

**UNIVERSIDAD DEL VALLE DE GUATEMALA**

*Ingeniería de Software I*

*Facultad de Ingeniería*

Sección 10

LYNETTE GARCIA PÉREZ



*Excelencia que trasciende*

**DEL VALLE**  
GRUPO EDUCATIVO

## **Corte 1 del proyecto. Comprendiendo el problema “FreelanceHub”**

Mario Rocha -23501

Joel Jaquez - 23369

Jonathan Zacarías – 231104

Luis González - 23353

Samuel Mejía - 23442

**GUATEMALA, 03 de febrero 2025.**

## Resumen

El proyecto está dirigido principalmente a dos usuarios: emprendedores con ideas innovadoras que carecen de conocimientos técnicos para desarrollar sus proyectos y freelancers que buscan oportunidades para aplicar sus habilidades. Actualmente, estos usuarios enfrentan dificultades para conectarse de manera eficiente, ya que dependen de redes sociales, foros y recomendaciones informales, lo que genera procesos largos e inciertos.

Muchas personas tienen proyectos que desean realizar, pero carecen de los conocimientos necesarios para llevarlos a cabo. Al mismo tiempo, existen profesionales independientes con habilidades especializadas que buscan oportunidades laborales y colaborativas. Sin embargo, la falta de un canal eficiente de comunicación y conexión entre ambos genera obstáculos, retrasos e incertidumbre en el desarrollo de proyectos. Esta problemática afecta tanto a emprendedores, que no logran materializar sus ideas, como a freelancers, que tienen dificultades para acceder a clientes y proyectos alineados con su experiencia.

## Objetivos:

- **General:** Analizar la problemática que enfrentan los emprendedores y freelancers al intentar conectarse para la realización de proyectos.
- **Específicos:**
  - Identificar las dificultades actuales en la búsqueda y selección de talento especializado.
  - Evaluar los medios y estrategias que utilizan emprendedores y freelancers para establecer conexiones.
  - Analizar el impacto de la descentralización en la efectividad de la colaboración entre ambos grupos.

## III. Introducción

En la actualidad, muchas personas tienen ideas innovadoras y proyectos que desean desarrollar, pero enfrentan barreras debido a la falta de conocimientos técnicos o experiencia en áreas especializadas. Por otro lado, existe una creciente comunidad de

freelancers con habilidades específicas que buscan oportunidades laborales, pero encuentran dificultades para conectar con clientes o proyectos adecuados.

El proceso de establecer estas conexiones no es sencillo, ya que generalmente depende de redes sociales, foros y recomendaciones personales, lo que hace que la búsqueda de talento o de oportunidades laborales sea descentralizada, poco estructurada y, en muchos casos, ineficiente. Esto puede llevar a retrasos, falta de claridad en las negociaciones y dificultades en la gestión de proyectos.

Este informe analizará las principales dificultades que enfrentan tanto los emprendedores como los freelancers en su búsqueda de colaboración efectiva. Se explorarán los medios actualmente utilizados, sus limitaciones y el impacto que tiene esta problemática en el desarrollo de proyectos y la optimización del talento disponible.

Aplicación de Design Thinking:

## **Definición del brief**

Temas de interés:

Muchas personas tienen ideas innovadoras, pero carecen de conocimientos para poder llevarlas a cabo. Por otro lado, hay freelancers que buscan oportunidades de trabajo y no encuentran un canal adecuado para conectar clientes.

## **Objetivos**

Crear una plataforma para conectar personas innovadoras con freelancers expertos, promoviendo la colaboración y el crecimiento juntos.

## **Tono de voz**

- **Profesional y confiable:** La comunicación será clara y precisa para garantizar la confianza y transparencia en la plataforma.
- **Inspirador y motivador:** Se usará un lenguaje positivo que motive a los usuarios a convertir sus ideas en realidad.

## **Objetivos creativos**

- Diseñar una interfaz intuitiva para la conexión entre usuarios y freelancers.
- Crear un perfil de freelancer atractivo y claro.
- Permitir la personalización de la experiencia según las necesidades del usuario.

## **Objetivos de Negocio**

- Gestionar transacciones y colaboraciones de manera eficiente.
- Generar ingresos mediante suscripciones premium, comisiones por proyectos y servicios adicionales.

## **Empatizar**

### **Investigar y Observar**

### **Selección de usuarios**

- Personas con ideas innovadoras pero sin conocimientos técnicos.
- Freelancers que buscan proyectos en su especialización.

## Selección de usuarios extremos

- Emprendedores con proyectos complejos que requieren equipos multidisciplinarios.
- Freelancers en zonas remotas con acceso limitado a oportunidades laborales.

## Qué, Cómo y Por Qué

- **Qué:** Los usuarios buscan maneras de materializar sus proyectos.
- **Cómo:** Utilizan redes sociales, foros y recomendaciones para encontrar colaboradores.
- **Por Qué:** Quieren cumplir metas personales y profesionales, pero enfrentan barreras como falta de conocimientos o conexiones.

## AEIOU Framework

### Activities

- Los emprendedores buscan expertos en redes sociales y foros.
- Los freelancers promueven sus servicios en plataformas como freelancer.com, LinkedIn, etc.
- Ambos grupos invierten tiempo en comunicarse y coordinarse.

### Environments

- **Físico:** En algunos casos, se realizan reuniones presenciales.
- **Digital:** Redes como Instagram, LinkedIn y correos electrónicos son los principales medios de contacto.

### Interactions

- Contacto directo entre emprendedores y freelancers.
- Primeras interacciones en plataformas en línea con tiempos de respuesta variables.

### Objects

- Portafolios digitales en LinkedIn y Freelancer.com
- Listas y herramientas de organización como Notion.
- Redes de contacto en Facebook y LinkedIn.

### Users

- **Primarios:** Emprendedores sin conocimientos técnicos y freelancers en busca de proyectos.
- **Extremos:** Personas con proyectos multidisciplinarios y freelancers en zonas rurales.

## Definir Perfiles

### Perfiles de Usuarios

#### Emprendedores sin conocimientos técnicos

- **Ejemplo:** Un emprendedor con una idea de app pero sin experiencia en programación.

#### Freelancers en búsqueda de proyectos

- **Ejemplo:** Un diseñador gráfico que busca oportunidades de trabajo remoto.

#### Usuarios extremos

- **Personas con proyectos multidisciplinarios:** Un investigador que necesita un programador, un diseñador y un analista de datos.
- **Freelancers en zonas rurales:** Un desarrollador web en un pueblo remoto.

## Entrevistas:

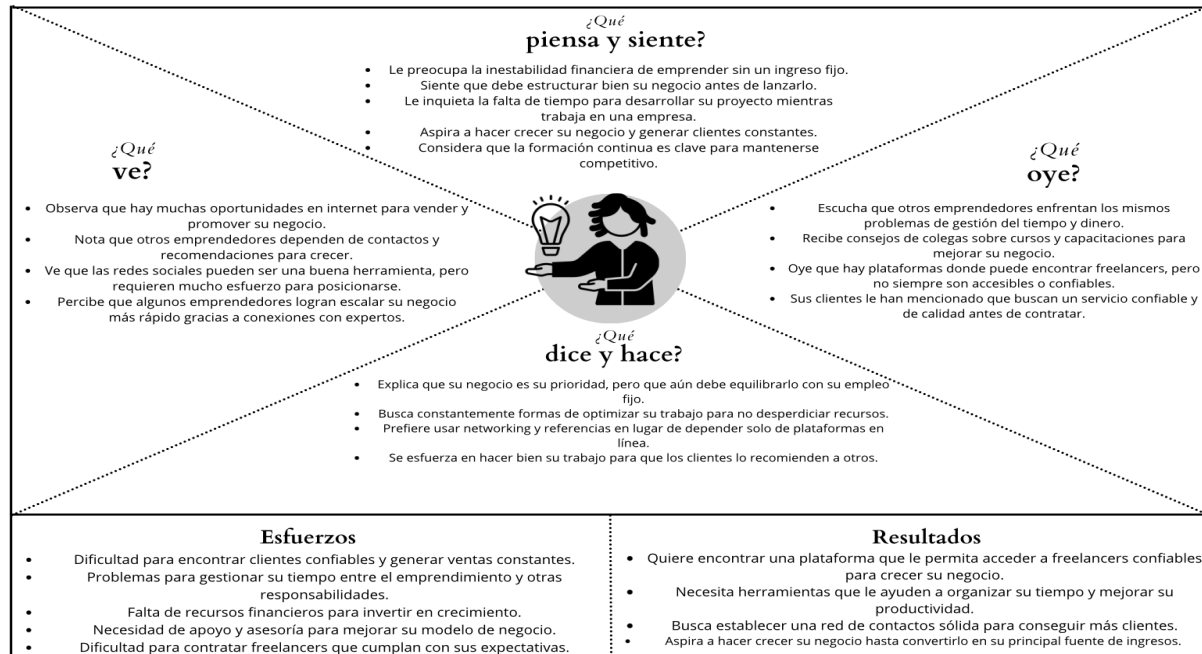
Cabe mencionar que para este apartado no se realizaron entrevistas como tal, ya que nuestros usuarios siempre se mantienen trabajando y pues nos fue bien complicado establecer una comunicación directa con ellos, por ello decidimos crear un google forms con preguntas que nos podrían dar mucha información enriquecedora.

### Resumen de las entrevistas:

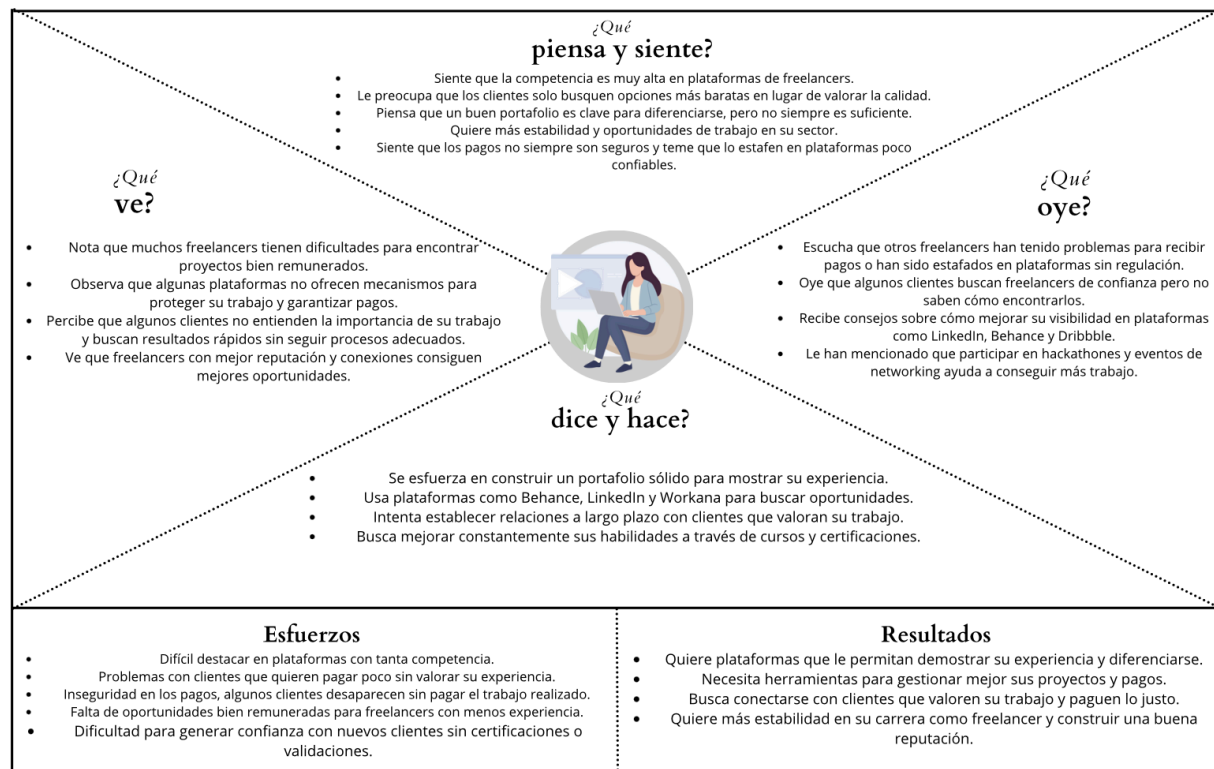
[https://www.canva.com/design/DAGd-mJFav8/wq57DWJZEtOm1A6lJevHYA/edit?utm\\_content=DAGd-mJFav8&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGd-mJFav8/wq57DWJZEtOm1A6lJevHYA/edit?utm_content=DAGd-mJFav8&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

## Mapas de empatía:

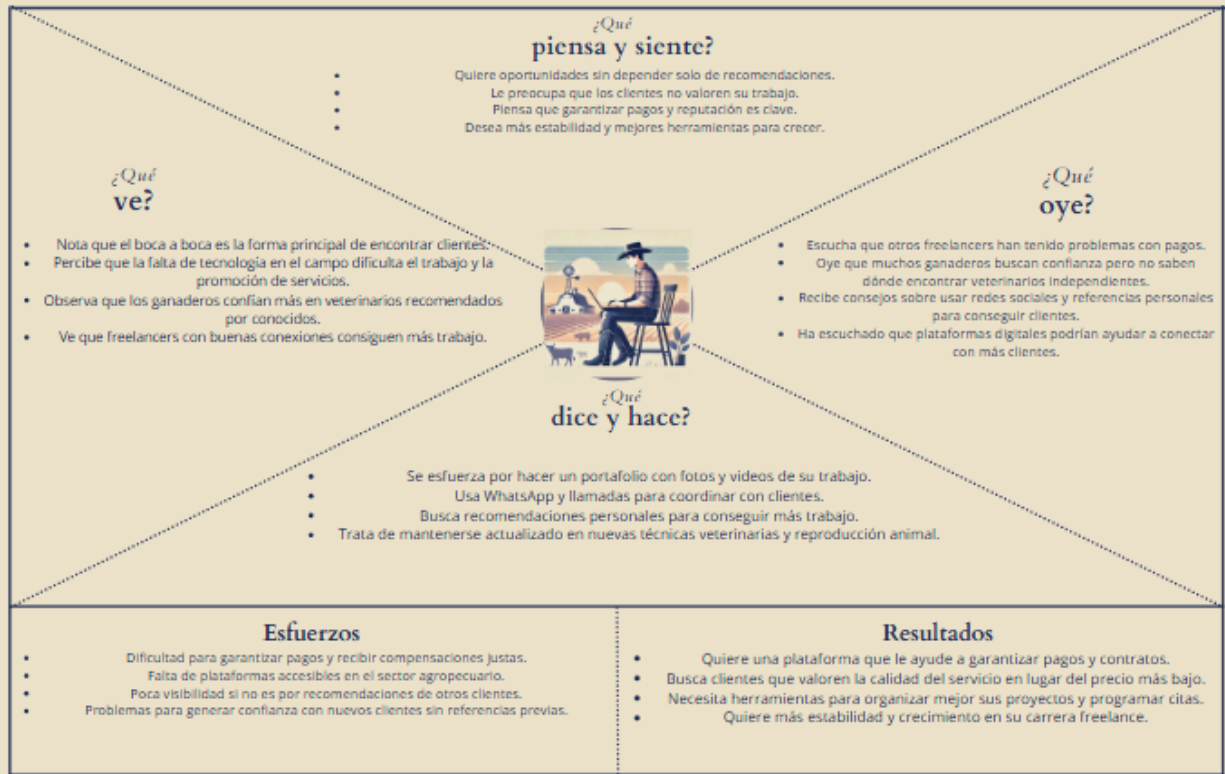
### Mapa de empatía de Emprendedores



### Mapa de empatía de Freelancers

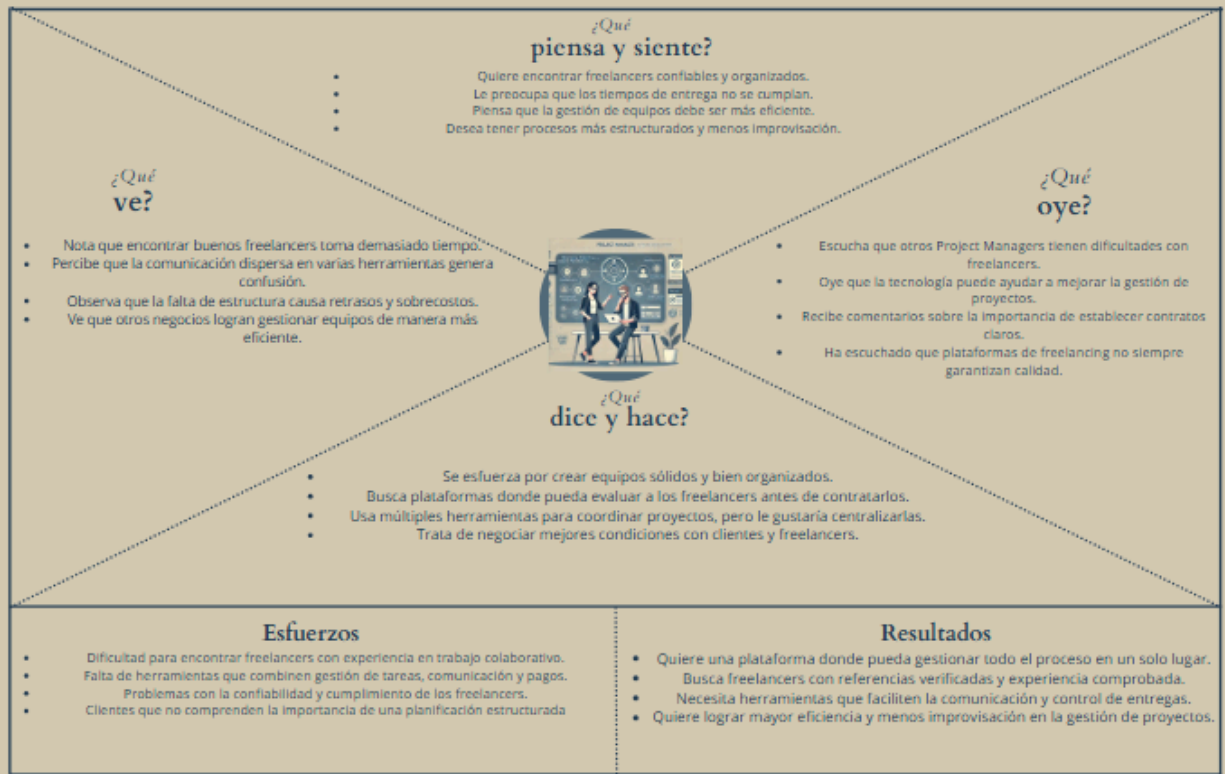


# Mapa de empatía de Freelancers del Interior





# Mapa de empatía de Emprendedores Multidisciplinarios



Enlace al canva que contiene los mapas de empatía para verlos mejor:

[https://www.canva.com/design/DAGd-9\\_2Msk/jt90AcVIY2hH--PuuC3vSw/edit?utm\\_content=DAGd-9\\_2Msk&utm\\_campaign=designshare&utm\\_medium=link2&utm\\_source=sharebutton](https://www.canva.com/design/DAGd-9_2Msk/jt90AcVIY2hH--PuuC3vSw/edit?utm_content=DAGd-9_2Msk&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton)

## Insights, Necesidades y Oportunidades:

### Insights:

- Los emprendedores tienen dificultades para encontrar freelancers confiables que se adapten a su presupuesto y necesidades.
- Los freelancers sienten que las plataformas actuales favorecen la competencia por precio en lugar de valorar la calidad del trabajo.
- Los emprendedores buscan apoyo en networking y referencias más que en plataformas digitales.
- Los freelancers tienen problemas con la seguridad de pagos y falta de herramientas que les ayuden a diferenciarse en el mercado.
- El equilibrio entre trabajo y emprendimiento es un desafío para muchos emprendedores que aún tienen empleos fijos.

- Los freelancers valoran la posibilidad de obtener certificaciones o validaciones para ganar confianza con nuevos clientes.
- La falta de tiempo y organización es una barrera común para emprendedores y freelancers por igual.
- Los freelancers rurales dependen demasiado del boca a boca y les cuesta conseguir nuevos clientes.
- La falta de educación en los clientes sobre el valor del trabajo profesional afecta a freelancers y emprendedores.
- Los pagos irregulares y la informalidad generan inestabilidad financiera para los freelancers.
- Los Project Managers tienen dificultades para coordinar equipos porque no hay herramientas integradas.
- El costo y la disponibilidad de talento especializado limitan a los emprendedores al contratar freelancers.
- La confianza y la reputación son clave para freelancers y Project Managers al cerrar proyectos.
- La falta de procesos estructurados en los proyectos genera malentendidos, retrasos y problemas de pago.

#### **Necesidades:**

- Una forma más eficiente de conectar emprendedores con freelancers confiables.
- Garantizar pagos seguros para freelancers y contratos claros con clientes.
- Ofrecer herramientas para mejorar la gestión del tiempo y la organización de proyectos.
- Facilitar el networking y recomendaciones en la plataforma para generar confianza.
- Implementar una validación de perfiles para diferenciar experiencia y habilidades.
- Crear un sistema que ayude a emprendedores a estructurar su negocio y crecer con el apoyo adecuado.

#### **Oportunidades:**

- Crear una plataforma donde freelancers y emprendedores puedan conectarse con confianza.
- Desarrollar un sistema de pagos seguros que proteja a ambas partes.
- Ofrecer herramientas de gestión del tiempo y productividad dentro de la plataforma.
- Incluir un sistema de validaciones y certificaciones para freelancers.
- Facilitar recomendaciones y networking entre emprendedores y expertos.
- Crear una plataforma que ayude a freelancers rurales a expandir su clientela más allá del boca a boca.
- Implementar un sistema de educación para clientes sobre el valor del trabajo profesional.
- Desarrollar un mecanismo de pagos por hitos para garantizar seguridad financiera a los freelancers.

- Ofrecer herramientas de gestión de proyectos integradas para Project Managers y equipos multidisciplinarios.
- Incluir filtros avanzados para que emprendedores encuentren freelancers especializados según su industria.
- Crear un sistema de reputación y referencias verificadas para generar confianza en las contrataciones.
- Diseñar una función para estructurar proyectos con contratos automatizados y plazos definidos.

### **Oportunidades en formato ¿Cómo podríamos...?**

- ¿Cómo podríamos ayudar a los emprendedores a encontrar freelancers confiables que se adapten a su presupuesto y necesidades?
- ¿Cómo podríamos garantizar pagos seguros y protección de servicios para freelancers y clientes?
- ¿Cómo podríamos facilitar herramientas que ayuden a emprendedores y freelancers a gestionar mejor su tiempo y proyectos?
- ¿Cómo podríamos mejorar la visibilidad y diferenciación de los freelancers según su experiencia y calidad del trabajo?
- ¿Cómo podríamos integrar un sistema de recomendaciones y networking dentro de la plataforma para generar más confianza en las colaboraciones?
- ¿Cómo podríamos apoyar a los emprendedores en la estructuración y crecimiento de su negocio a través de la plataforma?
- ¿Cómo podríamos ayudar a los freelancers rurales a expandir su clientela más allá del boca a boca?
- ¿Cómo podríamos educar a los clientes sobre el valor del trabajo profesional para mejorar la contratación de freelancers?
- ¿Cómo podríamos implementar un sistema de pagos por hitos que brinde seguridad financiera a los freelancers?
- ¿Cómo podríamos ofrecer herramientas integradas para que los Project Managers gestionen equipos multidisciplinarios de manera eficiente?
- ¿Cómo podríamos facilitar la búsqueda de freelancers especializados según la industria y necesidades del cliente?
- ¿Cómo podríamos crear un sistema de reputación y referencias verificadas que genere confianza en las contrataciones?
- ¿Cómo podríamos diseñar funciones que permitan estructurar proyectos con contratos automatizados y plazos definidos?

## **Definición del Proyecto:**

### **Problema a resolver:**

A partir de la fase de empatía y los insights obtenidos en las entrevistas, se ha identificado que existe una desconexión significativa entre emprendedores y freelancers.

Los emprendedores enfrentan dificultades para encontrar freelancers confiables que se adapten a su presupuesto y requerimientos. A menudo, dependen de contactos informales y recomendaciones, lo que limita su acceso a talento calificado. Además, carecen de herramientas efectivas para gestionar y dar seguimiento a los proyectos.

Por otro lado, los freelancers deben competir en plataformas saturadas donde prima el precio sobre la calidad. No cuentan con un sistema confiable de validación de experiencia ni con garantías de pago seguras, lo que genera desconfianza al aceptar proyectos.

**Problema clave:** No existe una plataforma que facilite de manera eficiente, confiable y segura la conexión entre emprendedores y freelancers, garantizando transparencia en los procesos de contratación, gestión y pago.

### **Tema del proyecto:**

FreelanceHub es una plataforma digital diseñada para conectar emprendedores con freelancers de manera segura y eficiente. A través de un sistema de validación de experiencia, mecanismos de pago seguro y herramientas de gestión de proyectos, FreelanceHub permite que ambas partes trabajen con confianza.

El objetivo es facilitar la contratación de talento adecuado para cada necesidad promoviendo una relación basada en la transparencia, la calidad y el crecimiento mutuo. La plataforma integrará funcionalidades como networking, certificaciones para freelancers y seguimiento de tareas, ofreciendo un entorno confiable tanto para quienes buscan talento como para quienes ofrecen servicios.

### **Enlace de Repositorio:**

<https://github.com/jaq23369/FreelanceHub.git>

### **Enlace de Registro de Horas**

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1AnuYTcFvyjyhwRpogSVNpSnAgdo-Jrv3VcV0x3JhwKM/edit?gid=1838262415#gid=1838262415>