

Actividad | #3 | Marketplace.

Negocios Digitales

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vázquez.

ALUMNO: Manuel Marin Sanchez.

FECHA: 13/11/2025.

Indicé.

Portada	1
Indicé	2
Introducción	3
Descripción	4
Justificación	5
Desarrollo	
Marketplace	6, 7, 8
Link de acceso a Marketplace	9
Marketing	9
Conclusión	10
Referencias	11

Introducción.

Este proyecto representa la evolución estratégica de EcoBox hacia un modelo de Marketplace integral, consolidando todos los aprendizajes adquiridos en el curso de Negocios Digitales. En un entorno económico donde la transformación digital es imperativa, los Marketplace emergen como soluciones clave para escalar negocios y crear ecosistemas de valor sostenible. La plataforma desarrollada integra perfectamente los conceptos de economía digital, ecosistemas empresariales y experiencia del usuario, aplicando frameworks estudiados durante las cuatro unidades formativas. Utilizando Bitrix24 como plataforma tecnológica base, hemos construido un espacio digital que trasciende la simple transacción comercial para convertirse en un centro de recursos completo para el cultivador urbano moderno. El Marketplace no solo ofrece productos físicos, sino que combina educación, comunidad y servicios personalizados, creando una propuesta de valor diferenciada en el creciente nicho de agricultura urbana. Esta implementación demuestra cómo las herramientas digitales contemporáneas permiten a emprendimientos medianos competir efectivamente mediante la especialización y la creación de comunidades engañadas alrededor de intereses específicos, aprovechando las ventajas de la digitalización para optimizar operaciones, reducir costos y mejorar significativamente la experiencia del cliente final.

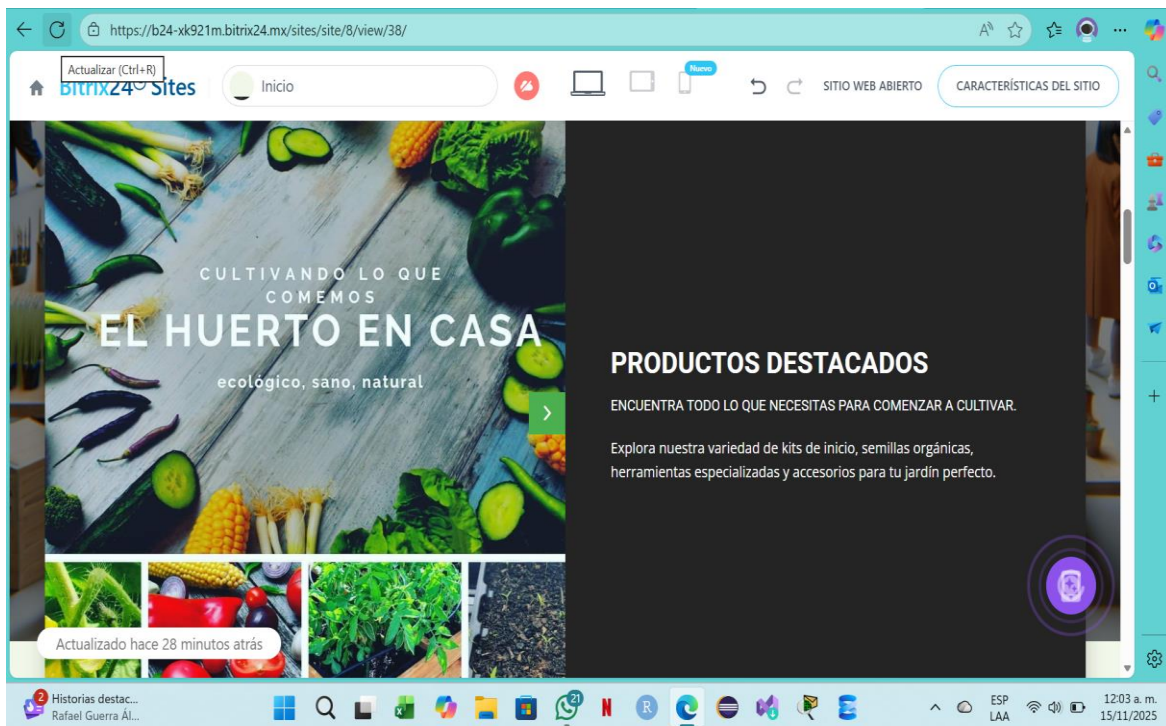
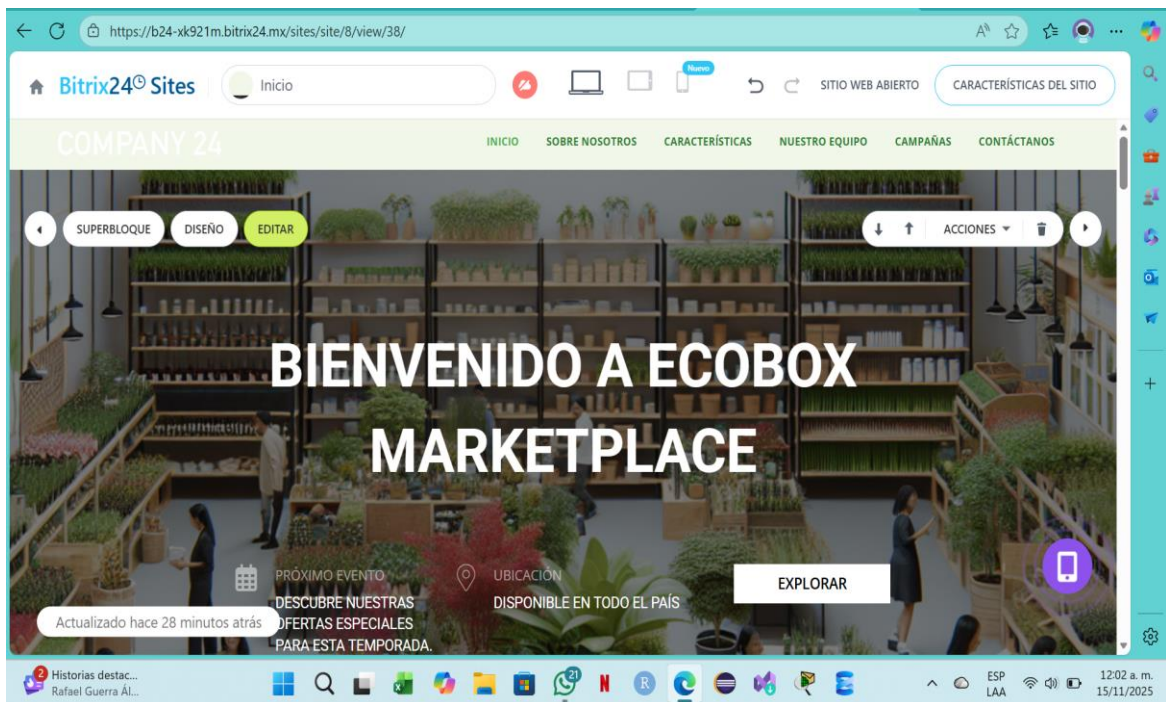
Descripción.

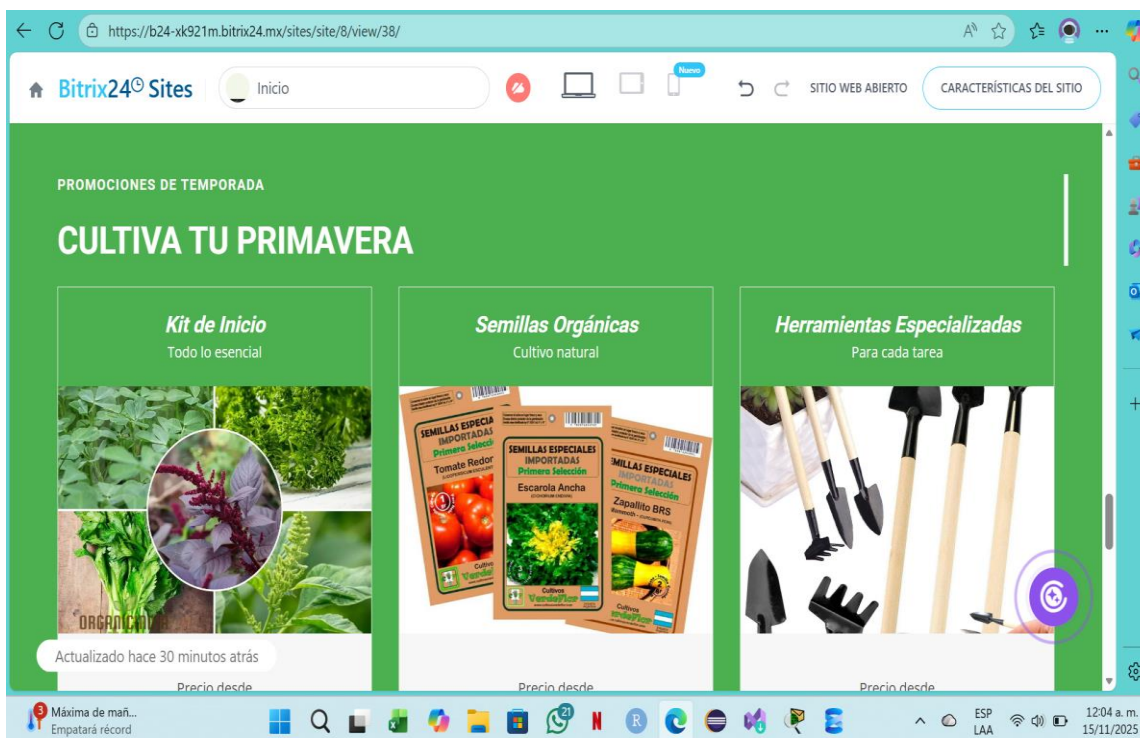
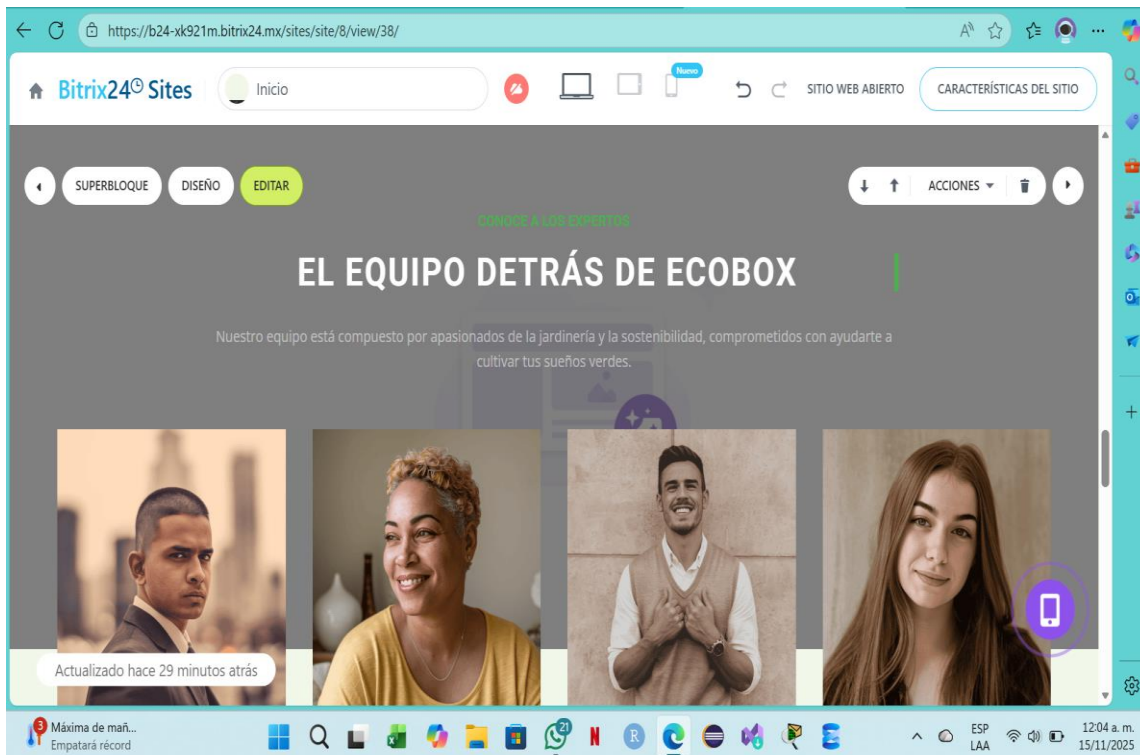
El Marketplace EcoBox constituye un ecosistema digital especializado que expande significativamente el modelo de negocio original. Funciona como un hub integral donde convergen productos, servicios educativos y comunidad, dirigido específicamente al creciente segmento de cultivadores urbanos. La plataforma alberga múltiples categorías meticulosamente curadas: kits de inicio para principiantes, semillas orgánicas certificadas de variedades adaptadas a entornos urbanos, herramientas ergonómicas diseñadas para espacios reducidos, sustratos especializados y sistemas de riego inteligente. Cada producto incluye especificaciones técnicas detalladas, guías de uso descargables, videos tutoriales exclusivos y reviews verificados de la comunidad, facilitando decisiones de compra informadas. Además del catálogo físico, el Marketplace integra servicios digitales premium como consultorías virtuales con agrónomos, talleres en vivo sobre técnicas específicas, y diagnósticos personalizados de espacios para optimizar la productividad del huerto. La plataforma incorpora funcionalidades avanzadas como inventory management en tiempo real, sistema de recomendaciones basado en machine learning, comparativa de productos side-by-side, y seguimiento detallado del ciclo completo desde la compra hasta la cosecha. Este enfoque holístico posiciona a EcoBox no como un simple punto de venta, sino como un partner estratégico en el journey completo del cultivador urbano, desde la semilla hasta la cosecha.

Justificación.

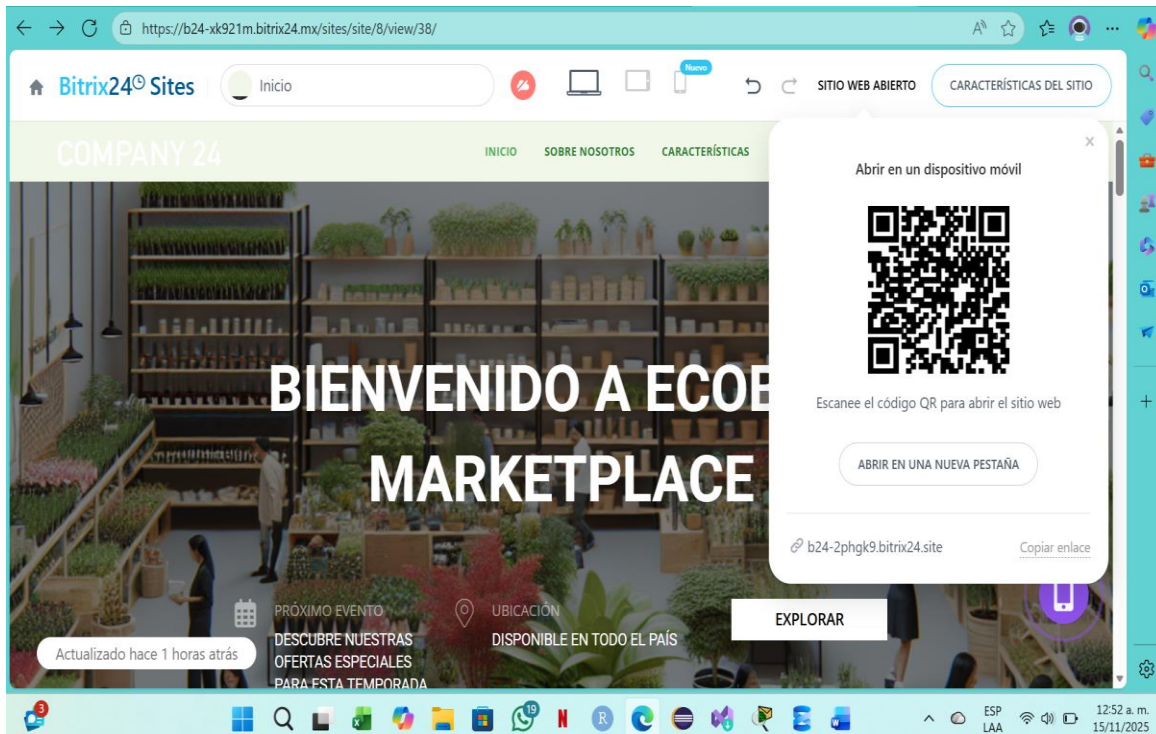
La implementación de este Marketplace se justifica estratégicamente por múltiples factores críticos para la sostenibilidad y crecimiento del negocio. Primero, responde a la clara tendencia del consumo digital hacia plataformas especializadas que ofrecen experiencias integradas, en contraste con las soluciones genéricas. Segundo, capitaliza el valioso engagement de la comunidad EcoBox existente, transformando usuarios pasivos en participantes activos del ecosistema. Como señala Fasnacht (2018), los ecosistemas digitales abiertos generan exponencialmente más valor que los modelos aislados, facilitando innovación colaborativa y reduciendo riesgos operativos. Tercero, el Marketplace permite diversificar flujos de ingresos mediante comisiones por ventas de terceros, suscripciones premium y servicios de valor agregado, reduciendo la dependencia de un solo producto. Cuarto, la arquitectura escalable de Bitrix24 permite gestionar complejidad operativa sin inversiones tecnológicas prohibitivas, automatizando procesos como gestión de inventario multi-vendedor, procesamiento de pagos seguros y logística distribuida. Quinto, enriquece sustancialmente la propuesta de valor mediante alianzas estratégicas con proveedores especializados, ofreciendo catálogo ampliado sin requerir inversión en stock adicional. Finalmente, el Marketplace genera data valiosa sobre preferencias y comportamientos de compra, permitiendo optimizar continuamente la experiencia del cliente y desarrollar productos más alineados con demandas reales del mercado. Esta aproximación sistémica maximiza el potencial de crecimiento mientras mitiga riesgos típicos de escalamiento tradicional.

Desarrollo. Marketplace.

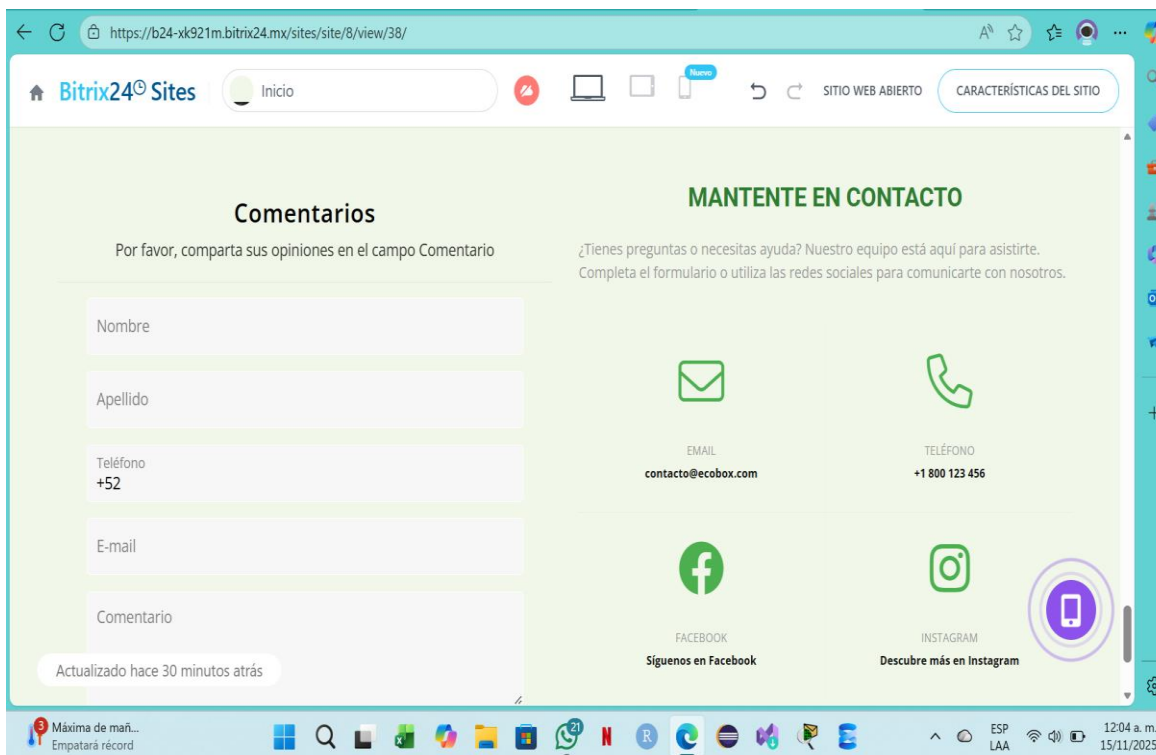




Link de acceso a Marketplace.



Marketing.



Conclusión.

La culminación de este proyecto de Marketplace consolida la aplicabilidad práctica de los fundamentos de negocios digitales en contextos empresariales reales. Profesionalmente, demuestra competencia en integrar estrategias digitales complejas que abarcan gestión de ecosistemas multi-stakeholder, diseño de experiencia de usuario centrado en metric-driven optimización, y implementación de marketing automatización en plataformas empresariales globales como Bitrix24. Esta experiencia constituye un diferenciador competitivo significativo en el mercado laboral actual, donde la capacidad de liderar transformaciones digitales es cada vez más valorada. En el ámbito personal, el proyecto evidencia cómo la tecnología democratiza oportunidades empresariales, permitiendo que emprendimientos focalizados compitan mediante especialización inteligente y creación de comunidades de valor auténticas. El caso EcoBox trasciende lo comercial al promover activamente estilos de vida sostenibles y saludables, alineándose con movimientos globales de consumo consciente y soberanía alimentaria. El Marketplace desarrollado no solo genera oportunidades económicas, sino que contribuye a un ecosistema más resiliente y conectado, donde tecnología y sostenibilidad convergen para crear impactos positivos tangibles. Esta experiencia sienta bases sólidas para futuros emprendimientos o iniciativas intraempresariales, demostrando que con metodologías apropiadas y herramientas accesibles, es posible materializar visiones ambiciosas que crean valor compartido para todos los participantes del ecosistema digital.

Referencias.

- Fasnacht, D. M. (2018). *Open Innovation Ecosystems: Creating New Value Constellations in the Financial Services*. Springer.
- Sendler, U. (2018). *The Internet of Things: Industries 4.0 Unleashed*. Springer.
- Skilton, M. (2016). *Building Digital Ecosystem Architectures: A Guide To Enterprise Architecting Digital Technologies in the Digital Enterprise*. Palgrave Macmillan.