

Propuesta de una Empresa Social para el Servicio de Agua Potable

Claudia Liliana Díaz Alarcón

Keive Jiménez Polo

Sebastián Barrera Triana

Yolanda Patricia Baena Muñoz

Grupo: 110011_11

Dra. Camacho Rodríguez Luz Dary

Universidad Nacional Abierta y a Distancia

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios

Colombia

2020



Contenido

Tabla de contenido

	Pág.
Introducción	3
Objetivos	4
Metodología.....	5
1 Diagnostico Situación Actual Social.....	6
2 Planteamiento del problema	8
3 Innovación social	10
4 Modelo Desing Thinking.....	13
4.1 Empatizar.....	14
4.2 Definir.....	17
4.3 Idear.....	18
4.4 Prototipado.....	21
4.5 Testeo.....	22
5 Estrategias de Mercado.....	24
6 Estrategias de Marketing Digital.....	29
Conclusiones	34
Referencias.....	35



Introducción

En el presente trabajo se puede evidenciar el proyecto realizado durante el Diplomado de Gestión del Marketing para el Emprendimiento Social, donde se pretende promover la creación del proyecto sociales para beneficiar a una comunidad en particular. Así surge la propuesta realizada de la empresa Agua Vital para la Vida, cuyos servicios son brindar agua potable a los habitantes, garantizando la conexión y medición del servicio, de esa manera estaríamos contribuyendo a disminuir las infecciones y mejorar el saneamiento básico.

Para llevar a cabo el desarrollo del proyecto de emprendimiento social se tendrán en cuenta unas fases las cuales se dividen en primera fase diagnóstico de la situación actual social; segunda fase definición de la problemática social: tercera fase la identificación de acciones de innovación social: cuarta fase modelo de negocio Design Thinking; quinta fase definición de estrategias de mercadeo y la sexta y última fase programa de Marketing Digital, el cual son importantes y fundamentales para llevar a cabo la comercialización del producto.



Objetivos

Objetivo General

Propuesta de creación de empresa socialmente responsable, para prestar servicio de agua potable, al municipio de Juan de Acosta

Objetivos Específicos

- Formular diagnóstico de la situación actual del municipio Juan de Acosta.
- Definir la problemática que este municipio presenta.
- Crear acciones de innovación social, que solucionen la necesidad de agua potable del municipio de Juan de Acosta
- Establecer estrategias de mercadeo, para posicionar la marca logrando así crecimiento en ventas.
- Desarrollar página web con información relevante, que atraiga nuevos clientes.



Metodología

Este trabajo presenta el desarrollo y resultado de la investigación hecha para la propuesta creativa de una empresa social prestadora de servicios de agua potable. La idea surge después del estudio hecho por medio de procesos como: diagnóstico de la situación, Planteamiento del problema y el desarrollo del Design Thinking. Con estos procesos se descubren problemas que afronta el municipio de Juan de Acosta. El trabajo de investigación maneja la siguiente idea problema: la falta de agua apta para el consumo humano ocasiona problemas de salud, de desnutrición en los niños y casos extremos puede causar la muerte de las personas que consumen este producto sin purificar.

Toda la información fue recaudada y posteriormente articulada para la presentación de estrategias de mercado, como el posicionamiento para generar confianza a los clientes, estrategias de comunicación para relacionar al cliente con la empresa y de esta manera conozcan el proyecto que se desea implementar para beneficio de la comunidad. Se aplicaron herramientas tecnológicas como la creación de perfiles en redes sociales para una comunicación activa con los clientes. Estos puntos fueron usados para conocer el problema que presenta el municipio. Como se puede mitigar esta necesidad y mejorar la calidad de vida de la población.



1. Diagnóstico Situación Actual Social

Se da inicio este diagnóstico a partir de un análisis de un contexto o problemática social seleccionada por cada integrante, de esta información recaudada se optó por trabajar en la problemática del municipio de Juan de Acosta ubicado “o en el departamento del Atlántico al norte de Colombia, en el cual se identificó la siguiente situación “ante la falta de agua.

Cerca de ciento cincuenta (100) familias se han visto afectadas por la falta de agua potable. Donde las autoridades se han visto en la necesidad de utilizar carrotanques para suplir las necesidades básicas de la población.

Tanto es el problema de esta región que los cultivos continúan muriendo ante la necesidad de riego y los animales beben lo mismo que intentan recoger las personas. Agua contaminada no apta para el ser humano. *(2019, febrero 25) Cruda sequía tiene a pobladores de Juan de Acosta tomando “agua podrida Noticias Caracol.*

“**Juan de Acosta** es un municipio colombiano ubicado en el Occidente del departamento del Atlántico. Limita al norte con el municipio de Tubará, al Oriente con el municipio de Baranoa, al Sur con los municipios de Piojó y Usiacurí y al Occidente con el Mar Caribe. Wikimedia (2015).

“**Juan de Acosta** es un municipio colombiano ubicado en el Occidente del departamento del Atlántico. Limita al norte con el municipio de Tubará, al Oriente con el



municipio de Baranoa, al Sur con los municipios de Piojó y Usiacurí y al Occidente con el Mar Caribe. Wikimedia (2015).

Personas sin acceso al agua potable, aproximadamente un 10% a nivel municipal, y un 80 % en zona rural de la población, no disponen de agua, o aquella de la que disponen no es apta para el consumo humano, si a ello se suma que la población departamental aumenta al día. *(2012-2019) Plan de Desarrollo Municipal de Juan de Acosta, Llego el Momento.*

El agua potable es esencial para la vida es el líquido más importante de la naturaleza sin el cual no podríamos vivir, conservar el agua potable y detener la contaminación es muy importante. Cada día se hace más urgente el cuidado del agua potable con el fin de evitar enfermedades que alcancen al ser humano, a los animales o a la agricultura en general.

La calidad de vida de la población depende del acceso a los bienes necesarios para su supervivencia. El agua potable, son de importancia fundamental para impedir y reducir la propagación de enfermedades. Donde los grupos más afectados son menores de 3 años, adolescentes, adulto mayor, mujer en gestación y demás caracterización.

El agua es un recurso renovable, pero muchos de los depósitos subterráneos que sirven para abastecer a la población se encuentran contaminados, es por ello la urgencia de crear una empresa que realmente se ocupe de solucionar la problemática de agua que afronta la comunidad de Juan de Acosta, Así que es nuestra responsabilidad cuidarla y ayudar que los demás hagan lo mismo.



2. Planteamiento Del Problema

El municipio de Juan de Acosta lugar donde se llevó a cabo esta investigación, actualmente vive una problemática social por la falta de agua apta para el consumo, estas necesidades básicas insatisfechas, son de carácter especial porque el acceso de agua potable es fundamental para la vida humana.

En este sentido es preciso que el Municipio Juan de Acosta en especial “los corregimientos de Boca tocino, Media Luna y Chorrera son estadios de asentamientos y estos se encuentra en el perímetro rural del municipio, dificultando el empalme a estas zonas, por el difícil acceso de sus vías, o afluentes, cuencas y arroyos que impiden el fácil acceso a estos corregimientos. Es decir, los mencionados corregimientos reciben el agua de forma rudimentaria con creaciones de pozo artesanales, o con el apoyo de los bomberos. *(2020, marzo 18) Corregimiento de Bocatocino en Juan de Acosta completará un mes sin agua Periódico diario la libertad.*

El problema se encuentra en que la mayoría de los corregimientos y algunos barrios que pertenecen al municipio, no tienen ni calidad, ni cantidad de agua, simplemente porque la red de acueducto con la que cuenta no es suficiente para la comunidad.

La falta de agua tiene consecuencias importantes sobre la salud y la enfermedad. El uso de agua no apta para el consumo causan enfermedades como la esquistosomiasis, que tiene parte de su ciclo de vida en el agua; la malaria, cuyos vectores están relacionados con el agua; enfermedades diarreicas, y enfermedades como la legionelosis transmitida por aerosoles que



contienen microorganismos y otros daños. *(2017, julio) agua saneamiento e higiene, organización mundial de la salud.*

De tal manera este proyecto y su actividad comercial está enfocada al municipio de Juan de Acosta. Con el fin de mejorar la calidad de vida de los habitantes y que disfruten de un líquido el cual es importante para subsistir.



3. Innovación Social

Al identificar la necesidad de agua no apta para el consumo que vive algunos barrios y corregimientos del municipio Juan de Acosta, se canaliza la idea de crear empresa de agua potable, AGUA VITAL PARA LA VIDA, para prestar servicio de agua potable apta para el consumo humano incluida su conexión, medición, así como las actividades complementarias de captación, procesamiento, tratamiento, almacenamiento, conducción y transporte de agua (agua potable suministrada en los puntos de conexión y entrega establecidos).

La creación de este acueducto por bombeo es pertinente, porque soluciona problemática social que vive el Municipio de Juan de Acosta por la falta de agua potable.

Su actividad económica es prestar servicios de agua potable las 24 horas al municipio de Juan de Acosta, la comunidad pagara por esta presentación de servicios, que a la vez este dinero es para mantener la empresa y que esta sea autosostenible.

Juan de acosta es un municipio costero afectado por el cambio climático que causa sequias de ríos y arroyos

Al conocer la hidrografía del municipio se opta por “implementar un sistema que permite extraer el agua subterránea por medio de bombeo, tecnología que opera bajo mejores condiciones, la cual da mayor beneficio a los consumidores, brindando un bombeo más estable, además permite aportar un ahorro de energía del 40% respecto a los sistemas convencionales o anteriores a esta tecnología. Las ventajas que tiene la convierten en innovadora, por su equipo de



presión constante con una velocidad variable consumiendo menos energía, así mismo cuenta con un diseño compacto y eficiente y silencioso, tecnología más implementada en industrias, edificaciones, que ha evolucionado rápidamente por su eficiencia, utilizando nuevas herramientas que implementa la unión de tuberías diez veces más rápido a como se realizaba antes, y con posibilidad de mantenimiento eficiente de las mismas. (2020, febrero 13) *Un innovador sistema de bombeo fotovoltaico reduce un 60% el consumo energético y un 30% el de agua Agrodinario.com*

Como solución a la problemática que presenta la comunidad, se menciona la empresa AGUA VITAL PARA LA VIDA para satisfacer la necesidad que tienen los habitantes por lo cual se presenta el logo de empresa en la **ilustración 3.1** y el slogan llamativo de esta la cual se presenta en la **ilustración 3.2**. Las cuales se muestran a continuación.

Ilustración 3.1

Logo empresa AGUA VITAL PARA LA VIDA.



Fuente: creación propia. Logo representativo de la empresa propuesta.

Ilustración 3.2

Slogan de la empresa AGUA VITAL PARA LA VIDA.



Fuente: creación propia. Slogan llamativo de la empresa propuesta

4. Modelo De Negocio Design Thinking

Design Thinking: una metodología que involucra el accionar creativo de toda una empresa para conocer a los clientes, corroborar una necesidad que este sufriendo la comunidad investigada, utilizando técnicas para demostrar que existe la necesidad y se necesita una solución que mitigue la falta de agua potable en el municipio. Con este modelo se trata de identificar las características de un objeto o servicio que se ofrezca, al identificar estas características es necesario buscar un mercado objetivo al cual ofrecer el servicio.

Teniendo presente la problemática de la sociedad en este caso la falta de agua potable para el municipio y los atributos claves del proyecto, se determina por dar inicio al desarrollo del proyecto para satisfacer la falta de agua potable en la población, con la cual se tuvo interacción y diálogos para conocer todo sobre su comunidad y los problemas que tienen en la actualidad. A continuación, se mostrará el desarrollo de las etapas y fases del modelo Design Thinking.



4.1.Empatizar

En la fase de empatizar lo que se busca es conocer el entorno de una población la cual sufre una afectación o necesidad. Con la ayuda de algunas técnicas aplicadas a nuestra problemática buscamos identificar actores involucrados los cuales se vean beneficiados con la obtención del servicio de agua potable. Para identificar a los actores se aplica un mapa de actores como se muestra en la **Figura 4.1** a continuación.

Figura 4.1.

Mapa de actores



Fuente. Adaptada del blog Desing Thinking en español,

<http://www.designthinking.es/inicio/herramienta.php?id=5&fase=empatiza>

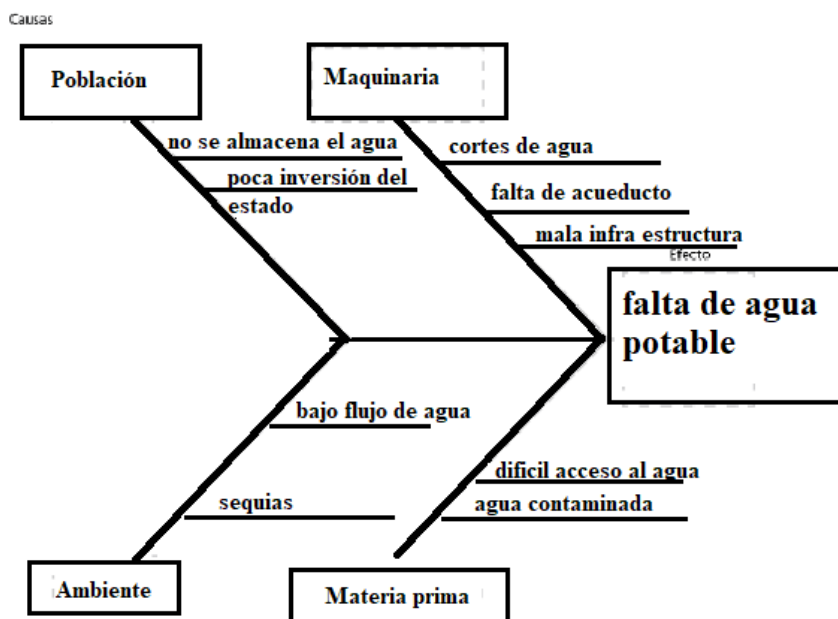
De la actividad e investigación realizada se dedujeron los participantes o actores que intervienen en este proyecto. Los cuales en este caso son: la comunidad de Juan de Acosta y la empresa agua vital para la vida. Se busca conocer que personas sufren de la falta de agua potable, con el propósito de tener un censo de cuanta población necesita el servicio. Las personas que necesitan de este servicio están desde lo primero años hasta su adultez. Esto quiere decir que toda población sufre la falta de agua potable.

Otra de las técnicas que se aplico fue el diagrama de causa- efecto como común mente se le conoce, pero el nombre original de esta técnica es el diagrama de Ishikawa, se le conoce como causa- efecto ya que se propone un efecto en nuestro caso problema y con la ayuda de una lluvia de ideas realizada entre los integrantes postular unas causas con la finalidad de demostrar que en realidad la comunidad si sufren la necesidad del agua potable. Se puede observar la aplicación de esta técnica en la **figura 4.2** que se presenta a continuación:



Figura 4.2

Diagrama causa- efecto (diagrama de Ishikawa)



Fuente: creación propia. diagrama causa-efecto aplicada al problema de la falta de agua en el municipio de Juan de Acosta.

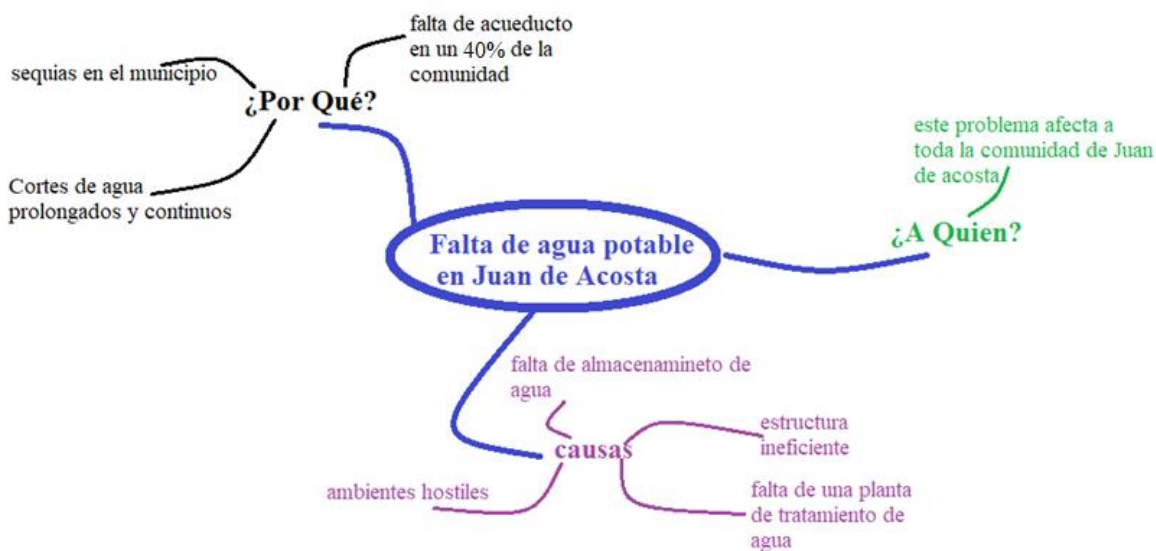
La **figura 4.2** la cual corresponde al diagrama causa-efecto surge de escuchar a los habitantes quejándose por la falta de agua potable en sus hogares para lo cual se postula el problema “falta de agua potable”, lo que se busca es recaudar la mayor información presentada a manera de causa posible que ocasiona este problema. Luego de definir y escribir todas estas causas se debe deducir clara mente que si se presenta una falta de agua potable en el municipio.

4.2. Define

Esta fase busca definir el problema, los involucrados y corroborar que las causas existen y por esta razón la comunidad de Juan de Acosta sufre la falta de agua potable, para esta fase se aplicó la técnica de un mapa de mental que tiene como idea la necesidad de agua potable y unas líneas que llevan a definir y corroborar que la comunidad no cuenta con agua potable el mapa se representa en la **Figura 4.3**

Figura 4.3

Mapa mental



Fuente: creación propia. Mapa mental definiendo la problemática que presenta el municipio de Juan de Acosta

En la figura anterior se expresa y muestra los afectados por la falta de agua potable los cuales son los habitantes del municipio, los por qué y las causas por las que se presenta esa situación.

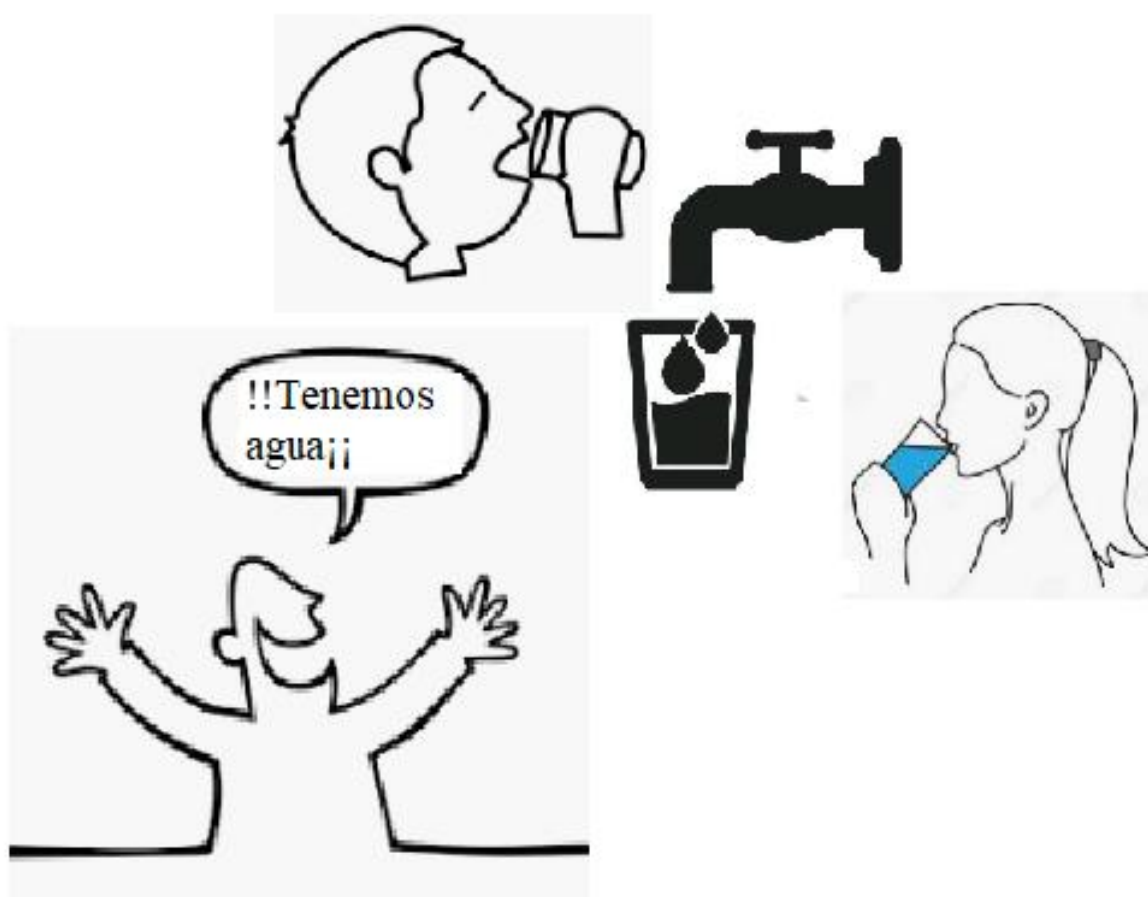
4.3.Idea

Esta fase tiene como objetivo plantearse, imaginar o crear varias opciones que pueden mitigar la necesidad que sufre el municipio de Juan de Acosta, para esta fase se muestra y se representa dos técnicas: la primera es la técnica del dibujo representativo que se muestra en la **ilustración 4.1**, donde se observa la felicidad de una familia al tener y disfrutar del agua potable. Otra técnica usada la técnica de una tabla (sería/no sería), la implementación de la técnica se muestra en la **tabla 4.1**. Se concluye que esta fase se basa en supuestos escenarios donde puede terminar la implementación del proyecto.



Ilustración 4.1

Dibujo representativo



Fuente: creación propia. Representación de la dicha de una persona al observar cómo su familia bebe el líquido(agua).

La tabla 4.1 representa la técnica (sería/no sería) la cual se postula de la siguiente manera:

Tabla 4.1

Técnica seria/ no seria

	SERIA	NO SERIA
Si fuera constante	Un servicio de calidad y toda la comunidad tendría acceso a este servicio	Un problema para la comunidad
Si fuera un servicio fácil de conseguir	Un servicio por el cual se cobre una tarifa estándar para todos.	Viable proponer proyectos que suplan la necesidad de llevar agua hasta los hogares.
Si fuera un producto	Agua potable, es algo fundamental que se necesita para vivir.	Cerveza, gaseosas o cualquier otro tipo de líquido que no hidrate y mejore la vida de la comunidad.

Fuente: creación propia. Técnica del seria o no sería aplicada al flujo de agua y problema del no tener este líquido constante en sus hogares.

Lo que se busca con la aplicación de esta tabla es plantear escenarios posibles de como puede resultar la aplicación y funcionamiento del proyecto.



4.4.Prototipa

En la fase de investigación se realizó una inmersión cognitiva por parte de uno de los integrantes, ya que este reside en el municipio de Juan de Acosta por lo cual, es una persona involucrado y afectado por esta problemática, ha pasado la necesidad que todos los habitantes del pueblo y alrededores han sufrido al no contar con un servicio de agua fijo y constante. Por lo cual da fe que es necesario un sistema de agua potable por bombeo para el municipio, el cual tendrá los siguientes aspectos de funcionamiento:

Acueducto por Bombeo

En este sistema la fuente de captación está en un nivel más bajo que la población y es necesario utilizar bombas para elevar el agua. Estas bombas impulsan el agua hacia los tanques de almacenamiento y distribución. Una vez en los tanques el agua baja por gravedad a la comunidad.

Captación y Tratamiento de agua potable

Esta se captará de forma subterránea, y se conducirá mediante impulsión por una bomba hacia la planta de tratamiento y un tanque especial.

Distribución de agua potable

Desde el estanque por medio de túneles y red de tuberías de distintos diámetros, medidores se llevará a cada barrio, cada casa del municipio.



4.5. Testea

Con esta fase lo que se busca es comprobar que el funcionamiento del sistema que brinda agua potable suministrada por una bomba que hace llegar este recurso a los hogares, se le realizan controles de calidad y funcionamiento para observar fallos o errores posibles y poder solucionar los errores para que la comunidad siga gozando del servicio. Para esto se proponen unos resultados esperados y se realizan preguntas acerca de su funcionamiento.

Resultados Esperados

- Agua potable para todo el municipio
- Medidores Instalados
- Reforestada alrededor del poso
- Tubería instalada.
- Filtro lento Construido

Al final del proyecto, se realiza una evaluación de impacto del programa de salud e higiene preventiva. De acuerdo con esta evaluación, se determinará el plan de seguimiento que se necesita dar a esta comunidad. En efecto, los cambios de prácticas relacionadas a higiene son procesos a largo plazo.



Por esta razón, la parte salud e higiene preventiva como el seguimiento técnico se prolonga durante aproximadamente 6 meses para consolidar las buenas prácticas. Para un buen testeo es necesario formular las siguientes preguntas respecto a la funcionalidad del proyecto.

Que funciona

¿el sistema de bombeo trabaja perfectamente?

¿el agua consumida por los habitantes no provoca malestares estomacales?

¿llega a todas las partes del municipio el agua con el sistema de bombeo?

Que se puede mejorar

La calidad del agua

Un sistema de bombeo más eficiente para abastecer también a la población rural del municipio.

Líneas de distribución del agua.

Preguntas

Estas preguntas serán realizadas unos meses después de haber culminado el proyecto con el objetivo de ver el nivel de satisfacción con el servicio prestado.

¿está usted satisfecho con el servicio que recibe?

¿ha tenido fallas en el servicio?

¿recomienda el consumo del agua adquirida del proyecto?



5. Estrategias De Mercadeo

La empresa AGUA VITAL PARA LA VIDA, empresa social creada para suplir necesidades de agua potable ha utilizado las herramientas necesarias para crear campañas sobre los productos ofrecidos, posibles alianzas, ejecución y terminación de la obra, costos, demandas, y todo lo concerniente para que el cliente quede convencido que nuestra empresa quiere lo mejor para la comunidad y su gente, utilizando para eso las estrategias de: Posicionamiento, Comunicación, y la diferenciación.



Mezcla de Mercadeo

La mezcla del marketing es el conjunto de herramientas tácticas del marketing controlables como producto, precio, plaza y promoción. Son importantes ya que la empresa combina para producir una respuesta dentro del mercado meta, para que pueda llegar al mercado con un servicio y satisfacer las necesidades, con un precio conveniente.

Figura 5.1

Diagrama torta Producto, Precio, Plaza y Promoción.



Fuente: creación propia. Diagrama Variables de la Mezcla de Mercadeo

Producto

La propuesta de la empresa es brindar el servicio de agua potable, Se garantiza una buena calidad en el servicio, que satisfaga las necesidades de la comunidad, a un bajo costo, con una innovación tecnológica como es el sistema de bombeo, en donde se le está aportando a la salud y nutrición de los habitantes, ya que la comunidad tendrá agua apta para el consumo y de esa manera se estarán evitando enfermedades. Se entregará una buena atención en términos de información, amabilidad y calidad en el servicio.

Plaza

La empresa Agua Potable para Todos, prestara sus servicios en el municipio Juan de Acosta, cuenta con un personal capacitado para darles a conocer los beneficios que pueden tener. La comunidad puede adquirir los servicios a través de la oficina de servicio al cliente, por medio telefónico o venta por internet.

Precio

Los clientes tendrán la facilidad de realizar los pagos en las fechas establecidas por la empresa Agua Potable para Todos. Tendrán acceso a la escala de descuentos, condiciones de pago.

En el caso que pague antes de las fechas de vencimiento se le hará un descuento del 10%. Entre otros beneficios que podrán acceder los usuarios.

Promoción

La empresa dará a conocer sus servicios a través de las redes sociales como Facebook, Twitter y la página web. De igual manera por medio de estas herramientas se dará a conocer las ventajas y beneficios que recibirá toda la comunidad, mediante el mejoramiento de los servicios y el aporte al saneamiento ambiental.



Estrategia De Posicionamiento

La empresa agua vital para la vida

Busca ser percibida como una empresa social, auto sostenible, capacitada para prestar el servicio de agua potable las 24 a la población del municipio de Juan de Acosta. Se debe brindar con calidad y efectividad el servicio del agua de igual manera procurar esta sea apta para el consumo y cumpla con estándares de calidad, también se debe incluir su conexión, medición, factibilidad, procesamiento, tratamiento, almacenamiento, conducción y transporte de agua a cada hogar de la región.

Las acciones inmediatas que haremos es presentar nuestra marca el servicio a ofrecer, así como nuestros consumidores, que sin ellos no sería posible la creación de esta empresa.

Estrategia De Comunicación

Dar a conocer proyecto públicamente ante los medios de comunicación del municipio mediante la presentación de la población, el objetivo del proyecto y la seguridad de lograrlo. Organizar un comité vocero que siempre lidere la gestión y la comunicación entre instituciones de apoyo y público objetivo a beneficiarse.

Llegar a la población de forma inmediata por medio de las redes sociales como: como Facebook, Twitter, y nuestra página web, agua vital para la vida

Organizar a las familias para que se concienticen de la importancia del agua, donde mantenga una comunicación asertiva de esta



Estrategia De Diferenciación

Agua vital para la vida es un emprendimiento social creado después e identificar las necesidades de agua potable que vive el municipio de Juan de Acosta.

El proyecto está basado en la creación de acueducto por bombeo, después de un análisis se detectó que es la forma más viable de llevar el agua ya que en tiempos de verano no habrá sequía.

Dar a conocer el costo del producto y el beneficio, es muy importante ya que todos los consumidores tendrán acceso al servicio prestado.



6. Estrategias De Marketing Digital

¿Qué es Marketing Digital?, Consiste en todas las estrategias de mercadeo que realizamos en la web para un usuario de nuestro sitio concreto. Se caracteriza por dos aspectos fundamentales: la personalización y la masividad. De esta manera, es más fácil conseguir un mayor volumen de conservación en el mundo online que en el mundo tradicional, esto se le conoce como personalización. Además, la masividad supone que con menos presupuesto tienes mayor alcance y mayor capacidad de definir como tus mensajes llegan a públicos específicos. (SELMAN, 2017)

Las herramientas del marketing digital son las que permiten el logro de los objetivos de marketing de la empresa a través de la aplicación de tecnologías digitales relacionadas dentro de Internet. Estas tecnologías digitales son los nuevos medios de comunicación digital, como los sitios web, correo electrónico y redes sociales. La estrategia de marketing dirigida por la EMPRESA AGUA VITAL PARA LA VIDA, está basada en brindar experiencias a la comunidad, fuertemente determinadas por patrones de sustentabilidad, infraestructuras tecnológicas, elemento que está llevando a la empresa a innovar en nuestros productos, con servicios que den respuesta a la nueva demanda.



La empresa **AGUA VITAL PARA LA VIDA**, se creó para cubrir la necesidad de agua potable que vive el municipio de Juan de Acosta. Prestará un buen servicio satisfaciendo a la población, con un producto de calidad con precio asequible para todos los habitantes de la región del departamento del Atlántico, en especial al municipio mencionado anteriormente.

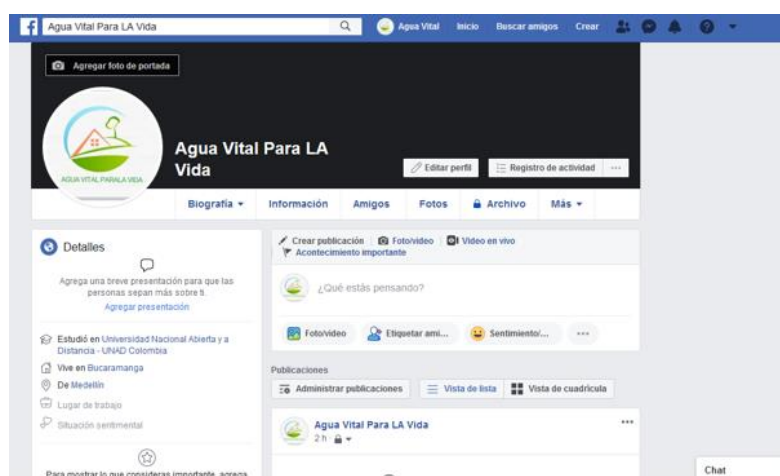
Todos los habitantes del municipio podrán disfrutar del preciado líquido. Para alcanzar la meta propuesta se crearon, herramientas de marketing digital, que tiene como objetivo captar e informar a una mayor cantidad usuarios del servicio y producto que se les ofrece. por medio de redes sociales como Facebook, Twitter, YouTube y correo electrónico. Las cuales hoy día tienen un gran movimiento de personas indagando y buscando en la red.



Perfil en la plataforma Facebook

Ilustración 6.1

Propuesta Facebook



Fuente: creación propia. Perfil en la plataforma de Facebook recuperado de (<https://es-es.facebook.com/agua.vital.16>)

Se tomó la decisión de crear este perfil debido a que Facebook es la plataforma más activa del cual hacen uso personas de cualquier tipo de estado social, cultural, étnico entre otros. Es una plataforma con la que se puede tener interacción inmediata. Para la empresa agua vital para la vida esta herramienta nos permite establecer una comunicación bidireccional con los clientes actuales y potenciales, obteniendo así, información valiosa para el proyecto, tal como las necesidades del cliente, sus preferencias, críticas.

Como página corporativa, Descrita en el perfil (Imagen 2), se tienen opciones como enviar mensajes al correo electrónico de las personas suscritas (admiradores), publicar noticias o promocionar la página a través de los anuncios de Facebook. Además, se puede enlazar con un blog para que se publiquen automáticamente las entradas de este. La idea no es vender el producto en sí, sino más bien darse a conocer. Si alguien se hace admirador de tu página, todos los amigos que tenga tendrán constancia del hecho, de forma que funcionará como una recomendación boca a boca pasiva.

Perfil en la plataforma Twitter

Ilustración 6.2

Propuesta Twitter



Fuente: creación propia. Perfil y visualización en la red social Twitter. Recuperado de

(<https://twitter.com/VitalPara>)

A Través de Twitter, y con herramientas externas también se pueden realizar encuestas, concursos u ofrecer otras cosas interesantes a los usuarios.

Dirección de correo electrónico: aguavitalparalavida2020@gmail.com

Estas dos herramientas tecnológicas fueron usadas con el mismo fin y objetividad del perfil en Facebook, buscar una comunicación directa con los clientes.

De igual manera se utilizó la herramienta YouTube donde se cargaron videos incentivado al público a que pregunten por el proyecto, se sepa que existe un proyecto el cual beneficiara a una comunidad en específico y que es un proyecto que se puede implementar en distintas zonas del país. Teniendo claro y bien formuladas las herramientas, se creó el siguiente enlace donde el público encuentra información sobre la empresa y el proyecto que se desea implementar en el municipio de Juan de Acosta.

A continuación, se establece el diseño de la página web para interactuar y llegar a los clientes dando a conocer todo lo relacionado con la empresa tanto con el diseño para atraer y captar el gusto del cliente, logrando así posicionar la marca en la región, para ingresar a dichas paginas detallamos las formas de ingresar.

Enlace de la página web creada en WIX.com: <https://sebastri1595.wixsite.com/aguavital>

Estas herramientas le permitirán a la empresa que nuevos clientes vean todo su portafolio de servicios, esto le permitirá a la empresa AGUA VITAL PARA LA VIDA mostrar todo aspecto informativo que necesite cuando alguien pregunte sobre sus servicios.



Conclusiones

Se observo una falta de ayudas por parte de la administración del municipio y por los entes respectivos gubernamentales, para ayudar a la comunidad afectada. Es evidente el problema que sufren las personas que residen en el municipio pues el agua que les llega es muy poca y sufren constantes cortes del servicio.

Con las herramientas tecnológicas aplicadas y las estrategias de posicionamiento, comunicación y mercado se logra captar una gran cantidad de la población y personas de otros lugares para que este proyecto sea visible ante los medios comunicativos de varias regiones

Este proyecto culmina aclarando que la empresa busca integrar a la comunidad en proyectos futuros, llevando a cada sector agua potable, encontrándose en la etapa de creación en el municipio de Juan de Acosta (Atlántico); este municipio, se encuentra en vulnerabilidad, su comunidad aplacable y su economía disminuida por falta del servicio vital para el ser humano (agua).

A través de propuestas de acción de marketing digital, se abren ventanas infinitas de posibilidades comerciales, promocionales y de difusión de los productos y servicios



Referencias

(2017, julio) agua saneamiento e higiene, organización mundial de la salud. Recuperado de: <https://www.who.int/es/news-room/detail/12-07-2017-2-1-billion-people-lack-safe-drinking-water-at-home-more-than-twice-as-many-lack-safe-sanitation>

Colombia Digital Marketing [ColDigitalMk]. (26 jun. 2014). Qué es el Marketing Digital y Cuáles son sus beneficios [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=TTyFV-qhQtQ>

(2020, marzo 18) Corregimiento de Bocatocino en Juan de Acosta completará un mes sin agua Periódico diario la libertad. Recuperado de: <https://diariolalibertad.com/sitio/2020/03/18/corregimiento-de-bocatocino-en-juan-de-acosta-completara-un-mes-sin-agua/>

(2019, febrero 25) Cruda sequía tiene a pobladores de Juan de Acosta tomando “agua podrida Noticias Caracol. Recuperado de: <https://noticias.caracol.com/caribe/cruda-sequia-tiene-pobladores-de-juan-de-acosta-tomando-agua-podrida>

(2017) Marketing digital. Autor: Habyb Selman, Editorial: Ibukku. Recuperado de: <https://books.google.com.co/books?id=kR3EDgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>



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

(2012-2019) Plan de Desarrollo Municipal de Juan de Acosta, Llego el Momento. Recuperado de: https://juandecostaatlantico.micolombiadigital.gov.co/sites/juandecostaatlantico/content/files/00081/4030_plandedesarrollollegelmomento20162019.pdf

(2020, febrero 13) Un innovador sistema de bombeo fotovoltaico reduce un 60% el consumo energético y un 30% el de agua Agrodinario.com recuperado de: <https://www.agrodinario.com/texto-diario/mostrar/584971/innovador-sistema-bombeo-fotovoltaico-reduce-60-consumo-energetico-30-agua>

