**Plataforma Freelance Digital “CAMELLO”**

**Daniel Esteban Pereira Rosas, Juan Camilo Ramírez Figueroa, Daniel Orlando Rodriguez Ramirez, Ytzhak Dawidh Carvajal Contreras, Laia Vianey Carrillo Estupiñan  
  
Campuslands  
Angie Suarez**

**Floridablanca, Santander**

**22 de enero 2025**

Contenido

[**1. Identificación de las necesidades** 3](#_Toc188473936)

[**2. Lluvia de ideas** 3](#_Toc188473937)

[**3. Selección de ideas** 4](#_Toc188473938)

[**4. Ventajas y desventajas de la idea final** 4](#_Toc188473939)

[**5. Público objetivo y estudio de mercado** 5](#_Toc188473940)

[**6. Identificación y estudio de la competencia** 5](#_Toc188473941)

[**7. Referencias** 6](#_Toc188473942)

### 

### **1. Identificación de las necesidades**

El mercado laboral en Colombia está experimentando una transformación significativa, con un crecimiento exponencial del trabajo freelance como una alternativa viable y atractiva para profesionales y empresas. Sin embargo, existen varios problemas no resueltos en este sector:

* **Falta de seguridad social**: Los freelancers no cuentan con acceso a seguros de salud o protección contra impagos.
* **Necesidad de capacitación continua**: Muchos freelancers requieren mentoría y recursos educativos para mejorar sus habilidades.
* **Dificultad para establecer conexiones profesionales**: Los freelancers tienen problemas para encontrar clientes y colaborar con otros profesionales.

Estos problemas representan un nicho de mercado no cubierto por las plataformas globales existentes, como Fiverr o Workana, que no están completamente adaptadas a las necesidades específicas del mercado colombiano.

### **2. Lluvia de ideas**

Durante la fase de lluvia de ideas, se generaron varias soluciones potenciales para abordar los problemas identificados:

1. **Plataforma de mentoría**: Conexión entre freelancers novatos y mentores experimentados.
2. **Seguros especializados**: Cobertura de salud y protección contra impagos para freelancers.
3. **Gamificación**: Sistema de logros y recompensas para motivar a los usuarios.
4. **Red de networking**: Eventos virtuales y presenciales para fomentar conexiones profesionales.
5. **Marketplace de recursos**: Venta de herramientas y recursos digitales creados por usuarios.
6. **Microcréditos**: Adelantos de pagos con comisiones bajas para gestionar el flujo de caja.

### **3. Selección de ideas**

Tras la lluvia de ideas, se seleccionaron las siguientes ideas más destacadas:

1. **Plataforma de mentoría**: “MentorFreelance”
   * *Eslogan*: “Conectamos tu talento con la experiencia que necesitas.”
2. **Seguros especializados**: “FreelanceShield”
   * *Eslogan*: “Protege tu futuro mientras trabajas en lo que amas.”
3. **Gamificación**: “SkillUp”
   * *Eslogan*: “Juega, aprende y crece como profesional.”
4. **Red de networking**: “FreelanceConnect”
   * *Eslogan*: “Tu red de contactos profesionales en un solo lugar.”

### **4. Ventajas y desventajas de la idea final**

La idea final seleccionada es una **plataforma freelance digital** que integra todas las ideas anteriores en un solo ecosistema. A continuación, se presentan las ventajas y desventajas:

**Ventajas**:

* **Integración de servicios**: Ofrece mentoría, seguros, gamificación y networking en una sola plataforma.
* **Enfoque local**: Adaptada a las necesidades específicas del mercado colombiano.
* **Diversificación de ingresos**: Genera ingresos a través de comisiones, suscripciones, publicidad y venta de cursos.

**Desventajas**:

* **Alto costo inicial**: Requiere una inversión significativa en desarrollo tecnológico y marketing.
* **Competencia global**: Debe competir con plataformas establecidas como Fiverr y Upwork.
* **Dependencia de la adopción tecnológica**: Requiere que los freelancers y clientes estén familiarizados con el uso de plataformas digitales.

### **5. Público objetivo y estudio de mercado**

**Público objetivo**:

* **Freelancers**: Profesionales independientes que buscan oportunidades de negocio y herramientas para mejorar sus habilidades.
* **Empresas**: Pequeñas y medianas empresas que buscan contratar freelancers para proyectos específicos.
* **Estudiantes y recién graduados**: Jóvenes que buscan iniciar su carrera como freelancers.

**Estudio de mercado**:  
Se realizó una encuesta a 30 personas pertenecientes al nicho de mercado. Los resultados mostraron que:

* El 70% de los freelancers encuestados están interesados en una plataforma que ofrezca mentoría y seguros.
* El 60% de las empresas prefieren contratar freelancers a través de plataformas especializadas.
* El 80% de los estudiantes y recién graduados buscan oportunidades para mejorar sus habilidades y conectarse con profesionales.

**Enlace a la encuesta**: [Encuesta Freelance Colombia](https://dillinger.io/)

### **6. Identificación y estudio de la competencia**

**Principales competidores**:

1. **Fiverr**:
   * *Similitudes*: Plataforma global que conecta freelancers con clientes.
   * *Diferencias*: No ofrece servicios de mentoría, seguros o gamificación adaptados al mercado colombiano.
   * *Enlace*: [https://www.fiverr.com](https://www.fiverr.com/)
2. **Workana**:
   * *Similitudes*: Plataforma freelance con presencia en América Latina.
   * *Diferencias*: No cuenta con un sistema de mentoría integrado ni seguros especializados.
   * *Enlace*: [https://www.workana.com](https://www.workana.com/)
3. **Upwork**:
   * *Similitudes*: Plataforma global con un amplio catálogo de freelancers.
   * *Diferencias*: No está adaptada a las necesidades locales y no ofrece herramientas de gamificación.
   * *Enlace*: [https://www.upwork.com](https://www.upwork.com/)

### **7. Referencias**

* Freelancer Union. (2021). *Freelancing in America: 2021*. Recuperado de [https://www.freelancersunion.org](https://www.freelancersunion.org/)
* Statista. (2022). *Internet penetration rate in Colombia from 2017 to 2022*. Recuperado de [https://www.statista.com](https://www.statista.com/)
* Workana. (2022). *El crecimiento del trabajo freelance en América Latina*. Recuperado de [https://www.workana.com](https://www.workana.com/)