

PROYECTO EMPRESARIAL

EVERYWHERE

Laura Geraldine Durán Beltrán

Karen Dayana Lozada Cuellar

Diana Valentina Hernández Gómez

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior.

OPCIÓN DE GRADO CREACIÓN DE EMPRESAS I

54414

Cuarto semestre

Dirección & Producción de Medios Audiovisuales

20 de Septiembre de 2020

Compromisos del autor

Karen Dayana Lozada Cuellar

Laura Geraldine Durán Beltrán

Diana Valentina Hernández Gómez

Se compromete siempre dar a conocer nuestras ideas de forma clara para lograr una buena estructura de la idea de negocio a presentar. La prioridad de esta propuesta es integrar trabajadores sin experiencia laboral para que inicien en sus carreras, y así contribuir a la economía del país.

Karen Lozada *Laura Durán*

Valentina Hernández.

Karen Dayana Lozada

Laura Geraldine Durán

Diana Valentina Hernández

cc. 1.000.854.144

T.I. 1.005.259.117

cc. 1.124.192.118

Presentación general del Proyecto

Introducción

Nuestra idea de negocio se denomina Everywhere, una plataforma digital en la que nuestros freelancers puedan brindar servicios que abarquen todos los campos de acción de los medios audiovisuales, ya sea cine, fotografía, sonido, arte, publicidad (comerciales, spots publicitarios, teaser, etc.); así como música y videoclips, dirección o producción, también escritura y venta de guión.



Objetivos

- Incluir a personas que han sido rechazadas por no tener experiencia laboral.
- Brindar confianza y seguridad a la hora de hacer negocios por internet y además sacar provecho del marketing digital.
- Realizar un análisis del entorno laboral.
- Hacer un estudio del mercado.
- Llevar la industria audiovisual al comercio electrónico, de esta forma ampliar el mercado y llegar a un mayor alcance de ventas.
- Crear un prototipo de la empresa

Claves para el éxito

- Trabajar en equipo.
- Estudiar el mercado minuciosamente para poder triunfar en él.
- Tratar a nuestros clientes de forma respetuosa y amable.
- Buscar soluciones eficaces a los problemas más comunes.
- Optar siempre por la efectividad de la página web.
- Contratar freelancers capacitados.
- Evaluar constantemente la calidad de los servicios que se brindan.

Desarrollo del Proyecto

1. Análisis del Entorno

Necesidades, retos u oportunidades en nuestro entorno.

- Falta de oportunidades laborales a personas con altos conocimientos o profesionales en las ramas audiovisuales.
- Poco reconocimiento a trabajadores independientes o también llamados *freelancers*.
- Desconocimiento de plataformas freelancer por parte del público común y empresas audiovisuales.

Las empresas actualmente buscan a alguien profesional o muy bueno en alguna determinada actividad, así mismo, existen personas profesionales o muy buenas en determinadas tareas que están un poco perdidos o no han tenido alguna oportunidad de demostrar sus habilidades en el ámbito laboral. Nuestra idea de negocio (everywhere) planea ser un puente que conecta a personas que se especializan en diversas ramas de los medios audiovisuales y que trabajan de forma independiente o también llamado **FreeLancer**, con las personas que necesiten realizar una tarea determinada, ya sea que tengan una idea y no sepan cómo proyectarla en un guión o que ya hayan realizado una producción, pero no tengan los medios y no sepan cómo editar los retoques finales.

Nuestro proyecto se dirige a **todo tipo de personas**, ya sea que tenga un título universitario o sea autodidacta, que lleve mucho o poco tiempo laborando, que tenga muchos o pocos equipos de trabajo. No importa en el lugar en el que se encuentre, o en el dispositivo en el que esté, si cuenta con una conexión a internet siempre podrá inscribirse en nuestro sitio

web y dejar publicado su portafolio. A su vez, personas que necesiten servicios de nuestros **FreeLancer** también podrán consultar en nuestro portal web y elegir a la persona que más se ajuste al trabajo que necesita.

Se estima que nuestro servicio podría beneficiar a más de 100.000 personas desempleadas, brindando un servicio de calidad a la sociedad.

(Portafolio, s.f., p. 1)

1.1 Objetivos de desarrollo sostenible

El mayor problema que tiene el país es el desempleo. Existen personas que no tienen trabajo por su poca experiencia laboral. Muchas empresas se dejan llevar por ideologías que ignoran las habilidades de las personas. Esto afecta la economía de muchas familias que en muchas ocasiones no tienen dinero para comer.

Los objetivos de desarrollo sostenible que aplican para resolver esta problemática son:

- **Erradicar la pobreza en todas sus formas en todo el mundo:** se notarán cambios en cuanto a este objetivo de desarrollo en cuanto empecemos a contratar personas que no tienen ningún tipo de experiencia laboral, confiando en sus habilidades profesionales, responsabilidad y entusiasmo por el crecimiento económico.
- **Poner fin al hambre, conseguir la seguridad alimentaria y una mejor nutrición:** debido a que colaboraremos exhaustivamente con la abolición del desempleo, las cifras estadísticas del hambre se verán reducidas, pues las personas tendrán recursos para alimentarse a ellos mismos y a sus familias.

•**Garantizar una vida saludable y promover el bienestar para todos y todas en todas las edades:** tendremos un programa de protección contra accidentes y de salud médica para todos nuestros trabajadores y sus familias, esto permitirá promover el bienestar de la salud física y mental de nuestro personal. (Agenda para el desarrollo sostenible, 14. jul. 2020. p. 1)

Brindando empleo a nuestros trabajadores independientes ayudaremos a que pasen menos necesidades y contribuiremos a que tengan una buena calidad de vida, pues nuestra prioridad siempre será que cada trabajador tenga buenos clientes y buena actividad en su sección de la página web.

1.2 El Valor Compartido en Nuestro Negocio

La idea de negocio que queremos llevar a cabo, busca lograr un cambio en la sociedad generando más empleo a individuos que realmente tengan talento y deseen innovar en los proyectos de otras personas.

En los medios audiovisuales, existen personas con un gran talento, capacidad e imaginación, sin embargo, muchos de ellos no han podido obtener una oportunidad laboral dado que tienen conocimientos empíricos, o no terminaron sus estudios universitarios. No obstante, eso no quiere decir que no tengan la capacidad de realizar determinadas artes y técnicas. Es por ello que nosotros queremos ayudar a este tipo de personas como: universitarios, egresados y/o autodidactas, a conseguir oportunidades laborales para que así demuestran que con sus ideas y habilidades, tienen todo aquello para lograr un buen resultado y ofrecer sus servicios a personas que lo soliciten, de esta manera, estaríamos generando oportunidades para que trabajen desde sus casas, o desde el lugar en el que estén, sin horarios que cumplir, ya que cada trabajador elegirá el más adecuado.

Por otro lado, hay personas que desean adquirir servicios, ya sea de fotografía, música, etc. Ya sea que tienen alguna idea y desean hacer un producto audiovisual, o incluso ya tienen una empresa y quieren a alguien creativo y/o con talento que les asesore a fin de que su empresa prospere. Con precios económicos, estarían ahorrando tiempo y dinero, con tan solo un clic podrá elegir a su trabajador más adecuado.

2. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.

3. Tabla 1

FACTORES EXTERNOS	OPORTUNIDADES	
POLÍTICOS	<p>Ayudas empresariales, incentivo económico para potenciar la empresa, por ejemplo, el gobierno colombiano tiene un programa: “<u>El Fondo Emprender</u>, que creó el Gobierno en 2002, ha beneficiado a más de 5.000 empresas en todo el país. Este es un fondo de capital semilla que financia iniciativas empresariales.”</p> <p>(Mesfix Blog, 19. Mar. 2019. p.1).</p>	-Los grand
ECONÓMICOS	<p>Obtener un ingreso económico para nuestra empresa, y además brindar una facilidad laboral que permita mejorar la economía de los trabajadores o empresas que se incluyan en nuestra página web.</p> <p>Contribuir al Desarrollo y la economía de Colombia, disminuyendo los indicadores de desempleo que se viven actualmente: “El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) informó que, durante julio, 4,15 millones de personas perdieron</p>	--En caso de

	<p>su empleo frente a julio de 2019, lo que ubicó a la tasa de desempleo en 20,2%, 9,5 puntos porcentuales más que julio de 2019, cuando el índice fue de 10,7%.”</p> <p>(LR La República, 31. Agos. 2019. p.1).</p>	
SOCIALES	-Evitar las dificultades de las personas, contribuir a sus necesidades y facilitarlas.	-Muchas pers
TECNOLÓGICOS	<p>-Debido a que somos una plataforma digital, tendremos oportunidad de vender todo tecnológicamente, siendo una plataforma de e-commerce, donde se incluye la venta de servicios.</p> <p>-Contrataremos los servicios de la empresa Eukast, la cual se encarga de formar el sitio web adecuado para las tiendas virtuales. Nos aseguraremos de que sea completamente adaptada a la imagen de marca.</p> <p>-Como consecuencia de la pandemia, ya no existen muchos negocios presenciales. Esto nos favorece porque el mercado digital es el que más rendimiento tiene en la actualidad.</p> <p>-Como nuestra plataforma ofrece servicios de medios audiovisuales, las personas ya no tendrían que ir presencialmente a buscar una productora o una empresa que brinde los servicios, pues todos los trámites serán digitales.</p>	
LEGALES	<p>-Incluir todos los documentos para que la empresa sea legalmente válida.</p> <p>-Aplicar todos los lineamientos de la ley Ley 527 de 1999, Diario Oficial No. 43.673, de 21 de agosto de 1999.</p> <p>-Aplicar la Ley 1341 de 2009.</p>	-En caso d

ECOLÓGICOS	-Ya no habría necesidad de imprimir papel, debido a que todos los documentos legales y contratos van a estar en la nube de la plataforma.	
-------------------	---	--

Análisis PESTEL

3.1 Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.

Problema: Desempleo en Colombia, trabajadores que no tienen trabajo por su poca experiencia laboral. Muchas empresas se dejan llevar por ideologías que ignoran las habilidades de las personas.

Necesidad: La gente necesita un puente para conseguir servicios, y ese será nuestro trabajo, conectar personas con trabajadores independientes.

Reto u oportunidad: Tener la oportunidad de brindar servicios de forma digital, ponerse el reto de que funcione y tenga siempre buena actividad, y ofrecer servicios de buena calidad a los clientes.

Tabla 2.

Elección del problema según la maor puntuación.

Criterio	Problema 1. Falta de oportunidades laborales a personas con altos conocimientos o profesionales en las ramas audiovisuales.	Problema 2 Poco reconocimiento a trabajadores independientes o también llamados <i>freelancers</i>	Problema 3 Desconocimiento de plataformas freelancer por parte del público común y empresas audiovisuales
conocimiento o experiencia	4	4	3

Asesoramiento de un experto(si se requiere, ¿lo tenemos?)	4	5	2
Alcance (Técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/ datos/ cifras, ¿puedo darle alguna solución?	3	5	4
tiempo (posible solución)	4	4	3
Costos (posible solución)	4	5	4
Impacto ¿es trascendental?¿Representa un desafío para ustedes?	4	4	4
¿qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	4	5	5
TOTAL	27	32	25

Fuente: elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

El problema con mayor puntuación según la tabla es el poco reconocimiento a trabajadores independientes o también llamados freelancers. A continuación trabajaremos para darle una solución a ese problema empleando los árboles de problemas y objetivos.

Figura 1.

Árbol de problemas

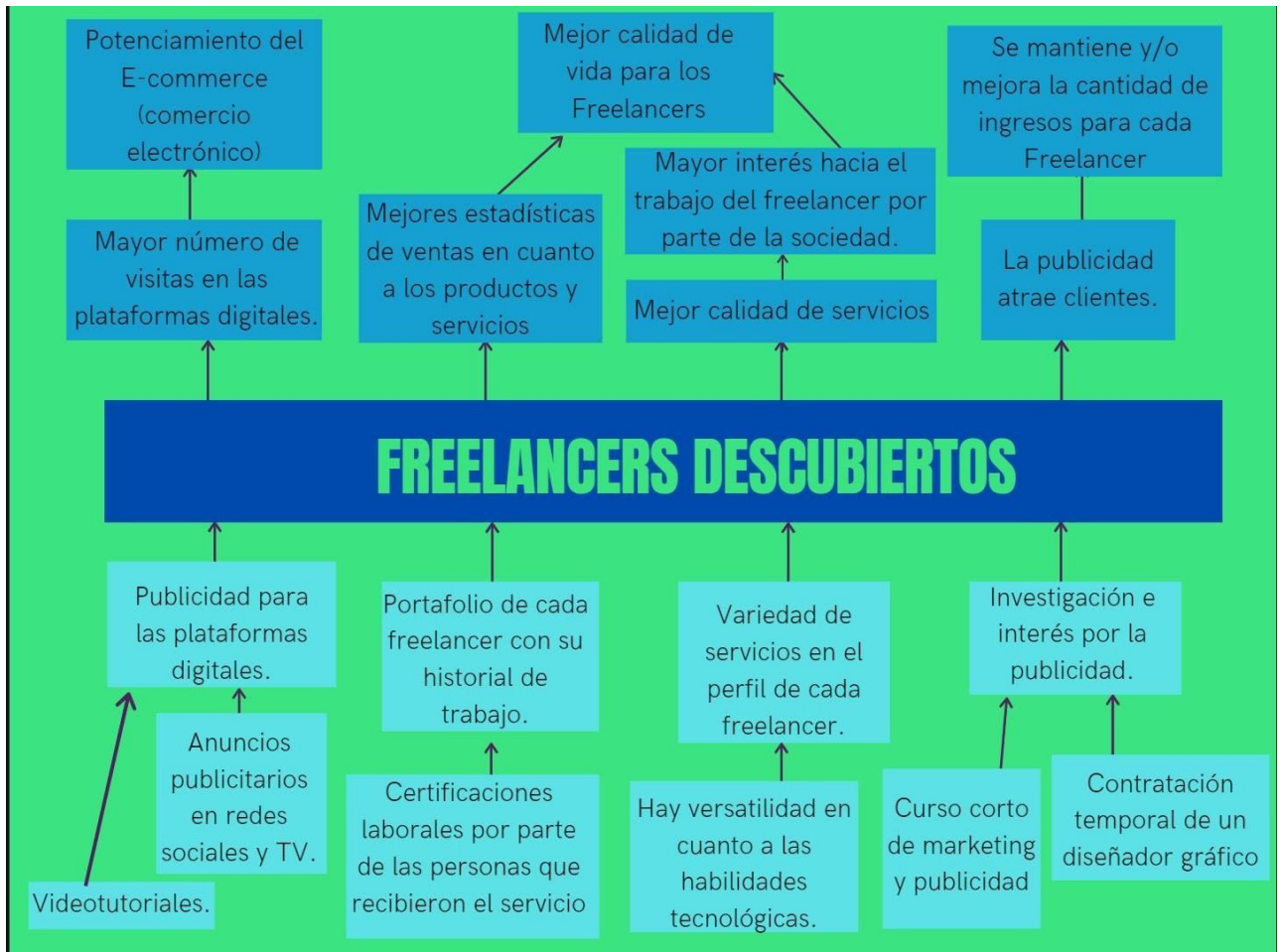


Analizamos las causas y efectos del desconocimiento de freelancers en nuestro entorno.

ahora la pregunta problema es : ¿cómo lograr más reconocimiento laboral a los freelancers?

Figura 2.

Árbol de objetivos



3. Descripción de la idea de Negocio

3.1 Técnica de ideación:

Teniendo en cuenta nuestro principal problema, la técnica de ideación que decidimos aplicar es: Analogías, que consiste en el proceso de la sinéctica, incluye dos aspectos básicos: volver conocido lo extraño, y volver lo extraño conocido.

3.1.1 Personal: Si queremos hacer a un freelance conocido, nos podremos en sus zapatos. y nos preguntamos:

→ ¿Como hago para hacer mi trabajo más conocido?

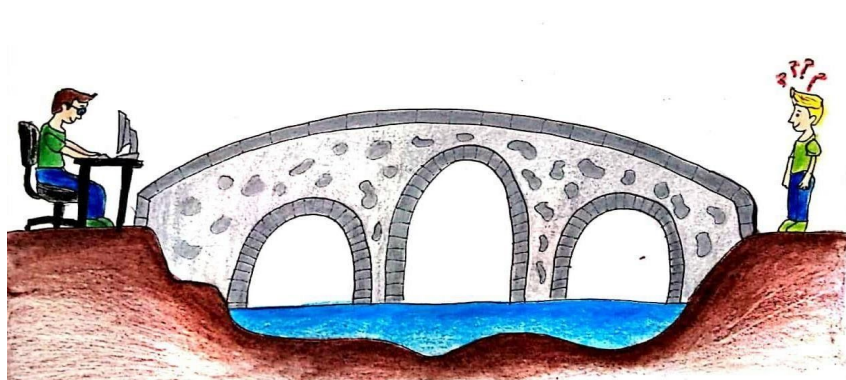
- ¿Como hago para tener mejores oportunidades laborales?
- ¿Cómo llego a futuros clientes?
- ¿Cómo demuestro mis habilidades a futuros clientes?

3.1.2 Simbólica:

Vemos en un extremo al cliente y en el otro extremo está el trabajador freelance, quién es perfecto para la tarea que necesita realizar el cliente, ambos no se conocen ya que viven en distintas ciudades. Everywhere sería el puente entre esas dos personas ya que solo tendrían que cruzarlo, para darse cuenta, que sin importar en el extremo en el que se encuentren, Everywhere, siempre podrá facilitar la interconexión entre ambas partes.

Figura 3.

Puente de conexión



Fuente: elaboración propia a base de lápices de colores, micopunta y papel.

3.1.3 Fantástica:

Trasladamos nuestro problema a un mundo ideal donde no hay condiciones restrictivas para luego devolverlo al mundo concreto con nuevas ideas.

¿Qué pasaría si los freelancers se pudieran teletransportar para brindar su servicio?

Tabla 3.

Autoevaluación idea de negocio:

Interés / Disposición y afirmaciones	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
-La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.				4	
-No me incomodaría decirle a otros que me dedico a esta actividad.					5
-Estoy dispuesta a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.				4	
-Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.			3		
Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:	0	0	3	4	5

Fuente: elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

Tabla 4.

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	x	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	0	x	2	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 3:	1	x	3	=	3
Total de afirmaciones valoradas en 4:	2	x	4	=	8
Total de afirmaciones valoradas en 5:	1	x	5	=	5
PUNTAJE TOTAL:					16

Fuente: elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

Interpretación del puntaje total:

De acuerdo al puntaje obtenido, tenemos una idea de negocio. Según lo expuesta la idea se encuentra alineada a nuestros intereses y conocimientos del entorno analizándola.

Tabla 5.

Estructura de la idea de negocio.

¿Cuál es el producto o servicio?	Plataforma útil para conseguir cualquier tipo de servicio audiovisual por parte de trabajadores independientes.
¿Quién es el cliente potencial?	Personas que necesitan un servicio relacionado con los medios audiovisuales de forma rápida y segura.
¿Cuál es la necesidad?	Satisfacer la necesidad de conseguir un servicio audiovisual rápidamente y de buena calidad.

¿Cómo?	Ubicando a todos nuestros freelancers en la plataforma virtual, describiendo el servicio que aporta cada uno y poniendo un historial de sus trabajos anteriores para generar más confianza.
¿Por qué lo preferirán?	Por la rapidez en la que atenderemos a nuestros clientes, y además la calidad de todos los servicios. Nos aseguraremos de que cada servicio se brinde de forma correcta.

Fuente: elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

Gráfico 1.

Solución de la estructura de la idea de negocio.



4. Innovación

4.1 Alternativas a la idea de negocio inicial.

- 1.** Incluir cuatro idiomas en nuestra plataforma: inglés, español, francés e italiano. De tal forma tendremos alcances internacionales y nuestros servicios tendrán una mejor expansión. La página contará con el servicio del Traductor de Google, el cual transformará todo el idioma, según el que el usuario seleccione. De igual forma, se mostrarán a los clientes, los trabajadores que hablen su mismo idioma.
- 2.** Crear mensajes personalizados para los visitantes, demostrarles importancia. Invitar a cada uno de ellos a que se registren en nuestro libro de visitas con su correo electrónico, de tal forma podremos enviar un mensaje, que contenga más información sobre nuestros servicios. En el mensaje, se incluirá una pequeña encuesta, mediante el software de encuestas “Zoho” ya que esta herramienta nos ayudará a tener un registro de la experiencia de los clientes con nuestro servicio.
- 3.** Crear un portal de video curriculum y video ofertas para cada uno de nuestros trabajadores, donde muestren una breve demostración de sus trabajos realizados, y las ofertas que tiene cada uno de ellos. Serán links de videos publicados en la plataforma de Vimeo, de tal forma todos los usuarios podrán visualizarlos.
- 4.** Añadir una sección de preguntas frecuentes mediante la plataforma Quora, para que cuando los clientes tengan una duda de inmediato pueda ser resuelta. La sección se encontrará en la página principal, para que sea visible para toda la comunidad y puedan resolver sus dudas sin problema.

4.2 Empresas similares

- **Friverr:** Es un mercado en línea para Freelancers o trabajadores independientes. La empresa proporciona una plataforma para que los freelancer ofrezcan servicios a clientes de todo el mundo. según su plataforma digital su misión es “Como empleado, su trabajo se inspira en el éxito de nuestros usuarios y la celebración de su propio crecimiento personal” *We Believe In Action. Community. Quality. Friverr.* (Friverr cómo funciona (s.f.). p. 6).
- **Workana:** según la página oficial de workana: “es la **plataforma de trabajo freelance online más importante en Latinoamérica**. Actualmente cuenta con casi 2 millones de freelancers registrados, y más de 1000 oportunidades de trabajo freelance publicadas cada día. Freelancer.com. El trabajo independiente está creciendo en torno al 180% anual en nuestro continente. De hecho, casi un cuarto de los trabajadores en América Latina aspiran a convertirse en freelancers de tiempo completo. El 92% de las empresas está de acuerdo con que contratar freelancers es una buena estrategia de crecimiento, y se prevé que dentro de cinco años el 45% de los perfiles laborales serán de tipo remoto.”

(Workana, (s.f.) p.1)

- **Freelancer.com:** Según freelancer, su empresa busca trabajadores y contratistas con la siguiente metodología: “Solo indícanos los detalles acerca del trabajo que necesitas hacer y nuestros freelancers lo harán más rápido, mejor y más barato de lo que te puedas imaginar. Esto incluye: trabajos pequeños, trabajos grandes y de cualquier otro tamaño, trabajos pagados a precio fijo o por hora, trabajos que requieran un conjunto de habilidades, costo o fechas específicas.”

(Cómo funciona Freelancer, (s.f). p.1)

4.3 Conclusiones de nuestras alternativas

4.3.1 Incluyendo diversos idiomas en nuestro servicio lograremos llegar a más público. Empezaremos con la herramienta Google Translate ya que, la mayoría de la población mundial usa el navegador Google Chrome como predeterminado, y este sugiere al usuario de forma automática la traducción. La mayoría de la competencia usa este método, pero, ya cuando nuestra plataforma llegue a mucho más público, contrataremos personal experto en idiomas, para que, dependiendo de la región en la que se encuentre el usuario, la plataforma de manera instantánea ya esté en el idioma deseado. Esto nos pondrá a un nivel semejante al de la competencia.

4.3.2 No planeamos agobiar al cliente con spam u obligándole a que llene una encuesta aburrida y que toma parte de su valioso tiempo, nosotros pondremos la encuesta y los mensajes personalizados de forma opcional, pero llamativa, así el cliente no sentirá que está llenando una encuesta o recibiendo publicidad, sino, que se sentirá importante y valioso en nuestra empresa, compartiendo su opinión y gustos de manera dinámica. Esto no lo hace la

competencia, con este aspecto definido estaremos por arriba de ellos, con una atención personalizada al cliente.

4.3.3 El videocurrículum es una idea innovadora que se usa en la mayoría de la competencia, pero no se ha explotado correctamente ya que no se le da a los trabajadoras alguna inducción o guía de como hacer estos videos, tanto así, que solo un 30% de los usuarios aproximadamente lo ocupan, nosotros idearemos una guía sencilla y con los pasos y elementos que debe tener un videocurrículum para que así, nuestros trabajadores exploten este complemento a su favor y al de nuestra plataforma.

4.3.4 Esta metodología de “preguntas frecuentes” es usada en casi toda la competencia, pero no está estructurada de manera clara en sus páginas, siendo para los clientes y trabajadores, complicada de encontrar, nosotros la implementaremos en una esquina e forma de botón, con el que los usuarios pueden acceder rápidamente a un foro que recopila todas las preguntas ya resueltas por nuestros asesores o los mismos usuarios. Y si el cliente o el trabajador no encuentra esa pregunta en el foro, el mismo podrá dejar su pregunta en este, y será respondida en menos de 24 horas.

4.4 Idea más innovadora.

Tabla 6

Variable	Descripción de la innovación

Producto o servicio	Los adultos mayores han estado un poco exiliados de todos estos servicios digitales, ya que la publicidad y los sitios web en si, estan en su mayoría dirigidos a jóvenes y jóvenes adultos, dejando de lado a las personas mayores que tienen un amplio conocimiento en audiovisuales, como, guión, dirección, manejo de cámaras, entre otras tareas que no requieren un amplio conocimiento tecnológico, sino un buen desempeño en pre-producción y producción.
Mercadeo	crearemos un canal de Youtube que se enfoque en dar instrucciones del uso de nuestra plataforma. Incluyendo la forma en que se adquieren los servicios, cómo navegar por la página, etc. Explicaremos cada detalle mediante video tutoriales para que estas personas se sientan incluidas y puedan también adquirir nuestros servicios
Proceso	En la pagina web se darán las pautas necesarias para que las personas de cualquier rango de edad tanto freelancer como clientes que necesiten un servicio, puedan informarse bien sobre el uso de la página y encontrar los mejores servicios de la web.

Fuente: elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

5. Fuerzas de la industria

5.1. Contextualización de la empresa.

- **Nombre de la empresa:** Everywhere.
- **Actividad económica:** Nuestro servicio se basa en una plataforma que contiene un grupo de trabajadores FreeLancer, los cuales brindan servicios relacionados al mundo audiovisual. Los usuarios pueden entrar al sitio web y buscar el servicio que necesiten, ordenarlo y

obtenerlo. De este modo acordarán con el FreeLancer si el trabajo se hará virtual o presencialmente y según lo que se determine, el servicio será consumido.

- **Tamaño:** Microempresa.
- **Lugar de ubicación:** Bogotá, D.C.

5.2. Análisis de la demanda.

5.2.1. Influencias Externas

- **Tecnología:** el mundo de la tecnología en estos últimos días está altamente extendido, inclusive hasta a personas de edad más avanzada. La gente busca el medio virtual para darse a conocer y buscar un empleo.
- **Familia:** Las personas necesitan más tiempo para pasar en familia, por ello quieren trabajar de una forma en la que ese tiempo valioso lo puedan invertir en ellas.
- **Sociales:** Muchas personas actualmente han empezado el mundo freelance, por ello animan a otras personas para que empiecen a trabajar por su propia cuenta, no importa la edad, o género.

5.2.2. Influencias Internas.

- **Personalidad del cliente:** Los freelancers son personas autónomas, les gusta manejar su propio tiempo, y depender por si solos. igualmente, las personas que adquieren los servicios, buscan a alguien creativo, de calidad y que los sorprendan con los resultados finales.
- **Motivación:** Para los freelancers, su motivación es trabajar sin complicaciones, ni cumplir horarios estrictos, tener tiempo para la familia, pero a la vez para lo que les gusta hacer, y es precisamente lo que trabajan.
- **Aprendizaje:** Con el uso de las tecnologías actualmente, el diseño de una excelente página web hace que nuestros clientes disfruten de la mejor experiencia de trabajo que es nuestra

plataforma, a las personas les interesa mucho el diseño, la eficacia y facilidad de una plataforma digital.

5.3 Análisis del mercado.

- Las personas necesitan empleo y a la vez estos trabajadores ofrezcan sus propios servicios, por ello nuestro mercado se centra en la población adulta, que tengan capacidades para abordar responsablemente. Al ser una plataforma digital, se espera que no solo los habitantes de Colombia, sino de otros países se inscriban, como se mencionaba anteriormente, en la era de la tecnología. También las personas que adquieran los servicios de los freelancers, independientemente de la edad o el género pueden ser partícipes de este mercado.

5.4. Análisis de la oferta

Existen muchos negocios parecidos al nuestro pero en este caso hablaremos de las plataformas más conocidas e importantes: Freelancer.com, Fiverr y Workana

Estas organizaciones son un mercado en línea que ofrece un servicio para trabajadores independientes. Estas empresas proporcionan una plataforma para que los freelancers brinden servicios de cualquier tipo a clientes de todo el mundo, a la hora de poner en práctica sus habilidades, profesiones o mecanismos de trabajo y cuentan con dos opciones de uso: encontrar un freelancer (o cliente) o trabajar como freelancer

Algunas de sus estrategias son:

- Lo mejor para cada presupuesto
- Posibilidad de encontrar servicios de calidad en cada nivel de precio. No hay tarifas por hora, solo precios en base a proyectos.

- Trabajo de calidad realizado con rapidez
- Encuentra el freelancer adecuado para que comience a trabajar en tu proyecto en el mínimo tiempo posible.
- Todos los pagos están protegidos
- Los clientes siempre sabrán por adelantado lo que pagarán El pago se liberará una vez que se apruebe el trabajo.
- Soporte las 24 horas, todos los días
- ¿Tienes alguna pregunta? Nuestro equipo de soporte está disponible todo el día en cualquier momento y lugar.
- Ser novedoso e innovador con su trabajo en la página web, ya que de esta manera permitirá que el espectador adquiera los servicios.

Fiverr. (2020). Todo un mundo de talentos freelance a tu alcance. Fiverr.

¿A qué porcentaje del mercado llega cada uno?

- Fiverr: Cuenta con 2.5 millones de usuarios activos teniendo en cuenta que presenta una tasa de crecimiento del 43% anualmente y está presente en 160 países a nivel mundial.

Fuente: Fiverr. (2020), Usa Fiverr Como Un Pro: La Guía 2020 para Clientes y Prestadores. SatoriStudio.

- Freelancer.com: Cuenta con más de 63.161 usuarios registrados en Colombia, de los cuales de los cuales más de 60.180 son freelancers y 2.981 pymes y emprendedores.

Fuente: Unipymes. (2018, abril 22). *IMPORTANTE CRECIMIENTO DE FREELANCER.COM EN COLOMBIA*. Unipymes.

- Workana: Después de tener 1.5 Millones de personas registradas, pasó a tener 2.15 millones, es decir aumentó un 43% y el número de empresas, pasó de 426.000 a 637. es decir un 50%
- Fuente: trendtic. (2020, enero 9). *WORKANA: CRECE UN 43% EL NÚMERO DE FREELANCERS A NIVEL MUNDIAL*. trendtic tendencias tecnológicas y negocios.

¿Cuáles son sus puntos fuertes y sus puntos débiles?

Entre las principales ventajas e común que encontramos entre estas tres plataformas están:

- Los compradores pueden encontrar una gran cantidad de servicios a precios muy variados
- La plataforma se puede utilizar de forma gratuita, sin tener que pagar inscripción.
- Los vendedores pueden ofrecer sus servicios fácilmente
- No se necesitan conocimientos técnicos para vender en la plataforma
- Se puede ganar dinero haciendo lo que más te gusta desde tu casa
- Está disponible para las personas de cualquier país
- Conforme se sube de nivel como vendedor se obtiene un mayor grado de exposición

Entre las principales desventajas en común que encontramos en estas tres plataformas están:

- Solo los vendedores de máximo nivel pueden retirar sus ganancias antes de 14 días de haber cobrado. Es una medida de seguridad, pero puede ser un problema para algunos.
- Las comisiones pueden percibirse como muy altas si se ofrece un servicio barato.
- Los nuevos usuarios en la plataforma se encuentran con una competencia abrumadora.

Fuente: Trabajos para ratas. (2020, abril 3). *Fiverr ¿Qué es y cómo funciona?* Trabajos para ratas.

Enfoques en cuanto a precios, publicidad y marketing en general.

Desde nuestro punto de vista, podemos adquirir un conocimiento extenso de estos sitios web ya que los tres innovan en el trabajo colaborativo ya que buscan generar fuentes de ingresos a personas con

distintas capacidades y profesiones, ellos no buscan un beneficio propio, sino que todos los involucrados se vean beneficiados tanto el trabajador freelancer como el cliente, pidiendo solo un pequeño porcentaje del precio final del servicio solicitado.

De igual manera, buscan tener un sitio web llamativo mediante anuncios publicitarios en diversos lugares y sitios web, atrayendo así a todo tipo de público.

Estos puntos pueden servirnos de aprendizaje para que nuestra empresa crezca a niveles semejantes o superiores a la competencia.

¿Cómo espera competir?

Buscamos competir, por un bien común con nuestros socios y clientes, favoreciendo nuestros ideales junto a ellos para que de esta forma nos prefieran y sientan una calidez humana y comodidad laboral, a la hora de elegir nuestros servicios.

¿Cómo espera hacerlo mejor?

Nos dedicaremos a mejorar y no recaer en las desventajas de nuestra competencia, también implementaremos tutorías y capacitaciones a los freelancers inscritos en nuestra plataforma para lograr un mejor desempeño de nuestros trabajadores, logrando así elevar las cifras de inscripciones y ventas de nuestro sitio web.

¿Qué competencia indirecta afrontará por ejemplo: ventas en internet, centros comerciales o importaciones internacionales?

La competencia indirecta que afrontaremos es ventas en internet e importaciones internacionales, ya que en el ámbito audiovisual no solo se desarrolla digitalmente sino que en diversos aspectos como la producción se requiere de que el personal y equipos estén juntos y si el freelancer y el cliente

están en diferentes lugares, tendríamos que hallar una forma de que este encuentro pueda realizarse y no sea un obstáculo.

¿Cómo se mantendrá el día en la tecnología y las tendencias cambiantes que pudieran afectar a su negocio en el futuro?

Buscaremos asesoramiento de programadores y marketing digital, para mantenernos al día de las nuevas funcionalidades que surjan en el ámbito tecnológico y así poder implementarlas en nuestro sitio web. También mantener nuestro sitio web activo, es decir mantener una interacción constante con nuestros clientes y trabajadores, buscando acoplarnos a las necesidades de la sociedad y la época en la que nos encontremos.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
Freelancer.com	Plataforma de mercado de trabajo freelance	Tarifa 3% por proyecto	Mercado en línea	Sídney (Australia)
Fiverr	Plataforma de mercado de trabajo freelance	Tarifa del 20% por venta	Mercado en línea	Israel
Workana	Plataforma de mercado de trabajo freelance	Rango (USD) Comisión \$0 a \$300 = 20% \$301 a \$3000 = 10% \$3000 o más = 5%	Mercado en línea	Argentina

Fuente: elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

5.4 Análisis de la comercialización y de los proveedores

Necesitaremos un proveedor de Hosting, Dominio y SSL para nuestra página web, el cual será GoDaddy.com. El servicio cuesta \$5,999, es bueno porque es exclusivamente para el sector económico, y sirve para alojar un sitio web en crecimiento. Además, el Dominio va incluido gratuitamente, por lo tanto, es una opción viable económicamente. Esto permitirá que nuestro sitio web sea seguro, que tenga un lugar en el mundo del internet y que las personas puedan encontrarlo fácilmente para consumir nuestros servicios. Y lo más importante, estaremos cumpliendo con requisitos legales. También necesitaremos un Asistente virtual que se encargue de la organización de e-mails, televentas y soporte, que nos ayude también con la atención al cliente de manera remota; lidiar con clientes, organizar nuestra agenda y negociar con proveedores.

También necesitaremos un profesional de Marketing Digital, que se encargue de la divulgación de marca y propaganda. Internet es la principal vía de contacto entre cliente y marca, y un profesional en este ámbito podrá ayudarnos a aprovechar nuestras ventas. De igual forma, necesitaremos un experto en E-Commerce, puede ser fundamental para realizar los análisis correctamente, medir alcance, objetivar lo que necesita ser mejorado en el sitio o tienda virtual, y además realizar los estudios necesarios para abarcar de forma eficiente el mayor número posible de nuevos clientes.

“Mediante Resolución 284 De 2008 Se Adoptó El Modelo Operativo De Tercerización Total Excluyente Para La Administración Del Dominio .Co, Según El Cual Se Mantiene La Política En Cabeza Del Ministerio De Comunicaciones, Y Se Terceriza Las Funciones Del Registro.”

(El futuro digital es de todos, MINTIC, (12. Feb. 2014). p.2)

6. Bondades que ofrece el servicio de Everywyhere

1. Brindar a la sociedad cualquier tipo de servicio relacionado con la industria audiovisual.
2. Hacer que las personas encuentren un servicio audiovisual de forma rápida y segura.
3. Servicios de buena calidad.
4. FreeLancers capacitados y amables.
5. Nuestra plataforma tendrá variedad de servicios y tipos de FreeLancers, lo cual hará que nuestros servicios sean versátiles, y que los usuarios puedan encontrar todo lo que deseen.
6. Si una persona no se siente satisfecha con su servicio, se le devolverá el dinero.
7. Atención inmediata a los usuarios.
8. 20% de descuento si el usuario invita personas a contratar nuestros servicios.
9. El usuario se ahorra tiempo y dinero al realizar la contratación de forma virtual, ya que no es necesario que sea presencialmente.
10. El usuario puede contratar un servicio en el momento que desee.
11. Máxima seguridad de las transacciones y contrataciones.
12. Información detallada del servicio que va a contratar, y de los servicios que el FreeLancer ha hecho anteriormente.
13. Facilidad para comparar y tener recomendaciones.
14. Precios ajustados al bolsillo del cliente.
15. Disponibilidad 24/7.

6.1. Ejercicio Buyer Persona

Tabla 7



	<p>Miedo: muerte de padre y madre.</p> <p>Frustraciones: no lograr sus sueños, no llegar a ser un gran comerciante.</p> <p>Ansiedades: no tiene.</p>	<p>Deseo: graduarse como profesional y ser una inspiración para las personas, aumentar sus ventas de forma significativa..</p> <p>Necesidad: personal de audiovisuales que haga publicidad para su marca y así poder tener un mayor alcance de ventas..</p> <p>Sueños: ser profesional, que su marca sea de las más reconocidas del mundo, poder darle todo a su madre y a su familia, viajar por todo el mundo, y ayudar a las personas que lo necesiten.</p> <p>Anhelos: que su familia esté viva cuando cumpla sus sueños para que estén orgullosos.</p>
<p>Demográficos y geográficos.</p>	<p>Está intentando sacar su marca de accesorios adelante, para poder tener un buen estilo de vida..</p> <p>Es importante porque necesita un buen sustento para poder vivir.</p>	<p>Tiene dedicación, esfuerzo, rebusca y aprovecha cualquier oportunidad de crecimiento.</p> <p>La barrera es las pocas ventas que tiene actualmente en su marca, y no sabe cómo hacer que se vuelva importante y reconocida.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias.</p>	<p>Trabajar para prosperar.</p> <p>Emprender para ser grande.</p>	

¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?	Es un joven emprendedor.
---	--------------------------

Fuente: elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

6.2. En Colombia, se encuentran muchas personas emprendedoras que tienen un negocio, el cual necesita publicidad como comerciales. Este es un tipo de clientes muy relevantes en nuestra empresa.

6.2.1. Valores que destacan a nuestro cliente ideal

- Empatía.
- Optimismo.
- Respeto.
- Solidaridad.
- Perseverancia.

6.2.2. Entorno de nuestro cliente ideal

Nuestro cliente se relaciona durante la semana con su familia, amigos y posibles contratistas.

6.2.3. Necesidades más urgentes de nuestro cliente ideal

Conseguir un trabajo para poder seguir con sus estudios profesionales.

6.3. Población total de las personas que podrían contratar nuestros servicios

La población total de las personas que podrían contratar nuestros servicios es el 21.8% de la población mundial, ya que son las personas que realizan compras por internet.

(Sleeknote, (16. Ene. 2020). p.1)

6.3.1. Personas o negocios que necesariamente deben suplir su necesidad con un producto similar al nuestro.

Todas las personas y/o empresas que ofrecen servicios a través de internet.

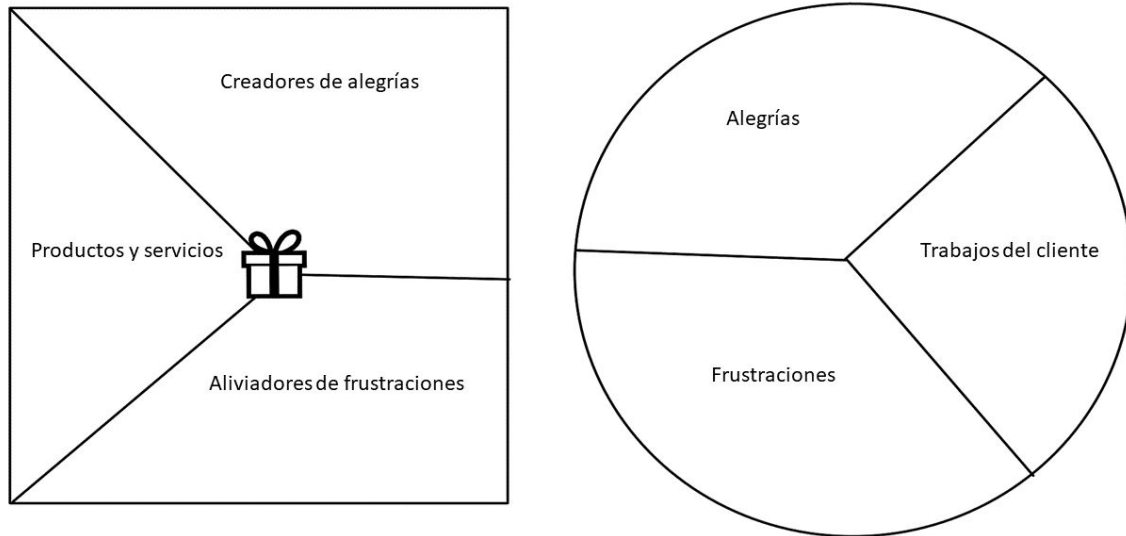
6.3.2. Personas o negocios que presentan alto potencial de contratar nuestros servicios.

Las personas con más alto potencial de adquirir nuestros servicios son el 7.6% de la población de habla hispana, serían alrededor de 577 millones de individuos, pues son las personas que compran habitualmente por internet, más los que empezarán a tomar este hábito.

6.3.3. Personas o negocios que definitivamente suplirían sus necesidades con nuestros servicios.

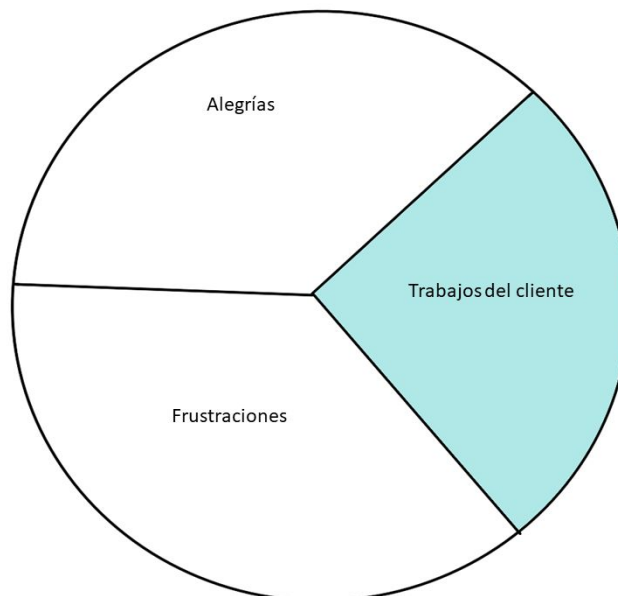
Todas las personas que están acostumbrados a adquirir servicios relacionados con los medios audiovisuales por medio de Internet.

7. Propuesta de valor



7.1 Perfil del cliente.

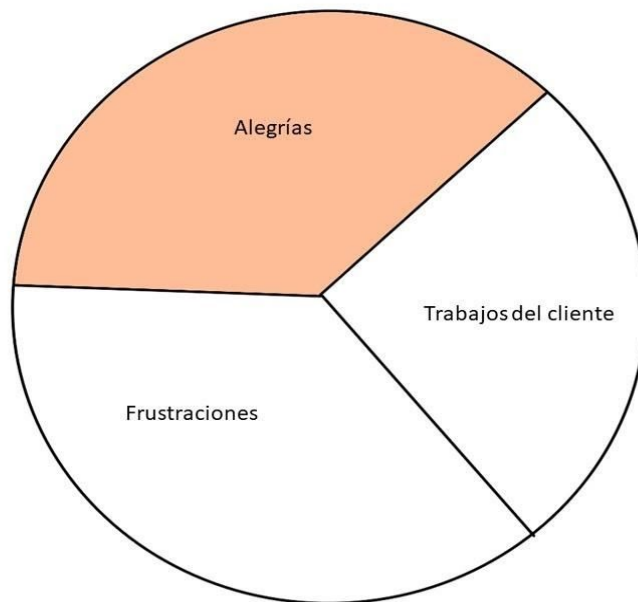
7.1.1 Trabajos del cliente



Sociales: Nuestro cliente desea primero trabajar independientemente en nuestra plataforma digital para darse a reconocer a las demás personas, y ofrecer sus servicios.

- Trabajar desde casa o donde quieran.
- Contactarse con las personas que desean adquirir sus servicios.

7.1.2 Alegrías



Necesarias:

- Recibir dinero desde casa
- Recibir servicios seguros y de calidad

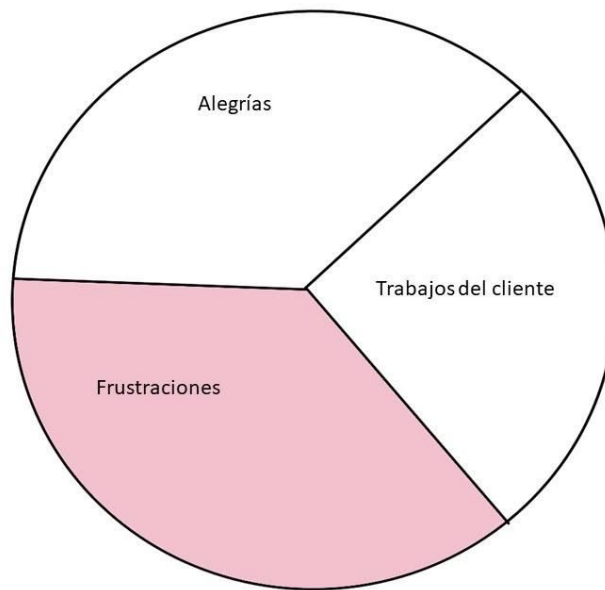
Esperadas:

- Probabilidad de ser un freelancer exitoso
- Actualizaciones de la plataforma y su diseño

Deseadas:

- Ser reconocido el freelancer por sus habilidades

7.1.3 Frustraciones



Efectos secundarios:

- No querer cumplir con un horario preestablecido.
- falta de tiempo con la familia
- desconfianza al hacer negocios con un tercero

Obstáculos

- No tener clientes fijos
- No tener un medio donde darse a conocer
- Miedo a fracasar
- críticas negativas

Resultados

- Perder dinero al invertir en implementos para el trabajo
- El freelancer tiene miedo de que el cliente no le pague lo suficiente.

7.2 Mapa del valor

7.2.1 Productos y servicios



Intangibles: los freelancers buscan ofrecer sus servicios no físicos, generar dinero de manera digital:

Digital: mediante

- Derechos de autor y copyright
- Marcas
- Derecho de software
- Página web.

7.2.2 Aliviadores de frustraciones



- Para los freelancers, es importante manejar su propio tiempo, por ello mediante la plataforma digital, se piensa en nuestros clientes, para que puedan emplear el horario más adecuado que ellos quieran.
- La confianza y seguridad es importante para que los usuarios se sientan felices, al momento de registrar sus datos, contamos con que sea personal y privado.
- El diseño de la página web será esencial para que los clientes sientan comodidad, mediante una guía personalizada, y tutoriales, daremos las pautas necesarias para que estos puedan disfrutar de un buen servicio.

7.2.3 Creadores de alegrías



- Los trabajadores independientes desean conseguir ingresos y tener clientes fijos, por ello mediante la plataforma se puede dar a reconocer a personas que necesiten de sus servicios.
- Trabajar en casa, de esa manera los trabajadores pasan más tiempo con sus familias.
- Ahorrar medios de transporte, al trabajar desde casa, o donde sea, no hay necesidad de invertir o preocuparse por un transporte o ruta fija.

De acuerdo al análisis del perfil del cliente y el mapa de valor, se define que el cliente espera tener mayor comodidad y tiempo a la hora de trabajar, sin regirse por medio de contratos tediosos, obteniendo mayor libertad para su vida.

8. Definición estratégica:

Leyes, decretos y normas colombianas e internacionales que vigilan o se requieren para poner en marcha la idea de negocio.

- Proyecto de ley 082 de 2018 de la Cámara de Representantes:

“se entiende como economía digital el modelo a través del cual las empresas de intermediación digital –EID– proveerán un servicio mediante la utilización de una aplicación móvil o plataforma tecnológica”

De acuerdo con lo planteado en el proyecto, se entiende como economía digital el modelo a través del cual las empresas de intermediación digital –EID– proveerán un servicio mediante la utilización de una aplicación móvil o plataforma tecnológica. En este modelo de colaboración las EID serán personas jurídicas legalmente constituidas, cuyo objeto social se ejecutará por medio de aplicaciones móviles o plataformas tecnológicas con el apoyo de personas naturales denominadas trabajadores digitales.

Fuente: Actualicese. (29 de Octubre de 2018). Actualicese. Obtenido de Trabajo a través de plataformas digitales sería regulado:

<https://actualicese.com/trabajo-a-traves-de-plataformas-digitales-seria-regulado/>

- Ley 527 de 1999, Diario Oficial No. 43.673, de 21 de agosto de 1999. La cual dice que por medio de la cual se define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, y se establecen las entidades de certificación y se dictan otras disposiciones.
- Ley 1341 de 2009, Por la cual se definen Principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones -TIC-, se crea la Agencia Nacional del Espectro y se dictan otras disposiciones
- Ley 962, conocida como 'Ley anti-trámites'. Estableció que las entidades públicas deben publicar de manera permanente, y actualizar, todo lo relacionado con sus competencias, funciones y servicios en las plataformas de que disponga para el conocimiento de la ciudadanía: medios impresos y/o electrónicos, atención telefónica y por correo electrónico.

Fuente: Mininterior

8. Diseño de concepto:

TECNOLOGÍA	DESCRIPCIÓN
Espacio en la web	Para que nuestro sitio Web sea visible ante todos necesitamos colocarlo en un servidor.
Dominio	El nombre de dominio es la primera parte de una dirección Web que identifica al servidor que almacena y sirve su sitio.
Programación	Los contenidos del sitio se almacenan a través de una base de datos mediante lenguajes de programación Web

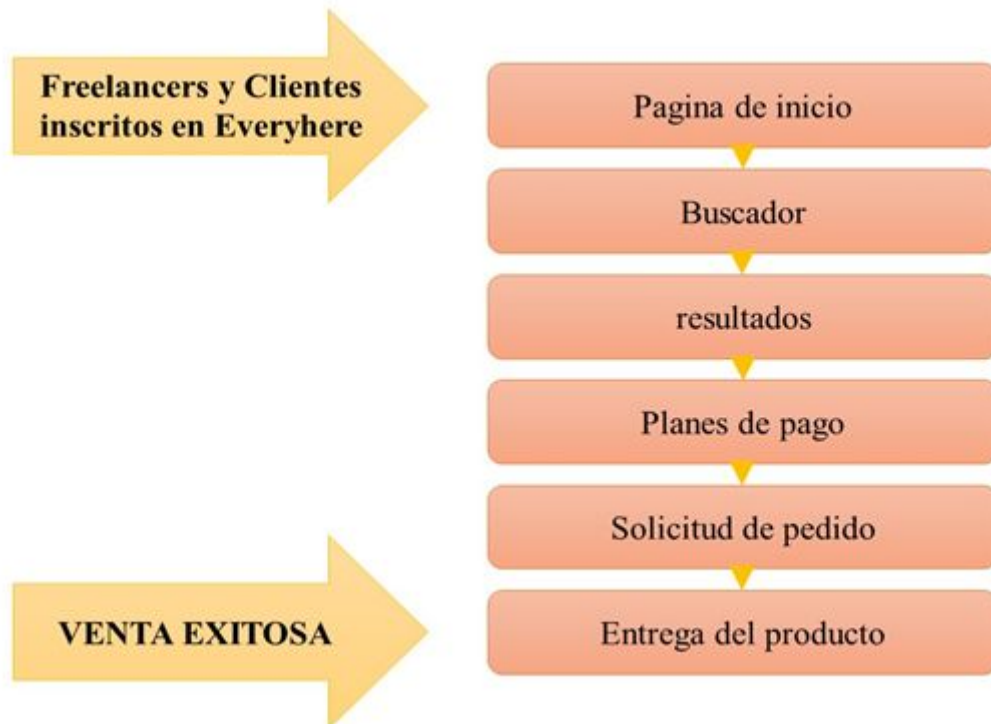
Fuente: Elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

MATERIALES	DESCRIPCIÓN
Videos	Se harán videos publicitarios dentro de la plataforma para mostrar la calidad de nuestros trabajadores.
Formularios	Estos se usarán para recopilar la información personal de los clientes, con seguridad.
Diseños	Los diseños se usarán para hacer al sitio web mas dinámico y atractivo a la vida de los trabajadores y clientes.

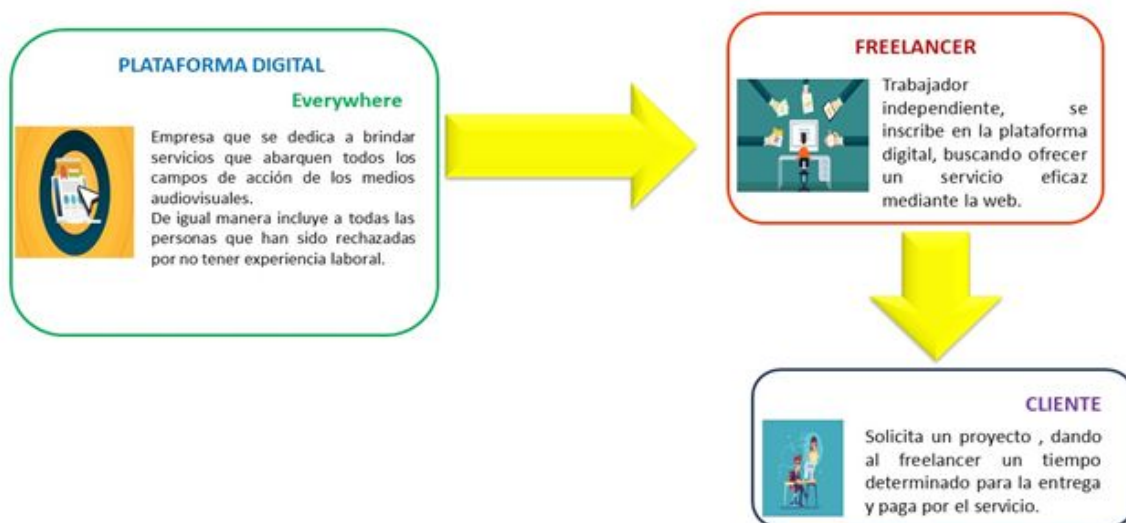
Fuente: elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

Diseño de detalle.

Proceso de producción:



8.1 Cadena de distribución:



Recursos propios y terceros:

PROPIOS	TERCEROS
---------	----------

Espacio en la web	Se necesitarán programadores especializados, en desarrollar aplicaciones de la World Wide Web o aplicaciones distribuidas en red que se ejecutan mediante HTTP desde un servidor web a un navegador web.
Dominio	
Programación	

_Fuente: elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

Costos y tiempo:

COSTOS DE PRODUCCIÓN		
	Costo unitario de materiales:	
+	Espacio en la web	\$200.000
+	Dominio (Anual)	\$100.000
	Costo unitario de mano de obra	
+	Programación (Por hora)	\$50.000
	Costo unitario de CIF (Costos indirectos de fabricación)	
+	Servicio público de electricidad (Mensual)	\$135.000

+	Conexión permanente a internet (Mensual)	\$250.000
=	COSTO TOTAL UNITARIO	\$735.000

Fuente: elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

Cada freelancer podrá escoger el costo de los tres planes (Básico, estándar y premium) nosotros solo cobraremos un 10% de cada plan. Ahora planteamos un ejemplo:

Básico: 80.000

Básico: 10% x 80.000

$$\frac{10}{100} \times 80.000$$

$$\frac{10}{100} \times 80.000$$

$$10 \times 800 = 8000$$

Estándar: 200.000

Básico: 10% x 200.000

$$\frac{10}{100} \times 200.000$$

$$\frac{10}{100} \times 200.000$$

$$10 \times 2.000 = 20.000$$

Premium: 400.000

Básico: 10% x 400.000

$$\frac{10}{100} \times 400.000$$

$$\frac{10}{\cancel{100}} \times 400.\cancel{000}$$

$$10 \times 4.000 = 40.000$$

Indicadores de calidad:

1. Contenido útil
2. Tiempos de carga reducidos
3. Diseño atractivo
4. Buena atención al cliente
5. Buen servicio
6. Freelancers capacitados
7. Uso fácil
8. Adaptabilidad a diversos dispositivos móviles
9. Garantización de seguridad al usuario
10. Interconexión estable

9. Brochure:



**Somos una
plataforma
digital que se
compromete a
ser tu puente
seguro.**

**Comunícate con
nosotros**

dayana200075@gmail.com
vhernandezgomez79@gmail.com
laura.duranb@cun.edu.co

EVERYWHERE

Plataforma freelance



Everywhere
Everywhere

¿Porqué?

Buscar trabajo no es nada fácil y los métodos convencionales de búsqueda ya no son tan efectivos como antes, de esta necesidad nace Everywhere, la primera plataforma freelance de origen Colombiano que busca abarcar todos los campos de acción de los medios audiovisuales.

Encuentra soluciones creativas, accesibles y socialmente conscientes para todos.



FreeLancers productivos

Pre-producción

En este proceso, lograrás la fijación de algunos de los elementos que intervienen en tu película, obra u otra presentación que tengas en mente.

Producción

Aquí podrás rodar tus contenidos para medios de comunicación audiovisuales; especialmente el cine y la televisión! independientemente del soporte utilizado y del género.

Post-producción

En esta etapa podrás guiar a alguien para la correcta manipulación de tu material audiovisual, digital o analógico, ya sea para el cine, publicidad, programas de televisión o radio.

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO

Everywhere

Plataforma digital freelance

Normas de calidad:

Contenido útil

Tiempos de carga reducidos

Diseño atractivo

Buena atención al cliente

Buen servicio

Freelancers capacitados

Uso fácil

Adaptabilidad a diversos dispositivos móviles

Garantización de seguridad al usuario

Interconexión estable

Paquetes: básico, estándar y premium

Página web Everywhere

Fuente: elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

Garantía:

En la garantía intervienen tres partes: cliente, profesional y Everywhere, como intermediario y garante del proyecto. Se usa específicamente en los Contratos de Precio Fijo.

En este tipo de proyectos, el cliente y el freelance definen, al momento de la negociación, cuáles serán las condiciones en que llevarán adelante el proyecto.

Mientras el proyecto se lleva a cabo, el importe acordado entre cliente y el freelance queda depositado en la cuenta del cliente en Everywhere, y se liberará al freelance hasta que el cliente reciba el producto y esté satisfecho con él.

Según la comodidad y los ideales del cliente, podrá elegir su paquete preferido teniendo en cuenta lo que conlleva cada uno.

Fuente: elaboración propia con base en la tabla expuesta en la guía de creación de empresas I

Fase del ciclo de vida en el que se encuentra nuestro servicio:

Desde nuestro punto de vista el servicio que estamos empezando a construir o desarrollar se encuentra en la primera fase, es decir, la fase de nacimiento ya que al compararlo con el ciclo de vida de un ser humano esta corresponde a su etapa inicial, cuando un bebé está gestándose, sucede lo mismo con Everywhere, debido a que está en un proceso de formación y desarrollo, es decir, hasta ahora estamos pensando y planificando los objetivos y requisitos que necesitamos para que este servicio logre salir o expandirse en el mercado con total éxito y llegar a la segunda fase, razón por la cual necesita de nuestra entera disposición y colaboración mutua.

En este momento nuestro servicio se está planeando y tenemos que buscar la manera más eficiente para lanzarlo al mercado junto con otros servicios que ya cuentan con un buen posicionamiento y clientes fidelizados. Aunque en este momento no contamos con un nivel de ventas se busca tener el mayor esfuerzo para que en un futuro podamos ser la competencia de aquellos servicios que hoy en día son reconocidos, sabiendo que nuestro servicio todavía no es conocido, ni saben que existimos, por esta razón es que se encuentra en primera fase así que lo ideal es pensar en una estrategia de publicidad informativa lo que quiere decir que debemos presentar a nuestros clientes objetivos claros, para que poco a poco nos abramos camino en el mundo digital.

Fuente: NIEVES, A. M. (s.f). tamarino.web & marketing. Obtenido de ciclo de vida de un producto o servicio.

10 . Prototipo

En nuestro sitio web diversos freelances podrán poner a disposición sus servicios y la gente común o empresas podrán entrar a ella en busca de determinados servicios audiovisuales, podrán ver lo que comprarán mediante portafolios en formato de video que tendrán todos los freelancers en cada uno de los planes, estos, tendrán diferentes rangos de precios, y las personas podrán escoger el que más se adapte a su proyecto o bolsillo. Esto se puede observar a detalle en nuestro prototipo:

<https://youtu.be/aopH5cwHmk8>

Fuente: elaboración propia con base en la guía de creación de empresas I

11. Lean canvas

figura: Mediante el Lean canvas se puede conocer más acerca del mercado competitivo

<p>Problemas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajadores independientes desean manejar sus propios horarios sin depender de un contrato • Inseguridad a la hora de hacer negocios con un trabajador independiente o freelance. • No conseguir un buen servicio relacionado al mundo digital, medios audiovisuales etc. 	<p>Solución</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crear una página web donde conectaremos freelancers con personas que necesiten adquirir un servicio digital • EL dinero se mantendrá de forma segura • mediante una recolección de trabajos hechos por freelance nos aseguraremos de brindándole lo mejor tanto al cliente como al trabajador 	<p>Propuesta de valor única</p> <p>Ser una página web donde Registrarse es de una forma fácilmente a una página web donde el freelancer obtendrá una capacitación sobre el manejo de la página, y así brindarle mayor comodidad y seguridad a este,</p> <p>a su vez los adquiridores de servicios elegirán a su freelancer que más se ajuste a su economía, su tiempo y su habilidad.</p>	<p>Ventaja Injusta</p> <p>El nombre de la página "everywhere" (dónde sea) da la seguridad a los clientes y trabajadores que sea en el lugar que sea pueden trabajar, y adquirir un servicio de calidad, la distancia no es un impedimento para lograr lo requerido</p>	<p>Segmentos de clientes</p> <p>Trabajadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizadores audiovisuales • fotógrafos • Músicos <p>Personas que adquieren servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adultos • Jóvenes
<p>Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento de la página cada mes para mejorar su aspecto y calidad • Pago a las personas que estén encargadas del área administrativa 		<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obtener comisión por cada trabajo que realice el freelancer 		

12. Validación

De acuerdo a la idea de negocio plasmada en el Running lean, para la creación de una encuesta elegiremos un problema para realizar más adelante una encuesta a nuestros Stakeholders

1. Problema: Inseguridad a la hora de hacer negocios con un trabajador independiente (freelancer)

Algunas personas no confían mucho en alguien que no esté vinculada a una empresa, ya que tienen miedo de salir estafadas, o no quedar satisfechas con el resultado. Sin embargo hoy día se ha vuelto más rápido y eficaz contratar a alguien independiente a la hora de adquirir un servicio, por ello ¿cómo haremos para que la persona se sienta confiada para contratar un freelancer?, otro factor a tener en cuenta es que en la era digital es más difícil tener una relación de confianza con alguien, así que las personas temen contratar a alguien independiente, y más, si es por internet, pero respondiendo a la pregunta planteada, haremos una encuesta, mediante una serie de preguntas, así, las respuestas que nos den, dependerá en ese aspecto para generar más confianza a las personas y garantizarles, que por medio de nuestra página web pueden estar seguros que su trabajo será efectivo, y a su vez las personas que adquieren los servicios se comprometieron a cumplir con los pagos pactados.

13. Objetivo de la investigación

El objetivo de la investigación cuantitativa es descubrir qué tanto confían las personas encuestadas en las compras por medio de la internet.

El método de investigación será una encuesta, donde las personas puedan responder las preguntas acordes al tema.

Link del cuestionario: <https://forms.gle/DES4S5Zf5cmdnuH77>

Esta encuesta se realizó a una muestra de 27 personas, las cuales son similares a nuestros clientes ideales.

14. Tabulación y análisis de la información.

14.1. Tabla de respuestas.

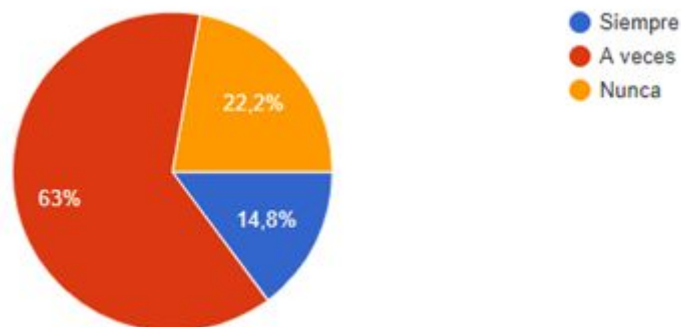
ENCUESTA DE CONFIANZA EN VENTAS DE INTERNET.				
N°	Pregunta	Opción 1	Opción 2	Opción 3
1	¿Qué tan seguido hace compras por internet?	Siempre (17 respuestas)	A veces (6 respuestas)	Nunca (4 respuestas)
2	¿Ha sido estafado luego de haber realizado compras por internet?	Sí (0 respuestas)	No (27 respuestas)	N/A
3	¿Confía usted en las empresas que comercian por medio de internet?	Sí (20 respuestas)	No (7 respuestas)	N/A

4	¿Cómo fue su primera experiencia comprando por internet?	Buena, todo salió bien. (26 respuestas)	Mala, no salió como esperaba. (0 respuestas)	Me estafaron o robaron mi dinero. (1 respuesta)
5	¿Prefiere las compras por internet o las físicas?	Físicas. (20 respuestas)	Por internet. (7 respuestas)	N/A

Fuente: elaboración propia.

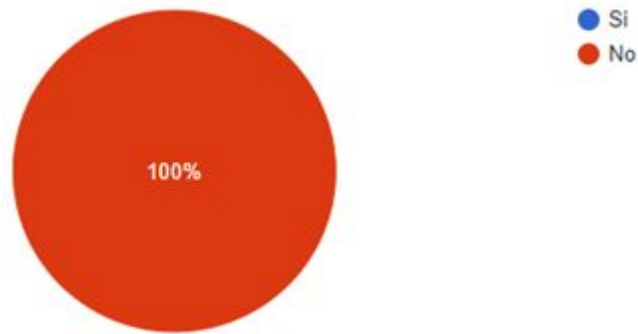
14.2. Gráfico y análisis de las preguntas.

Pregunta 1: ¿Qué tan seguido hace compras por internet?



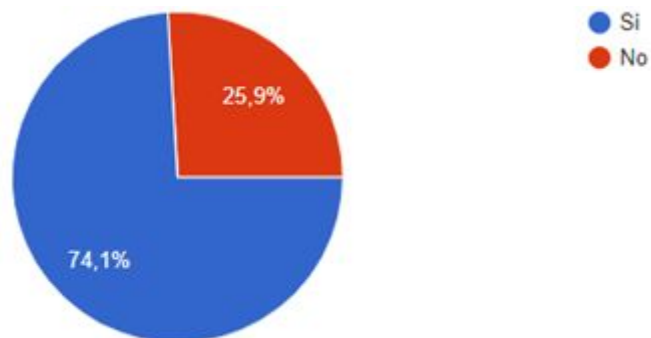
La mayoría de las personas encuestadas han tenido una experiencia comprando o contratando servicios por medio de internet.

Pregunta 2: ¿Ha sido estafado luego de haber realizado compras por internet?



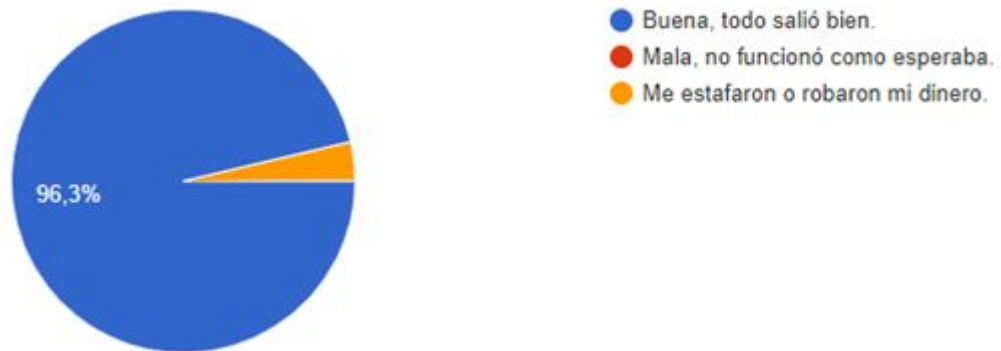
Ninguna de las personas encuestadas ha sido estafada luego de haber realizado compras o contratado servicios por medio de internet.

Pregunta 3: ¿Confía usted en las empresas que comercian por medio de internet?



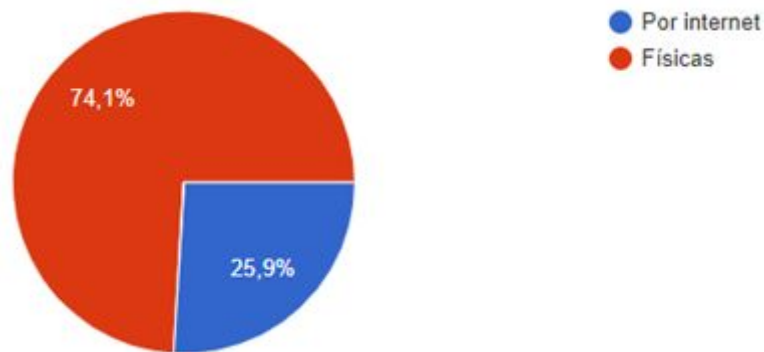
La mayoría de la muestra confía en las empresas que comercian por medio de internet. Sin embargo, existe un buen porcentaje que desconfía considerablemente de este medio de comercialización.

Pregunta 4: ¿Cómo fue su primera experiencia comprando por internet?



La mayor parte de las personas encuestadas tuvieron una buena experiencia con sus compras por internet, sin embargo, una de ellas fue estafada o robaron su dinero.

Pregunta 5: ¿Prefiere las compras por internet o las físicas?



Aunque la mayoría de la muestra afirma haber realizado compras por medio de internet, prefiere las compras físicas, debido a que siempre ha sido la tradicional y es más confiable para ellos.

Resumen ejecutivo

La realización de este proyecto nos enseñó a analizar el entorno de mercado, aprendimos a hacer un prototipo y validarlo. Pretendemos continuar estudiando el mercado y trabajando para mejorar cada vez más nuestra idea de negocio, examinando minuciosamente la sociedad, de manera que podamos adaptar el servicio a sus costumbres y de esta forma cumplir sus necesidades. La idea es estar abiertas a todas las expectativas, saber que hay que estar en constante cambio para mejorar y progresar, estar dispuestas a servir a la sociedad haciendo lo que más nos gusta y apasiona.

Referencias

- Portafolio. (s.f)
- Agenda para el desarrollo sostenible. (2020).
- Mesfix Blog. (2019).
- LR La República. (2019).
- Friverr cómo funciona (s.f.).
- Workana. (s.f.)
- Cómo funciona Freelancer. (s.f.).
- Sleeknote. (2020).

- Fiverr. (2020).
- Unipymes. (2018)
- Trendtic. (2020)
- Trabajos para ratas. (2020)
- Freelancer. (2020)
- Actualícese. (2018)

- Mininterior . (2005)

Bibliografía

- <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-agenda/>
- <https://es.wikipedia.org/wiki/Freelancer.com>
- <https://es.wikipedia.org/wiki/Workana>
- <https://mesfix.com/blog/noticias-finanzas/las-ayudas-que-existen-en-colombia-para-el-emprendimiento/>
- <https://www.larepublica.co/economia/resultados-de-la-tasa-de-desempleo-de-julio-de-2020-en-colombia-segun-el-dane-3053149#:~:text=El%20Departamento%20Administrativo%20Nacional%20de,fue%20de%2010%2C7%25>
- <https://es.fiverr.com/>
- <https://www.workana.com/i/glosario/que-es-workana/#:~:text=Workana%20es%20la%20plataforma%20de,180%25%20anual%20en%20nuestro%20continente>
- https://normograma.mintic.gov.co/mintic/docs/pdf/resolucion_mincomunicaciones_0284_2008.pdf
- <https://sleeknote.com/es/blog/datos-estadisticos-e-commerce#:~:text=Dato%20estad%C3%ADstico%20%231%3A%20Hubo%201.66,supere%20los%202.14%20mil%20millones>
- <https://es.fiverr.com/>
- <https://satoristudio.net/fiverr-espanol/>
- <https://www.unipymes.com/importante-crecimiento-de-freelancer-com-en-colombia/>
- <https://www.trendtic.cl/2020/01/workana-crece-un-43-el-numero-de-freelancers-a-nivel-mundial/#:~:text=Workana%3A%20Crece%20un%2043%25%20el%20n%C3%BAmero%20de%20freelancers%20a%20nivel%20mundial,-TrendTIC&text=Este%20resultado%20refleja%20el%20constante,de%>

- <https://trabajopararatas.com/fiverr/>
- <http://www.mininterior.gov.co/atencion-al-ciudadano/tramites-y-servicios/ley-antitramites>