

Tercer documento

¿Por qué los productos y servicios son tan caros?

Cuando escuchamos que los precios están carísimos, mucho más alto que lo que muchos son capaces de pagar, mucho más caros a veces que en otros países, nos preguntamos, y con derecho, ¿por qué los productos son tan caros?

Las cadenas de todas las industrias, encarece una y otra vez hasta llegar a manos de personas y familias que se esfuerzan demasiado para poder vivir y adquirir productos y servicios que le ayuden en su diario vivir; que alimenten a sus familias, que ayude a la limpieza, a vestirse, a trabajar, estudiar, etc.

Esta crisis sanitaria ha estado moviendo un poco, o recién empezando a mover ese largo camino que va encareciendo todo y haciéndonos preguntar ...Qué es tan importante y que otras cosas no los son.

Es posible que otras formas, alianzas y diseños de cadenas sean posible para que los productos y servicios comiencen su decrecimiento de valor monetario, o incluso a transparentar el valor para poder intercambiarse, ofrecerse a cambio de nuevas formas de valor.

Una pequeña y mediana empresa muchas veces no cuenta con medios para asesorarse por especialistas y subir al carro del crecimiento, de la re invención, de la mejora continua o la innovación; todos conceptos que las grandes empresas manejan con holgura, manteniendo los liderazgos en los mercados, y también monopolizando el flujo de creatividad y con esto impactando en las capacidades de la sociedad para generar nuevas y horizontales soluciones, que compitan por características más relacionadas con interpretar de cerca a los usuarios, sin encarecer tanto la cadena de valor.

Proponemos una solución, y también queremos que sea el inicio de una transformación, una plataforma para la gestión de servicios, negocios y coworking on line, donde pequeñas y medianas empresas conocerán creativos, profesionales y proveedores de toda América Latina, para proponer su negocio como desafío de trabajo a un mix de profesionales para crear y focalizar nuevas ideas en el diseño y rediseño a empresas que no pueden ejecutar sus labores de forma regular debido al cambio actual y que deben adaptar sus procesos, basados en la economía colaborativa y el aprendizaje de nuevas técnicas de venta, desarrollo de negocio y sustentabilidad de las empresas en este nuevo orden.

Esta plataforma es un servicio a un precio justo, pero también es una red de colaboración, hoy quién es cliente, después es colaborador y ambos serán contactos, asesores, auspiciadores, inversionista, creadores, y los roles que estén dispuestos a tener en los distintos desafíos a solucionar, todos con el foco de llegar a un precio justo a los mercados y con eso ir moviendo la barrera del precio y generando más competencia, más fuerza creativa y agilidad económica.

Objetivo: crear, diseñar y planear la plataforma de trabajo colaborativo para lograr con este modelo de valor, en cada desafío de trabajo, incidir en los mercados llegando a un precio justo y generando más valor económico, medioambiental y social a las pequeñas y medianas empresas.

Objetivos específicos:

- Ingeniar la articulación web, relación con los prospectos y contacto con el usuario.
- Establecer las etapas para el desarrollo.
- Diseñar el plan de mercadeo
- Realizar el presupuesto
- Esbozar el plan comercial para levantar fondos

Desarrollo

Marca: Creación de marca.

Plataforma en la web: Compra del dominio y servidores, a la par de empezar la maquetación de esta herramienta, definir todas las secciones, textos internos que acompañan cada una, imágenes que se usarán, compra de artefactos electrónicos que harán falta para el funcionamiento de todas las secciones del website y del coworking.

Arquitectura y flujo de usabilidad: Establecer vínculo con especialistas en plataformas sociales y de co-working, pago on-line, login y manejo bdd's, para evaluar el proyecto.

Relación con los prospectos: Estos actores son los profesionales que estarán en red ofreciendo servicios:

Emprendedores con negocios en las distintas índoles: tecnología, servicios legales, servicios administrativos, diseñadores y artistas gráficos, programadores web, dueños de tiendas de ropa, insumos tecnológicos, relacionistas públicos, consejeros de recursos humanos, bordadoras, costureras, artesanos de chocolate, artesanos de ebanistería, pintura, editores de video, diagramadores, animadores 3D, productores de logística, etc.

Usuario: Identificamos tres audiencias dentro de las etapas:

Organizadores del coworking: personal entrenado y especializado en manejar grupos de acción, crecimiento, educación, valores, herramientas importantes para los negocios que están en crecimiento y forman parte del coworking. También forman de este apartado los asesores externos (profesores invitados, *coaches* especializados, etc.).

Empresas participantes: los definidos en la parte anterior. Serán los emprendimientos que formarán parte de la oferta de negocios participantes en la plataforma.

Consumidor final: este *item* está conformado por las empresas que buscan de los servicios que ofrecen nuestros emprendimientos, también es el ciudadano de a pie y que necesita de los servicios de alguno de los integrantes. También, están las audiencias gubernamentales nacionales y regionales que tendrán relación con las empresas participantes.

Etapas de desarrollo

Etapa Alfa:

Durante la maquetación del *website* dividimos nuestras acciones en tres áreas fundamentales:

Pre producción:

Planeación y diseño maqueta del sitio web.

Plan de invitación y reclutamiento de los profesionales

Creación de matrices y documentos.

Diseños de las secciones

Redes y colaboradores, contratos y acuerdos

Producción:

Comienza la ejecución del sitio web, rrss, campaña lanzamiento y plan gestión de redes, auspicios, plan comercial, empieza a correr el tiempo de ejecución.

Visualización previa de maqueta

- **Home**
 - **Quiénes somos y qué hacemos.**
- **Servicios:** Listamos por categorías los servicios.
 - Profesionales: En cada una se ingresa a listado de profesionales con un breve resumen de lo que hace, con quienes ha trabajado y qué ofrece como elemento diferenciador.
- **Ingresa tu desafío-solicitud:** Las empresas que necesitan asesoría ingresarán su solicitud, en este formulario escogerán servicios de un listado, se les solicitará información sobre la situación del mercado, de la empresa y lo que su diagnóstico actual para iniciar el motor de búsqueda. También marcará parámetro que está dispuesto a pagar (por definir/Un % a pagar en el portal para iniciar, Un valor del mix que se le envié como oferta posible y Un % después de evaluar retorno de la acción)
- **Únete:** Empresas, emprendedores y profesionales pueden unirse a la red, en este apartado estarán las condiciones.
- **Blog:** con un plan de ejecución definido cada profesional miembro de la red generará contenidos sobre temáticas actuales y estratégicas en nuestra plataforma y publicadas en RRSS.
- **Contáctanos:** sección de contacto del emprendimiento.

Etapa Beta:

Debe durar entre tres y seis meses, con entregas semanales se evaluará el proceso tanto de la página web como del reclutamiento.

El reclutamiento será una sección permanente en la herramienta web.

Etapa Gama: El piloto está listo para ser lanzado

Etapa Lanzamiento

- **Marketing:**
 - **Campaña de intriga:** posts en redes sociales, anuncios en medios de comunicación aliados de todo el contenido, así como influenciadores.
 - **Lanzamiento:** anuncio en todos los medios de comunicación de la región, perfiles de redes sociales y grupos de atención de las dinámicas de los emprendedores (grupos en facebook privados abiertos, asociaciones de profesionales de los distintos ramos). También se ofrecerá el programa de referidos, por cada empresa que recomiendes a que forme parte del ecosistema, tendrás un premio por parte de los patrocinantes del coworking.
 - **Mantenimiento:** en los perfiles de las redes sociales del proyecto, así como en la página web siempre se deben estar comunicando noticias y contenidos del coworking. También se llevará a cabo campañas de branding interno con los participantes, premios, charlas extras, entre otros.
- **Web**
 - Una vez lanzada la página web se debe velar por el correcto y eficiente mantenimiento de la misma, así como de la oferta de participantes en la misma.
 - Las conexiones las fomentará el coworking y serán de la siguiente forma:
 - Por recomendación de otro coworker.
 - Por necesidad de algún cliente interno que haya llegado a la plataforma para buscar ofertas para su necesidad.
 - Mediante un cliente externo que se acerque a la plataforma.
 - A través de universidades y asociaciones de profesionales.
 - Por qué se inscribirán las empresas:
 - Ante la necesidad de tener mayor exposición en la región latinoamericana.
 - Debido a la situación actual, las empresas necesitan más herramientas legales, administrativas y logísticas que le apoyen en su crecimiento y sostenibilidad.
 - Metodología:
 - No habrá inconveniente en que participen varias empresas de una misma índole. Nuestra finalidad es nutrir todo el ecosistema con distintas culturas, procesos instaurados y más. La idea es que todos los emprendimientos se puedan nutrir y disfruten de los mismos beneficios.
 - Una vez se haya recibido alguna solicitud, los organizadores del coworking enlistan la misma a disposición de todos los integrantes del coworking, quienes en un lapso no mayor de tres días deben

responder al cliente con preguntas que tengan y en lapso no mayor de cinco días deben enviar su propuesta. El cliente final recibirá las cotizaciones y propuestas y responderá según sus apreciaciones.

- En caso de ser aprobada, el emprendedor debe pagar una comisión de 5% al coworking, este monto se usará para el mantenimiento de actividades, ese fondo será administrado por el fondo fiduciario del coworking conformado por tres personas designadas por la Junta directiva con cargo rotatorio anual.
 - Durante todo el proceso, además del emprendedor seleccionado, el coworking estará en contacto con la empresa o cliente final y medirá el nivel de satisfacción y de ejecución de la tarea por parte del emprendedor.
 - Cada trimestre se evaluará la efectividad de cada emprendedor, mediante tablas comparativas y de ejecución de cada *item*.
 - Para las charlas y jornadas de educación a las que tienen acceso los emprendedores, se crearán dentro de la plataforma unas salas para estos usos. En estos salones virtuales se pueden tener reuniones grupales grandes o pequeñas.
 - Para las jornadas de educación exterior, se les brindará a los inscritos, un usuario y clave temporal para poder formar parte de la iniciativa.
- NetWorking
 - Contacto con más emprendedores, así como en asociaciones de profesionales, autoridades universitarias, centros de estudiantes, agencias gubernamentales regionales y mundiales que ofrezcan puntos de apoyo a los emprendedores.