**Problema**

Los negocios no están vendiendo (Interrupción de actividades económicas en micro negocios) al no poder abrir tiendas y no tener una estrategia de comercio diferente a lo tradicional.

**Objetivo**

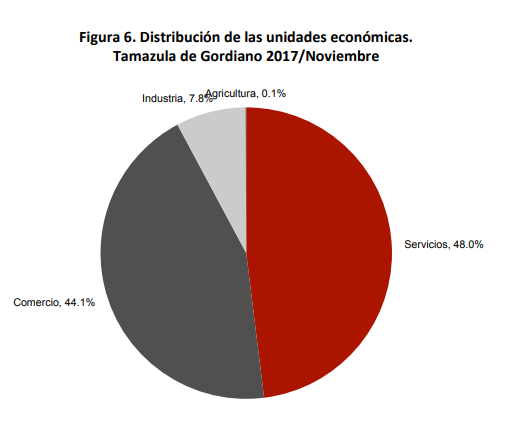
El objetivo será el impulsar el emprendimiento local y nacional, en términos sociales. Además que la gente pueda evaluar el producto o servicio que se ofrece, para que así el usuario se vea involucrado y se pueda mejorar el servicio. El enfoque de negocio es diverso implicando diferentes giros, para fomentar una sana competencia.

**Contexto**

Tamazula de Gordiano, Jalisco, México

Cuenta con una población de 37,986 personas, de las cuales 18,692 son hombres y 19,704 mujeres.

Está registrado que la actividad económica en la comunidad de tamazula con mayor porcentaje de participación es la industria alimentaria con un 57.71%, por tal motivo los mayoristas y minoristas de alimentos, bebidas, hielo y tabaco se encuentran muy marginados y no tienen un buen flujo económico,La contingencia sanitaria ha agravado esta situación y golpea directamente a las pymes de ahí nace la idea de GUIDXI que ayudará a reactivar el comercio haciendo uso de la tecnología para combatir este rezago en las ventas de las pequeñas y medianas empresas



|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Resumen de comercios |  |  |  |  |
| **Giro** | **Solo tama** | | **Todo municipio** | |
| **Cantidad** | **%** | **Cantidad** | **%** |
| Abarrotes en general | 108 | 9.31% | 283 | 17.09% |
| Agua purificada | 5 | 0.43% | 8 | 0.48% |
| Alimento para animales | 4 | 0.34% | 6 | 0.36% |
| Artesanías | 3 | 0.26% | 3 | 0.18% |
| Artículos de limpieza | 4 | 0.34% | 4 | 0.24% |
| Carnicerías | 26 | 2.24% | 51 | 3.08% |
| Carpintería | 12 | 1.03% | 14 | 0.85% |
| Cereales, semillas | 2 | 0.17% | 2 | 0.12% |
| Cerrajerías | 10 | 0.86% | 14 | 0.85% |
| Comidas preparadas | 88 | 7.59% | 119 | 7.19% |
| Cremerias | 4 | 0.34% | 6 | 0.36% |
| Dist. Gas lp | 4 | 0.34% | 4 | 0.24% |
| El hogar (compra y venta | 2 | 0.17% | 2 | 0.12% |
| Elaboración salsas | 1 | 0.09% | 1 | 0.06% |
| Elaboracion mermeladas | 1 | 0.09% | 1 | 0.06% |
| Equipo eléctrico, iluminación, electrónico | 2 | 0.17% | 4 | 0.24% |
| Farmacia | 26 | 2.24% | 33 | 1.99% |
| Farmacia Homeopática | 1 | 0.09% | 1 | 0.06% |
| Huarecherías artesanales | 3 | 0.26% | 3 | 0.18% |
| Invernadero | 4 | 0.34% | 33 | 1.99% |
| Jugos y chocomiles | 10 | 0.86% | 11 | 0.66% |
| Lavandería | 5 | 0.43% | 5 | 0.30% |
| Minisuper | 8 | 0.69% | 15 | 0.91% |
| Ópticos y artículos | 4 | 0.34% | 4 | 0.24% |
| Panadería pasteles | 13 | 1.12% | 21 | 1.27% |
| Pescadería | 4 | 0.34% | 5 | 0.30% |
| Pollería cruda | 5 | 0.43% | 6 | 0.36% |
| Productos lácteos | 0 | 0.00% | 2 | 0.12% |
| Refacciones | 17 | 1.47% | 23 | 1.39% |
| Reparación de aparatos | 3 | 0.26% | 3 | 0.18% |
| Cómputo | 7 | 0.60% | 8 | 0.48% |
| Servicio eléctrico | 1 | 0.09% | 1 | 0.06% |
| Servicio electrónicos | 3 | 0.26% | 3 | 0.18% |
| Taller autoelectrico | 4 | 0.34% | 6 | 0.36% |
| Tortillería | 22 | 1.90% | 29 | 1.75% |
| Verdulería y frutería | 11 | 0.95% | 15 | 0.91% |
| Veterinaria | 8 | 0.69% | 8 | 0.48% |
| Otros | 725 | 62.50% | 899 | 54.29% |
|  |  |  |  |  |
| Total | 1160 | | 1656 | |

No existen alianzas entre los comerciantes, pues cada quien trabaja de manera individual, por tanto el proyecto, además de generar la difusión de los mismos, servirá para crear lazos, redes que ayuden a que los micronegocios crezcan y se fortalezcan unos a otros. Además de crear la plataforma con un sistema de geolocalización mediante un mapa virtual, para que el usuario pueda encontrar de forma más fácil los comercios.

**Propuesta de Solución**

Una solución que sea sostenible y fomente el modelo de economía solidaria. Sin olvidar el punto del transporte, ya sea para el usuario que no pueda salir a comprar el producto o el comercio que no tiene los medios para ofrecerlo, con doble propósito de que también servirá de apoyo económico a quienes necesiten para que realicen estas entregas

Además que la gente pueda evaluar el producto o servicio que se ofrece, para que así el usuario se vea involucrado. Además de poner diferentes negocios y lo que te ofrecen de manera clara, para fomentar así mismo una sana competencia.

**Solución**

Creación de una plataforma app/web con interfaz amigable y rápida de usar para facilitar la localización y vinculación de micro negocios con procedencia local (enfocados en cada zona del país o negocios nacionales) en donde podrán ofrecer sus productos y servicios, realizando sus transacciones comerciales normales o por medio de trueques y aportando que puedan utilizar servicio de entrega de sus productos.

En esta plataforma será posible calificar el comerciante y lo que ofrece para que las personas tengan confianza que recibirán productos o servicios de calidad.

**Modelo de negocio:**

Business to business (B2B).

Filtro de información en la red relacionado con las transacciones comerciales

De boca en boca, Persona a Persona

**Beneficios de la solución:**

* Activación y fomento de la economía local de micro empresas.
* Otorga una herramienta fácil de usar para que el usuario pueda elegir el comercio que más le convenga para adquirir sus productos o servicios.
* Apoyo a la difusión del comercio local.
* Mejora la experiencia de compra- venta.
* Optimización de proceso de comercialización.
* Acceso a la competitividad y comercialización.

**Relación con los clientes**

* Intermediarios para proporcionar y facilitar la comunicación entre ofertante y demanda.
* Intermediarios de los trueques.
* Socios de implementación de bienes y servicios.
* Facilitar a los comercios que agreguen servicio a domicilio

**Segmento de Cliente**

* Clientes de poblaciones locales, rurales y urbanas.
* Proveedores de materias y servicios
* Productores.
* Comercios

**Canales**

* Celulares básicos.
* Smartphones.
* Plataformas Web
* Boca a boca
* El marketing relacional, también conocido como Network Marketing, siendo este una forma de comercialización en la que una empresa vende sus productos o servicios al consumidor final a través de una red de vendedores independientes, pero coordinados dentro de una misma red comercial que dan a conocer el producto o servicio.

**Impacto**

Alto impacto a comunidades rurales y urbanas que requieran de uso un servicio alternativo a prueba de crisis (como el caso del COVID-19) para auxiliar en la reactivación económica de las áreas más vulnerables, no limitándose al territorio local o nacional sino también internacional.

**Propuesta de Valor**

Creación de una aplicación multiplataforma para dar difusión a pequeños negocios locales y pymes, para que puedan ofrecer sus productos y servicios a un público más amplio, logrando que sus negocios se reactiven y creándose la oportunidad de crecimiento. En donde será posible por medio de geolocalización encontrar los comercios más cercanos, buscarlos fácilmente entre las opciones que se ofertan y con la facilidad de organizar el envío a domicilio.

Además del uso del trueque como otra forma de transacción, disponible para personas vulnerables que no tengan los medios económicos para satisfacer sus necesidades básicas.

Y pensando en las personas que no tienen computadora ni smartphone se podrá vincular por medio de SMS.

**Diferenciación**

Se enfoca en pequeños negocios, no en las grandes multinacionales, a diferencia de otras aplicaciones o plataformas de esto tipo, lo que se busca es ayudar a los que más lo necesitan, por medio de la difusión de sus negocios y la creación de lazos entre comerciantes y usuarios, retomando valores como la solidaridad, la unión y la idea de que como personas debemos apoyarnos las unas a las otras en momentos de crisis.

**Ventaja competitiva**

1. Trabajamos con trueque.
2. Interfaz amigable, intuitiva y rápida de usar (Que no se necesite mucho tiempo para poder empezar a ofrecer sus prod/serv)
3. Sentido de pertenencia comunitaria y solidaridad
4. Plataforma escalable (es decir que puede crecer, tiene como base una región específica, pero puede funcionar a escala nacional y porque no? a escala mundial)
5. Se encuentra en un sólo lugar todos los oferentes de servicios, productos, quienes realicen entregas locales y quien está dispuesto a realizar trueques
6. Facilita el cambio de dinámica comercial tradicional a digital para quienes no tienen conocimientos o recursos
7. Comercio Justo

Ventaja

VS Facebook: Face primeramente es una red social, por lo que es un caos encontrar el producto o servicio que se requiere

Facebook cuenta con un apartado de Marketplace sin embargo no tiene un orden o clasificación que te permita filtrar los productos de tu interés además de no saber si la persona es fiable o no.

VS Mercado Libre y Amazon: No tienen penetración en comunidades pequeñas, sus comisiones y requisitos son muy estrictos. Por ejemplo Amazon debes tener una suscripción de 600 pesos y conocimientos de cómo presentar tu producto, y hay ciertos productos (como frijol, huevo, etc) que no permiten.

**Estrategia de marketing**

Campaña de marketing

Con el objetivo de realizar una buena integración de la APP al mercado, se ha establecido la siguiente campaña de publicidad, para darla a conocer de manera más rápida y efectiva.

Eventos: participación en ferias de innovación tecnológica (¿cuál sería la más importante en Tamazula y el procedimiento para asistir?), eventos de emprendimiento juvenil (lo mismo, sería cuestión de checar cuales son en Tamazula, en un primer momento). Además de realizar promoción por medio de redes sociales (Facebook, Instagram)

Objetivos de la campaña:

* Dar a conocer la APP al público, de manera física (mediante la interacción directa con los clientes en las ferias de innovación y emprendimiento) y digital (campaña en redes sociales).
* Captar clientes.
* Conseguir posibles inversionistas.
* Comunicar de manera efectiva los beneficios de la APP.

Estrategias de marketing

* Creación de una página de Facebook/Instagram con el fin de promocionar la aplicación por medios digitales y llegar a un público más amplio. Además de actualización constante de las mismas.
* Participación en eventos de emprendimiento y de presentación de ideas innovadoras para dar a conocer el producto y encontrar a posibles inversionistas. En ellos se llevarán infografías sobre los beneficios de la aplicación, además de volantes y tarjetas de presentación con la finalidad de expandir la publicidad hasta donde sea posible.
* Creación de posters en físico y digital que serán repartidos en los diferentes comercios englobados en la aplicación, así como su publicación en sus páginas web (sí es que contarán con una) para aumentar la publicidad respecto a la aplicación.
* Creación de una estrategia publicitaria de boca en boca, para llegar a más personas que no cuenten con redes sociales, además de ser un método efectivo para que la gente confíe en la marca y pruebe la APP.

**Costos/Presupuesto**

|  |  |
| --- | --- |
| **Presupuesto** | |
|
| **Primer mes** | |
| Development | $8.200,00 |
| Sueldos | $7.500,00 |
| Total | $15;700,00 |
|  | |
| Development | $98.000,00 |
|  |  |
| Hosting GoDaddy 2 años | $6.494,00 |
| Certificado SSL |
| Dominio |
| **Costos fijos** |  |
| Personal (sueldos, 1 año) | $90.000,00 |
| Total | $194.494,00 |
|  |  |

**Metodología ágil**

Requerimientos funcionales y no funcionales

Metodología ágil: XP

**Herramientas utilizadas en la creación de la plataforma**

Estas herramientas fueron utilizadas en la creación de nuestra plataforma.

|  |  |
| --- | --- |
| Herramientas: | Descripción: |
| Ionic | Framework de desarrollo multiplataforma que permite la posibilidad de convertir las aplicaciones web en híbridas. |
| Node.js | Entorno de ejecución de JavaScript orientado eventos asíncronos para construir aplicaciones escalables. |
| MySQL | Gestor de base de datos |
| AngularJS | Framework de desarrollo para desarrollo de aplicaciones web, que trabaja en conjunto con Ionic. |
| Apache cordova | Marco de desarrollo móvil de código abierto que permite utilizar las tecnologías estándar de desarrollo web para desarrollo multiplataforma usado para acceder a cada dispositivo como cámara, sensores, datos, etc. |
| Netbeans | IDE de desarrollo de Java, utilizado para maquetar vistas de plataforma. |
| WordPress | Sistema de gestión de contenidos (CMS) que permite crear y mantener un blog u otro tipo de web. Utilizado para maquetar vistas de plataforma web |
| Google Cloud Platform | Servidor en la nube con máquina virtual con SO Linux centos utilizado para alojar maqueta de plataforma web |
| Visual studio code | Editor de código fuente |

.

**Planes a futuro**

* Agregar productores y demás para la cadena de suministro o producción
* Que se puedan hacer donativos a empresas vulnerables
* Para quiene no tengan smartphone, se agregará posibilidad de interactuar por sms
* Compatibilidad con redes sociales como Facebook, para que puedan publicitarse
* Geolocalización, localización de negocios y mapa (Que tienditas tengo cerca de tal cosa que necesito) y poder seleccionar para pedirle.

**CONCLUSIONES**

La creación de “Guidxi” llega en un momento clave en que los negocios locales están en crisis a nivel nacional, debido a la pandemia de COVID-2019, dejando ver problemas de fondo que muchas veces son ignorados, como la falta de difusión de los micronegocios, la falta de alianzas entre comerciantes y las ventas mínimas que muchos de estos emprendimientos tienen.

El equipo de trabajo considera que no solo se trata de la creación de la plataforma para publicitar los micronegocios, sino de crear lazos entre ellos y que el usuario se vuelva parte de la comunidad que se esté creando, no basta con una innovación tecnológica, es necesaria también la inclusión de la parte social, pues para que una funcione debe estar estrechamente ligada a la otra.

Tamazula de Gordiano es un excelente punto de partida para la implementación de la plataforma, debido a las condiciones que presenta la localidad. Además, fueron establecidos como objetivos a mediano y largo plazo, llevar la aplicación a diferentes ciudades clave en el estado de Jalisco y a nivel nacional, comenzando con estados en los que tengamos líderes comunitarios que comiencen a trabajar.