



# PLATAFORMA INTELIGENTE PARA LA COMPRA, VENTA Y COLECCIÓN DE DISCOS

Integrantes:

Juan David Cotacio Sanchez  
Laura Sofía Zoriano Vivas

# Identificación del problema empresarial a resolver

Plataforma de Venta de Discos con Experiencia Personalizada, Un software que revoluciona la compra y venta de CDs y vinilos mediante un sistema de recomendación basado en inteligencia artificial. La plataforma permitiría a los usuarios descubrir música según sus gustos, comprar ediciones limitadas y conectar con otros coleccionistas.



# Ikigai Juan David Cotacio

## Passion

Explorar nuevas tecnologías, descubrir soluciones innovadoras y superarme día a día. Aprender es mi motor, y la creatividad mi mejor herramienta.

## Profession

Resolver problemas técnicos, optimizar procesos y encontrar formas más eficientes de hacer las cosas. La tecnología no solo es mi campo de estudio, sino el medio para mejorar el mundo.



## MISSION

Innovación constante, evolución tecnológica y transformación digital. Siempre hay algo que puede mejorarse, y cada avance abre nuevas posibilidades.

## VOCATION

Desarrollo de software, soporte técnico y optimización de sistemas. Aplicar mis habilidades en ingeniería de sistemas para crear soluciones prácticas y escalables.



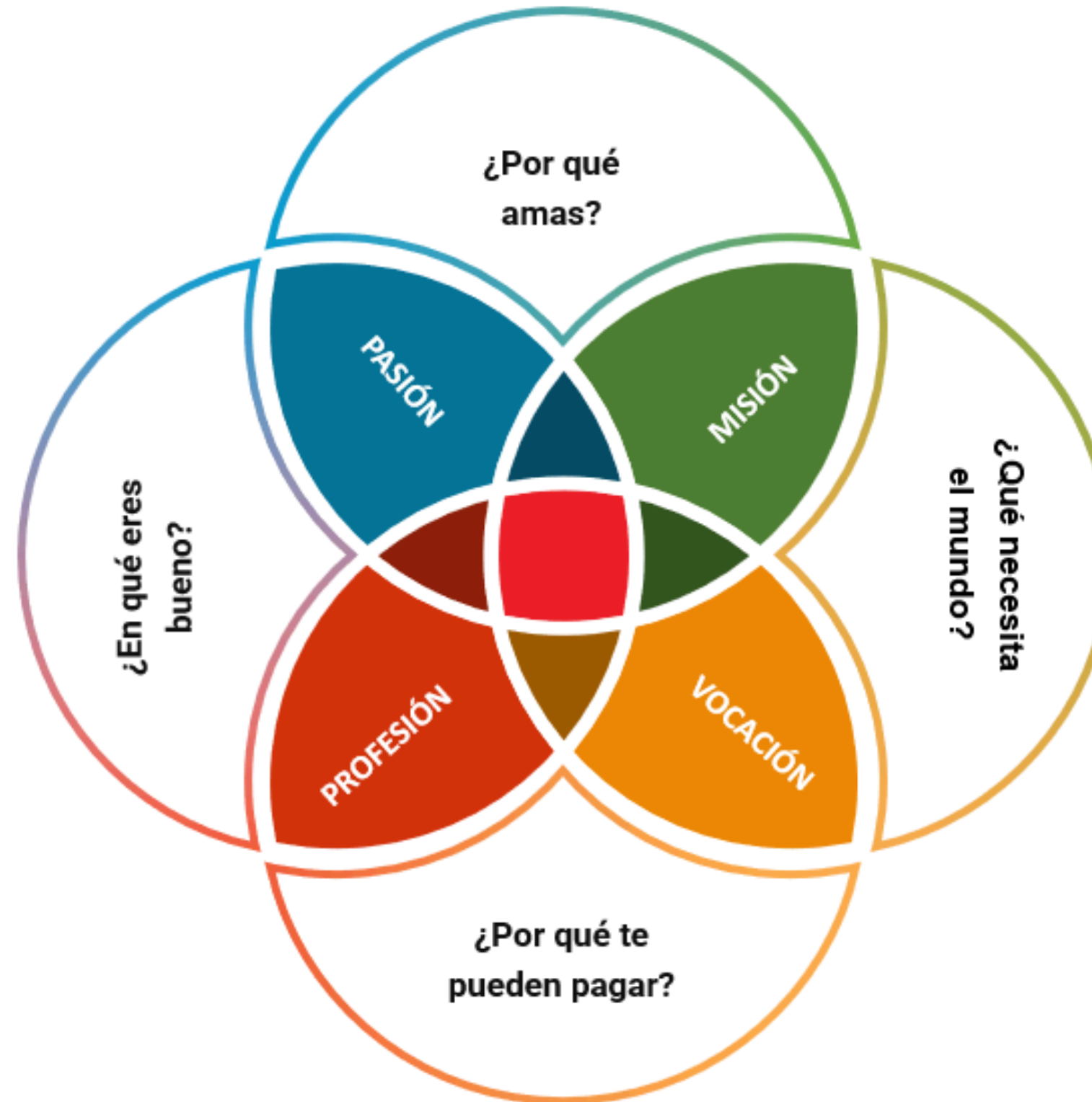
# Ikigai Laura Sofia Zoriano

## YOUR TEXT

Interés en la creación artística: pintura, dibujo y diseño visual.  
Exploración de nuevas formas de arte digital e interactivo.  
Aplicación de la creatividad en contextos prácticos y profesionales.

## YOUR TEXT

Diseño digital e ilustración para medios interactivos y videojuegos.  
Desarrollo de aplicaciones que integren programación y diseño visual.  
Arte generativo y visualización de datos creativos.  
Consultoría en creatividad e innovación para empresas.



## YOUR TEXT

Aplicación del arte y la tecnología para crear soluciones innovadoras.  
Fomento de la creatividad y el pensamiento crítico.  
Contribución a proyectos que generen impacto visual y funcional.

## YOUR TEXT

Identificar cómo las habilidades pueden satisfacer necesidades globales.  
Integrar pasiones y fortalezas en soluciones con impacto positivo.  
Desarrollo de proyectos que equilibren satisfacción personal y relevancia social.

# Ideas de emprendimiento grupal

- Plataforma de Venta de Discos con Experiencia Personalizada, Un software que revoluciona la compra y venta de CDs y vinilos mediante un sistema de recomendación basado en inteligencia artificial. La plataforma permitiría a los usuarios descubrir música según sus gustos, comprar ediciones limitadas y conectar con otros coleccionistas.
- Plataforma de Educación Digital en Diseño e Ilustración Interactiva Descripción, sería un sistema educativo en línea que utiliza gamificación e inteligencia artificial para enseñar diseño digital, ilustración y artes visuales de forma dinámica y accesible. Ideal para creativos que buscan aprender desde cero o mejorar sus habilidades con herramientas tecnológicas avanzadas.
- Software de Visualización de Datos con Arte Generativo Descripción, es un servicio que transforma datos en experiencias visuales atractivas mediante arte generativo. Ideal para empresas que buscan mejorar su comunicación interna y estrategias de marketing con presentaciones interactivas y dashboards innovadores

# Aplicación frente a perfiles de consumo

## 1. Buscadores del Plan B

La plataforma puede incluir herramientas para que pequeños emprendedores vendan sus discos, ya sea de colección o ediciones limitadas, ayudándolos a iniciar su negocio en el mercado de vinilos.



## 2. Los que cambian el clima (Sostenibles)

Se pueden destacar discos de vinilo producidos con materiales reciclados o sostenibles, además de sugerir opciones ecológicas como envíos sin plásticos o venta de segunda mano para reducir el impacto ambiental.

## 3. Adultos mayores digitales

Implementación de una interfaz sencilla e intuitiva que facilite la navegación para adultos mayores. Además, se puede ofrecer soporte vía WhatsApp para ayudarlos a comprar discos de su época favorita.



## 4. Financieros aficionados

Integración de un asistente virtual que sugiera ediciones especiales de vinilos como inversiones a futuro, explicando su revalorización en el mercado de coleccionistas.



## 5. La gran renovación de la vida

Un bot en la plataforma puede recomendar vinilos según los gustos del usuario, ayudándolo a redescubrir música o explorar nuevos géneros durante etapas de cambio en su vida.



# Aplicación frente a perfiles de consumo

## 6. El movimiento metaverso

La plataforma puede ofrecer una experiencia inmersiva en el metaverso, permitiendo a los usuarios explorar portadas de discos en 3D, escuchar muestras de sonido en alta fidelidad y asistir a eventos virtuales con coleccionistas.

## 7. Búsqueda de lo amado (Consumidores con valores)

Se pueden resaltar discos de artistas independientes o de comercio justo, promoviendo música con impacto cultural y social, además de historias detrás de cada vinilo.

## 8. Urbanitas rurales

La plataforma puede facilitar el acceso a coleccionistas que viven en áreas rurales, asegurando envíos a cualquier lugar y ofreciendo recomendaciones basadas en su disponibilidad geográfica.

## 9. Buscadores de amor propio

Un asistente puede sugerir música relajante o playlists personalizadas para el bienestar emocional, ayudando a los usuarios a encontrar vinilos que los ayuden a desconectarse y relajarse.

## 10. La paradoja de la socialización

La plataforma puede conectar a coleccionistas y melómanos en eventos exclusivos, reuniones para intercambiar vinilos o incluso compras grupales de ediciones limitadas.



# QUIÉN ES MI CLIENTE?

## Objetivos- mi cliente quiere

1. Descubrir y comprar música de forma única y cercana.
2. Recibir recomendaciones personalizadas mediante IA según sus gustos.
3. Participar en eventos virtuales y foros especializados.
4. Explorar nuevas formas de interactuar con la música.
5. Vivir experiencias inmersivas con realidad aumentada y metaverso.
6. Escuchar muestras de audio en alta fidelidad antes de comprar.

## Valores- mi cliente aprecia

Interacción comunitaria, foros y espacios colaborativos.  
Tecnología útil y atractiva (IA, realidad aumentada, 3D).  
Personalización y autenticidad en cada experiencia.

## Necesidades a cubrir

Plataforma intuitiva y fácil de usar  
Algoritmo avanzado de recomendación musical  
Opciones de compra y venta seguras  
Autenticación de discos y ediciones especiales  
Acceso a comunidad y foros de discusión  
Eventos exclusivos y noticias del mundo del vinilo

## Retos y dificultades a resolver

1. Saturación del mercado digital: Competencia con otras plataformas de música y venta de discos
2. Falsificación y calidad: Garantizar autenticidad en ediciones especiales
3. Experiencia del usuario: Implementar recomendaciones precisas y mejorar la fidelización
4. Costos de envío y logística: Optimizar tiempos y precios para envíos de vinilos

## Mi cliente

**Edad:** 18 - 50 años  
**Género:** H/M  
**Ubicación:** Global, con enfoque en grandes ciudades con cultura musical fuerte

## Rol en la decisión de compra

- Comprador apasionado: Busca constantemente nuevos discos y ediciones limitadas
- Coleccionista serio: Está dispuesto a pagar más por rarezas y calidad
- Curioso musical: No es un coleccionista, pero quiere recomendaciones personalizadas





## Factores Políticos

- Regulaciones del comercio electrónico en Colombia: Cumplimiento con leyes (Estatuto del Consumidor).
- Políticas de importación y exportación: por dependencia de la DIAN para la gestión de aranceles en importaciones de vinilos y CDs.
- Propiedad intelectual y derechos de autor para cumplimiento con normas como tratados internacionales de derechos de autor.
- Tratados de libre comercio, es decir, beneficios y restricciones según acuerdos entre Colombia y mercados clave como EE.UU y Asia.
- Impacto en la confianza de inversores y socios estratégicos.



## Factores Economicos

- La volatilidad del peso colombiano frente a otras monedas puede afectar costos de importación/exportación.
- El acceso a vinilos de colección puede estar limitado por la economía local.
- Tendencia de crecimiento del mercado de vinilos
- Tarifas de envíos internacionales y eficiencia de operadores logísticos en Colombia.
- Créditos y subsidios para startups en tecnología en Colombia.



## Factores Sociales

- Crecimiento del coleccionismo de vinilos como tendencia global.
- Segmento de clientes diverso, hacia público de 18 a 50 años con distintos niveles de conocimiento sobre vinilos.
- Impacto de comunidades digitales: Influencia de redes sociales y foros especializados en la compra/venta de música física.
- Interfaz intuitiva para facilitar la adopción tecnológica para accesibilidad para adultos mayores:
- Preferencia por opciones sostenibles como vinilos reciclados o segunda mano.



## Factores Tecnológicos

- Algoritmos de recomendación personalizada para mejorar la experiencia del usuario con IA
- Adopción de plataformas como MercadoPago, PayU y opciones de pago en criptomonedas.
- Protección de datos personales y prevención de fraudes (ciberseguridad).
- Implementación de experiencias interactivas con portadas en 3D.
- Automatización en atención al cliente con Chatbots y asistentes virtuales para mejorar el servicio.



## Factores Ambientales

- Uso de materiales reciclables en empaques y reventa de segunda mano.
- Evaluación de proveedores con logística sostenible.
- Alianzas con fabricantes que usen materiales ecológicos.
- Preferencia por marcas con compromiso ecológico.



## Factores Legales

- Cumplimiento con la Ley sobre protección de datos.
- Respeto a derechos de autor en la venta de discos y licencias.
- Garantías y reembolsos según el Estatuto del Consumidor.
- Políticas claras para usuarios y vendedores en la plataforma.

# Oceano Azul

## Mercado actual

- Coleccionistas de vinilos: Buscan ediciones limitadas, versiones especiales y discos de artistas icónicos.
- Compradores ocasionales: Adquieren vinilos por nostalgia, moda o decoración.
- Melómanos y audiófilos: Buscan la mejor calidad de sonido posible y prefieren ediciones en vinilo por su calidez y autenticidad.
- Amantes de la cultura retro: Personas que disfrutan de productos vintage y buscan experiencias analógicas en un mundo digital.
- Personas que valoran la personalización: Usuarios que disfrutan de recomendaciones adaptadas a sus gustos y buscan exclusividad en su compra.

## Mercado más cercano

- Mercado de experiencias: La plataforma no solo se enfoca en la compra y venta, sino que ofrece una experiencia personalizada mediante recomendaciones basadas en IA.
- Interacción con la comunidad: Creación de eventos virtuales, foros de coleccionistas.
- Nuevas tendencias: Integración de realidad aumentada y metaverso para explorar portadas de discos en 3D y escuchar muestras en alta fidelidad.

## Quienes hoy no compran mi producto

- Clientes que no quieran pagar por escuchar música: Prefieren plataformas de streaming gratuitas como Spotify Free o YouTube en lugar de adquirir música física.
- Clientes sin habilidades en compras digitales: Poblaciones que no están familiarizadas con el comercio electrónico o desconfían de las compras en línea.
- Personas que perciben los vinilos como algo obsoleto: Usuarios que no ven valor en el formato físico y prefieren lo digital.

## Clientes inexplorados

- Clientes con discapacidad auditiva: Creación de contenido para esta comunidad, como la exploración de vinilos con experiencias sensoriales táctiles o colecciones visualmente atractivas.
- Nuevas generaciones: Jóvenes que podrían ver los vinilos como una moda vintage, pero aún no han sido convencidos de su valor.
- Mercado corporativo: Empresas que buscan vinilos exclusivos para ambientar espacios, experiencias premium para clientes o regalos empresariales.
- Creadores de contenido y DJ's: Profesionales que buscan ediciones raras y vinilos para producciones musicales o colecciones de exhibición.

# QUIÉN ES MI CLIENTE?– MERCADO MÁS CERCANO

## Objetivos– mi cliente quiere

- 1. Descubrir y comprar música de manera única
  - 1.1 Recibir recomendaciones personalizadas basadas en sus gustos
  - 1.2 Adquirir ediciones limitadas y rarezas
- 2. Facilidad y seguridad en la compra y venta de discos
  - 2.1 Garantía de autenticidad y calidad en los discos con métodos de pago seguros y confiables

## Valores– mi cliente aprecia

Experiencia de usuario fluida y personalizada  
Interfaz intuitiva con recomendaciones inteligentes  
Diseño atractivo y fácil navegación

## Necesidades a cubrir

- Plataforma intuitiva con integración de IA.
- Experiencias virtuales inmersivas (eventos, audiciones 3D).
- Comunidad activa para compartir y descubrir música.
- Métodos seguros de compra y recomendación confiable.
- Contenido exclusivo y herramientas para exploración musical.

## Retos y dificultades a resolver

- 1. Diferenciarse en un mercado digital saturado.
- 2. Garantizar autenticidad y calidad en discos.
- 3. Fidelizar con experiencias únicas y recomendadas.
- 4. Optimizar logística para el acceso rápido a productos exclusivos.

## Rol en la decisión de compra

- Comprador apasionado: Busca música nueva con una experiencia envolvente.
- Coleccionista moderno: Quiere ediciones únicas y conectarse con otros fans.
- Explorador musical: Aprecia la tecnología para descubrir nuevas joyas musicales.

## Mi cliente

**Edad:** 18 – 50 años  
**Género:** H/M  
**Ubicación:** Global, con enfoque en grandes ciudades con cultura musical fuerte



# QUIÉN ES MI CLIENTE?– QUIENES HOY NO COMPRAN MI PRODUCTO

## Objetivos– mi cliente quiere

1. Acceder a música de forma gratuita y sin restricciones.
2. Evitar procesos de compra complicados o poco familiares.
3. Acceder al contenido sin tener que descargar o almacenar físicamente.

## Valores– mi cliente aprecia

- Simplicidad y productos gratuitos.
- Plataformas digitales conocidas y fáciles de usar.
- Formatos digitales sobre el formato físico.

## Necesidades a cubrir

- Alternativas gratuitas dentro de la plataforma.
- Educación digital básica sobre el valor de los vinilos.
- Facilitar la compra online con asistencia guiada y métodos de pago accesibles.
- Opciones híbridas (digital y físico) que reduzcan el miedo al formato físico.

## Retos y dificultades a resolver

1. Cambiar la percepción sobre el valor del vinilo frente al streaming.
2. Reducir barreras tecnológicas y económicas.
3. Generar confianza en plataformas de compra.
4. Comunicar el diferencial emocional y estético del producto.

## Mi cliente

**Edad:** 18 – 40 años

**Género:** H/M

**Ubicación:** Zonas urbanas y rurales con acceso limitado a la tecnología o educación digital.

## Rol en la decisión de compra

- Usuario práctico: No está interesado en coleccionar, solo quiere acceso rápido a la música.
- Escéptico digital: No confía en comprar online o en invertir en música física.
- Usa tecnología básica y evita nuevos formatos o procesos.



# QUIÉN ES MI CLIENTE?– CLIENTES INEXPLORADOS

## Objetivos– mi cliente quiere

1. Vivir experiencias musicales multisensoriales (auditivas, táctiles, visuales).
2. Descubrir el valor cultural y estético de los vinilos.
3. Usar vinilos en espacios creativos, laborales o artísticos.
4. Diferenciarse a través de la música como herramienta expresiva.

## Valores– mi cliente aprecia

- Inclusión, innovación y diseño experiencial.
- Música como herramienta artística o terapéutica.
- Exclusividad, autenticidad y conexión con el producto.

## Necesidades a cubrir

- Contenido adaptado (sensorial, táctil, visual) para personas con discapacidad.
- Ediciones temáticas y educativas para jóvenes.
- Ofertas corporativas y alianzas con empresas culturales.
- Herramientas para creadores, DJ's y artistas.

## Retos y dificultades a resolver

1. Adaptar el producto a nuevas formas de consumo (experiencias sensoriales, educativas, artísticas).
2. Romper el estigma del vinilo como algo solo "retro".
3. Crear contenido accesible para personas con discapacidad.
4. Conectar con profesionales y empresas que valoren el vinilo más allá del uso personal.

## Rol en la decisión de compra

- Busca una experiencia musical más allá del sonido.
- Joven atraído por lo visual y lo vintage como forma de autoexpresión.
- Profesional creativo: Usa el vinilo como herramienta para trabajo.
- Empresa cultural: Ve en el vinilo un elemento de diferenciación para eventos o espacios.

## Mi cliente

### Edad:

- Personas con discapacidad auditiva (todas las edades)
- Jóvenes 16 – 25 años
- Profesionales creativos 25 – 45 años

Género: H/M

Ubicación: Global

# Alcance de riesgos positivos y negativos

## Valor social y estético del vinilo como símbolo de estilo

Muchos jóvenes ven el vinilo como una forma de expresión cultural y estética. Esto puede amplificar el boca a boca, sobre todo si se acompaña de una comunidad activa.

## Expectativa por experiencias únicas y nostálgicas

Esto puede generar fidelización y posicionamiento emocional si tu marca logra conectar con esa expectativa.

## Preferencia por recomendaciones personalizadas

El público actual valora las plataformas que “entienden sus gustos”. El sistema de IA puede generar alto valor percibido, aumentando la satisfacción y la recompra.

# Alcance de riesgos positivos y negativos

**Limitado poder adquisitivo en segmentos jóvenes**

Jóvenes pueden tener menos presupuesto para vinilos

**Competencia de grandes plataformas como Amazon**

Plataformas globales ofrecen precios bajos y entrega inmediata

**Altos costos logísticos y de importación**

Vinilos y ediciones especiales pueden encarecerse por transporte o aranceles

# Business Model Canvas

