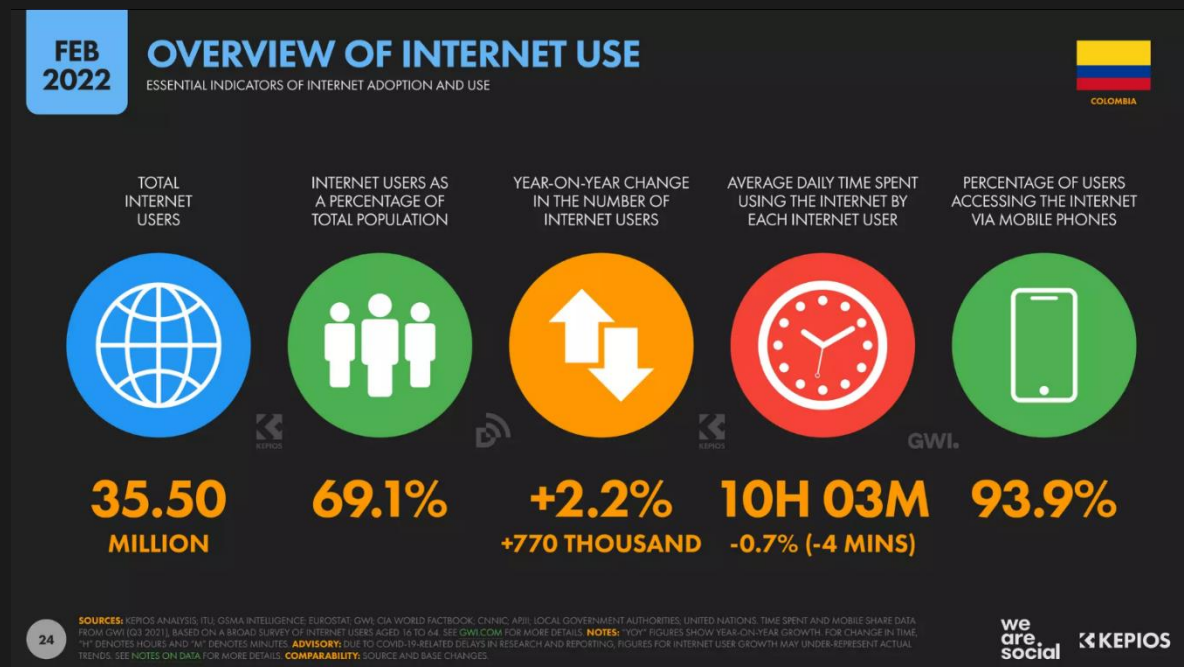


# ESTUDIO DE MERCADO

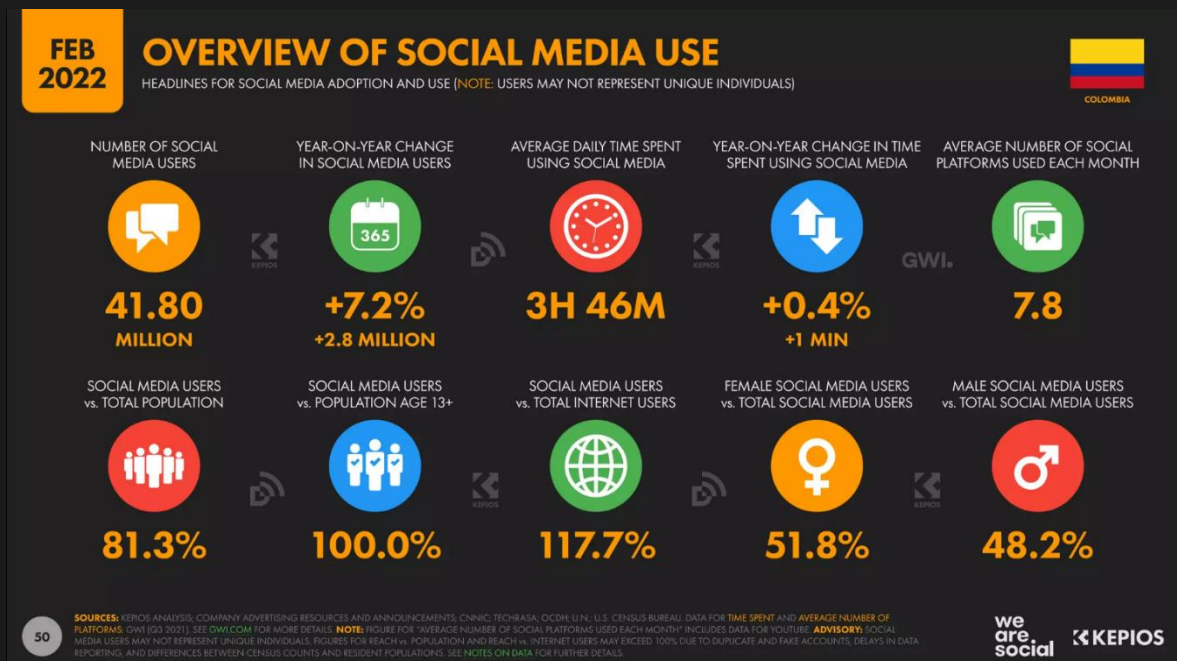
## Estado actual del sector económico

Se propone la constitución de una empresa especializada en la ejecución y creación de experiencias transmedia para campañas publicitarias y de expectativa. De esta forma establecerse en el mercado con una propuesta disruptiva y transformadora que pretende redefinir las campañas de marketing tradicionales y generar conexiones emocionales en los consumidores de las marcas de nuestros clientes, procurando así aumentar las compras en sus productos.



<https://datareportal.com/reports/digital-2022-colombia>

El estudio también menciona que, en Colombia, a fecha de febrero del 2022, contaba con 41.80 millones de usuarios activos de redes sociales, lo cual equivale al 81.3% de la población colombiana.



<https://datareportal.com/reports/digital-2022-colombia>

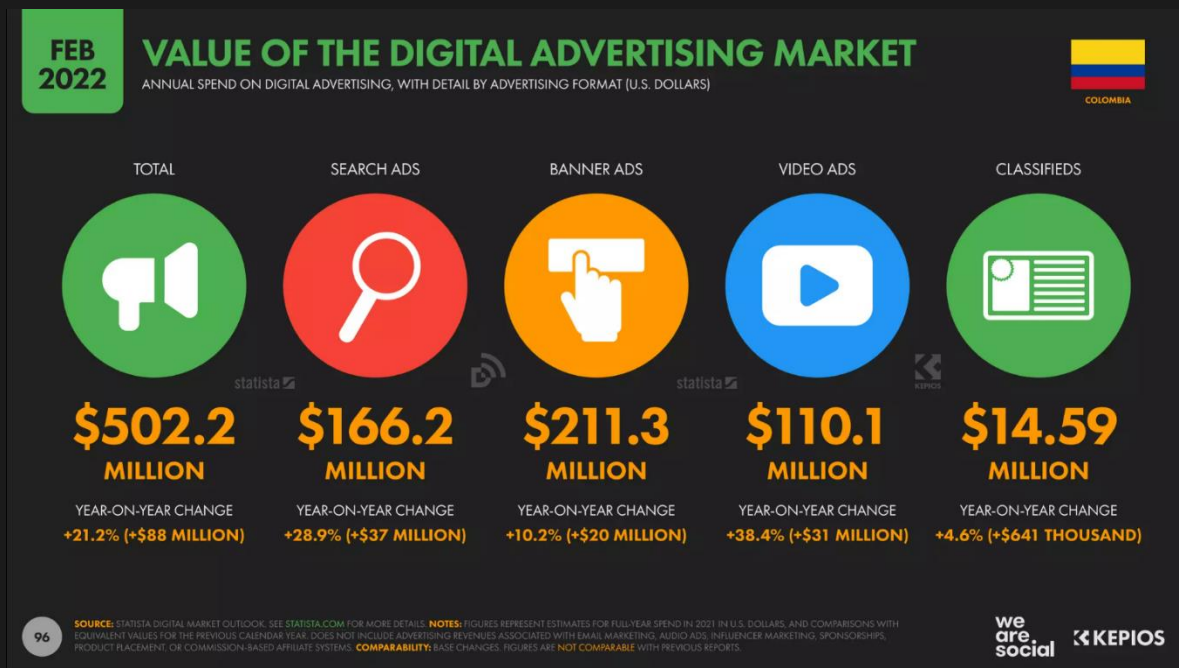
En cuanto al Marketing Digital, este estudio brinda varios datos valiosos para analizar la importancia y el estado del marketing digital en Colombia.

En primer lugar, menciona el porcentaje de usuarios en internet con edades entre 16 y 24 años que descubrieron nuevas marcas y productos gracias a diferentes medios, entre los más significativos están los anuncios de redes sociales con 40.2%, los sitios web de marcas con 35.0%, voz a voz con 34.1%, anuncios de televisión con 33.6%, anuncios en sitios web con 33.2%, etc.

También se menciona que el 59.5% de usuarios de este mismo segmento, realizan búsquedas y revisiones de marcas en internet antes de hacer una compra. El 60.2% ha visitado páginas web de marcas en los 30 días antes de la encuesta. El 13.6% ha hecho clic en un anuncio de páginas web y el 17.4% ha hecho clic en un post de redes sociales patrocinado.

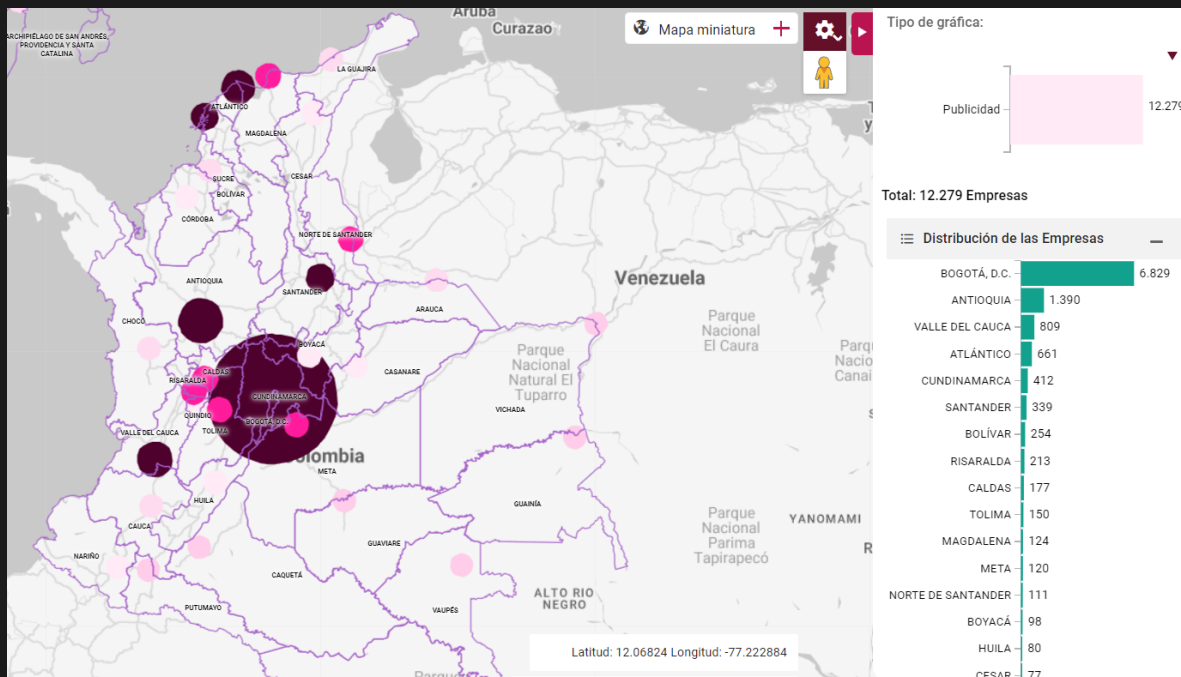
Se menciona algo interesante y es que, de este segmento de población, el 65.1% utiliza las redes sociales como fuente de información primaria al buscar sobre marcas, sobrepasando a los motores de búsqueda que tienen un porcentaje del 57.4%.

Por último, el estudio muestra la inversión total que se ha realizado en Colombia en el mercado del marketing digital, alcanzando un valor total de 502.2 millones de dólares a fecha de febrero del 2022. Este valor tuvo un crecimiento del 21.2% en comparación con el 2021.



<https://datareportal.com/reports/digital-2022-colombia>

Según el directorio de empresas 2022-II del DANE, en Colombia existen un total de 12279 empresas catalogadas de "Publicidad". Es incierto saber cuántas de estas se dedican específicamente al marketing digital pues el DANE no especifica más. De estas empresas, la mayoría se encuentran en Bogotá (6829)




<https://geoportal.dane.gov.co/geovisores/economia/directorio-estadistico-de-empresas/>




## Encuestas a público objetivo

Se realizó una encuesta con el objetivo de identificar, los conocimientos, opiniones y experiencias de posibles clientes, la encuesta estaba dirigida a personas que tienen actualmente, alguna vez tuvieron o quieren tener en un futuro una empresa. Se contó con un total de 18 respuestas y los resultados de esta encuesta fueron los siguientes:

### 1. ¿Conoce o sabe el significado del término "transmedia"?

[Más detalles](#)

 Información

|   |    |
|---|----|
|  Sí              | 14 |
|  No              | 2  |
|  No estoy seguro | 2  |



La primera pregunta tenía como objetivo identificar que tan familiar era el término "transmedia" para los posibles clientes, de esta se rescata que el 78% de los encuestados si conocían el término, por lo que no es concepto tan alejado a los posibles clientes.

### 2. En una escala del 1 al 5, ¿Qué tan importante considera que una empresa tenga publicidad en diferentes medios?

[Más detalles](#)

■ 1. Nada importante ■ 2. Poco importante ■ 3. Medio importante ■ 4. Importante ■ 5. Super importante

Importancia

100%

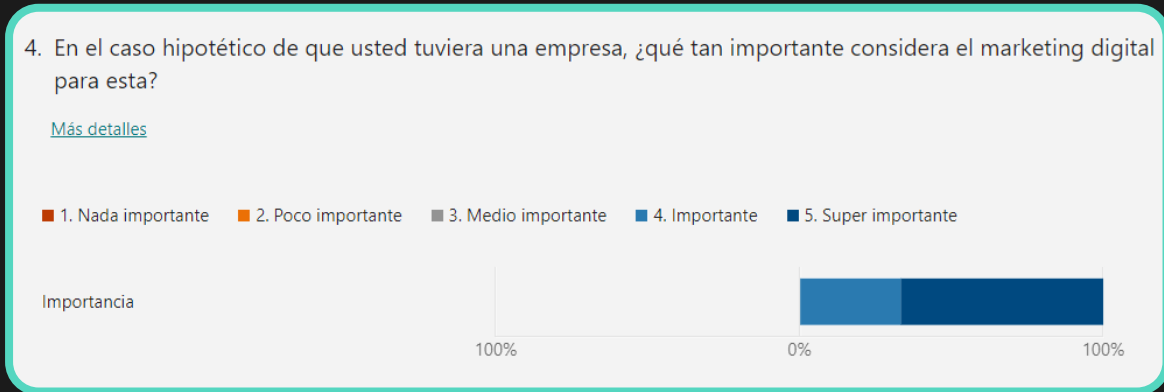
0%

100%

La segunda pregunta buscaba identificar la opinión de los posibles clientes en la importancia de la publicidad en diferentes medios para una empresa. Los resultados indican que el 44.4% de los encuestados lo considera importante y el 55.6% lo considera super importante. Esto da un panorama inicial de la opinión de los clientes respecto al mercado al que se busca adentrarse.

Luego se le preguntó a los encuestados si actualmente tienen o ya tuvieron una empresa y las siguientes preguntas cambiaron acorde a esto.

Para las personas que no han tenido empresa, es decir que son los encuestados que quisieran tener una empresa en el futuro, se les realizaron las siguientes preguntas:



Esta pregunta consistía en identificar que tan importante consideraban el marketing digital en el caso de que tuviera una empresa. Aquí se identificó que el 33.3% lo considera importante y el 66.7% lo considera super importante.



La siguiente pregunta tenía como finalidad identificar que tan probable es que los futuros dueños de empresas contraten un servicio externo para realizar el marketing. Los resultados obtenidos para esta pregunta fueron que el 20% lo considera poco probable, el 46.7% lo considera probable, el 20% muy probable, y el 13.3% considera que es seguro.

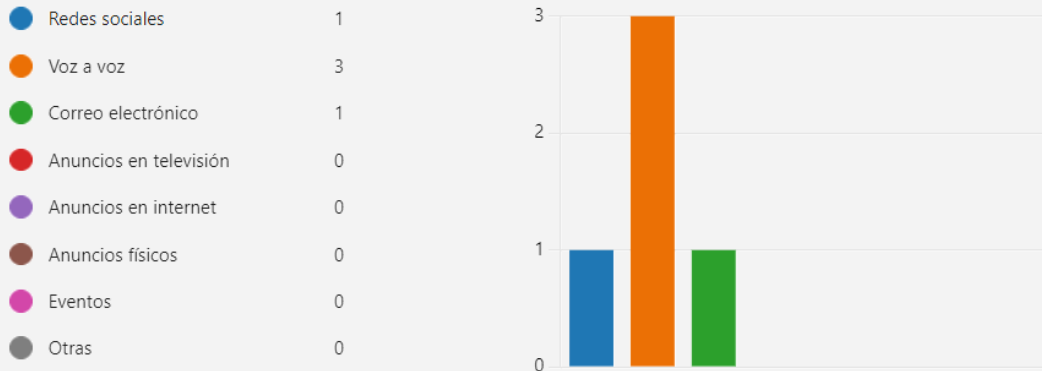
Posteriormente se realizó la pregunta abierta de que servicio o producto ofrecería su futura empresa, a lo que se presentaron respuestas variadas, pero teniendo una tendencia hacia empresas relacionadas con tecnología y audiovisuales.

En cuanto a las personas que sí tienen actualmente o tuvieron una empresa en el pasado, primero se les preguntó el producto o servicio que ofrecían y el tamaño de la empresa,

en esto se obtuvo respuestas de servicios de restaurante, ventas de pijamas y empresa de arquitectura, siendo 2 empresas pequeñas y una mediana.

9. ¿Qué medios utiliza o utilizó para dar a conocer su empresa?

[Más detalles](#)

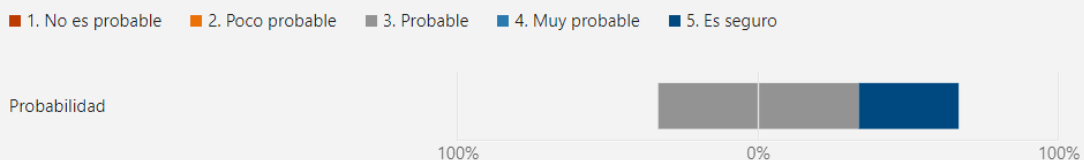


Luego se les preguntó los medios que utilizaban para dar a conocer su empresa, a lo que se evidencia que la forma más común es la voz a voz, seguido de redes sociales y correo electrónico.

Posteriormente se realizó la pregunta de si alguna vez habían contratado un servicio de marketing digital para su empresa, a lo que todos los encuestados con empresa respondieron que no.

14. ¿Qué tan probable es que usted en un futuro contrate un servicio externo para realizar el marketing de su empresa? (En el caso de que la empresa ya no exista, responda de manera hipotética)

[Más detalles](#)



Por último, se preguntó a los empresarios el grado de probabilidad de que contraten un servicio de marketing en el futuro. A lo cual el 66.7% respondió que es probable y el 33.3% respondió que es seguro.

Si bien no se logró obtener la cantidad de datos ideal en la encuesta, se pueden identificar ciertos patrones e información valiosa para tener en cuenta, como por ejemplo que la mayoría de encuestados conoce el termino transmedia y reconocen la

importancia del marketing digital y de la promoción en diferentes medios, así como tipos de empresa que desean crear y como, si bien los empresarios actuales no habían contratado servicios de marketing, si valoran su importancia y consideran probable contratar este tipo de servicios en un futuro.

### Análisis de la competencia

Como ya se mencionó en la sección de factor diferenciador, algunas de las empresas que ofrecen servicios similares a Hyprisma y los servicios que ofrecen son los siguientes:

- *Performante*: es una agencia de marketing cuyo objetivo es “explorar las posibilidades del mundo digital y adaptarlas a las necesidades de los clientes. Ofrecen servicios de investigación, análisis, auditoría, estrategias digitales y de comunicación, Branding, creación de contenido y entre otros.
- *Gravity*: es una empresa experta ecommerce y marketing digital que se enfoca en “potenciar a través de canales digitales el crecimiento de negocio de nuestros clientes”. Ofrecen servicios de Paid media, desarrollo web y creación contenido para medios digitales que incluye producción de piezas gráficas multiformato y videos de motion graphics.
- *Bluecaribu*: es una empresa que ofrece servicios de consultorías en marketing de Latinoamérica. Ofrece servicios de SEO, estrategias en redes sociales y modernización de páginas web.
- *Bloom4all*: Es una empresa constructora de estrategias de comunicación y experiencias digitales. Ofrece servicios de planeación de estrategias, marketing digital, desarrollo web, análisis de datos, entre otros.
- *SMdigital*: Es una agencia de marketing digital integral que ofrece una gran variedad de servicios como plan digital, consultoría, desarrollo, ecommerce, producción de contenidos, SEO, entre otros.
- *LLYC*: Es una firma global de consultoría de comunicación, marketing digital y asuntos públicos, que ayuda a sus clientes a la toma de decisiones estratégicas empleando la creatividad, innovación y la experiencia.

### Segmentación de clientes y nicho [factor diferenciador].

Teniendo en cuenta todo lo anterior, nuestra empresa estará dirigida a medianas y grandes empresas, pues estas son las que tienen mayor probabilidad de comprar servicios de Marketing digital y que estén ubicadas en la ciudad de Bogotá.



Como ya se ha mencionado anteriormente, nuestro nicho o factor diferenciador es brindar campañas transmedia, que a través de diversos canales y contenidos cree una narrativa que envuelva a los consumidores y los motive a interactuar con la marca, esto es lo que las empresas de marketing actuales usualmente no realizan, pues se basan en procesos individualizados y no en un todo.

### Definición de servicios

- Estudio y planeación de campaña transmedia.
- Producción de video
- Animación 2D
- Animación 3D
- Modelos 3D
- Comics
- Billboards
- Juegos de realidad aumentada
- Juegos de realidad alternativa
- Publicación e implementación de piezas de campaña.

### Conclusión.

El sector económico digital en Colombia sigue en constante crecimiento, cada vez más las empresas necesitarán nuevas formas de llegar a sus clientes de manera significativa. Teniendo en cuenta, que el 69.1% de personas en Colombia son usuarios activos de internet y que el 81.3% son usuarios de redes sociales, se puede concluir que las empresas a las que Hyprisma le vendería sus servicios si tienen razones para interesarse e invertir en campañas de marketing que le permitan llegar a más usuarios en el mundo digital. Este interés por parte de las empresas se puede evidenciar en la inversión que hubo en Marketing digital en Colombia a febrero del 2022 que fueron 502.2 millones de dólares y ha ido en crecimiento en comparación con años anteriores.

Con la encuesta realizada, se puede concluir que los empresarios potenciales si tienen conocimiento y consideran importante el marketing digital para el éxito de una empresa, también de esta se puede concluir que es más viable dirigirnos a empresas medianas y grandes (especialmente en temas de tecnología, pero no necesariamente), pues son las que tienen los recursos para contratar estos servicios.

Por todo esto se concluye que en el mercado actual si es posible crear una nueva empresa de Marketing digital con el diferencial de campañas transmedia unificadas, lo cual la diferencia de la alta competencia.