

La ESPOL promueve los Objetivos de Desarrollo Sostenible

# Estrategias para potenciar la sostenibilidad en el emprendimiento Lunitas Plus

#### **PROBLEMA**

En Ecuador, donde el 75% de los emprendimientos fracasa antes del tercer año, Lunitas Plus enfrenta desafíos, como la competencia de vendedores informales en redes sociales, limitaciones financieras para realizar inversiones, y diferenciación. Estos obstáculos afectan su crecimiento a largo plazo, lo que ha llevado a la empresa a buscar nuevas estrategias.



#### **OBJETIVO GENERAL**

Desarrollar estrategias efectivas mediante el análisis de la empresa y del entorno competitivo para asegurar la sostenibilidad de Lunitas Plus en el mercado de lanas.

#### **PROPUESTA**

Creación de un manual Recopilación y análisis Observar el entorno y Búsqueda de toda la Encuestas realizadas de los datos obtenidos de estrategias y entrevistas a actores información previa a 366 clientes de la a lo largo de todo el validación por los sobre el cliente y el internos y externos a la empresa principales actores proceso tema a tratar empresa Observación Validación Análisis de **Encuestas Antecedentes** de datos **Entrevistas** prototipado

### **RESULTADOS**

- Para el 90% de los consumidores es importante que exista presencia en las redes sociales, siendo Instagram, TikTok y Facebook las más usadas.
- La ubicación, seguridad y experiencia visual influye en la experiencia y toma de decisión del cliente. Como cliente potencial se contempla a un usuario del género femenino en el rango de edad de 18-35 años.
- La importación es un factor que permitirá tener precios más competitivos, captando así, mercado que prefería los precios de la competencia, a pesar de preferir otros aspectos de la tienda.

# Manual de estrategias

- 1. Estrategia de Marketing
- 2.Estrategia de Visibilidad
- 3. Estrategia de Expansión
- 4. Estrategia de importación

## **CONCLUSIONES**



1.

Los clientes desean más opciones y valoran la comodidad de acceso, ya sea físico o virtual. La interacción en redes sociales es crucial.

2.

Se busca asesoría y talleres para mejorar habilidades de tejido. Mejorar redes sociales puede atraer más clientes y servir como canal de venta.

3.

La gestión es adecuada, sin embargo, se debe invertir en proceso de importación y optimizar la logística. Los precios no son tan competitivos frente a importadores.



