1. Elegir a la ODS

1. Hagamos una divergencia sobre los temas a abordar dentro de las 4 ODS seleccionadas.
2. Agrupamos y conversamos sobre los temas que han salido
3. Votamos por cinco temas que nos parezcan relevantes e interesantes.



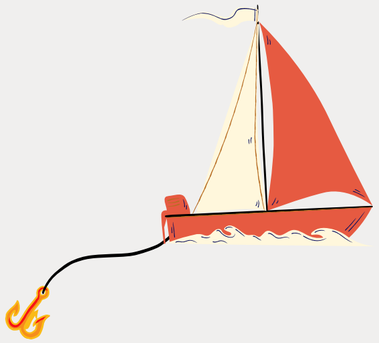
2. Mapa del problema

ODS - Definir Tema y Problema del proyecto

Rezago digital - **Rezago digital en pequeñas empresas** - **Rezago digital en pequeñas empresas de Lima metropolitana**

1) TODO LO QUE NO FUNCIONA

- Falta de conocimiento del marketing
- Tecnología cambia muy rápido
- Poco acceso a redes sociales
- Falta de interés e información
- Falta de presupuesto, capital
- Poca adaptación a los cambios
- Falta de gente capacitada para generar cambios
- las plataformas tales como crehana o platzi que pueden enseñar estos temas son de paga
- apenas están empezando y todavía no tiene los medios económicos ni los conocimientos
- Poca estructura en el modelo de negocio



2) TODO LO QUE FUNCIONA

- Publicidad por redes sociales
- Asesoría por profesionales
- estrategia digital
- Las pequeñas empresas mejorarán su reputación en cuanto a negocio
- crear contenido
- landing page y paginas web
- ANUNCIOS
- crear feed (color que te representa, etc)

3) ¿POR QUÉ?

	Mucha gente no esta informada	Mala organización	Funciona por que te ayuda a aumentar seguidores
¿Por qué?	esta la barrera de ciertos temas requieren conocimientos mínimos de tecnología	Poca información acerca de plataformas digitales.	Aprendes mas sobre las redes sociales
¿Por qué?	porque muchas personas piensan que deben estudiar una carrera para adquirir estos conocimientos	Falta de inversión	Expande mas el mercado de estas empresas
¿Por qué?	No hay muchas instituciones que briden estos conocimientos de manera facil y practica	por la poca confianza en los medios digitales y su efectividad	Apoyo y difusión a estas pequeñas empresas
¿Por qué?	Por falta de promoción y apoyo a emprendedores.	falta de un plan de negocio	Favorecer a la población y empresas

4) MATRIZ PRIORIZACIÓN

Poca estructura en el modelo de negocio — Falta de conocimiento del marketing



3. DPESTA

DEMOGRÁFICO

Solo cerca del 30% de empresas en Perú invierten en tecnologías digitales.

POLÍTICO

La incertidumbre política que afectan la confianza de los consumidores y la actividad económica de las empresas.

ECONÓMICO

Crisis económica ocasionada tras la pandemia y por la falta de conocimiento de las redes sociales.

SOCIOCULTURAL

La falta de conocimientos y tiempo para aplicar tecnologías que ya existen.

TECNOLÓGICO

Falta de herramientas tecnológicas y dificultad de las personas para adaptarse a las nuevas tecnologías.

AMBIENTAL

Los residuos generados por la publicidad tradicional contaminan el medio ambiente.

4. Mapa de actores

CENTRALES:

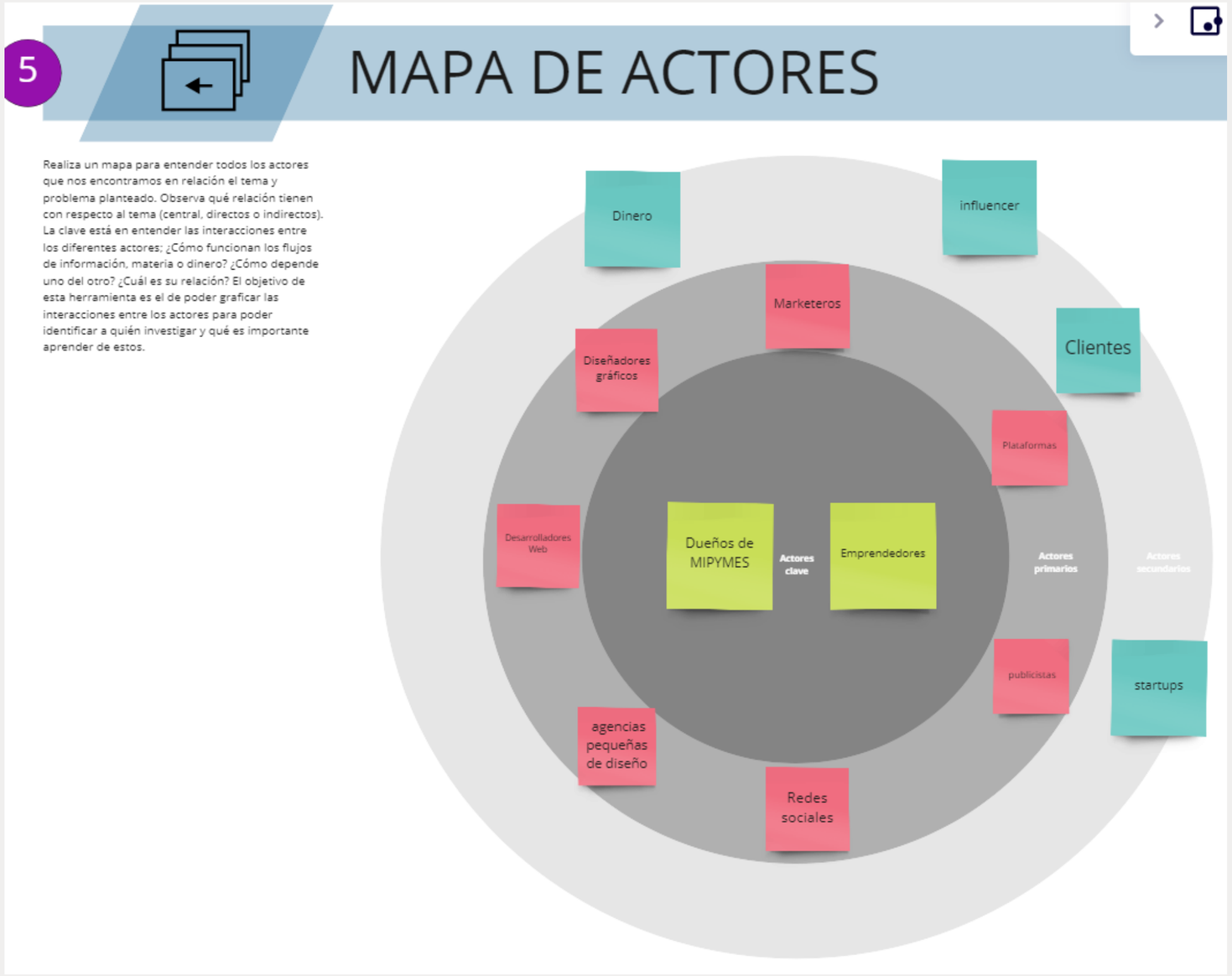
1. Dueños de MIPYMES
2. Emprendedores

DIRECTOS

1. Marketeros
2. Plataformas
3. Publicistas
4. Redes sociales
5. Agencias pequeñas de diseño
6. Desarrolladores Web
7. Diseñadores gráficos

INDIRECTOS

1. Influencer
2. Startups



5. Plan de investigación

¿Qué quiero aprender?	Método	Característica de la muestra	Recursos
Cantidad de mipymes que emplean herramientas digitales en su proceso diaria	40 ENCUESTAS	- 80 Empresarios de 18+ - Personas que lograron conseguir negocios	Cuestionario en google forms Word
Razones a favor / en contra del empleo de herramientas digitales en negocio	40 ENCUESTAS	- 40 Profesionales en el rubro de Marketing digital	Cuestionario en google forms Word
Razones a favor / en contra del empleo de herramientas digitales en negocio	5 ENTREVISTAS	- 5 Profesionales en el rubro de Marketing digital	Google meet Zoom
Razones a favor / en contra del empleo de herramientas digitales en negocio	5 ENTREVISTAS	- 5 Profesionales en el rubro de Marketing digital	Google meet Zoom
Preguntas acerca del tipo de uso de plataformas hacen para ventas.	3 OBSERVACIONES		Reunión presencial
Corroborar si las empresas que usan herramientas digitales las aplican bien	2 TALLERES GENERATIVOS	2 TALLERES GENERATIVOS Emprendedores, empresarios de 18 a +	workshop Google meet Zoom

6. Guion de encuesta (Emprendedores)

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN: Cantidad de mipymes que emplean herramientas digitales en su proceso diario

RESULTADOS ESPERADOS: 4 / 0

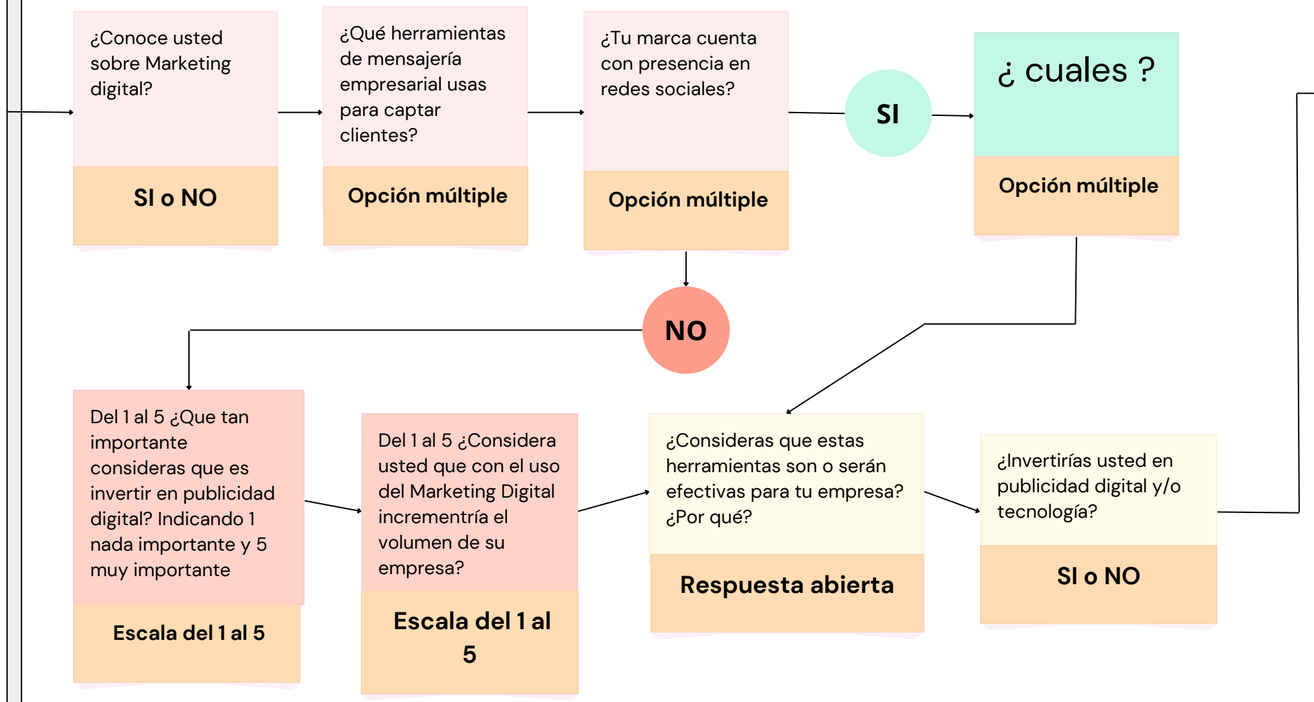
INTRODUCCIÒN:

¡Hola! Somos un grupo de estudiantes de la Escuela Superior Toulouse Lautrec, la siguiente encuesta está realizada con un fin académico y con el único propósito de conocer más acerca del Rezago digital en pequeñas y medianas empresas de Lima Metropolitana.

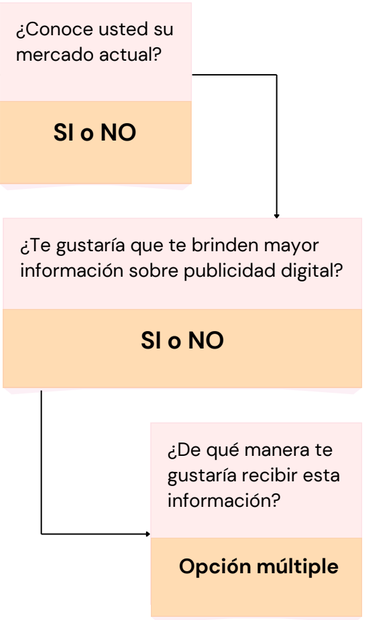
Toda información obtenida de ella se tratará con la debida cautela y no se utilizará para fines ajenos.

Su participación en este estudio es totalmente voluntaria y puede elegir NO participar.

BANCO DE PREGUNTAS:



CIERRE:



6. Guion de encuesta (Publicistas y Marketing)

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN: Que limita a los emprendedores a impulsar el desarrollo de sus tecnologías digitales en el Perú

RESULTADOS ESPERADOS: 4 / 0

INTRODUCCIÒN:

¡Hola! Somos un grupo de estudiantes de la Escuela Superior Toulouse Lautrec, la siguiente encuesta está realizada con un fin académico y con el único propósito de conocer más acerca del Rezago digital en pequeñas y medianas empresas de Lima Metropolitana.

Toda información obtenida de ella se tratará con la debida cautela y no se utilizará para fines ajenos.

Su participación en este estudio es totalmente voluntaria y puede elegir NO participar.

BANCO DE PREGUNTAS: Usted como profesionale del marketing digital...

¿Cuántos años de experiencia posee como Profesional Marketing Digital?	¿En qué ámbito profesional desarrolló su carrera previamente a su incorporación como Profesional?	Entre las siguientes funciones señale aquellas 3 que, según su experiencia y criterio, mejor definen el trabajo de un Profesional en Marketing digital.	Entre las siguientes funciones señale aquellas 3 que, según su experiencia y criterio, son fundamentales para trabajar como Profesional en Marketing digital.	
Opción múltiple	**Opción múltiple**	**Opción múltiple**	**Opción múltiple**	
¿Cuál es su actual situación profesional?	¿Cuántas horas semanales tiene de trabajo según contrato?	¿Desarrolla parte de su trabajo en casa?	Actualmente ¿Qué redes sociales utiliza su empresa o área?	¿Qué herramientas de Social media domina y cuáles son las que mas utiliza?
Lista para elegir	**Opción múltiple**	**Opción múltiple**	**Opción múltiple**	**Opción múltiple**
Según tu experiencia, ¿Cuáles consideras que son las habilidades que debe tener un Profesional en el rubro?	En una escala de 1 al 5, donde 1 es “Muy en desacuerdo” y 5 es “Muy de acuerdo”, ¿Crees que en la actualidad, las redes sociales son la mejor manera de hacer publicidad a un menor costo?			
Lista para elegir	**Escala del 1 al 5**			

CIERRE:

¿Cuáles cree usted que son las causas principales que limitan o impulsan el desarrollo de las tecnologías digitales en Perú?

Lista para elegir

- **Inversión**
- **Falta de personal**
- **Cultura**
- **Falta de conocimiento**

Por último, ¿Cuáles crees que son importantes en el desarrollo de marca personal para un Profesional en Marketing?

Lista para elegir

7. Guion de entrevista (Emprendedores)

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN: Cantidad de mipymes que emplean herramientas digitales en su proceso diario

ENCUESTADOS: 5 Empresarios de 18+ que lograron crear sus negocios en Lima Metropolitana

INTRODUCCIÒN:

¡Hola! Somos un grupo de estudiantes de la Escuela Superior Toulouse Lautrec, la siguiente encuesta está realizada con un fin académico y con el único propósito de conocer más acerca del Rezago digital en pequeñas y medianas empresas de Lima Metropolitana.

Toda información obtenida de ella se tratará con la debida cautela y no se utilizará para fines ajenos.

Su participación en este estudio es totalmente voluntaria y puede elegir NO participar. Para ello se le consulta a usted si fuera tan amable de dejarnos grabar?.

Sección 1 : Atmosfera de confianza.

- ¿Cómo te llamas y cuál es tu edad?
- ¿Has estudiado alguna carrera?
- Actualmente ¿Te encuentras laborando?
- ¿Desde cuando empezaste con este emprendimiento?
- ¿Con cuantos trabajadores inicio? ¿Cuantos tiene actualmente?
- ¿Es una empresa individual o una sociedad?
- ¿De que rubro es su empresa?
- ¿Qué producto o servicio principalmente ofrecen ?
- A parte de este emprendimiento, ¿Tiene otros negocios o labora en alguna otra empresa?
- Has realizado otros emprendimientos anteriormente ? o este es el primero?

Sección 2 : Preguntas mas profundas y específicas.

- ¿ Que entiende ud. por marketing digital ?
- ¿ Considera Ud. que el no contar con presencia en redes sociales es una desventaja ante su competencia?
- Ha intentando expandir su negocio de forma virtual? tuvo éxito o no?
- ¿Has tenido alguna experiencia previa con el marketing digital? que tal te fue ?
- ¿Consideras que el marketing digital es o será una herramienta efectivas para tu empresa?¿Por qué?

Sección 3 : piden al participante su visión del futuro, expectativas y conclusiones

- ¿Estarías dispuesto a capacitarse en temas relacionados al Marketing digital?
- Considera ud. que la digitalizacion de los negocios es una moda pasajera?
- crees que utilizando marketing digital tu empresa este mejor posicionada de acá a 3 años?
- piensas que con el marketing podrías tener mejores fortalezas y oportunidades ante la competencia ?

CIERRE:

- ¿Cuál es tu opinión acerca de la entrevista de hoy?
- ¿Qué le dirías a los emprendedores que aun dudan sobre si invertir o no en publicidad digital?
- ¿Tienes alguna duda o te gustaría acotar algo mas sobre la digitalización en MIPYMES?

7. Guion de entrevista (Publicistas y Marketing)

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN: Que limita a los emprendedores a impulsar el desarrollo de sus tecnologías digitales en el Perú

ENCUESTADOS: -5 Profesionales en el rubro de Marketing digital

INTRODUCCIÒN:

¡Hola! Somos un grupo de estudiantes de la Escuela Superior Toulouse Lautrec, la siguiente encuesta está realizada con un fin académico y con el único propósito de conocer más acerca del Rezago digital en pequeñas y medianas empresas de Lima Metropolitana.

Toda información obtenida de ella se tratará con la debida cautela y no se utilizará para fines ajenos.

Su participación en este estudio es totalmente voluntaria y puede elegir NO participar. Para ello se le consulta a usted si fuera tan amable de dejarnos grabar?.

Sección 1 : Atmosfera de confianza.

- ¿Cómo te llamas y cuál es tu edad?
- ¿Cúal es tu experiencia en el rubro del marketing?
- Cuentas con estudios formales en alguna institución ? o de que otra formas has adquirido tus conocimientos?
- ¿Desde cuando empezaste con este emprendimiento?
- ¿Desde hace cuanto?
- ¿En que campo dentro del marketing digital te desempeñas?
- Que tan complicado se te hace conseguir clientes?

Sección 2 : Preguntas mas profundas y específicas.

- ¿Qué red social ha utilizado más para dar a conocer negocios o servicios?
- ¿Por qué crees que los emprendedores no invierten en publicidad digital?
- ¿Crees que el internet es una gran herramienta, para crear redes de negocios?
- ¿Estás de acuerdo con la idea de que con el internet se pueden enviar información de los productos y/o servicio mucho más rápido?
- ¿Con cuantos trabajadores inicio? ¿Cuantos tiene actualmente?
- ¿Crees que en la actualidad, las redes sociales tienen un gran impacto en los consumidores??
- ¿Cuáles cree usted que son las causas principales que limitan o impulsan el desarrollo de las tecnologías digitales en el Perú?
- ¿Por qué cree usted que se dan estas limitaciones?

Sección 3 : piden al participante su visión del futuro, expectativas y conclusiones

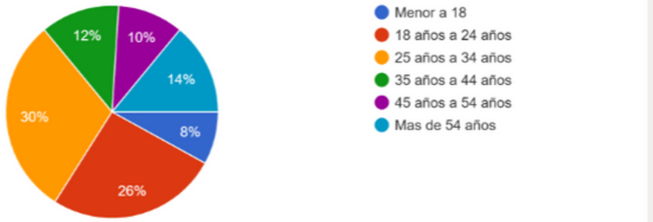
- Como ves el mercado de acá a 5 años?
- Como crees que evolucionen las redes sociales a futuro?
- crees que tu negocio se de a conocer gracias a las redes

CIERRE:

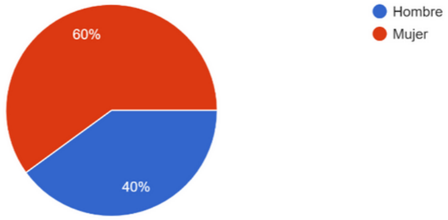
- ¿Cuál es tu opinión acerca de la entrevista de hoy?
- ¿Tienes alguna duda o te gustaría acotar algo mas sobre la digitalización en MIPYMES?
- ¿Qué consejo les darías a los que quieren incursionar en el Marketing digital?

8. Resultado de la encuesta (Emprendedores)

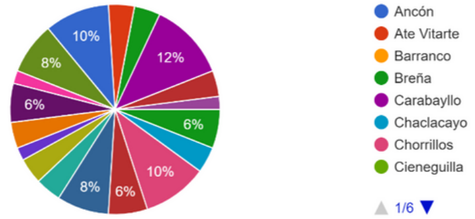
¿Cuál es su edad actual?
50 respuestas



¿Con qué género se identifica?
50 respuestas



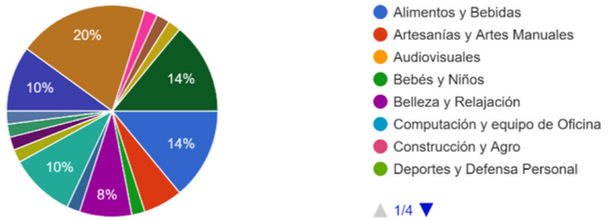
Distrito de residencia
50 respuestas



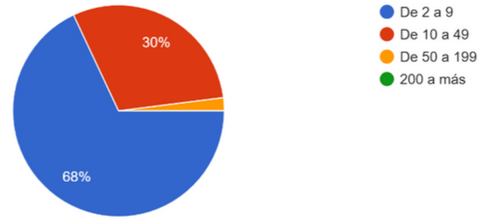
¿Cuál es su nivel más elevado de educación?
50 respuestas



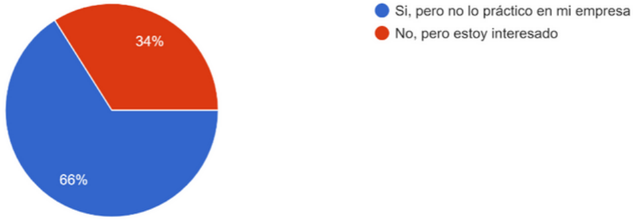
1. ¿A qué se dedica su empresa?
50 respuestas



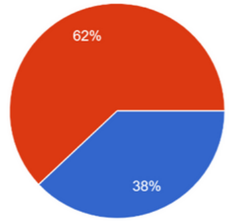
2. ¿Con cuántos empleados cuenta su empresa?
50 respuestas



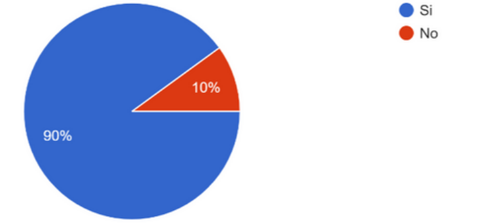
3. ¿Conoce usted sobre Marketing digital?
50 respuestas



4. ¿Cuentas con página web?
50 respuestas



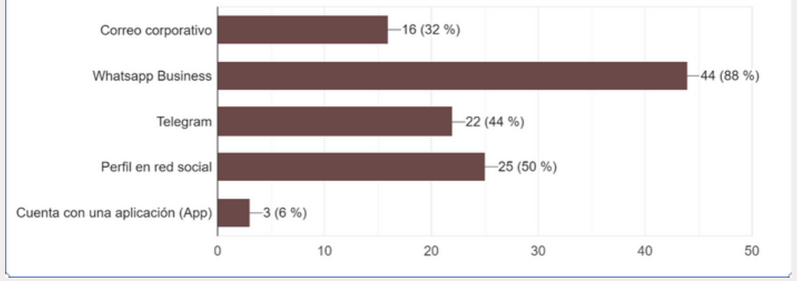
5. ¿Su empresa tiene presencia en Internet o medios digitales?
50 respuestas



8. Resultado de la encuesta (Emprendedores)

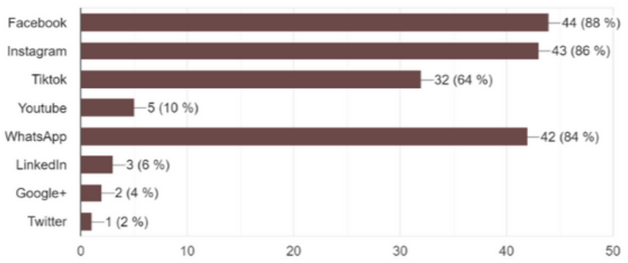
6. ¿Con cuál de las siguientes herramientas y/o canales de comunicación cuenta su empresa pa captar clientes?

50 respuestas



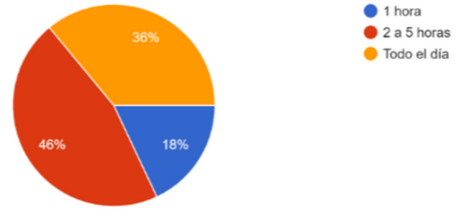
7. ¿Tu marca cuenta con presencia en redes sociales?

50 respuestas



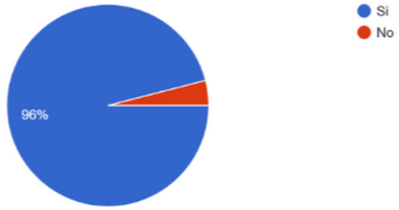
8. ¿Cuántas horas al día dedica a las redes sociales?

50 respuestas



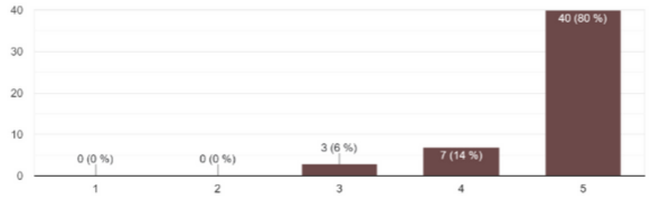
9. ¿Consideras que estas herramientas serán efectivas para tu empresa?

50 respuestas



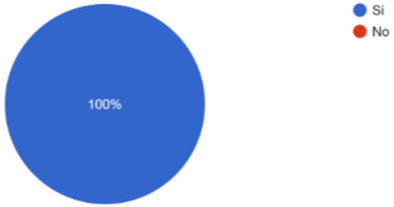
10. En una escala de 1 al 5, donde 1 es "Nada importante" y 5 es "Muy importante", indique ¿Qué tan importante consideras que es invertir en publicidad digital?

50 respuestas



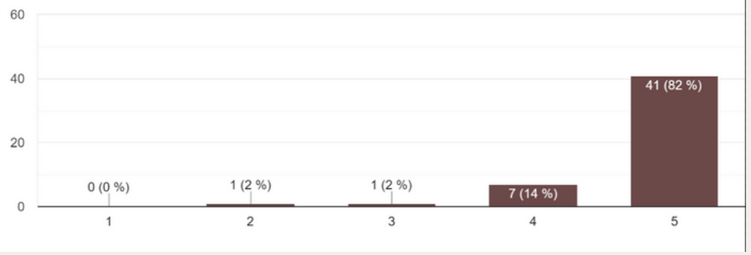
11. ¿Invertiría usted en publicidad digital y/o tecnología?

50 respuestas



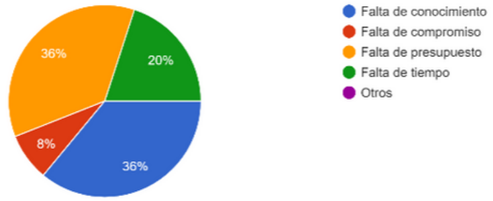
12. En una escala de 1 al 5, donde 1 es "Nada importante" y 5 es "Muy importante", ¿Considera usted que con el uso del Marketing Digital incrementará el volumen de su empresa?

50 respuestas



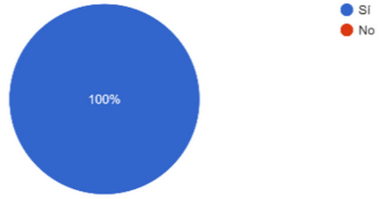
13. ¿Cuál considera usted el mayor obstáculo a la hora de invertir en Marketing Digital?

50 respuestas

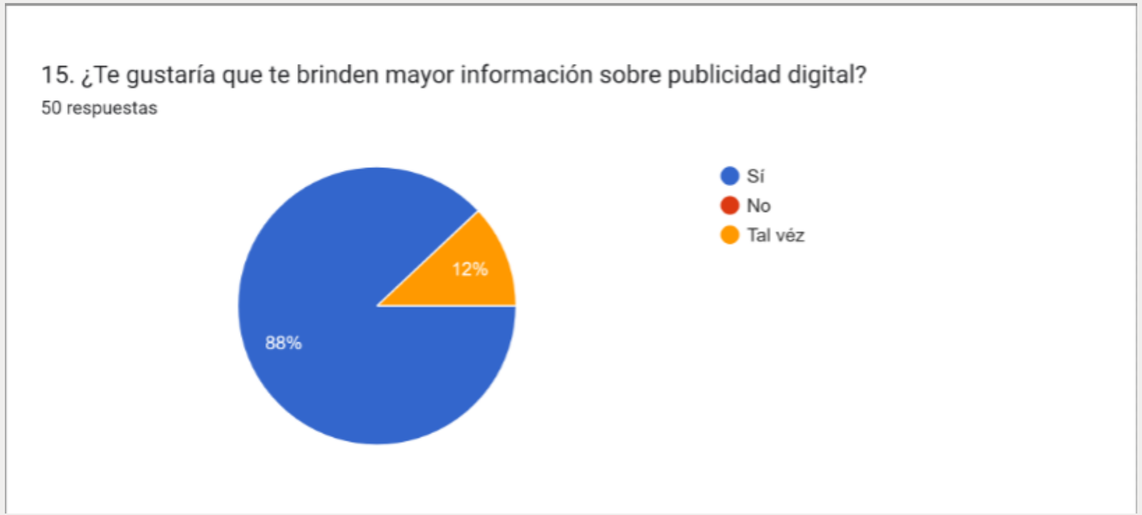


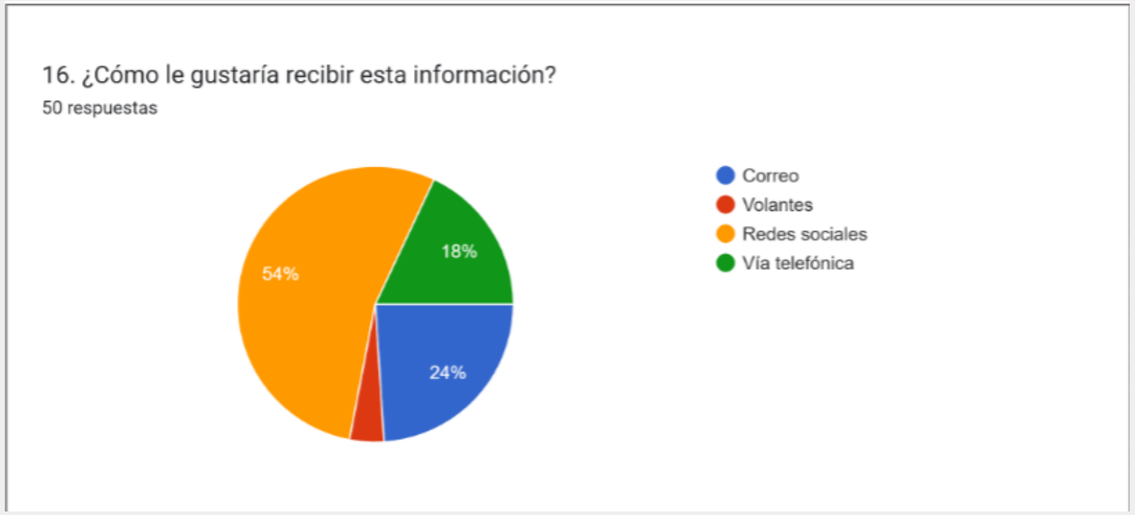
14. ¿Estaría dispuesto a colaborar con un profesional en el rubro para elaborar su estrategia de marketing digital?

50 respuestas



8. Resultado de la encuesta (Emprendedores)





Otros hallazgos en las encuestas :

El 34% de encuestados no conoce, pero le gustaría

El 88% de los encuestados utiliza WhatsApp Business como herramienta y/o canal de comunicación.

El 96% de personas encuestadas consideran que el uso de estas herramientas serán muy efectivas.

El 100% de encuestados estarían dispuestos a colaborar con un profesional en el rubro, para elaborar su estrategia de marketing digital.

El 64% de los encuestados usa la red social de Tiktok.

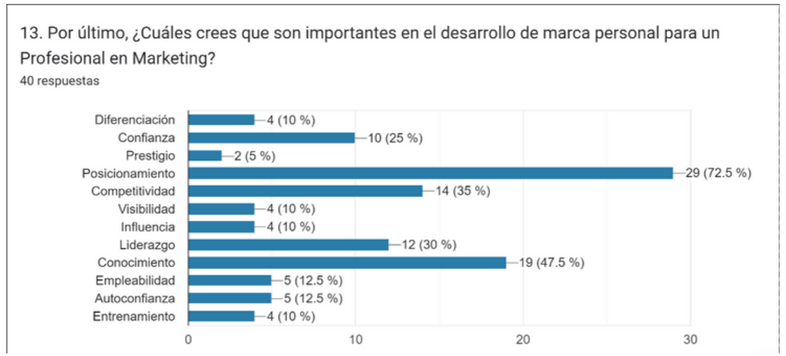
El 46% de encuestados le dedica entre 2 a 5 horas a las redes sociales de su empresa.

El 80% de encuestados consideran que es muy importante invertir en Redes sociales.

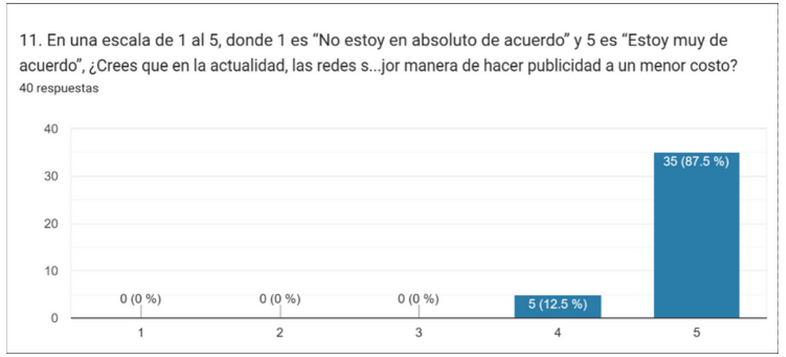
8. Resultado de la encuesta (Publicistas y Marketing)

A rasgos generales ...









Otros hallazgos en las encuestas :

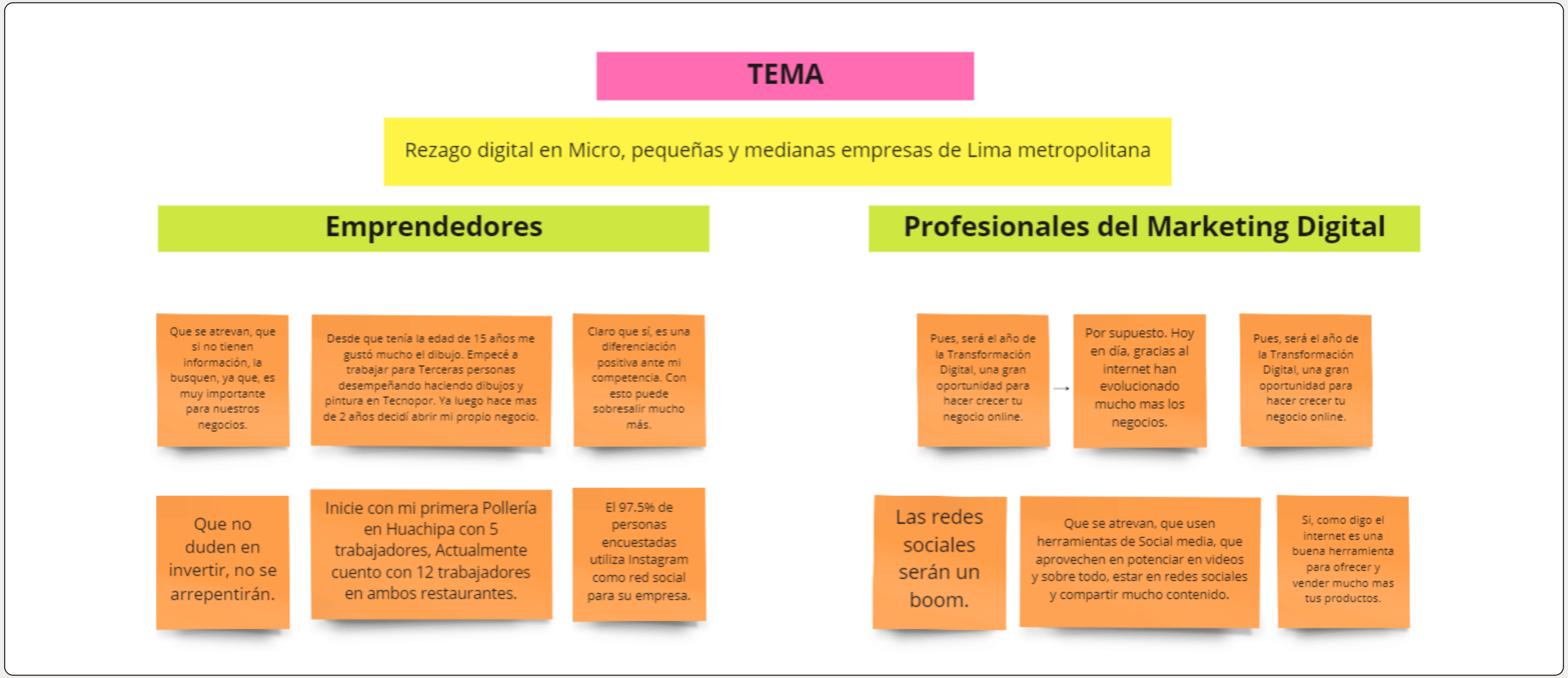
El 55% de los encuestados indica que la capacidad de trabajar en equipo es fundamental para trabajar como un profesional.

El 47.5% de los encuestados no desarrolla parte de su trabajo en casa.

El 97.5% de personas encuestadas utiliza Instagram como red social para su empresa.

El 75.5% de los encuestados señala que su situación profesional actual es como Técnico.

9. INSIGHTS


TEMA
Rezago digital en Micro, pequeñas y medianas empresas de Lima metropolitana
Emprendedores
Profesionales del Marketing Digital
Que se atrevan, que si no tienen información, la busquen, ya que, es muy importante para nuestros negocios.
Desde que tenía la edad de 15 años me gustó mucho el dibujo. Empecé a trabajar para Terceras personas desempeñando haciendo dibujos y pintura en Tecnopor. Ya luego hace mas de 2 años decidí abrir mi propio negocio.
Claro que sí, es una diferenciación positiva ante mi competencia. Con esto puede sobresalir mucho más.
Pues, será el año de la Transformación Digital, una gran oportunidad para hacer crecer tu negocio online.
Por supuesto. Hoy en día, gracias al internet han evolucionado mucho mas los negocios.
Pues, será el año de la Transformación Digital, una gran oportunidad para hacer crecer tu negocio online.
Que no duden en invertir, no se arrepentirán.
Inicie con mi primera Pollería en Huachipa con 5 trabajadores, Actualmente cuento con 12 trabajadores en ambos restaurantes.
El 97.5% de personas encuestadas utiliza Instagram como red social para su empresa.
Las redes sociales serán un boom.
Que se atrevan, que usen herramientas de Social media, que aprovechen en potenciar en videos y sobre todo, estar en redes sociales y compartir mucho contenido.
Si, como digo el internet es una buena herramienta para ofrecer y vender mucho mas tus productos.

10. Arquetipo

Pedro López



¿Quién es tu arquetipo? ¿Cómo se ve? ¿Qué hace?

35 años de edad
Lima - Perú
Tiene 2 Hijos (1 Mujer y 1 Varón)
Vive en Carabayllo

Apasionado por el Orden y la limpieza.
Le gusta leer constantemente
los periódicos y estar actualizado
con temas Políticos

¿Cómo vive tu arquetipo el problema? ¿Qué es importante saber sobre sus comportamientos? ¿Cómo tu arquetipo ve el mundo?

Pedro es un emprendedor y padre de familia de 2 hijos (1 Mujer y 1 Varón). Desde pequeño, ayudaba en el negocio de su madre. Es por eso, que decidió formalizar y abrir un negocio dedicado a la venta de Productos comestibles y Bebidas.En el cual, tiene un rango de horario de 6:00 a 10 pm.

Como muchos peruanos, no tiene un rango de horario establecido, Por ello no pasa mucho tiempo con su familia. Actualmente, en su negocio le va bien, pero desea buscar una manera de generar más ingresos y así poder darle una mejor calidad de vida a su familia. Entonces, la solución que ha hallado es contactar a alguien que le pueda ayudar a llegar mucho mas a sus clientes, que contribuya en cuanto a la fidelización. Tener una oportunidad de crecimiento y desarrollo

¿Qué le duele/molesta? (Pains)

Le molesta que los productos de canasta básica están incrementando excesivamente

Le preocupa no tener suficiente flujo de efectivo, para pagar los recibos de Luz y agua a fin de mes. Ya que es el único sustento de su hogar.

¿Qué le duele/molesta? (Gains)

Quiere buscar una manera de generar mas ingresos en cuanto a ventas en su negocio.

Recibir información y orientación de como vender sus productos y fidelizar mas a sus clientes.

11.Reto de diseño:

Arquetipo

Emprendedor Persuasivo

le duele/necesita

Dolor/Necesidad

Buscar una manera de generar mas ingresos en cuanto a ventas en su negocio y fidelizar mas a sus clientes.

por que

Insight

Desea Mejorar y crear nuevas estrategias de contenido que permitan atraer y mantener activo a sus consumidores.

¿COMO PODRIAMOS?



Generar confianza en los clientes y establecer estrategias que desarrollen ventajas competitivas para su crecimiento.

Emprendedor Persuasivo (35 años)

Para que así, fidelicen más a sus clientes e incrementen su productividad y competitividad.

12.Lienzo, tema, problema, reto :

TEMA / ODS

10 REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES

Rezago digital en Mipymes de Lima metropolitana.

PROBLEMA

Desconocimiento y poco acceso de tecnologías y digitalización en Micro, pequeñas y medianos negocios y empresas en Lima Metropolitana, 2022.

PRINCIPALES HALLAZGOS

1. **El 90% de los emprendedores tiene presencia en Internet y/o medios digitales.**
2. **Queremos buena publicidad pero hacemos contaminación visual**
3. **El 96% de personas consideran que con el uso de herramientas digitales serán más efectivas al momento de vender sus productos, expandirlo y llegar a mucho más clientes.**
4. **La innovación y la adopción de nuevas tecnologías son los ingredientes esenciales para la integración de negocios.**

RETO DE DISEÑO

¿Cómo podríamos generar confianza en los clientes y establecer estrategias que desarrollen ventajas competitivas para el crecimiento de estos emprendedores persuasivos para que así fidelicen a sus clientes e incrementen su productividad y competitividad?

¿Cómo podríamos ayudar a asesorar con nuevas estrategias a los emprendedores constructores sin costos tan altos?

como podríamos captar a los emprendedores para que se interesen por las propuestas de marketing que tienen por ofrecerles los profesionales ?

¿Cómo podríamos ayudar a que los profesionales de publicidad digital generen mas confianza en los emprendedores y así valoren su tiempo y trabajo?

ARQUETIPO PERSONA



PEDRO LÓPEZ

35 años
Lima - Perú

es un emprendedor y negociante dedicado a la venta de Productos comestibles y Bebidas. Que busca una manera de generar más ingresos y así poder darle una mejor calidad de vida a su familia.

INSIGHT	DOLOR
El dinero no puede comprar la felicidad, pero seguro que te conseguirá una mejor clase de recuerdos.	No tener suficiente flujo de efectivo y no generar ingresos en cuanto a ventas en su negocio.



MARIAM GONZALES

21 años
Lima - Perú

conoce sobre marketing y tiene una pagina web a la que considera una herramienta importante, sin embargo y por temas de estudio no cuenta con el tiempo suficiente para dedicarle el tiempo suficiente para mantenerla activa.

INSIGHT	DOLOR
Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica: la voluntad.	Le duele no tener disposición de un capital y un presupuesto reducido.



EDUARDO CABANILLAS

24 años
Lima - Perú

Es un profesional de marketing, con capacidad de propuesta y muy creativo. Le encanta defender su responsabilidad porque considera que para tener éxito en la vida se necesita de ese valor.

INSIGHT	DOLOR
Intenta aprender algo sobre todo y todo sobre algo.	Le molesta que los emprendedores desconfíen de los resultados que se pueden obtener con el marketing.



BRENDA PEÑA

19 años
Lima - Perú

Actualmente, culminó sus estudios en un Instituto de Diseño. Recientemente, terminó sus prácticas profesionales en una agencia de publicidad.

INSIGHT	DOLOR
La necesidad de obtener éxito profesional haciendo lo que le apasiona, siendo remunerado justamente.	Le molesta la gente que no comprende el esfuerzo que conlleva su trabajo.

15.Moodboard













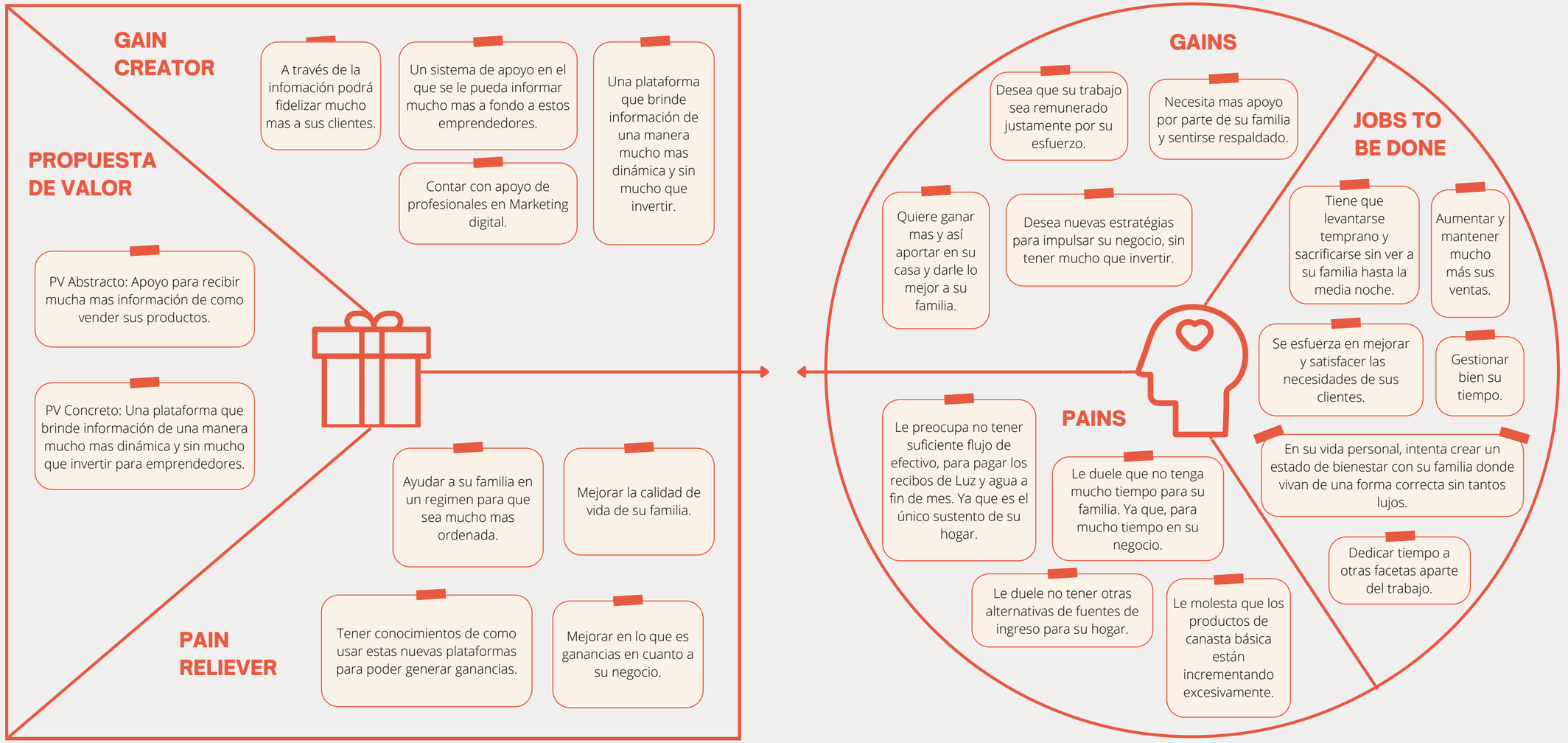




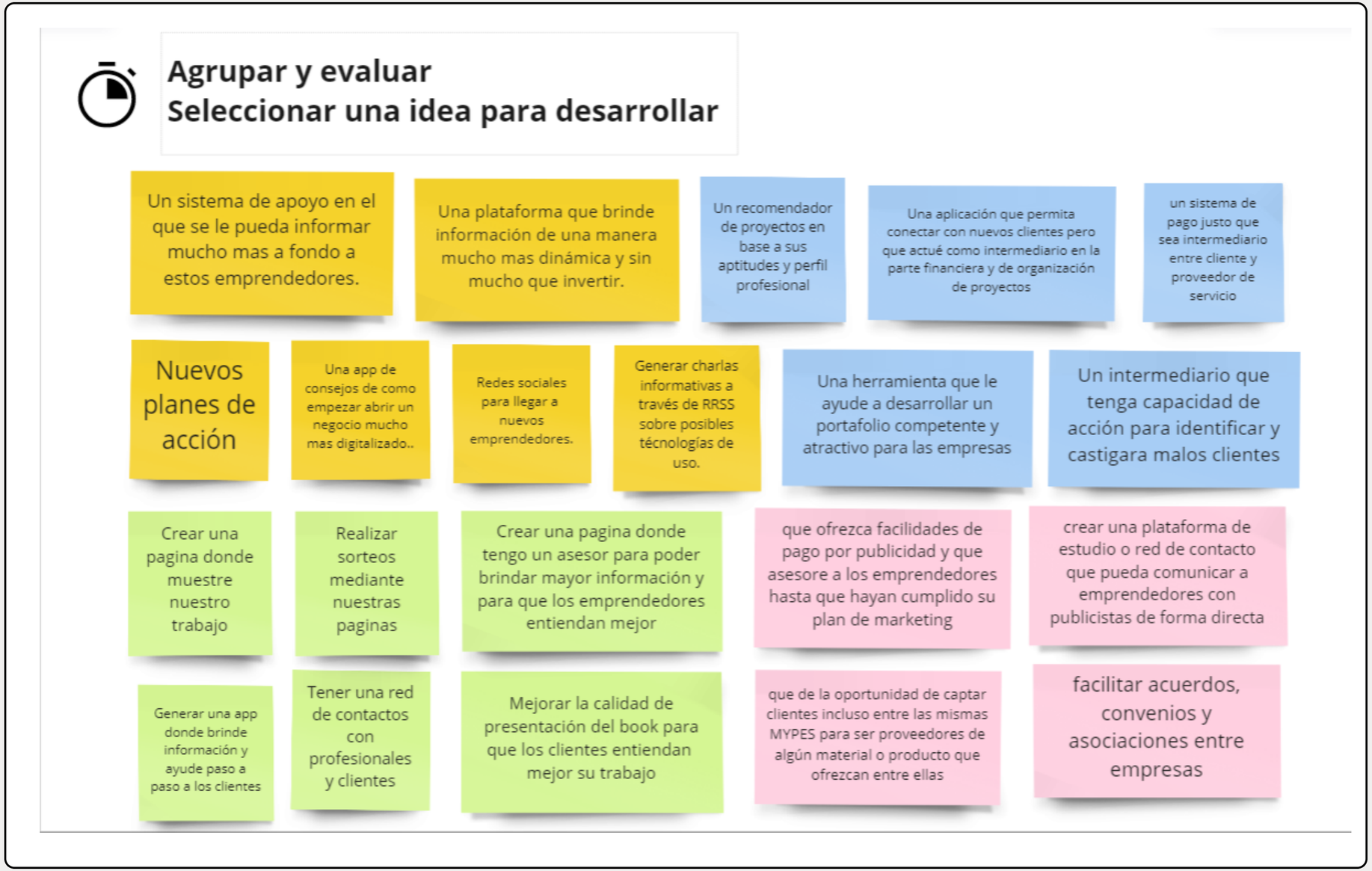




14.Lienzo de propuesta de valor



15.Ideación


Agrupar y evaluar
Seleccionar una idea para desarrollar
Un sistema de apoyo en el que se le pueda informar mucho mas a fondo a estos emprendedores.
Una plataforma que brinde información de una manera mucho mas dinámica y sin mucho que invertir.
Un recomendador de proyectos en base a sus aptitudes y perfil profesional
Una aplicación que permita conectar con nuevos clientes pero que actué como intermediario en la parte financiera y de organización de proyectos
un sistema de pago justo que sea intermediario entre cliente y proveedor de servicio
Nuevos planes de acción
Una app de consejos de como empezar abrir un negocio mucho mas digitalizado..
Redes sociales para llegar a nuevos emprendedores.
Generar charlas informativas a través de RRSS sobre posibles técnologías de uso.
Una herramienta que le ayude a desarrollar un portafolio competente y atractivo para las empresas
Un intermediario que tenga capacidad de acción para identificar y castigara malos clientes
Crear una pagina donde muestre nuestro trabajo
Realizar sorteos mediante nuestras paginas
Crear una pagina donde tengo un asesor para poder brindar mayor información y para que los emprendedores entiendan mejor
que ofrezca facilidades de pago por publicidad y que asesore a los emprendedores hasta que hayan cumplido su plan de marketing
crear una plataforma de estudio o red de contacto que pueda comunicar a emprendedores con publicistas de forma directa
Generar una app donde brinde información y ayude paso a paso a los clientes
Tener una red de contactos con profesionales y clientes
Mejorar la calidad de presentación del book para que los clientes entiendan mejor su trabajo
que de la oportunidad de captar clientes incluso entre las mismas MYPES para ser proveedores de algún material o producto que ofrezcan entre ellas
facilitar acuerdos, convenios y asociaciones entre empresas

16.Lienzo modelo de negocio:

8. ALIADOS CLAVES

- Alianzas con empresas
- Google meet / zoom
- Profesores y especialistas del marketing
- Proveedores de internet, linea ,etc.

7. ACTIVIDADES CLAVES

- Contratación de personal
- Clases, talleres y asesorías
- Administración de página / aplicativo / redes sociales.
- Comunicación activa con el público objetivo
- Promover la ejecución de los planes creados.
- Malla curricular / planeación de clases
- Captación de los clientes vía online.
- constante monitorio de la pagina web y app.

6.RECURSOS CLAVES

- Programadores, diseñadores y publicistas.
- Página web / aplicativo
- Personal de atención y administración virtual
- Local / equipamiento de espacio de trabajo para especialistas de marketing digital
- Computadoras, router de internet, tablets, etc.

2. PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor se basa en ser un mediador incorruptible e infalible que garantice la seguridad en los negocios de ambas partes (emprendedores y publicistas). Para lograrlo, vamos a desarrollar una plataforma especializada en la elaboración de estrategias de marketing para pequeños y microempresarios, a través de asesorías y talleres constantes con especialistas en marketing. De esta forma, se ofrecerá la oportunidad de establecer una red de contactos entre los mismos emprendedores y profesionales del marketing.

4. RELACIONES CON EL CLIENTE

- Atención personalizada y empática
- Clases didácticas e interactivas
- Plataforma de fácil manejo
- Horarios de clases y talleres flexibles
- Resultados semanales de los datos estadísticos de cada empresa
- Compromiso y responsabilidad por parte de los profesionales del equipo.

3. CANALES

1. Redes sociales (Facebook, Instagram, tik tok, etc).
2. Publicidad digital y tradicional
3. Boca a boca
4. Página web / aplicativo
5. Conferencia de marketing (presencial / virtual)

1.SEGMENTO DE CLIENTES

CENTRALES:

- Dueños de MIPYMES
- Emprendedores

DIRECTOS

- Marketeros
- Plataformas
- Publicistas
- Redes sociales
- Agencias pequeñas de diseño
- Desarrolladores Web
- Diseñadores gráficos

INDIRECTOS

- Influencer
- Startups

9. PRESUPUESTO

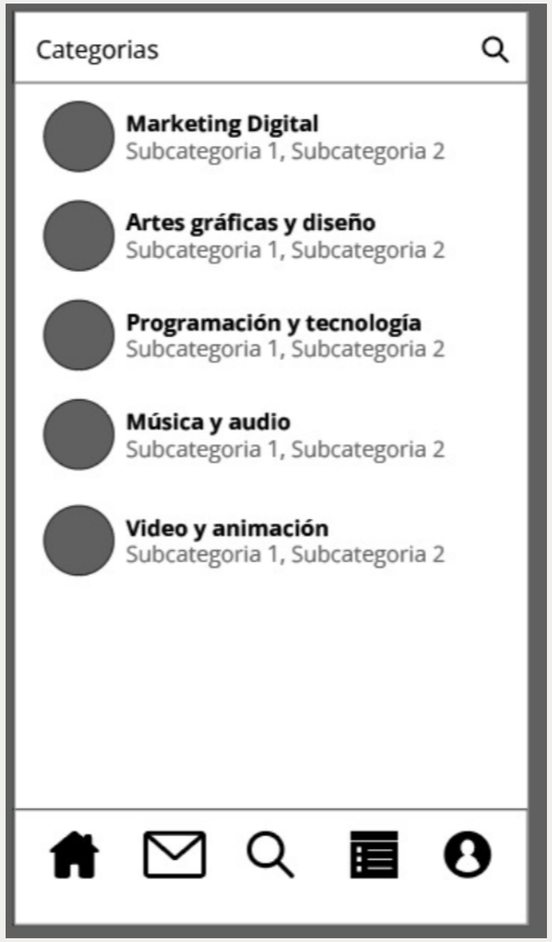
- Pago de hosting y dominio
- Pago de sueldos
- Servicios
- Mantenimiento de página
- Equipos de trabajo y material didáctico

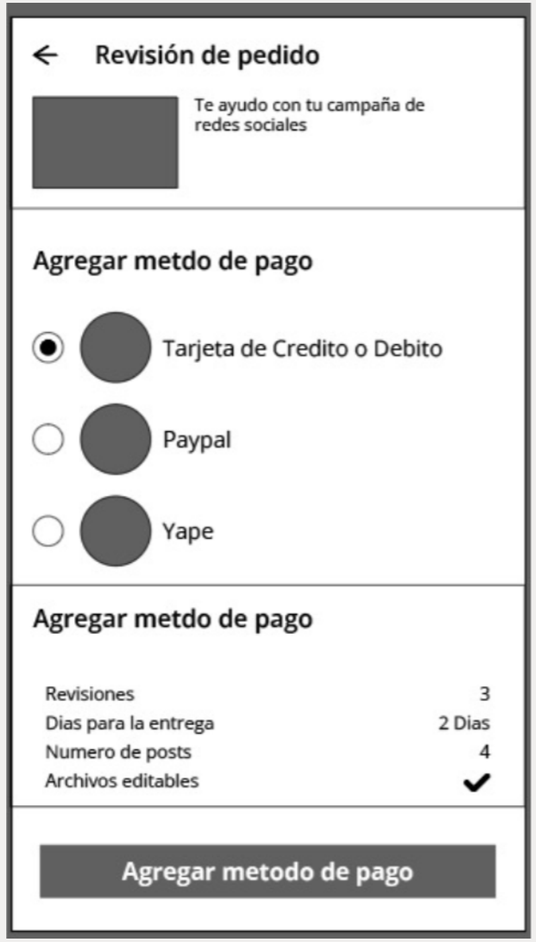
5. FUENTES DE INGRESO

- Boletín / Revista semanal (brindando tips de marketing)
- Suscripciones para acceder a ciertas funciones, clases, charlas y talleres especializados.
- Creación de conferencias o ferias para promocionar las microempresas de los usuarios.
- Convenios con inversionistas / Empresas / Institutos / Universidades de publicidad, Diseño Y Marketing digital.

16. Prototipos (baja fidelidad)



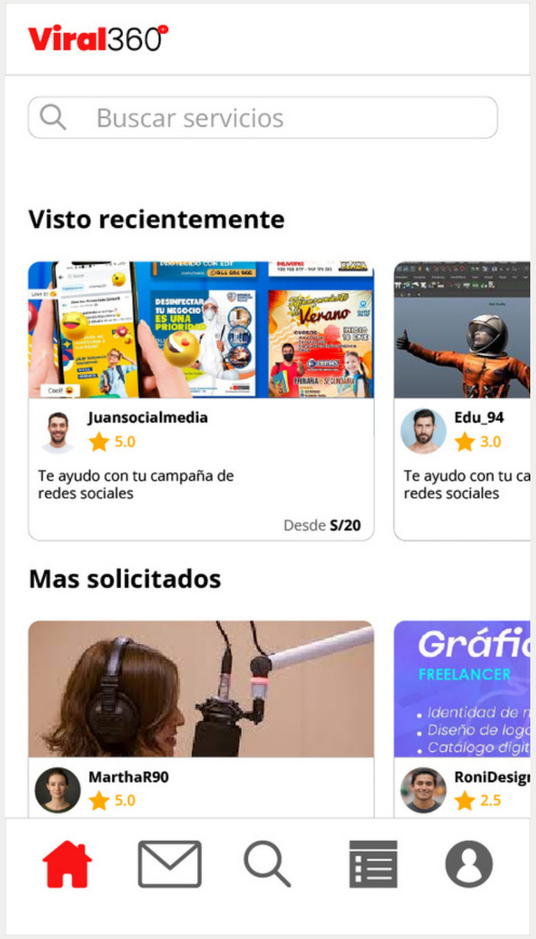


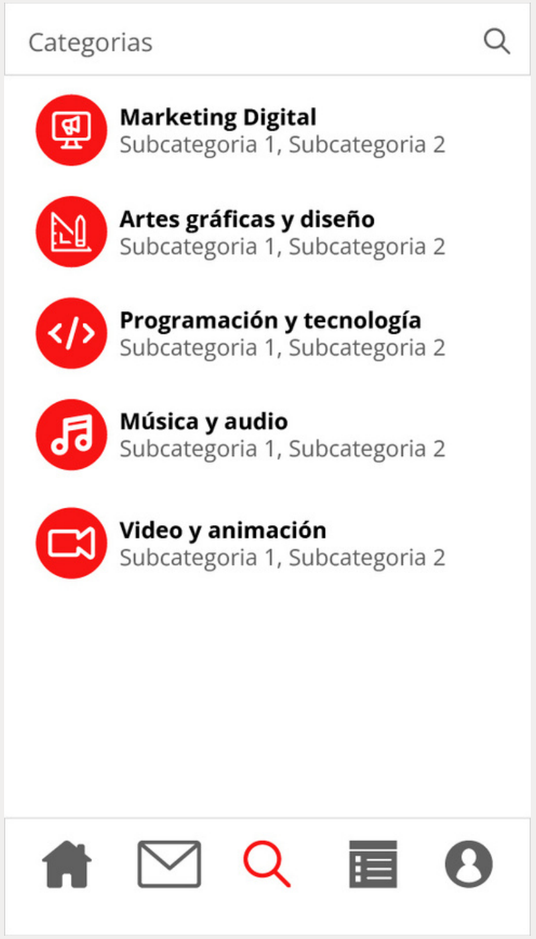




16. Prototipos (alta fidelidad)

Viral360





16. Prototipos (alta fidelidad)



Juansocialmedia
Nivel 2

Te ayudo con tus diseños de posts para redes sociales

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetuer adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat.

Ut wisi.. **Ver mas**

S/40

Revisiones	3
Dias para la entrega	2 Dias
Numero de posts	4
Archivos editables	✓

Continuar (S/40)



Juansocialmedia 5.0 — **Contacto**

Información del usuario

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetuer adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat.

De
Lima

Nivel de vendedor
Vendedor nivel 2

Tiempo de respuesta
1 hora

250 Reseñas

Adrianlocked 5.0
Lima — Hace 3 minutos

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetuer adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat.

Neoarcadia21 5.0
Ayacucho — Hace 2 semanas

Revisión de pedido



Te ayudo con tu campaña de redes sociales

Agregar metdo de pago

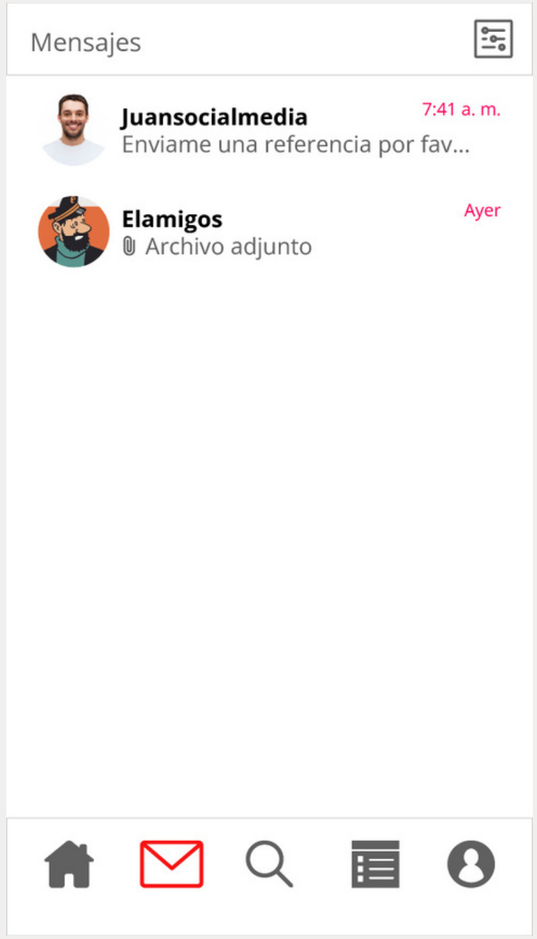
- (•) Tarjeta de Credito o Debito
- ( ) Paypal
- ( ) Yape

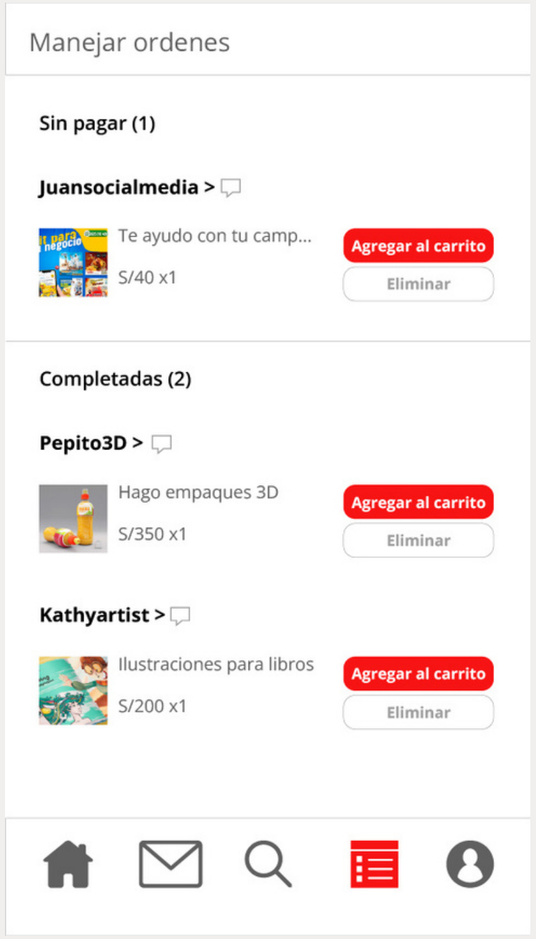
Agregar metodo de pago

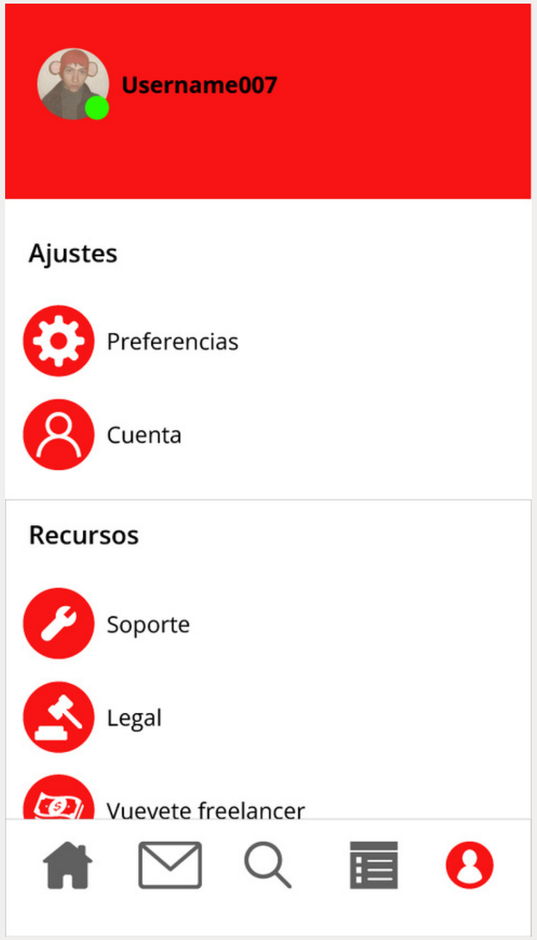
Revisiones	3
Dias para la entrega	2 Dias
Numero de posts	4
Archivos editables	✓

Agregar metodo de pago

16. Prototipos (alta fidelidad)







PRESUPUESTO DE COSTOS DE PROYECTO							
	UNIDAD	P.UNITARIO	CANTIDAD	PARCIAL			
1. MATERIALES Y DESARROLLO							
1.1Laptop		S/.1,500.00	2	S/.3,000.00			
1.2Diseñador Web		S/.600.00	1	S/.600.00			
			TOTAL	S/.3,600.00			
COSTE DE PROYECTO AL MES							
	UNIDAD	P.UNITARIO	CANTIDAD	PARCIAL			
1. SERVICIOS							
1.1Local coworking		S/.1,440.00	1	S/.1,440.00			
2. SISTEMA							
2.1Dominio		$12.95	1	$12.95	S/.49.37		Cambio del dia
2.2Hosting		$7.99	1	$7.99	S/.30.46		3.81
2.3Chatbots		$12.00	1	$12.00	S/.45.75		
3. PERSONAL							
3.1Diseñador gráfico		S/.1,025.00	1	S/.1,025.00			
3.2Comunity manager		S/.1,500.00	1	S/.1,500.00			
			TOTAL	S/.4,090.58			
POSIBLES INGRESOS							
1.1Venta del producto final		S/.8.00	1000	S/.8,000.00			
TOTALVENTAS TRIMESTRALES		S/.8,000.00	3	S/.24,000.00			
TOTAL DE INGRESOS ESTIMADOS	TOTAL DE INVERSIÓN		GASTOS	PERDIDA/UTILIDAD			
S/.24,000.00	S/.3,600.00		S/.4,090.58	S/.16,309.42			