

Propuesta de Emprendimiento Social: Aplicación Móvil – Emprender Digital VENCA

Entregado por:

Yina Gordillo

Laura Daniela Segura

Johanna Andrea Pinilla

Juan Carlos Garzón

Juan Guillermo Jerez

Grupo: 110011_1

Directora:

María Mercedes Narváez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios

Diplomado para tecnologías en gestión de marketing para el emprendimiento social

Bogotá 2021

Tabla de Contenido

Introducción	6
Objetivos	8
General	8
Específicos	8
Presentación Propuesta De Emprendimiento Social	9
Factor Innovador	9
Pertinencia e Impacto	10
Factor Productivo	10
Factor Tierra	11
Factor Trabajo.	11
Factor Capital.	11
Mercado Objetivo	12
Etapas del modelo Design Thinking	13
empatiza	13
Define	18
Idea	22
Prototipo	24
Testea	26
Plan de Mercadeo	27

Beneficios del producto o servicio para ofrecer al mercado	27
Grupo objetivo	28
Segmentación	29
Identificar la Competencia	29
Aliados Claves	30
Estrategias de mercadeo tradicionales y digitales	30
Social Media: (YouTube, LinkedIn, Facebook, Twitter)	33
Imagen de la marca y slogan seleccionado por el grupo	36
Vínculos de información y sus productos o descripción del servicio en Wix	36
Vínculos de contacto con el prospecto, Login al navegante	37
Vínculos a las redes sociales: a los perfiles y grupos	38
Vinculación al Wix el blog con las acciones seleccionadas a aplicar en PES	39
Recursos Operativos	41
Instalaciones	41
Equipos	41
Personal	42
Costos y Gastos de Producción	41
Precio de Venta y Proyecciones de Ventas para Tres Años	49
Capital de Trabajo	52
Inversiones	53
Conclusiones	56
Referencias Bibliográficas	57

Lista de Tablas

Tabla 1. Lienzo de Modelo	16
Tabla 2. Análisis de la Competencia	21
Tabla 3. Análisis Dimensional	23
Tabla 4. Testea	26
Tabla 5. Estrategias Para Emprender Digital Venca	32
Tabla 6. Emprender Digital Venca en la Red	35
Tabla 7. Recursos operativos	41
Tabla 8. Asignación de tareas	43
Tabla 9. Insumos y materiales del proceso productivo	45
Tabla 10. Costos directos	45
Tabla 11. Tipo de recurso	46
Tabla 12. Proyección de ventas por suscriptor	49
Tabla 13. Proyección de las ventas por anunciante	50
Tabla 14. Proyección en ventas por unidades	51
Tabla 15. Capital de trabajo	52
Tabla 16. Tecnología	53
Tabla 17. Publicidad	54
Tabla 18. Personal	55

Lista de Figuras

Figura 1.Etapas de Design Thinking	13
Figura 2. App emprender Digital	19
Figura 3. Infografía Emprender Digital	25
Figura 4. Segmentación	29
Figura 5. Objetivos de la comunicación	31
Figura 6. Logo de la marca	36
Figura 7. Página Web	37
Figura 8. Login del navegante	37
Figura 9. Canal de Youtube	38
Figura 10. Página Facebook	39
Figura 11. Página Twitter	39
Figura 12. Blog notas	40
Figura 13. Recursos Operativos	47

Introducción

Desde el siglo XIX el emprendimiento social trabaja por cumplir objetivos no solo financieros si no también basados en las crisis económicas y sociales de la población llegando así a buscar soluciones innovadoras, de protección y compromiso para los diferentes factores una de las base para realizar estos proyectos es enfocarnos en los objetivos de desarrollo sostenibles los cuales son metas propuestas para mejorar los problemas de la humanidad en cuanto a la economía, la educación, el medio ambiente, la inclusión y la salud para ello se fija el 18 de septiembre del 2015 en la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas 17 objetivos con 169 metas donde cada gobierno incorpora las más viable para su nación. PNUD (S. F).

Hoy por hoy las propuestas de emprendimiento social deben ser absolutamente sostenibles en el tiempo con el fin brindar a la sociedad la forma de dar solución a una problemática a través un plan bien estructurado, invitando de la mejor manera a la comunidad a participar; a que apoyen, el proyecto que generara beneficiosa toda la comunidad, estos proyecto además de prestar una solución a la comunidad, por alguna problemática en común; están apoyando económicamente, a las personas que directamente hacen parte del proyecto; y así ve reflejado un crecimiento en común.

Para llevar a cabo este emprendimiento social desarrollaremos un modelo de negocio donde la innovación y el impacto sean la acción de generar empleo a la población necesitada siendo esta la mayor característica para generar nuevas oportunidades de mejora para el sector en cuanto sociales como económicas.

Dando comienzo a este emprendimiento social es necesario diseñar y evaluar diferentes factores buscando la efectividad del proyecto estos factores deben estar basados en la innovación los cuales nos permite determinar cuál sería la principal característica de evolución y crecimiento económico, también el factor productivo basado en los recursos que utilizara la empresa para crear, producir los elementos que permita su funcionamiento.

En búsqueda de desarrollar un proyecto competitivo innovador el modelo de Design Thinking permite realizar un método dinámico con un proceso de exploración, indagación, dejando pensamientos creativos para encontrar la verdadera solución viable para el negocio

En el marco del marketing el proyecto emprender digital Venca realiza diferentes actividades donde la empresa diseñan estrategias de organización logrando atraer a nuestro principal objetivo , para ello el marketing cuenta con funciones como estudiar el mercado identificando cual es el comportamiento de nuestro servicio ,la planificación donde se define los criterios que se implementan en cuanto precio, plaza, producto y publicidad y en ultimas también esta los medios de comunicación que permiten la divulgación del proyecto teniendo como relevancia el medio digital los cuales son mucho más accesibles y económicos .

Para los recursos operativos se establece diferentes tareas en cuanto lo financiero, personal y materiales, en el personal se define cual es la estructura organizacional estableciendo roles con sus diferentes funciones, para el tema financiero se abordaran temas en cuanto los ingresos , gastos y costos buscando obtener la mejor utilidad que le den valor en el mercado y en los materiales se define cual sería la inversión en cuanto la infraestructura con su equipamiento que den comodidad y rendimiento.

Objetivos

General

Diseñar un PES (proyecto de emprendimiento social) por medio de la identificación de las necesidades del contexto para dinamizar soluciones sostenibles y sustentables, encaminado a presentar una alternativa de solución viable, práctica y objetiva para optimizar las condiciones de vida de los vendedores ambulantes y a partir de allí, proponer y lograr la creación de nuestro proyecto Emprender Digital VENCA.

Específicos

Proponer un proyecto que cumpla con las características del emprendimiento social.

Validar la viabilidad de nuestro proyecto de emprendimiento social haciendo uso de herramientas de Design Thinking.

Diseñar una estrategia de marketing que logre mostrar una competitividad en el mercado.

Evaluar la proyección de los recursos operativos y financieros dispuestos para el emprendimiento social.

Presentación Propuesta De Emprendimiento Social

Nombre del Proyecto

Emprender Digital Venca.

Factor Innovador

Para esta fase se propone diseñar una base de datos de los vendedores ambulantes, con el objetivo de conocer qué tipo de personas son las que está en las calles buscando el sustento diario, con esta base de datos se tendrá la oportunidad de apoyar a estas personas ubicándolas en una empresa que es pueda ofrecer estabilidad laboral.

Para el proyecto que impulsamos es necesario la creación de una plataforma adecuada para la inclusión social de los vendedores ambulantes de nuestra ciudad. Esta plataforma o aplicación está dirigida para la organización, desarrollo, actividades y planificación de la venta ambulante de nuestra ciudad. La plataforma contara con una planificación en cuanto a espacios en la ciudad, ventas por departamentos ambulantes y personas requeridas por tramos en las diferentes localidades. Esto con el fin de prestar servicios de venta por catálogos y ventas a domicilio.

La idea es crear una APP donde puedan ofrecer sus artículos sin necesidad de invadir el espacio público y para que ellos mismos no estén expuestos al sol y al agua, adicional que con la situación que vivimos hoy día por la pandemia es más fácil realizar el trabajo desde casa, aunque sabemos que las redes sociales hoy día tiene este espacio, el reto que tendríamos es que sea una APP exclusiva para este tipo de vendedores que no pagan impuestos, no facturan ya que su sustento diario es muy poco el ingreso.

Pertinencia e Impacto

Nuestro proyecto social está basado en promover el trabajo decente y crecimiento económico de los vendedores informales de nuestra sociedad ya que ellos desatan crisis socio-económicas por falta de oportunidades y desplazamiento causando invasión al espacio público, grupos que promueven las drogas y el robo y en la actualidad el riesgo de contagio por la situación sanitaria mundial.

Como primera medida tenemos que al organizar a todos los vendedores vamos a tener un espacio público libre y sin contaminación visual, como también, que los vendedores tuvieran un emprendimiento con sus habilidades y fortalezas que les permita reubicar y no volver a este tipo de trabajo.

La idea de adquirir una aplicación exclusiva, con la creación de una plataforma, el impacto social que se dará a las familias de bajos recursos que dependen de las ventas ambulantes son muy altas ya que cambiara la vida de estas personas. El impacto social que tiene esta idea es cambiar las condiciones de vida de muchas familias y mejorar las cifras de desempleo y falta de oportunidad de los vendedores ambulantes, como también minimizar la cantidad de personas en la calle vendiendo cualquier tipo de artículos y expuestos a maltratos por parte de las autoridades, donde tienen que estar en constante desplazamiento para evitar perder la inversión que han hecho en sus productos.

Factor Productivo

Como factor productivo encontramos que los recursos con que contamos para mejorar un bien y servicio establecido, es optimizar las condiciones de vida de las personas adjuntas a las

ventas informales, el cual llegaremos a nuestros consumidores finales y garantizaremos la inclusión de más familias al programa productivo Emprender Digital Venca.

Factor Tierra

Uno de los factores son los recursos renovables y no renovables utilizados por los vendedores informales los cuales nos garantizan un mejor uso de los recursos con los que cuenta Emprender Digital Venca como lo son las bolsas biodegradables en los cuales se empacan nuestros productos para el consumidor final. Los productos no renovables son todos aquellos de los cuales no presentan una retribución al medio ambiente como lo son los empaques plásticos utilizados como empaque final de ciertos productos manejados por nuestra empresa Social.

Factor Trabajo

Las horas dedicadas a nuestra empresa social dependerá de los factores económicos de cada familia incorporada a nuestro sistema social, de ellos dependerá cuantas horas trabajadas y recursos adquiridos por ellos mismos para la actividad productiva.

Factor Capital

El capital de trabajo para la puesta en marcha del negocio, inicialmente contaremos con préstamo bancario para iniciar operaciones, nosotros socios del proyecto seremos los administradores, pero al transcurrir el tiempo iremos ampliando nuestros servicios para ganar prestigio en el mercado, después contaremos con el apoyo de empresas del sector para la creación de la plataforma el cual nos garantizara una mejor organización de nuestra empresa social.

Mercado Objetivo

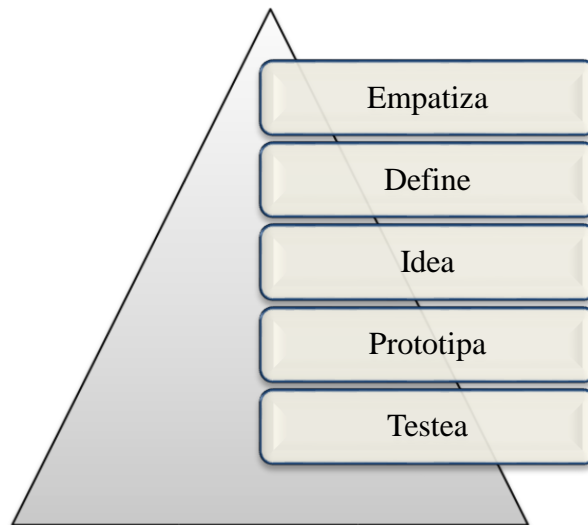
El mercado al cual queremos llegar son los vendedores ambulantes de la localidad de los Mártires en la ciudad de Bogotá, debidos al impacto que ha tenido la economía y las variables sociales. Como también teniendo en cuenta el alto porcentaje de los vendedores ambulantes en nuestro país, principalmente en la capital, es importante tomar acciones para brindarles una ayuda a esas personas que venden sus productos en las calles al sol y al agua.

Etapas del Modelo Design Thinking

Es una herramienta creativa e innovadora que logra dar solución principalmente a un problema empresarial por medio de diferentes etapas, este se originó en la universidad de Stanford de California en los años 70 aplicado por la consultora IDEO la cual en la actualidad está dirigida por Tim Brown. (Mejia,2018).

Etapas:

Figura 1. Etapas de Design Thinking



Fuente: Elaboración Propia

Empatiza

En esta primera etapa, debido a la problemática y las desigualdades sociales que padecen los vendedores ambulantes, nos pusimos en los zapatos de ellos y conocimos sus necesidades, es por esto, que se tuvo la oportunidad de hablar con algunos vendedores ambulantes de ropa y se conoció algunas de sus necesidades, donde algunos de ellos piden ayudas para que sus productos

se puedan ofrecer de una mejor manera, sin tener que estar vendiendo sus productos al sol y agua en las calles.

En la etapa empatiza se presenta el lienzo, por medio de nueve bloques se ejecutará el modelo de negocio de nuestro proyecto, el cual nos permitirá moldear la idea de nuestro emprendimiento social, donde tomará forma y va fortaleciéndose en cada uno de los bloques, esto con el fin de analizar, fortalecer y plantear nuevas estrategias que nos permitan consolidar un mercado óptimo para el buen desarrollo de nuestro proyecto.

El lienzo del modelo de negocio cuenta con 9 bloques fundamentales de construcción que manipulan las empresas con el fin de invertir y que sea rentable sus ingresos, por este motivo una empresa se puede mantener financieramente, manejando como una parte importante esta estrategia, la cual se efectúa por medio de las divisiones de organización, procesos y técnicas, es por esto que todos los nueve bloques cubren las 4 partes esenciales: Los clientes, rentabilidad financiera, infraestructura y la oferta de una empresa u organización.

Lienzo del Modelo de Negocios y sus 9 Bloques:

1. Segmentos de clientes: Es uno o varios segmentos de clientes.
2. Propuesta de valor: Es la que trata de solucionar los problemas de clientes y satisfacer sus necesidades con propuestas de valor.
3. Canales: Este punto la propuesta de valor se entregan a los clientes por medio de la comunicación, distribución y canales de ventas.
4. Relación con clientes: Se establecen las relaciones y se mantienen con cada segmento de clientes.
5. Fuente de ingresos: Es el resultado de la propuesta de valor exitosa, que se ofrecen a los clientes.

6. Recursos clave: Son los medios necesarios para ofrecer y entregar lo ofrecido.
7. Actividades clave: Se da mediante la ejecución de una sucesión de actividades claves.
8. Socios clave: Es la unión por medio de las alianzas y algunos recursos que se tienen en algunas ocasiones por fuera de la empresa.
9. Estructura de costos: Son los componentes que conforman el modelo de negocio y que da como resultado de la estructura de costo.

Tabla 1. Lienzo de Modelo de Negocios

Diseñado para la empresa: Emprender Digital Venca
Diseñado por: Venca

<p>Socios clave</p> <p>Son los vendedores ambulantes aliados, socios, proveedores que nos ayudarán alcanzar los objetivos planteados y que el proyecto tenga éxito, con esto se permite descubrir a las empresas que se encuentren relacionadas con las actividades del negocio.</p>	<p>Actividades clave</p> <p>Debemos tener en cuenta las actividades claves como la venta y distribución, como también el uso de la tecnología de la información.</p> <p>Recursos clave</p> <p>Software, relaciones, personal capacitado, vehículos repartidores y proveedores.</p>	<p>Propuesta de valor</p> <p>Hoy en día las compras online han sido una nueva tendencia de comprar sin salir de casa, ya que en ocasiones por cuestiones de tiempo no podemos realizar otras actividades, es por esto que Emprender Digital Venca es una aplicación móvil que nace de un proyecto social que brinda soluciones ante la problemática social de los vendedores ambulantes, ofreciendo por medio de la tecnología una opción de progreso, brindando variedad de productos a bajos precios, lo que permite crear un sencillo y rápido ingreso a todas</p>	<p>Relación con clientes</p> <p>Hay que tener en cuenta en formular estrategias favorables para captar y retener y captar a los clientes, brindándoles una buena atención y servicio. Como también ofrecer en la aplicación móvil variedad de productos a buenos precios con entrega directa del pedido a la casa del cliente y/o oficina.</p> <p>Canales</p> <p>La ruta que tomaran los productos serán del productor hacia los consumidores finales, el canal será indirecto ya que el trámite de compra es virtual, este proceso es más útil, eficiente y sencillo, ya que el método que se utilizara en el momento que el consumidor ingresa y crea su cuenta en la aplicación móvil, escoge los productos que requiera, los añade al carro de compras y estas son tramitadas de inmediato, luego procesadas por el departamento de</p>	<p>Segmentos de cliente</p> <p>Para ofrecer un mejor servicio y ya que es un comercio que apenas está arrancando, nuestros principales clientes y al que queremos llegar son todas las familias colombianas de estrato 1 2 y 3.</p>
---	--	--	---	--

		las personas que quieran realizar sus compras online.	logística la cual es la encargada de despachar el pedido y enviarlo.	
<p>Estructura de costos: <i>Capital:</i> El capital de trabajo que requerimos para la puesta en marcha del negocio, inicialmente contaremos con préstamo bancario para iniciar operaciones, <i>Humano:</i> Personal (los integrantes del grupo), <i>Tecnológico:</i> computadores, telefonía, internet, planes tarifarios. al transcurrir el tiempo iremos ampliando nuestros servicios para ganar prestigio en el mercado.</p>			<p>Fuentes de ingreso: Debemos manejar la variedad de métodos de pago para así brindarles flexibilidad a los clientes, tanto como en efectivo, PayU, PayPal, tarjetas de créditos y otros medios de pago.</p>	

Fuente: Elaboración propia

Define

Define sus Necesidades: Después de conocer la gran problemática que tienen los vendedores ambulantes en cuanto al sector comercial y la gran demanda que esto representa para ellos, se define que ellos quieren ingresar a un modelo más innovador para mejorar la comercialización de sus productos.

Define sus Problemas: Al conocer nuestra problemática de la cual viene siendo objeto las ventas informales y la baja productividad que esto representa para todas aquellas personas que viven de ello, nos vemos en la necesidad de crear estrategias para mejorar y superar esa brecha de productividad baja y cambiar la condición de vida de cada uno de esas personas que viven de las ventas en la calle.

Define sus Ideas: Por medio de una aplicación APP exclusiva para vendedores ambulantes de la localidad 14 más exactamente los mártires se ofrecen los artículos que ellos comercializan. Dentro de estos artículos informales se encuentran chaquetas, gorras, camisas, zapatos, medias, correas, accesorios para celular y joyas. En este caso ya definido como queremos manejar nuestro negocio empezaremos a analizar paso a paso como mejoraremos la productividad de los vendedores ambulantes de acuerdo a lo que ellos quieren.

1. Definir qué es lo que quieren los vendedores ambulantes.
2. Buscar alternativas para mejorar sus ventas informales.
3. Crear una APP para comercializar sus productos en Línea
4. Aumentar las ventas.
5. Modernizar e implementar nuevas tendencias para las ventas informales.

Figura2: *Imagen de celular con aplicaciones móviles*



Fuente: Imágenes de aplicaciones móviles(Fotografía), Freepik (<https://www.freepik.es/fotos-vectores-gratis/aplicaciones-moviles>)

Análisis de Competencia

Es un estudio por el cual se busca medir los riesgos o los competidores que tenemos a nuestro alrededor, de esto dependen el éxito de nuestro emprendimiento. Debemos observar a quienes tenemos a nuestro alrededor.

Nuestros competidores se mueven en la misma línea que nosotros, esto quiere decir que las ventas informales son nuestra prioridad y de la competencia también.

¿Quiénes son Nuestros Competidores?

Nuestros competidores son todas aquellas personas que encontramos a nuestro alrededor que también subsisten de las ventas callejeras.

Puntos Fuertes: Para poder superar a nuestros competidores debemos mejorar con nuestra tecnología y ofrecer nuestros productos de una manera más ágil la cual le lleguemos fácilmente a nuestros consumidores finales.

Es por esta razón que pensamos en la creación de una APP móvil para poder comercializar nuestros productos de forma ágil y que lleguen de la mejor manera a nuestros consumidores finales. Incorporación de nuevas tecnologías para llegar más fácil y mejor que nuestra competencia.

Innovación y calidad ganando mayor ventaja en ventas frente a nuestros competidores directos que manejan el mismo mercado objetivo.

Comparación de Contenido de la Competencia

Al comparar nuestros principales competidores encontramos que tanto ellos como nosotros manejamos las mismas marcas de ropa de accesorios en celular las mismas joyas e incluso los mismos proveedores la cual nos lleva a la conclusión que es muy parecida a la nuestra. Es por esta razón que debemos depurar ciertas marcas parecidas a nuestra competencia y lograr que nuestros artículos sean un poco más exclusivos y lograr captar la atención de nuestro consumidor final.

Análisis de Datos con Herramientas Especializadas para Aumentar Nuestra Competitividad en Ventas frente a Nuestra Competencia

Para definir nuestras prioridades hemos creado una APP móvil para mejorar nuestro servicio, aumentar las ventas y sacar provecho a nuestros competidores llegándole al mercado objetivo de una mejor manera y aumentando nuestras ventas finales.

Puntos Débiles

Para la creación de una APP se necesita personal calificado para dicha creación.

Ya que se necesita personal calificado se necesita una inversión inicial para poder llevar a cabo la creación de dicha aplicación móvil.

Ya que no contamos con recursos ilimitados debemos recurrir a un pequeño préstamo bancario para los gastos en la creación de nuestra APP móvil.

El rechazo inicial ya que es una idea innovadora que tiene sus riesgos de funcionar y que puede que no tanto.

Tabla 2. Análisis de la Competencia

Competidores	Publico de contenidos	Auditoria	Estrategia SEO	Ventajas Competitivas	Estrategias a desarrollar
Emprender Digital Venca	Si	Presenta Ventaja	Tenemos mayor Posicionamiento	Tenemos mejor presencia entre nuestros clientes	Consolidamos nuestra estrategia en la creación de una APP móvil para comercializar nuestros productos de forma ágil y llegándole a más público de consumo final.
Quiosco 2	Si	Presenta Ventaja	Posicionamiento alto	Buena presencia entre los clientes	

Quiosco 3	Si	No presenta ventaja	Posicionamiento bajo	Poseen presencia regular entre los competidores	
Quiosco 4	si	No presenta ventaja	Posicionamiento bajo	Poseen presencia regular entre los competidores	

Fuente: Elaboración propia

Idea

Esta es la tercera etapa Design Thinking donde la problemática identificada nos da inicio a abordar posibles soluciones potenciales e innovadoras para ello existe diferentes técnicas una de las más comunes es:

La Técnica del Brainstorming: Porque se generan ideas en grandes cantidades en poco tiempo a si sean irracionales o agresivas creando una integración de grupo motivador y cómodo dejando resultados con una estructura definida y con la opción de rescatar nuevas alternativas.

La Flor de Loto: Esta se realiza mediante un esquema donde una idea central es la principal fuente para generar 8 posibles soluciones y de ellas otras 8 soluciones más de esta manera se generar muchas ideas las cuales se clasifican o se categorizan según su similitud.

Scamper: Para el desarrollo de este método se crean preguntas a través del acrónimo, donde S = sustituir C= combinar A= adoptar M= modificar P= proponer otros usos E= eliminar R=reordenar permitiendo formar ideas para prestar el servicio o buscar mejoras.

Para el proyecto Emprender Digital Venca utilizaremos La Técnica Análisis Dimensional la cual tiene como objetivo conocer la verdadera situación enfrentándonos a estudiar los diferentes aspectos del problema para ello resolveremos seis preguntas las cuales nos da claridad de una forma más concisa de las soluciones que son viables para nuestro emprendimiento.

Tabla 3. Análisis Dimensional

Preguntas	Respuesta	Posible solución
¿Cuál es el problema?	La crisis socioeconómica que obligan a muchas personas a trabajar en las calles vendiendo algún artículo para su sustento diario.	Ofrecer otra opción para ellos vender sus artículos sin necesidad de salir a las calle de manera virtual.
¿Quiénes están involucrados?	Los vendedores informales, sus familias y la comunidad que los rodean.	Mejorar las condiciones y calidad de vida social y económicamente de las personas involucradas ofreciendo seguridad y más ingresos.
¿Para qué resolverlo?	Para la transformación del uso del espacio público garantizando la seguridad de la población.	Mejorar en cuanto la delincuencia, preservar el patrimonio cultural, la movilidad y dar valor a las propiedades.

¿Qué grado de relevancia tiene el problema?	Mayor ya que es una situaciones que afecta a toda una comunidad.	El desarrollo de un proyecto comprometido y responsable socialmente por medio de una línea digital aportando al desarrollo sostenible de las sociedades.
¿Cuál es la causa?	La falta oportunidades y desplazamiento.	La oportunidad de desarrollo y progreso brindado estabilidad económica por medio de la tecnología
¿En qué lugar acontece el problema?	Son dificultades que viven los diferentes países.	Elegir un solo lugar que tenga gran flujo de comerciantes informales.

Fuente: Elaboración propia

Nota. Existen otras técnicas como Interacción Constructiva, Toolkit, entrevista a expertos, imágenes evocadoras, investigación en medios, dibujo del problema, dentro/fuera, seria o no seria y guion de la entrevista.

Prototipar

Esta es la cuarta etapa del proceso Design Thinking, en este momento se inicia la parte tangible donde se da a conocer a través de una infografía un primer diseño de lo que será la materialización de la APP Emprender Digital VENCA.

Una de las características reconocidas del Prototipar es pensar con las manos, al plasmar todas y cada una de las ideas para dar vida al proyecto, se está marchando para lograr el objetivo ganador.

Figura 3. Infografía Emprender Digital

AQUI ENCONTRARAS ROPA Y ACCESORIOS PARA DAMA, CABALLERO, NIÑO Y NIÑA

<p>Vestidos Blusas Camisetas Pantalones Short Trajes de baño Zapatos Chaquetas Correas Medias</p>	<p>Camisas Camisetas Pantalones Pantalones Trajes de baño Zapatos Chaquetas Correas Medias</p>	<p>Vestidos Blusas Camisetas Pantalones Short Trajes de baño Zapatos Chaquetas Correas Medias</p>	<p>Camisas Camisetas Pantalones Pantalones Trajes de baño Zapatos Chaquetas Correas Medias</p>
--	---	--	---

QUEREMOS CAMBIAR EL CHIP.

De tener calles contaminadas A tener calles limpias y cómodas

ENCUENTRANOS @DIGITALVENCA

Este proyecto tiene como objetivo brindar la oportunidad a nuestros vendedores ambulantes una forma digna de comercializar sus productos

EMPRESARIADO SOCIAL DIGITAL VENCA

Fuente: Elaboración propia

Testea

Es la más importante de todas, ya que en ella definimos lo que realmente queremos hacer, llevando a cabo el servicio de app que prestaremos a los vendedores ambulantes, y es donde nos daremos cuenta si el servicio cumple con las expectativas y necesidades del cliente.

En esta ocasión trabajaremos con una técnica de mapa de atracción de clientes, la cual nos permite organizar el canal de comunicación que se debe usar para la promoción y venta del servicio, en esta ocasión dividiremos el mapa en cuatro momentos así:

Atraer; ¿Cómo atraigo el cliente?

Convencer; ¿Cómo convencer para que adquiera nuestro producto?

Vender; ¿Cuáles son los canales de comercialización?

Fidelizar: Nos recomiendan?

Al terminar el mapa de atracción de clientes se tendrá la guía de ruta para desarrollar el plan de Marketing.

Tabla 4. Testea

Atraer	Convencer	Vender	Fidelizar
<ul style="list-style-type: none"> ● Redes sociales ● Voz a voz ● Volanteo ● Folleto ● Anuncio en tv 	<ul style="list-style-type: none"> ● Propuesta de valor ● beneficios 	<ul style="list-style-type: none"> ● Digital ● Presencial ● Catalogo 	<ul style="list-style-type: none"> ● Promociones ● Beneficios ● Membresía

Fuente: Elaboración propia

Plan de Mercadeo

Beneficios del Producto o Servicio Para Ofrecer al Mercado

La APP es una de las tendencias más actuales hoy en día, en esta era tecnológica, donde se logra tener una acogida masiva en el mercado ofreciendo agilidad sencillez y una entrega inmediata, teniendo la opción de empoderamiento para los diferentes productos y artículos. Digital Venca nace con el propósito de brindar una opción que facilite la comercialización de los productos que ofrecen los vendedores ambulantes desde una APP. A su vez brindar a las personas que desarrollan esta labor un mejor estilo de vida.

Atributos

Los atributos a los cuales se hace referencia el producto son sus características por los cuales nuestros clientes deciden comprar en nuestra plataforma.

Confiabilidad: Al ser una plataforma donde nuestros clientes encuentran lo que necesitan sin salir de casa estamos garantizando la confiabilidad de lo que nosotros ofrecemos como marca.

Eficiencia: La garantía que prevalece ante nuestros clientes de adquirir nuestros productos en tiempo real nos hacen una empresa eficiente ante nuestros clientes brindándoles exactamente lo que nos piden al menor tiempo posible.

Calidad: Tomamos lo mejor de nuestros proveedores para garantizar y brindar productos de calidad y servicios que ofrecemos en la aplicación móvil.

Beneficios

Se cuenta con un a App amigable que permite a los usuarios realizar sus compras en un mínimo de tiempo y ser asesorados al instante, con productos asequibles con el fin de mantener la clientela que ya se tiene.

Los beneficios brindados por nuestra APP son los productos de la mejor calidad en cuanto a ropa, accesorios para celular, joyas y todos aquellos accesorios que cubren una necesidad básica de las personas para su beneficio corporal.

Ofrecemos atención continua, disponible todos los días y a cualquier hora.

Los usuarios tendrán la opción de acceder a la aplicación y realizar sus compras a través de su teléfono.

Contamos con versatilidad en cuanto a su utilización o aplicación práctica.

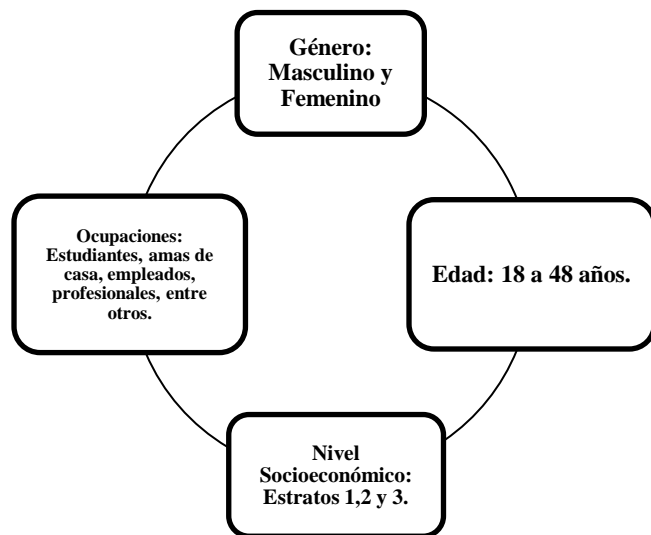
Ofreceremos en la aplicación móvil variedad de productos a buenos precios con entrega directa del pedido a la casa del cliente y/o oficina.

Brindar a los clientes el beneficio puntos digitales por cada comprar, siendo así que cuanto reúna cierta cantidad de puntaje obtengan un beneficio.

Grupo Objetivo

El proyecto está enfocado al público mayor a 18 años, que pertenezcan a los estratos 1, 2 y 3 que se desempeñen en las distintas áreas tales como funcionarios de empresa, amas de casa, estudiantes y personas del común.

Segmentación

Figura 4 Segmentación

Fuente: Elaboración propia

Identificar la Competencia

Mediante la realización de analizar la competencia identificamos puntos fuertes y débiles buscando de esta forma anticiparnos a no cometer errores a comprender cual seria las mejores estrategias de aprovechamiento para construir un planteamiento de negocio eficaz , teniendo en cuenta esto nuestros competidores estarían basados en aquellos empresarios que tiene como modalidad la tienda virtual ofreciendo, comodidad, seguridad y variedad, pero nosotros seriamos pioneros al ofrecer un servicio con sentido social diseñando proyecto que brinde soluciones ante la problemática social de los vendedores informales ofreciendo por medio de la tecnología una opción de progreso y desarrollo ante los diferentes factores económicos y sociales de la comunidad.

Al analizar nuestros principales competidores encontramos que existen muchas aplicaciones en Play Store, entre las aplicaciones más destacadas, relacionadas con los productos que vamos a ofrecer podemos encontrar a Falabella, Mercado Libre, Amazon, entre otras; la cual, estas aplicaciones brindan las mismas soluciones que nosotros pretendemos brindar.

Aliados Claves

Los proveedores son la alianza más efectiva para cumplir con los objetivos propuestos, dando a conocer el proyecto se podrá lograr precios muy cómodos para brindar a los clientes. Como también los aliados del proyecto de emprender digital Venca estarían relacionado con las empresas de publicidad que se producen cuando se promueve la difusión de los servicios prestados permitiendo con ello, tener una fuente de ingreso para la aplicación digital.

Estrategia de Comunicación

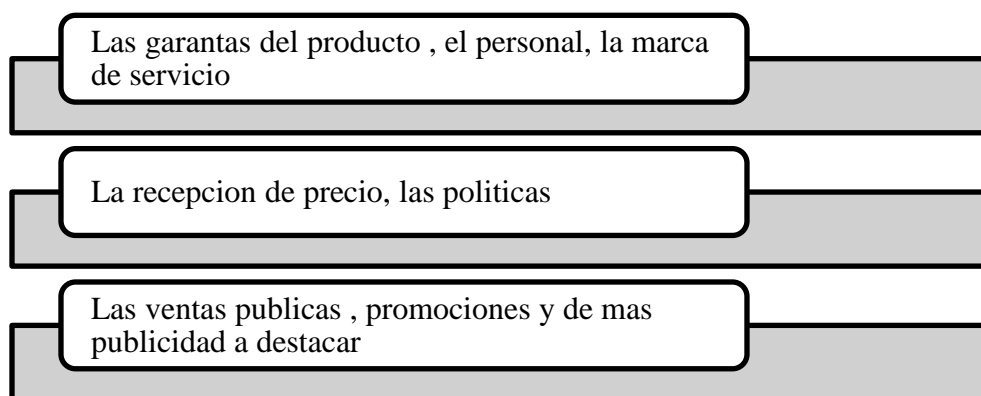
Contaremos con avisos que repartiremos entre nuestros clientes más cercanos que llevaran mensajes del lanzamiento de nuestra nueva aplicación APP para nuestros clientes.

Utilizar medios de publicad como perifoneo y difundir la aplicación de manera presencial, así podemos atraer más clientes y tener un contacto directo, para visualizar más sus necesidades.

Implementar el modelo tradicional de publicidad en televisión, donde podemos dar a conocer nuestra aplicación móvil por medio de pautas publicitarias, la cual se contratará un espacio publicitario en tv, donde podamos llegar a los espectadores a través de anuncios

comerciales que puedan ver miles de hogares colombianos y demos a conocer los productos que se ofrecen en la aplicación móvil.

Figura 5. Objetivos de la comunicación



Fuente: Elaboración propia

Estrategia de Posicionamiento

Estaría enfocada en que la empresa ocupe un lugar en el pensamiento de los afiliados puede ser por su imagen o beneficios.

Hay diferentes tipos de estrategias afianzadas en resaltar características, tamaño, diseño, seguridad, calidad, precio y beneficios del proyecto.

El posicionamiento de nuestra marca proporcionará beneficios significativos para los consumidores. Una de las estrategias que podríamos implementar para el posicionamiento de nuestra marca es:

Dar a conocer nuestra aplicación móvil por medio de publicidad recordatoria.

Brindar un buen servicio a los clientes con una atención personalizada, clara y continua.

Ofrecer productos de calidad a precios asequibles y justos, para así de esta manera podamos llegar fácilmente a nuestros consumidores finales y generemos un recuerdo en la mente de nuestros consumidores.

Estrategia de Diferenciación

Esta se utiliza buscando producir servicios que se perciban como únicos y originales los cuales sean difícil de imitar alcanzando una ventaja competitiva esta se llega a dar por la innovación llegando a clientes poco sensibles al precio, pero que aprecian el valor agregado.

Optimización en servicios de atención al cliente.

Implementar un sistema de distribución y logística eficiente que permita que los productos lleguen a varias partes de Colombia en óptimas condiciones y en el menor tiempo posible.

Tabla 5. Estrategias Para Emprender Digital Venca

Estrategia	Mercadeo	Acción
Comunicación	Tradicional Medios impresos	Por medio de este buscamos realizar publicidad por medio de anuncios en boletines, revistas, periódicos y otra serie de material impreso que pueda servir para dar a conocer nuestra idea de negocio.

Posicionamiento	Tradicional Medios exteriores	Este aviso publicitario genera un gran impacto siendo efectivo en el momento de seleccionar el segmento geográficamente es de un bajo costo, genera audiencia y buena expectativa.
Diferenciación	Digital Blog	Con este formato permitirá crear como una bitácora que podemos actualizar de manera frecuente teniendo como objetivo recibir comentarios creando una interacción con los afiliados.

Fuente: Elaboración propia

Social Media

Ya que contamos con equipo estratégico que está encargada de la creación y actualización de nuestra APP también estará encargado de las redes sociales de nuestra marca para generar difusión de estas.

Debido a esto, las estrategias de promoción y publicidad para nuestro proyecto se llevarán a cabo por medio de las redes sociales, así esta manera, lograr la presencia de la marca,

generando publicidad en Facebook Business con la información de nuestro negocio con imágenes de los productos que ofrecemos en la aplicación móvil, como también realizar publicaciones promocionadas en la página de Facebook para conseguir que más personas reaccionen ante esa publicación, la compartan y comenten en ella, como también tener la posibilidad de llegar a las personas que podrían indicar que les gusta la publicación, compartirla con amigos o comentar. Así de esta manera, podemos llegar a nuevas personas que tienen probabilidades de interesarse en los productos que ofrecemos.

YouTube

Por medio de esta red social se crea un canal en YouTube, donde podamos subir videos promocionando los productos que ofrecemos en la aplicación, donde los usuarios puedan ver el fácil acceso a la aplicación y los beneficios que ofrece, como también podemos subir videos de los vendedores ambulantes ofreciendo sus productos y contando un poco sus historias de vida, donde los consumidores puedan tener un acercamiento con ellos y comprender el esfuerzo y empeño que hacen para vender sus productos.

LinkedIn



El marketing en esta red social “LinkedIn” nos servirá para interactuar con una gran comunidad de profesionales para dar impulso a acciones que son relevantes para nuestro negocio. Por medio de esta red social, se crea una página de LinkedIn Ads, donde podamos implementar campañas publicitarias de contenido patrocinado y compartir anuncios de imagen, que sean compatibles con el Lead Gen Form, una opción de generación de leads a través de la



propia red social, que sean visibles para todos los usuarios, creando un espacio donde podamos interactuar con ellos, para así de esta manera darnos a conocer.

Twitter

Por medio de esta red social se crea una cuenta de anuncios en (Twitter Ads) donde podemos publicar y realizar campañas de tweets promocionados en Twitter, registrándonos en Twitter Ads y allí podemos crear campañas estratégicas que pueden ser segmentadas, para que se logre llegar al público objetivo y generar contenido de valor que nos permita interactuar con los consumidores, aumentar su visibilidad y obtener reconocimiento.

Tabla 6. *Emprender Digital Venca en la Red*

Redes Sociales	Acción
	<p>Realizar videos por este medio es de gran utilidad ya que tiene un tiempo indefino de comercial permitiendo brindar credibilidad y captar la atención de diferentes clientes.</p>
	<p>Por medio de este se logra construir una red de contactos empresariales con la opción integrar diferentes asociados e inversionistas interesados en participar o que desea aportar.</p>

	<p>Será utilizado para compartir fotos, enlaces, videos periódicamente creando de esta forma un contenido exclusivo, probando que anuncio imágenes textos funcionan mejor.</p>
	<p>Es una forma de brindar información útil de nuestro negocio con posibilidad de atraer clientes interesado en la compra también se crea una interacción con clientes y competidores importante para fortalecer la empresa.</p>

Fuente: Elaboración propia

Imagen de la marca y slogan seleccionado por el grupo

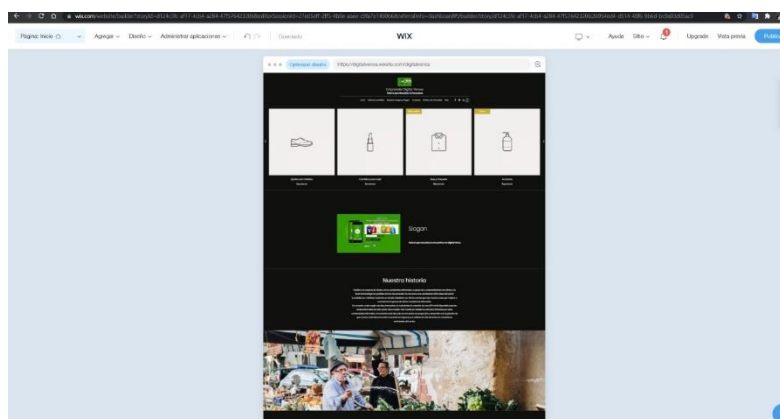
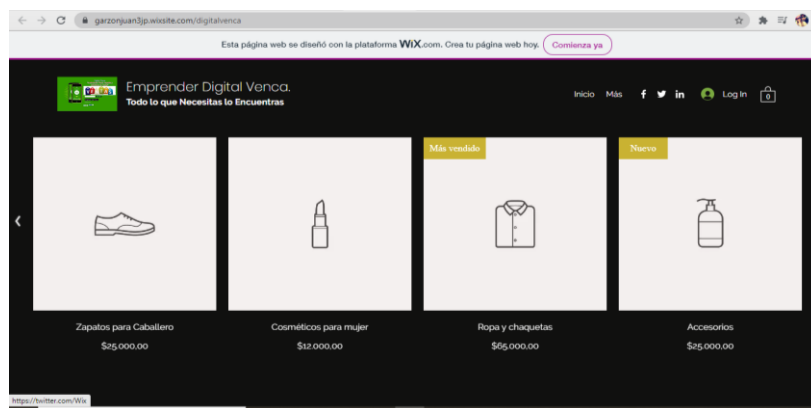
Figura 6. Logo de la marca



Fuente: Imagen del slogan de Digital Venca (Captura de pantalla), Canva; (<https://www.canva.com>)

Vínculos de información de la empresa y sus productos o descripción del servicio en Wix

Figura 7. Página Web

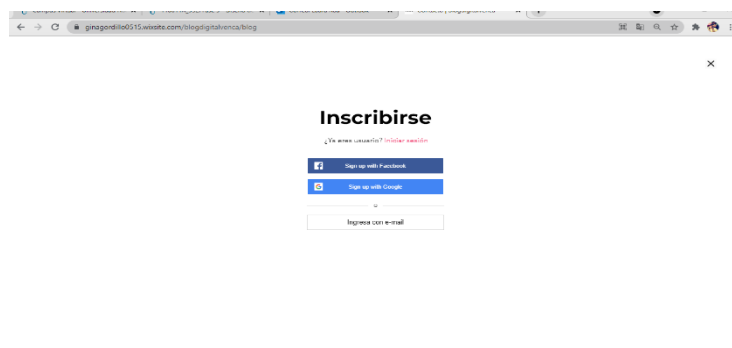


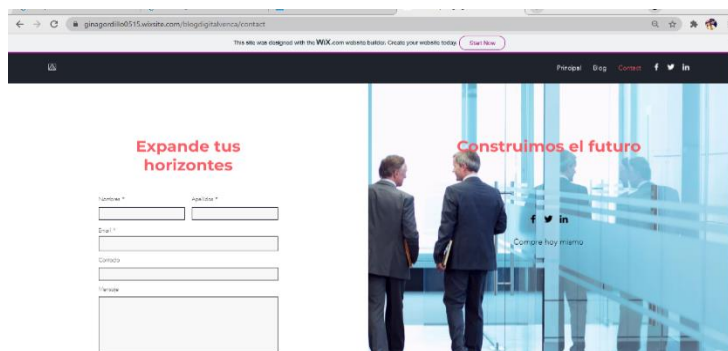
Fuente: Imágenes de la página creada en Wix (Captura de pantalla), Wix;

(<https://digitalvenca.wixsite.com/digitalvenca>)

Vínculos de contacto con el prospecto, Login al navegante

Figura 8. *Login del navegante*



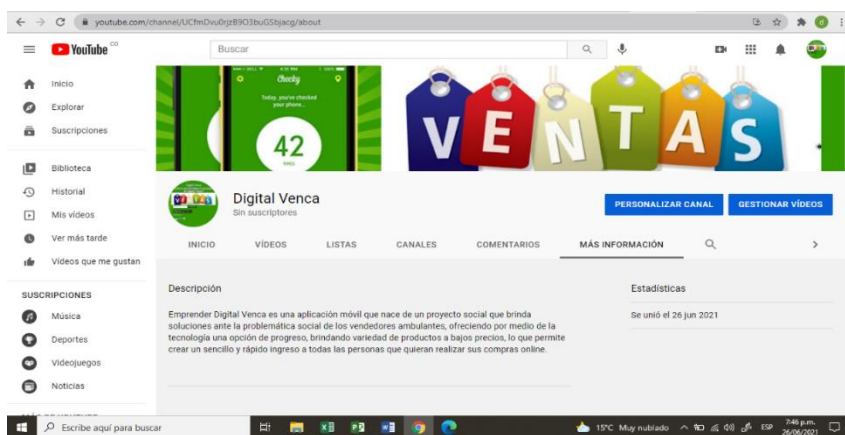


Fuente: Imagen del blog digital Venca(Captura de pantalla), Blog;

(<https://ginagordillo0515.wixsite.com/blogdigitalvenca/blog>)

Vínculos a las redes sociales: a los perfiles y grupos

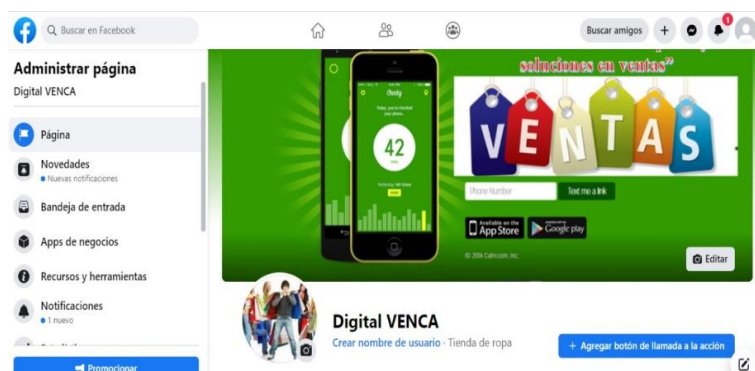
Figura 9. Canal de YouTube



Fuente: Imagen del canal de YouTube digital Venca (Captura de pantalla), YouTube;

(<https://www.youtube.com/channel/UCfmDvu0rjzB9O3buGSbjacg/about>)

Figura 10. página Facebook Digital Venca



Fuente: Imagen de la página creada en Facebook digital Venca

(Captura de pantalla), Facebook; (<https://www.facebook.com/Digital-VENCA-102107812135623>)

Figura 11. *Página Twitter digital Venca*

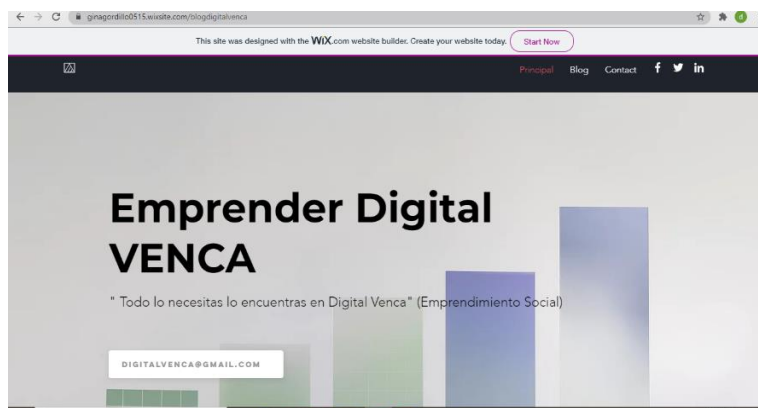


Fuente: Imagen de la página creada en Twitter digital Venca

(Captura de pantalla), Twitter; (<https://twitter.com/DigitalVenca>)

Vinculación al Wix el blog con las acciones seleccionadas a aplicar en el proyecto de emprendimiento social

Figura 12 *Blog notas*



Fuente: Imagen del blog creado en Wix digital Venca

(Captura de pantalla), Wix; (<https://ginagordillo0515.wixsite.com/blogdigitalvenca>)

Recursos Operativos

Instalaciones

Teniendo en cuenta que no se va a manejar una tienda física corporativa por el momento, ya que vamos a crear una aplicación móvil bien construida y completa, donde inicialmente empezaremos de manera remota, desde la misma residencia de los involucrados, lo cual no será necesario invertir en arriendo, mobiliario por lo menos en la etapa inicial del proyecto, como también los trabajadores estarán trabajando de manera de teletrabajo. Así de este modo, inicialmente la sede principal de la empresa será en la residencia de alguno de los emprendedores y las reuniones se realizarán virtualmente.

Equipos

Debido a la modalidad de trabajo, no sería necesario invertir recursos en muebles y equipos para nuestra empresa, ya que el personal trabajará desde sus viviendas. Sin embargo, se requiere de software, telefonía, internet, teléfonos y planes tarifarios; con los que se garantizará que la aplicación móvil funcione de la mejor manera en múltiples plataformas, así de esta manera pueda identificar deficiencias de los diferentes tipos de hardware.

Tabla 7. Recursos Operativos

Detalle	Tipo de recurso	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Teléfonos gama media	Técnico o tecnológico	Pesos (\$)	5	\$600.000	\$ 3.000.000
Cámara Fotográfica	Técnico o tecnológico	Pesos (\$)	1	\$2.800.000	\$2.800.000
TOTAL					\$ 5.800.000

Fuente: Elaboración propia

Personal

Para el desarrollo de la actividad programada inicialmente se requiere de los integrantes del grupo donde sean estos quienes aporten su conocimiento sin mayor interés, requerimos de causar la menor cantidad de gastos, para poder dar inicio al proyecto de emprendimiento de tipo social.

Nuestra compañía contara con 5 integrantes que son los líderes del proyecto de emprendimiento social digital Venca los cuales se encargaran de financiar el proyecto y un grupo de personas externas expertas en digitalización y creación de softwares contratados para la creación de nuestra app móvil.

Ejecución de actividades

Planeación del modelo de emprendimiento partiendo de una problemática social.

Los 5 socios buscan ideas innovadoras para nuestro emprendimiento social.

Partiendo de la idea Innovadores (creación de app de vendedores ambulantes) se socializa y se dan las pautas para la creación de nuestra app.

Se buscan recursos propios de los 5 socios y se contrata ayuda externa para la creación de nuestra app.

Se busca financiamiento mediante Créditos bancarios y apoyos de empresas privadas.

Puesta en marcha de la app móvil con ayuda externa.

Preparación del Personal

Como es una innovadora los cinco socios acordaron que la preparación del personal se dará de manera progresiva dependiendo de los aprietos y tropiezos que se puedan presentar en el

camino, también se contratará a personal externo calificado para que se haga cargo de la creación del software pensado para las ventas de Digital Venca.

Responsabilidad

Cada uno de los 5 miembros tendrá encargado una tarea determinada y será supervisado por los mismos miembros tanto en la parte operativa como en la parte financiera.

Tabla 8. Asignación de tareas

Cargo	Responsabilidades
Diseñador	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Diseñar la aplicación móvil. ✓ Crear imagen.
Programador/ desarrollador	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reunirse con los líderes del Proyecto para el diseño y llevar acabo nuevos programas. ✓ Diseñar, crear, probar y corregir los códigos de nuevos programas. ✓ Realizar varias pruebas de medida de calidad y hallar fallas en el proceso del programa.
Consultor de ventas y marketing	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar investigaciones de marketing para identificar las tendencias y las oportunidades comerciales del sector. ✓ Preparar propuestas y planes de marketing detallados

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Redactar informes con sugerencias para hacer mejoras y aportar nuevas ideas.
Servicio al cliente	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Captar todas las llamas de posibles clientes. ✓ Colaborar con la actualización e base de datos. ✓ Agentamiento de citas. ✓ Seguimiento a clientes.
Departamento de contabilidad	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Presentar los estados financieros de las operaciones de la empresa. ✓ Ingresos, gastos y cobros. ✓ Manejo financiero de la empresa. ✓ Presentar los registros financieros de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

Costos y Gastos de Producción

Los costos y gastos de producción se darán por recursos propios generados por los 5 miembros y se estipulo que los gastos serian así:

Cada miembro entregara un monto igualitario de dinero.

Se buscará un préstamo Financiero pagado por las ganancias de la APP.

Se buscará apoyo en las empresas privadas para subsanar deudas adquiridas.

Se contempla la posibilidad de crear un proyecto más grande donde se tenga en cuenta a más sectores de la ciudad con apoyo de las alcaldías locales.

Insumos y materiales del proceso productivo

Se necesita algunos softwares especializados para comenzar con el desarrollo de la APP, donde algunos tienen costos por una sola vez y tanto como un costo mensual de suscripción, lo cual nos brindaría soporte indispensable en caso de que se requiera.

Tabla 9. Insumos y materiales del proceso productivo

Detalle	Tipo de recurso	Unidad	Cantidad	Costo mensual	Costo total
Suscripción mensual programa Premium Appsyourself	Técnico o tecnológico	Pesos (\$)	1	\$270.000	\$270.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10. Costos indirectos

Elemento del costo	Centro de costos	Valor
Costo indirecto	Planes telefonía Móvil	\$350.000

Total Costos		\$350.000
--------------	--	------------------

Los recursos operativos

Para ejecutar el proyecto Emprender Digital Venca es necesarios contar con herramientas, conocimientos y habilidades para evaluar y determinar las actividades necesarias para lograr los objetivos para ello se planifican recursos en:

Figura 13. Recursos Operativos

Instalaciones

Se basa en el lugar o sitio para el desarrollo del emprendimiento, al ser este un proyecto virtual no es necesario tener un lugar específico se puede trabajar a la distancia.

Equipos

Estos corresponde a la maquinaria y bienes necesarios para la producción y comercialización de los productos o servicios, para esta ocasión emprender digital venca realizara su labor utilizando sus propios recursos, lo que si es necesario adquirir un sistema operativo para realizar el diseño de la aplicación móvil.

Personal

Son los encargados de planear, organizar, desarrollar, coordinar y controlar para ello como primer momento se utilizara la mano de obra de los 5 socios del proyecto, los cuales estaran direccionados de acuerdo a sus talentos y conocimientos.

Costos

Hace referencia a los pagos direccionados directamente a la producción de productos o servicio, para emprender digital venca se adquiere un SoftwareBackend este es un sistema operativo que permite administrar los datos de la aplicación.

Gastos

Son aquellos que se generan fuera de la producción del producto o servicio, para este proyecto el mayor gasto estaria en la inversión realizada a la gestión de marketing.

Tabla 11. Tipo de recurso

Proyección de las ventas por suscripción	Año 1	Año 2	Año 3	Porcentaje de crecimiento en ventas
Demanda del proyecto	8.000 suscriptos	15.000 suscriptos	20.000 suscriptos	20%
Precio de la suscripción	\$150.000	\$170.000	\$190.000	3%
Membresía Premium por usuario^a	\$220.000	\$260.000	\$300.000	5%

Fuente: Elaboración propia

Para ejecutar el proyecto Emprender Digital Venca es necesarios contar con herramientas, conocimientos y habilidades para evaluar y determinar las actividades necesarias para lograr los objetivos para ello se planifican recursos en:

Precio de venta y proyecciones de ventas para tres años

Tabla 12. Proyección de ventas por suscriptor

Proyección de las ventas por suscripción	Año 1	Año 2	Año 3	Porcentaje de crecimiento en ventas
Demanda del proyecto	8.000 suscriptos	15.000 suscriptos	20.000 suscriptos	20%
Precio de la suscripción	\$150.000	\$170.000	\$190.000	3%
Membresía Premium por usuario^a	\$220.000	\$260.000	\$300.000	5%

Fuente: Elaboración propia

Nota. Los datos registrados y contenidos en esta tabla son de uso informativo y no hacen referencia a ninguna suscripción.

Membresía Premium hace referencia a una suscripción dorada ofrecida por nuestra App

Tabla 13. Proyección de las ventas por anunciante

Proyección de las ventas por anunciante	Año 1	Año 2	Año 3	Porcentaje de crecimiento en ventas
Anuncios por año	30	60	90	3%
Precio de la suscripción anuncio^a	\$300.000	\$350.000	\$380.000	4%
Anunciantes	15	20	30	2%

Fuente: Elaboración propia

Nota. Esta tabla No contiene información respaldada por ningún estudio específico.

^a El Precio contenido en esta tabla hace parte de una información no registrada ni estudiada

Tabla 14. Proyección en ventas por unidades

Proyección de ventas por unidades	Valor	año 1	Año 2	año 3
Zapatos	\$ 25.000	\$ 975.000	\$ 1.275.000	\$ 1.575.000
Cosméticos para Mujer	\$ 12.000	\$ 432.000	\$ 492.000	\$ 600.000
Chaquetas	\$ 65.000	\$ 1.040.000	\$ 1.560.000	\$ 1.755.000
Accesorios	\$ 25.000	\$ 300.000	\$ 425.000	\$ 575.000

Fuente: Elaboración propia

Nota. Las unidades contenidas en la tabla son elementos promocionados por Nuestra App previamente seleccionado por los 5 miembros Propietarios. Los valores anexados en la tabla son precios por unidad.

Capital de trabajo

Aprovechando y optimizando de manera eficiente los recursos básicos, es una estrategia que se puede llevar a cabo logrando acuerdos tanto con los proveedores como los vendedores ambulantes que son parte principal del proyecto de esta forma podremos disminuir el riesgo de iliquidez de esta manera ser más productivos.

Una vez establecido este indicador se podrá evidenciar si el proyecto puede cumplir con sus obligaciones a corto plazo, o si por alguna razón no cumple con las expectativas afectando la liquidez.

Tabla 15. Capital de trabajo

Descripción	Cantidades

Salarios	11,306,454
Servicios públicos	180,000
Gastos de mantenimiento	530,000
Publicidad	300,000
Costo operativo mensual	12,316,454
Costo operativo diario	410,548

Fuente: Elaboración propia

Nota. Calculando el monto del capital de trabajo, se ha calculado en 60 días ICT = $60 \times \$ 410.548 = 24,632,908$.

Inversiones

Lo ideal para dar inicio a este proyecto es que no se invierta tanto dinero, por tanto, el valor aproximado que se propone invertir sería de \$30.000.000, esto se realizaría a través de una entidad bancaria, para iniciar se debe utilizar ese dinero en:

Tecnología

En tecnología invertiremos en herramientas digitales, sistemas y en algunos programas informáticos, que nos permitan nivelar y perfeccionar los métodos dentro la empresa:

Tabla 16. Tecnología

Artículo	Cantidad	Valor unit.	Valor total
Celulares	3	\$700.000	\$2.100.000
Software	1	\$450.000.000	\$4.500.000
Plan de internet	1	\$180.000	\$180.000
Total			\$6.780.000

Fuente: Elaboración propia

Publicidad

Debemos aumentar las ventas progresivamente, para promocionar marca y servicio, para sí lograr buenos ingresos para la empresa, por tanto, sería:

Tabla 17. Publicidad

Artículo	Cantidad	Valor unt	Valor total
Volantes	1.000	\$200	\$200.000
Tarjetas de presentación	1.000	\$100	\$100.000
Total			\$300.000

Fuente: Elaboración propia

Personal Especializado

Cada uno de los miembros debe estar capacitado para desempeñar la labor, y lograr el éxito de la empresa.

Tabla 18. Personal

Cargo	Salario	Transporte	Total
Diseñador	\$5.400.000		\$5.400.000
Desarrollador	\$3.500.000		\$3.500.000
Consultor de ventas	\$2.300.000.		\$2.300.000
Secretaria	\$1.200.000	\$106.454	\$106.454
Total			\$11.306.454

Fuente: Elaboración propia

Conclusiones

Con el presenta trabajo, se busca llevar a la realidad nuestro emprendimiento social, se trabaja con las diferentes redes sociales, para así dar a conocer nuestra App, y atraer los clientes.

Así mismo el desarrollo de este trabajo, implico mucho estudio el desarrollo y elaboración de la página web y demás redes sociales, aunque es complejo son las herramientas básicas para que nuestro proyecto pueda ser llamativo.

Con la herramienta Design Thinking se logró desarrollar ideas innovadoras resolviendo la necesidad en el ámbito social de nuestra sociedad, aplicando las diferentes técnicas que tiene esta metodología.

El proyecto emprender digital Venca define las diferentes fuentes de mercadeo que nos permitirá tener una comunicación, posicionamiento y una diferenciación ante el mercado desarrollando estrategias tradicionales y digitales.

Al evaluar la utilización de los recursos operativos y financieros se obtiene un análisis detallado de la posición y la rentabilidad del proyecto teniendo la opción de ajustar la planificación operativa o las inversiones según la competencia comercial.

Referencias Bibliográficas

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

Colombia Joven [Colombia Joven]. (2014). *¿Qué es Innovación Social?* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=MKFltzF6ToA>

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/>

Colombia Games (2005). *¿Cuánto cuesta desarrollar una aplicación móvil?*; Sitio Web: <https://colombiagames.com/cuanto-cuesta-desarrollar-una-aplicacion-movil/>

De Barrera Ernesto. La empresa social y su responsabilidad social. *Revista Innovar*. No. 30, abril 2007. ISSN: 0121-5051. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/inno/v17n30/v17n30a05.pdf>

Kerestegian S. (2017). *Días Nórdicos 2017: Design Thinking*. (Video) Recuperado de https://www.youtube.com/watch?time_continue=55&v=a9-5IVg83w

Mejía Martínez, A. (19,11,2018). OVI UNIDAD 2 *Innovación Social*. [Archivo de video].

Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/21688>

Meza Orozco, J. de J. (2010). Evaluación financiera de proyectos (pp.113-145). Vol. 2. ed. Ecoe ediciones. Recuperado

de <https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=478467&lang=es&site=eds-live&scope=site>

Merino de Diego. *El emprendimiento social: un territorio de aprendizaje para la superación de un modelo en crisis*. Revista ICADE. N° 91, págs. 173-199, enero -abril de 2014. ISSN:

1889-7045. Repositorio de <http://hdl.handle.net/11531/20217>

Mejía Martínez, A. (19,11,2018). OVI unidad 3 *Modelo de Negocio Design Thinking*. [Archivo de video]. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/21685>

PNUD (S. F). Los Objetivo de Desarrollo Sostenible de Colombia. [línea]. Recuperado de <https://www.co.undp.org/content/colombia/es/home/sustainable-developmentgoals.html>

Pablo, J. D., & Uribe, J. (2017). Experiencias de emprendimiento social en Iberoamérica.

Recuperadode <https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edselb&AN=edselb.5190162&lang=es&site=eds-live&scope=site>

Pérez, S. G. (2016). Diseño de proyectos sociales: Aplicaciones prácticas para su planificación, gestión y evaluación (pp.31-100). Recuperado de <https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edselb&AN=edselb.5102422&lang=es&site=eds-live&scope=site>

Sigma Estudios (2019). Página diseño web. Sitio web: https://sigma.la/?utm_source=google-ads&utm_medium=search&utm_campaign=001-search-branch-dev-leads-colombia&utm_group=group-apps&utm_content=anuncio-apps-1&gclid=EAIaIQobChMIOS8g6bz8QIVgpSGCh2GvwhPEAAYBCAAEgK5jfd_BwE