

Estudios
UVG

PROYECTO **BOF**

Abner Mejicanos

Alejandro Rivera

Majo Yee

Diego Ramirez

Nina Nájera

Mishell Ciprian

INTRODUCCIÓN AL PROYECTO

En Guatemala, muchos pequeños emprendedores enfrentan desafíos en la gestión de sus negocios debido a la falta de organización y herramientas adecuadas. Boosting Our Future (B.O.F.) busca ofrecer soluciones innovadoras para mejorar la administración financiera, el control de inventarios y la gestión de pedidos. A través del Design Thinking, hemos identificado las principales dificultades de los emprendedores y proponemos herramientas accesibles para optimizar sus procesos y fomentar su crecimiento sostenible.

DEFINICION DEL PROYECTO

Hay demasiados emprendedores los cuales tienen proyecto, empresas o negocios los cuales se basan en el servicio, estos administradores tienen dificultades para gestionar su negocio de manera eficiente y cómoda, el mayor obstáculo de los emprendedores para poder seguir creciendo es la escasez de materiales que vende, una buena gestión de los datos, una falta de publicidad, una mala ubicación y gestión financiera.



DEFINICION DEL PROYECTO

Boosting Out Future (B.O.F.) tiene el objetivo de encontrar una forma eficiente de desarrollar una plataforma digital diseñada para aquellos pequeños negocios en Guatemala que requieren una ayuda en su negocio, siendo capaces de gestionarlo más eficientemente.

La librería “JM&K” en San Cristóbal lleva 4 meses operando y enfrenta dificultades en el control financiero y de inventario. Su principal aporte es ofrecer materiales escolares a precios accesibles para familias de bajos recursos, aunque sus ganancias son limitadas.



ENTREVISTAS A USUARIOS

PERFILES DE USUARIOS

1

Emprendedor tradicional: Dueño de un negocio físico que administra todas sus operaciones de manera manual. Lleva sus finanzas y registros de clientes utilizando métodos como libretas, facturación en papel y cálculos a mano.

2

Emprendedor digital: Realiza sus ventas a través de redes sociales o plataformas digitales, aprovechando el alcance de internet para comercializar sus productos o servicios.

3

Emprendedor en crecimiento: Posee un negocio estable con una clientela fija, pero enfrenta grandes desafíos en la administración y organización de su empresa.



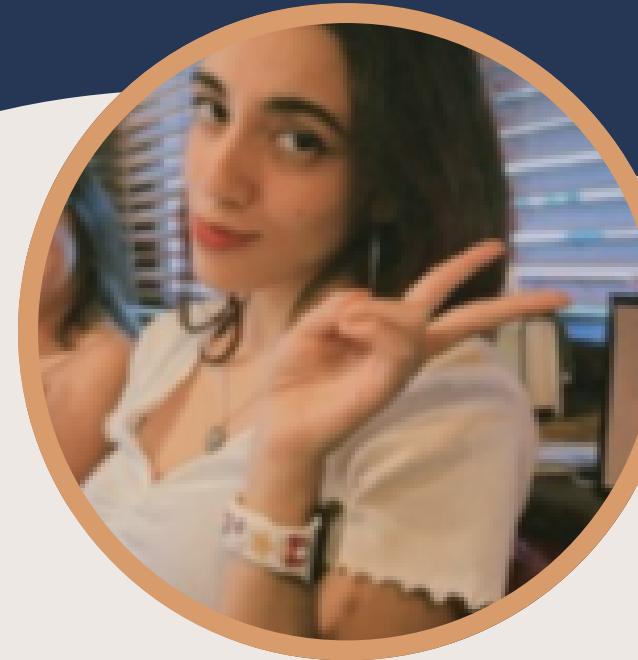
ALGUNOS DE LOS ENTREVISTADOS



Silvia Carpio
Emprendedor
Tradicional



Alejandra Pira
Emprendedor Digital



Natali Montenegro
Emprendedor en
Crecimiento



Carlos Orellana
Emprendedor
Ambulante

MAPAS DE EMPATÍA

Carlos Orellana

¿Qué piensa y siente?

- Siente que su negocio está estable mientras pueda vender diariamente.
- Cree que no necesita herramientas digitales para administrar su negocio.
- Se preocupa por registrar correctamente sus ventas para no afectar sus ganancias.
- Tiene miedo de no poder vender su comida si no lleva bien sus cuentas.

¿Qué oye?

- Comentarios de clientes que compran temprano en la mañana.
- Opiniones de otros vendedores ambulantes sobre sus métodos de trabajo.
- Posibles sugerencias de personas sobre el uso de herramientas digitales.
- Comentarios sobre la importancia de una buena administración de ventas.



¿Qué ve?

- Otros vendedores ambulantes con métodos similares de trabajo manual.
- Personas que dependen de su comida en las mañanas.
- La falta de tecnología en su negocio y su posible impacto.
- La dificultad de registrar ventas sin herramientas adecuadas.

¿Qué dice y hace?

- Explica que prefiere llevar sus cuentas de forma manual.
- Se olvida a veces de registrar sus ventas diarias.
- No considera que necesite una computadora para su negocio.
- Está abierto a usar herramientas digitales si puede hacerlo desde su teléfono.

Esfuerzos

- Mantener el control de sus ventas sin necesidad de una computadora.
- Evitar problemas financieros por falta de registros adecuados.
- Buscar una manera sencilla de registrar sus ingresos diarios.
- Superar su resistencia al uso de herramientas digitales.

Resultados

- Possible afectación de sus ganancias por olvidar registrar ventas.
- Falta de planificación financiera a largo plazo.
- Oportunidad de mejorar su administración con herramientas móviles.
- Riesgo de que su negocio no sea sostenible si no organiza sus cuentas correctamente.

Natali Montenegro

¿Qué piensa y siente?

- Se preocupa por la falta de stock y cómo esto afecta su negocio.
- Quiere expandir su emprendimiento, pero teme hacer inversiones riesgosas.
- Siente frustración cuando los clientes se van con la competencia.
- Desea mejorar la gestión de inventarios para evitar pérdidas.

¿Qué oye?

- Comentarios de clientes que buscan entregas inmediatas.
- Opiniones de otros emprendedores sobre estrategias de negocio.
- Consejos de su mamá, quien le trae los productos desde Estados Unidos.
- Posibles recomendaciones sobre herramientas para mejorar la administración de su negocio.



¿Qué ve?

- Competencia que tiene productos en stock y entrega rápida.
- Oportunidades de crecimiento, pero con riesgos financieros.
- Interés en los productos que promociona en redes sociales.
- Clientes que buscan descuentos y ofertas.

¿Qué dice y hace?

- Explica a sus clientes que trabaja bajo pedido.
- Intenta atraer compradores con descuentos según stock disponible.
- Usa Excel para administrar su inventario y finanzas.
- Promociona sus productos principalmente de deportes en redes sociales.

Esfuerzos

- Optimizar su stock sin generar pérdidas por exceso de productos.
- Mejorar la gestión de pedidos y tiempos de entrega.
- Buscar estrategias para diferenciarse de la competencia.
- Asegurar estabilidad financiera mientras hace crecer su negocio.

Resultados

- Pérdida de clientes por falta de stock inmediato.
- Ventas afectadas por no poder mantener un inventario suficiente.
- Posibilidad de mejorar la administración para escalar su negocio.
- Necesidad de implementar herramientas más eficientes para la gestión del inventario.

Silvia Carpio

¿Qué piensa y siente?

- Siente que manejar el negocio manualmente es más confiable, pero toma mucho tiempo.
- Se preocupa por olvidar citas o perder información de clientes.
- Siente que necesita mejorar su administración, pero no sabe por dónde empezar.

¿Qué oye?

- Comentarios de clientes sobre la calidad del servicio.
- Consejos de otras emprendedoras sobre cómo manejar su negocio.
- Sugerencias de clientes sobre promociones o nuevos servicios.
- Dudas sobre disponibilidad de citas y tiempos de espera.



¿Qué ve?

- Competencia que usa redes sociales y agendas digitales para atraer más clientes.
- Clientes que buscan promociones y descuentos en otros salones.
- Mucho papeleo y notas desordenadas que dificultan el control del negocio.

¿Qué dice y hace?

- Promueve sus servicios con clientes recurrentes, pero sin publicidad digital.
- Habla con otras emprendedoras sobre cómo mejorar su negocio.
- Dice que le gustaría organizarse mejor, pero no sabe cómo hacerlo sin su método tradicional.

Esfuerzos

- Mantener un control manual de las citas y los ingresos.
- Evitar perder clientes por desorganización.
- Recordar promociones y servicios adicionales.

Resultados

- Su negocio crece lento porque depende del boca a boca.
- No aprovecha herramientas digitales que podrían ayudarle.
- Mantiene clientes leales, pero no atrae tantas nuevas como quisiera.

Alejandra Pira

¿Qué piensa y siente?

- Siente que las redes sociales son su mejor herramienta, pero a veces se vuelve difícil manejar pedidos.
- Se preocupa por llevar bien sus cuentas y que no haya pérdidas.
- Quiere que su negocio crezca, pero necesita más control en sus ventas.

¿Qué oye?

- Preguntas constantes de clientes sobre disponibilidad y tallas.
- Sugerencias de otros emprendedores sobre usar un sistema de ventas más organizado.
- Comentarios de clientes sobre la competencia y sus precios.
- Consejos sobre publicidad en redes sociales.



¿Qué ve?

- Otras tiendas en redes sociales que usan páginas web o catálogos automatizados.
- Clientes que comparan precios con otras tiendas antes de comprar.
- Publicidad en redes de negocios similares que ofrecen envíos rápidos y seguimiento automático.

¿Qué dice y hace?

- Responde manualmente a cada cliente sobre disponibilidad y precios.
- Publica fotos de sus productos en redes sociales y usa historias para vender.
- Dice que la tecnología ayuda, pero no sabe cómo organizarse mejor.

Esfuerzos

Resultados

- Gestionar inventario sin una herramienta digital.
- Publicar contenido constantemente para atraer más clientes.
- Coordinar pagos y envíos de manera eficiente.

Esfuerzos

- A veces tiene retrasos en las entregas por desorganización.
- No siempre responde a tiempo a los clientes porque tiene muchas consultas.
- Puede perder ventas porque la competencia tiene procesos más ágiles.

Resultados

INSIGHT

Conjunto de insights basado en necesidades que permiten reconocer oportunidades de mejoras, acompañados de la técnica “¿Cómo podríamos?”



Desorganización en la gestión financiera.

¿Cómo podríamos simplificar el registro financiero para emprendedores con conocimientos limitados en contabilidad?
¿Cómo podríamos automatizar el seguimiento de ingresos y gastos sin que los emprendedores sientan que es una tarea complicada?



Falta de control de inventario.

¿Cómo podríamos facilitar el registro y monitoreo del inventario sin que sea una carga adicional para el emprendedor?
¿Cómo podríamos integrar alertas automáticas para evitar desabastecimiento o exceso de stock?

INSIGHT

Conjunto de insights basado en necesidades que permiten reconocer oportunidades de mejoras, acompañados de la técnica “¿Cómo podríamos?”



Falta de promoción y estrategias de crecimiento.

¿Cómo podríamos ayudar a los emprendedores a aprovechar las redes sociales sin que esto les consuma demasiado tiempo?

¿Cómo podríamos hacer que la promoción digital sea más accesible para quienes no tienen experiencia en marketing?



Gestión ineficiente de pedidos y atención al cliente

¿Cómo podríamos automatizar la recepción y seguimiento de pedidos para mejorar la experiencia del cliente?

¿Cómo podríamos reducir la carga de trabajo de los emprendedores en la atención al cliente sin perder la personalización?

MUCHAS
GRACIAS

