

**VANGUARDIA LITERARIA – Revista Web Independiente**

Diego Alejandro Navarrete Sierra  
Daniel Sebastián Cárdenas Fonseca  
Eliana Niyireth Rodríguez Gómez

**Corporación Unificada Nacional de Educación Superior –CUN-  
Comunicación Social y Periodismo/Negocios Internacionales  
Proyecto de Grado I**

## 1. INTRODUCCIÓN

En este documento abordaremos una idea de negocio innovadora no sólo por su eje comercial sino también por su enfoque cultural, estando tradicionalmente desligados estos dos caminos, intentaremos encontrar un punto de convergencia, donde la cultura en este caso representada a través de la literatura pueda ser una opción rentable para quienes decidan dedicarse a este negocio o explotar sus habilidades literarias y narrativas.

Nuestra idea de negocio consiste en crear una revista independiente que aborde cuentos cortos, crónicas, columnas de opinión, actualidad y temas de interés general. Esta revista será, sin intermediarios, sin representantes, sin censura, límite de caracteres, que es el mayor problema y mucho menos publicidad.

Podremos tener contacto directo con nuestros lectores, nosotros mismos seremos los que escriban el contenido de esta revista, fotógrafos y editores, además de uno que otro amigo escritor o fotógrafo de nosotros, tendrá la calidad gráfica más alta del mercado, la revista será bimensual, tendrá su versión en papel y además en una versión para dispositivos móviles, además 15 días después de salir en versión impresa y digital saldrá un PDF completamente gratuito.

Lo desafortunado reside en que todavía hay autores que no entienden el nuevo paradigma, que no comprenden que son sus lectores los que consumen su literatura, y que los que realmente les están robando son otros. No es culpa del lector que solo gane el 5% del libro. ¿Podría ganar más si esas personas que han descargado el libro a través de alguna web o plataforma P2P lo compraran? Pues puede ser que si...Sin embargo, si prohíbes descargarlo, ¿Irían a comprarlo a la librería? Pues seguramente no.

Esto abre una paradoja: necesitas lectores para poder dedicarte profesionalmente a escribir, eso es evidente, pero ¿de verdad necesitas tantos intermediarios? Para que tu lector pueda consumir cultura, ¿necesitas a una industria que se quede con el 95% de los beneficios que genere tu obra? Algo falla...

Esta es la razón principal por la cual surge nuestra idea de evitar todo tipo de intermediarios en esta industria y que los lectores puedan leer todo tipo de obras literarias a un menor precio y fácil de adquirir todo este material y en muchas ocasiones abre bocas en PDF totalmente gratis a si garantizando una mejor distribución del producto y obteniendo los recursos que esto genera a un 100 % para distribuir equitativamente como es debido según su participación en estos textos.

Esto nos ahorra miles de trámites y seguir enriqueciendo mega industrias intermediarias que solo se dedican a recolectar dinero y recursos a espaldas de escritores humildes y sencillos que solo quiere que sus obras sean vistas en todo el mundo y sentir que se hizo un buen trabajo.

## **2. JUSTIFICACIÓN**

Nuestro estudio acerca de esta idea de negocio pretende visibilizar distintas alternativas de ingreso a la industria cultural literaria, dejando de lado los esquemas tradicionales como lo son las editoriales y haciendo un mayor uso y aprovechamiento de las nuevas tecnologías, para la realización, difusión y comercialización de estos productos.

### **MISIÓN**

Ser una empresa enfocada en el arte y la cultura, con especial atención en la literatura, la música, el cine y la moda. Esta es una revista concebida por amantes de las artes creativas, jóvenes emprendedores que pretenden acercar al público generando una cara del arte y la cultura a la que no siempre tienen acceso.

### **VISIÓN**

Seguir conformando un equipo humano competente, comprometido e ilusionado, con personas que ofrezcan cada día lo mejor de sí mismos.

Queremos ayudar a crear tiempo de ocio de calidad para el mayor número posible de usuarios, fomentando con ello un desarrollo cultural satisfactorio de nuestra sociedad.

### 3. PERFILACIÓN DE CLIENTES:

En esta fase buscamos encontrar nuestros posibles o potenciales clientes de acuerdo con sus necesidades y en concordancia al producto que estamos ofreciendo, nuestro objetivo es satisfacer todos los requerimientos de los clientes, empezando por sus necesidades más básicas hasta avanzar cumpliendo así con el ciento por ciento de satisfacción en los consumidores.

Es una idea de negocio que surge debido a la proliferación de escritores jóvenes y personas que quieren incursionar en la industria literaria, pero tienen dudas y miedos sobre este enfoque de mercado, ya que las grandes editoriales, revistas o prensa son demasiado rigurosas para la aceptación de dichos profesionales o practicantes del oficio y adicional a ello su esquema de remuneración no se encuentra muy claro y productivo.

- Jóvenes estudiantes de todas las facultades que busquen proponer su propio producto y quieran incursionar en la literatura.
- Estudiantes de carreras afines con la literatura, filosofía.
- Escritores o periodistas que quiera escribir textos glosarios, artículos o epitafios.
- Personas naturales que deseen redactar, hacer historias matutinas etc.
- Cualquier persona que quiera escribir un libro y compartir sus ideas y pensamientos con todo el mundo.
- Personas con carreras a fines en fotografía y diseño gráfico, que estén interesados en explorar en el medio impreso.

#### 3.1 NECESIDADES

Las necesidades de nuestro producto son:

- Producir un producto impreso en el que las ganancias sean netas para nosotros sin ayuda de intermediarios ni publicidad.
- Llegar al mercado con un contenido veraz y sin censura, ni límite de caracteres donde el concepto que se tenga sobre cualquier tema llegue completo al lector.
- El lector de la actualidad busca textos que se acerquen a la realidad en la que él camina a diario.
- El lector busca opiniones diferentes a las conocidas ya en el medio impreso de las grandes industrias.
- El lector busca mejor calidad de impresión.
- El lector quiere ser escuchado y que sus opiniones sean escuchadas para contribuir con el desarrollo de algún tema interés.

### **3.2 BENEFICIOS**

- Permite confrontar las ideas con la realidad porque la dinámica del plan fuerza a considerar todos los factores relevantes del negocio.
- Es una herramienta muy útil para conseguir la adhesión de elementos claves del negocio: proveedores, equipo directivo, equipo de trabajo etc.
- Es una herramienta para el modelado del negocio que permite trabajar con flexibilidad en la organización, al ofrecer la posibilidad de realizar cambios cuando algunos de los factores del negocio a si lo requieran.
- Es un punto de referencia para futuros planes de nuevos proyectos que aparezcan a medida que el negocio evoluciona.

### **3.3 SOLUCIONES ACTUALES:**

Las soluciones con las que contamos para el desarrollo de nuestra idea, es que, el avance de la tecnología nos ayuda a dar a conocer nuestro producto por medio de redes sociales y plataformas de interés literario, sin necesidad de tener que comprar la revista sin estar seguro del contenido.

Cuando hablamos de redes sociales y plataformas nos referimos a:

- Facebook
- Twitter
- Instagram
- WhatsApp
- Blogger

Pero cuando nos referimos a matar el intermediario hablamos de hacer llegar nuestro producto directamente al lugar que pida el lector, ya sea en Bogotá o a nivel nacional sin necesidad de ser suscriptor, además enviaremos un paquete de 5 revistas al lector tendrá su revista y otras cuatro lo que nos garantiza que el lector podrá distribuir nuestro producto por otras cuatro personas, que un futuro también será nuestros clientes.

### 3.4 INCONFORMIDADES.



El primero de los factores que resulta frustrante dentro de la industria literaria es el factor económico, ya que en muchas ocasiones encontrar una revista con contenido lo suficientemente veraz e interesante es complicado, y se complica mucho más cuando el precio no se acomoda al bolsillo del suscriptor, es por esta razón que Vanguardia Literaria busca establecer un mercado económico y con contenidos idóneos para de esta manera garantizar un flujo constante entre los lectores y nosotros.

La autorrealización es un punto a favor de nosotros ya que podremos tener el control total tanto del contenido. Pues este es otro factor importante para el desarrollo de nuestro proyecto. De igual manera también tendremos el control de las utilidades, pues no necesitaremos de ningún intermediario para tener la revista en flujo y todo estará en constante evaluación.

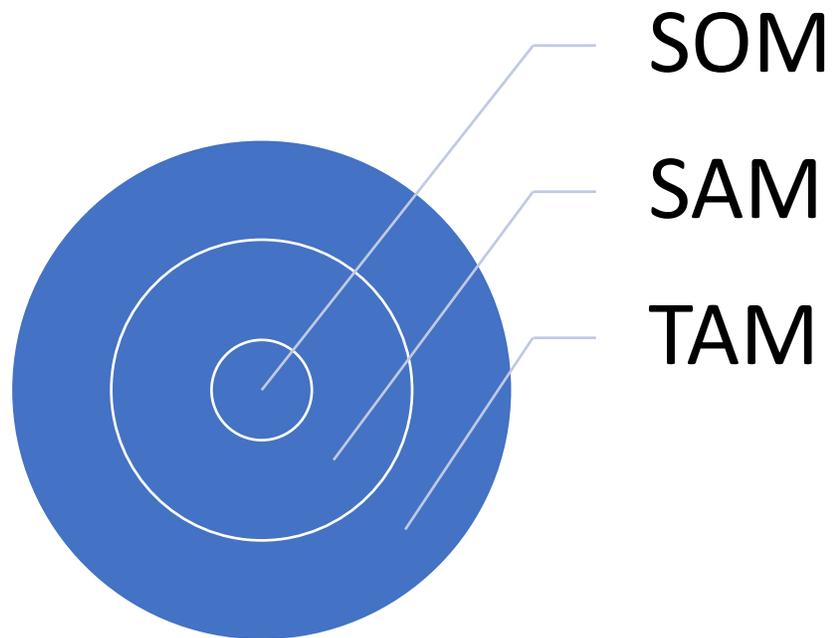
Llegar a tener el reconocimiento dentro del mercado de las universidades del centro de la ciudad, será el primer reto que debemos afrontar. Para llegar ello nuestra idea es buscar cual es el contenido que los universitarios prefieren y haremos entrega de unos primeros ejemplares de forma gratuita para que por medio de nuestro fan page en Facebook puedan darnos a conocer su opinión frente a nuestros contenidos.

Otra inconformidad constante que afrontan los lectores de medios impresos son las afiliaciones, esto se debe a que son demasiado altos los precios para adquirirlas y además se encuentran atadas a cláusulas de permanencia por cierto periodo de tiempo, la idea de

Vanguardia Literaria es eliminar el trámite de cláusulas y todo tipo de papeleo, lo haremos de una forma interactiva donde si el lector siempre será afiliado y de querer adquirir su edición mensual solamente tendrá que pagar el costo de la revista pero tendrá la ventaja de tener un descuento adicional por ella, y se le hará llegar al lugar donde él se encuentre esto lo podrá hacer sin estar obligado a recibirla, será un método más amable para el lector donde el objetivo final será brindarle comodidades al subscriptor y hacerlo cliente.

### 3.5 MERCADO

- En nuestra idea de negocio que estamos manejando llamada COMO EVITAR INTERMEDIARIOS se enfoca en dar asesoría y facilidades a nuestros clientes potenciales, ya que están la mayoría consumidos por las mega industrias de publicidad y editoriales que ayudan a dar el gran “salto” a los lectores y escritores jóvenes en este mundo de la redacción y ejecución.
- Por esto nuestra idea de MARKETING va enfocada y orientada a B2C (Business to consumer). Ya que vamos a interactuar directamente con nuestros clientes para dar y facilitar todas las herramientas posibles y dar un enfoque organizacional a nuestros clientes externos para que se pueda implementar la idea a mayor productividad y beneficio.
- También conocido como Business-to-consumer por eso sus siglas B2C, refiere a la actividad comercial entre un negocio y un consumidor individual.
- Mientras esto aplica a cualquier tipo de negocio de venta directa al consumidor se ha asociado con la venta en línea, también conocido como e-commerce.. El e-commerce despegó significativamente a finales de los 90, con la época de compras en la navidad de 1998 identificada como la primera “Navidad e-tail”.
- El crecimiento de las de los negocio-a-consumidor en línea han creado retos significativos para negocios y servicios que están perdiendo ventas personales ante sus competidores en línea.
- Como resultado, muchos negocios han establecido su propia presencia en línea para seguir siendo competitivos. Esto ha creado oportunidades para consumidores, quienes pueden disfrutar la comodidad de ordenar en línea mientras se ahorran los gastos de envío con ciertas tiendas recogiendo o enviando órdenes a la tienda en línea.



Nuestro campo de acción es en las universidades de la localidad de la candelaria en la ciudad de Bogotá, teniendo en cuenta que debemos empezar por el grupo más pequeño. Nuestro objetivo sería entrar en el mercado por medio de los jóvenes universitarios que gustan de la lectura literaria y leen constantemente cuentos, mitos, crónicas, leyendas, artículos de opinión ETC

#### **4. REVISTA VANGUARDIA LITERARIA.**

##### **ENTREVISTA.**

**NOMBRE: JESUS DAVID CONTRERAS FONSECA.**

**EDAD: 17 AÑOS.**

**SEXO: MASCULINO.**

**ESTRATO: 2.**

##### **INTRODUCCION.**

En esta entrevista indagaremos sobre las inconformidades que afrontan los lectores en una industria literaria donde los contenidos son poco ortodoxos, nuestra idea de negocio consiste en crear una revista independiente que aborde cuentos cortos, crónicas, columnas de opinión, actualidad y temas de interés general. Esta revista será, sin intermediarios, sin representantes, sin censura, límite de caracteres, que es el mayor problema y mucho menos publicidad.

##### **PREGUNTAS**

- ¿Qué cambios cree usted que deben tener la revistas que circulan en la actualidad?

Centrarse meramente en contenidos de la realidad, dejar a un lado el amarillismo, integrar diversos aspectos de la opinión pública.

- ¿Qué opina usted de las suscripciones para tener cada edición de una revista?

Es importante e interesante, ya que mantiene al día e informada a las personas.

- ¿Cuál es su grado de satisfacción con las revistas que circulan en el mercado?

Una satisfacción intermedia, mientras que unas comparten temas de alto grado de interés tanto personal como común, otras tan solo abarcan temas de poca relevancia.

- ¿usted prefiere una revista en que formato. Digital, Impresa, ¿Cuál y por qué?

Impresa, Puesto que no debe romperse como con lo tradicional, además es de mayor agrado y comodidad para el lector.

- ¿Con que frecuencia compra usted revistas?

Muy pocas veces, las veces que adquiero revistas es para casos en que sean necesarias.

## **REVISTA VANGUARDIA LITERARIA.**

### **ENTREVISTA.**

**NOMBRE:** Diana Marcela Nieto Flórez.

**EDAD:** 21 años

**SEXO:** femenino

**ESTRATO:** 3

### **INTRODUCCION.**

En esta entrevista indagaremos sobre las inconformidades que afrontan los lectores en una industria literaria donde los contenidos son poco ortodoxos, nuestra idea de negocio consiste en crear una revista independiente que aborde cuentos cortos, crónicas, columnas de opinión, actualidad y temas de interés general. Esta revista será, sin intermediarios, sin representantes, sin censura, límite de caracteres, que es el mayor problema y mucho menos publicidad.

### **PREGUNTAS**

- ¿Qué cambios cree usted que deben tener la revistas que circulan en la actualidad?

Considero que las revistas deben tener una sección de cuentería, mitos, leyendas.

- ¿Qué opina usted de las suscripciones para tener cada edición de una revista?

No me genera opinión.

- ¿Cuál es su grado de satisfacción con las revistas que circulan en el mercado?

No leo revistas

- ¿usted prefiere una revista en que formato. Digital, Impresa, ¿Cuál y por qué?

Prefiero una revista impresa

- ¿Con que frecuencia compra usted revistas?

Nunca compro revistas

## **REVISTA VANGUARDIA LITERARIA.**

### **ENTREVISTA.**

**NOMBRE:** Julián Camilo Contreras Vargas

**EDAD:** 21 años

**SEXO:** masculino

**ESTRATO:** 3

### **INTRODUCCION.**

En esta entrevista indagaremos sobre las inconformidades que afrontan los lectores en una industria literaria donde los contenidos son poco ortodoxos, nuestra idea de negocio consiste en crear una revista independiente que aborde cuentos cortos, crónicas, columnas de opinión, actualidad y temas de interés general. Esta revista será, sin intermediarios, sin representantes, sin censura, límite de caracteres, que es el mayor problema y mucho menos publicidad.

### **PREGUNTAS**

- ¿Qué cambios cree usted que deben tener la revistas que circulan en la actualidad?

Creo que la revistas deben tener un cambio respecto a su contenido pues solo encontramos contenido social y cultural el ejemplo sería como en revista vea y tv y novelas, pues es un contenido aburrido y de poco interés.

- ¿Qué opina usted de las suscripciones para tener cada edición de una revista?

No tengo ninguna suscripción porque no he encontrado ninguna revista de mi interés, si la encontrara sería factible tenerla cada mes conmigo

- ¿Cuál es su grado de satisfacción con las revistas que circulan en el mercado?

No estoy tan satisfecho, cuando no es polica son novelas, es muy aburrido buscar revistas.

- ¿usted prefiere una revista en que formato. Digital, Impresa, ¿Cuál y por qué?

Prefiero una revista impresa

- ¿Con que frecuencia compra usted revistas?

compro revistas con poca frecuencia

**REVISTA VANGUARDIA LITERARIA.****ENTREVISTA.****NOMBRE: ALMEIDA CARDENAS CHAVEZ****EDAD: 40 AÑOS****SEXO: FEMENINO****ESTRATO: 3****INTRODUCCION.**

En esta entrevista indagaremos sobre las inconformidades que afrontan los lectores en una industria literaria donde los contenidos son poco ortodoxos, nuestra idea de negocio consiste en crear una revista independiente que aborde cuentos cortos, crónicas, columnas de opinión, actualidad y temas de interés general. Esta revista será, sin intermediarios, sin representantes, sin censura, límite de caracteres, que es el mayor problema y mucho menos publicidad.

**PREGUNTAS**

- ¿Qué cambios cree usted que deben tener las revistas que circulan en la actualidad?

R/La mayoría de revistas que circulan en el país tratan temas de índole político, económico, social, entretenimiento y cultura que buscan satisfacer a todo tipo de lector, considero que todas las casas editoriales deberían entrar en la era digital, para evitar el uso de papel y cuidar el medio ambiente.

- ¿Qué opina usted de las suscripciones para tener cada edición de una revista?

R/Es una forma de asegurar el ingreso económico durante un periodo de tiempo para la casa editorial.

- ¿Cuál es su grado de satisfacción con las revistas que circulan en el mercado?

R/ Leo revistas que generan toda clase de publicaciones, por ejemplo temas políticos, noto en ellas investigación y eso las hacen creíbles.

- ¿Usted prefiere una revista en que formato? Digital, Impresa, ¿Cuál y por qué?

R/ Digital, por el cuidado al medio ambiente, la facilidad en el acceso, y porque no genera costo.

- **¿Con que frecuencia compra usted revistas?**

R/ Nunca, leo revistas digitales.

## **REVISTA VANGUARDIA LITERARIA.**

### **ENTREVISTA.**

**NOMBRE:** Diego Armando Jiménez Pachón

**EDAD:** 19

**SEXO:** Masculino

**ESTRATO:** 2

### **INTRODUCCION.**

En esta entrevista indagaremos sobre las inconformidades que afrontan los lectores en una industria literaria donde los contenidos son poco ortodoxos, nuestra idea de negocio consiste en crear una revista independiente que aborde cuentos cortos, crónicas, columnas de opinión, actualidad y temas de interés general. Esta revista será, sin intermediarios, sin representantes, sin censura, límite de caracteres, que es el mayor problema y mucho menos publicidad.

### **PREGUNTAS**

- ¿Qué cambios cree usted que deben tener las revistas que circulan en la actualidad?

Creo que el volumen influye mucho en el momento de comprar una revista, tanto volumen en una revista, 1. cansa los ojos y 2. Teniendo tantas hojas, la revista pesa más, y se vuelve poco manejable. En cuanto a su forma literaria: un poco más educativas, aunque también va según el género de la revista.

- ¿Qué opina usted de las suscripciones para tener cada edición de una revista?

La verdad no conozco muy bien ese método de suscripción a revistas, ya que no compro y he leído pocas revistas, pero me parece buena ya que se puede tener cierta exclusividad de la misma.

- ¿Cuál es su grado de satisfacción con las revistas que circulan en el mercado?

Como lo dije anteriormente, no consumo muchas revistas, pero me parecen buenas.

- ¿Usted prefiere una revista en qué formato. Digital, Impresa, ¿Cuál y por qué?

En formato impreso, ya que no cansa tanto el ojo, como se puede cansar en un medio electrónico y porque se puede llevar a todos lados sin necesitar una señal Wifi o conexión a datos.

- ¿Con qué frecuencia compra usted revistas?

Muy poca.

## **REVISTA VANGUARDIA LITERARIA.**

### **ENTREVISTA.**

**NOMBRE:** Andrea Paola Herrera Herrera

**EDAD:** 27 años

**SEXO:** Femenino

**ESTRATO:**3

### **INTRODUCCION.**

En esta entrevista indagaremos sobre las inconformidades que afrontan los lectores en una industria literaria donde los contenidos son poco ortodoxos, nuestra idea de negocio consiste en crear una revista independiente que aborde cuentos cortos, crónicas, columnas de opinión, actualidad y temas de interés general. Esta revista será, sin intermediarios, sin representantes, sin censura, límite de caracteres, que es el mayor problema y mucho menos publicidad.

### **PREGUNTAS**

- ¿Qué cambios cree usted que deben tener la revistas que circulan en la actualidad?

Más investigación en las lecturas, para que los artículos sean críticos y tengan sustento científico

Más temas de intereses relacionados con la salud, cultura general, educación y ciencia  
Menos farandula y “chismes”

- ¿Qué opina usted de las suscripciones para tener cada edición de una revista?

Es interesante y lo pensaría, si son temas de interés científico o cultural

- ¿Cuál es su grado de satisfacción con las revistas que circulan en el mercado?

Muy regular

- ¿usted prefiere una revista en que formato. Digital, Impresa, ¿Cuál y por qué?

Digital, por el bienestar de nuestro planeta y por la disponibilidad del recurso digital, que puede ser en cualquier momento.

## **REVISTA VANGUARDIA LITERARIA.**

### **ENTREVISTA.**

**NOMBRE:** Hernestina Sierra

**EDAD:** 47

**SEXO:** Femenino

**ESTRATO:** 3

### **INTRODUCCION.**

En esta entrevista indagaremos sobre las inconformidades que afrontan los lectores en una industria literaria donde los contenidos son poco ortodoxos, nuestra idea de negocio consiste en crear una revista independiente que aborde cuentos cortos, crónicas, columnas de opinión, actualidad y temas de interés general. Esta revista será, sin intermediarios, sin representantes, sin censura, límite de caracteres, que es el mayor problema y mucho menos publicidad.

### **PREGUNTAS**

- ¿Qué cambios cree usted que deben tener la revistas que circulan en la actualidad?

Menos costosas y más contenidos educativos para los niños

- ¿Qué opina usted de las subscripciones para tener cada edición de una revista?

Opino que es importante, para tener siempre una edición de temas de mi interés para mi y para mi familia

- ¿Cuál es su grado de satisfacción con las revistas que circulan en el mercado?

Bueno, pero me parece que podrían mejorar aun más

- ¿usted prefiere una revista en que formato. Digital, Impresa, ¿Cuál y por qué?

Digital, porque la puedo tener en cualquier momento y leerla desde cualquier dispositivo (computador, Tablet, celular)

- ¿Con que frecuencia compra usted revistas?

Alta, me gusta estar al dia de la noticias

- ¿Con que frecuencia compra usted revistas?

Poca ya que los contenidos no son muy interesantes

## **REVISTA VANGUARDIA LITERARIA.**

### **ENTREVISTA.**

**NOMBRE:** ERICK FABIAN DUQUE ARAGON

**EDAD:** 31

**SEXO:** MASCULINO

**ESTRATO:** 3

### **INTRODUCCION.**

En esta entrevista indagaremos sobre las inconformidades que afrontan los lectores en una industria literaria donde los contenidos son poco ortodoxos, nuestra idea de negocio consiste en crear una revista independiente que aborde cuentos cortos, crónicas, columnas de opinión, actualidad y temas de interés general. Esta revista será, sin intermediarios, sin representantes, sin censura, límite de caracteres, que es el mayor problema y mucho menos publicidad.

### **PREGUNTAS**

- ¿Qué cambios cree usted que deben tener las revistas que circulan en la actualidad?

Que manejen más temas de actualidad de cultura general y de deportes y menos propaganda de tantos productos.

- ¿Qué opina usted de las suscripciones para tener cada edición de una revista?

Que es bueno para ver material exclusivo y contenido Premium para sus lectores.  
Pero que no sean tan costosas las suscripciones

- ¿Cuál es su grado de satisfacción con las revistas que circulan en el mercado?  
Es muy normal ya que no innovan mucho en sus contenidos y a veces son repetitivo.

- ¿Usted prefiere una revista en que formato. Digital, Impresa, ¿Cuál y por qué?

Por costumbre me llama más la atención en físico ya por costumbre y tradición pero no me incomoda las revistas digitales ya que es más fácil acceder a ellas y mucho más contenido.

- ¿Con que frecuencia compra usted revistas?

muy poco ya que no manejo suscripción a ninguna revista.

## **REVISTA VANGUARDIA LITERARIA.**

### **ENTREVISTA.**

**NOMBRE:** Wilson Libardo Cuevas

**EDAD:** 22

**SEXO:** masculino

**ESTRATO:** 4

### **INTRODUCCION.**

En esta entrevista indagaremos sobre las inconformidades que afrontan los lectores en una industria literaria donde los contenidos son poco ortodoxos, nuestra idea de negocio consiste en crear una revista independiente que aborde cuentos cortos, crónicas, columnas de opinión, actualidad y temas de interés general. Esta revista será, sin intermediarios, sin representantes, sin censura, límite de caracteres, que es el mayor problema y mucho menos publicidad.

### **PREGUNTAS**

- ¿Qué cambios cree usted que deben tener la revistas que circulan en la actualidad?  
Me parecen malas solo buscando como vender productos que no son de alta necesidad para nosotros como lectores.

- ¿Qué opina usted de las suscripciones para tener cada edición de una revista?

Nunca me he suscrito pero lo que escuchado es que son muy caras

- ¿Cuál es su grado de satisfacción con las revistas que circulan en el mercado?  
La mayoría son buenas pero unas son demasiado malas en su contenido.

- ¿usted prefiere una revista en que formato. Digital, Impresa, ¿Cuál y por qué?

Digital ya que es casi gratuito y se encuentra mucho contenido

- ¿Con que frecuencia compra usted revistas?  
Casi nunca por valor y falta de atención

## **5. PRODUCTO MINIMO VIABLE (p.m.v)**

### **Características técnicas**

dentro de las características técnicas de nuestra idea de negocio entraría. Diseñar una primera versión de manera digital, teniendo como base las entrevistas que realizamos, donde vimos un mayor gusto por lo digital y teniendo en cuenta que para ser la primera versión y/o prototipo distribuirlas de manera digital es mucho más fácil y puede llegar de manera gratuita y a una cantidad mayor de público.

**Adobe illustrator:** Utilizaríamos este programa de diseño, por su facilidad de acceso y manejo. En él podríamos combinar de una buena manera imagen, texto infografías y demás.

### **Web 3.0**

#### **Html5**

### **Planos de la revista**

La revista sería presentada en un tamaño carta.

21 centímetros de ancho X 28 centímetros de largo

Con un total de 6 hojas:

1 hoja portada y contra portada

2 hoja crónica

3 cuentos

4 actualidad

5 columna de opinión

6 reportaje

## **6. PROTOTIPO**

Enlace –Revista Independiente VANGUARDIA LITERARIA-

**<https://elianarodriguezg2.wixsite.com/vangurdialiteraria>**



X Crear un sitio WIX

-REVISTA LITERARIA-  
**VANGUARDIA  
LITERARIA**

INICIO LIBROS CRÓNICAS REPORTAJES More

## ¿QUIÉNES SOMOS?



Somos una revista independiente que aborde cuentos cortos, crónicas, columnas de opinión, actualidad y temas de interés general. Esta revista será, sin intermediarios, sin representantes, sin censura, límite de caracteres, que es el mayor problema y mucho menos publicidad.

VANGUARDIA LITERARIA pretende visibilizar distintas alternativas de ingreso a la industria cultural literaria, dejando de lado los esquemas tradicionales como lo son las editoriales y haciendo un mayor uso y aprovechamiento de las nuevas tecnologías, para la realización, difusión y comercialización de estos productos.

[MÁS DE NOSOTROS ¡AQUÍ!](#)