

# LuckasEnt

## Análisis de la Información

OBJETIVOS	TECNICA(S) A UTILIZAR	INSTRUMENTO	FUENTES	Fecha	Responsables	Recursos	Resultados
Establecer el modelo de negocio y de inversión de la empresa "Mercado Libre" en el proyecto .	Análisis de datos secundarios	Estudios de caso y Meta-análisis (Anexo 1)	<a href="#">Clic Aquí</a>	28/11/2024	Juan David Mahecha Sabogal	Computadora con acceso a internet.	Mediante esta tecnica se puedo llegar a comprobar que, "En la era digital actual, la necesidad de información precisa y actualizada se ha vuelto fundamental para la toma de decisiones en el ámbito empresarial, especialmente en sectores tan competitivos como el de abarrotes y supermercados, es decir, retails".
Identificar la recepción del consumidor en el uso de web para comprar sus productos, además del uso de herramientas de comparación de datos.	Encuesta	Cuestionario Encuesta (Anexo 2)	Consumidor u/o Usuario	28/11/2024	Luis Felipe Sanchez Sierra	Computadora con acceso a internet, el cual, cuente con una cuenta de google para realizar la encuesta a travez de Google Forms.	<p>La encuesta realizada proporciona una visión detallada de cómo los usuarios interactúan con Mercado Libre y qué esperan de una herramienta de comparación de precios. Los resultados sugieren que:</p> <p>Mercado Libre es popular: La plataforma es utilizada con frecuencia para comprar una variedad de productos, especialmente electrónica.</p> <p>Precio no es el único factor: Los usuarios consideran otros factores como la reputación del vendedor, la garantía y el envío al momento de realizar una compra.</p> <p>Dificultades en la comparación: Algunos usuarios han experimentado dificultades al comparar precios debido a la falta de información precisa o a la variabilidad en los precios.</p> <p>Necesidad de una mejor herramienta de comparación: Los usuarios demandan una herramienta de comparación con filtros más avanzados y gráficos más detallados.</p> <p>Uso de múltiples plataformas: Los usuarios utilizan diversas plataformas de comercio electrónico, valorando la variedad de productos y la confiabilidad.</p> <p>Confianza en las herramientas de comparación: Los usuarios están dispuestos a confiar en una herramienta de comparación de precios si la información es precisa y actualizada.</p> <p>Análisis Detallado por Pregunta</p> <p>¿Con qué frecuencia utiliza Mercado Libre para comprar productos?</p> <p>La mayoría de los usuarios utilizan Mercado Libre "a veces"</p>

Pregunta	Respuesta más común	Otras respuestas relevantes	Implicaciones
¿Con qué frecuencia utiliza Mercado Libre para comprar productos?	A veces / Casi siempre	Ocasionalmente	Alto nivel de adopción
¿Qué tipo de productos busca?	Electrónica	Ropa, hogar, alimentos	Foco en categorías populares
¿Qué otros factores considera al comprar?	Reputación del vendedor, garantía	Precio	Importancia de factores adicionales
¿Ha tenido dificultades al comparar precios?	Sí (porcentaje)	No (porcentaje)	Problemas con la información y variabilidad de precios
¿Qué características le gustaría que tuviera la herramienta de comparación?	Filtros avanzados, gráficos de comparación	Más opciones de comparación	Necesidad de una herramienta más sofisticada
¿Qué otras plataformas utiliza para comprar?	Amazon, AliExpress, Temu	Variedad de plataformas	Competencia en el mercado
¿Qué aspectos valora más?	Variedad de productos, interfaz de usuario	Factores clave para elegir una plataforma	
¿Cree que una herramienta de comparación de precios es necesaria?	Sí (100%)	-	Alta demanda de esta herramienta
¿Confía en la información de precios mostrada en las plataformas de comparación?	Mayoritariamente sí, pero con reservas	-	Necesidad de garantizar la precisión
¿A qué otras fuentes recurre para obtener información?	Tiendas físicas, otras páginas web	Diversidad de fuentes de información	

















































