

Evaluación Final: Fase 7 - Consolidación proyecto de emprendimiento social

Eco-Llantas Maralenka

Presentado por:

Karol Viviana Montaña Beltrán

Alba Marina López

Margarita María Morelo

Marisol Dayana Palacios

Enadis Del Carmen Luna Pacheco

Grupo:

110011_22

Tutor:

Luis Alfonso robles Rangel

Gestión del marketing para el emprendimiento social

Universidad nacional abierta y a distancia – UNAD

Escuela de ciencias administrativas, contables, económicas y de negocios – Ecacen

Bogotá D.C.

12 de Marzo 2020

Tabla de contenido

Introducción.....	3
Objetivos	5
Metodología	6
Diagnóstico de la situación social	7
Población afectada	8
Justificación del proyecto seleccionado.....	12
Propuesta de innovación social que se aplicarían al proyecto seleccionado.....	13
Impacto en la problemática social.....	15
Design Thinking.....	16
Estrategias de mercado	19
Identificación de la competencia.....	22
Identificación de aliados	23
Programa de marketing digital	25
Acciones de marketing.....	26
Propósitos de las redes sociales.....	27
Conclusión.....	30
Referencias bibliográficas.....	32

Introducción

La contaminación ambiental, una problemática social que afecta a muchas comunidades, ya sea por la presencia o sustancias de elementos dañinos para los seres humanos o para los ecosistemas. Por lo tanto, en la actualidad es una problemática social que genera gran preocupación en las sociedades.

Por este motivo, se realiza una investigación exhaustiva a la población de Mosquera Cundinamarca descubriendo sus actividades industriales, económicas, su flora y fauna identificando en donde debemos concentrarnos para empezar a trabajar por la mejoría de la calidad del ambiente

Por lo tanto, creemos que para combatir esta problemática de manera innovadora y brinde un interés lucrativo debemos realizar proyectos sociales llamativos que atraigan a la comunidad y generen un efecto positivo en la sociedad.

Por este motivo se decide implementar una nueva tecnología llamada Desing Thinking implementando nuevas herramientas en donde ejecutamos, analizamos y evaluamos el proyecto, mediante etapas que ayuda a contribuir con la organización del proyecto.

Para que este proyecto se organice de forma adecuada se diseñan estrategias de marketing las cuales se creen apropiadas para empezar a ejecutar nuestro proyecto identificándolos beneficios del producto, el objetivo a quienes queremos segmentar nuestro producto, la identificación de la competencia y de los aliados logrando identificar apropiadamente una estrategia de comunicación posicionamiento y diferenciación para la cautivación de un mercado específico.

Desarrollaremos objetivos y cuerpo de una estrategia de marketing digital donde ampliaremos información sobre las redes sociales que utilizaremos teniendo en cuenta el tipo de cliente que queremos tener y el mensaje que se quiere transmitir. Crearemos marca y slogan de nuestro proyecto con el fin de encaminar la idea a algo más real y medible. En base a lo anterior crearemos ideas de acciones aplicables de marketing digital, teniendo en cuenta los objetivos medibles que se crearon para el proyecto.

Objetivos

Objetivo General:

Ayudar al medio ambiente, dándole solución a la problemática social de la contaminación dada por los desechos generados por los vehículos de transporte que usan llantas o neumáticos de caucho, brindando alternativas emprendedoras, convirtiendo una problemática en una idea innovadora.

Objetivos Específicos:

1. Ofrecer un producto de calidad e innovador, que genere gran impacto al ser lanzado al mercado, no solo por ser pioneros en nuestro ámbito sino también por ser reconocidos como excelencia y calidad.

2. Crecer como pequeños empresarios a un nivel donde no solamente haya un progreso de la organización sino de todo lo que nos compone, como son nuestros colaboradores, los proveedores, nuestros clientes tercerizados y demás.

3. Generar ingresos para avanzar como organización, crear para cada vez ser más extensivos y ser unos grandes empresarios.

Metodología

Creamos un producto direccionado en minimizar la contaminación convirtiéndola en una necesidad, al fijarnos y aplicar esfuerzos en la solución de esta problemática social, creamos en el consumidor una necesidad de ayuda al medio ambiente.

Nuestro producto es viable al mercado, tenemos una ventaja y es que es un producto reciclado. El mercado en general al que nos enfrentamos es muy agresivo, donde la competencia es alta, sin embargo estudiamos el mercado que realmente nos compete, la industria de los muebles y las innovaciones con neumáticos encontramos que somos pioneros en nuestro arte, ya que existen más personas que tienen la idea y trabajan con llantas y su transformación pero no hay una empresa legalmente constituida, detectamos competencias de régimen común vendiendo un producto emprendedor sin una visión de avance.

Ahora analizamos si nuestro producto es viable y será fácil de adquirir, ¡Claro que lo es!, nuestro producto tendrá un valor menor a un mueble común como lo es uno de madera, metálico, madera rustica, guadua etc.

¿Por qué? Tenemos esta ventaja ya que la materia prima es un artículo que obtenemos de manera gratuita, esto nos permite ponerle un valor menor pero justo a nuestro producto, y nos facilita que sea más fácil de adquirir por su precio económico, sin contar las promociones y la facilidad de pago que le daremos a nuestros clientes.

Finalmente tendremos un producto el cual fabricaremos creando una necesidad y una curiosidad en nuestros posibles clientes, dándole una continuidad a la idea de que seamos un producto no solamente viable para nosotros sino también para nuestros clientes, tomando el mercado de la manera más agresiva, buscando siempre posicionarnos como una gran empresa

y quedando con el buen nombre gracias a la buena experiencia de nuestros clientes internos y externos.

Diagnóstico de la situación actual social

La contaminación es la introducción en la atmosfera, por el hombre, directa o indirectamente, de sustancias o energía que tengan una acción nociva de tal naturaleza que ponga en peligro la salud del hombre, que cause daños a los recursos biológicos y a los ecosistemas, que deteriore los bienes materiales y que dañe o perjudique las actividades recreativas y otras utilizaciones legítimas del medio ambiente.

La contaminación industrial se presenta debido a que toda industria para su funcionamiento requiere de grandes cantidades de agua, la cual luego de pasar por los procesos industriales, se contamina y contamina el medio en que es vertida. Uno de los tipos de contaminación que genera mayor impacto es el industrial; debido a la gran variedad de materiales y fuentes de energía que puede aportar. La contaminación industrial se refiere a la emisión de sustancias nocivas, tóxicas o peligrosas, directa o indirectamente de las instalaciones o procesos industriales al medio natural. Estas emisiones pueden ser:

- Emisiones a la atmósfera
- Vertimientos a las redes públicas de saneamiento
- Vertimientos directos al suelo o a cauces de aguas superficiales
- Almacenamientos o disposición de residuos industriales
- Ruidos en el entorno

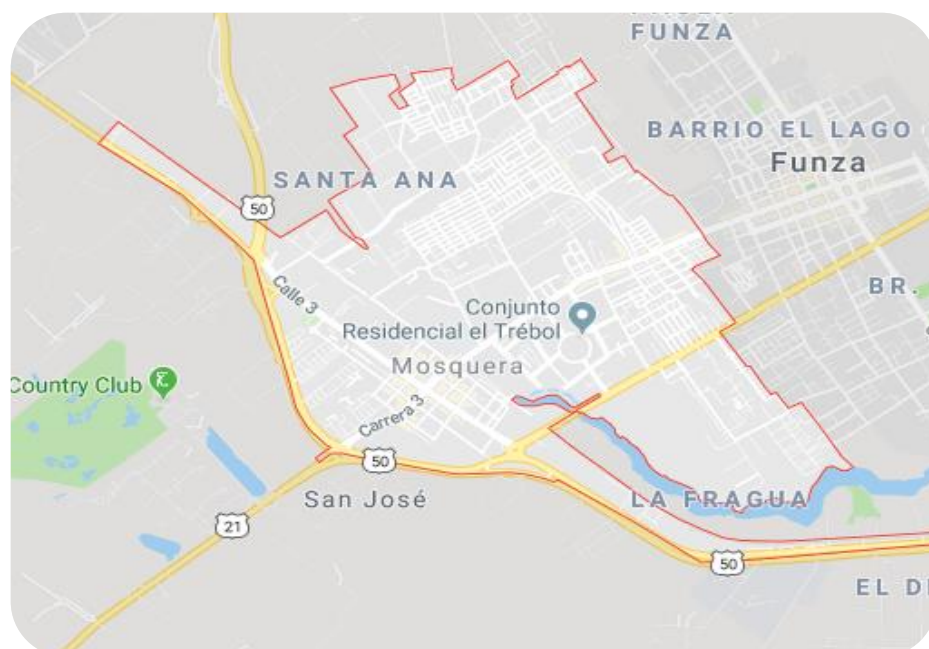
El municipio de Mosquera presenta un potencial ambiental grande debido a que es considerado como un municipio industrial, trayendo con esto diferentes problemáticas

ambientales ligadas a la contaminación de aire, suelo, recurso hídrico, generación de residuos industriales, residuos peligrosos, emisiones atmosféricas, vertimientos, pérdida de capacidad fotosintética, degradación del paisaje y por tanto de la calidad de vida, entre otros.

Evidenciando en nuestra salida de campo y además tomando como base fundamental los planteamientos de la alcaldía de Mosquera se tendrán en cuenta las siguientes problemáticas:

1. Impacto ambiental propiciado por algunas Empresas existentes, causa del crecimiento industrial y residencial del Municipio.
2. Deterioro en cuencas y recursos hídricos principalmente en la laguna La Herrera ocasionado por las empresas, urbanizaciones y la comunidad.
3. Extracción del material dolomita, utilizado para recubrir los cables de la luz considerado este como alto grado de conducción energético.

Población afectada Mosquera Cundinamarca



Mosquera Cundinamarca fundada el 27 de septiembre de 1861, se encuentra ubicada en la Provincia de Sabana Occidente.

Tiene una tasa de población de: 86.954 de habitantes.

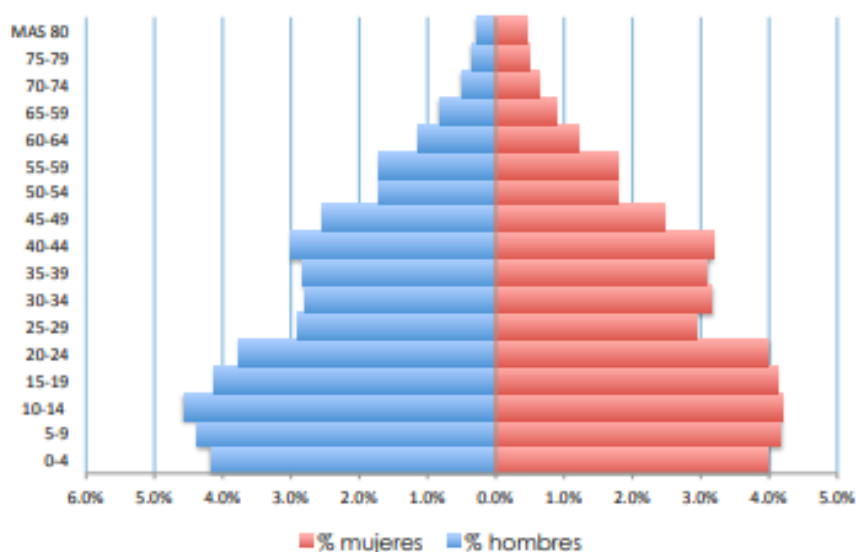
Hombres: 43.186

Mujeres: 43.768

Desplazados: 1.403

Colinda con los municipios de Funza, Madrid, Funza, Soacha

Piramide poblacional del municipio por edad



Aguas:

Tiene una gran variedad de humedales que están contaminados, al ser sabana se generan vientos fuertes que levantan olores y espumas de estos.

También se encuentra la laguna La Herrera que tiene una extensión de 4.5 kilómetros, en este momento su profundidad es de 2 metros ya que la explotación de esta ha generado un perdido considerable del agua y de las especies que habitan en ella.

Fauna:

Este municipio cuenta con una gran variedad de aves como son:

Abuelitas, canarios parula, tingua, garza, patos, gavián, copetones etc.

También Anfibios como:

Lagarto, serpiente de tierra, ranas, truchas entre otros.

Y es un municipio donde se ve la cría de vacas, cabañas y cabras, concejos etc.

Actividades:

El municipio por ser sabana es reconocido por su actividad agrícola, sus alrededores están llenos de terrenos donde se cultivan verduras como son la espinaca, lechuga, zanahoria, ajo, apio, cilantro, sukinis, pimentones, cebolla y muchas más, también se da la cría de vacas, cerdos y pollos, también se ha visto que la población de este municipio le apuesta a la generación de leche.

Economía:

Agricultura: Cultivos (espinacas, coliflor, lechuga, zanahoria, apio, ajos, papa y arveja entre otras). Se ha tecnificado la siembra y recolección.

Ganadería: se explota la raza Holstein y Normanda, para lechería y carnes, y en menor escala la cría y ceba de especies menores como cerdos y pollos.

Industria:

Dada su localización estratégica, su cercanía a Bogotá, su relieve, su clima; ha contribuido a que se hayan instalado en el Municipio varias industrias del orden nacional a lo largo, principalmente de la troncal de occidente, que le ha permitido ser financieramente uno de los municipios con recursos económicos suficientes para su propia dinámica

económica, y su principal vocación, y el sector que más contribuya con el empleo de Mosquera.

Comercio y Servicios:

(almacenes, salones de belleza, confecciones, depósitos, droguerías, centros de cómputo, centros de telefonía, ferreterías, papelerías, supermercados, restaurantes, servicios mecánicos y automotriz etc.), servicios públicos, bancos y corporaciones, y un reducido número de profesionales que ofrecen sus servicios al municipio.

Educación:

El sector educativo es fuente generadora de empleo, actualmente cuenta con 42 establecimientos de educación (oficial y privados), con ocupación de 530 educadores en educación preescolar, primaria, básica secundaria y media.

Salud:

El sector de la salud, a través de la E.S.E y de la ARS, igual contribuye con la generación de empleo.

El desempleo representa un 13.5%, el cual se cubre principalmente con el trabajo por días, especialmente en el sector rural, en labores agrícolas las cuales se vuelven en empleos temporales como el caso de la época de cultivo o recolección de flores, en los Municipios vecinos.

Justificación del proyecto seleccionado

Viendo la problemática que a nivel mundial afecta la contaminación a cada uno de nosotros y al escoger el municipio de Mosquera como el centro de nuestras ideas para desarrollo de la idea de proyecto, realizamos un análisis de qué tipo de “contaminación” refiriéndonos a qué tipo de elemento sobre sale en el área que abarca el municipio y sus alrededores, nos encontramos que unos de los elementos más sobresalientes son los desechos de llantas de todo tipo de automóvil, por lo tanto se toma la decisión de trabajar un proyecto con este elemento como materia prima, con el fin de poner un granito de arena a la problemática social que abarca el desecho de estas llantas por el tipo de material que están hechas y que gracias a eso no son degradables a corto plazo. También aportaremos al desempleo ya que tendremos como política contratar madres cabeza de hogar y así mitigar esta población tan vulnerable, de esta manera ayudaremos de una manera doble a estas problemáticas sociales.

Se organiza una meta a corto plazo donde se proyecta organizar una empresa con mano de obra de mujeres cabeza de hogar y manejando contratos de prestación de servicios, se edifican ideas de los elementos que se comercializaran y para empezar trabajaremos muebles hechos con material de llantas recicladas.

Nuestra visión a mediano plazo es haber conseguido un porcentaje de clientes potenciales que nos ayuden a mantener nuestra posición y a obtener las ganancias programadas, esto con ayuda de la calidad de la mano de obra de nuestras madres cabezas de hogar y la calidad completa de nuestros productos.

Nuestra visión a largo plazo se proyecta bajo ideas posibles de ejecutar y con metas que podamos ir construyendo a medida del crecimiento del proyecto, para el año 2021 estaremos posicionados como una empresa legalmente constituida, ofreciendo contratos directamente con la empresa para garantizar la estabilidad de nuestros colaboradores, nuestro catálogo de productos debe tener una gama de artículos innovadores y que sean múltiples para uso de todo tipo de cliente y que de esta manera seamos más reconocidos y estemos abarcando un mercado aún más grande.

Propuesta de innovación social que se aplicarían al proyecto seleccionado

La industria de los muebles esta generalmente constituida, pero está visto que los muebles son de madera, plástico o en aluminio, este es el mercado en general, innovaremos creando muebles de un material poco usual, llamativos por su material y nos enfocaremos en crearlos de una forma novedosa para que no sea solo llamativo su material si no también su presentación, venderemos la idea de una forma no solo innovadora si no contándole a nuestros clientes que estamos ayudando al planeta ya que nuestros elementos son reciclados y son hechos a mano por madres cabeza de hogar, aclaramos que no solo fabricaremos muebles si no también otro tipo de elementos como columpios, camas para perros, canasta de ropa, juegos de mesa, materas, decoración de parques entre otros pero nuestro producto principal serán los muebles, esto con el fin de abarcar un mercado más grande.



- **Impacto en la problemática social**

Se impactará la problemática de la contaminación y del desempleo.

De manera conjunta realizaremos recolección de las llantas de la zona de Mosquera para iniciar y así ayudaremos a la contaminación de esta zona, teniendo una visualización de hacer a futuro la recolección de llantas en toda la zona de Cundinamarca y así sucesivamente con el fin de no solo trabajar con estas áreas si no también crecer y ayudar a todo el país.

De la misma manera impactaremos al desempleo, nos enfocaremos en dar empleo a madres cabeza de hogar principalmente con el fin de ayudar esta población vulnerable y teniendo en cuenta que una gran población de las mujeres son madres cabezas de hogar.

- **Acceso a financiamiento**

La ventaja de realizar un proyecto como estos es que la materia prima no tiene ningún costo porque es de material reciclaje, lo único a lo que se le debería invertir es al transporte de las llantas al sitio donde realizaremos la modificación y fabricación de los artículos en mención. Solo necesitaremos recursos para:

1. Accesorios como: puntillas, alambres, tachuelas, tornillos entre otros.
2. Pintura
3. Mano de obra
4. Local
5. Servicios públicos

Para iniciar manejaremos contratos de prestación de servicios mientras nuestro proyecto puede ser completamente constituido.

Y el presupuesto para el inicio del proyecto se tendrá de un ahorro programado de 3 personas que serán la cabeza del proyecto, iniciaremos con un recurso de 20 millones de pesos.

- **Mercado potencial**

El mercado que abarcaremos será un mercado amplio, podríamos decir que un mercado en general ya que fabricaremos muebles que son elementos utilizados por los hogares, las empresas, los negocios en general, esto en cuanto a los muebles y si contamos con los columpios, materas y el resto del catálogo podríamos tener la certeza de abarcar el mercado en general.

Design Thinking

El Design thinking es un método innovador que permite identificar, entender y solucionar las necesidades de las personas. Aborda el desarrollo de productos y servicios con un conjunto de herramientas que ayudan a visionar los implementos necesarios que debemos ejecutar en nuestro proyecto evaluando las necesidades de los clientes, la relación que se debe tener con el cliente mejorando las expectativas y entregando más valor a nuestro negocio.

Está compuesto por 5 etapas que además de ser independientes logran compactarse la una de la otra.

1. Empatizá

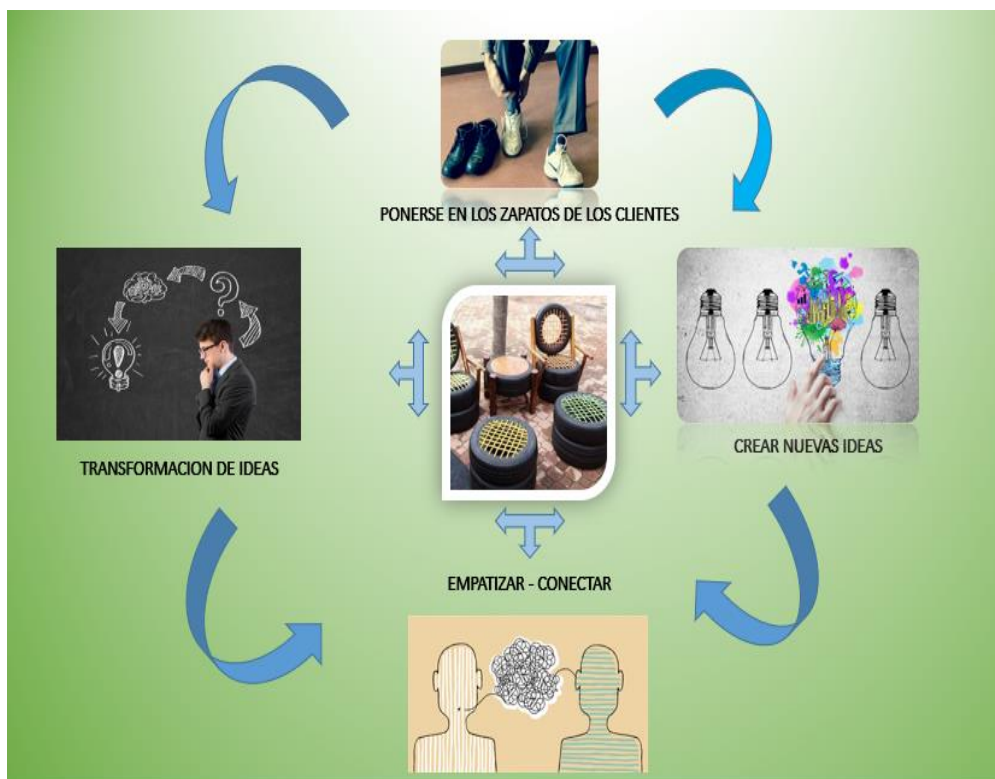
Esta fase trata de identificar nuestro entorno, descubriendo alguna atención o necesidad para aplicarla a una estrategia de ventas.

Deseamos descubrir el comportamiento y el sentimiento de los clientes, por lo que analizamos profundamente como nuestro proyecto podría beneficiar o encajar en la zona en donde deseamos ejecutar la venta de nuestro producto.

Por lo tanto decidimos realizar una entrevista a nuestros vecinos de la zona, sobre qué opinan sobre realizar un pequeño local comercial en donde se vendan muebles ecológicos, elaborados con llantas usadas para la reutilización y contribución con el medio ambiente y como ellos califican la idea de negocio que se desea implementar en la zona.

2. Define

En esta etapa recopilamos la información obtenida en la fase de Empatizá, por lo que escogemos la información que nos brinda mejores ideas y nos ayuda a crear mejores perspectivas para solucionar las necesidades identificadas y obtener un resultado innovador.



3. Idea

En esta etapa luego de identificar la información y las necesidades, al igual que definir la problemática social, organizamos en equipo una gran lluvia de ideas que serán utilizadas para el diseño de nuestros productos.

Problemática social identificada: La contaminación en el municipio de Mosquera – Cundinamarca.

Proyecto de emprendimiento social: Reutilizar las llantas desechadas y crear muebles decorativos para vende

Maya receptora de Ideas

Cosas Interesantes

1. Muebles decorativos para jardines
2. Sillas o bancos
3. Decoraciones para el hogar

Críticas constructivas

Un nuevo producto fresco e innovador, el cual muchas personas no aprecian ya que ven este producto como desecho y no alcanzan a observar más allá de su creatividad.

Preguntas y dudas

1. ¿Cómo realizar las llantas de manera apropiada?
2. ¿Qué podemos diseñar?
3. ¿Qué productos llamen más la atención?
4. Como podemos construir artesanías



Lluvias de Ideas



4. Prototipa

En esta etapa las ideas se hacen realidad, una idea probable que ayuda a visualizar y a identificar el producto, por lo que se realizan versiones reducidas y poco costosas en donde podamos demostrar lo que deseamos realizar ya sea en maquetas, o diseños impresos en papel.

5. Testea

Durante esta etapa, evolucionaremos nuestra idea hasta convertirla en la solución que estábamos buscando. Por lo que probaremos los diseños realizados, mostrándolos a los usuarios y pedirles su opinión acerca del prototipo. Para esto realizamos una matriz DOFA en donde evaluamos constante mente lo que pensamos como equipo y lo que piensan las personas de nuestro producto.

Estrategias de mercado

Atributos y beneficios del producto: El producto a ofrecer al mercado cuenta con una materia prima que es de fácil consecución y obtención, ya que es un desecho de los vehículos a los cuales se les desgasta el caucho de las llantas, generando como principal atributo el beneficio de disminuir la contaminación, adicional a esto los productos generados de la reutilización de las llantas pueden ser útiles para diferentes muebles o elementos de decoración muy agradables a la vista y a generar las plantas en los hogares.

La innovación del producto y la generación de empleos directos e indirectos es otro de los beneficios para una población poco tenida en cuenta como son los recicladores, que son muy importantes pero poco reconocidos.

- Es un producto innovador y llamativo por lo que muchas amas de casa quedaran admiradas al ver las obras de arte diseñadas
- Diversidad de diseños para que los compradores tengan el gusto de observar diversos diseños agregando variedad de compra
- Precios justos y económicos según el tamaño y objeto deseado
- Demostración de creatividad, entrega y pasión por los diversos productos diseñados para la decoración y ambientación del hogar.
- Hecho a mano
- No destruye el medio ambiente
- Los productos son duraderos
- Es un producto de vida útil muy larga.
- Corrección de una problemática social
- Mano de obra de personas necesitadas
- Ganancias significativas por ser un producto hecho con materia prima reciclada

Objetivo del proyecto

Reutilizar y contribuir con el medio ambiente, mediante la recolección y reutilización de llantas usadas modificadas en productos para el hogar, logrando atraer a mujeres madres de familia y observadores amantes a las obras de arte. Nuestros productos serán d fácil acceso, comercializados a personas de todos los estratos, así como podemos vender un producto de alto costo también podremos fabricar productos de bajo costo según las necesidades de los clientes.

- Empresarios tercerizados (compra y venta)

- Comerciantes (Adecuación de sus negocios)
- Hogares (familias en general)
- Alcaldías (adecuación de parques y zonas infantiles)
- Conjuntos cerrados (adecuación de zonas de recreación)

De acuerdo con el proyecto somos fáciles comercializadores ya que el producto abarca una gran parte de necesidades secundarias, hacemos parte de la adecuación de varios ambientes abarcando una gran población, ya que estos muebles no solo serán usados por adultos sino también para gran parte de la población infantil.

Segmentación

Para este proyecto es importante trabajar con la segmentación de marketing personalizado o mayor mente conocido como marketing de uno a uno, ya que este se enfoca en tratar a los clientes de forma individual y además gracias a la tecnología, esta herramienta se puede ofrecer de forma individual y con la posibilidad de participar en el diseño del producto, obteniendo una gran alta participación y el producto total mente personalizado.

Creo que la segmentación de mercad es muy importante en el siglo XXI ya que es un gran aspecto estratégico que define las empresas brindando mejores estrategias comerciales, por lo que, debemos considerar los beneficios que esta abarcaría para nuestro proyecto:

- Permite la identificación de las necesidades más específicas que presentan los clientes
- Permite focalizar mejor las estrategias de marketing
- Permite la optimización de recursos empresariales, como la producción, la logística, competencia directa etc.

- Brinda la oportunidad de crecer mayor mente en el mercado diferenciando y reflejando los productos ofrecidos.

Podemos concluir, que nuestra segmentación debe estar enfocada en el municipio de Mosquera principal mente y mediante herramientas electrónicas como redes sociales o páginas web lograr llegar a toda Colombia. Logrando aumentar nuestro portafolio de productos y la posibilidad de atraer mayor publicidad y diversidad de clientes potenciales.

Identificación de la competencia

En el municipio de Mosquera son pocas entidades que trabajan con la reutilización de llantas usadas, por lo tanto, tendríamos que evaluar las posibilidades de que en Bogotá se encuentren mercados posicionados que trabajan con materiales convencionales o tradicionales.

La idea no es competir directa mente con el mercado existencial, ya que son pocos los que ofrecen estos productos realizados con llantas usadas, la idea es incrementar más un portafolio de ideas para llamar más la atención y así obtener mayor variedad logrando innovar diseños en el mercado descubriendo las necesidades de los consumidores.

La competencia directa se ubica con las empresas que distribuyen mobiliarios y demás a base de productos reciclados y que ya cuentan con una experiencia en el mercado, donde la diferenciación esencial radica en el precio del producto.

➤ Rueda verde

Esta es la única empresa que se conoce en la región, al buscar los sitios en internet nos encontramos que casi todas las personas que trabajan con estos productos lo hacen por medio de páginas como mercado libre.

Esto representa algo positivo porque quiere decir que seremos unos de los pioneros en realizar instalación para ventas de los muebles Mosquera Cundinamarca.

Identificación de aliados

En una investigación realizada por medio de internet encontré que en la ciudad de Bogotá existen 105 centros de recolección de llantas dispuestos por la secretaria distrital del medio ambiente, además también existen lugares como servitas y monta llantas que estarían dispuestos a donar el material con tal de contribuir con el medio ambiente y de realizar su trabajo sucio que es mantener su lugar de trabajo despejado.

Por lo tanto, si se realiza una negociación estratégica con cada uno de los lugares comerciales existentes en Mosquera o en Bogotá como ciudad vecina, logramos obtener suficiente material para empezar con la elaboración de los productos.

- Los aliados claves siempre serán nuestros clientes internos, quienes son los encargados de fabricar un producto de excelente calidad. Las acciones de cooperación para este grupo de aliados es el garantizar labores en tiempos estipulados, brindarles atención, respetar sus derechos como trabajadores, brindar un acompañamiento en situaciones personales.
- Otros de nuestros aliados son nuestros proveedores, las acciones de cooperación para estos clientes será el de proponer pagos inmediatos de acuerdo a promociones o calidad de los productos adquiridos.
- No podrían faltar nuestros aliados más importantes que son nuestros clientes, a los cuales les podemos proponer muchas acciones de cooperación, como promociones por cierto monto de compra de nuestros artículos, o promociones especiales por cada

referido que traigan a nuestra empresa, también podemos dar un porcentaje de acuerdo a la compra de

Estrategia de comunicación	Las redes sociales	Crear un sitio web	Diseño adaptado y pensado para dispositivos móviles.	En una semana	Diseño de páginas web para la comercialización. La web propuesta es básica pero completa, pero no se trata tan solo de una herramienta para la comercialización. Se trata de un punto de partida para la realización de webs. Aparte de permitir una adaptación a nivel gráfico para una empresa de ventas de llantas reutilizadas como decoración estándar, y a medida para todo tipo de empresas.
Estrategia de posicionamiento	Capacitación a las comunidades	Capacitar periódicamente.	Implementación de un programa claro de capacitación de comunidades	En tres días.	Con apoyo del Fondo Emprender del SENA. Motivar y Estimulando a los colaboradores para que se preparen a enfrentar los nuevos cambios que trae el entorno.
Estrategia de diferenciación	Hábitos de compra.	Campañas con volantes	Catálogo inspirado por los productos. Promoviendo el incremento en la compra de elementos decorativos, en todas las poblaciones.	Un día	“pase la voz” contacto directo con el público objetivo en un momento y lugar determinado, por un miembro de la comunidad capacitada.

- su referido.

Programa de marketing digital

El **programa de Marketing Digital** es un documento donde se fijan los objetivos que queremos conseguir en nuestra empresa ECO-LLANTAS MARALENKA a corto, medio y largo plazo, pero es también donde se eligen, diseñan y organizan las estrategias más apropiadas para lograr dichos objetivos.

Objetivo General: Llegar a los hogares colombianos, demostrando que podemos contribuir con el medio ambiente y ambientar espacios de manera creativa y agradable.

Objetivos Específicos:

- Incentivar a las personas a participar con la limpieza del medio ambiente
- Incrementar el número de seguidores lo más pronto posible, para así obtener mayor publicidad y venta
- Incrementar constante mente las páginas web con la actualización e innovación de productos
- Investigar e observar detallada mente nuestros productos para mejorarla imagen de los productos y servicio

Marca: Llantas Eco-Maralenka

Slogan: No más caucho desechado y más confort en tu hogar



Acciones de marketing

1. **Que se quiere transmitir:** El mensaje debe ser uno que abarque la atención mostrando que es un producto reciclado, que ayuda a la naturaleza.
2. Definir completamente qué tipo de cliente queremos atraer y aplicar las acciones que se investiguen sobre qué tipo de marketing podrían querer nuestros clientes.
3. Qué tipo de productos ofreceremos para iniciar:
Escogeremos 2 productos claves
 - Artículos para adecuación de parque infantiles.
 - Muebles para el hogar, adecuaciones de interiores y exteriores.
4. Crearemos una página web donde nuestros clientes puedan ver y navegar acerca de nuestros productos y también donde puedan hacer compras online, punto positivo ya que seremos pioneros en este tipo de marketing.
5. Realizaremos promociones que solo apliquen para las compras online, de esta manera conectaremos e invitaremos al cliente que visite nuestra página.
6. Aplicaremos el plan referidos online, donde generaremos puntos por cada cliente que haga visitar a otra persona nuestra página.

Propósito de las redes sociales

Estos son una herramienta que bien administrada podría ser una estrategia de marketing económica por no decir que gratis.

Facebook: Esta red es muy importante podríamos compartir fotos, videos. Historias, memes, usando la imaginación de crear un marketing muy cotidiano, el Facebook es una red social diaria la cual podríamos utilizar iniciando con los conocidos, haciendo que todos nuestros contenidos sean compartidos y logren llegar a muchas personas.

Twitter: podríamos trinar nuestras promociones.

Instagram: esta red social es muy importante ya que puede llegar no solo a los conocidos si no que puede llegar a diferentes personas que utilizan este medio para ver fotos y publicaciones relacionadas, por lo que es importante mantener la página lo más actualizada posible y así llegar a más personas. En esta red podrán ver nuestros productos diseñados en forma de catalogo

LinkedIn: La más grande red social del mundo en temas empresariales y laborales, ha tenido un crecimiento vertiginoso y sus posibilidades a nivel corporativo son gigantes. Como esta red es exclusiva a nivel empresarial o muchas se agregan para buscar empleo, podemos publicar nuestros productos y compartirlas con otros grupos existentes en esta red social para así poder lograr llegar a algún empresario que le interese y esté interesado en adquirir una sociedad o invertir en nuestros productos

Como ejecutar

Este proyecto debería tener un marketing digital luego de haber avanzado en algunos pasos, como el de ser una empresa legalmente constituida, donde tengamos recursos para poder invertir en acciones como la página web entre otros.

Costos: Página web inicial: \$680.000

El resto de las redes se harán hasta lo posible de manera gratuita, hasta que la empresa tenga presupuesto para hacer marketing más fuerte y de alto costo.

Links de las páginas web diseñadas

Diseñamos una página **web en wix.com** que nos permite demostrar nuestra empresa, describiéndonos a la perfección, planteando porque queremos llegar a ser parte del mercado los artículos que deseamos vender en el mercado e incluso recalcar con que material trabajamos especifica mente.

Agregamos vínculos con redes sociales directas que permiten a las personas observar detallada mente más de cerca nuestro trabajo y por ultimo adicionamos un espacio en donde pueden enviarnos sus sugerencias, inquietudes o su información de contacto.

Al finalizar la información de contacto, se encontrara con una entrada directa de nuestro blog en el que podrán observar las acciones de marketing digital planeadas para realizar este proyecto.

Link de la página web de wix.com

<https://mdpalacios5.wixsite.com/llantasecomaralenka>

Link del blogger.com

<https://accionesdigitales.blogspot.com/>

Links de las redes sociales utilizadas

Facebook: https://www.facebook.com/Eco-Llantas-Maralenka-113132446820972/?modal=admin_todo_tour

Instagram: <https://www.instagram.com/ecollantasmaralenka/>

Twitter: <https://twitter.com/maralenka>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/groups/8861987/>

Gracias a las herramientas utilizadas logramos darnos cuenta que podemos alcanzar a muchas personas que les guste nuestro trabajo y que podemos lograr promocionar nuestro lugar de trabajo comercial constante mente. Podemos llegar a muchas personas ya sea con la ayuda de amigos o compañeros que divulgan o comparten nuestras páginas o las mismas herramientas sociales brindan la opción de promocionar los artículos por muy bajo costo.

Link del Vínculo del video de sustentación final del proyecto de emprendimiento social previamente publicado en YouTube:

<https://www.youtube.com/watch?v=7n8iBIJyWZA>

Conclusión

Se concluye entonces que la contaminación es un problema latente el cual ha presentado registros altos en los últimos tiempos y vemos que es un tema el cual a la comunidad y al gobierno no les genera el interés y atención que debieran es por ello que debemos prestar atención y tratar de concientizar a la gente ya que es evidente que las industrias no contribuyen a reducir la contaminación, las actividades económicas desarrolladas por el hombre en cierta parte generan bienestar social pero a su vez se requiere del uso de elementos avanzados para que se puedan mantener en su correcta productividad siendo estas fuentes de contaminación, adicional de la polución que genera el transporte de carga pesada lo cual nos mantiene en alerta amarilla. La conciencia y la intervención del gobierno es lo único que nos puede ayudar a mejorar.

Con esta idea de negocio concluimos que podremos afectar de manera doble y conjunta algunas de las problemáticas sociales que hay en el país, somos en la magnitud de las problemáticas un granito de arena, pero sean grande o sea pequeña la ayuda que aportaremos a la comunidad es una parte importante, al trabajar con manos de obra de madres cabeza de hogar daremos una oportunidad no solo a estas mujeres sino a todos los que componen sus hogares.

Por otro lado, al trabajar con llantas recicladas obtendremos doble ganancia ya que nuestra materia prima no tendrá ningún costo, y ayudaríamos de una manera positiva a la contaminación que causan este tipo de elementos que por su material su descomposición es muy tardía.

Con esta idea de negocios aportaremos de manera positiva a dos de las problemáticas sociales más importantes de nuestro municipio y de nuestro país.

En definitiva, encontramos que en Design Thinking es importante en primer lugar empatizar, entender y ponerse en los zapatos del usuario para poder crear soluciones eficaces. Por otro lado, las iteraciones para poder rever y trabajar las soluciones nos permiten mejorarlas y pulir cosas que en principio pudimos haber pasado por alto. En último lugar es fundamental mantener la mente abierta. Las herramientas utilizadas durante el proceso de Design Thinking nos ayudan a considerar enfoques fuera de lo común, que enriquecen el resultado final. El Design Thinking sirve para la generación de ideas y productos en base a las necesidades y distintas situaciones problemáticas de los propios usuarios. Por esta razón, no sólo se emplea en ámbitos relacionados al diseño sino también en cualquier empresa en la que se deseen ofrecer soluciones específicas e innovadoras.

La gestión del marketing para emprendedores nos ayuda no solo a identificar nuestro producto o sus beneficios, también nos demuestra cómo podemos posicionar estratégica mente en el mercado ofreciéndonos estrategias significativas para identificar y reconocer el tipo de clientes a los cuales se les quiere ofrecer el producto, la competencia existente y la forma correcta de cautivar en el mercado descubriendo si nuestro producto es viable ante el público y si nuestro producto cubre alguna necesidad básica en los clientes.

El marketing digital brinda herramientas que permite mejorar la competitividad y la productividad de nuestro proyecto dejando una marca y un slogan creativo que permita el reconocimiento de la empresa atrayendo digital mente a los clientes mediante redes sociales que nos permitan exhibir nuestros productos de manera dinámica y llamativa.

Referencias Bibliográficas

Unidad 1 - El emprendimiento Social

Recursos educativos requeridos.

A continuación, se relacionan los contenidos correspondientes al emprendimiento Social con el propósito de comprender la importancia del emprendimiento social en el contexto empresarial.

Moreira P. & Urriolagoitia L. (2011). El emprendimiento social. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3652377>

Alcaldía de Medellín & COMFAMA. (2012). revisión conceptual sobre emprendimiento social. En Empresas sociales (P 3-29). Recuperado de https://issuu.com/marcoscastro28/docs/revisi_n_conceptual_sobre_el_empre

De Pablo J. & Uribe J. (2017). Experiencias de emprendimiento social en Iberoamerica. Recuperado de <https://bibliotecavirtual.unad.edu.co:2538/lib/unadsp/reader.action?docID=5190162&query=Experiencias+de+emprendimiento+social+en+Iberoamerica>

Barrera Ernesto, La empresa social y su responsabilidad social. Revista Innovar. N° 30, abril 2007. ISSN: 0121-5051. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/inno/v17n30/v17n30a05.pdf>

Merino de Diego, El emprendimiento social: un territorio de aprendizaje para la superación de un modelo en crisis. Revista ICADE. N° 91 , Pp. 173-199, Enero-abril de 2014. ISSN: 1889-7045. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11531/20217>

Universidad Nacional Abierta y Distancia [Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD]. (2014). Reflexión sobre los emprendedores sociales en Colombia [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=GvwTHBvTaZI>

Unidad 2 - Innovación social y Valor social

Recursos educativos requeridos

Las referencias bibliográficas relacionadas a continuación tienen como propósito fundamentar al estudiante respecto al concepto de Innovación social y Valor social.

Colombia Joven [Colombia Joven]. (2014). *¿Qué es Innovación Social?* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=MKFItzF6ToA>

Curto Grau, Marta (2012) Los emprendedores sociales. Innovación al servicio del cambio. Recuperado de <http://www.bibliotecavirtual.info/2012/08/los-emprendedores-sociales-innovacion-al-servicio-del-cambio-social/>

Buckland, Heloise y David Murillo. (2014). La innovación social en América Latina. FOMIN. Recuperado de http://proxmy.esade.edu/gd/facultybio/publicos/1431613105032_ESADE-FOMIN-La-innovacion-social-en-America-Latina-Marco-conceptual-y-agentes-1.pdf

Unidad 3 - Modelo de Negocios Design Thinking

Recursos educativos requeridos (Bibliografía Obligatoria)

Las referencias bibliográficas relacionadas a continuación permitirán la conceptualización y comprensión del Modelo de Negocios Design Thinking.

Lupton E. (2012). Graphic Design Thinking Intuición, acción, creación. Recuperado de <https://bibliotecavirtual.unad.edu.co:2538/lib/unadsp/detail.action?docID=4421910&query=Design+Thinking>

Kerestegian S. [Espacio Fundación Telefónica Madrid]. (25 sep. 2017). Días Nórdicos 2017: 'Design Thinking', por Stiven Kerestegian [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?time_continue=55&v=a9-5IVg83w

Unidad 4 - Gestión del Marketing para emprendedores

Recursos educativos requeridos

Las referencias bibliográficas relacionadas a continuación permitirán la comprensión de la Gestión del Marketing para emprendedores.

Schnarch, A., & Schnarch, D. S. (2010). Marketing para emprendedores. Bogotá DC, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado de <https://bibliotecavirtual.unad.edu.co:2538/lib/unadsp/reader.action?docID=3193395&query=mercadeo+para+emprendedores>

Unidad 5 - Marketing Digital

Recursos educativos requeridos

Las referencias bibliográficas relacionadas a continuación permitirán la comprensión del Marketing Digital.

Colombia Digital Marketing [ColDigitalMk]. (26 jun. 2014). Qué es el Marketing Digital y Cuáles son sus beneficios [Archivo de video]. Recuperado de

EOI Escuela de Organización Industrial [EOI Escuela de Organización Industrial]. (23 ene. 2015). Cómo elaborar un plan de marketing digital [Archivo de video]. Recuperado de

Junta de Castilla y León. (2012). Marketing Digital para Pymes (P. 97- 107). Recuperado

de http://bibliotecadigital.jcyl.es/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=10060082

Merodio, J. (2010) Marketing en Redes Sociales: Mensajes de empresa para gente selectiva (Pp. 59-66). Recuperado de <https://www.juanmerodio.com/marketing-en-redes-sociales-mensajes-de-empresa-para-gente-selectiva/>

Moshini, S. (2012). Claves del marketing Digital (Pp. 9-15). Recuperado de <http://www.intuic.com/intuic/Frontend/pdf/Claves-del-Marketing-Digital.pdf>

Recursos educativos adicionales para el curso (Bibliografía complementaria)

Las referencias complementarias para la unidad cinco pretenden fortalecer la comprensión del Marketing Digital para emprendedores.

Robledo, C. (2012). Introducción al Marketing Digital. (P. 83-94). Recuperado de <https://docplayer.es/1126173-Introduccion-al-marketing-digital-camilo-robledo-coordinador-mercadeo-sm-digital.html>

Tutoriales Creative Commons [Tutoriales Creative Commons]. (4 nov. 2014) ¿Qué es el marketing viral? Te lo explico en español [Archivo de video]. Recuperado de

Galvez, I. (2015). Facebook para empresas y emprendedores. Recuperado de Recursos educativos adicionales para el curso. (bibliografía complementaria)<https://bibliotecavirtual.unad.edu.co:2538/lib/unadsp/reader.action?docID=4794935&query=Marketing+para+emprendedores>