

**NARANJA
DIGITAL**



R E T O

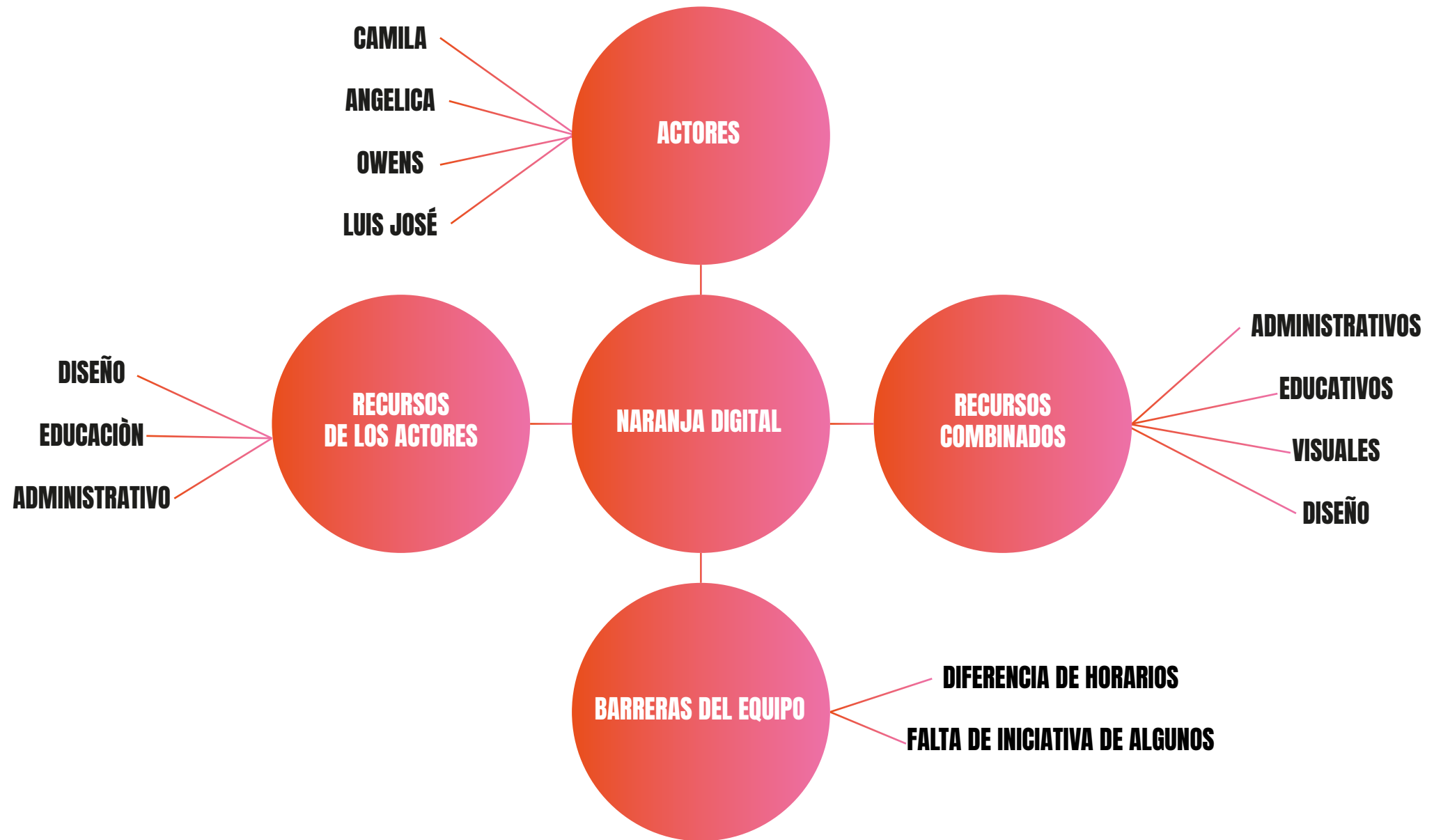
INTENCIÓN ¿Cómo mejorar el crecimiento de las empresas creativas en la era digital?

FUENTE DE INNOVACIÓN El problema es que los servicios creativos no generarán más demanda de compra en su comunidad.

MAGNITUD En los países de bajos índices creativos y poca educación cultural.

TIEMPO En un período de 6 meses visualizaremos los resultados de la plataforma.

DIAGRAMA



**NARANJA
DIGITAL** 

GEMA +

QUÉ PASARÍA SI HACEMOS un sistema de negocio digital con valor agregado para productos manufacturados o artesanales que permita la rentabilidad de los servicios creativos que se están perdiendo por la situación actual **POR MEDIO DE** la afiliación y con rescate patrimonial **DIRIGIDO A** artistas, artesanos, luthiers; muchos de ellos con edad avanzada o pocos recursos.

STORYBOARD

Mi nombre es Eco, pertenezco a la gran tribu de la humanidad, mis padres son artesanos, trabajan con mucha dedicación y amor.



STORYBOARD



Sin embargo, empecé a notar que la falta de ventas a causa de la pandemia que se vive en 2020 empezó a opacar la cálida sonrisa con la que siempre los he visto trabajar.

STORYBOARD

Así que, me puse a investigar, le pregunté al oráculo de Google por las formas alternativas de comercializar tus productos por la web. Juntos analizamos las oportunidades que nos ofrecen los medios digitales.

Después de analizar la situación, sorpresivamente una idea vino a mi cabeza: crear un medio digital que pueda juntar el trabajo de todos los artesanos, personas que se dedican a estos oficios no industrializados y ahora no tienen cómo vender sus creaciones por la falta de personas en las calles.

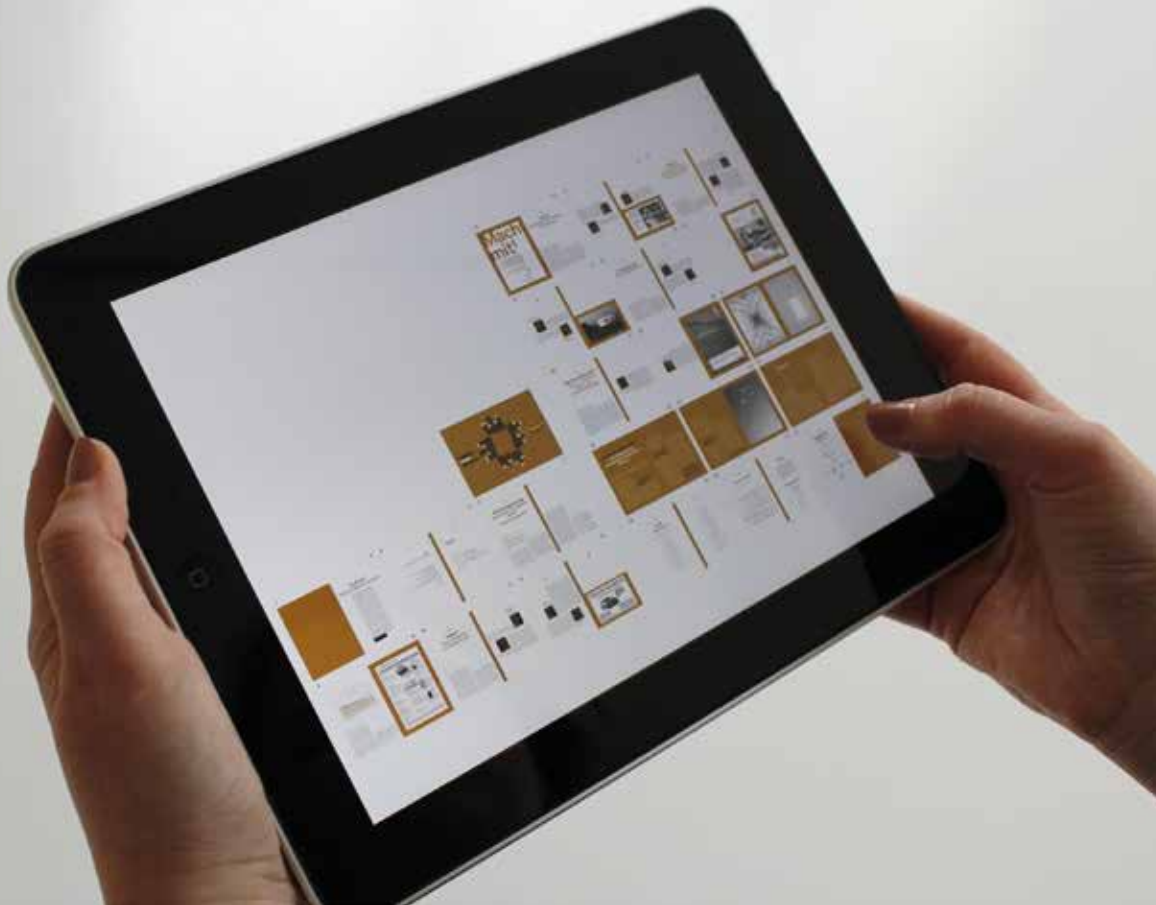


STORYBOARD

El consultor solicitó informaciones básicas del negocio y sus productos y servicios para hacer un análisis del mercado y su competencia. Al identificar los problemas de el artesano percibió que muchos negocios del mismo rubro se encontraban en la misma situación o peor, por el cual el consultor combinó su trabajo con una diseñadora de imagen corporativa para crear un medio digital.



STORYBOARD



Se pensó en un sistema virtual de ventas en línea afiliando que uniera a estas empresas, de cualquier persona sin importar su género, país o religión. Generando ingresos extras a los afiliados de los productos vendidos.

STORYBOARD

Lo que permitió generar la demanda y los talleres se volvieron a llenar, incluso a ampliar.



STORYBOARD

Rescatamos y honramos el trabajo de nuestros padres, participamos en reconocerlo y certificarlo para que más gente lo apreciará y garantizamos que las nuevas generaciones lo conocieran hoy como ayer valoramos su historia.



NOMBRE DEL PRODUCTO: Naranja Digital

SLOGAN: UN ESPACIO PARA TU CREATIVIDAD

INSTRUCCIONES DE USO:

- 1. REGISTRO CRÉDITO**
- 2. AFILIACIÓN DE INTERESADOS**
- 3. VENTA Y DIVULGACIÓN**

CARACTERÍSTICA PRINCIPAL:

UNIR COMUNIDADES CREATIVAS EN UN ESPACIO VIRTUAL DE VENTA DE SERVICIOS Y PRODUCTOS, AFILIANDO A PERSONAS A CONOCER UN POCO MÁS DE ESTE PILAR DE INNOVACIÓN DE CAMBIO.

CONTENIDO:

**NARANJA
DIGITAL** 



**NARANJA
DIGITAL** 

**CONTACTO:
NARANJADIGITAL@GMAIL.COM**