

Marquitos Tech: Estrategias de Sostenibilidad, Innovación y Valor para Liderar el Mercado Tecnológico

PROBLEMA

Marquitos Tech es un negocio emergente que vende equipos tecnológicos a través de redes sociales. Enfrenta retos como la falta de un plan de negocios estructurado, la competencia de productos genéricos, y un catálogo amplio, pero poco diferenciado. Además, gestiona su contabilidad e inventarios manualmente y su promoción en redes sociales no ha generado el impacto esperado.



OBJETIVO GENERAL

Diseñar una guía de marketing digital para el emprendimiento Marquitos Tech, mediante un análisis integral que permita resolver los problemas garantizando la sostenibilidad del negocio.

PROPUESTA

Identificación de los desafíos de Marquitos Tech

- Identificación de los desafíos clave de Marquitos Tech mediante entrevistas y encuestas.
- Planteamiento de objetivos para garantizar la sostenibilidad y diferenciación de la empresa.

Evaluación y selección de propuestas

- Evaluación de las propuestas generadas con base en datos recopilados de encuestas y entrevistas.
- Uso de la Matriz FODA para identificar estrategias clave y maximizar oportunidades.
- Creación de un prototipo centrado en estrategias de marketing digital.

Implementación de la estrategia propuesta

- Desarrollo de un prototipo para fortalecer la presencia digital de Marquitos Tech en redes sociales.
- Implementación de estrategias de marketing digital basadas en los resultados de las encuestas y entrevistas realizadas.

1

2

3

4

5

Generación de soluciones estratégicas

- Uso de la metodología Design Thinking para generar soluciones innovadoras.
- Herramientas clave: Mapa de actores, Satura y Agrupa, entrevistas, y encuestas.

Impacto esperado y mitigación de riesgos

- Identificación de áreas críticas a mejorar, como la confianza del cliente, el marketing digital, y la optimización operativa.
- Priorización de acciones según viabilidad e impacto mediante la Matriz Impacto/Dificultad.

RESULTADOS



Más del 85% de los encuestados interactúa con empresas en redes sociales, destacando la importancia de una presencia activa en Instagram, TikTok y Facebook.



Los clientes consideran que los productos originales y de calidad son un factor diferenciador importante, pero sienten que esta ventaja no se comunica de manera efectiva.



Los competidores ofrecen promociones, descuentos y regalos, mientras que Marquitos Tech no aprovecha estas estrategias para destacarse en el mercado.



Guía de Marketing digital prototipo desarrollado con base en los resultados de las investigaciones realizadas durante todo el proyecto.

CONCLUSIONES

1. Aportaciones principales del estudio

- Las estrategias desarrolladas ofrecen un modelo para que negocios emergentes maximicen su alcance en redes sociales y mejoren la fidelización del cliente.
- El estudio enfatiza la necesidad de generar credibilidad en negocios online.
- Las recomendaciones sobre promociones, contenido educativo y atención personalizada ofrecen un marco que puede ser replicado por otros e-commerce para destacarse en mercados saturados.

2. Limitaciones del estudio

- Las recomendaciones se basan en las características específicas de Marquitos Tech y su nicho, lo que podría limitar su aplicabilidad en nichos diferentes.
- El alcance geográfico de las encuestas y entrevistas se centró en un segmento específico, lo que puede sesgar las conclusiones.
- Por motivos de tiempo no se pudo incluir una implementación real del prototipo, lo que impide medir resultados a largo plazo.

3. Proyecciones de la investigación

- El modelo puede adaptarse para empresas en otros sectores dentro del mismo nicho, ampliando su impacto más allá del mercado tecnológico.
- Ampliar el estudio a mercados internacionales permitirá validar la aplicabilidad del modelo en contextos diversos.