

UNIVERSIDAD DEL VALLE DE GUATEMALA



Corte 1

BRANDON JAVIER REYES MORALES - 22992

CARLOS ALBERTO VALLADARES GUERRA - 221164

GUSTAVO ADOLFO CRUZ BARDALES- 22779

PAULA REBECA BARILLAS ALVAREZ - 22764

RODRIGO ALFONSO MANSILLA DUBÓN - 22611

Catedrático: Lynette García Pérez

**Ingeniería de Software
Guatemala, 2024**

I. Resumen

El trabajo se enfoca en desarrollar una plataforma de comercio electrónico adaptada a las necesidades de emprendedores y compradores casuales. Esta plataforma busca atender las demandas de seguridad en transacciones, gestión eficiente de inventarios y una experiencia de compra intuitiva y accesible. La necesidad de este proyecto surge de la creciente tendencia del comercio electrónico y la importancia de apoyar a pequeños emprendedores en este entorno digital. Los objetivos concretos incluyen el diseño de una interfaz de usuario amigable, implementación de sistemas seguros de transacciones y la integración de herramientas de gestión de inventario eficaces para facilitar el crecimiento de pequeños y medianos negocios en el mercado digital.

II. Introducción

Los emprendedores y vendedores casuales operan generalmente a través de plataformas de redes sociales, estas plataformas presentan una oportunidad de expansión a los emprendedores y permiten expandir sus redes de ventas. Debido a las limitaciones de las diversas plataformas de operación, buscan una forma más segura y eficiente de realizar transacciones y gestionar sus negocios en linea.

Sin embargo, los procesos de compra-venta pueden ser tediosos. Esto debido a las formas de transacción, la falta de seguridad en las mismas y la posibilidad de fraudes. Estos desafíos representan limitaciones al crecimiento de los emprendedores y comprometen su eficacia. En consecuencia, es necesaria la implementación de una solución que satisfaga las necesidades de los emprendimientos, vendedores casuales y compradores.

El objetivo general es presentar un plan detallado que permita abordar y comprender la problemática de mejor manera y desarrollar una solución al mismo. Los objetivos específicos incluyen el análisis de las necesidades , comprender a los posibles usuarios y obtener insights que favorezcan el desarrollo de una solución eficiente a la problemática.

1. Aplicación de Design Thinking

DefiniNorth Star Statement

Favorecer el crecimiento de los emprendimientos de manera cómoda y eficaz. Ser el medio por el cual emprendedores y usuarios puedan conectarse de manera continua.

Goal

Transformar la experiencia de compra de los usuarios por medio del uso de herramientas tecnológicas que brinden un mercado accesible y confiable.

Tone of voice

El propósito es que las personas crezcan económicaamente, dándose a conocer en el mercado comercial. Siendo esto beneficioso tanto para los comerciantes como para los consumidores.

Creative objects

- Categorizar los productos a comercializar
- Verificar las cuentas de los emprendedores y compradores.
- Mostrar y crear un espacio para los emprendimientos/empresas de acuerdo a las necesidades o tendencias.
- Categorizar los productos
- Recomendar al usuario en base a sus necesidades y preferencias
- Visibilizar los emprendimientos dependiendo de su popularidad entre usuarios.
- Resguardar la privacidad del usuario y emprendedor.

Business Objectives

- La experiencia de usuario debe ser simple, rápida y sencilla, procurando que todos se sientan identificados con la misma.
- Expandiendo la visibilidad de los pequeños emprendimientos.
- Priorizar la seguridad integral de vendedor y comprador.

Market and consumer insights (What research can you perform to support your creative direction?)

- La mayoría de los emprendimientos utiliza facebook marketplace/ instagram u otras herramientas para vender sus productos, sin embargo por la cantidad de publicaciones realizadas las búsquedas no siempre están filtradas.
- Muchos emprendimientos carecen de un lugar confiable en el cual vender sus productos y terminan complicando las formas de pago y comprometiendo la seguridad del usuario y la de ellos mismos.

2. Empatizar:

Usuarios:

- **Emprendimientos (MiPyMe):**
 - **Qué:** Buscan seguridad en sus transacciones y crecimiento de sus negocios.
 - **Cómo:** A pesar de existir medidas y protocolos de seguridad, existen situaciones como la pérdida de paquetes o fraude.
 - **Por Qué:** Al tener una seguridad alta y facilidad de transacciones puede aumentar las ventas y aumentar la calidad de la producción.
 - **Actividades:** Ventas diarias, consultas por mensajes en redes sociales y gestión de envíos y transacciones lentas.
 - **Entornos:** Muchos emprendimientos no tienen oficina definida y hacen envíos en su vivienda o en ubicaciones propias.
 - **Interacciones:** La forma de transacciones varían en transferencias, pago con tarjeta(raro) y pago contra entrega y el tiempo de respuesta es alto al no tener una persona/departamento específico.
 - **Objetos:** Marketplace, Hugo, PedidosYa, Uber, pedidos ya, redes sociales.
 - **Usuarios:** Los emprendedores con más experiencia usan bots en redes sociales, tienen a personas encargadas y mejoran en tiempo de respuesta, emprendedores casuales tardan horas o días en responder.
- **Vendedores casuales:**
 - **Qué:** Interés en transacciones rápidas y seguras.
 - **Cómo:** A través de redes sociales, en horarios de trabajo con compañeros, conocidos.
 - **Por Qué:** Aumenta sus ventas, simplifica los procesos de transacciones.

- Actividades: En tiempos libres, al necesitarlo, el tiempo es inconsistente.
- Entornos: Pagos contra entrega, transferencias bancarias, delivery hecho por ellos mismos, en sus hogares.
- Interacciones: El tiempo de respuesta depende de ellos por lo que hacer un pedido depende de su respuesta y de los procesos personales que ellos implementen.
- Objetos: Marketplace y aplicaciones de courier, delivery hecho por ellos mismos.
- Usuarios: Las ventas son ocasionales y regulares y hacen uso de las redes sociales básicas.
- Compradores casuales:
 - Qué: Preocupación por la seguridad en las transacciones y protección de datos.
 - Cómo: Las compras dependen de las interacciones que el usuario tenga en las aplicaciones y con los vendedores, las transacciones son por medio de pagos al entregar y transferencias bancarias.
 - Por Qué: Los compradores priorizan su seguridad y buscan emprendedores seguros y con más opciones de transacciones.
 - Actividades: Los usuarios compran en base a sus necesidades, para buscar alternativas de precio y para buscar y apoyar emprendimientos pequeños.
 - Entornos: Móvil o computador.
 - Interacciones: Los usuarios buscan transacciones rápidas y sencillas que mantengan su seguridad.
 - Objetos: Redes sociales, móviles, computadoras.
 - Usuarios: La preocupación por la seguridad es alta para evitar fraudes financieros.

Usuarios extremos:

- Emprendimientos con volumen de venta alto:

- Manejo de Grandes Inventarios: Enfrentan desafíos en la gestión de un gran número de productos y pedidos simultáneos.
 - Procesamiento de Pagos a Gran Escala: Requieren sistemas robustos para manejar múltiples transacciones simultáneas sin errores ni retrasos.
 - Prevención de Fraude y Seguridad de Datos: Necesitan medidas avanzadas para proteger la información del cliente y prevenir fraudes en transacciones de alto volumen.
- Usuarios en situaciones de alto riesgo:
 - Acceso a Internet Inseguro: Realizan transacciones en redes públicas o poco seguras, aumentando el riesgo de robo de datos.
 - Áreas con Alta Tasa de Fraude en Línea: Viven en regiones donde el fraude en línea es común, lo que exige medidas de seguridad adicionales.
 - Limitaciones Legales y Regulatorias: Enfrentan desafíos debido a regulaciones estrictas en transacciones electrónicas en sus países.
 - Usuarios con conocimiento tecnológico limitado:
 - Dificultades con Autenticación de Dos Factores: Encuentran complicado el uso de métodos de seguridad avanzados, lo que podría desalentar su participación.
 - Interfaz de Usuario Compleja: Luchan con interfaces complicadas o no intuitivas, lo que les dificulta realizar transacciones de forma segura.
 - Comprensión Limitada de Riesgos de Seguridad en Línea: No están plenamente conscientes de los riesgos en línea, lo que los hace vulnerables a fraudes y estafas.
 - Usuarios internacionales/foráneos:
 - Desafíos con Diversas Monedas: Encuentran problemas al lidiar con la conversión de moneda y las tarifas asociadas.
 - Barreras lingüísticas y culturales: Las diferencias de idioma y cultura pueden dificultar la comprensión de términos de servicio, políticas de seguridad y procesos de compra.

- Diferentes Expectativas de Privacidad y Seguridad: Las expectativas y normas de privacidad y seguridad pueden variar mucho entre diferentes países y culturas.

Definir Perfiles:

- Emprendedores MiPyMes:
 - Descripción: Emprendedores que utilizan la plataforma como medio principal para ventas y marketing.
 - Necesidades: Herramientas de gestión de inventario eficientes, seguridad en transacciones, facilidad en transacciones.
 - Comportamientos: Monitoreo de ventas y actualización de productos regular, buscan optimizar sus procesos.
 - Desafíos: Dificultades en la gestión de pedidos , preocupaciones por la seguridad de transacciones.
- Vendedores Casuales:
 - Descripción: Individuos que venden artículos de manera ocasional, para deshacerse de cosas no deseadas o como hobby/ forma de generar más ingresos.
 - Necesidades: Proceso de venta sencillo y seguro, con asistencia en la fijación de precios y logística.
 - Comportamientos: Acceden a la plataforma de forma inconsistente, no siempre están al día con las mejores prácticas de venta en línea.
 - Desafíos : Pueden encontrar complicado el proceso de venta o tener preocupaciones sobre la seguridad de las transacciones.
- Compradores casuales:
 - Descripción: Individuos que compran productos en línea regularmente por conveniencia o por encontrar ofertas especiales.
 - Necesidades: Un proceso de compra seguro y transparente, fácil navegación en la plataforma, y garantías de producto y métodos de transacción sencillos.

- Comportamientos: Buscan productos específicos o navegan por categorías, leen reseñas de productos y vendedores.
 - Desafíos: Preocupación sobre la seguridad de sus datos personales y financieros, la calidad de los productos y la seguridad en los envíos así como el monitoreo de los mismos.
- Usuarios extremos:
- Emprendimientos con volumen de venta alto:
 - Descripción: Individuos que compran productos en línea regularmente por conveniencia o por encontrar ofertas especiales.
 - Necesidades: Un proceso de compra seguro y transparente, fácil navegación en la plataforma, y garantías de producto y métodos de transacción sencillos.
 - Comportamientos: Buscan productos específicos o navegan por categorías, leen reseñas de productos y vendedores.
 - Desafíos: Preocupación sobre la seguridad de sus datos personales y financieros, la calidad de los productos y la seguridad en los envíos así como el monitoreo de los mismos.
 - Usuarios con conocimiento tecnológico limitado:
 - Descripción: Usuarios que no están del todo familiarizados con la tecnología y plataformas digitales.
 - Necesidades: Sistemas fáciles de comprender y navegar, soporte , interfaces intuitivas con guías claras.
 - Comportamientos: Las características complejas presentan un desafío y requieren de asistencia adicional.
 - Desafíos: Frustración con la tecnología, miedo a realizar transacciones por preocupación con la seguridad de sus datos.

- Usuarios Internacionales
 - Descripción: Usuarios que compran desde diferentes países o se encuentran de visita en el país.
 - Necesidades: Soporte multilingüe, conversiones de monedas, procesos de pago que se adapten a las diferentes regiones o a las diferentes monedas.
 - Comportamientos: Si están de visita buscan una forma fácil de hacer transacciones sin limitarse a barreras lingüísticas o de monedas.
 - Desafíos: Dificultad en transacciones y métodos de pagos, dificultad en envíos y en la comunicación.

3. Entrevistas

Guion:

- ¿Has realizado compras en línea anteriormente?
- Tiendas en Línea:
- ¿Podrías mencionar algunas tiendas en línea donde has adquirido productos?
- Método de Pago Preferido:
- ¿Cuál es tu método de pago preferido al realizar compras en línea y por qué seleccionas ese método en particular?
- Preocupaciones sobre la Entrega:
- ¿Qué políticas de protección del comprador consideras más importantes para sentirte seguro al hacer transacciones en línea?
- ¿Has experimentado preocupaciones o inquietudes sobre la entrega de los productos que has comprado en línea?
- ¿Cómo evalúas la seguridad de un sitio web o aplicación antes de realizar una compra?

Preguntas para emprendedores:

- ¿Cuánto tiempo llevas operando tu negocio en línea?
- ¿Qué factores consideraste al elegir la plataforma para tu tienda en línea (por ejemplo, Shopify, WooCommerce, Amazon)?
- ¿Qué estrategias de marketing digital utilizas para promocionar tus productos/servicios?
- ¿Cómo manejas la logística y el inventario de tu negocio?
- ¿Qué métodos de pago ofreces en tu tienda en línea y por qué los elegiste?

- ¿Cómo manejas el servicio al cliente, especialmente en situaciones de quejas o devoluciones?
- ¿Qué métricas o datos consideras más importantes para medir el éxito de tu negocio en línea?
- ¿Cuáles han sido los mayores desafíos que has enfrentado al operar tu negocio en línea y cómo los has superado?
- ¿Cómo te mantienes al día con las últimas tendencias y tecnologías en el comercio electrónico?
- ¿Cuáles son tus planes a futuro para escalar o expandir tu negocio en línea?

Entrevistas:

Entrevistado #1

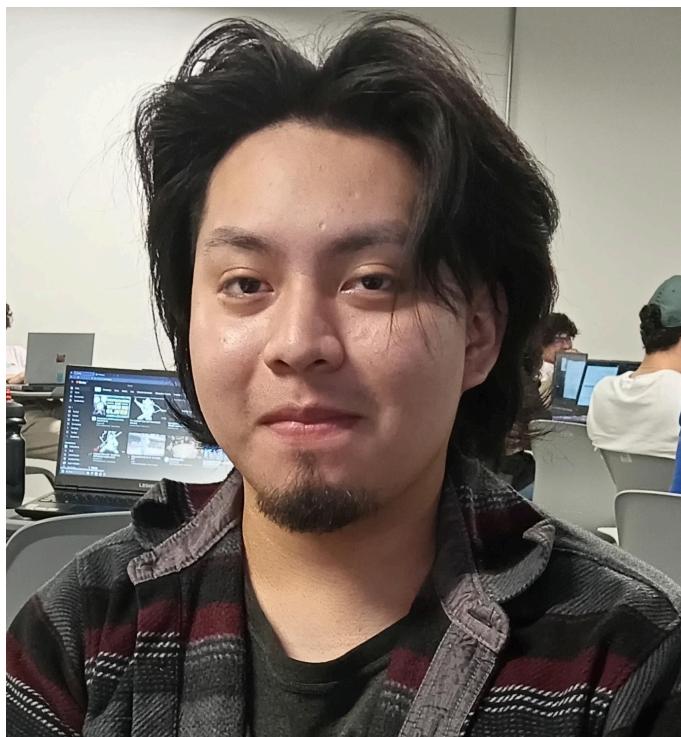
Nombre: Pedro [Comprador]



- Sí, compré en Kemik.com y tuve una gran experiencia. El proceso de compra es sencillo y el sitio es fácil de navegar. Rápidamente, encontré lo que buscaba y comencé a comprar.
- La entrega fue sorprendentemente rápida. Recibí el producto muy poco tiempo después de la compra, lo cual fue genial. Kemik.com entregó a tiempo, lo cual estoy muy contento.
- Sí, el producto llegó en perfectas condiciones. Estaba bien embalado y sin daños visibles. Esto me da confianza en la calidad del servicio de Kemik.com y la forma en que gestionan la entrega de sus productos.
- Elijo pagar con tarjeta de crédito. El proceso de pago es seguro y sin complicaciones. Kemik.com ofrece opciones de pago confiables, lo cual es esencial para mí cuando compro en línea
- Primero que nada, admito que tengo cierto miedo a la hora de comprar online, especialmente en sitios que no conozco mucho. Sin embargo, la experiencia positiva con Kemik.com ayuda a aliviar estos temores. Ahora que sé que existen plataformas confiables como Kemik.com, me siento más cómodo comprando en línea.

Entrevistado #2

Nombre: Josué Say [Comprador]



- Sí, primero reviso que es lo que quiero comprar, luego me pongo a comparar las opciones similares, en qué lugar hay disponibilidad del producto y luego hago una comparación de precios.
- Kemik, max, donde compro principalmente equipo de cómputo
- Pago principalmente con tarjeta debido a que es más sencillo y rápido realizar el pago.
- Las primeras veces, la inquietud venía por el proceso a la hora de pagar, pues algunas tiendas en línea tienen un proceso de verificación de la compra un tanto confuso.
- Debido a que no hay contacto directo con el vendedor, pedir el número de teléfono del vendedor, o ver si existen garantías del producto me generan seguridad en la compra.
- Cuando entro a la página web, el navegador me tira una alerta que dice que el sitio web es seguro, que sea una tienda que sea real, que la página web tenga implementaciones que agilicen el proceso de navegación.

Entrevistado #3

Nombre: Daniel Rayo[Comprador/Vendedor]



- Sí, usando aeropost, la mayoría de compras se hacen por medio de un intermediario, debido a que facilita el proceso de compra, te dan un precio fijo no varía, pues contempla el precio de envío ni impuestos, habían descuentos dependiendo de las compras.
- Depende del producto y debido a la disponibilidad de productos, reviso la página oficial, luego ebay y en último caso aliexpress. Debido a que en tiendas como amazon no hay disponibilidad.
- Los pagos son con tarjeta de crédito, debido a que el precio es elevado no vale la pena pagar en efectivo.
- A la hora de iniciar en aeropost la página web, te da la opción de guardar tu pedido en un casillero o que llegue a una oficina y tú llegues a traerlo, debido al diseño de la aplicación web, me confundí con el método de entrega y eso perjudicó el proceso. Prefiero que la entrega sea en la oficina, pues eso me da una mayor seguridad.
- Como vendedor, sería más sencillo la transferencia, debido a que es fácil de documentar, es sencillo en la gestión.
- Prefiero tener comunicación directa con el comprador, donde se acuerden los métodos de pago, y todo del negocio.

Entrevistado #4

Nombre: Mirna Oscal [Compradora a emprendedores]



- He adquirido productos de emprendedores que he encontrado en Instagram y Facebook Marketplace.
- Mi método de pago preferido es generalmente pago contra entrega, ya que de esta manera puedo pagar viendo que recibo el artículo.
- Considero importante tener políticas de devolución sólidas y seguimiento de envío para sentirme segura.
- Sí, en algunas ocasiones he tenido inquietudes sobre la entrega, como retrasos o productos dañados, pero las tiendas han resuelto satisfactoriamente estos problemas.
- Antes de comprar, reviso la reputación del vendedor, busco reseñas y verifico si la cuenta es verdadera.

Entrevistado #5

Nombre: Oscar Álvarez [Comprador]



- Sí, frecuentemente compro en línea. Me parece una forma muy cómoda y eficiente de adquirir lo que necesito.
- Principalmente compro en Amazon y a veces en sitios especializados como Best Buy o Newegg, especialmente para productos electrónicos. También he usado eBay para artículos más específicos o difíciles de encontrar.
- Prefiero usar PayPal por su seguridad y practicidad. Me permite comprar sin compartir directamente mis datos financieros con las tiendas, y su sistema de protección al comprador me da tranquilidad.
- Valoro mucho las garantías de reembolso y la protección contra fraudes. También me fijo en las políticas de devolución en caso de que el producto no cumpla con mis expectativas o tenga algún defecto.
- Sí, en ocasiones me preocupo por el manejo de los productos durante el envío y si llegarán en buen estado, especialmente cuando compro artículos frágiles o de alto valor.
- Verifico que la URL comience con "https://" y busco reseñas del sitio en internet. También me aseguro de que tengan un servicio de atención al cliente accesible.

Entrevistado #6

Nombre: Mirna Carrera [Emprendedora]



- **¿Cuánto tiempo llevas operando tu negocio en línea?** 5 años
- **¿Qué factores consideraste al elegir la plataforma para tu tienda en línea (por ejemplo, Shopify, WooCommerce, Amazon)?** WhatsApp Bussines y Facebook
- **¿Qué estrategias de marketing digital utilizas para promocionar tus productos/servicios?** Promocioño mis productos por medio de redes sociales (Facebook y WhatsApp)
- **¿Cómo manejas la logística y el inventario de tu negocio?** Evalúo constantemente la demanda para asegurarme de tener suficiente stock sin excederme.
- **¿Qué métodos de pago ofreces en tu tienda en línea y por qué los elegiste?** Elegí transferencias y pagos en efectivo para mi tienda en línea porque ofrecen facilidad y seguridad tanto para los clientes como para el negocio.
- **¿Cómo manejas el servicio al cliente, especialmente en situaciones de quejas o devoluciones?** Manejo el servicio al cliente priorizando la comunicación clara y empática.
- **¿Qué métricas o datos consideras más importantes para medir el éxito de tu negocio en línea?** El número de clientes satisfechos
- **¿Cuáles han sido los mayores desafíos que has enfrentado al operar tu negocio en línea y cómo los has superado?** Uno de los mayores desafíos ha sido la logística de envío y manejo de inventario. Para superarlo, he optimizado la gestión de inventario y colaborado con proveedores de logística confiables.
- **¿Cómo te mantienes al día con las últimas tendencias y tecnologías en el comercio electrónico?** Mantengo una red de contactos con otros profesionales del comercio electrónico.
- **¿Cuáles son tus planes a futuro para escalar o expandir tu negocio en línea?** Mis planes a futuro incluyen la expansión de la gama de productos, la exploración de nuevos mercados y la inversión en tecnología para mejorar la experiencia de usuario.

Entrevistado #7

Nombre: Mario García [Comerciante Internacional]



- **Experiencia y Formación:** Por favor cuéntanos un poco sobre tu experiencia en comercio internacional en Guatemala. ¿Cómo empezaste en este campo? ¿Cuáles fueron tus roles anteriores? Comencé mi carrera de negocios internacionales en Guatemala hace más de diez años. Me interesé en este campo durante mis estudios en comercio exterior, donde adquirí conocimientos básicos de regulaciones comerciales y práctica internacional. He desempeñado diversos roles, desde gestión de importaciones y exportaciones hasta liderar equipos en logística internacional.
- **Tendencia del mercado:** ¿Cómo ve las tendencias actuales del mercado internacional y su impacto en Guatemala? ¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrentan los empresarios internacionales en Guatemala hoy? Las tendencias del mercado internacional tienen un impacto significativo en Guatemala. Actualmente veo un aumento en la demanda de productos guatemaltecos, especialmente en áreas como la agricultura y la artesanía. Pero la competencia global y las fluctuaciones económicas son desafíos que todavía enfrentamos.
- **Normas y documentos:** ¿Puede hablarnos sobre las regulaciones específicas y los requisitos de documentos para el comercio internacional en Guatemala? ¿Han cambiado en los últimos años? Las regulaciones comerciales internacionales y los requisitos de documentación de Guatemala son muy estrictos. Las actualizaciones de los últimos años han sido diseñadas para agilizar el proceso, pero el cumplimiento de reglas específicas como las establecidas en la DUA (Declaración Aduanera Unitaria) sigue siendo crucial para evitar frustraciones.
- **Relación de negocios:** ¿Cómo se construyen y mantienen relaciones comerciales internacionales exitosas en Guatemala? ¿Se enfrenta a desafíos especiales cuando trabaja con socios comerciales de diferentes países? La transparencia y la confianza son fundamentales para establecer y mantener relaciones comerciales internacionales exitosas en Guatemala. Comprender las diferencias culturales y una comunicación eficaz son esenciales. Enfrento desafíos cuando trabajo con socios de diferentes países, pero estos desafíos también son una oportunidad para aprender y mejorar nuestras prácticas comerciales.

- **Consideraciones logísticas:** En términos de logística, ¿cómo gestionan la entrega y distribución de productos internacionales en Guatemala? La gestión logística para el transporte y distribución de productos en Guatemala implica una coordinación precisa. La selección de socios logísticos confiables, el seguimiento rápido y la adaptabilidad son factores clave para garantizar la entrega oportuna de nuestros productos a nivel internacional.

Nombre: Manuel Hernández [Vendedor casual]



1. Información básica y motivación:

¿Cuál es su principal motivación para trabajar en ventas temporales?

Mis principales motivaciones son la oportunidad de influir directamente en las ventas y la oportunidad de aprender continuamente. Me gusta el trabajo variado y la oportunidad de afrontar nuevos retos cada día. Además, la venta casual me permite conectarme inmediatamente con clientes de diferentes orígenes, lo que encuentro beneficioso.

2. Experiencia en ventas:

¿Cuánto tiempo lleva trabajando como vendedor temporal? He trabajado como vendedor temporal durante los últimos tres años. Esta experiencia me dio una perspectiva única del mundo de las ventas y mejoró mis habilidades de interacción con el cliente.

3. Actitud hacia los clientes:

¿Cómo se asegura de captar la atención de sus clientes durante una venta temporal?

Un aspecto clave es la empatía. Intento comprender las necesidades y deseos de mis clientes desde el principio. Además, me concentro en hacer contacto visual positivo y mantener una actitud amistosa. Utilizo preguntas abiertas para entablar una conversación con los clientes y resaltar los beneficios del producto de una manera personal.

4. Desafíos de la venta provisional:

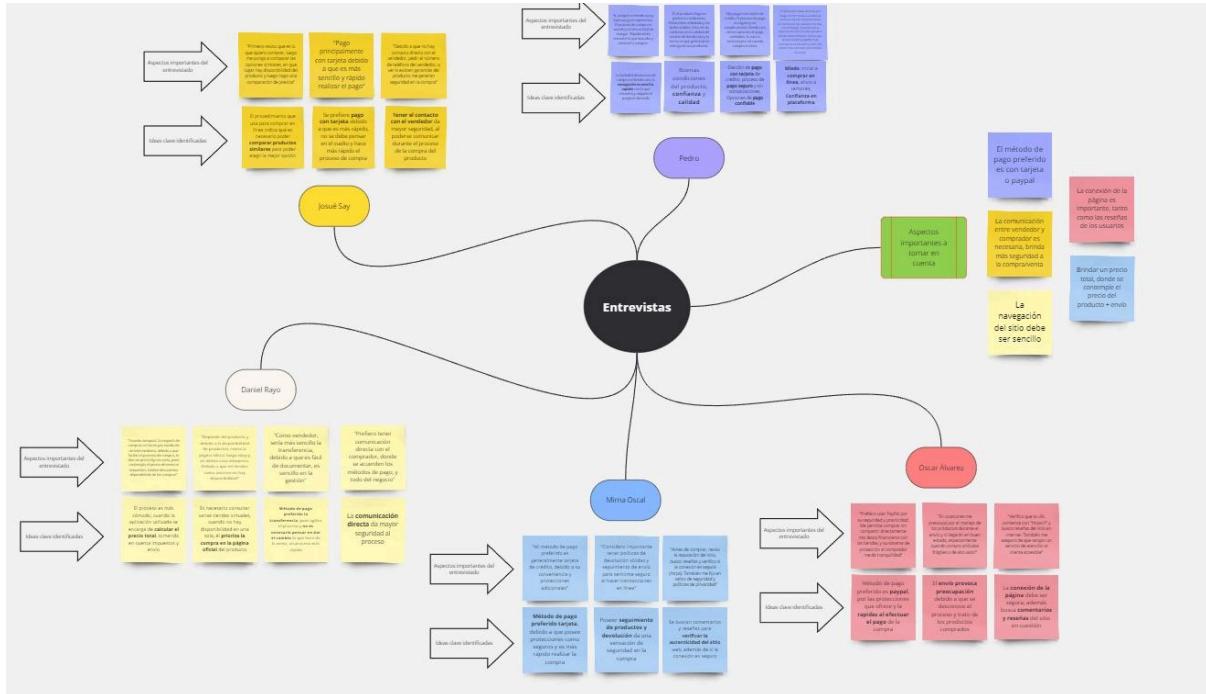
¿Cuáles cree que son los mayores desafíos de trabajar como proveedor temporal? Uno de los principales desafíos es el cambio en la aceptación del cliente. Cada interacción es única y adaptarse rápidamente a diferentes personalidades y situaciones puede ser un desafío. Además, afrontar el rechazo ocasional y mantener una actitud positiva son esenciales para superar los

desafíos en este ámbito.

4. Definir:

Formato de codificación de la entrevista:

(Hacer click imagen para ver información)



https://miro.com/app/board/uXjVN02i2wM=/?share_link_id=781113696745

Mapas de empatía:

Mapa de Empatía

Tipo de usuario: Compradores



Mapa de Empatía

Tipo de usuario: Emprendedor



Mapa de Empatía

Tipo de usuario: Comerciante Internacional



Mapa de Empatía

Tipo de usuario: Vendedor Casual



Insights:

Emprendedores y Vendedores Casuales:

- Buscan seguridad en transacciones y crecimiento de negocios.
- Manejan ventas y consultas mayormente a través de redes sociales.
- Necesitan una plataforma confiable para transacciones seguras.

Compradores Casuales:

- Preocupados por la seguridad de las transacciones y protección de datos.
- Prefieren transacciones rápidas y sencillas.
- Buscan apoyar a pequeños emprendimientos.

Necesidades:

Para Emprendedores y Vendedores Casuales:

- Herramientas de gestión de inventario eficientes.
- Facilidad en transacciones y seguridad.

Para Compradores Casuales:

- Proceso de compra seguro y transparente.
- Fácil navegación en la plataforma.
- Garantías de producto y métodos de transacción sencillos.

Oportunidades:

- ¿Cómo podemos analizar las tendencias actuales del comercio electrónico para entender mejor las necesidades de los emprendedores y compradores casuales?
- ¿De qué manera podemos recopilar y analizar las preferencias de los usuarios para asegurar que nuestra solución sea relevante y efectiva?
- ¿Cuáles son las tecnologías y herramientas más adecuadas para desarrollar nuestra plataforma, garantizando su eficiencia y escalabilidad?
- ¿Cómo podemos diseñar una solución fácil de usar para personas con diferentes niveles de habilidades tecnológicas?
- ¿Qué estrategias de seguridad podemos implementar para proteger las transacciones y los datos de los usuarios de manera efectiva?
- ¿Cómo definir un modelo de negocio sostenible que brinde valor tanto a los usuarios de la plataforma como a los emprendedores?

5. Definición:

La compra y venta de productos en plataformas digitales se ha popularizado en los últimos años. La cantidad de nuevos emprendedores que publican sus productos en redes sociales y otras plataformas digitales va en aumento. Sin embargo, existen problemáticas que hacen de los procesos de compra-venta inseguros y exhaustivos.

6. Formulario LOGT / Tiempo

link:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aKTDuX9Zo0OR0LNzrWuVDZNhRheaq6deXiGLJOcPQVA/edit?usp=sharing>