



**PLAN DE TRABAJO**  
**INNOVADOR@S 2021**

**AUTOR**

**Jose Osmin Dominguez**



Contenido

INTRODUCCION ..... 3

ECOSISTEMA..... 3

HISTORIA ..... 4

RETO ..... 4

    Fuente de innovación..... 4

    Magnitud ..... 4

PLAZO ..... 4

GEMA..... 5

ESQUEMA DE PROYECTO ..... 5

MODELO DEL NEGOCIO..... 6

PLAN DE TRABAJO ..... 7



## INTRODUCCION

Estamos en una etapa de crisis los retos mantener el empleo, la productividad, la responsabilidad Social, ambiental y económica, que limita el contacto con los clientes y demanda acciones innovadora para trabajar de manera remota desde el aislamiento familiar, en esta etapa de situación extrema, y poder reactivar la economía.

Hay que desarrollar capacidades para cambiar nuevas realidades, el futuro es hoy. Antes de la pandemia se contaba con herramientas de investigación y producción seguras hoy con la pandemia hay barreras que tenemos que romper por la incertidumbre todo cambia día a día.

Los hábitos de consumo están cambiando, la salud, alimentación, comidas sanas, frescas, nadie come afuera, se vive cerca del trabajo o trabaja desde casa, aumenta uso de tecnología, educación en línea, uso de redes sociales, conexiones, teleconferencia. Entretenimiento virtual

Los retos están en nuestro futuro, como pasar y adaptar mi gestión en presencial a virtual, marketing digital y lanzar iniciativas de alto impacto para recuperarse financieramente y nuevos modelos de negocios.

## ECOSISTEMA

El ecosistema de el equipo innovador@s al igual que en todas las sociedades está formada por iniciativas empresariales, ubicadas, en la creación de emprendimientos, diseño y desarrolladores de sistemas, venta de servicios, musicales y bienes derivados de cacao, que la crisis del COVID afecta su actividad comercial, en el caso de formación, servicios musicales el distanciamiento social y disminución de actividades turísticas afecta su contacto con los clientes y el caso de derivados de cacao su demanda internacional y nacional ha bajado excesivamente

Los ecosistemas cuenta con una diversidad de competencias, diseñador, formadores profesionales de emprendimientos, músico y producción de bienes. La comunicación de este proceso representa una oportunidad. El ecosistema cuenta servicios de producción de sistemas electrónico, como un diseñador gráfico y de sistemas tecnológico, formación profesional, producción de servicios como música y derivados de cacao con oportunidades de mercado internacional, Cuenta con recursos básicos, equipo de trabajo (computadoras), equipo de producción musical, formación profesional y de producción de bienes. La barrera actual es sanitaria, que interrumpe el contacto con los clientes, y la genera una disminución de la demanda de sus bienes y servicios. El sistema tiene la fortaleza de contar con especialistas para crear un sistema de comercio electrónico.

## HISTORIA

Con el COVID, el sector de los eventos masivos vio reducidos su actividad, (conciertos, festivales, espectáculos en vivo) fue uno de los primeros afectados y será uno de los últimos en volverse a activar la industria creativa. Esto ha dejado a actores relacionados con ellos gran cantidad de personal parado (desde artistas, rodies, ingenieros de sonido, empresas de backline, empresas de sonido, managers, bookers, agentes de boleterías, etc...) sin garantías durante este tiempo, por su parte los canales virtuales representa una alternativa para este servicio por sus fortalezas para crear un sistema comercial que integre sus actividades y también brinde una oportunidad para expandir sus actividades de incubacion de empresas a los actores del ecosistema y para la venta de productos derivado de chocolate, por parte de unas 100 MIPYMES y productores de cacao en el mercado nacional e internacional

## RETO

Intención:

Mantener la dinámica comercial del ecosistema de innovador@s2021 en los mercados establecidos por cada emprendimiento de las IPYES, especialmente productores de bienes de cadenas de alto valor como las frutas en este caso del cacao con el uso de la tecnología para el intercambio comercial y las transferencia financieras como enlace de la oferta productores y la demanda consumidores.

Fuente de innovación

Creación de sistema de comercio para venta de servicios y bienes virtuales, en los mercados nacionales e internacionales.



Magnitud

Nacional e internacional, para profesionales de la música, Proveedores de formación profesional y productores de productos derivados de cacao.

## PLAZO

DOS MESES

## GEMA

	<p><b>QUE PASARIA SI HACEMOS:</b> ventas virtuales aumentaríamos la oferta y atenderíamos directamente a los clientes nacionales e internacionales y rompemos las barreras establecidas por la crisis de la pandemia.</p>
	<p><b>PORMEDIO DE COMERCIO ELECYTRONICO,</b> Utilizando paginas web, redes sociales y sistemas de pagos virtuales en alianza con empresas logísticas reconocidas.</p>
<p><b>DIRIGIDO A</b> Población nacional e internacional, especialmente mercados europeos y chino</p>	

## ESQUEMA DE PROYECTO



## MODELO DEL NEGOCIO

ALIADOS	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES	CLIENTES
<p><b>1.</b>Sistemas gubernamentales de investigación agrícola, <b>2</b> Productores y transformadores de grano de cacao, <b>2.</b> Empresas dropshipping, google,3.Conectamerican</p> <p>4. Respiro Creativo.</p> <p>4.BID, 5 INCAE, 6. Redes sociales 7. Empresas de comercio electrónico. MIPYMES. 8. Empresas de productos Orgánicas 9. ITC para determinar el potencial de exportación.</p>	<p><b>1.</b> Producción agroforestal en el correo seco de cacao, criollo, trinitario y forasteros existentes en el país. <b>2.</b> Fermentación y molido de grano de cacao, <b>3.</b> Elaboración de productos derivados como licor de cacao, bombones y tabletas</p>	<p><b>Producir cacao criollo y chocolate de origen salvadoreño, manejado en cultivos agroforestales por mujeres y hombres</b></p>	<p>Las relaciones de comercio se realizan actualmente presencialmente, pero se cambiarán a relaciones virtuales, conferencias, reuniones, marketing digital, ventas, con sistemas virtuales.</p>	<p>Personas que consumen chocolates de origen en los mercados de Europa y China.</p>
	<p><b>RECURSOS</b></p> <p>Tierras e insumos agrícolas, Instalaciones y equipo para fermentación y procesado de cacao. Personal hombres y mujeres para cultivos y procesamiento de grano. Equipo y software de informática para gestión administrativa y ventas.</p>		<p><b>CANALES DE DISTRIBUCION</b></p> <p>Transportistas de marca reconocida, con metodologías, casa por casa, tiendas de conveniencia después de la crisis. Envíos directos</p>	
<p>Costos, Compra de materia prima y establecimiento de instalaciones y establecimiento de sistema. \$ 760,000 USD</p>		<p>Ingresos Ventas de grano y chocolate \$1,200,000</p>		

## PLAN DE TRABAJO

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	M1	M2	M3
Establecimiento de oferta de grano	Productores			
Procesamiento de productos	MIPYMES			
Formulacion de estrategia de Marketin digital	Empresa			
Establecimiento de mercado objetivo	Empresa			
Identificación de barreras de exportación, arancelarias y tecnicas	Empresa			
Establecimiento de compromisos fiscales	Empresa			
Establecimiento de logística de mercado	Consultor/a			
Establecimiento de sistemas de pago	Consultor/a			
Formulacion de políticas y sistema de devoluciones	Consultor/a			
Identificación de aliados y formulacion de políticas de alianzas	Consultor/a			
Establecimiento de tienda virtual	Director y consultor			
Formulacion de elementos de tienda virtual	Director y consultor			
Pagina web	Director y consultor			
Soluciones de pago	Director y consultor			
Elaboracion de catalogos de productos	Director y consultor			
Establecimiento de plataforma de pago (carrito)	Director y consultor			
Establecimiento de plataforma de transporte	Director y consultor			
Plataforma de pagos	Director y consultor			
Lanzamiento de tienda redes sociales (Correo electrónico, Facebook, istagram,youtuve, LinkedIn)	Director y consultor			
Establecimiento de sistema de rastreo de usuarios	Director y consultor			