

ANÁLISIS Y DESARROLLO DE DE SOFTWARE
N° DE FICHA 3065273

ANÁLISIS DE ENCUESTA

INTEGRANTES:

KAREN HEREDIA URRIAGA
JUANITA JIMENEZ
IVONE NATALY LOZADA
LUIS MIGUEL LOZANO
JAVIER PAREDES
SCHNEIDER MANRIQUE

INSTRUCTOR
FELIPE RESTREPO

SENA, CDAE VILLET A / CUNDINAMARCA
MARZO 2025

La búsqueda de proveedores de servicios locales es un desafío para muchas personas. La falta de plataformas estructuradas con geolocalización, calificaciones verificadas y pagos seguros genera desconfianza en los clientes y limita la visibilidad de los proveedores de servicios.

Actualmente, muchas personas recurren a redes sociales, grupos de mensajería o recomendaciones informales, lo que no garantiza calidad ni seguridad en la contratación. Al mismo tiempo, los proveedores de servicios tienen dificultades para captar clientes de manera confiable sin depender de publicidad costosa o métodos informales.

Con la creciente digitalización y el auge de la economía colaborativa, es necesario desarrollar una plataforma que facilite la conexión segura y eficiente entre usuarios y proveedores de servicios locales, optimizando la contratación y mejorando la confianza entre ambas partes.

Problema Actual y Demanda del Mercado

- **Falta de plataformas estructuradas:** La ausencia de herramientas con geolocalización, calificaciones verificadas y pagos seguros genera una experiencia insegura e ineficiente para los usuarios.
- **Métodos informales:** Muchas personas recurren a redes sociales o recomendaciones sin garantía de calidad, lo que indica la necesidad de una solución más confiable.
- **Dificultad para los proveedores:** Captar clientes sin depender de publicidad costosa es un reto, lo que sugiere que los proveedores buscarían alternativas más accesibles.
- **Tendencia de digitalización:** Con el crecimiento de la economía colaborativa, los usuarios cada vez más buscan soluciones digitales para contratar servicios

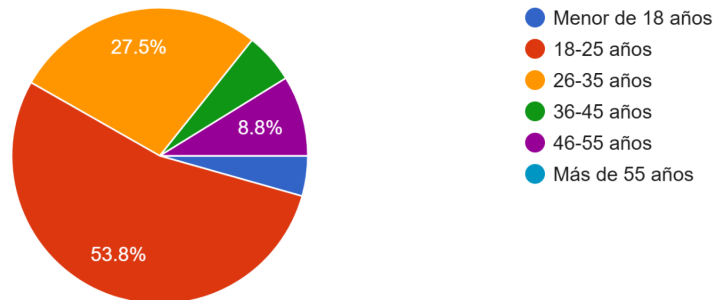
PÚBLICO OBJETIVO

Personas de 20 a 55 años que buscan servicios confiables y de calidad.
Usuarios que prefieren soluciones digitales en lugar de métodos informales.
Profesionales ocupados, padres de familia, adultos mayores o personas con poca disponibilidad para buscar proveedores por su cuenta

Análisis de encuesta

1. ¿Cuál es su edad?

91 respuestas



Análisis de los Resultados

Grupo Mayoritario (18-35 años, 80% de encuestados):

- Este grupo es altamente digital y está acostumbrado a utilizar plataformas en línea para servicios.
- Pueden estar abiertos a probar nuevas soluciones como PROVISERVERS, siempre que la experiencia sea intuitiva y confiable.
- Son más propensos a valorar funcionalidades como geolocalización y calificaciones verificadas.
- Es un buen segmento para enfocarse en la fase inicial del proyecto.

2. Grupo de 36 años en adelante (14.1% de encuestados):

- Aunque son una minoría, representan un grupo con mayor estabilidad financiera y pueden ser clave para ciertos servicios especializados.
- Pueden necesitar más educación sobre la plataforma y garantías de seguridad para generar confianza.
- Es importante diseñar una experiencia sencilla y ofrecer soporte para este segmento.

3. Menores de 18 años:

- No suelen ser un público objetivo ideal para una plataforma de contratación de servicios, ya que no suelen ser tomadores de decisión en este tipo de transacciones.
- Si hay un porcentaje significativo en este grupo, Proviserbex podría considerar cómo involucrarse indirectamente (por ejemplo, a través de sus familias).

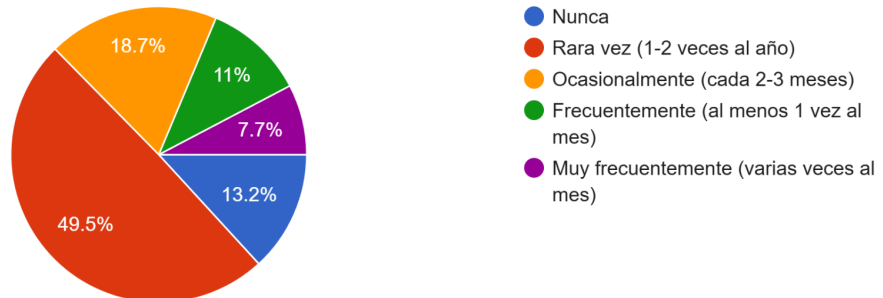
conclusión

tiene buena oportunidad de éxito si se enfoca en el segmento de 18-35 años, ya que este grupo tiene una alta afinidad con plataformas digitales y suele buscar servicios de manera ágil.

- Para atraer a usuarios de 36 años en adelante, será clave enfocarse en generar confianza con testimonios, certificaciones y una experiencia de usuario clara y sencilla.
- Los menores de 18 años no son un mercado prioritario para la plataforma, a menos que haya un enfoque indirecto a través de sus padres o tutores.

2. ¿Con qué frecuencia contrata servicios locales (ejemplo: plomería, mecánica, limpieza, cuidado de mascotas, carpintería, pintura y decoración, tr... paquetes, mudanzas, asesorías académicas, etc.)?

91 respuestas



49.5% (Rara vez, 1-2 veces al año) Casi la mitad de los encuestados contrata servicios locales con muy poca frecuencia. Esto indica que la demanda no es constante y que captar clientes recurrentes podría ser un desafío.

•18.7% (Ocasionalmente, 2-3 veces al año) Un grupo moderado que usa estos servicios de manera intermitente, pero sin un patrón de uso recurrente.

•11% (Frecuentemente, al menos una vez al mes) Este grupo representa clientes más activos y es clave para la sostenibilidad de la plataforma.

•**7% (Muy frecuentemente, varias veces al mes)** Usuarios altamente recurrentes que podrían convertirse en los principales clientes y generar volumen de transacciones.

•**13.8% restante (posiblemente nunca o sin respuesta clara)** Este grupo podría no estar interesado en la plataforma.

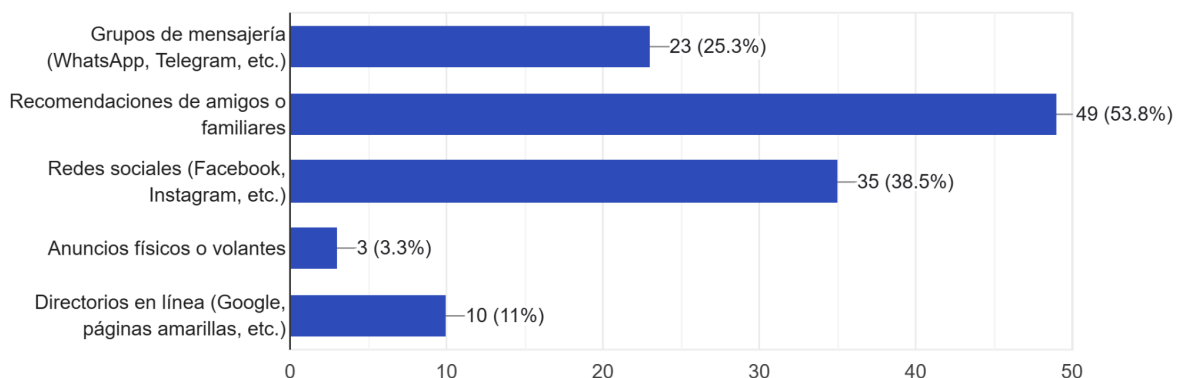
servicios con alta rotación, como limpieza, cuidado de mascotas y mecánica, podrían atraer más usuarios frecuentes.

conclusión

Proviserbex tiene viabilidad, pero necesita estrategias para incentivar la recurrencia de uso. El desafío principal será convertir a usuarios ocasionales en clientes frecuentes. Para ello, será clave enfocarse en servicios de alta demanda, promociones, fidelización y experiencias confiables

3. ¿Cómo suele buscar proveedores de servicios actualmente?

91 respuestas



2. Análisis de los Resultados

53% (Recomendaciones de familiares o amigos):

- Es el método más utilizado, lo que indica que la confianza es un factor clave en la contratación de servicios.

- Implica que Proviserbex debe generar mecanismos que repliquen la confianza de una recomendación personal, como calificaciones verificadas y testimonios de clientes.

35% (Redes sociales: Facebook, Instagram, etc.):

- Una parte significativa de los usuarios busca servicios en redes sociales, lo que sugiere que una estrategia de marketing digital será clave para atraer clientes.
- Esto implica que los proveedores actualmente dependen de publicaciones informales en grupos, lo que puede ser poco eficiente y riesgoso para el usuario.

25% (Grupos de mensajería: WhatsApp, Telegram, etc.):

- Muestra que muchas personas prefieren soluciones rápidas y cercanas, pero estas pueden carecer de seguridad y control de calidad.
- Proviserbex puede mejorar este proceso ofreciendo una plataforma estructurada con chat integrado y verificaciones para mayor seguridad.

10% (Directorios en línea: Google, Páginas Amarillas):

- Este grupo usa métodos más tradicionales, lo que indica una oportunidad para captarlos con estrategias de SEO y presencia en Google.

3% (Anuncios físicos o volantes):

- Representa una minoría, lo que sugiere que la digitalización ya ha reemplazado en gran medida los métodos tradicionales.

Recomendaciones Estratégicas

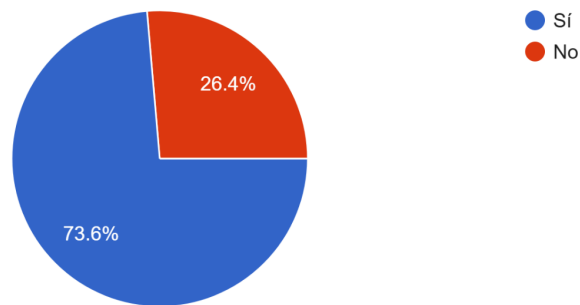
1. Implementar un sistema de calificaciones y testimonios confiables
 - Para competir con las recomendaciones personales, la plataforma debe ofrecer un sistema donde los usuarios puedan dejar reseñas verificadas.
 - Se puede agregar una opción para que los clientes recomienden un proveedor a amigos.
2. Estrategia de marketing en redes sociales
 - Crear contenido en Facebook, Instagram y WhatsApp con casos de éxito y testimonios reales.
 - Utilizar publicidad segmentada para atraer tanto a clientes como a proveedores.

conclusión

Proviserbex tiene una oportunidad clara de captar usuarios, pero necesita

4. ¿Ha tenido dificultades para encontrar proveedores de servicios confiables en su ciudad o municipio?

91 respuestas



enfocarse en construir confianza y en ofrecer una experiencia más segura y estructurada que las redes sociales y grupos de mensajería. Una estrategia de marketing digital sólida y un sistema de recomendaciones verificadas serán claves para su éxito.

Análisis de los Resultados

- **73% (Sí, ha tenido dificultades):**
- La gran mayoría de los encuestados enfrenta problemas para encontrar proveedores confiables.
- Esto valida la necesidad de Proviserbex y confirma que hay una demanda insatisfecha en el mercado.
- Refuerza la importancia de que la plataforma ofrezca filtros de calidad, verificaciones de proveedores y un sistema de calificaciones.
- **26.4% (No, no ha tenido dificultades):**
- Este grupo ha logrado encontrar proveedores sin problemas, posiblemente a través de contactos personales, recomendaciones o redes sociales.
- Sin embargo, este porcentaje es bajo, lo que indica que la mayoría de las personas aún no cuenta con un método eficiente y seguro para encontrar proveedores.

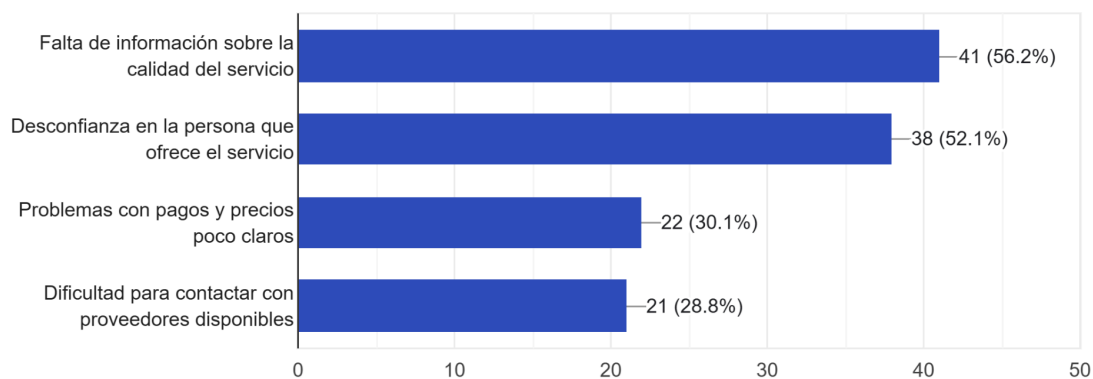
Implicaciones para la Viabilidad de Proviserbex

- Alta demanda potencial: El hecho de que casi 3 de cada 4 personas tengan problemas para encontrar proveedores demuestra que hay una necesidad clara en el mercado.
- Proviserbex debe diferenciarse en confiabilidad: Los usuarios buscan proveedores seguros y de calidad, por lo que la plataforma debe enfocarse en verificaciones, calificaciones y pagos protegidos.

- **Potencial de captación de usuarios:** Dado que la falta de confianza es un problema común, una estrategia de marketing basada en seguridad y credibilidad puede atraer rápidamente a nuevos usuarios.

5. Si respondió "Sí", ¿Cuáles han sido los principales problemas que ha enfrentado? (Puede seleccionar varias opciones)

73 respuestas



Conclusión

Este resultado es una señal clara de que Proviserbex tiene un mercado potencial fuerte. El 73% de usuarios con dificultades para encontrar proveedores confiables indica que hay una necesidad insatisfecha, lo que valida el desarrollo de la plataforma.

Falta de información sobre la calidad del servicio

56%

Los usuarios no tienen referencias claras sobre el desempeño de los proveedores. Esto indica que las calificaciones y reseñas verificadas deben ser un pilar central de Proviserbex.

Desconfianza en la persona que ofrece el servicio

52%

La seguridad es una gran preocupación. Proviserbex debe verificar la identidad de los proveedores y permitir reseñas confiables para generar confianza.

Problemas con pagos y precios poco claros

30%

La falta de claridad en costos puede generar fricción en la contratación. La plataforma debería ofrecer cotizaciones transparentes y opciones de pago seguras.

Dificultad para contactar con proveedores disponibles

28%

Los usuarios tienen problemas para encontrar proveedores que respondan rápido. Un sistema de geolocalización y disponibilidad en tiempo real puede solucionar esto.

Recomendaciones Estratégicas

Para que Proviserbex sea efectiva, debe solucionar estos problemas con funciones específicas:

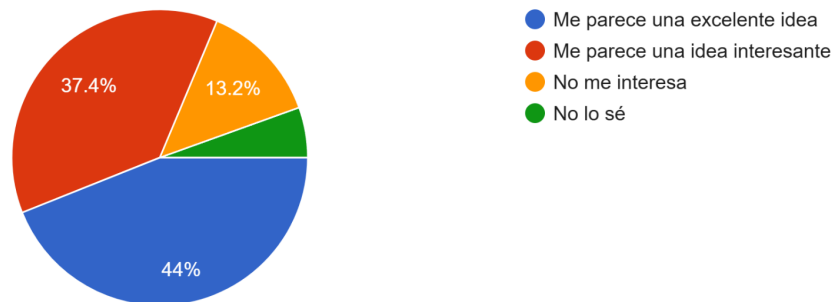
1. Garantizar información clara sobre la calidad del servicio
 - Implementar reseñas y calificaciones verificadas por clientes reales.
 - Permitir que los proveedores suban fotos, ejemplos de su trabajo y descripciones detalladas.
2. Fortalecer la seguridad y confianza en los proveedores
 - Incluir verificación de identidad y certificaciones para proveedores.
 - Agregar perfiles con historial, experiencia y validaciones para generar confianza.
3. Mejorar la claridad en pagos y precios
 - Mostrar tarifas promedio para cada servicio y permitir cotizaciones previas.
 - Ofrecer pagos protegidos dentro de la plataforma para evitar fraudes.
4. Facilitar el contacto con proveedores disponibles
 - Implementar un sistema de disponibilidad en tiempo real donde los clientes puedan ver qué proveedores están activos.
 - Incluir filtros de búsqueda avanzada por ubicación, calificación y tipo de servicio.

Conclusión

Estos resultados refuerzan la necesidad de Proviserbex. La plataforma debe enfocarse en ofrecer información clara, seguridad en la contratación, transparencia en los pagos y facilidad de contacto con proveedores disponibles.

6. ¿Qué opina de la idea de recibir alertas sobre promociones o descuentos especiales de proveedores cercanos a su ubicación?

91 respuestas



44% de los encuestados considera que recibir estas alertas es una excelente idea, lo que indica que casi la mitad de los potenciales usuarios ven un valor claro en esta funcionalidad. Un 37.4% lo califica como una idea interesante, lo que sugiere que, aunque no sea una prioridad para ellos, estarían abiertos a utilizarla si se implementa bien.

Por otro lado, un 13% expresó que no le interesa, lo que indica que una parte de la audiencia podría percibir las notificaciones como molestas o innecesarias. Finalmente, un 5.6% respondió que no lo sabe, lo que podría deberse a la falta de comprensión sobre cómo funciona esta característica o qué beneficios les aportaría.

3. Implicaciones para la Viabilidad de Proviserbex

Dado que más del 80% de los encuestados (sumando quienes lo consideran excelente o interesante) muestran receptividad hacia esta función, existe una gran oportunidad de implementarla como un diferenciador atractivo dentro de Proviserbex.

Además, al tratarse de promociones y descuentos, esta funcionalidad no solo beneficiaría a los usuarios, sino que también permitiría a los proveedores atraer más clientes mediante estrategias de ofertas especiales. Sin embargo, es importante tomar en cuenta que el 13% que no está interesado podría sentirse molesto si las alertas son excesivas o invasivas.

4. Recomendaciones Estratégicas

Para asegurar que esta función sea bien recibida, se recomienda lo siguiente:

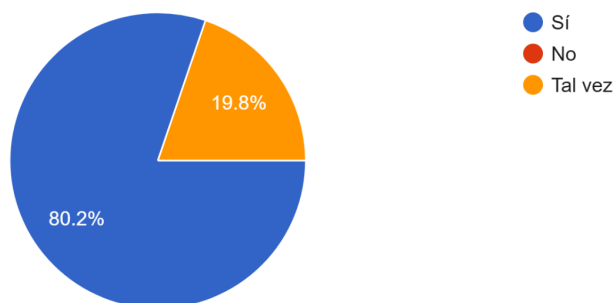
1. Ofrecer opciones de personalización
 - Permitir a los usuarios seleccionar los tipos de servicios sobre los que desean recibir ofertas.
 - Incluir un filtro de distancia para que solo reciban promociones de proveedores cercanos.
2. Incentivar la contratación mediante ofertas limitadas
 - Implementar descuentos exclusivos por tiempo limitado para generar urgencia.
 - Brindar beneficios adicionales para quienes contraten a través de la plataforma.
3. Evitar el spam y dar control al usuario
 - Permitir que los usuarios activen o desactiven las notificaciones en cualquier momento.
 - Establecer una frecuencia de alertas razonable, por ejemplo, no más de dos veces por semana.

Conclusión

La función de alertas promocionales tiene un alto potencial de aceptación y utilidad, ya que más del 80% de los encuestados la ve como una opción positiva. Si se implementa de manera estratégica y personalizable, podría mejorar la retención de usuarios y aumentar la cantidad de contrataciones dentro de Proviserbex.

7. ¿Le gustaría contar con una plataforma en línea que facilite la búsqueda y contratación de proveedores de servicios locales?

91 respuestas



Análisis de los Resultados

El 80% de los encuestados respondió que sí, lo que indica una clara necesidad de una plataforma como Proviserbex. Este alto porcentaje sugiere que una gran mayoría enfrenta problemas o considera que una solución digital mejoraría la forma en que contratan servicios locales.

Por otro lado, un 19% respondió que no, lo que indica que una parte de la audiencia podría preferir métodos tradicionales o no percibir la necesidad de una plataforma en este momento. Sin embargo, este segmento minoritario no representa una barrera significativa para la viabilidad del proyecto.

3. Implicaciones para la Viabilidad de Proviserbex

El interés del 80% del público confirma que hay una necesidad real en el mercado y que la propuesta de valor de Proviserbex tiene una alta probabilidad de adopción. Esto valida la relevancia del proyecto y sugiere que existe una base sólida de usuarios potenciales.

Sin embargo, es importante profundizar en qué funcionalidades específicas esperan los usuarios de una plataforma como esta, para asegurarse de que Proviserbex no solo sea útil, sino también atractiva y fácil de usar.

4. Recomendaciones Estratégicas

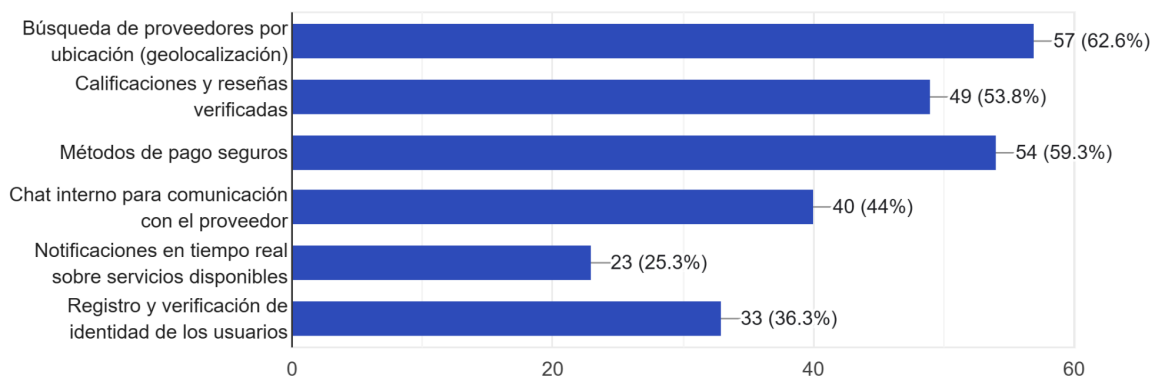
1. Destacar los beneficios clave en la propuesta de valor
 - Enfocarse en resolver los problemas más comunes que enfrentan los usuarios al buscar proveedores (como falta de confianza, dificultad para contactar y precios poco claros).
 - Resaltar la seguridad en los pagos, las calificaciones verificadas y la geolocalización como diferenciadores.
2. Identificar las razones del 19% que no está interesado
 - Puede que prefieran métodos tradicionales como recomendaciones personales.
 - Algunos podrían no necesitar servicios con frecuencia o dudar de la confiabilidad de plataformas digitales.
 - Se pueden implementar estrategias para captar su atención, como pruebas gratuitas o testimonios de usuarios satisfechos.
3. Validar con un MVP antes del lanzamiento completo
 - Crear una versión mínima viable de Proviserbex para probar su aceptación en un público más amplio.
 - Recoger feedback de los primeros usuarios para ajustar la experiencia y funcionalidades antes de una inversión mayor.

Conclusión

Los resultados de esta pregunta confirman la viabilidad del proyecto, ya que un 80% del público estaría interesado en una solución como Proviserbex. Con una propuesta de valor bien estructurada y estrategias de marketing adecuadas, la La plataforma tiene alto potencial de adopción y crecimiento.

8. ¿Cuáles de las siguientes características considera más importantes en una plataforma en línea de este tipo? (Seleccione hasta 3 opciones)

91 respuestas



Análisis de los Resultados

Los resultados muestran que los usuarios valoran principalmente tres aspectos:

1. Búsqueda de proveedores por ubicación (62%)
 - La mayoría de los usuarios considera fundamental encontrar proveedores cercanos, lo que valida la importancia de la geolocalización en la plataforma.
 - Esta función facilita la contratación rápida y eficiente, asegurando que los servicios sean accesibles en su área.
2. Métodos de pago seguro (59%)
 - La seguridad en los pagos es una prioridad para los usuarios, lo que sugiere que hay desconfianza en las transacciones informales.
 - Proviserbex debe ofrecer opciones de pago confiables, como pagos en línea con protección, billeteras digitales o sistemas de retención de fondos hasta que se complete el servicio.
3. Calificaciones y reseñas verificadas (53%)
 - La confianza en los proveedores es un problema recurrente, por lo que permitir a los usuarios ver reseñas verificadas ayudará a generar credibilidad.
 - Se recomienda implementar un sistema donde solo los clientes que hayan contratado un servicio puedan dejar reseñas.

Otras características relevantes:

4. Chat interno para comunicación con el proveedor (44%)
 - Los usuarios ven valor en una comunicación rápida y directa dentro de la plataforma, lo que evitará malentendidos y facilitaría la negociación de detalles del servicio.
5. Registro y verificación de identidad de los usuarios (36%)
 - Un porcentaje significativo de encuestados considera que la verificación de identidad aumenta la confianza en la plataforma.
 - Esto sugiere que incluir procesos de autenticación, como validación con documentos oficiales o redes sociales, podría mejorar la percepción de seguridad.
6. Notificaciones en tiempo real sobre servicios disponibles (25%)
 - Aunque es la opción menos seleccionada, aún hay un grupo que encuentra útil recibir alertas sobre servicios disponibles en su zona.
 - Podría implementarse de forma opcional para quienes deseen recibir estas actualizaciones.

3. Implicaciones para la Viabilidad de Proviserbex

Los resultados validan que los problemas actuales en la contratación de servicios locales giran en torno a:

- Dificultad para encontrar proveedores cercanos.
- Falta de confianza en la calidad del servicio.

- Inseguridad en los pagos y transacciones.

Estos factores coinciden con los problemas identificados en preguntas anteriores, lo que refuerza la necesidad de una solución como Proviservex.

4. Recomendaciones Estratégicas

Para que la plataforma tenga una alta adopción y confianza desde el inicio, se recomienda:

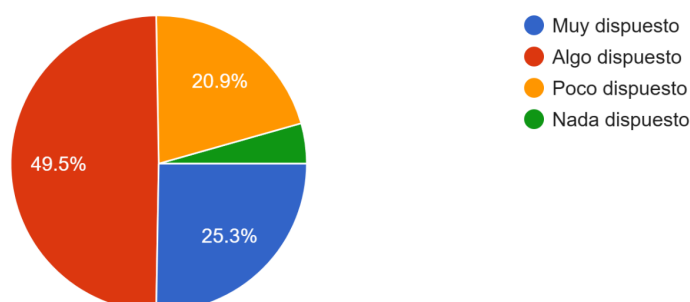
1. Priorizar la geolocalización en el desarrollo del MVP
 - Implementar un sistema que muestre proveedores cercanos según la ubicación del usuario.
2. Garantizar pagos seguros
 - Incorporar pasarelas de pago confiables y, si es posible, un sistema de retención de fondos hasta que se confirme la prestación del servicio.
3. Fomentar la confianza con calificaciones verificadas
 - Asegurar que sólo clientes que hayan utilizado el servicio puedan dejar reseñas.
 - Considerar una verificación de identidad básica para los proveedores.
4. Optimizar la comunicación con chat interno
 - Facilitar la interacción entre clientes y proveedores sin necesidad de salir de la plataforma.
5. Opcionalmente, incluir notificaciones en tiempo real
 - Ofrecer la opción de recibir alertas personalizadas sobre servicios disponibles o descuentos.

Conclusión

Los resultados refuerzan la viabilidad de PROVISEX, ya que las características que los usuarios más valoran pueden ser implementadas de manera escalonada. Enfocarse en geolocalización, pagos seguros y reseñas verificadas desde el principio garantizará una mayor adopción y confianza en la plataforma.

9. ¿Cuán dispuesto estaría a realizar pagos dentro de la plataforma para garantizar la seguridad de la transacción?

91 respuestas



Análisis de los Resultados

Los datos muestran que la mayoría de los encuestados sí considera viable realizar pagos dentro de la plataforma, aunque con distintos niveles de disposición:

- 49% dice que está algo dispuesto
- Este grupo representa a usuarios que estarían abiertos a pagar, pero necesitan garantías claras sobre la seguridad de la transacción.
- Pueden requerir incentivos o pruebas de confiabilidad, como sistemas de reembolsos o protección al comprador.
- 25% dice que está muy dispuesto
- Este segmento ve con buenos ojos los pagos dentro de la plataforma, lo que sugiere que ya están familiarizados con este tipo de transacciones en línea.
- Podrían ser los primeros en adoptar el sistema de pagos de Proviserbex y ayudar a generar confianza en otros usuarios.
- 20% dice que está poco dispuesto, y el restante no está dispuesto en absoluto
- Estos usuarios podrían preferir pagos directos al proveedor, por desconfianza en plataformas digitales o porque ya tienen formas establecidas de pago.
- Es clave entender sus preocupaciones y, si es posible, ofrecer alternativas como pago en efectivo al momento de recibir el servicio.

3. Implicaciones para la Viabilidad de PROVISERVERS

Los resultados muestran que un 74% de los encuestados (sumando “muy dispuesto” y “algo dispuesto”) estaría abierto a realizar pagos dentro de la plataforma, lo que valida la posibilidad de integrar un sistema de pagos digitales.

Esto significa que existe una base considerable de usuarios dispuestos a utilizar esta funcionalidad, lo que podría ser una ventaja competitiva frente a métodos informales. Sin embargo, aún existe un 26% que no está convencido, lo que sugiere que el sistema de pagos debe ser opcional o complementarse con otras alternativas.

4. Recomendaciones Estratégicas

1. Implementar pagos dentro de la plataforma con garantías de seguridad
 - Ofrecer protección al comprador, reteniendo el pago hasta que el servicio se complete satisfactoriamente.
 - Usar pasarelas de pago reconocidas y confiables.
2. Educar a los usuarios sobre los beneficios de pagar dentro de la plataforma

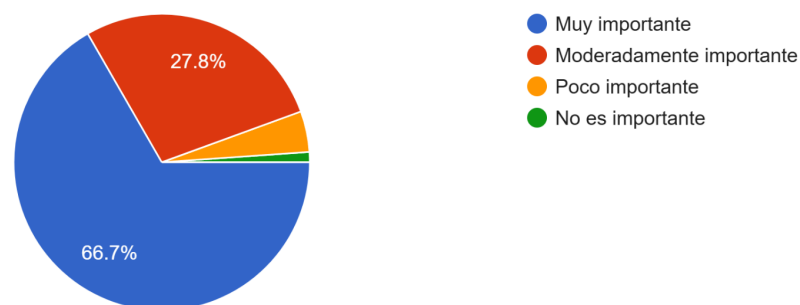
- Explicar cómo los pagos digitales pueden prevenir estafas y mejorar la seguridad en las transacciones.
- Mostrar testimonios y casos de éxito.
- 3. Brindar flexibilidad en los métodos de pago
 - Además de pagos en línea, considerar pago en efectivo al recibir el servicio para no excluir a quienes desconfían de pagos digitales.
- 4. Incentivar el uso del pago digital
 - Ofrecer descuentos o promociones a quienes usen la plataforma para pagar.
- Implementar programas de fidelización o beneficios exclusivos.

Conclusión

El análisis confirma que la integración de pagos digitales en Proviservex es viable, ya que más del 70% de los encuestados está dispuesto a usarlos. Sin embargo, será clave educar a los usuarios sobre sus beneficios y ofrecer múltiples opciones de pago para maximizar la adopción.

10. ¿Qué tan importante es para usted que la plataforma ofrezca una opción para gestionar los horarios de disponibilidad de los proveedores (por ...o, que puedan indicar cuándo están disponibles)?

90 respuestas



Análisis de los Resultados

Los datos muestran una alta demanda por una herramienta de gestión de horarios:

- 66% considera que es muy importante
- La mayoría de los encuestados cree que la planificación y disponibilidad de los proveedores es clave para el uso eficiente de la plataforma.

- Esto sugiere que los usuarios buscan una experiencia fluida, donde puedan ver horarios disponibles y reservar sin complicaciones.
- 27.8% considera que es moderadamente importante
- Este grupo no ve la función como imprescindible, pero sí como un valor agregado.
- Probablemente, están más acostumbrados a gestionar citas de forma manual, pero podrían adoptar el sistema si mejora su experiencia.
- El resto considera que es poco o nada importante
- Este segmento es minoritario y podría preferir métodos tradicionales de contacto con los proveedores.

3. Implicaciones para la Viabilidad de PROVISERVERS

La fuerte preferencia por esta función indica que es una característica clave para el éxito de la plataforma. La falta de herramientas de programación podría generar frustración en los usuarios, limitando su adopción.

Implementar una gestión de horarios mejoraría la organización y la confianza en la plataforma, ya que los clientes podrían ver disponibilidades en tiempo real y evitar demoras o cancelaciones imprevistas.

4. Recomendaciones Estratégicas

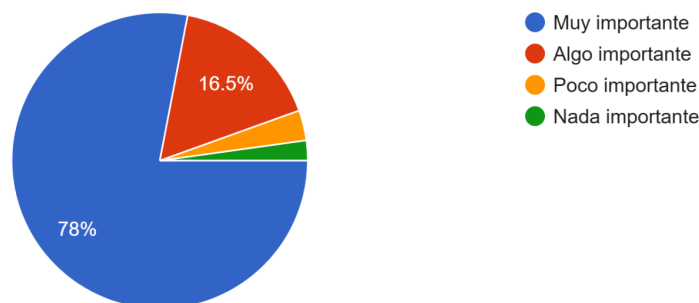
1. Incluir un sistema de gestión de horarios en la plataforma
 - Permitir a los proveedores configurar sus horarios disponibles y actualizar cambios en tiempo real.
 - Permitir a los clientes filtrar proveedores según disponibilidad inmediata o por fechas específicas.
2. Agregar una opción de reservas y recordatorios
 - Permitir a los clientes agendar servicios directamente en la plataforma.
 - Incluir notificaciones automáticas para recordar citas tanto a proveedores como a clientes.
3. Flexibilidad en la configuración de horarios
 - Opción para establecer horarios regulares o cambiar la disponibilidad según demanda.
 - Posibilidad de bloquear fechas en las que el proveedor no estará disponible.
4. Integración con calendarios personales
 - Ofrecer sincronización con Google Calendar u otros calendarios digitales para mejorar la gestión de los proveedores.

Conclusión

El alto porcentaje de encuestados que consideran importante esta función confirma que la gestión de horarios es una característica esencial para el éxito de PROVISERVERS . Incluir esta funcionalidad no solo aumentará la satisfacción de los usuarios, sino que también mejorará la eficiencia y confiabilidad en la contratación de servicios.

11. ¿Cuán importante es para usted que la plataforma verifique la identidad de los proveedores de servicios antes de permitirles que los ofrezca?

91 respuestas



Análisis de los Resultados

Los datos indican que la gran mayoría de los encuestados considera fundamental que la plataforma verifique la identidad de los proveedores antes de que puedan ofrecer sus servicios:

- 78% dice que es muy importante
- Un porcentaje alto de usuarios considera que la verificación es clave para confiar en la plataforma.
 - Esto refleja que los clientes temen posibles fraudes, estafas o servicios de mala calidad, y buscan una plataforma que les brinde seguridad en sus contrataciones.
- 16.5% dice que es algo importante
- Este grupo valora la verificación, pero puede estar dispuesto a usar la plataforma sin una validación estricta.
 - Podrían aceptar métodos más flexibles de verificación, como calificaciones y reseñas de otros usuarios.

- El restante considera que es poco o nada importante
- Este grupo es minoritario y probablemente confía más en interacciones directas con los proveedores o métodos informales de contratación.

3. Implicaciones para la Viabilidad de PROVISERVERS

La fuerte preferencia por un proceso de verificación indica que es una característica indispensable para el éxito de la plataforma. La falta de verificación de identidad podría disminuir la confianza y limitar la adopción de la plataforma, ya que los usuarios podrían seguir prefiriendo recomendaciones informales o redes sociales.

Implementar un sistema de verificación ayudaría a diferenciar a Proviserbex de otras opciones informales, posicionándolo como una plataforma confiable y profesional.

4. Recomendaciones Estratégicas

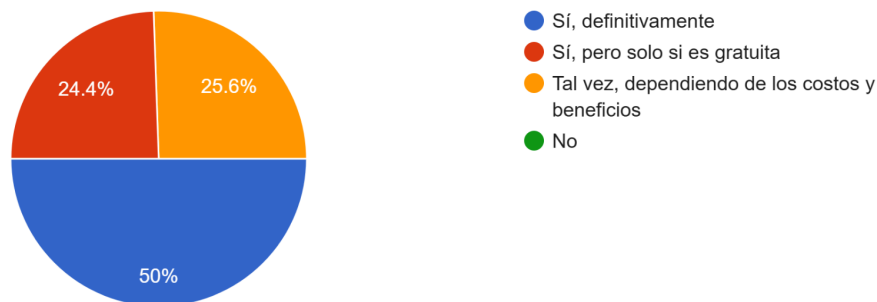
1. Implementar un proceso de verificación de identidad obligatorio para proveedores
 - Requerir documentos de identidad y validaciones en la plataforma.
 - Utilizar procesos automatizados (por ejemplo, reconocimiento facial) para verificar que los datos sean reales.
2. Verificación de antecedentes o experiencia
 - Pedir certificaciones o referencias en servicios que lo requieran (ejemplo: plomería, electricidad, asesorías profesionales).
 - Incluir una opción de “proveedores verificados” que tenga más visibilidad dentro de la plataforma.
3. Mostrar información transparente a los clientes
 - Indicar claramente qué proveedores están verificados y cuáles no.
 - Agregar insignias o etiquetas de confianza para destacar a los profesionales verificados.
4. Complementar con reseñas y calificaciones
 - Permitir que los usuarios dejen comentarios y valoraciones para aumentar la confianza en los proveedores.
 - Incentivar a los proveedores a mantener buenas calificaciones con un sistema de reputación.

Conclusión

El alto porcentaje de encuestados que consideran importante la verificación de identidad confirma que es una función esencial para la aceptación de la plataforma. Proviserbex debe incluir un sistema de verificación robusto para generar confianza y diferenciarse de las opciones informales.

12. Si esta plataforma existiera, ¿la utilizaría para contratar servicios locales?

90 respuestas



Análisis de los Resultados

Los datos reflejan una intención positiva de adopción, pero con ciertas condiciones:

- 50% dice que sí, en definitiva
- La mitad de los encuestados usaría la plataforma sin dudarlo, lo que indica una demanda real y una oportunidad de mercado clara.
- Esto sugiere que la propuesta de valor de Proviservex responde a una necesidad existente.
- 24% dice que sí, pero solo si es gratuita
- Un grupo significativo solo usaría la plataforma si no implica costos adicionales.
- Esto plantea un reto en la monetización, ya que muchos usuarios esperan que la plataforma funcione sin tarifas.
- 25% dice que tal vez, dependiendo de los costos y beneficios
- Este grupo no descarta el uso de la plataforma, pero la adopción dependerá de cómo se estructuren las tarifas y qué beneficios adicionales ofrezca.
- Probablemente estén dispuestos a pagar si la plataforma ofrece seguridad, eficiencia y valor agregado.

3. Implicaciones para la Viabilidad de PROVISERVERS

La mayoría de los encuestados está interesado en la plataforma, pero la gratuidad es un factor clave para la adopción masiva. Esto obliga a encontrar un modelo de monetización viable que no ahuyente a los usuarios pero que garantice sostenibilidad financiera.

4. Recomendaciones Estratégicas

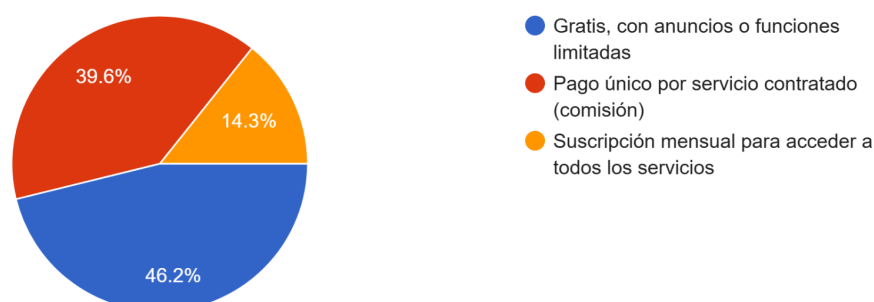
1. Modelo Freemium con opciones pagas
 - Permitir el acceso gratuito a funciones básicas y ofrecer funciones premium para quienes deseen más beneficios.
 - Ejemplo:
 - Básico (gratuito): Buscar proveedores, leer reseñas y contactar directamente.
 - Premium (de pago): Garantía en transacciones, atención prioritaria y proveedores verificados.
2. Comisión sobre transacciones
 - Cobrar un pequeño porcentaje a los proveedores por cada servicio concretado en la plataforma.
 - Ejemplo: Un 5-10% por cada pago procesado.
3. Planes de suscripción para proveedores
 - Proveedores pueden optar por una suscripción mensual para obtener mayor visibilidad y acceso a más clientes.
 - Ejemplo: Plan gratuito con limitaciones y planes pagos con mayor exposición.
4. Publicidad dirigida
 - Permitir que proveedores paguen por aparecer en los primeros resultados de búsqueda o en secciones destacadas.
5. Estrategia de prueba gratuita
 - Ofrecer un período gratuito para usuarios y proveedores para aumentar la adopción inicial.

Conclusión

Los resultados indican que PROVISERVERS tiene un alto potencial de adopción, pero la estructura de costos será clave en su viabilidad. Un modelo híbrido (gratuito con opciones premium) parece la mejor estrategia para atraer usuarios sin comprometer la rentabilidad del negocio.

13. ¿Qué modelo de pago preferiría para usar la plataforma?

91 respuestas



Análisis de los Resultados

- 46% prefiere una plataforma gratuita con anuncios o funciones limitadas
- Casi la mitad de los encuestados quiere acceder sin costo, lo que confirma que el precio es un factor crítico para la adopción.
- Están dispuestos a tolerar publicidad o restricciones en funciones a cambio de mantener la gratuidad.
- Este modelo puede generar ingresos a través de anuncios y ventas de funciones premium.
- 39% prefiere un pago único por servicio o una comisión
- Este grupo está abierto a pagar solo cuando realmente usen la plataforma, en lugar de un costo fijo.
- Un sistema de comisión por transacción o tarifa por contacto puede ser una opción viable.
- Esto también sugiere que los pagos seguros dentro de la plataforma pueden ser un valor agregado clave.
- 14% prefiere un modelo de suscripción mensual
- Solo un pequeño porcentaje está dispuesto a pagar una tarifa fija recurrente.
- Este modelo puede ser atractivo para proveedores de servicios más que para los clientes.
- La suscripción puede incluir beneficios como mayor visibilidad, acceso prioritario o servicios premium.

3. Implicaciones para la Viabilidad de PROVISERVERS

- La plataforma debe ofrecer acceso gratuito con un modelo de monetización basado en anuncios, comisiones o funciones premium.
- El cobro por servicio contratado o comisión parece la opción más viable, ya que permite ingresos sin barreras de entrada para los usuarios.
- Un modelo de suscripción podría aplicarse solo para los proveedores, ofreciendo herramientas avanzadas para mejorar su visibilidad y gestión.

4. Recomendaciones Estratégicas

1. Modelo Freemium
 - Gratis: Acceso básico con anuncios y funciones limitadas.
 - Premium: Opciones avanzadas para usuarios que desean una mejor experiencia.
2. Cobro por transacción o comisión
 - Ejemplo: Un 5-10% sobre cada pago procesado en la plataforma.
 - Garantiza ingresos sin obligar a los usuarios a pagar de entrada.
3. Suscripción opcional para proveedores
 - Un plan mensual para mejorar su visibilidad y recibir más clientes.
4. Publicidad segmentada

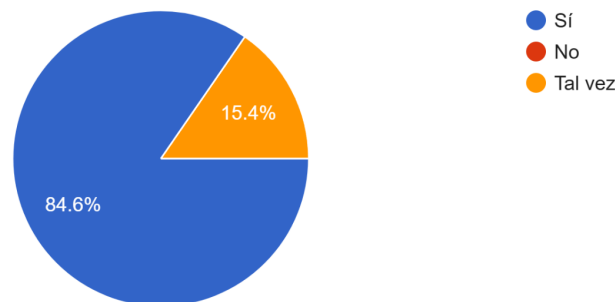
- Permitir anuncios de proveedores para generar ingresos sin afectar la experiencia del usuario.

Conclusión

El modelo de monetización ideal para PROVISERVERS debería ser híbrido, combinando una versión gratuita con publicidad y funciones limitadas, junto con un sistema de comisiones por servicio y suscripción para proveedores. Esto garantizará un equilibrio entre accesibilidad para los usuarios y rentabilidad para la plataforma.

14. Si la plataforma tuviera un sistema de fidelización (descuentos, puntos por cada contratación), ¿Le gustaría aprovecharlo para sus futuras contrataciones?

91 respuestas



Análisis de los Resultados

- 84% respondió que sí
- La gran mayoría de los usuarios estarían interesados en un sistema de fidelización.
 - Esto indica que un esquema de descuentos, puntos o beneficios puede ser un incentivo atractivo.
 - Puede motivar a los usuarios a repetir contrataciones dentro de la plataforma en lugar de buscar opciones externas.
- 15.4% respondió que no
- Un grupo menor no muestra interés en este tipo de incentivos.
- Esto puede deberse a que priorizan otros factores, como precio, calidad o seguridad.

3. Implicaciones para la Viabilidad de PROVISERVERS

- Implementar un sistema de fidelización es viable y podría generar un impacto positivo en la retención de usuarios.
- Puede ayudar a que los usuarios prefieran la plataforma sobre otros métodos informales de contratación.
- Además, puede funcionar como un diferenciador competitivo, ya que muchas plataformas actuales no ofrecen este tipo de incentivos.

4. Recomendaciones Estratégicas

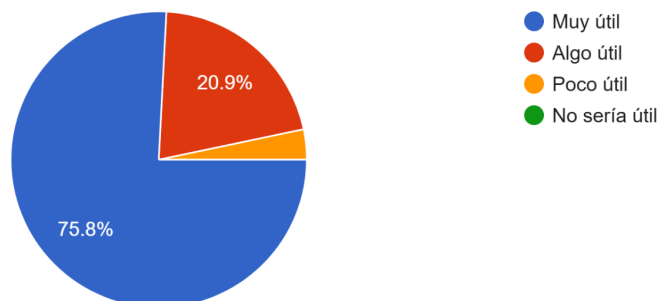
1. Sistema de puntos por contratación
 - Acumular puntos con cada contratación y canjearlos por descuentos en futuras solicitudes.
 - Ejemplo: “Por cada \$100,000 gastados, ganas \$5,000 en créditos para próximos servicios.”
2. Descuentos por uso frecuente
 - Ofrecer descuentos progresivos para quienes contraten servicios con regularidad.
 - Ejemplo: “Después de 3 contrataciones, obtienes un 10% de descuento en la siguiente.”
3. Beneficios exclusivos para usuarios recurrentes
 - Acceso a proveedores mejor calificados o con prioridad en disponibilidad.
4. Ofertas especiales por recomendación
 - Un sistema de referidos donde los usuarios ganen descuentos por invitar a otras personas a la plataforma.

Conclusión

El alto interés en un sistema de fidelización demuestra que esta estrategia puede impulsar la retención de clientes y generar mayor engagement con la plataforma. Implementar recompensas por contratación, descuentos progresivos y referidos puede ser clave para fortalecer la lealtad y asegurar un uso frecuente de PROVISERVERS .

15. ¿Considera que un sistema de geolocalización sería útil para encontrar proveedores cercanos a su ubicación?

91 respuestas



Análisis de los Resultados

- 75% dice que es muy útil
- Confirma que la mayoría de los usuarios considera la geolocalización como una función esencial.
- Facilita la búsqueda eficiente de proveedores cercanos, reduciendo tiempos de espera y costos de desplazamiento.
- Potencia la inmediatez de los servicios, algo especialmente útil en sectores como plomería, electricidad o reparaciones.
- 20% dice que es útil
- Representa un grupo que encuentra valor en la geolocalización, aunque no lo considera una necesidad absoluta.
- Es posible que usen otros criterios para seleccionar un proveedor, como precio, reputación o experiencia.
- El restante considera que es poco o nada útil
- Puede tratarse de personas que buscan servicios especializados donde la ubicación no es un factor clave (ej. asesorías en línea, diseño gráfico, tutorías virtuales).
- También podría incluir a usuarios que no dependen de la inmediatez en la contratación.

3. Implicaciones para la Viabilidad de PROVISERVERS

- La geolocalización no es solo una funcionalidad extra, sino un factor diferenciador clave.
- Permitir a los usuarios buscar proveedores cercanos aumenta la confianza y la rapidez en la contratación.
- La plataforma debería ofrecer filtros avanzados, como distancia, calificaciones y disponibilidad, para mejorar la experiencia del usuario.

- Se debe considerar una capa de seguridad en la geolocalización para proteger la privacidad de los proveedores y clientes.

4. Recomendaciones Estratégicas

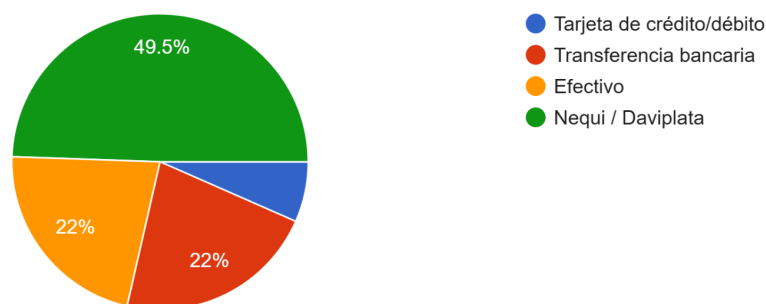
1. Implementar un sistema de geolocalización preciso
 - Permitir búsquedas por proximidad y mostrar a los proveedores en un mapa interactivo.
 - Opcionalmente, permite a los usuarios ocultar su ubicación exacta por privacidad.
2. Integrar notificaciones basadas en ubicación
 - Alertar a los usuarios cuando haya nuevos proveedores cerca de su área.
3. Opciones de servicio a domicilio o en un punto de encuentro
 - Para mayor flexibilidad, los proveedores pueden ofrecer servicios en una ubicación establecida por el cliente.
4. Optimizar la geolocalización con inteligencia artificial
 - Recomendar proveedores en función de la cercanía y las preferencias del usuario.

Conclusión

El fuerte respaldo a la geolocalización (95% entre “muy útil” y “útil”) confirma que es una característica crucial para el éxito de PROVISERVERS . Su implementación mejorará la eficiencia y confianza en la contratación de servicios locales, haciendo le una ventaja competitiva en el mercado.

16. ¿Qué método prefiere para realizar los pagos en la aplicación?

91 respuestas



Análisis de los Resultados

- 49% prefiere pagos en efectivo e “inequidad o” (posiblemente un error tipográfico de “Nequi y Daviplata”)
- La preferencia por pagos con billeteras digitales y efectivo sugiere que los usuarios buscan métodos rápidos, accesibles y sin intermediarios bancarios tradicionales.
- Esto también indica que una parte significativa de los usuarios prefiere no depender de tarjetas de crédito o cuentas bancarias.
- 22% prefiere pago en efectivo
- Confirma que el efectivo sigue siendo un método muy utilizado, lo que puede representar un desafío para la digitalización total de los pagos dentro de la plataforma.
- Puede ser una barrera para modelos donde la plataforma retiene el pago hasta confirmar el servicio.
- 22% prefiere transferencias bancarias
- Indica que un grupo significativo confía en pagos digitales pero a través de bancos tradicionales en lugar de billeteras electrónicas.
- Es importante incluir opciones como PSE o transferencias directas a cuentas bancarias.
- El porcentaje restante prefiere tarjeta de crédito/débito
- Aunque es la opción menos preferida, sigue siendo relevante para algunos usuarios.
- Es clave para atraer clientes que están acostumbrados a plataformas digitales con pagos automatizados.

3. Implicaciones para la Viabilidad de PROVISERVERS

- La plataforma debe integrar billeteras digitales como Nequi y Daviplata, ya que son el método más popular.
- Debe permitir pagos en efectivo, pero con un sistema que minimice riesgos y garantice seguridad en las transacciones.
- Las transferencias bancarias deben ser una opción válida, ya que un porcentaje considerable las prefiere.
- Aunque el uso de tarjetas es menor, deben ser una alternativa disponible para quienes deseen pagar con ellas.

4. Recomendaciones Estratégicas

1. Integración de pagos con billeteras digitales
 - Soportar Nequi, Daviplata y otras billeteras populares.
2. Opciones de pago en efectivo con garantías
 - Posibilitar pagos en efectivo, pero con confirmaciones que validen que el servicio se completó antes de liberar el pago al proveedor.
3. Transferencias bancarias directas

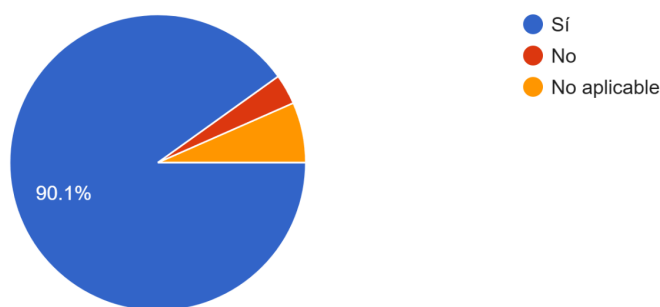
- Facilitar pagos a través de PSE o bancos tradicionales para quienes prefieren este método.
- 4. Tarjetas de crédito/débito como opción secundaria
- Aunque es la menos popular, puede ser útil para clientes que prefieren automatizar sus pagos.

Conclusión

Los resultados confirman que la plataforma debe enfocarse en métodos de pago digitales accesibles, principalmente billeteras electrónicas y transferencias bancarias. Sin embargo, el efectivo sigue siendo relevante, por lo que debe considerarse una estrategia que lo permita sin comprometer la seguridad.

17. Si usted fuera proveedor de servicios, ¿estaría interesado en registrarse en una plataforma para captar clientes?

91 respuestas



Análisis de los Resultados

- 90% dice que sí
- Indica un alto interés de los proveedores en digitalizar su presencia y captar clientes de manera más eficiente.
- Sugiere que muchos proveedores tienen dificultades para encontrar clientes de manera confiable y ven en PROVISERVERS una oportunidad para mejorar su visibilidad.
- Reafirma la necesidad de crear una plataforma bien estructurada, con herramientas de gestión de clientes, disponibilidad y pagos seguros.
- El restante se divide entre no y no aplicable
- Algunos proveedores pueden depender de clientes recurrentes y no necesitar una plataforma digital.

- Otros pueden no confiar en plataformas digitales para encontrar trabajo o prefieren métodos tradicionales de captación de clientes.
- El grupo de “No aplicable” probablemente corresponde a personas que no ofrecen servicios y, por lo tanto, la pregunta no les resulta relevante.

3. Implicaciones para la Viabilidad de PROVISERVERS

- La alta aceptación del 90% indica que hay una demanda fuerte por parte de los proveedores para digitalizar su negocio.
- Un gran número de proveedores interesados significa que los clientes tendrán una oferta variada y suficiente, lo que hace más atractiva la plataforma.
- Si no hay suficientes proveedores registrados, la plataforma no funcionará bien. Por eso, el hecho de que la mayoría esté dispuesta a registrarse es un gran punto a favor.
- El reto será captar y retener a estos proveedores asegurando que realmente obtengan clientes y beneficios a través de la plataforma.

4. Recomendaciones Estratégicas

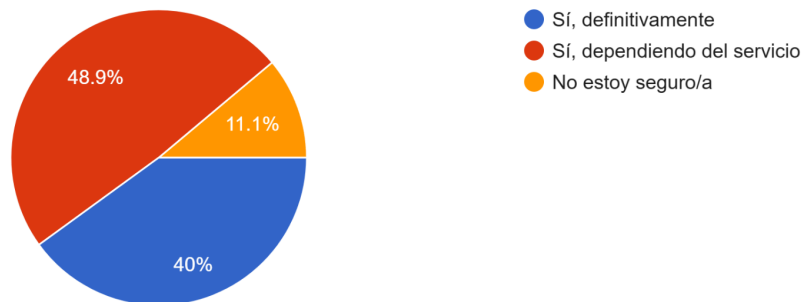
1. Diseñar un proceso de registro fácil y atractivo
 - Minimizar la burocracia y permitir un registro rápido con verificación sencilla.
2. Ofrecer incentivos para los primeros proveedores
 - Promociones, visibilidad destacada o menores comisiones iniciales para atraer más proveedores en la fase de lanzamiento.
3. Incluir herramientas que faciliten la gestión del servicio
 - Agendamiento de citas, gestión de pagos, chat con clientes y opciones para recibir reseñas.
4. Construir confianza en la plataforma
 - Verificación de identidad, calificaciones verificadas y sistema de pagos seguros para evitar fraudes.

Conclusión

El 90% de interés por parte de los proveedores confirma la viabilidad de Proviserbex en el mercado. Existe una demanda real por digitalizar la captación de clientes, lo que refuerza la necesidad de desarrollar una plataforma con herramientas efectivas y atractivas. El desafío clave será garantizar que los proveedores realmente obtengan clientes para asegurar su permanencia y éxito en la plataforma.

18. ¿Estaría dispuesto/a a pagar una pequeña comisión (de 2%) por cada servicio completado en la aplicación?

90 respuestas



Análisis de los Resultados

- 40% dice que sí, definitivamente
- Esto indica que una parte importante de los proveedores entiende el valor de la plataforma y considera que una comisión del 2% es justa por la captación de clientes y la seguridad en las transacciones.
- Representa una base sólida de aceptación, lo que sugiere que el modelo de negocio puede funcionar si la plataforma realmente les genera clientes.
- 48% dice que sí, pero dependiendo del servicio
- Este grupo representa la mayor proporción y sugiere que el cobro de la comisión puede ser aceptado, pero con condiciones.
- Probablemente, proveedores de servicios de alto valor (ej. carpintería, remodelaciones) consideren la comisión razonable, mientras que los de servicios de menor costo (ej. limpieza, cuidado de mascotas) podrían percibirla como menos viable.
- Esto sugiere que la comisión podría necesitar ajustes según el tipo de servicio o el monto facturado.
- 11% dice que no están seguros
- Estas personas pueden necesitar más información sobre los beneficios de la plataforma antes de aceptar el pago de la comisión.
- También puede haber desconfianza sobre si realmente recibirán suficientes clientes como para justificar la comisión.

3. Implicaciones para la Viabilidad de PROVISERVERS

- La aceptación general del 88% (sumando las respuestas positivas y condicionales) es un indicador positivo de que el modelo de negocio basado en comisiones tiene potencial.

- El reto principal será justificar el cobro de la comisión mediante beneficios tangibles para los proveedores, como mayor visibilidad, seguridad en los pagos y facilidad para conseguir clientes.
- Un sistema de tarifas flexibles podría ser más atractivo que un único porcentaje fijo, permitiendo ajustar la comisión según el servicio o el volumen de ingresos.

4. Recomendaciones Estratégicas

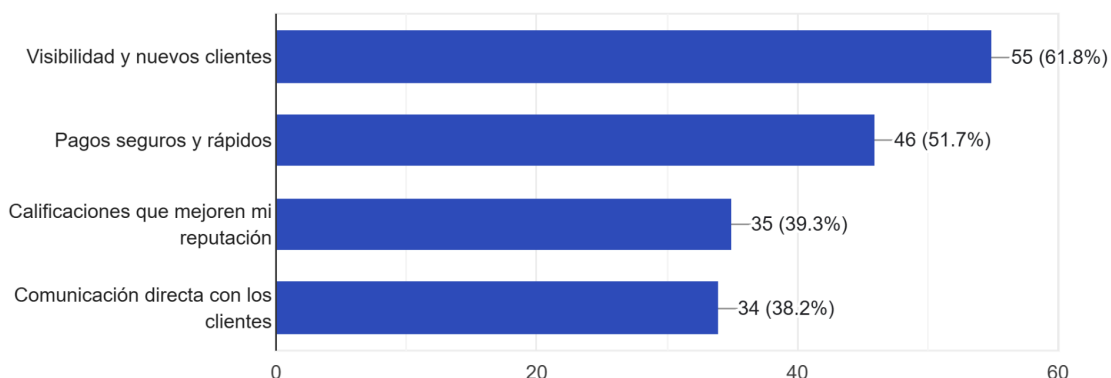
1. Implementar un sistema de tarifas escalonadas
 - Por ejemplo, comisiones más bajas para servicios de menor costo y ligeramente más altas para servicios más rentables.
2. Ofrecer un período de prueba sin comisiones
 - Para que los proveedores prueben la plataforma y vean su valor antes de comprometerse con el pago de comisiones.
3. Comunicar bien los beneficios de la comisión
 - Destacar que el cobro del 2% ayuda a mantener la plataforma, mejorar su seguridad, ofrecer soporte y atraer más clientes.
4. Explorar modelos híbridos
 - Por ejemplo, permitir a los proveedores elegir entre pagar comisión o acceder a un plan premium con ventajas adicionales.

Conclusión

El modelo de comisión del 2% es viable, pero requiere flexibilidad. La mayoría de los proveedores están dispuestos a aceptarlo, aunque algunos lo condicionan al tipo de servicio. Se recomienda ajustar la estructura de tarifas y ofrecer incentivos para maximizar la aceptación y asegurar que la plataforma se perciba como una inversión rentable para los proveedores.

19. Si es un proveedor de servicios, ¿Qué le atraería más de esta plataforma? (Elige dos opciones)

89 respuestas



Análisis de los Resultados

- 55% dice que visibilidad y nuevos clientes
- La prioridad número uno para los proveedores es conseguir más clientes.
- Esto refuerza la necesidad de que la plataforma tenga un buen posicionamiento, herramientas de búsqueda avanzadas y opciones de promoción para los proveedores.
- Estrategias como anuncios destacados o filtros de búsqueda optimizados podrían hacer más atractiva la plataforma.
- 51% dice que pagos seguros y rápidos
- La seguridad y rapidez en los pagos es un factor casi tan importante como la visibilidad.
- Esto indica que la plataforma debe ofrecer métodos de pago confiables, como transferencias bancarias automatizadas y opciones de pago en línea.
- También se puede considerar una función de garantía de pago, donde el cliente deposita el dinero antes de recibir el servicio, asegurando que el proveedor no tenga problemas de cobro.
- 39% dice que calificaciones que mejoren la reputación
- Muchos proveedores entienden que una buena reputación les ayuda a captar más clientes.
- Esto sugiere que un sistema de calificaciones y reseñas bien implementado es clave, incentivando a los clientes a dejar comentarios después de cada servicio.
- 38% dice que comunicación directa con los clientes
- Casi el mismo porcentaje considera importante la facilidad de comunicación, lo que indica que la plataforma debería incluir un chat interno que permita coordinar detalles del servicio sin salir de la aplicación.
- Funcionalidades como mensajes automáticos o respuestas rápidas podrían mejorar la experiencia del proveedor y del cliente.

3. Implicaciones para la Viabilidad de PROVISERVERS

- Los resultados muestran que hay una alta demanda de una plataforma con las características que ofrece Proviserbex.
- La clave del éxito será equilibrar visibilidad, seguridad en los pagos y confianza, asegurando que los proveedores sientan que realmente les facilita captar clientes y recibir su dinero sin problemas.
- Si la plataforma logra diferenciarse en estos aspectos, puede convertirse en una opción atractiva y viable.

4. Recomendaciones Estratégicas

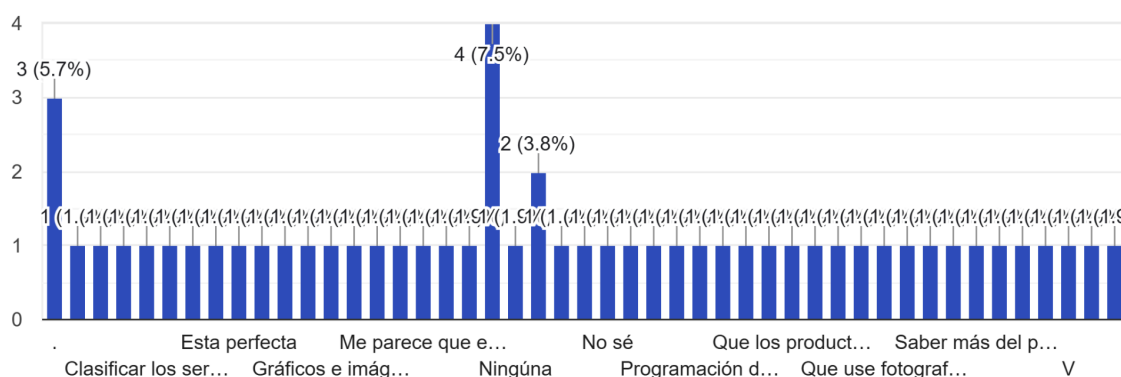
1. Optimizar la visibilidad de los proveedores
- Ofrecer opciones para que los proveedores puedan promocionar sus servicios dentro de la plataforma.

- Implementar filtros avanzados y geolocalización para que los clientes encuentren rápidamente proveedores cercanos.
- 2. Implementar un sistema de pagos confiable
 - Asegurar que los pagos sean rápidos y seguros, integrando múltiples opciones como transferencias bancarias, billeteras digitales y pago en efectivo con confirmación dentro de la app.
- 3. Crear un sistema sólido de calificaciones y reseñas
 - Permitir que los clientes dejen valoraciones detalladas y que los proveedores puedan responder a comentarios.
 - Implementar un sistema de insignias o recompensas para los proveedores mejor calificados.
- 4. Desarrollar un chat interno eficiente
 - Incluir funciones como mensajes predefinidos, notificaciones de lectura y envío de archivos (presupuestos, imágenes, etc.) para mejorar la comunicación entre proveedores y clientes.

Conclusión

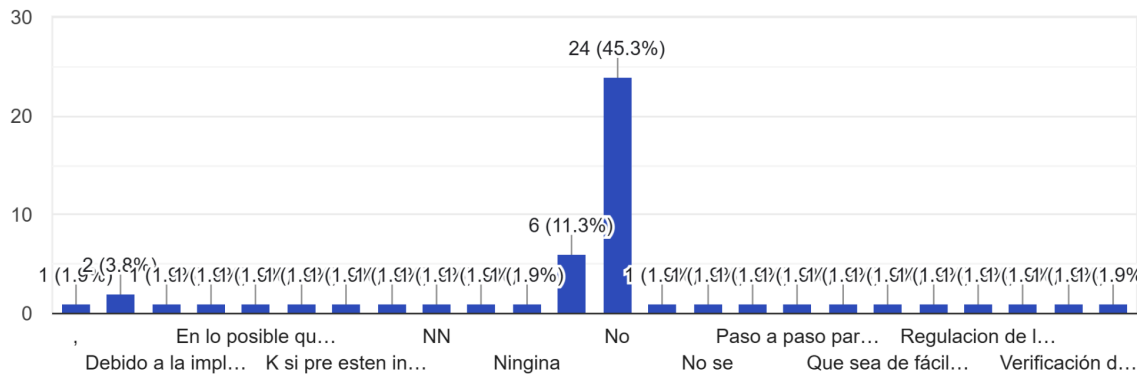
Los resultados indican que Proviservex tiene un alto potencial de aceptación entre los proveedores, siempre que logre darles mayor visibilidad, garantizar pagos seguros y ofrecer herramientas que refuercen su reputación y comunicación con los clientes. Estos factores deben ser la prioridad en el desarrollo y promoción de la plataforma para asegurar su éxito.

20. ¿Qué otras funcionalidades le gustaría que tuviera esta plataforma para que le resulte más útil?
53 respuestas



21. ¿Tendría alguna sugerencia o inquietud sobre el desarrollo de esta plataforma?

53 respuestas



Conclusión:

¿Es Viable PROVIDERS ?

Sí, la plataforma **Proviservers** es viable y responde a una necesidad real. La entrevista valida los principales problemas del sector y confirma que existe interés en una solución digital con los siguientes enfoques:

✓ **Geolocalización:** Conexión con clientes cercanos para optimizar tiempo y logística.

✓ **Seguridad y confianza:** Protección de datos, pagos seguros y transparencia.

✓ **Facilidad de uso:** Plataforma intuitiva para proveedores y clientes.

✓ **Gestión de clientes:** Sistema de reservas y comunicación eficiente.

✓ **Modelo de ingresos sostenible:** Comisión por servicio o suscripción.