

Asignatura	Datos del alumno		Fecha
Fundamentos de Proyectos	Apellido:	Aguilar, Diaz, Roncancio, Prado	28/02/23
	Nombre:	Camilo, David, Alejandro, Daniel	

Dónde	Bogotá
Quién	<p>Comprar a negocios locales, en las tiendas del barrio, a los artesanos, los campesinos de la plaza. Comprarles a los emprendimientos que usan las redes sociales como vitrina.</p> <p>Apostrar los negocios de amigos, familiares; ayudándoles para darlos a conocer a más personas, a través de redes sociales propias, por ejemplo.</p> <p>Si se tienen conocimientos en marketing digital, plataformas digitales, pagos online, se puede ofrecer ayuda gratuita para lograr su implementación en emprendimientos que aún no han dado el paso a lo digital.</p> <p>Recomendar los productos que se han comprado a emprendedores. Contando su experiencia e invitando también a apoyarlos.</p> <p>Dar me gusta en publicaciones de negocios de emprendimiento, comentando las publicaciones, interactuando con sus contenidos.</p>
Por qué	<p>La industria se basa en una jerarquización en la cual los grandes establecimientos y aplicativos móviles imposibilitan el crecimiento de las nuevas microempresas en proceso de surgimiento, debido a la gran posibilidad de marketing a la que tienen acceso en contra de los nuevos emprendimientos, debido a que son recursos económicos a los que las microempresas aún no tienen acceso.</p>

Causa	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de acceso de los emprendimientos a marketing para posicionarse en un mercado competitivamente • Falta de apoyo a los nuevos emprendimientos • Las personas siguen Apoyando a las marcas reconocidas sin darle oportunidad a los emprendimientos • Miedo a los fraudes por aplicaciones • desconocimiento del público frente a los nuevos emprendedores
Efecto	<ul style="list-style-type: none"> • falta de ventas/reconocimiento • abandono prematuro de los emprendimientos Poca fluencia de la economía debido a monopolios de empresas mayores • Temor a las compras por aplicaciones • Desconfianza sobre la calidad del producto
Aporte	

- Generar nuevas oportunidades laborales
- Ampliar la visualización de los emprendimientos
- Posicionarse competitivamente en un mercado reconocido
- Garantizar la efectividad y calidad del emprendimiento
- Establecer un enlace amigable entre vendedor y usuario/y vendedor

1

Planteamiento del Problema

Problema Mundial

Los emprendimientos sociales, aún díá su peso entre el conjunto de emprendimientos es reducido, aunque mayor en los países más avanzados, probablemente, porque la población de estas zonas, al tener cubiertas en mayor medida sus necesidades materiales y ser más conscientes de los problemas sociales por la mayor información que dispone y su mayor nivel educativo, han decidido pasar a la acción y emprender actividades que cada vez más el estado está abandonando.

Lo que podemos concluir con esta información es que los emprendimientos que dan fruto son los de las personas con mayor nivel económico y educativo, en cambio, los que no prosperan son aquellos que las personas no están bien informadas ya sea por su nivel educativo u otros aspectos, y también afecta mucho el nivel económico cuando hay decadencia en los emprendimientos.

Problema continental

- No hay una cultura de emprendimiento
- Falta de apoyo a las pymes y micropymes

Problema Nacional

- Aplicaciones similares

Problema regional

- Falta de educación en emprendimiento
- Los altos impuestos
- Los escasos recursos para iniciar un proyecto.

2