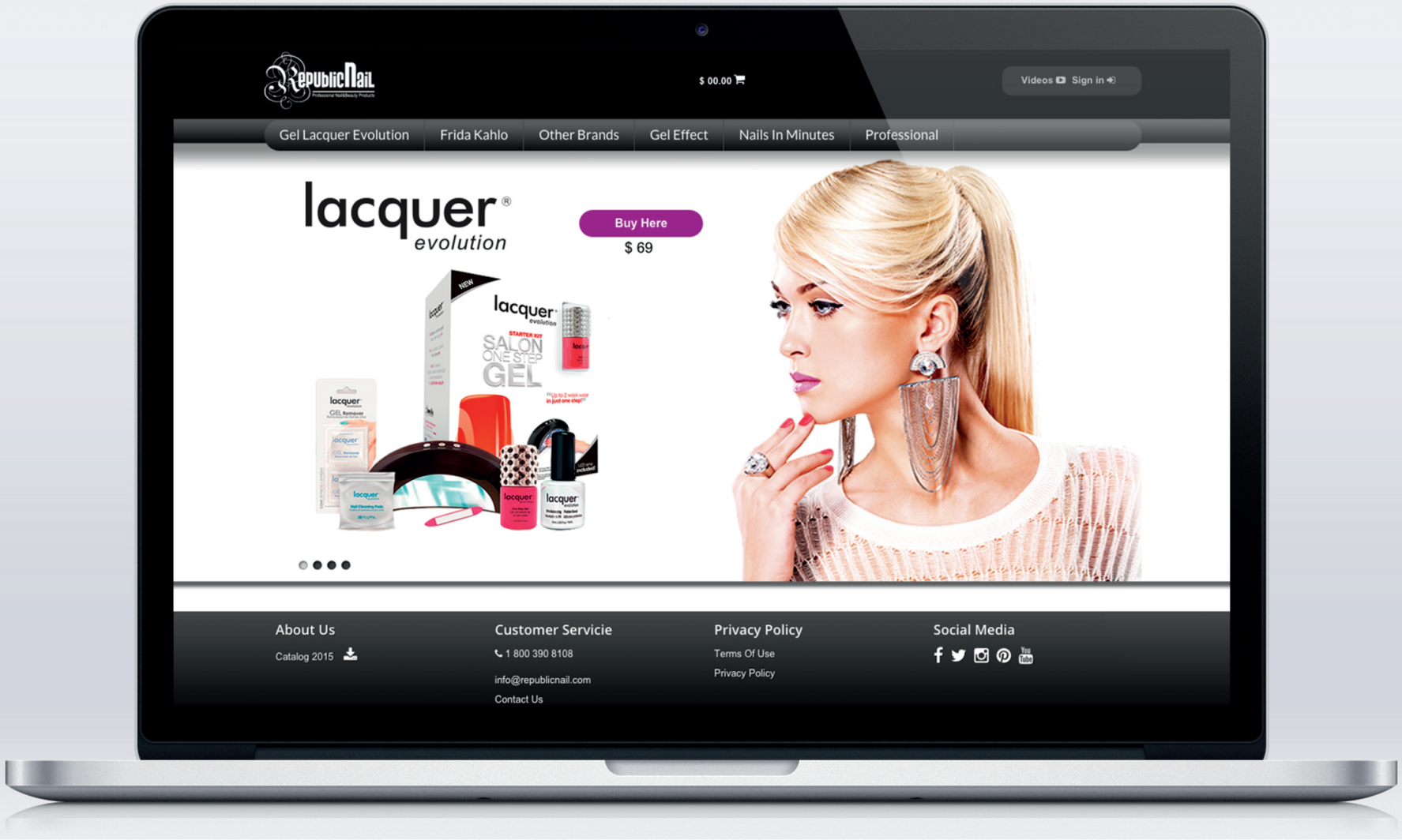
PAPELERÍA

Tie.

FLYER

Bradford Meat.

PÁGINA WEB



REPUBLIC NAIL

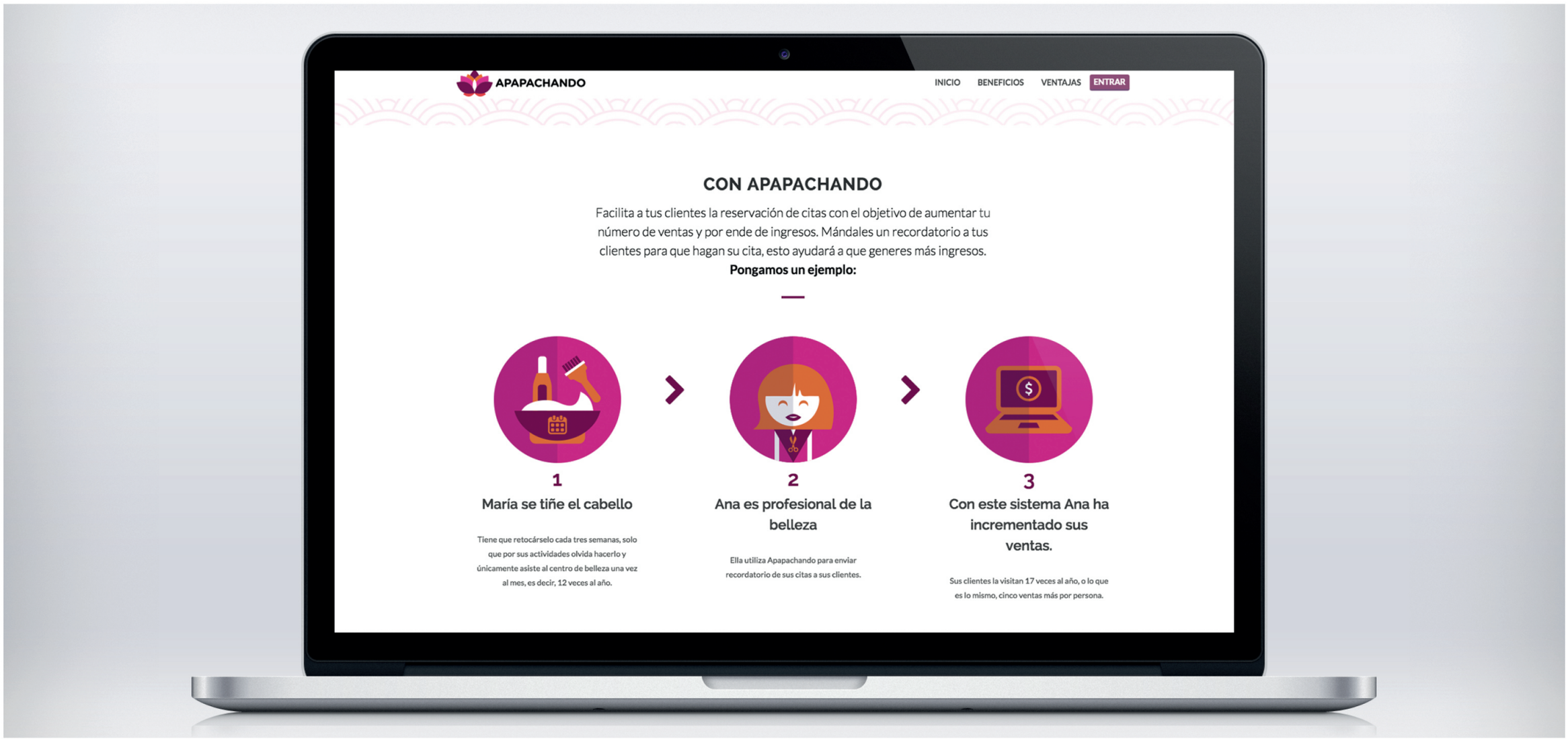
republicnailmx.com

SHERBROOKE

sherbrooke.com.mx

CONfiDESA

confidesaocc.mx



APAPACHANDO

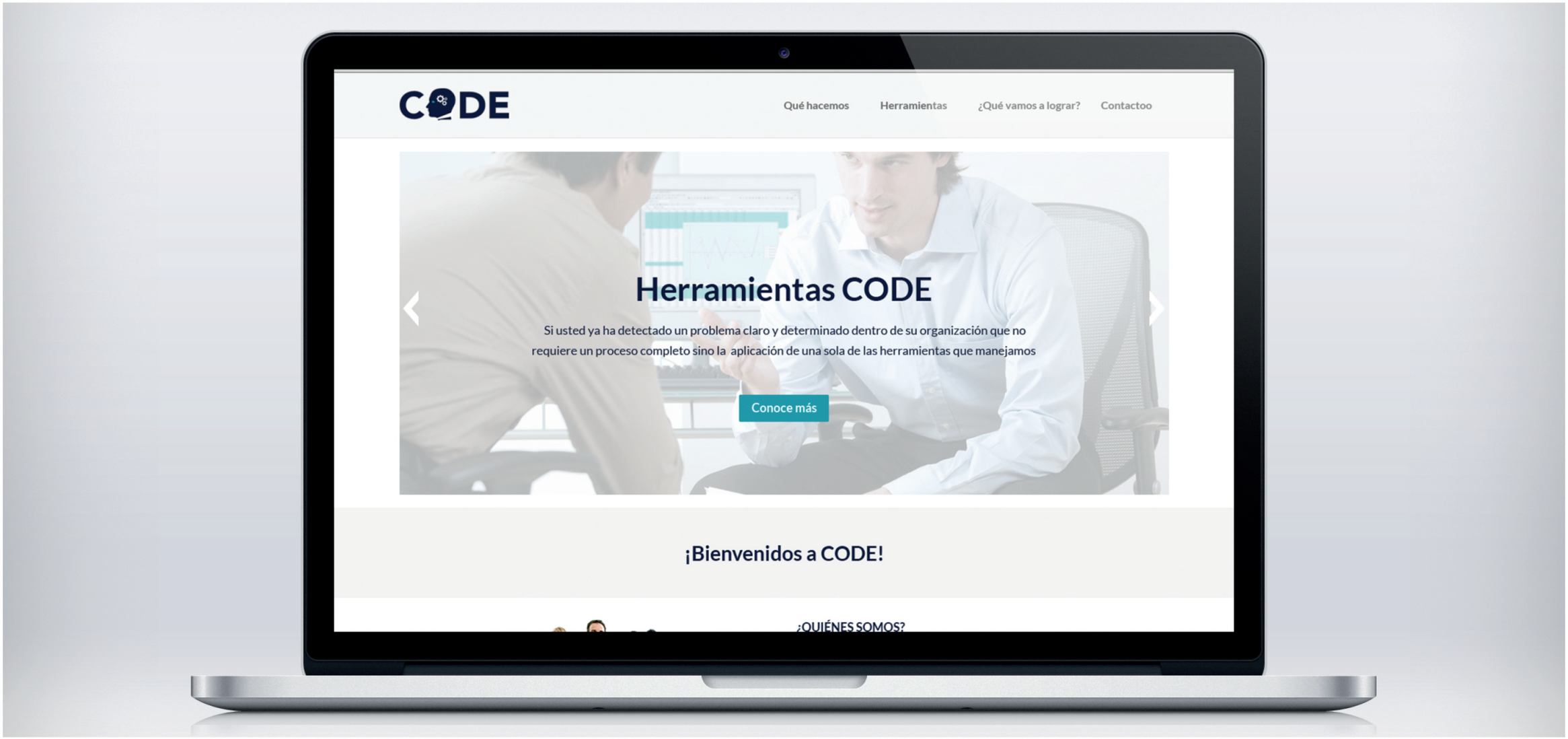
apapachando.com

SANATORIO LA LUZ

Sitio web.

RENAULT

Sitio web.



CODE

Sitio Web.

MAG REVISTA

Sitio web.

PUBLICIDAD

MAILING

CNCI, IFIJUM y SGTE.

CEDIMI

Tríptico para los laboratorios CEDIMI.

3 MARÍAS
Espectacular.

PACKAGING

SHERBROOKE
Diseño de vaso para café.

SHERBROOKE
Diseño de vaso para café.

LYAN

Empaque de partes automotrices.

SOLEMAN
Empaque de pescado y mariscos.

SOLEMAN

Empaque de pescado y mariscos.

MORELIATES

Dulces y ates de Morelia.

KINGS SHOES

Diseño de bolsas.

DISEÑO
PERSONAJES

PERSONAJES VARIADOS

Diseño de personajes con diferentes acabados.

DISEÑO
REDES SOCIALES

PULPA MIA

facebook.com/pulpa.mia

LA OCHO

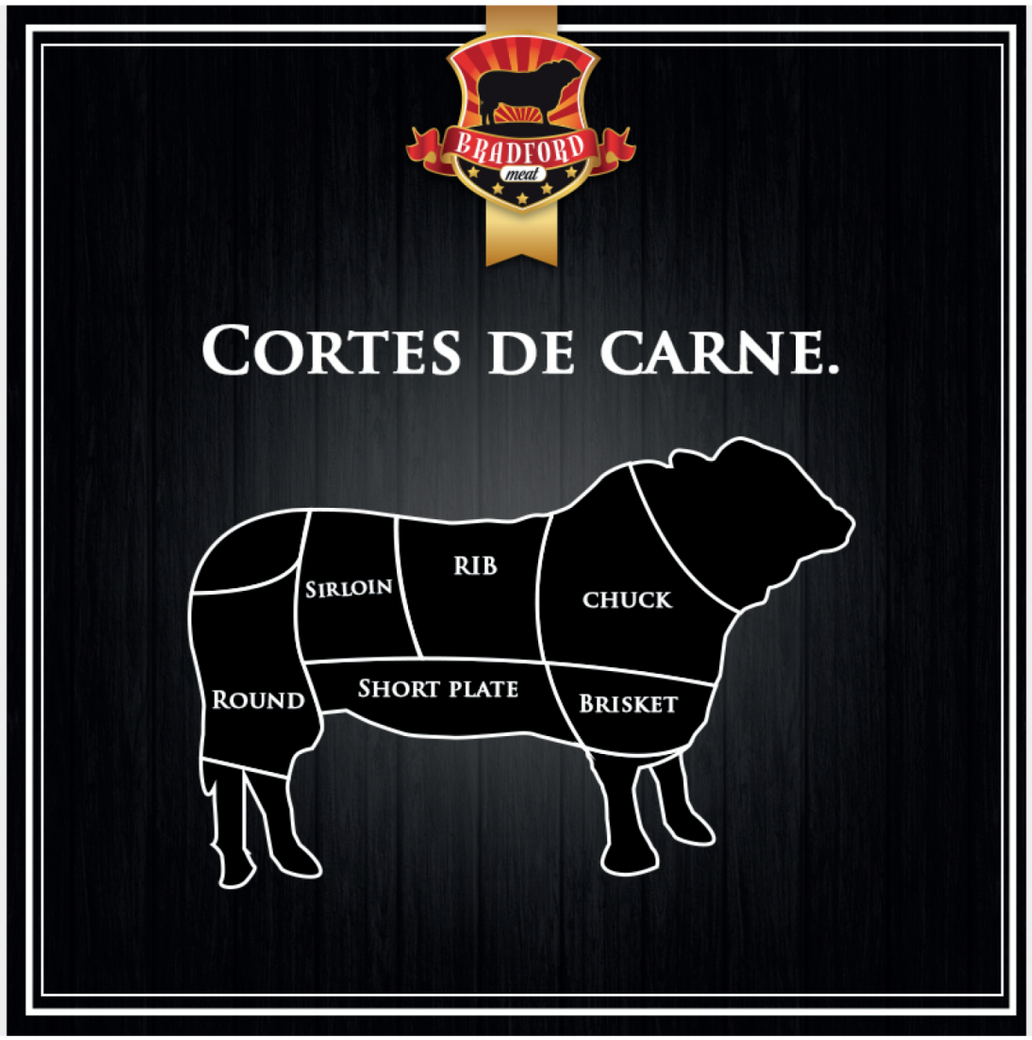
facebook.com/LaOcho

COLOR WAR 5K

facebook.com/Color-War-5k

SUSHIITTO QUERETARO

facebook.com/SushiittoQueretaroOficial



BRADFORD MEAT
facebook.com/BradfordMeatMX

COCKTAIL MORELIA

CUÁNTICO

facebook.com/CuantiCoEntrenamiento

KINGS SHOES

facebook.com/KingsShoesStore

OMEGA

facebook.com/OmegaVaContigo

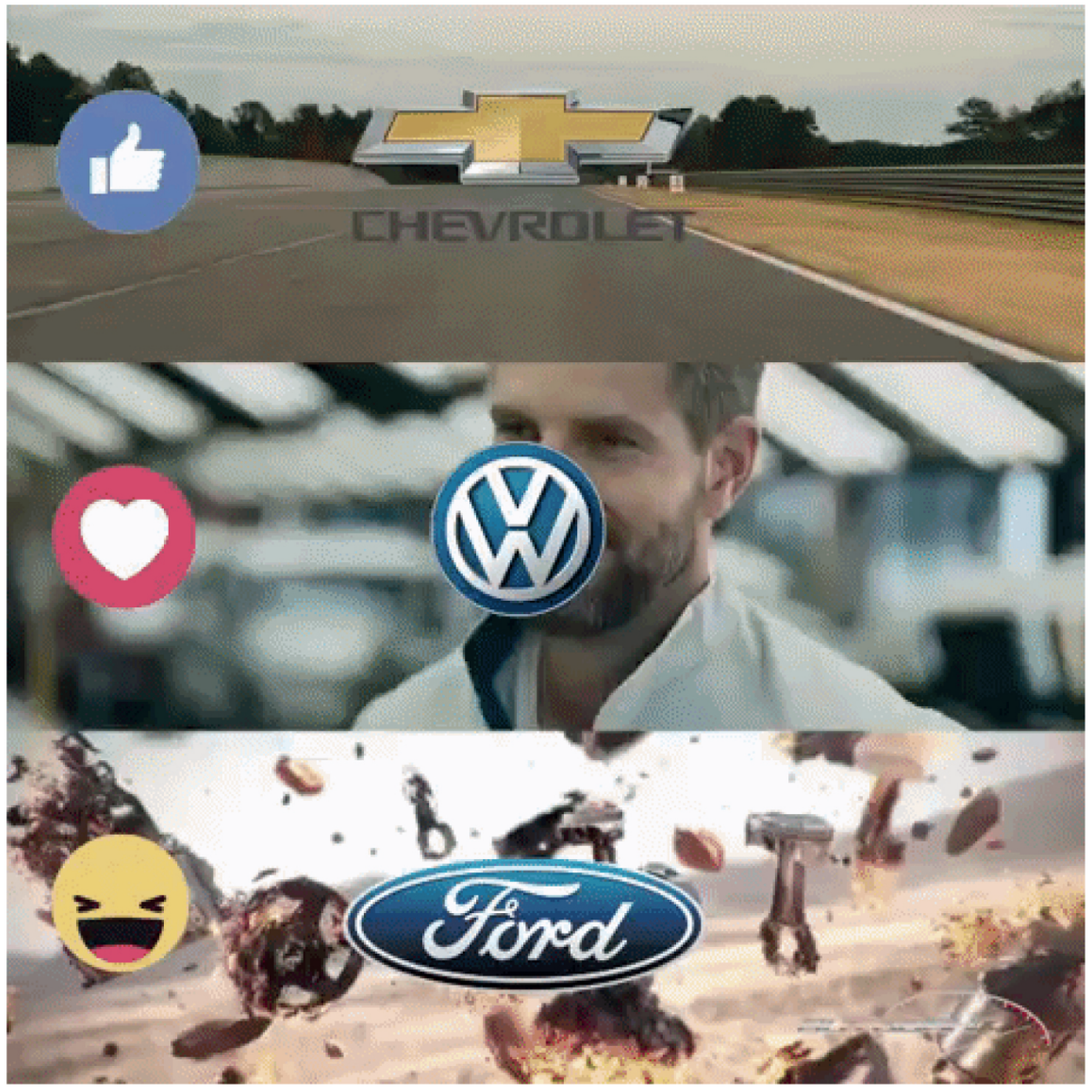
TIE
facebook.com/TieEventos

GIF
ANIMADOS

media.giphy.com/media/xTiN0oSG7K3mNkbzYA/giphy.gif

media.giphy.com/media/3o6Yg6i2qQ9hx8D9Ru/source.gif

media.giphy.com/media/26xBzzQGrQE9MwBzi/giphy.gif



media.giphy.com/media/l4JySDwYo7Mnj64uc/giphy.gif

media.giphy.com/media/26FLifcAxpxvT1ENW/source.gif

media.giphy.com/media/l0HlSbCQG2Y1aTAM8/source.gif

media.giphy.com/media/26xBvEZDus87sHbGw/source.gif

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Aunque pareciera vertiginoso el viaje que he tenido como testigo de esta emocionante aventura, solo mi calzado y yo sabemos todo lo que he tenido que andar para haber alcanzado los objetivos y las metas que he narrado en los párrafos anteriores, como he aprendido que se tiene que luchar por lo que se quiere, ha sido una larga y emocionante caminata con un crisol de sentimientos dependiendo de las circunstancias que se han vivido, dependiendo de los triunfos y los fracasos, sin embargo, concluyo de manera enfática que igual se aprende del éxito que del descalabro, el día de hoy ya puedo decir qué es lo que no debo de hacer en determinados casos y qué debo repetir sin cansancio para lograr los objetivos que me trace.

A partir de mi inclusión en el proyecto, recuerdo mis temores al presentarme frente a las personalidades que se proyectaban como nuestros posibles clientes, mi inexperiencia me hacia sentir temor y vergüenza, que poco a poco se fue diluyendo con las cargas de experiencia y de conocimiento que iba teniendo en el trajín del día a día.

Ha sido muy gratificante poder crecer como persona al mismo ritmo que nuestra empresa, hemos aprendido juntos y también nos hemos atrevido juntos, cada cambio logrado ha sido compartido para generar experiencia colectiva, eso nos ha ayudado a crecer de manera uniforme, la pasión por lo que hacemos es un sentimiento también compartido, situación que nos lleva a trabajar sin reloj en mano, haciendo de nuestro compacto grupo una familia en búsqueda del bienestar común promoviendo la eficiencia de **“Pictux”**, nuestro refugio y principal objetivo.

El considerar a nuestros clientes lo mas importante, nos ha hecho tener la característica de humildad, pensando primero en el éxito del otro antes que en el propio, porque se llega a la conclusión de que cuando dos entes se unen y se alcanza un objetivo de éxito, se es ganador al mismo tiempo, es decir, el éxito de uno es el éxito del otro.

Es indescriptible la felicidad lograda cuando se puede describir sin hablar, cuando se puede comunicar y alcanzar audiencias masivas a través de una idea que genera el conocimiento, como también lo es el sentir el agradecimiento de quien se pone en tus manos en la búsqueda de un objetivo y lo ve logrado por la aplicación de tu receta después de descrito tu diagnóstico, es de agradecer a quienes deciden confiar y poner sus esfuerzos en tus manos a sabiendas que no traicionarás tan noble intención.

El deseo de seguir adelante y el levantarse cada día con la vista puesta en nuevos objetivos, hace de la vida una completa aventura, donde la pasión y el amor con el que se hace lo que de verdad te gusta, se convierte en privilegio y no en necesidad, **“Pictux”** me ha dado todas esas sensaciones y estoy segura me seguirá haciendo crecer, es menester para lograrlo, el seguirme preparando y buscar la manera de permanecer vigente en los nuevos procesos y atenta a los avances tecnológicos que a diario avanzan de manera casi inalcanzable, la dedicación y el esmero, deberán ser mis herramientas de las que dispondré siempre para continuar narrando historias de éxito de esta empresa que hemos moldeado como el mismo creador se dispuso a darnos forma a nosotros.

“Pictux” no solo es mi empresa, es mi escuela continua y es mi otra familia, siempre estaré de acuerdo en que el trabajar en algo que amas, sin duda alguna, no implica mayor esfuerzo.

“Pictux” hoy en día no solo es una empresa de marketing digital sino también se desarrolla como una empresa de medios exteriores, esto sucede desde el 2016 gracias a las buenas relaciones que hemos venido creando conforme han pasado los años y al buen crecimiento que **“Pictux”** que como agencia de publicidad ha tenido.

Esta asociación se da con una empresa que ya tenía más de 25 años en el mercado, sin embargo, su trabajo ya estaba estancado, fue por esto que nos dieron las riendas de la administración general con la oportunidad de seguirla trabajando y desde en-tonces se ha visto solo crecimiento para dicha parte de la empresa.

Con esto me gustaría concluir que **“Pictux”** como organización, es exitosa y pudo levantar, con el apoyo de todos en el equipo, una estructura envidiable a nivel empresarial.

Con muchas medallas, pero también con muchos fracasos, somos un equipo que sigue en constante crecimiento, uno leal y comprometido con su trabajo y sobre todo queremos ser ejemplo para que muchos más, así como nosotros puedan aportar a nuestro país lo que más les guste hacer y que con eso podamos dejar huella, pero una grande, a nivel mundo.

UVAQ®

UNIVERSIDAD VASCO DE QUIROGA