

Plataforma digital que ayude a impulsar el networking de los pequeños y medianos emprendimientos.

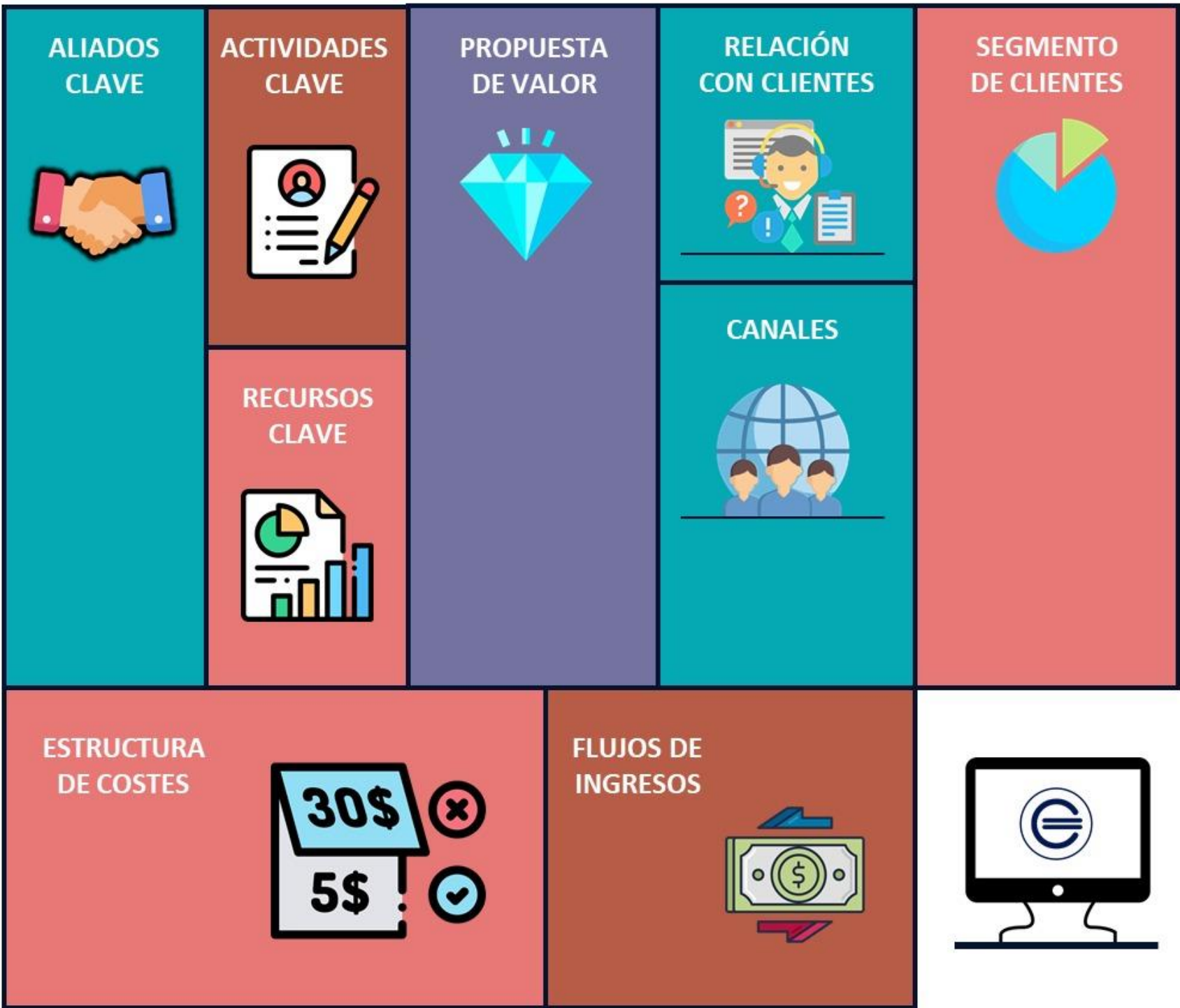
PROBLEMA

Ecuador es un país con una alta tasa de emprendimiento donde tres de cada diez personas toman la decisión de emprender, sin embargo, gran parte de estos negocios no logran superar el umbral de los tres años puesto que se les dificulta saber el cómo mantenerse vigente en el mercado.

OBJETIVO GENERAL

Analizar la viabilidad de una herramienta digital que permita a los pequeños y medianos emprendimientos de Guayaquil incrementar su networking, a través del empleo de un modelo de gestión estratégica que mejore el posicionamiento de los negocios en el mercado nacional.

PROPUESTA



Elaboración de un modelo de negocios Canvas basado en la metodología desarrollada por Alexander Osterwalder.

Análisis de la factibilidad de la idea de negocios tomando en consideración aspectos financieros y comerciales. Por lo que, se implementaron técnicas de investigación cualitativas exploratorias como entrevistas a expertos y cuantitativas como encuestas en línea.

Recopilar varios emprendimientos de Guayaquil para impulsar y dar a conocer el talento nacional.

RESULTADOS

Se obtuvieron hallazgos importantes:

- El 97,1% de las personas encuestadas visualiza por internet productos o servicios que está interesado en adquirir.
- Nuestro segmento de mercado estaría enfocado a personas de 20 a 54 años, ya que son el grupo etario con mayor presencia en redes sociales.

Diseño de plataforma

- 9 de cada 10 personas estarían interesados en visitar nuestra página web y al mismo tiempo les interesa apoyar emprendimientos de Guayaquil.
- Gracias a alianzas con socios estratégicos se espera llegar a un mínimo de 380000 cuentas de forma mensual.

CONCLUSIONES

- Muchos de los negocios no pueden superar el umbral de los tres años debido a limitaciones en captación de clientes, aumento de la delincuencia, estragos de la pandemia del COVID-19 e inestabilidad política.
- Se definió un modelo de negocio de una plataforma web llamada EmprendeShop para que los emprendedores se promocionen y los usuarios encuentren la variedad de productos que necesitan en un solo lugar-

-la página contara con soporte web para actualizaciones y atención a los usuarios. EmprendeShop también contra con sus respectivas redes sociales para mayor difusión y generar más enganche con los usuarios.

- Los principales costos son: el diseño de la plantilla web, pago de dominio anual, hosting, actualizaciones de contenido , marketing y los ingresos de la plataforma se obtendrá por el pago mensual que harían los emprendedores como compensación por la exposición obtenida.

