

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



TRABAJO DE GRADO EN LICENCIATURA EN MODALIDAD DE  
ESPECIALIZACIÓN: MODELO DE NEGOCIO DIGITALES.

**“DISEÑO DE MODELO DE NEGOCIO DIGITAL:  
ALQUI HERRAMIENTAS COREVA”**

**PRESENTADO POR:**

MARLENE CAROLINA OSTORGA DE ARIAS	L10805EL
ROCIO GUADALUPE COREAS SÁNCHEZ	L10805EL
VANESA MARISOL NIETO CEDILLOS	L10805EL

JULIO 2025

CIUDAD UNIVERSITARIA DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA  
SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

## **AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

RECTOR: MSC. JUAN ROSA QUINTANILLA  
VICERRECTORA ACADÉMICA: DRA. EVELYN BEATRIZ FARFÁN MATA  
SECRETARIO GENERAL: LIC. PEDRO ESCOBAR ROSALÍO CASTANEDA

## **FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.**

DECANA: LICDA. CELINA AMAYA DE CALDERÓN  
SECRETARIO: LIC. JUAN PABLO MARÍN  
COORDINADOR GENERAL DE MAJ. RONALD EDGARDO GÁLVEZ RIVERA  
PROCESOS DE GRADO:

## **ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL**

COORDINADOR DE ESCUELA: LIC. MIGUEL ERNESTO CASTAÑEDA PINEDA  
COORDINADOR DE ESCUELA DE LIC. LUIS ALBERTO BARRERA CRUZ  
MERCADERO INTERNACIONAL  
MODALIDAD EN LINEA:  
DOCENTE ASESOR: LIC. RAMÓN EDUARDO CASTRO MARIONA  
TRIBUNAL EVALUADOR: LIC. LUIS ALBERTO BARRERA CRUZ  
LIC. FERNANDO DAVID ORTEZ GONZÁLEZ  
LIC. RAMÓN EDUARDO CASTRO MARIONA

**JULIO 2025**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA.**

## AGRADECIMIENTOS

Marlene Carolina Ostorga Domínguez

El viaje ha sido largo y difícil, pero Dios ha sido bueno, agradezco a Dios por la oportunidad de llegar a este momento donde puedo con firmeza decir que me siento satisfecha; no pensé llegar hasta aquí, Gracias a mi familia por el apoyo que me han mostrado siempre, a mi mamá, a mi esposo, mis hermosos hijos por los momentos de estrés que soportaron durante este tiempo, solo me queda dar gracias a Dios y a todos los que me motivaron para poder avanzar. ¡Gracias Dios!

Rocio Guadalupe Sánchez Coreas

Agradezco a Dios por su Misericordia y permitirme llegar hasta este momento, por las oraciones de mi madre Silvia Sánchez. A mi hermana gemela Silvia Coreas, por ser mi compañera de sueños y metas. A mis demás hermanas, hermano, sobrinos y sobrina que han sido mi inspiración constante. A mi pareja Marlon Urbina por su apoyo, paciencia y amor por ser mi refugio en los momentos de estrés y duda. A las personas que llegaron en esta etapa y que han creído en mí y me animaron a seguir adelante, su apoyo a sido un pilar en este camino.

Vanesa Marisol Nieto Cedillos

Con infinita gratitud a Dios dedico este proyecto de mi carrera profesional, por darme la resiliencia durante estos años, agradezco a mi madre que dejo su enseñanza de lucha constante, trabajo y amor, desde el cielo sé que estas orgullosa, a mi padre, y hermanos que siempre han estado dando su motivación; a mi novio quien me apoyo en los momentos de debilidad, brindándome su amor y motivación para seguir adelante, a mis amigos que siempre han confiado en mi persona.

## **ÍNDICE**

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>I</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>II</b>
<b>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>1</b>
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.1 Antecedentes.	1
1.1.2 Descripción.	2
1.1.3 Formulación.	3
1.2 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.2.1 Geográfica y temporal.	4
1.2.2 Teórica.	4
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.4 OBJETIVOS	7
1.5 MARCO TEÓRICO	7
1.5.1 Histórico.	7
1.5.2 Conceptual.	9
1.5.3 Legal.	13
<b>CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>16</b>
2.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	16
2.1.1 Generalidades.	16
2.1.2 Método.	16
2.1.3 Enfoque de investigación.	16
2.1.4 Universo.	17
2.1.5 Población.	17
2.1.6 Muestra.	18
2.1.7 Técnicas de investigación.	19
2.1.8 Instrumento de investigación.	20
2.1.9 Presentación de resultados.	20
2.2 DIAGNÓSTICO	25

2.2.1 Desarrollo de las Fuerzas de Michael Porter.	25
2.2.2 Desarrollo de PEST.	26
2.3. CONCLUSIONES DEL DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN	30
<b>CAPÍTULO III. PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>31</b>
3.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	31
3.1.1 Nombre del negocio.	31
3.1.2 Información general del negocio.	32
3.2 MARCO ESTRATÉGICO	32
3.2.1 Misión.	33
3.2.2 Visión.	33
3.2.3 Valores.	33
3.2.4 Objetivos.	33
3.2.5 Metas.	34
3.3 DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS	35
3.3.1 Prototipos /Descripción general.	44
3.4 VENTAJA COMPETITIVA	44
3.5 PLAN ORGANIZACIONAL	47
a. Objetivos del plan organizacional.	47
b. Estructura organizativa de la empresa.	48
c. Organización de gestión de Recursos Humanos.	49
d. Proceso administrativo.	51
e. Identificación y características de Recursos Humanos.	60
3.6 PLAN DE MERCADEO	63
a. Objetivos del plan de mercadeo.	63
b. Resultados de la investigación de mercadeo.	63
c. Marketing Mix Digital.	66
d. Estrategias del Marketing Mix Digital.	70
3.7 PLAN DE VENTAS	83
a. Objetivos del plan de ventas.	83
b. Proyección de ventas (1 año).	85
3.8 PLAN FINANCIERO	87

a.	Objetivos del Plan Financiero.	87
b.	Plan de inversión.	88
c.	Estructura de costos.	89
d.	Análisis de rentabilidad y punto de equilibrio	94
3.9	PLAN DE TRABAJO	97
a.	Objetivos del plan de trabajo.	97
b.	Cronograma de actividades.	98
3.10	INDICADORES DE MEDICIÓN	100
	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>101</b>
	<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>102</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>103</b>
	<b>ANEXOS</b>	<b>109</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Parámetros y valores	18
Tabla 2	Tabla de distribución estándar	18
Tabla 3	Cruce de variables entre área geográfica y cursos de formación	20
Tabla 4	Cruce de las preguntas cuenta con herramientas y quienes han recibido cursos de formación.	21
Tabla 5	Resultado de entrevista de proveedor 1	22
Tabla 6	Resultado de entrevista a proveedor 2	23
Tabla 7	Indicadores de medición del marco estratégico	34
Tabla 8	Precios estimados por comisión de categoría de albañilería	35
Tabla 9	Precios estimados por comisión de categoría de electricidad	36
Tabla 10	Precios estimados por comisión de categoría de fontanería	36
Tabla 11	Empresas que pagaran por colocar sus anuncios en el sitio web	37
Tabla 12	Beneficios para clientes y proveedores	40
Tabla 13	categorías de alquiler de herramientas	43
Tabla 14	Ventaja competitiva	45

Tabla 15 Organización de gestión de Recursos Humanos	49
Tabla 16 Indicadores de medición del plan organizacional	62
Tabla 17 Marketing mix digital 4P's	67
Tabla 18 Marketing mix digital 4C's	69
Tabla 19 Presupuesto de mercadeo	80
Tabla 20 Indicadores de medición de mercadeo	82
Tabla 21 Precio promedio de servicio de alquiler de herramientas y la comisión por transacción	83
Tabla 22 Proyección de ventas en transacciones	85
Tabla 23 Proyección de ventas en dólares	86
Tabla 24 Indicadores de medición del plan de ventas	87
Tabla 25 Plan de inversión inicial	88
Tabla 26 Estructura de costos	89
Tabla 27 Flujo de efectivo	90
Tabla 28 Flujo de efectivo por años proyectados	91
Tabla 29 Margen de contribución ponderado	94
Tabla 30 Unidades alquiladas por categoría con porcentaje lograr el punto de equilibrio	95
Tabla 31 Plan de inversión inicial	96
Tabla 32 Indicadores de medición del plan de trabajo	97
Tabla 33 Cronograma de actividades	99
Tabla 34 Indicadores de medición	100
Tabla 35 Diseño de entrevista- autoría propia	113
Tabla 36 Resultado de pregunta 1 opción de genero	115
Tabla 37 Resultado de pregunta 2 rango de edad	115
Tabla 38 Resultado de pregunta 3 área geográfica	116
Tabla 39 Resultado de pregunta 4 de ingresos aproximados al mes	117
Tabla 40 Resultado de pregunta 5 ¿Ha recibido algún curso de formación?	117
Tabla 41 Resultado de pregunta 6 ¿Cuenta con las herramientas necesarias para realizar los proyectos?	118
Tabla 42 Resultado de pregunta ¿Con que frecuencia utiliza herramientas?	119

Tabla 43 Resultado de pregunta 8 ¿Por qué medio a alquilado herramientas?	119
Tabla 44 Resultado de pregunta 9 ¿Qué tipo de herramientas alquilaría?	120
Tabla 45 Resultado de pregunta 10 ¿Factores importantes para elegir el alquiler en un sitio web?	121
Tabla 46 Resultados de pregunta 11 ¿Qué servicios adicionales valoraría en un servicio de alquiler de herramientas en un sitio web?	122
Tabla 47 Resultado de pregunta 12 ¿Al realizar un alquiler en un sitio web, cual forma de pago prefiere?	123
Tabla 48 Resultados de pregunta 13 ¿Características que lo motivaría a utilizar el sitio web?	124
Tabla 49 Resultado de pregunta 14 ¿Qué tipo de promociones le gustaría encontrar en el alquiler de herramientas?	125
Tabla 50 Resultado de pregunta 15 ¿Que red social utiliza para buscar herramientas?	126

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Cruce de variables entre área geográfica y cursos de formación	20
Gráfico 2 Cruce de variables entre las preguntas cuenta con herramientas y cursos de formación	21
Gráfico 3 Resultado de pregunta 1 Genero	115
Gráfico 4 resultado de pregunta 2- Rango de edad	116
Gráfico 5 Resultado de pregunta 3 - Área geográfica	116
Gráfico 6 Resultado de pregunta 4 - Ingresos mensuales aproximados	117
Gráfico 7 Resultados de pregunta 5 - ¿Ha recibido algún curso de formación?	118
Gráfico 8 Resultado de pregunta 6 - ¿Cuenta con las herramientas necesarias para realizar los proyectos?	118
Gráfico 9 Resultado de pregunta 7 ¿Con que frecuencia utiliza herramientas?	119
Gráfico 10 Resultado de pregunta 8 ¿Por qué medio a alquilado herramientas?	120
Gráfico 11 Resultado de pregunta 9- ¿Qué tipo de herramienta alquilarías?	120
Gráfico 12 Resultado de pregunta 10 ¿Qué factores considera importante para elegir el servicio de alquiler?	121

Gráfico 13 Resultados de pregunta 11 ¿Qué servicios adicionales valoraría en un sitio web de alquiler de herramientas?	122
Gráfico 14 Resultado de pregunta 12 ¿Al realizar un alquiler en un sitio web, cual forma de pago prefiere?	123
Gráfico 15 Resultado de pregunta 13 ¿Características que lo motivaría a utilizar el sitio web?	124
Gráfico 16 Resultado de pregunta 14 ¿Tipos de promociones que le gustaría encontrar en el alquiler de herramientas?	125
Gráfico 17 Resultado de pregunta 15 ¿Que red social utiliza para buscar herramientas?	126

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Logotipo de Alqui Herramientas CoreVa	31
Ilustración 2 Distribución de marco estratégico	32
Ilustración 3 Organigrama Alqui Herramientas CoreVa	48
Ilustración 4 Proceso de gerencia	54
Ilustración 5 Proceso de Recursos Humanos	55
Ilustración 6 Proceso de Finanza	56
Ilustración 7 Proceso de mercadeo	57
Ilustración 8 Proceso de sistemas informáticos	58
Ilustración 9 Proceso de logística	59
Ilustración 10 Gestión de Recursos Humanos	61
Ilustración 11 Indicadores de Recursos Humanos	62
Ilustración 12 Resultado de demografía	63
Ilustración 13 Resultado de edades	64
Ilustración 14 Formación y necesidades	64
Ilustración 15 Resultado de frecuencia de uso	64
Ilustración 16 Resultado de preferencia de alquiler	65
Ilustración 17 Resultado de factores decisivos	65
Ilustración 18 Resultado de servicios adicionales	65
Ilustración 19 Resultado de método de pagos	65
Ilustración 20 Motivaciones para usar el servicio	66

Ilustración 21 Promociones preferidas	66
Ilustración 22 Estrategias de marketing mix digital	79
Ilustración 23 Ciclo de venta	84
Ilustración 24 Plan financiero	87
Ilustración 25 Identificación de marca de CNR	109
Ilustración 26 Consulta de denominación y abreviatura de sociedades	109
Ilustración 27 Diseño del sitio web	127
Ilustración 28 Páginas en Facebook	130
Ilustración 29 Páginas en Facebook	131
Ilustración 30 Pagina en Instagram	132
Ilustración 31 Pagina de Tik Tok	133

## RESUMEN EJECUTIVO

Este documento presenta la propuesta del modelo de negocio digital Alqui Herramientas CoreVa, la cual detalla una innovadora solución para conectar por medio de un sitio web, con propietarios que poseen herramientas en desuso o de uso ocasional, con usuarios que necesitan alquilarlas, haciendo uso de la economía colaborativa en El Salvador. Este modelo se enfoca en generar impacto económico y social al incorporar a emprendedores sin capital inicial al ecosistema digital, brindándoles un sitio web que les permita monetizar sus herramientas en desuso.

El diseño del modelo de Alqui Herramientas CoreVa se basa, en una investigación directa a personas que practican los oficios de albañilería, fontanería y electricidad, pero no cuenta con las herramientas necesarias para realizar sus proyectos, lo que indica que la propuesta del alquiler de herramientas basada en la economía colaborativa es una oportunidad para llevar a cabo sus proyectos.

La estrategia del negocio incluye un enfoque en marketing mix digital para posicionar la marca en el mercado del alquiler de herramientas, utilizando plataformas como las redes sociales. El modelo se posiciona como un enlace efectivo para insertar a emprendedores sin capital inicial en el mundo de los negocios digitales, motivándolos a participar activamente en un entorno tecnológico. Esto no solo fortalece la economía local de San Salvador Este, mediante el intercambio eficiente de recursos, sino que también potencia su capacidad de crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

Para maximizar el impacto del modelo, se proponen diversas recomendaciones; al Gobierno de El Salvador, se sugiere la implementación de políticas públicas enfocadas en el fomento del emprendimiento en sectores subempleados y programas de apoyo específicos como talleres sobre finanzas o uso de las tecnologías digitales. Al modelo de negocio digital de CoreVa, se le insta a proponer nuevas ideas de estrategias de marketing mix digital lo que incrementara los ingresos y posición de la marca. Finalmente, se sugiere promover la participación de los usuarios mediante comunidades colaborativas y programas de fidelización, lo que consolida la plataforma como un espacio dinámico y transformador en las regiones donde opera.

## INTRODUCCIÓN

La economía colaborativa es una nueva forma de expresión del antiguo intercambio, pero utilizando las nuevas tecnologías o también una actividad de comercio tradicional al que se ha unido la ventaja de la digitalización en la cual se comparte o intercambia bienes tangibles e intangibles a través de los nuevos espacios tecnológicos y las comunidades sociales (Gámez, 2017). En este contexto, la propuesta del modelo de negocio digital Alqui Herramientas CoreVa se presenta como una solución práctica y sustentable para fomentar la economía colaborativa en El Salvador.

El proyecto de Alqui Herramientas CoreVa propone el diseño, análisis general y viabilidad de un negocio digital que conecta a propietarios que poseen herramientas en desuso o de uso ocasional con clientes que contraten servicios de alquiler de herramientas. Se fundamenta a raíz de la problemática social y económica que enfrentan muchas familias en el municipio de San Salvador Este, que son el desempleo y el limitado acceso a herramientas para realizar sus proyectos, especialmente en sectores de ingresos económicos limitados. El modelo brinda una solución que promueve el emprendimiento digital en personas que no cuentan con el capital inicial y a su vez que contribuya al desarrollo económico de las comunidades del municipio de San Salvador Este. Alqui Herramientas CoreVa, sugiere un sitio web con un diseño de fácil acceso y uso intuitivo, se ofrece en tres categorías que son: albañilería, fontanería y electricidad.

Al ser un movimiento relativamente nuevo, que evoluciona día tras día con nuevas plataformas, dada la importancia de esta tendencia en el nuevo siglo, el informe de esta investigación se estructura en tres capítulos principales. El primero aborda el planteamiento del problema y el marco teórico, explorando antecedentes, justificación y objetivos. Además, se detallan aspectos históricos, conceptuales y legales los cuales aclaran la viabilidad del modelo de negocio digital. En el segundo capítulo, describe la metodología de investigación aplicada a la propuesta, método y herramientas para recolectar y analizar datos relevantes para el desarrollo del modelo de negocio digital. El tercer capítulo presenta la propuesta del plan de negocio en su totalidad, detallando aspectos estratégicos, organizacionales, planes de mercadeo, venta, financieros, plan de trabajo e indicadores de medición que confirmen la viabilidad del modelo de negocio digital Alqui herramientas CoreVa.

## **CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En el planteamiento del problema, se describe de manera clara y sencilla los desafíos que se abordan, es la guía para la resolución del problema y para la toma de decisiones. Ayuda a definir el alcance del trabajo y centra los aspectos más críticos del problema. Es fundamental ya que sienta las bases para abordar el tema de investigación.

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En la actualidad la población de San Salvador Este, se enfrenta a desafíos relacionados con la falta de oportunidades laborales formales, problemas económicos y de poco acceso a educación, por lo que muchas personas deciden iniciar en los oficios de albañilería, fontanería y electricidad, con el fin obtener un ingreso.

La población que brinda los servicios en las áreas de albañilería, fontanería y electricidad del municipio de San Salvador Este, se enfrentan con el desafío de no contar con herramientas propias para trabajar de manera independiente o trabajar en empresas que como requisito solicitan contar con herramientas.

#### **1.1.1 Antecedentes.**

Según los antecedentes encontrados en la investigación realizada el costo de adquisición de las herramientas para la ejecución de los proyectos es uno de los principales problemas identificados, en donde según la investigación de precios realizados en las tienda distribuidora de herramientas Vidrí, El Salvador, un kit de herramientas básicas puede llegar a costar de \$500.00 a \$750.00 dólares, considerando el alquiler como una opción viable para el inicio de sus emprendimientos, por lo que ha tomado relevancia y un notable crecimiento dentro de los oficios de albañilería, fontanería y electricidad, porque permite a emprendedores tener acceso a herramientas especializadas para la ejecución de sus proyectos, pero esto no siempre fue así; han existido desafíos que han limitado el progreso de los emprendedores en El Salvador, entre los cuales están; baja rentabilidad, falta de financiamiento y las pocas oportunidades de formación. El banco mundial (2024) en su estudio estableció que:

En primer lugar, los ingresos laborales, que constituyen más del 75% de los ingresos totales de los hogares en El Salvador, han disminuido, especialmente en las áreas rurales.

La tendencia más importante es un desplazamiento del empleo de la agricultura a los servicios. (Banco Mundial, 2024).

Muchos de estos emprendedores buscan la manera de subsistir ante la falta de oportunidades laborales, limitadas oportunidades de educación y la inestabilidad económica en El Salvador.

Según el reporte, sobre el emprendimiento en el Salvador de Global Entrepreneurship que “Indica que las razones por lo cual las personas cierran sus emprendimientos son, un 25.6% por poca rentabilidad, 14.6% por falta de financiamiento y un 3.7% por poca capacitación para desarrollarlos” (Sánchez Masferrer, 2020)

El acceso a capital para la compra de las herramientas es un obstáculo para los emprendedores. El financiamiento, como préstamos bancarios, al no contar con un empleo formal, como requisito. La falta de programas de capacitación es otro de los retos que se han enfrentado, y al no contar con las herramientas especializadas las personas no tienen oportunidades de desarrollar proyectos más grandes en las áreas de albañilería, fontanería y electricidad.

### **1.1.2 Descripción.**

Actualmente el mundo ha cambiado y el mercado online ha tomado relevancia para las personas, en cuanto al servicio de alquiler de herramientas; los emprendedores que practican los oficios de albañilería, fontanería y electricidad, tienen mayores oportunidades para realizar sus proyectos sin tener que realizar inversiones iniciales significativas.

Según un sondeo realizado por Alqui Herramientas CoreVa en la tienda Vidri, el costo inicial promedio que enfrentan los emprendedores puede llegar incluso a superar los \$500.00 dólares en la compra de herramientas, un ejemplo para albañilería; es un proyecto básico de levantamiento de un muro; se dividen las herramientas a utilizar en dos áreas, las de uso manual, con un coste aproximado de \$210.00 dólares, y las herramientas de uso

eléctrico con un coste aproximado de \$430.00 dólares. Para fontanería en comparación al ejemplo anterior los costos iniciales son más elevados por el equipo para identificar lugares donde se encuentran obstruidas tuberías de difícil acceso, en cuanto a electricidad para desarrollar un proyecto de instalación eléctrica residencial, los costos iniciales en la compra de herramientas van desde \$420.00 dólares en adelante.

Ante la falta de un análisis preliminar de mercado se toma en consideración que existen negocios similares como de Renta de Equipos, aunque su enfoque es limitado, pero a la fecha no se ha desarrollado un modelo de economía colaborativa en El Salvador. (Equipos, 2025)

En base a la descripción la tecnología ofrece oportunidades para facilitar el acceso del alquiler de herramienta, proponiendo un diseño para que los emprendedores puedan identificar las herramientas que necesitan para la ejecución de sus proyectos y solicitarlo y realizar su pago por medios electrónicos.

Se identifica la oportunidad para personas que compran herramientas que solo usan una vez, pero no encuentran la manera de que esas herramientas les generen rentabilidad, utilizando como canal una plataforma digital. A través de la economía colaborativa, se facilita que las personas que tienen herramientas en desuso o de uso ocasional les alquilen a personas que tengan la necesidad de utilizar las herramientas.

### **1.1.3 Formulación.**

1. ¿Cuál es el impacto económico para los nuevos emprendedores que ofrecen servicios de albañilería, fontanería y electricidad al hacer una inversión en la compra de herramientas?
2. ¿Cómo afecta la falta de empleo formal en la economía de las personas que ejercen los oficios de albañilería, fontanería y electricidad?
3. ¿Cómo afecta la accesibilidad de herramientas para la ejecución de proyectos?
4. ¿Qué impacto tienen el alquiler de herramientas en la ejecución de los proyectos que realizan los emprendedores de albañilería, fontanería y electricidad?
5. ¿Cuáles estrategias de marketing digital generan mayores oportunidades de promoción para implementar el modelo digital de economía colaborativa?

## **Enunciado del problema**

¿Qué impacto tendría una plataforma digital que implementa la economía colaborativa para facilitar el alquiler de herramientas para personas que brinden los servicios de albañilería, fontanería y electricidad?

## **1.2 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1 Geográfica y temporal.**

Delimitación Geográfica: El mundo está cambiando a pasos agigantados esto se determina en como los negocios se adaptan a las nuevas tecnologías, en El Salvador el uso de estas tecnologías ha ido aumentando con el tiempo, es por ello que el espacio geográfico de la investigación sobre el modelo de negocio Alqui Herramientas CoreVa, se delimita en el departamento de San Salvador, municipio de San Salvador Este, en los distritos de Ilopango, San Martín, Soyapango y Tonacatepeque.

Delimitación temporal: La investigación tiene una duración de 12 meses iniciando el 13 de junio de 2024 con la elección del tema de negocio digital Alqui Herramientas CoreVa, hasta el 23 de junio de 2025 con la presentación del documento final del proyecto.

### **1.2.2 Teórica.**

El modelo de negocio digital Alqui Herramientas CoreVa, aplica una serie de libros, sobre la aplicación de estrategias de marketing, los fundamentos del modelo de negocios digital y contenido en general del proyecto presente, se sustenta en los siguientes libros:

#### **Libro de Economía Colaborativa en América Latina.**

Este nuevo paradigma ofrece importantes oportunidades para favorecer la inclusión social, promover el espíritu emprendedor y desencadenar una ola de innovación que pueda contribuir a resolver algunos de los grandes problemas sociales, económicos y ambientales de los habitantes de la región. (Helms, 2016)

El aporte a la investigación sobre el contenido de este libro es proporcionar una perspectiva integral de como el modelo de la economía colaborativa ha transformado en

algunos países de América latina, generando oportunidades de empleo, sostenibilidad, facilidad de acceder a servicios y amplitud en relaciones laborales y fortalecimiento de las economías locales. Aporta diferentes propuestas para superar los desafíos, como la brecha digital existente y la falta de regulación adecuada.

### **Libro sobre la transformación digital en las organizaciones**

La revolución digital está generando cambios disruptivos en prácticamente todas las áreas de la actividad financiera y empresarial, reflejados en el uso masivo de medios de pago electrónicos, la incursión de cripto activos, las inversiones en línea, los seguros digitales, la asesoría automatizada y el cumplimiento electrónico de requisitos regulatorios, entre otros. (Arslanian, 2019)

La contribución que brinda a esta investigación es sobre los procesos tecnológicos que las empresas deben realizar, la digitalización no solo incluye la implementación de herramientas digitales, sino más bien realizar cambios profundos dentro de las organizaciones, implementar estrategias y las relaciones con los clientes, muestra los desafíos que las empresas enfrentan como la resistencia al cambio y las limitadas habilidades tecnológicas, donde la clave es un liderazgo con visión, capacitaciones continuas y capacidad de adaptarse a los constantes cambios digitales.

### **Según el libro de Nuevos modelos de negocio en la era digital.**

Hay otros negocios en Internet que siguen el patrón de la nueva economía colaborativa y del compartir, aunque en ocasiones no parezca tan claro a primera vista, como Airbnb (plataforma de alojamiento para vacaciones), Zopa, Lending- Club o Fixura (préstamos) y, las más conocidas, eBay o Match.com. (LIBER, 2014)

La aportación de este libro a Alqui Herramientas CoreVa, es identificar como las empresas se adaptan y transforman lo entornos económicos, con influencia de las nuevas tecnologías digitales, incluyendo estrategias en la parte comercial, operativa y la relación con los clientes por medio de plataforma y la automatización de procesos. El tema más relevante de este libro es la economía colaborativa, que es la plataforma que conecta a proveedores de servicios con los consumidores por medio de plataformas digitales, siendo un modelo que crea redes más eficientes, reduce costos y crece rápidamente, sin invertir en estructuras físicas.

### **Según el libro de Marketing 4.0**

Marketing 4.0 es un enfoque de marketing que combina la interacción en línea y fuera de línea entre empresas y clientes. En la economía digital, la interacción digital por sí sola no es suficiente. (Kotler., 2016)

El aporte de este libro es de gran importancia por la forma en que destaca la transición del marketing tradicional al marketing digital, muestra cómo se evoluciona el marketing desde el 1.0 al marketing 4.0, siendo este el que se centra en la digitalización, donde su visión es la conectividad, interactividad y la personalización. Así también el comportamiento del consumidor y las nuevas estrategias tecnológicas, como la importancia de redes sociales, marketing de contenido.

### **1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

La investigación que realiza Alqui Herramientas CoreVa es esencial dado el problema económico que enfrentan las familias en el municipio de San Salvador Este, donde según el Banco Mundial “los ingresos laborales, que constituyen más del 75% de los ingresos totales de los hogares en El Salvador, han disminuido” (Banco Mundial, 2024). Este problema ha llevado a las personas a buscar alternativas para generar ingresos, a través de ofrecer los servicios en las áreas de albañilería, fontanería y electricidad, estos oficios les permiten una solución viable porque genera un autoempleo en un mercado laboral con una demanda constante.

Otra problemática identificada por Alqui Herramientas CoreVa, es el costo elevado de las herramientas que se utilizan para realizar los proyectos genera una baja calidad de sus trabajos, afectando su competitividad en el mercado, en consideración al problema que enfrentan las personas, el alquiler de herramientas es un tema que toma relevancia, generando una posibilidad para poder ofrecer los servicios de albañilería, fontanería y electricidad, sin la necesidad de una inversión en la compra de las herramientas de manera inmediata, así como brindar flexibilidad para el alquiler de herramientas específicas en cada proyecto. Se busca generar un modelo de negocio digital de **economía colaborativa** donde los individuos realicen un intercambio y cooperación de bienes y servicios, que no están siendo totalmente utilizados. Esto genera un beneficio y ganancias entre los individuos a través de internet. El avance de la digitalización y la

crisis económica favorece al desarrollo de este modelo de negocio digital generando nuevas formas de consumo.

A nivel educativo el modelo de negocio digital de alquiler de herramientas permite conocer a los estudiantes como aplicar la innovación tecnológica que ayude a conectar y solucionar problemas en las áreas de trabajo tradicionales como la albañilería, fontanería y electricidad, aportando soluciones y oportunidades innovadoras a través de herramientas digitales y como se desarrolla el marketing digital.

## **1.4 OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Proponer un modelo de negocio digital de alquiler de herramientas en las áreas de albañilería, fontanería y electricidad.

### **Objetivos Específicos**

1. Construir un marco histórico de referencia que contenga los aspectos teóricos, históricos y legales del trabajo de investigación de Alqui herramientas CoreVa.
2. Realizar una investigación sobre el modelo de negocio digital de Alqui Herramientas CoreVa para obtener datos cuantitativos para evaluar los gustos y preferencias de los usuarios en el alquiler de herramientas.
3. Proponer estrategias de marketing mix digital para el trabajo de investigación de Alqui Herramientas CoreVa.

## **1.5 MARCO TEÓRICO**

El presente marco teórico aborda el análisis de los antecedentes del marco histórico, legal y conceptual, así como refleja la evolución del uso de la economía colaborativa a través de las plataformas digitales.

### **1.5.1 Histórico.**

#### **Antecedentes del arrendamiento**

El arrendamiento ha crecido en popularidad durante los últimos años; sin embargo, su origen se remonta al año 4,000 A. de C., en el que las sociedades primitivas van desapareciendo, dando forma a lo que eran las ciudades-estados, formadas por una clase

sacerdotal que emitía las técnicas económicas – financieras. El arrendamiento operativo, es el efectuado con mayor frecuencia por fabricantes, distribuidores e importadores, quienes ofrecen un contrato de arriendo. Los sujetos que intervienen en la operación son dos personas, el usuario (arrendatario) y el proveedor (arrendador). Los bienes objeto de arrendamiento operativo son por lo general: máquinas, herramientas, automóviles, equipo pesado y otros. (Álvarez Paiz, José Manuel de Jesús, 1986)

### **Antecedentes históricos de economía colaborativa**

La evolución del marketing y las empresas digitales es esencial para comprender cómo se ha evolucionado la manera de llevar a cabo los negocios a un nuevo nivel. Los avances que ha experimentado la tecnología han impulsado el desarrollo del marketing y las empresas digitales, consiguiendo de esta manera poder transformar el modo de vender.

Según el artículo de la enciclopedia Wikipedia, el término economía compartida comenzó a aparecer a principios de la década de los maximizar el 2000, a medida que surgían nuevas estructuras empresariales debido a la gran recesión, que permitía las tecnologías sociales y un creciente sentido de urgencia en torno al crecimiento de la población mundial y el agotamiento de los recursos. El profesor Lawrence Lessing posiblemente fue el primero en usar el término en 2008.

Un estudio reciente utilizando bibliometría y análisis de redes, analizó la evolución de la investigación académica sobre el consumo colaborativo e identificó que esta expresión comenzó en 2010 con el libro de Botsman y Rogers (2010) "Lo que es mío es tuyo: el auge del consumo colaborativo". El número de estudios publicados sobre el tema aumentó luego exponencialmente en 2014. Además, hay cuatro grupos de investigación:

- Exploración y conceptualización del consumo colaborativo;
- Comportamiento del consumidor y empirismo de marketing;
- Sistemas de mutualización e intercambio;
- La sostenibilidad en la economía colaborativa.

El análisis sugiere que este último grupo no fue investigado en comparación con los otros tres, pero ha comenzado a aumentar su importancia desde 2017. (Economía Colaborativa, 2024)

### **1.5.2 Conceptual.**

#### **Plataformas Digitales:**

García Hernández (2017) las definió como: “infraestructuras digitales que posibilitan la interacción de dos o más grupos, por lo tanto, se posicionan como intermediarios que reúnen a diferentes usuarios, clientes, anunciantes, prestadores de servicios, productos, proveedores y hasta objetos físicos”.

La plataforma digital será el medio que se utilizará Alqui Herramientas CoreVa para que los clientes y proveedores interactúen en el proceso para alquilar las herramientas.

#### **Clientes:**

Persona o entidad que adquiere los bienes o servicios ofrecidos por una empresa, ya sea para su uso personal o para el disfrute de otros. (Myriam Quiroa, 2019)

Los clientes son parte fundamental para Alqui Herramientas CoreVa, influyen directamente en todo el trabajo de investigación con un enfoque estratégico en las personas que practican los oficios de albañilería, fontanería y electricidad o quienes necesiten alquilar alguna herramienta.

**Marketing digital:** Se refiere a la promoción de productos o servicios a través de canales digitales, utilizando internet y tecnologías móviles. (Chaffey, 2016)

El marketing digital realzará la marca del modelo de negocio de Alqui Herramientas CoreVa, que por su naturaleza funcionará a través de internet, porque permite aplicar herramientas digitales para llevar a cabo sus estrategias de promoción mediante el sitio web y realizar publicidad a través de redes sociales logrando llegar a diferentes personas a través de motores de búsqueda.

**Marketing mix digital:** Es el conjunto de estrategias utilizadas para la promoción de una marca o producto haciendo uso del internet y las redes sociales. (Territorial, Red Interinstitucional para el Desarrollo, 2021)

Alqui herramientas CoreVa utiliza el marketing mix digital porque permite ampliar el concepto del marketing digital y posicionarse dentro del mercado a través de las variables de las cuatro P's y las cuatro C's permitiendo aplicar estrategias con una visión más amplia de los elementos que lo conforman. Alqui Herramientas CoreVa es un modelo de negocio digital por su oferta de valor que brinda el alquiler de herramientas sin tener que realizar inversiones significativas ni tener que contar con espacios físicos, enfocado en automatizar sus procesos, y la experiencia al cliente; aprovechando la tecnología y el internet con un sistema escalable reduciendo los costos y generando mayores ganancias.

**Modelo de negocio digital:** Se puede definir como la forma en que una empresa utiliza la tecnología para generar valor y obtener ganancias. (Decoupling Modelos de negocios digitales, 2025)

La oferta de valor que Alqui Herramientas CoreVa, propuesto es el alquiler de herramientas mediante el uso de un sitio web donde no se realizan inversiones significativas, su enfoque es automatizar sus procesos y la experiencia al cliente para aprovechar la tecnología y el internet con un sistema que permita reducir los costos y obtener mayor rentabilidad.

**Precio:** Cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio; la suma de valores que los clientes intercambian por los beneficios de tener o usar el producto o servicio. (Kotler, Philip y Armstrong, Gary)

Se relaciona al dinero o valor que se tendrá que cancelar por el alquiler de herramientas en las tres categorías que ofrece Alqui Herramientas CoreVa.

**El mercado meta:** Proceso de evaluación del atractivo de cada segmento del mercado y elegir uno o más segmentos para entrar. (Kotler, Philip y Armstrong, Gary, 2013)

Alqui Herramientas CoreVa, enfoca el modelo de negocio digital a personas que ejercen los oficios de albañilería, fontanería y electricidad del Municipio de San Salvador

este, Distritos de Soyapango, San Martín, Ilopango y Tonacatepeque en edades de 18 a 60 años.

**SEO:** Proceso para mejorar la visibilidad de un sitio web en los resultados orgánicos de los motores de búsqueda. (Fishkin, 2013)

Alqui Herramientas CoreVa utilizará SEO, como un motor de búsqueda que permita aumentar la visualización en el sitio web y posicionarlo en los primeros lugares para atraer más clientes.

**Alquiler:** Es un proceso mediante el cual dos partes efectúa la cesión temporal de un bien o servicio a cambio de una contraprestación que generalmente es de tipo económico. (Galán, 2018)

Alqui herramientas CoreVa propone el modelo de negocio digital de alquiler de herramientas, donde los clientes tendrán acceso a herramientas de manera temporal, permitiéndoles realizar sus proyectos y a los proveedores les permitirá generar ingresos.

**Herramienta de albañilería:** Son aquellas que facilitan las tareas los procesos que forman parte del trabajo propio del obrero constructor o albañil. (Dady)

Alqui herramientas CoreVa ofrecerá en esta categoría, herramientas que utilizan los albañiles para sus trabajos de construcción, brindándoles la oportunidad de encontrar más variedad y herramientas modernas dentro del sitio web.

**Herramienta de fontanería:** Estas herramientas permiten ajustar, aflojar y apretar tuercas, tornillos y otras conexiones con precisión. (Kando., s.f.)

Alqui Herramientas CoreVa ofrecerá herramientas de fontanería modernas con una variedad más amplia que los lugares de alquiler tradicionales, que les permitan a los clientes contratar el servicio de alquiler para realizar sus proyectos de una manera más eficiente y segura.

**Herramienta de electricidad:** Es una herramienta manual o mecanizada desmontable que es accionada por un motor o electroimán y que impulsa un cabezal de trabajo a través de un mecanismo de transmisión para realizar el trabajo. (Faltin , 2023)

El sitio web de Alqui Herramientas CoreVa ofrecerá la categoría de herramientas eléctricas, modernas como tradicionales que permitirá a los clientes realizar trabajos mecánicos y manuales con herramientas rápidas y potentes, y a precio de alquiler competitivo.

**Sitio Web:** Conjunto de páginas web relacionadas a través de un dominio en internet. Pueden contener texto, imágenes, videos y otros elementos multimedia. (Berners-Lee, 2011)

Espacio utilizado a través de internet que permitirá a Alqui Herramientas CoreVa tener presencia en la web. A través de una navegación fácil los clientes podrán visualizar las herramientas que necesitan imágenes, precios, fechas de alquiler, reservas entre otros. Permitiendo la promoción y venta del servicio de alquiler de herramientas en línea que ofrece Alqui Herramientas CoreVa, logrando un mayor alcance y visualizaciones dentro del mercado actual.

**Redes sociales:** Comunidades online donde las personas se congregan, socializan e intercambian puntos de vista e información. (Kotler, Philip y Armstrong, Gary, 2013)

Alqui Herramientas CoreVa reconoce la importancia que tienen las redes sociales en la actualidad por su alcance en las interacciones y promoción de los servicios de alquiler de herramientas, se utilizara con el objetivo de implementar campañas de promoción para que más personas conozcan la marca de Alqui Herramientas CoreVa y los servicios que brinda, se utilizara la creación de contenidos vinculados al alquiler de herramientas, su expansión y fidelización de clientes por medio de redes sociales.

**Economía Colaborativa:** Modelo económico en el que fundamentalmente, los usuarios se aprovechan de las nuevas tecnologías para prestar, comprar, vender, compartir bienes y servicios. (Santander, 1857)

Término económico que utiliza el modelo de negocio digital Alqui herramientas CoreVa, permite facilitar el servicio de alquiler de herramientas entre los clientes y proveedores, el sitio web será un intermediario; a través de este modelo de negocio digital se promueve el uso de recursos compartidos (Herramientas), como la reducción de los

costos de inversión inicial que tienen los albañiles, fontaneros y electricistas en la compra de herramientas.

**Emprendedor:** Persona que identifica oportunidades de negocio y asume la responsabilidad de iniciar y gestionar una empresa o proyecto, asumiendo los riesgos y recompensas asociados. (Drucker, 2014)

Alqui herramientas CoreVa realizo su investigación en emprendedores que practican los oficios de albañilería, fontanería y electricidad, son personas que han identificado oportunidades de proyectos y que desean ejecutarlos.

### **1.5.3 Legal.**

*Código Civil de El Salvador.*

*Arrendamiento:*

El alquiler de herramientas y equipos en El Salvador está regulado por leyes y normativas que buscan la protección del arrendador como del arrendatario, tomando como referencia el Código Civil de El Salvador en su Capítulo I en el cual se detalla:

Arrendamiento de Cosas

Artículo 1704. Inciso II Puede arrendarse aun las cosas ajenas, y el arrendatario de buena fe tendrá acción de saneamiento contra el arrendador en caso de evicción.

Artículo 1708. La entrega de la cosa que se da en arriendo podrá hacerse bajo cualquiera de las formas de tradición reconocida por la ley.

#### **Obligaciones del arrendador en el arrendamiento**

Artículo 1712. El arrendador está obligado según el Código Civil Salvadoreño a lo siguiente:

1º A entregar al arrendatario la cosa arrendada;

2º A mantenerla en estado de servir para el fin a que ha sido arrendada;

3º A librar al arrendatario de toda turbación o embarazo en el goce de la cosa arrendada.

Artículo 1726. El arrendatario está obligado a usar de la cosa según los términos del contrato, no podrá en consecuencia hacerla servir a otros objetos que los convenidos, a falta de convención expresa, a aquellos a que la cosa es naturalmente destinada, o que deban presumirse de las circunstancias del contrato de la costumbre del país.

Si en caso el arrendatario contraviene a esta regla, el arrendador reclama la terminación del arrendamiento con indemnización de perjuicios o limitarse a esta indemnización, dejando subsistir el arrendamiento.

Los artículos mencionados del Código Civil Salvadoreño son importantes para el modelo de negocio de Alqui Herramientas CoreVa, ya que definen las bases legales del arrendamiento, asegurando que tanto el arrendador como el arrendatario cumplan con sus responsabilidades, estos artículos permitirán garantizar la confianza entre las partes involucradas en el alquiler, lo cual es fundamental para el sitio web, al establecer los derechos y obligaciones de cada una de las partes, así como el uso responsable de las mismas.

### **Derechos del consumidor**

**Los derechos del consumidor están establecidos en la ley de protección al consumidor:**

Artículo 4. Adquirir los bienes y servicios en las condiciones o términos que el proveedor ofertó públicamente

Artículo 13. Para efectos de esta ley se entenderán comercio electrónico, como el proceso de contratación o intercambio de bienes, servicio e información comercial a través de redes de comunicación de datos.

Artículo 24. Todos los profesionales o instituciones que ofrezcan o presten servicios, están obligados a cumplir estrictamente con lo ofrecido a sus clientes.

Las ofertas de servicios deberán establecerse en forma clara, de tal manera que, según la naturaleza de la prestación, los mismos no den lugar a dudas en cuanto a su calidad, cantidad, precio, tasa o tarifa y tiempo de cumplimiento, según corresponda.

Los artículos mencionados en la ley de los derechos del consumidor son importantes para el modelo de negocio de Alqui Herramientas CoreVa, ya que busca garantizar la protección de los derechos de los consumidores y la transparencia en las relaciones comerciales con los proveedores.

### **Ley de comercio electrónico**

Artículo 3. Se aplicará a toda persona natural o jurídica, pública o privada establecida en El Salvador, que realice por sí mismo o por medio de intermediarios transacciones comerciales o intercambio de bienes o servicios contractuales, mediante la utilización de cualquier clase de tecnología o por medio de redes de comunicación interconectadas.

Artículo 7. La información generada o comunicada que conste en medios electrónicos, ópticos, magnéticos o en cualquier otra tecnología, tendrá los mismos efectos jurídicos, validez y fuerza probatoria que la contenida en formato físico.

### **Obligaciones Previas a la Contratación**

Artículo 15. El proveedor de bienes y servicios que realice actividades de contratación electrónica está obligado a poner a disposición antes de iniciar el procedimiento de contratación y mediante técnicas adecuadas al medio de comunicación utilizado, información completa, clara, comprensible e inequívoca. Dicha información deberá ser remitida al usuario por el medio acordado de forma permanente, fácil y gratuita, para su impresión o descarga, sin perjuicio del cumplimiento de los demás requisitos legales.

Artículo 16. Durante el proceso de compra, antes de pagar, el usuario debe tener la oportunidad de verificar, modificar y confirmar su orden o pedido, establecer el lugar de destino, a ser informado de las tarifas que aplican, monto a pagar, cargos adicionales por envío y procesamiento de pago, impuestos o aranceles aplicables; así como verificar que sus datos personales estén correctos en la orden o pedido y el momento de entrega de su compra.

### **Contratos Celebrados Mediante Sistemas Automatizados**

Artículo 19. Se reconoce la validez de un contrato celebrado entre un sistema automatizado de mensajes y una persona física, así como entre sistemas automatizados de mensajes.

## **CAPÍTULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

El presente capítulo consta del diseño de investigación donde se estructura los procedimientos que guían el presente estudio, se detalla el diseño, método, enfoque y técnicas que se han empleado para dichos procedimientos, para el desarrollo de análisis y la recolección de datos.

### **2.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **2.1.1 Generalidades.**

El tipo de investigación que se aplica es descriptivo, tomando en cuenta la definición de (Cortés Cortés & Iglesias León) que: busca especificar las propiedades características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta un análisis. Describe situaciones, eventos o hechos, recolectando datos sobre una serie de cuestiones y se efectúan mediciones sobre ella (pág. 20).

#### **2.1.2 Método.**

Para el desarrollo de la investigación se utiliza el método deductivo partiendo de la idea general del alquiler de herramientas, porque es una práctica comercial eficiente, que brinda la oportunidad de acceder a mejores herramientas sin la necesidad de comprarlas.

La digitalización del alquiler de herramientas a través de sitio web, mejora la eficiencia reduciendo los costos operativos y enfocándose en la satisfacción de los usuarios.

#### **2.1.3 Enfoque de investigación.**

El enfoque de investigación que se considera que se adapta al tema investigación de Alqui Herramientas CoreVa, es el método mixto, donde “La meta de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación, combinándolos y tratando de minimizar sus debilidades potenciales” (Sampieri, 2014, pág. 33).

Asimismo, cuando el problema o fenómeno es complejo, los métodos mixtos pueden ser la respuesta al modelo de negocio digital, porque combina datos cuantitativos y cualitativos, para proporcionar una visión más completa, lo que permite una comprensión de los aspectos subjetivos como medibles.

➤ Enfoque de Investigación Cuantitativa:

Se hará una encuesta a los posibles clientes por medios digitales, enfocada a personas con conocimientos o que están estudiando cursos en las áreas de albañilería, fontanería y electricidad. Por medio de este instrumento se obtendrán datos numéricos que permitirán hacer análisis más profundos sobre el nivel de aceptación sobre el modelo de negocio digital de Alqui Herramientas CoreVa.

➤ Enfoque de Investigación Cualitativa:

Se realizarán entrevistas a posibles proveedores para conocer las necesidades, expectativas y experiencias aplicables en el sitio web, sobre el alquiler de sus herramientas.

#### **2.1.4 Universo.**

Se tomó como universo las personas que viven en El Salvador con las siguientes características, entre las edades de 18 a 60 años, que trabajan en los oficios de albañilería, fontanería y electricidad.

#### **2.1.5 Población.**

Para la investigación se considera a la población del municipio de San Salvador Este, de los distritos de Ilopango, San Martín, Soyapango y Tonacatepeque, que se gradúan de los diferentes centros de formación y personas con conocimiento en las áreas de albañilería, fontanería y electricidad, pero muchos de ellos no tienen dinero para realizar la inversión inicial en la compra de las herramientas, siendo una opción favorable el alquiler.

### 2.1.6 Muestra.

La muestra se caracteriza por dedicarse a los oficios de albañilería, fontanería y electricidad, que residen en el municipio de San Salvador Este, en las edades de 18 a 60 años.

Se realiza la fórmula de población infinita, tomando en consideración que no se conoce la población total que se dedica a la albañilería, fontanería y electricidad.

Z= Nivel de confianza

P= probabilidad a favor

e= error estimado

N= Población

q= (1-p); probabilidad en contra

n= Tamaño de la muestra

*Tabla 1 Parámetros y valores*

<b>Parámetro</b>	<b>Valor</b>
Z	1.96
P	50%
Q	50%
e	5%

Tabla de distribución normal estándar

*Tabla 2 Tabla de distribución estándar*

Nivel de confianza	Z
50%	0.6745
90%	1.64
91%	1.70
92%	1.75
93%	1.83
94%	1.88
95%	1.96
96%	2.05
97%	2.17
98%	2.33
99%	2.53

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{e^2}$$
$$n = \frac{1.96^2 * 50\% * 50\%}{5\%^2}$$
$$n = 384.16$$

### 2.1.7 Técnicas de investigación.

Las técnicas de investigación, es el conjunto de herramientas, procedimientos e instrumentos utilizados para obtener la información y conocimiento, sobre la muestra definida. Por lo que Alqui Herramientas CoreVa utilizara las siguientes técnicas para la recopilación de datos:

**Encuesta;** se realizará por medio de Google Forms, obteniendo datos estadísticos sobre el mercado meta estudiado (Clientes), por medio de este instrumento se obtendrán datos numéricos que permitirá hacer análisis sobre el nivel de aceptación que el sujeto de estudio tiene sobre este modelo de negocio digital de alquiler de herramientas.

**Entrevistas;** se registrará en video y audio donde se conocerán las necesidades, beneficios y experiencias de los proveedores, analizando y entendiendo porque alquilan sus herramientas en desuso o de uso ocasional mediante un sitio web, recopilando información cualitativa.

De esta manera se obtendrá una comprensión de sus necesidades y experiencias, conociendo así qué tipo de herramientas tienen disponibles para el alquiler, problemas que han experimentado durante el alquiler y sus expectativas para un modelo de negocio digital de alquiler de herramientas.

### 2.1.8 Instrumento de investigación.

Se utilizaron como instrumentos la encuesta y la entrevista.

Se anexan los modelos en la sección de anexo desde la página 109 hasta la 113.

### 2.1.9 Presentación de resultados.

Gráfico 1 Cruce de variables entre área geográfica y cursos de formación

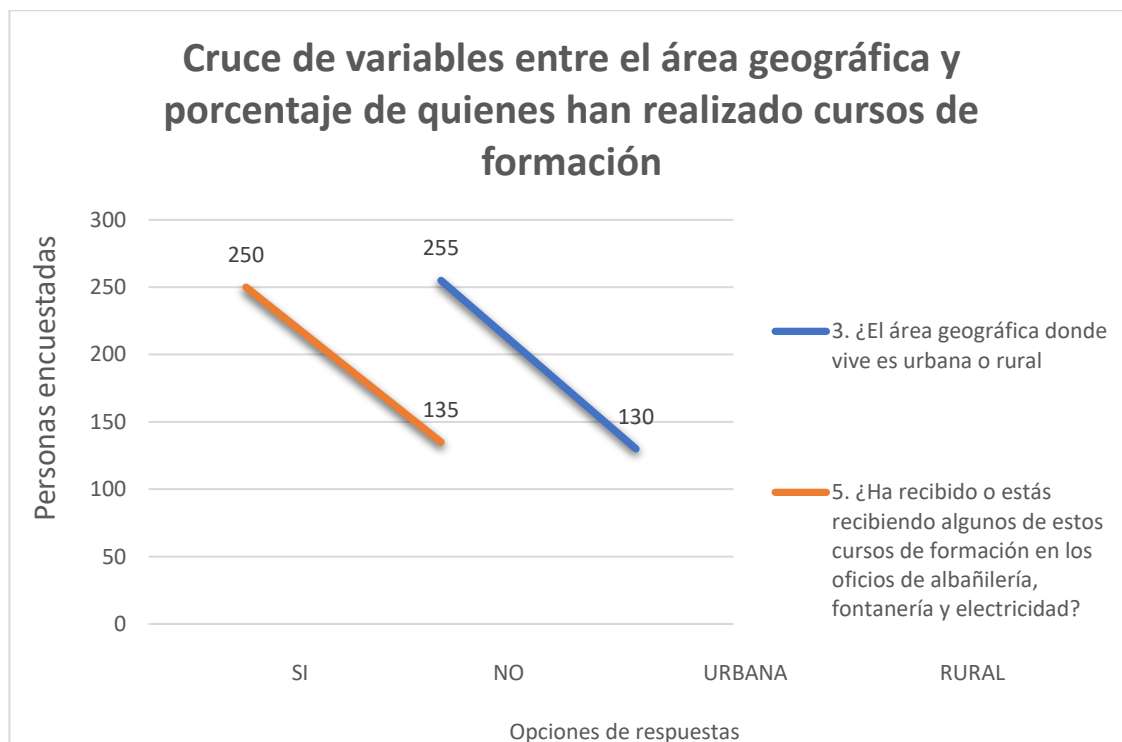


Tabla 3 Cruce de variables entre área geográfica y cursos de formación

3. ¿El área geográfica donde vive es urbana o rural		5. ¿Ha recibido o estás recibiendo algunos de estos cursos de formación en los oficios de albañilería, fontanería y electricidad?	
Urbana	255	SI	250
Rural	130	NO	135

Al hacer un análisis de variables cruzadas entre el área geográfica urbana y rural, donde habitan las personas de la muestra, con la pregunta de si han recibido alguno de los cursos de formación, se establece un resultado de 250 personas que si han recibido algún curso en la áreas de albañilería, fontanería y electricidad, versus los que habitan el área urbana son de 255 dando como resultado, 5 personas más, al hacer un análisis cruzado

con el área rural de 130 versus 135 que no han recibido algún curso, lo que sobrepasa el 100% con respecto al área rural. Lo que establece una mayor población formada y lo sustentaría el estudio de banco mundial que establece una migración de la agricultura a los servicios.

Gráfico 2 Cruce de variables entre las preguntas cuenta con herramientas y cursos de formación

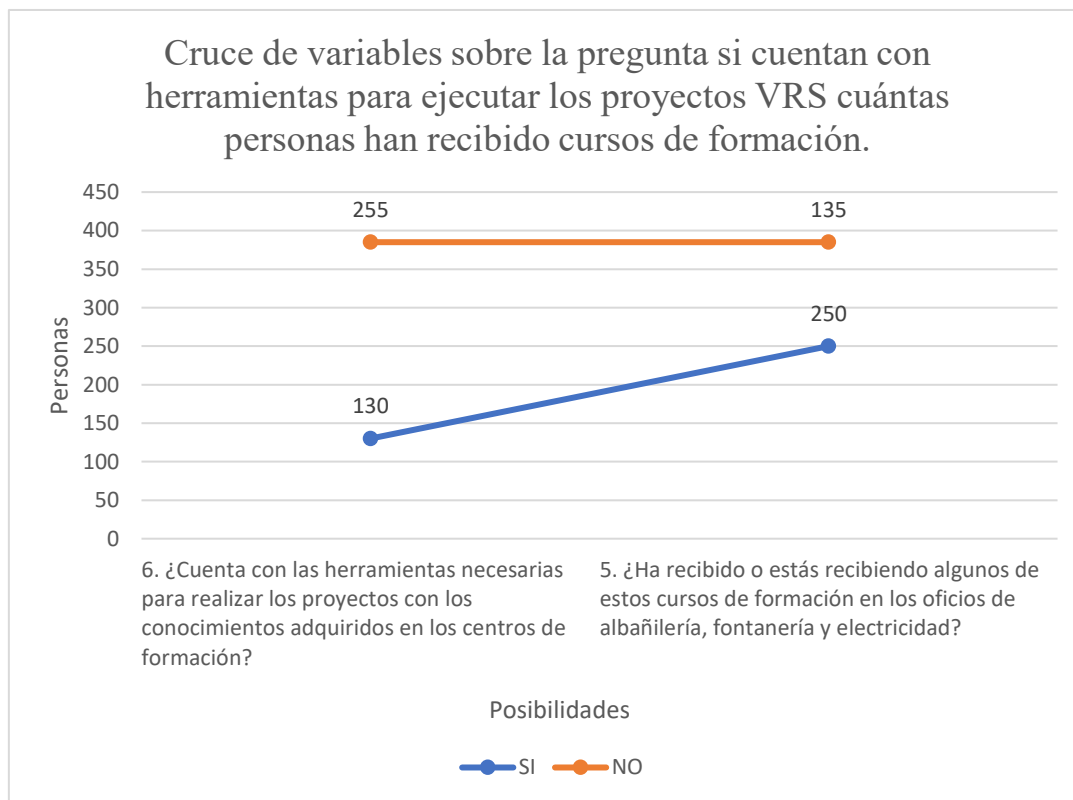


Tabla 4 Cruce de las preguntas cuenta con herramientas y quienes han recibido cursos de formación.

<b>Respuesta</b>	<b>6. ¿Cuenta con las herramientas necesarias para realizar los proyectos con los conocimientos adquiridos en los centros de formación?</b>	<b>5. ¿Ha recibido o estás recibiendo algunos de estos cursos de formación en los oficios de albañilería, fontanería y electricidad?</b>
SI	130	250
NO	255	135
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>385</b>

Al hacer un análisis de variables cruzadas entre las personas que cuentan con las herramientas necesarias para realizar los proyectos con los conocimientos adquiridos en los centros de formación en los oficios de albañilería, fontanería y electricidad, versus la pregunta de ¿Ha recibido o está recibiendo alguno de estos cursos de formación en los

oficios de albañilería, fontanería y electricidad? da como resultado que 130 personas cuentan con las herramientas necesarias y 250 ha recibido un curso de formación, tomando en cuenta estos mismos datos se tiene que 255 no cuentan con las herramientas para realizar sus proyectos y 135 no han recibido ninguno de estos cursos de formación, interpretando que en promedio 180 personas han recibido un curso de formación, al continuar haciendo el análisis se establece que la población que no cuentan con las herramientas para la ejecución de sus proyectos versus que ha recibido un curso de formación, tenemos que 5 personas se formaron de manera empírica al hacer un cruce de variable entre cuantas personas cuentan con herramientas para realizar sus proyectos, 135 no han recibido ninguno de estos cursos. Haciendo el análisis se observa una oportunidad de negocio ya que las personas que no tienen herramientas son arriba de 130 personas y el número es mucho mayor en comparación de las que no tienen.

#### Resultado de entrevista de proveedor 1

*Tabla 5 Resultado de entrevista de proveedor 1*

<b>Tema: “Diseño de modelo de negocio digital: Alqui Herramienta CoreVA”</b>		
<b>Fecha: 19/ 10/ 2024 Hora: 11:30</b>		
<b>Lugar: San Salvador</b>		
<b>Datos del entrevistado:</b>		
<b>Nombre: Natali del Carmen Mármol</b>		
<b>Profesión u ocupación: Empleada/ama de casa</b>		
<b>PREGUNTAS</b>	<b>RESPUESTAS</b>	
1	¿Tiene herramientas en desuso o de uso ocasional? ¿Le gustaría alquilarlas?	Contesta que sí, tiene herramientas en desuso y que nunca las ha alquilado, pero si estuviese dispuesto a alquilarlas.
2	¿Qué tipo de herramientas desea alquilar mediante el sitio web Alqui Herramienta CoreVa?	Bomba achicadora, taladro inalámbrico, Pistola de clavos para proyectos con hormigón Corta tubo galvanizado.
3	¿Por qué le gustaría alquilar en lugar de vender tus herramientas?	Para obtener ingresos extras ya que raras veces las utilizo.
4	¿En qué condiciones se encuentra el estado de sus herramientas?	Se encuentran en buen estado, solo las suele usar en ocasiones.
5	¿Anteriormente ha tenido la experiencia de alquilar herramientas? ¿Si su respuesta es sí, ¿cuente cómo fue su experiencia?	No, nunca las he alquilado solamente para uso dentro del hogar.

6	¿Cuál es el rango de porcentaje de ganancia que deseas obtener sobre el valor original de la herramienta?	Considerando el rango que deseo obtener sería de un 10%
7	¿Cuánto es el valor de comisión que estarías dispuesto a pagar a Alqui Herramientas CoreVa, por el uso de su sitio web?	De 10% a 15%
8	¿Cómo manejarías la entrega y devolución de las herramientas hacia los clientes?	Podría establecer horarios de entrega a domicilio
9	¿Estaría dispuesto a pagar un valor adicional para que Alqui Herramientas CoreVa, se haga cargo de la logística de entrega y devolución de la herramienta?	Si, estuviese dispuesto cancelar un valor adicional.
10	¿Cómo garantiza que sus herramientas se encuentran en buen estado para alquilarlas?	Tienen poco uso, y cuando es necesario me encargo de buscar un especialista para el mantenimiento preventivo.

**Información Adicional:** \_\_\_\_\_

**Entrevistado por:** Carolina Ostorga

**Firma:** Carolina Ostorga

**Nota:** Toda información proporcionada será manejada con fines académicos y con estricta confidencialidad.

## Resultados de la entrevista

*Tabla 6 Resultado de entrevista a proveedor 2*

<b>Tema: “Diseño de modelo de negocio digital: Alqui Herramienta CoreVA”</b>	
<b>Fecha: 19/10/2024 Hora: 03:41 PM</b>	
<b>Lugar: San Salvador</b>	
<b>Datos del entrevistado</b>	
<b>Nombre: José Dolores Ángel</b>	
<b>Profesión u ocupación: Empleado.</b>	
PREGUNTAS	RESPUESTAS
1 ¿Tiene herramientas en desuso o de uso ocasional? ¿Le gustaría alquilarlas?	El entrevistador manifiesta que, si posee Herramientas en desuso ya que las ha adquirido para remodelación de su vivienda, y si le gustaría alquilarlas para generar un ingreso extra y las herramientas estarían activas y no corre el riesgo de que se dañen.
2 ¿Qué tipo de herramientas desea alquilar mediante el sitio web Alqui Herramienta CoreVa?	Cierra eléctrica Remodelaras Andamios Mini concretaras Banco de sierra

3	¿Por qué le gustaría alquilar en lugar de vender tus herramientas?	Expreso; que si las vende se deshiciera de ellas y si las llegase a necesitar de nuevo en algún momento se les dificultaría volver a comprarlas, en cambio si las alquila sabe que las tendrá disponible.
4	¿En qué condiciones se encuentra el estado de sus herramientas?	Afirma que las tiene en óptimas condiciones, después de cada uso se limpian y se guardan.
5	¿Anteriormente ha tenido la experiencia de alquilar herramientas? ¿Si su respuesta es sí, ¿cuente cómo fue su experiencia?	Confirmando que es primera vez que colocaría sus herramientas en alquiler, anteriormente solo las ha prestado.
6	¿Cuál es el rango de porcentaje de ganancia que deseas obtener sobre el valor original de la herramienta?	Menciono que le gustaría obtener un 20% sobre el valor inicial de su herramienta.
7	¿Cuánto es el valor de comisión que estarías dispuesto a pagar a Alqui Herramientas CoreVa, por el uso de su sitio web?	Estaría de acuerdo de brindar una comisión del 8%
8	¿Cómo manejarías la entrega y devolución de las herramientas hacia los clientes?	Se pondría de acuerdo con el cliente, manifiesta que, por su empleo, buscaría la manera de adecuar el horario, que mejor convenga.
9	¿Estaría dispuesto a pagar un valor adicional para que Alqui Herramientas CoreVa, se haga cargo de la logística de entrega y devolución de la herramienta?	Afirmo que, si estuviera dispuesto, ya que se le facilitaría movilizar la entrega de las herramientas.
10	¿Cómo garantiza que sus herramientas se encuentran en buen estado para alquilarlas?	Menciono que estaría dispuesto a que evalúen sus herramientas.

**Información Adicional: Ninguno**

Entrevistado por:  Rocio Coreas

Firma: 

**Nota: Toda información proporcionada será manejada con fines académicos y con estricta confidencialidad.**

## **2.2 DIAGNÓSTICO**

### **2.2.1 Desarrollo de las Fuerzas de Michael Porter.**

#### **a. Amenaza de nuevos competidores.**

Ante los diferentes cambios que ha presentado la humanidad en cuanto al ingreso de la tecnología con plataformas digitales o en línea, la carrera por parte de aplicaciones y páginas web, por tener la mayor cantidad de usuarios, lo hace muy competitivo, para proporcionar renta de herramientas, a pesar de que esta área no ha sido explotada. Optar por un modelo de negocio de economía colaborativa, es algo novedoso, ya que no se necesitan inversiones significativas de capital, lo que simplifica un aumento tanto de clientes como de proveedores. No obstante, la habilidad para destacar como Alqui Herramientas CoreVa, estableciendo una red de confianza será esencial para los participantes actuales en el mercado.

#### **b. El poder de negociación de los clientes.**

Influencia en precio y condiciones, El poder de negociación es importante ya que esto se traduce en mejores precios y condiciones, al tratarse de una economía colaborativa veremos esto reflejado en los precios competitivos y mejores condiciones para los clientes evitando así el acaparamiento o la generación de necesidad por demanda.

#### **c. El poder de negociación con los proveedores.**

Influencia del costo precio, En esta fuerza como Alqui herramientas CoreVa, se desarrollará en la fuerza que tienen los proveedores de influir en los precios, calidad y disponibilidad de los productos. Aplicando una economía colaborativa se verá reflejado en las diferentes opciones que tendrá el cliente en base a la oferta del proveedor, pero no dejando de lado la necesidad del cliente.

#### **d. La amenaza de los productos sustitutos.**

Al identificar los productos sustitutos o servicios alternativos, como economía colaborativa no se cuenta con un registro de productos o servicios en la actualidad como competencia directa, pero como sustitutos se puede denotar el alquiler de herramientas

tradicional como una amenaza, pero la aplicación y competitividad de precios hará que Alqui herramientas CoreVa puede sobresalir a estos.

#### **e. La rivalidad entre los competidores existentes.**

Actualmente no existe en El Salvador un competidor con un modelo de negocio como el de Alqui Herramientas CoreVa, pero si se puede considerar como rivalidad a las personas que de forma empírica alquilan sus herramientas en Marketplace de Facebook y negocios de alquiler de herramientas eléctricas como Enerse S.A. de C.V con la diferencia que ellos no utilizan el modelo de economía colaborativa, pero sin embargo tienen su negocio de alquiler de forma digital. (Enerse, 2025)

#### **2.2.2 Desarrollo de PEST.**

En una sociedad en el que la sostenibilidad del medio ambiente y el consumo consciente de productos, adquieren cada vez más importancia, Alqui Herramientas CoreVa, busca mediante la economía colaborativa una solución innovadora y eficiente tanto para los clientes como los proveedores.

El análisis PEST (Político, Económico, Social y Tecnológico) facilita investigar los elementos externos que inciden con la propuesta del modelo de negocio digital Alqui Herramientas CoreVa, analizando cómo el contexto político promueve la normativa de estos servicios de alquiler, y como las corrientes económicas promueven la necesidad de alquilar en vez de compra, el efecto de transformaciones sociales hacia una cooperación más estrecha y el rol de la tecnología en simplificar dichas interacciones.

##### **a. Político**

En El Salvador la estabilidad política es crucial, ya que este brinda la confianza de los inversores, la parte política esto puede tomarse como algo bueno o malo, dependiendo de que se quiera evaluar.

Una realidad es que, para muchos, el hecho que un gobierno maneje todos los poderes del estado es un riesgo, ya que provoca que exista estabilidad política, al no contar con la independencia de poderes.

Para las partes de las empresas el papel de cada institución de gobierno es crucial, desde la asamblea legislativa que es donde se crean las leyes, que funcionan como unas herramientas políticas que pueden dar la estabilidad, para las empresas.

La manera en cómo afectaría esto al modelo de negocios digital, es que, desde la perspectiva empresarial, podría afectar la política fiscal del país como la aplicación de impuestos a los servicios digitales, y es que los impuestos elevados podrían desincentivar tanto a los propietarios de herramientas como a los usuarios que desean alquilarlos, por otra parte. Incentivos fiscales o excepciones pueden estimular en gran medida el crecimiento de estos negocios.

Otro factor clave son las regulaciones laborales es que, si como empresa se decide incorporar empleados en la parte de atención al cliente o logística, se debe cumplir con las leyes locales que lo rigen y de esta manera se podría aumentar el costo operativo.

#### **b. Económico**

El crecimiento económico de El Salvador medido desde el PIB influye en gran medida en la demanda de productos y servicios y es que según El Banco Central de Reserva de El Salvador “reportó que la economía salvadoreña registró un crecimiento de 1.4 % en el II trimestre de 2024 al compararlo con igual trimestre del año anterior (variación interanual), inferior al 4.45 %” (Consejo Monetario Centroamericano , 2024 )

A pesar del crecimiento que ha tenido en el segundo trimestre, si se da un crecimiento lento es negativo porque afecta directamente y limitar la oportunidad de negocio.

Las Tasas de Interés.

Estas juegan un papel importante para alentar o desalentar la inversión en nuevos proyectos, al afectar el costo de financiamiento, y es que las tasas bajas facilitan el acceso a financiamiento y esto aumentaría la demanda.

Otro factor para tomar en cuenta es la inflación y es que según el Banco central de reserva: “La tasa interanual de inflación en El Salvador se elevó hasta el 1,78 % en julio pasado y se colocó como el índice más alto desde diciembre de 2023” (Agencia EFE,

2024 ). Afectando directamente el costo de las herramientas ofrecidas en la plataforma, y es que, si el precio de los insumos aumenta, esto lleva a un aumento de los precios del alquiler.

### **c. Social**

El aumento de la seguridad en El Salvador a través del plan control territorial, le permite el desarrollo de inversión de empresarios, así como de creación de emprendimientos locales, según el informe de la Presidencia de la Republica de El Salvador “en la actualidad, El Salvador es un destino atractivo, seguro y competitivo para proyectos tecnológicos, logística y turismo”. (Presidencia de la República de El Salvador, 2022).

Lo que genera una oportunidad de crecimiento de empleo en las áreas de construcción, generando así clientes potenciales para el alquiler de herramientas.

La estructura demográfica: de El Salvador según el último censo de población y vivienda indica, que en el área de San Salvador existe una densidad poblacional de 1,563,371 personas, equivalente a un 26.4% de esto un 46.0% son hombres (719,684) y un 54% son mujeres (843,687) “para las edades de 20 años en adelante se observa un ensanchamiento, especialmente en el rango de 25 a 54 años” (Banco Central de Reserva , 2024 , pág. 49) el 49.4% es urbano. Con relación al sexo equivale a un 86.9% esto por su alta densidad poblacional en sus 72,25 km<sup>2</sup>, lo que facilita el acceso de usuarios y proveedores dentro de la plataforma.

Cambios en el comportamiento de compras: actualmente existen centros de capacitación en las áreas de albañilería, fontanería y electricidad para las personas que estén entre el rango de 18 hasta los 60 años; siendo una oportunidad para Alqui Herramientas CoreVa, porque a pesar de que el nivel educativo en El Salvador es bajo, su nivel de formación en estas tres áreas está aumentando, lo que significaría un avance importante en el alquiler de herramientas.

Cambios en los hábitos de consumo: la tendencia de consumo en cuanto a economía colaborativa está en aumento, plataformas como por ejemplo Uber Indrive, Uber Eats, entre otras. Demuestran que la parte de involucramiento social ha aumentado

a pesar de las limitantes, además la cultura local puede favorecer el uso compartido entre personas en este caso.

#### **d. Tecnológico**

En el periodo de la pandemia por Covid-19 (medidas de aislamiento), se incrementó el uso de los negocios digitales esto porque fue una solución necesaria al no poder realizar el mecanismo de compra tradicional.

Hoy en día se utiliza para satisfacer la necesidad de ahorrar tiempo y dinero, esto ha permitido la creación de negocios innovadores como es Alqui Herramientas CoreVa, que ofrece una experiencia digital en sus procesos de arrendamiento, acompañados de procesos de pagos en línea y procesos logísticos eficientes.

Según el reporte del grupo del banco mundial, “el diagnóstico para El Salvador, bajo la iniciativa Económica Digital para Latinoamérica, identifica desafíos y oportunidades para promover un acceso generalizado a las tecnologías digitales y ofrece recomendaciones prácticas que acelerarían el ritmo de la transformación digital de El Salvador” (2022)

El acceso a internet en esta área es fundamental, además de que puede ser una herramienta utilizada por los negocios digitales para recibir un beneficio económico, en El Salvador, como en América Latina, se observa una evolución de emprendimientos digitales, donde los modelos de negocio están en plataformas 100% tecnológicas, el reto es lograr consolidarse dentro del mercado objetivo.

El aumento de uso de plataformas digitales hace que sea necesario y fundamental la aplicación de la ciberseguridad, desde la parte de protección de datos dado que se maneja información personal de los usuarios y detalles de pago como por ejemplo número de tarjeta de crédito, usuarios, claves, entre otros. Haciendo necesario proteger esta información, incluyendo el uso de cifrados, en donde se deben de realizar auditorías regulares de seguridad.

Los factores tecnológicos determinan el éxito de un negocio digital como en este caso el alquiler de herramienta, la innovación debe de ser constante y tener clara una

sólida estrategia de ciberseguridad no se trata solo de optimizar las operaciones internas si no de brindarle al cliente una mejor experiencia y asegurar de esta manera la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

### **2.3. CONCLUSIONES DEL DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN**

Según los resultados de la investigación que realizó Alqui Herramientas CoreVa, los cambios constantes dentro del mercado están obligando a emprendedores a crear nuevas formas de vender los productos y servicios, en este punto las plataformas digitales, y sitios web, facilitan los procesos de alquiler, generando oportunidades para la creación de ideas innovadoras de negocios digitales en El Salvador, que permitan a la sociedad el crecimiento económico.

Conforme a los resultados de las encuestas realizadas en la investigación de Alqui Herramientas CoreVa a personas que se dedican a los oficios de albañilería, fontanería y electricidad, se encontró que enfrentan diversos desafíos para brindar sus servicios de manera independiente, una de ellas es no contar con el capital inicial para la compra de las herramientas utilizadas en la realización de los proyectos, considerando el alquiler de herramientas una opción factible para la ejecución de sus proyectos.

En el desarrollo del análisis PEST se encontró que el entorno económico de El Salvador se percibe un crecimiento de inversión extranjera, por lo que Alqui Herramientas CoreVa, propone un plan de modelo de negocio digital de Alquiler de herramientas en las áreas de albañilería, fontanería y electricidad, con una propuesta sobre la economía colaborativa, que permite ofrecer precios bajos de arrendamiento y que a su vez genere oportunidades para que más personas puedan brindar sus servicios.

El crecimiento tecnológico y digital en El Salvador, está generando que la sociedad cambie, y es que las maneras en cómo se realizan los negocios en años anteriores han cambiado, dando paso a la era digital.

### CAPÍTULO III. PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO

El Capítulo III se desarrolla uno de los aspectos claves para la presente propuesta del plan de negocio, que forma la base fundamental. Seguido del desarrollo del marco estratégico, el cual detalla la misión, visión valores y objetivos; así mismos factores para el desarrollo del modelo de negocio digital como el plan organizacional, el plan de mercadeo, el plan financiero, el plan de ventas y el plan de trabajo, así también las conclusiones y recomendaciones, todo lo mencionado contribuye directamente a la demostración del objetivo general del proyecto que es proponer un modelo de negocio digital de alquiler de herramientas en las áreas de albañilería, fontanería y electricidad.

#### 3.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

En esta etapa se detallarán los aspectos generales de la empresa Alqui Herramientas CoreVa, incluyendo su naturaleza, razón social, productos en alquiler, mercado meta, Misión – Visión, valores fundamentales y otros elementos claves.

##### 3.1.1 Nombre del negocio.

Alqui Herramientas CoreVa

*Ilustración 1 Logotipo de Alqui Herramientas CoreVa*

Logotipo de empresa



**Fuente:** Elaborado por grupo de trabajo.

**Nombre del representante de la empresa:**

**Razón social:** Alqui Herramientas CoreVa

**Giro Comercial del Negocio:** Alquiler de maquinaria y equipo.

**Teléfono:** +503 2200-5000.

### 3.1.2 Información general del negocio.

Alqui Herramientas CoreVa, es un modelo de negocio digital de Economía Colaborativa, basado en un sitio web que funcionará como mediador entre el cliente y proveedor para el alquiler de las herramientas.

Los clientes; son personas que se han graduado o tienen conocimientos en las áreas de albañilería, fontanería y electricidad, que desean ofrecer sus servicios, pero no tienen el capital necesario para adquirir herramientas; por tal motivo alquilarlas es una opción viable para resolver sus actividades y los proveedores serán personas naturales, que tienen herramientas en desuso o de uso ocasional y desean alquilarlas.

Alqui herramienta CoreVa; es un sitio web que funcionará como un mediador y que obtendrá una comisión fija del 10% por transacción realizado; entre el cliente y el proveedor, ya que a través del nombre de Alqui herramientas CoreVa, brinda la seguridad y la confianza para realizar el alquiler de las herramientas.

## 3.2 MARCO ESTRATÉGICO

El marco estratégico propuesto para " Alqui herramienta CoreVa ", se enfoca en la toma de decisiones, definiendo su visión, misión, valores, metas, estrategias y recursos necesarios para lograr objetivos. Varios aspectos claves que pueden ayudar a impulsar el éxito y el crecimiento sostenible a largo plazo de la empresa.

*Ilustración 2 Distribución de marco estratégico*



### 3.2.1 Misión.

Alqui Herramientas CoreVa busca crear un sitio web, que conecte a personas que practican los oficios de albañilería, fontanería y electricidad con proveedores de herramientas en desuso o de uso ocasional, y a la vez fomentar un modelo de negocio digital eficiente y colaborativo en el mercado online.

### 3.2.2 Visión.

Alqui Herramientas CoreVa busca convertirse en pionero en el alquiler de herramientas en línea en el departamento de San Salvador, Municipio de San Salvador Este, para facilitar a los usuarios el acceso a una amplia variedad de herramientas de las diferentes categorías; a través de un sistema de navegación sencilla y a su vez brindar a los proveedores beneficios de maximizar la utilización de sus herramientas.

### 3.2.3 Valores.

**Calidad:** Alqui Herramientas CoreVa asegura que las herramientas disponibles en el sitio web, cumplan con los estándares de calidad.

**Confianza:** Alqui Herramientas CoreVa promueve un entorno donde las transacciones de alquiler entre proveedores y arrendatarios sean; seguras y transparentes.

**Innovación:** Alqui Herramientas CoreVa implementara tecnologías innovadoras en un sitio web de alquiler de herramientas.

**Responsabilidad:** Alqui Herramientas CoreVa fomenta un sentido de responsabilidad, tanto en los procesos de arrendamiento, como en el compromiso de promover el alquiler de herramientas como una alternativa al consumo excesivo.

**Colaboración:** Alqui Herramientas CoreVa fomenta el apoyo mutuo entre los proveedores y arrendatarios, maximizando sus recursos.

### 3.2.4 Objetivos.

Objetivos:

- Alqui Herramientas CoreVa pretende desarrollara una experiencia de atención al cliente que garantice un sitio web con una interfaz de fácil acceso y uso intuitivo, que permita incrementar la utilización y confianza de los usuarios.

➤ Alqui Herramientas CoreVa fomenta la buena relación con los proveedores, incentivándoles a registrarse dentro del sitio web, garantizándoles una oportunidad de crecimiento económico mediante el alquiler de sus herramientas.

### 3.2.5 Metas.

➤ Captar, fidelizar e incentivar durante seis meses el alquiler de herramientas a través de estrategias de mercado enfocadas a los clientes para cumplir con las metas de ventas establecidas mensualmente.

➤ Posicionarse en un plazo de doce meses en el mercado de alquiler de herramientas a nivel digital, en el departamento de San Salvador, municipio de San Salvador Este.

➤ Cumplir con las expectativas de un servicio de calidad, en el alquiler de herramientas, mediante capacitaciones al personal.

➤ Captar proveedores de herramientas que permitan cumplir con la demanda de alquileres en los primeros seis meses del negocio.

➤ Ser un sitio web confiable para los proveedores, cuidando que sus herramientas serán devueltas después de cada alquiler, así como demostrar que sus ganancias serán calculadas de manera justa y transparente.

### Indicadores de medición del marco estratégico

*Tabla 7 Indicadores de medición del marco estratégico*

<b>Objetivo</b>	<b>KPIs</b>	<b>Plazo</b>	<b>Mejoras</b>
Medir el crecimiento de los clientes comparando datos con el periodo anterior.	Tasa de crecimiento de clientes	6 meses	Desarrollar campañas de publicidad en las diferentes redes sociales dirigidas a profesionales del sector seleccionado
<b>Objetivo</b>	<b>KPIs</b>	<b>Plazo</b>	<b>Mejoras</b>

---

Identificar la cantidad de leads que se hacen clientes, y compararlos con los nuevos clientes.	Tasa de conversión	3 meses	Dar seguimiento a los leads a través de recordatorios y ofrecer cualquier consulta.
--	--------------------	---------	---

---

### 3.3 DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS

El servicio que ofrece Alqui Herramientas CoreVa a los clientes, es un sitio web de alquiler de herramientas de economía colaborativa, en las categorías de albañilería, fontanería y electricidad, donde pueden alquilar herramientas de manera sencilla, económica y tener acceso a herramientas especializadas para la ejecución de sus proyectos sin tener la necesidad de realizar inversiones en la compra, esto a través de conectarlos con proveedores que tienen herramientas en desuso o de uso ocasional. Alqui Herramientas CoreVa brindara un servicio de intermediación eficiente por la cual cobrara una comisión por transacción del 10% los cuales pueden elegir entre herramientas básicas, intermedias y avanzadas de las tres categorías. Pueden ser sobre una o varias herramientas.

Alqui Herramientas CoreVa les brinda a sus proveedores de herramientas un sitio web donde puedan generar ingresos a través de un espacio para mostrar y alquilar las herramientas, su contribución para la operación del sitio web sin cobrarles una comisión directa y posicionarlos en los primeros lugares de búsqueda será a través de ver contenido y publicidad de diferentes empresas que pagan a Alqui Herramientas CoreVa para mostrarlas en el sitio web.

#### **Precios estimados por comisión:**

**Nota:** Pueden ser una o varias herramientas por transacción.

*Tabla 8 Precios estimados por comisión de categoría de albañilería*

Categoría de Albañilería	Valor del alquiler estimado para el cliente	Comisión estimada del 10% por transacción realizada.
Herramientas de uso avanzado	\$50.00	\$ 5.00

Categoría de Albañilería	Valor del alquiler estimado para el cliente	Comisión estimada del 10% por transacción realizada.
Herramientas intermedias	\$30.00	\$3.00
Herramientas básicas	\$20.00	\$2.00

**Precios estimados por comisión:**

**Nota:** Pueden ser una o varias herramientas por transacción.

*Tabla 9 Precios estimados por comisión de categoría de electricidad*

Categoría de Electricidad	Valor del alquiler estimado para el cliente	Comisión estimada del 10% por transacción realizada.
Herramientas de uso avanzado	\$50.00	\$ 5.00
Herramientas intermedias	\$30.00	\$3.00
Herramientas básicas	\$20.00	\$2.00

**Precios estimados por comisión:**

**Nota:** Pueden ser una o varias herramientas por transacción.

*Tabla 10 Precios estimados por comisión de categoría de fontanería*

Categoría de Fontanería	Valor del alquiler estimado para el cliente	Comisión estimada del 10% por transacción realizada.
Herramientas de uso avanzado	\$50.00	\$ 5.00
Herramientas intermedias	\$30.00	\$3.00
Herramientas básicas	\$20.00	\$2.00

Alqui Herramientas CoreVa tendrá adicionalmente a partir del cuarto mes de haber iniciado operaciones, ingresos por publicidad de cuatro empresas en el sitio web que será contenido consumido por los proveedores de herramientas con el fin de lograr ingresos adicionales, se verán reflejados en los ingresos del flujo de efectivo del plan financiero.

*Tabla 11 Empresas que pagaran por colocar sus anuncios en el sitio web*

<b>Cantidad de empresas</b>	<b>Cobro mensual por publicidad en el sitio web</b>
Empresa 1	\$250.00
Empresa 2	\$250.00
Empresa 3	\$250.00
Empresa 4	\$250.00

**Alqui Herramientas CoreVa brinda a sus clientes y proveedores un sitio web con una interfaz de fácil acceso y uso intuitivo:**

En su página de inicio mostrará el logo que representa a Alqui Herramientas CoreVa, como información general del modelo de negocio, número de teléfono de atención al cliente como también un buscador donde el cliente colocará el nombre de la herramienta que necesita el cual desplegará las opciones existentes de herramientas dentro del sitio web; con la información que el cliente necesita para hacer su mejor opción de alquiler, se tendrá otra sección con las divisiones de las tres categorías, con su buscador, el cual contará con las mismas opciones descritas anteriormente.

**Alqui Herramientas CoreVa implemente el sistema de geolocalización de usuarios:**

Utilizará la geolocalización, facilitando a que los clientes y proveedores encuentren el alquiler de sus herramientas cerca de su ubicación geográfica, para optimizar los tiempos y costos de logística, uno de los filtros que el sitio web tendrá, es sobre el lugar de residencia del cliente y del proveedor, de esta manera el cliente tiene la opción de colocar su ubicación para la búsqueda que más convenga a su necesidad, esto permitirá tener a Alqui Herramientas CoreVa un dato sobre la ubicación dónde se

encuentran las herramientas, generando confianza que sus herramientas no serán pérdidas o robadas.

**Alqui Herramientas CoreVa utilizará el sistema de recomendaciones basados en el historial de búsqueda del cliente:**

Implementará esta innovación tecnológica para mejorar la experiencia de los clientes en el sitio web, con la recolección de datos de las herramientas alquiladas que se obtengan de cada cliente, ya sea por herramientas, marca o categoría, cuando ingrese al sitio web se mostrará las nuevas herramientas publicadas para que ellos puedan tener mayor cantidad de opciones y puedan percibir que Alqui Herramientas CoreVa se interesa en darles un servicio personalizado.

**¿Cómo garantiza Alqui Herramientas CoreVa la calidad de las herramientas ofrecidas en el sitio web?**

El proveedor deberá completar un formulario con la información general de su herramienta como marca, capacidad, modelo, año y el estado actual de la herramienta, tendrá que agregar fotos de alta calidad de diferentes ángulos, para garantizar que sea la misma herramienta que describió en el formulario, como detallar si las herramientas tenido algún desgaste o reparaciones. En el caso de herramientas de mayor valor la persona encargada de la logística de Alqui Herramienta CoreVa, realizara una inspección física como la certificación de mantenimientos, para detallar el estado de la herramienta esto en coordinación con el proveedor. Así también se colocará dentro del sitio web la valoración que clientes hayan realizado. Como también tendrá un seguro de manera opcional que será aplicado por un valor adicional en herramientas de mayor valor. Así como el contrato que firmaran los proveedores con los clientes para garantizar la tranquilidad de ambas partes durante el alquiler.

**Características del servicio:**

**¿Cómo funciona el modelo en términos prácticos?**

Alqui Herramientas CoreVa es un sitio web que funciona como mediador entre personas que tienen herramientas en desuso o de uso ocasional con personas que se

dedican a practicar oficios en las categorías de albañilería, fontanería y electricidad, ofreciendo una amplia variedad de herramientas tanto tradicionales como herramientas más sofisticadas que permita facilitar los trabajos como los tiempos de ejecución, Alqui Herramientas CoreVa cobrara una comisión por transacción realizada dentro del sitio web, se basa en el modelo de economía colaborativa que facilita la interacción dentro de las comunidades compartiendo bienes y servicios entre sí.

#### **Métodos de pago:**

Pago con tarjeta de crédito y débito, será de forma inmediata al realizar la reserva del alquiler, tendrá acceso al pago dentro del sitio web.

Pago por transferencia: El cliente realizará su pago a través de una cuenta de banco, enviará el comprobante de la transferencia a la cuenta de Alqui Herramientas CoreVa

Pago con efectivo: Este pago será válido cuando el cliente reciba y revise que la herramienta se encuentra en buen estado. Se dará el efectivo al repartidor aliado de Alqui Herramientas CoreVa.

Los pagos por los alquileres hacia los proveedores los realizará Alqui Herramientas CoreVa, cuando sean periodos cortos se harán al finalizar el alquiler y cuanto sean alquileres igual o mayor a cinco días se realizará durante el alquiler un 50% y una vez finalizado el alquiler será cancelará el otro 50%.

**Proceso de alquiler:** el proceso de alquiler inicia con el registro de los usuarios en el sitio web, como la publicación de las herramientas, seguido de las búsqueda según la categoría que el cliente requiere, posterior realizar la reserva estableciendo fechas de alquiler, ubicación, entre otros detalles del interés del cliente, así como la firma del contrato digital, se realizara el pago de parte del cliente a Alqui Herramientas CoreVa por los medios antes descritos, posterior se realizara la entrega y terminado el plazo de alquiler se hará la devolución de las herramientas al proveedor.

**Soporte técnico en caso de problemas:** se brindará un sistema de soporte técnico digital se enviarán guías o videos sobre el uso de las herramientas. Cuando los problemas

tengan complicaciones más difíciles de resolver se brindará atención por llamada telefónica o video llamada, si el problema no se resuelve se hará una inspección de la herramienta para dictaminar si fue por mal uso o por que la herramienta se encontraba en mal estado.

### **Ventajas de modelos de sistema digital sobre modelos tradicionales de alquiler de herramientas:**

**Sistema 24/7:** el modelo de negocio de Alqui Herramientas CoreVa al tratarse de un sitio web permite realizar las reservas de los alquileres, cuando el cliente tenga la disponibilidad para la búsqueda. Los modelos tradicionales tienen la limitación de horarios en sus tiendas lo que resulta un obstáculo para las personas que no logran adaptar sus actividades a los horarios establecidos.

**Variedad y disponibilidad de herramientas:** el modelo digital de Alqui Herramientas CoreVa, al usar la tecnología bajo el concepto de economía colaborativa permitirá un amplio inventario de herramientas, así como mayor disponibilidad de fechas de alquiler sin la necesidad de comprar las herramientas. Los negocios tradicionales se enfrentan a grandes procesos de inversión en la compra y mantenimiento de las herramientas, así como el costo de almacenamiento con el que se debe contar.

**Personalización del servicio:** por medio de un sistema digital se realiza la recolección de datos y el análisis sobre lo que el cliente busca con mayor frecuencia, partiendo sugerir en sus futuros alquileres lo más innovar dentro del sitio web. A diferencia de los negocios tradicionales que no cuentan con bases de datos sobre la preferencia de sus clientes.

*Tabla 12 Beneficios para clientes y proveedores*

<b>Beneficios</b>	
Cliente	Proveedor
Acceso a una variedad más amplia de herramientas.	Generan ingresos con herramientas que tienen en herramientas en desuso, uso

	ocasional o que aún no han podido conseguir clientes.
Cliente	Proveedor
Precios más bajo que los que se encuentran en el mercado tradicional.	Acceso a un mercado más amplio.
Alquilar les evitar realizar inversiones significativas en la compra de herramientas.	Reducción de riesgos en sus alquileres.
Facilidad de búsqueda, reserva y pago de las herramientas desde la comodidad de sus hogares.	Inician sus alquileres sin la necesidad de grandes inversiones en herramientas y locales.

#### **Funcionalidades claves del sitio web:**

- Búsquedas por medio de filtros en categorías y tipo de herramientas de disponibles.
- Búsqueda por filtro de geolocalización, permitirá encontrar herramientas más cerca de sus lugares de residencia.
- Proceso de reserva fácil para los clientes, deben de seleccionar las herramientas de su preferencia, fecha que quieren iniciar y finalizar su alquiler y realizar el pago en pasos continuos y fáciles, obteniendo una confirmación de reserva tanto para los clientes como para el proveedor.
- Pago de alquileres sencillos desde la comodidad de casa como pago con tarjeta de débito y crédito, pago por transferencia, una vez realizado el pago se generará la emisión de su factura.
- Registro de proveedores dentro del sitio web, anexar detalles como precios, fotografías, fecha de disponibilidad y estados de las herramientas para asegurar que los clientes tenga una experiencia de calidad.
- Calificación de parte de clientes sobre la experiencia del alquiler de las herramientas, esto ayudara a que el proveedor obtenga un mejor posición y calificación dentro del sitio web.
- Soporte en caso de daños o extravío de las herramientas tanto para clientes y proveedores.

**Políticas de uso del sitio web:**

Obligaciones de usuarios del sitio web:

**Política de ingreso**

- Requisitos de registró dentro del sitio web tanto para clientes como proveedores.
- La información que deberán proporcionar será: nombre completo, dirección de residencia, teléfono de contacto, fotografía de DUI y recibo de algún servicio en su lugar de residencia. En el caso de los proveedores deberán proporcionar. Adicionalmente un número de cuenta para realizar el pago por los alquileres, así como las fotografías e información general de sus herramientas.
- Los usuarios del sitio web de Alqui Herramientas CoreVa deberán registrarse bajo una cuenta personal de correo electrónico, con datos personales.

**Política de uso de herramientas**

- Los clientes de Alqui Herramientas CoreVa deberá utilizar y devolver las herramientas de la misma forma en que recibieron las herramientas para evitar daños, caso contrario serán responsables de cubrir los costos que las reparaciones incurran.
- El proveedor estará en la obligación de enviar a los clientes herramientas en condiciones óptimas.

**Política de precio**

- Los precios que se coloquen de alquiler deben de ser claros y sin alteraciones.
- Después de realizar el pago por el alquiler deberá recibir una confirmación y los detalles de la transacción realizada.

**Política de reembolso o cancelaciones**

- En caso de que la herramienta haya tenido problemas o el proveedor elimina la herramienta del sitio web una vez cancelado, Alqui Herramientas CoreVa, ofrecerá una solución como cambiar las herramientas o reembolsar el dinero cancelado.

### Políticas de garantía

- Verificación de las herramientas por medio de fotografías y detalles generales antes de que sean subidas al sitio web y estén en disposición de alquiler.
- Los clientes deberán inspeccionar y realizar pruebas a las herramientas cuando se le entregue, así como el proveedor se encargará de revisar cuando se le devuelva. Ambas partes deberán de firmar el registro correspondiente de su herramienta.
- El seguro de las herramientas que ofrece Alqui herramientas CoreVa será opcional para aquellos proveedores que no deseen asumir riesgo durante el alquiler, mayormente en herramientas de alto valor.
- En el caso que la herramienta sea robada el cliente deberá hacerse responsable de cubrir el costo total de la herramienta según el contrato que genera Alqui Herramientas CoreVa.

### Categorías dentro del sitio web:

Tabla 13 categorías de alquiler de herramientas



#### Categorías de Alquiler de Herramientas CoreVa

<b>Alquiler de herramientas para albañilería</b>	Herramientas Avanzadas
	Herramientas Intermedias
	Herramientas Básicas
<b>Alquiler de Herramientas para Electricidad</b>	Herramientas Avanzadas
	Herramientas Intermedias
	Herramientas básicas
<b>Alquiler de Herramientas para Fontanería</b>	Herramientas Avanzadas
	Herramientas Intermedias
	Herramientas Básicas

### **3.3.1 Prototipos /Descripción general.**

En la actualidad el avance de la tecnología permite crear plataformas o sitios web para el intercambio de productos y servicios de una manera más fácil y rápida, así como formas de pago más seguras. La reducción de costos se puede lograr a través del modelo de economía colaborativa, permitiendo a los clientes acceder a herramientas de buena calidad a precios más bajo que el mercado tradicional, tomando estos importantes factores Alqui Herramientas CoreVa, describe su modelo de negocio digital:

El modelo de negocio digital Alqui Herramientas CoreVa ofrece un sitio web de alquiler de herramientas en tres categorías de albañilería, fontanería y electricidad, se realiza mediante la economía colaborativa, donde los proveedores son personas que tienen herramientas en desuso o de uso ocasional, tendrán un perfil dentro del sitio web que les permitirá colocar fotos, marcas, fechas disponibles y precios por alquiler de las herramientas, respetando la política de mínimos y máximos de Alqui Herramientas CoreVa, lo que permitirá ofrecer a los clientes un amplio catálogo y mayor disponibilidad de herramientas, el alquiler será por 24 horas en adelante, contara con un sistema de geolocalización para minimizar tiempos de entrega y contara con servicio a domicilio de manera opcional.

Alqui Herramientas CoreVa les especifica a los proveedores que a la hora de ingresar y leer las políticas sobre el alquiler, como el dato del porcentaje de comisión fija que es de un 10% por transacción realizada, al no contar con un antecedente de alquiler de herramientas en El Salvador bajo el modelo de economía colaborativa, se toma de referencia la comisión que aplica negocios como Uber e InDrive, así también asegurando la confianza en el nombre de la marca de Alqui Herramientas CoreVa, se brinda un seguro en caso de daño o extravío de la herramienta durante el periodo de Alquiler de forma opcional, así como un sitio web de fácil acceso y uso intuitivo para clientes y proveedores.

### **3.4 VENTAJA COMPETITIVA**

Como describe, la ventaja competitiva es un concepto establecido en 1980 por Michael Porter, se caracteriza única y sostenible en el transcurso del tiempo que no poseen cualquiera otra empresa que compita en el mismo mercado. Esta ventaja al ser la única le brinda un posicionamiento favorable. (Rockcontent, 2019).

Alqui Herramientas CoreVa, a través del modelo de negocio digital de Economía Colaborativa, brindara un sitio web que funciona como mediador entre el cliente y el proveedor, durante la transacción del alquiler de las herramientas.

Tabla 14 Ventaja competitiva

<b>VENTAJA COMPETITIVA A NIVEL DIGITAL</b>	
<b>Acceso a un amplio catálogo de proveedores.</b>	Alqui Herramientas CoreVa ofrece un servicio diferente en comparación a negocios digitales de alquiler de herramientas, al ser un modelo de negocio que ofrece a sus clientes un amplio catálogo de proveedores, ofreciendo variedad de herramientas desde básicas hasta avanzadas, de esta manera Alqui Herramientas CoreVa no tiene la necesidad de realizar una inversión directa en la compra de las herramientas, Alqui Herramientas CoreVa aprovechando las nuevas tecnologías se enfoca en un modelo de economía colaborativa, que permitirá que personas dentro del área geográfica establecida arrienden sus herramientas a través del sitio web, permitiendo que el cliente encuentre lo que necesita para realizar sus proyectos y alquilarlas temporalmente.
<b>Digitalización de un mercado informal.</b>	El sitio web de Alqui Herramientas CoreVa permite la transformación de un mercado disperso, en plataformas como Marketplace de Facebook, agrupando el alquiler de herramientas de albañilería, fontanería y electricidad en un mismo lugar, permitiendo filtrar por tipo de herramienta, disponibilidad en tiempo real, comparación de precios de proveedores y la ubicación, reduciendo los tiempos y costos de logística. Brinda la oportunidad de ver reseñas de manera inmediata y tener un historial para seguimiento de proveedores, esto para fortalecer la confianza durante los alquileres.

## **Elementos que hace único al modelo de negocio de Alqui Herramientas CoreVa.**

Adicional a sus ventajas competitivas a nivel digital Alqui Herramientas CoreVa cuenta con servicios que le permiten destacar frente a su competencia las cuales se detallan a continuación:

### **Herramientas innovadoras:**

Alqui Herramientas CoreVa, tiene como objetivo posicionarse en los sectores de albañilería, fontanería y electricidad, ofreciendo herramientas innovadoras que permitan aportar beneficios a los clientes en materia de accesibilidad a herramientas de alto costo monetario pero que a la vez les permite realizar sus trabajos de una manera más sencilla y rápida, mejorando su eficiencia y ahorro del tiempo en la ejecución de sus proyectos.

### **Soporte técnico personalizado:**

Alqui Herramientas CoreVa, pretende destacar ante sus clientes con un servicio adicional de soporte técnico, brindándoles asistencia técnica e información sobre dudas en cuanto al uso de las herramientas, se brindará por medios digitales como: llamadas telefónicas o video llamadas, así como proporcionar videos e instructivos digitales para resolver dudas comunes sobre el uso de las herramientas, asegurando que lo clientes tengan una experiencia superior al utilizar el sitio web.

### **Políticas de uso flexible:**

Estas políticas les brindaran a los clientes de Alqui Herramientas CoreVa, la facilidad de ajustar el alquiler durante el tiempo que realmente la necesite sin necesidad de firmas contratos que se extiendan de la duración real de sus proyectos. Así como también les permitirá la extensión de su contrato si este llegara a necesitar las herramientas por más tiempo de lo esperado sin tener cargos adicionales, esto siempre y cuando los clientes extiendan su tiempo de alquiler y el pago respectivo dentro del sitio web por los días adicionales de alquiler.

### **¿Cómo contribuye el modelo de economía colaborativa a brindar a los clientes una experiencia de usuario superior?**

Alqui Herramientas CoreVa pretende brindar a una experiencia superior de atención al cliente, el modelo de economía colaborativa influirá positivamente ya que permite tener acceso inmediato al sitio web con una amplia variedad de herramientas ya que integra a las personas dentro las comunidades para que puedan alquilar sus herramientas y así generar ingresos y a la vez beneficiar a las personas que practican los oficios de albañilería, fontanería y electricidad a tener acceso a herramientas tradicionales así como herramientas innovadoras por medio del alquiler, evitando la inmersión en la compra inicial de las herramientas. Así también les simplifica el tiempo que pueden invertir en la búsqueda en tiendas físicas mejorando el ahorro de tiempo y brindando mayor comodidad en procesos de logística. Permitirá crear una red de confianza dentro de la comunidad ya que el sitio web les permitirá ver los comentarios y reseñas sobre los proveedores, así podrán identificar si su proveedor se adapta a sus necesidades.

### **3.5 PLAN ORGANIZACIONAL**

El plan organizacional de Alqui Herramientas CoreVa define la estructura, asigna roles y responsabilidades de cada miembro del modelo de negocio digital, define objetivos y los planes para alcanzar el éxito, funciona para definir como se organizan los recursos y personas para cumplir su misión, visión y metas.

#### **a. Objetivos del plan organizacional.**

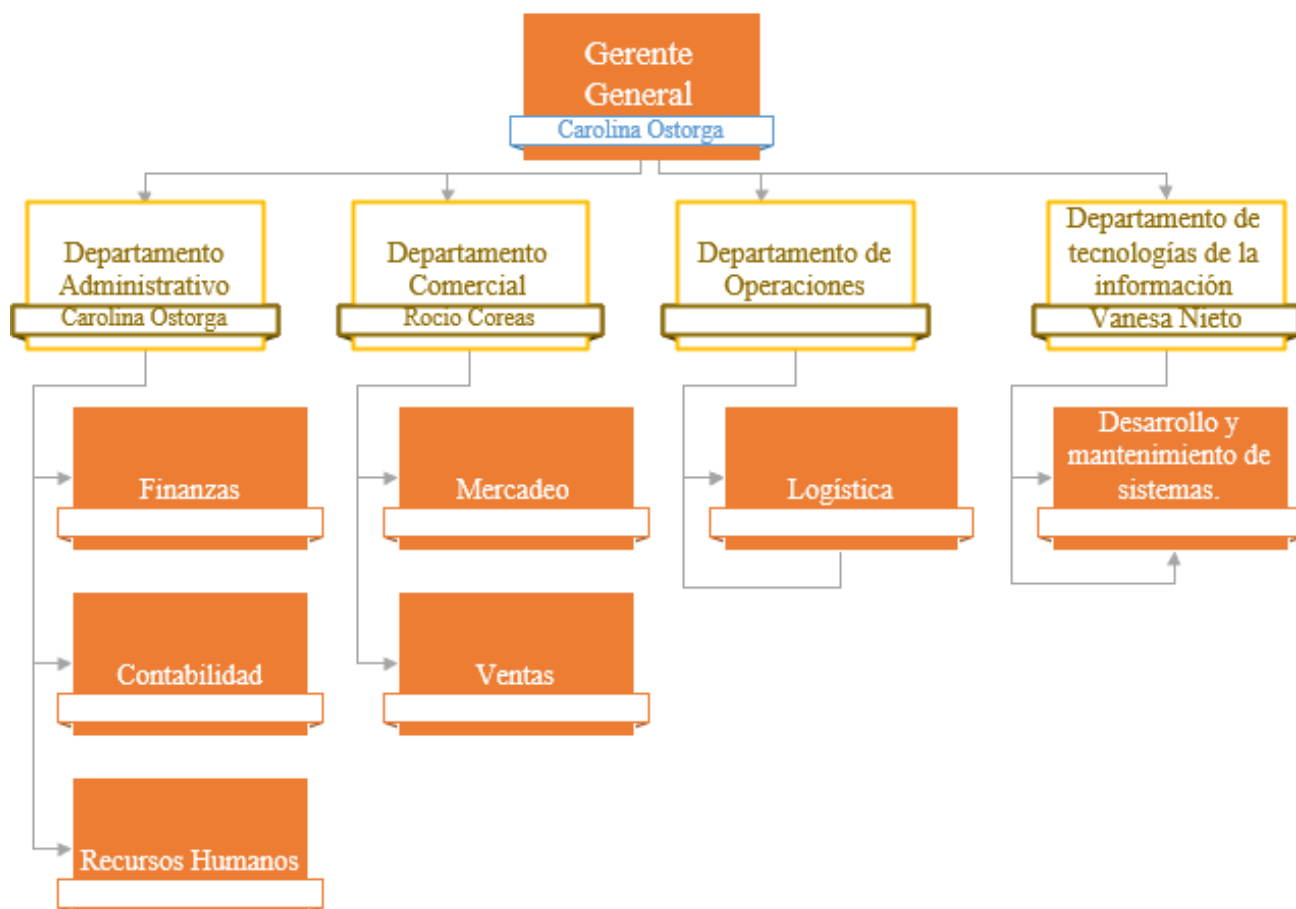
- Establecer una estructura jerárquica que defina las responsabilidades de cada miembro de Alqui Herramientas CoreVa.
- Alqui Herramientas desarrollara procesos internos que promuevan la economía colaborativa tanto dentro de la organización, así también entre los clientes y proveedores que utilizan el sitio web.
- Alqui Herramientas CoreVa desarrollara mecanismos de retroalimentación sobre la experiencia del cliente, para identificar áreas de mejora.

### b. Estructura organizativa de la empresa.

Alqui Herramientas CoreVa arrancara funciones con cuatros puestos claves los cuales son gerente general, departamento administrativo, departamento comercial y departamento de tecnología de la información, a medida el modelo de negocio logre una estabilidad económica se contratará el resto del personal que se especifica en el organigrama.

## Organigrama Alqui Herramientas CoreVa

Ilustración 3 Organigrama Alqui Herramientas CoreVa



### c. Organización de gestión de Recursos Humanos.

Tabla 15 Organización de gestión de Recursos Humanos

<b>Departamento</b>	<b>Actividades</b>	<b>Conocimientos Requeridos</b>	<b>Cantidad De Personas</b>
Gerente General	Sera el responsable de liderar y coordinar las áreas claves de Alqui Herramientas CoreVa, las cuales son la gestión estratégica, administrativa, operativa y financiera, asegurando la satisfacción de los clientes y la rentabilidad.	Licenciatura en administración de empresas, ingeniería industrial o afines.	1
Recursos Humanos	Es el encargado de la gestión del proceso de reclutamiento y selección, desarrollo y capacitación del personal, gestión de la cultura organizacional, gestión de comunicación interna, cumplimiento legal y normativo de Alqui Herramientas CoreVa.	Licenciatura en administración de empresas o psicología.	1
Finanzas	Su función en Alqui Herramientas CoreVa será desarrollar la planificación financiera, desarrollo del presupuesto anual, análisis de	Licenciatura en administración financiera, economía,	1

	rentabilidad, gestión de ingresos y flujo de caja, gestión de pago a proveedores, control y gestión de costos, análisis del desempeño financiero, gestión de riesgos financieros, estrategias de crecimiento y escalabilidad.	contabilidad o afines.	
Mercadeo	Se encargará del desarrollo de estrategias de marketing, gestión de marca y posicionamiento en el mercado, gestión de marketing digital, captación de proveedores y clientes, gestión de la experiencia al cliente, análisis y optimización de resultados de campañas y estrategias, gestión de publicidad y promociones del modelo de negocio de Alqui Herramientas CoreVa.	Licenciatura en mercadeo	1
Sistemas Informáticos	Creación y mantenimiento del sitio web, diseño y gestión de la base de datos, creación y mantenimiento de funcionalidades del sitio web, seguridad informática,	Ingeniero en sistemas informáticos.	1

---

gestión de infraestructura tecnológica, integración de sistemas de todos los departamentos, soporte técnico y gestión de incidencias, realiza actualizaciones y nuevas funcionalidades al sitio web, colaboración con departamentos internos de la empresa.

---

Logística	Encargado de gestión de inventarios, coordinación con proveedores y clientes, gestión de alquiler, coordinar el transporte con aliados encargados de entregar y recoger las herramientas, gestión de herramientas en caso de pérdidas o daños, gestión del sitio web en procesos de logística, soporte al cliente, gestión de costos logísticos.	Ingeniera industrial, o carreras afines a la gestión logística.	1
-----------	--	---	---

---

**Fuente: Elaboración propia**

**d. Proceso administrativo.**

El proceso Administrativo de Alqui herramientas CoreVa, busca organizar y estructurar los recursos, tareas y procedimientos de manera eficaz para asegurar la adecuada administración del modelo de negocio, abarcando todas las áreas fundamentales, desde la compra de equipos hasta la administración de clientes,

incluyendo la logística y la contabilidad (finanzas). El proceso administrativo está conformado de la siguiente manera:

### **Planeación:**

Se establecen metas que cumplan con las expectativas de clientes y proveedores que se detallan a continuación:

- Crear estrategias de marketing mix digital para alcanzar los objetivos de ventas propuestos por Alqui Herramientas CoreVa.
- Efectuar análisis internos y externos que permitan observar las expectativas con clientes y proveedores.
- Motivar a los clientes habituales, con un programa de beneficios donde los clientes que alquilen con frecuencia puedan tener descuentos adicionales.
- Establecer convenios con proveedores locales que deseen ofrecer sus herramientas en el sitio web.
- Promover la confianza y la colaboración constante con los proveedores mediante contratos que aseguren un buen nivel de servicio durante el alquiler de las herramientas.

### **Organización:**

Para que los procesos colaborativos sean efectivos se organizan los recursos siguientes:

- Se asignan funciones en cada área de trabajo, para proyectos específicos.
- Distribuir tareas, asegurando que el personal esté capacitado para ejercer su rol o tareas específicas.
- Diseñar un sitio Web que permita una navegación fácil, para el alquiler de herramientas de forma sencilla para la búsqueda, reserva, precio, disponibilidad, forma de pago y entrega de las herramientas, tanto para clientes internos como externos.

**Dirección:**

Se establece una visión clara de Alqui herramientas CoreVa para el logro de sus objetivos, detalladas a continuación:

- Motivar al equipo para lograr los objetivos establecidos en el plan.
- Celebrar los logros como Alqui Herramientas CoreVa a través de reconocimientos.
- Se fomentará la comunicación dentro del equipo.

**Control:**

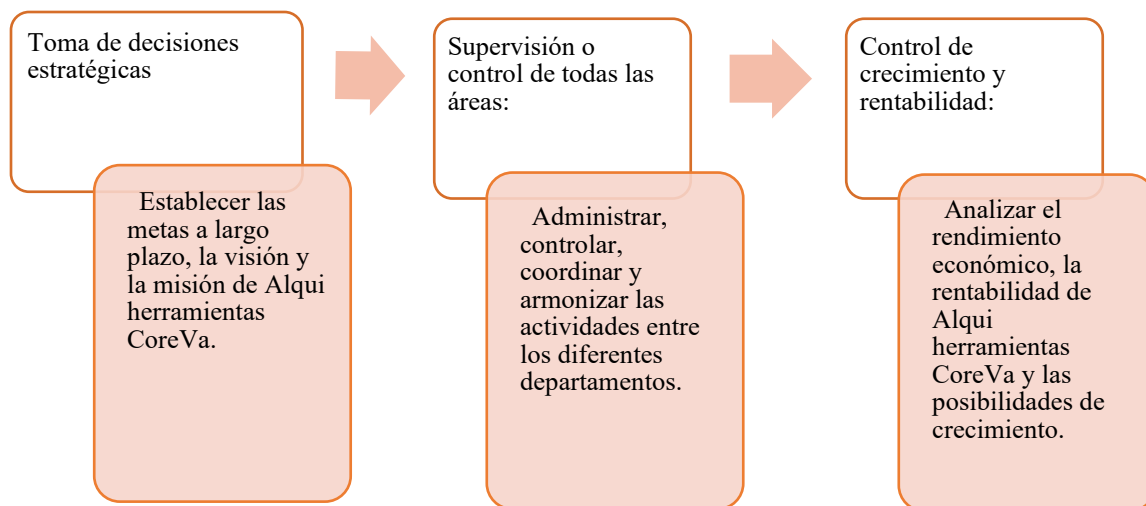
Evaluar el desempeño y los procesos administrativos implementados para Alqui herramientas CoreVa:

- Realizando evaluaciones sobre la satisfacción de los clientes internos y externos en cuanto al proceso de alquiler de herramientas.
- Corregir las estrategias de marketing si no existiera la aprobación esperada por los clientes.
- Analizar el nivel de aceptación que los clientes tienen sobre el uso del sitio web de Alqui Herramientas CoreVa.
- Realizar evaluaciones en línea, después de cada alquiler para medir la satisfacción de los proveedores con el proceso de alquiler de herramientas y las ganancias obtenidas.

**I. PROCESO DE GERENCIA.**

La Gerencia General dirigirá las estrategias globales, toma de decisiones cruciales, coordinar entre las distintas áreas y garantizar que se alcancen los objetivos de Alqui herramientas CoreVa.

Ilustración 4 Proceso de gerencia



Fuente: Elaboración propia del Equipo

Algunos ejemplos de actividades diarias son:

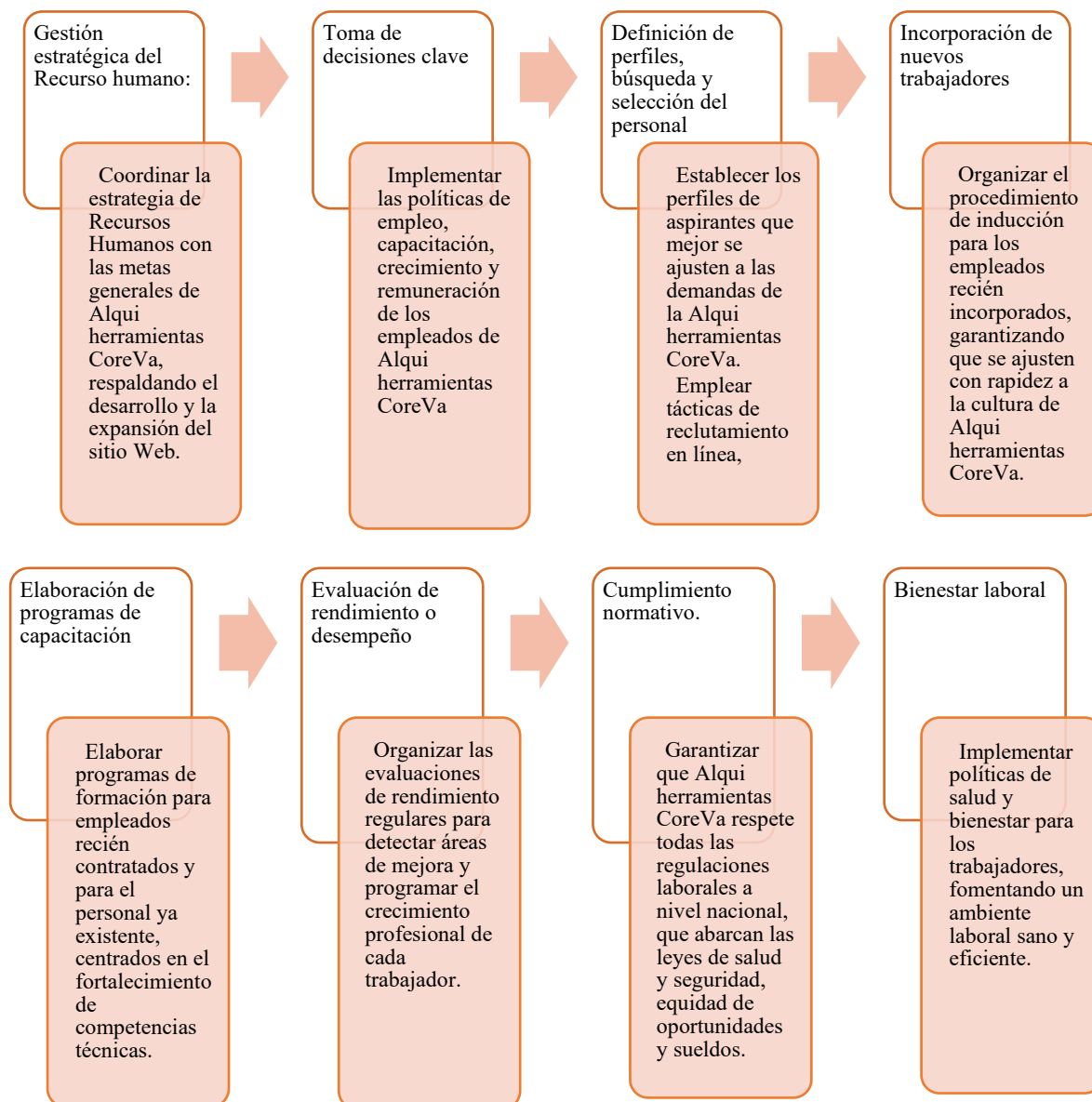
- Revisión de los indicadores claves que utilizara Alqui herramientas CoreVa como indicadores de desempeño, indicadores de rendimiento, porcentajes de captación de clientes y el movimiento en las transacciones.
- Supervisar que las operaciones dentro del sitio web de Alqui Herramientas CoreVa, como los procesos de alquiler, entrega de las herramientas y devolución al proveedor se estén realizando de manera eficientes dentro de los departamentos encargados.
- Reuniones con los diferentes departamentos para actualización procesos internos y externos.

## II. PROCESO DE RECURSOS HUMANOS

Recursos Humanos de Alqui Herramientas CoreVa será quien lidere las tareas vinculadas al recurso humano, su función principal consiste en garantizar la formación, gestión y motivación del personal, mejorando el proceso de selección, capacitación,

bienestar y permanencia de los empleados, asegurando el cumplimiento de las leyes laborales y conservar un buen ambiente laboral.

Ilustración 5 Proceso de Recursos Humanos



Fuente: Elaboración propia del Equipo.

Ejemplo de algunas actividades diarias son:

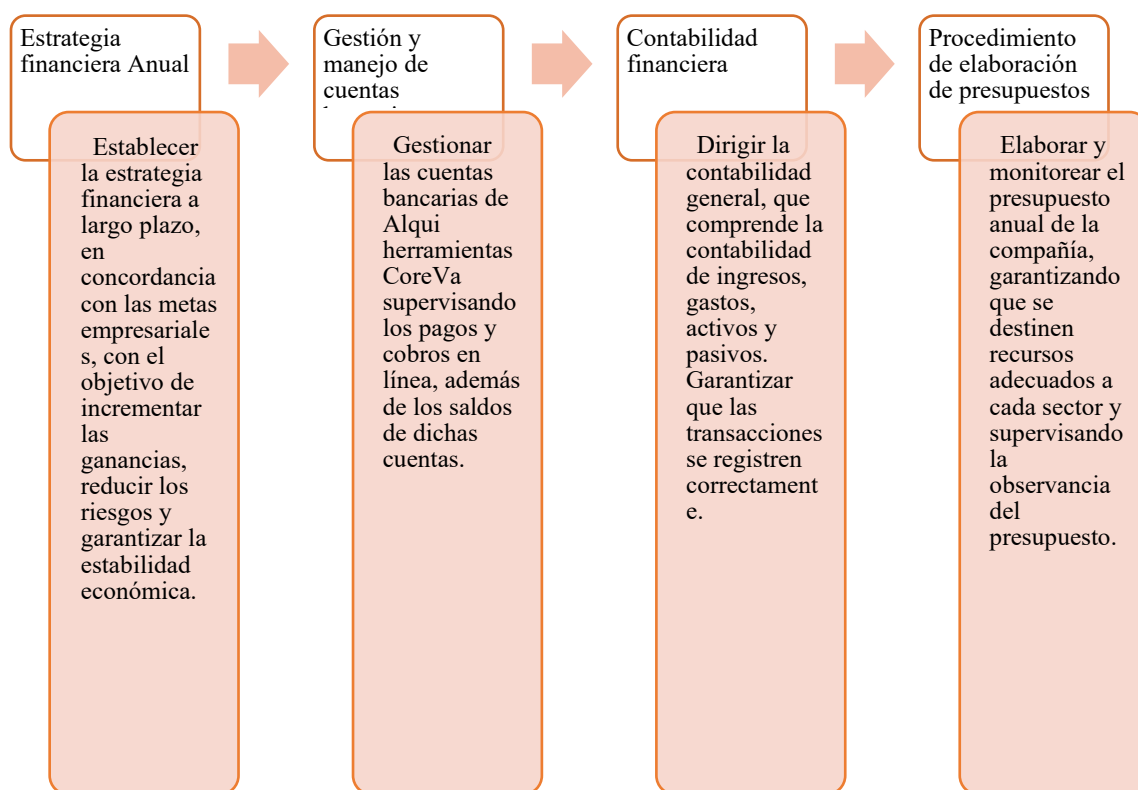
- Publicar ofertas de trabajo, revisar curriculum vitae de aspirante y dar seguimiento a los procesos de selección y contratación.

- Coordinar capacitaciones para los empleados para el desarrollen las habilidades blandas y técnicas del personal.
- Revisión de encuestas del clima laboral, para analizar y tomar decisiones para mejorar el ambiente laboral.

### III. PROCESO DE FINANZAS.

Se encarga de los procesos administración integrales de los estados financieros de Alqui herramientas CoreVa, supervisando todas las operaciones financieras y garantizando que el negocio sea lucrativo y legal.

*Ilustración 6 Proceso de Finanza*



Fuente: Elaboración propia del Equipo

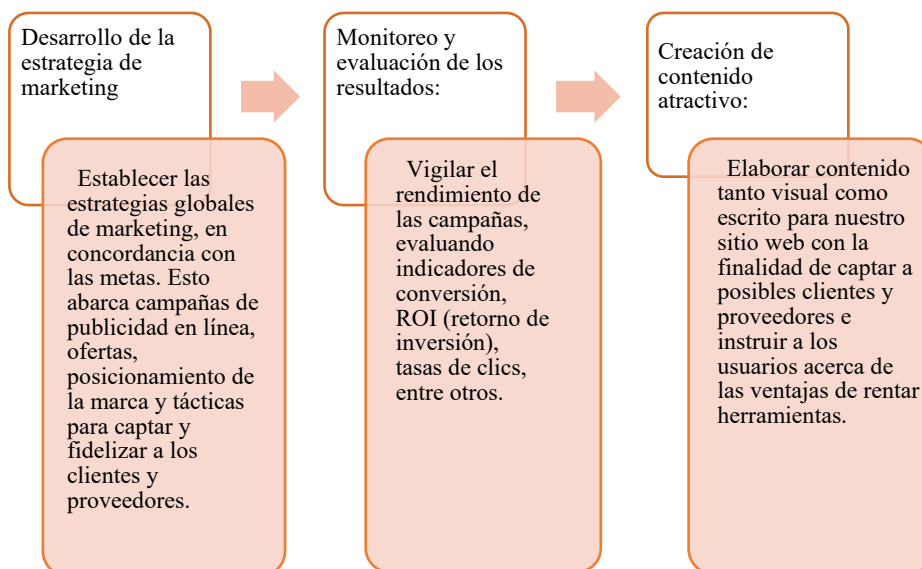
Ejemplo de algunas actividades diarias son:

- Revisar los ingresos y egresos al flujo de caja de Alqui Herramientas CoreVa, asegurando que todas las transacciones, así como los pagos de alquileres se procesen de manera correcta.
- Análisis de rentabilidad del modelo de negocio de Alqui Herramientas CoreVa, como la revisión de precios de alquiler en comparación con el resto del mercado y realizar ajustes necesarios.
- Preparar informes sobre la situación financiera de Alqui Herramientas CoreVa.

#### IV. PROCESO DE MERCADEO

Se basa en los procesos de Alqui herramientas CoreVa, en la implementación y monitorización de todas las tácticas de marketing, su meta principal es incrementar la notoriedad de la marca y atraer a nuevos clientes y proveedores, asegurando un desarrollo sostenible del sitio Web.

*Ilustración 7 Proceso de mercadeo*



Fuente: Elaboración propia del Equipo

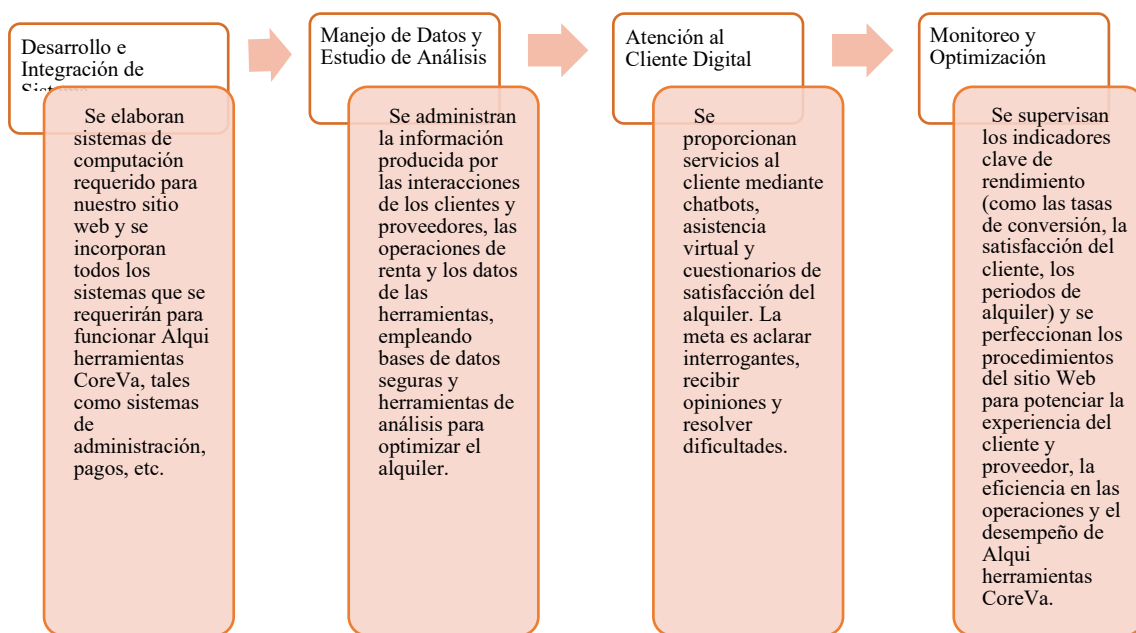
Ejemplo de algunas actividades diarias son:

- Crear y publicar contenido en plataformas sociales como Facebook, Instagram y TikTok, acerca de herramientas populares, promociones, etc.
- Analizar las tendencias y necesidades que surjan de los clientes.
- Dar respuestas a mensajes y comentarios tanto de clientes como de proveedores sobre el servicio que ofrece Alqui herramientas CoreVa.

## V. PROCESO DE SISTEMAS INFORMÁTICOS.

Su función en Alqui Herramientas CoreVa será desarrollar procesos esenciales en la creación y administración tecnológica que se requiera para establecer conexión digital con los clientes y proveedores, mejorando las operaciones, este procedimiento comprende varias funciones que posibilitan a Alqui herramientas CoreVa poder ajustarse al ambiente digital, perfeccionar sus operaciones y aportar valor a sus clientes y proveedores.

*Ilustración 8 Proceso de sistemas informáticos*



Fuente: Elaboración propia del Equipo

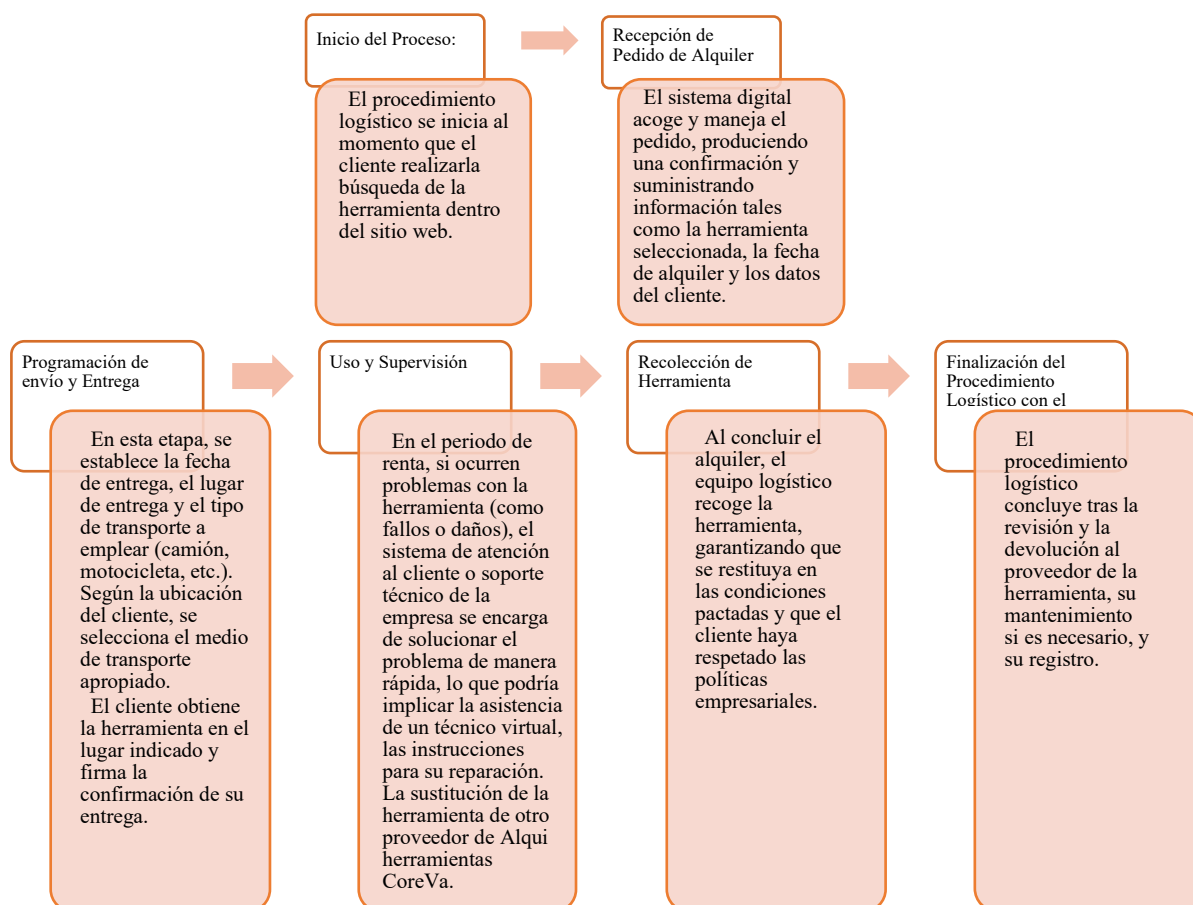
Ejemplo de algunas actividades diarias son:

- Soporte técnico para empleados, clientes y proveedores, que tengas problemas en el sitio web para realizar procesos internos, alquileres, creación de cuentas, entre otros.
- Monitoreo de servidores en el sitio web, evitando la caída de sistemas o procesos incompletos.
- Verificar medidas de seguridad dentro del sitio web para proteger la infraestructura tecnológica y datos de la empresa, clientes y proveedores contra amenazas de robo de información.

## VI. PROCESO DE LOGÍSTICA

Su proceso de administración es eficaz , para la entrega de herramientas a los clientes, la organización de entregas y recolección, además de asegurar que las herramientas se encuentren en óptimas condiciones para su alquiler.

*Ilustración 9 Proceso de logística*



Fuente: Elaboración propia del Equipo

Ejemplo de algunas actividades diarias son:

- Gestionar y seleccionar proveedores aliados de transporte dentro de cada municipio, con la finalidad de disminuir las distancias en el envío.
- Rastrea el proceso de envío de las herramientas y solventa cualquier problema que pueda ocurrir durante el proceso de envío.
- Asegurar que las herramientas lleguen en condiciones adecuadas tanto a los clientes como a los proveedores de Alqui Herramientas CoreVa.

#### **e. Identificación y características de Recursos Humanos.**

Alqui Herramientas CoreVa reconoce que el papel de los Recursos Humanos es fundamental para el éxito de las organizaciones, se caracteriza porque su activo más valioso es su capital humano.

Como se describe, los recursos humanos abarcan mucho más que simplemente la contratación y gestión del personal de una empresa, en un enfoque estratégico que involucra la planificación, el desarrollo y la gestión de las personas para lograr los objetivos organizacionales. (AS Consultoría Integral , 2024)

#### **Dentro de la identificación y características de Recursos Humanos tendrá:**

- Gestión del talento

Se encargará de crear los perfiles de cada puesto de trabajo, en base a las habilidades y competencia requeridas, ejecutara los procesos de reclutamiento y selección; necesarios para atraer y retener el talento humano, como son entrevistas, pruebas psicométricas y de habilidades.

- Desarrollo organizacional

Desarrollará estrategias y tácticas que mejoren la eficiencia de los planes de Alqui Herramientas CoreVa, centrándose en el talento humano, mejoras en los procesos, comportamiento y la cultura de la organización, mediante un diagnóstico organizacional, la investigación se obtendrá a través de entrevistas y encuestas al personal para identificar necesidades, niveles de desempeño y comunicación dentro del equipo de trabajo. Con esta

información se harán las intervenciones necesarias para mejorar positivamente las áreas de trabajo, para posteriormente realizar una evaluación de resultados y ajustes de mejora continua.

➤ **Clima Laboral**

Tendrá su enfoque dentro de Alqui herramientas CoreVa, en el entorno psicológico, organizacional y humanos, donde involucre las relaciones de trabajo, que impacten directamente la motivación, bienestar y rendimiento de los empleados. Se implementará la gestión de realizar un diagnóstico de clima laboral para recopilar los aspectos del entorno laboral como: la carga laboral, la relación con líderes y compañeros, generar una comunicación abierta y transparente, mediante reuniones regulares y escucha activa. Fomentar un liderazgo positivo, del trabajo en equipo dentro de la empresa.

➤ **Gestión del conflicto**

Alqui Herramientas CoreVa aplicarán estrategias y técnicas para la negociación, medición y arbitraje para la gestión del conflicto, para encontrar soluciones positivas que permitan resolver los problemas de manera efectiva, promoviendo un entorno saludable, armonioso, positivo y productivo, los pasos para seguir serán: identificar el conflicto, escuchar ambas partes involucradas, realizar una investigación del problema y las complicaciones en el entorno laboral, generar soluciones, negociación entre los individuos, implementación de la solución y seguimiento de la solución y la posterior evaluación.

*Ilustración 10 Gestión de Recursos Humanos*



## Indicadores claves del plan organizacional

Tabla 16 Indicadores de medición del plan organizacional

Departamentos	Objetivo	Responsable	KPIs	Plazo	Mejoras
Recursos Humanos	Aumentar la productividad por empleado.	Encargado de Recursos Humanos	KPIs de productividad por empleado	2 meses	Gestionar capacitación de los empleados y mejoras en procesos internos.
Mercadeo	Aumentar un 40% la retención de los clientes	Jefe de mercadeo	Tasa de retención de clientes	6	Mejorar los tiempos de respuesta de los alquileres y brindar atención personalizada de calidad.
Logística	Controlar el tiempo que tarda un pedido desde la fecha solicitada hasta su entrega.	Encargado de logística	KPIs De gestión de pedidos	4 meses	Implementar alianzas con proveedores de distribución dentro de cada distrito de residencia, mejorando los tiempos de entrega.

Ilustración 11 Indicadores de Recursos Humanos



### 3.6 PLAN DE MERCADEO

En el plan de mercadeo de Alqui herramientas CoreVa, se plantean los resultados previamente obtenidos por medio de las entrevistas y encuestas, para poder estructurar el plan de mercadeo, en el cual se incluyen los objetivos, las estrategias y tácticas a implementar para la creación del sitio Web.

#### a. Objetivos del plan de mercadeo.

- Mostrar un modelo de una comunidad participativa de usuarios en redes sociales, que se identifique con la marca de Alqui Herramientas CoreVa y fomente la interacción continua en el sitio web.
- Proponer estrategias enfocadas en atraer clientes durante el primer año de Alqui Herramientas CoreVa
- Evaluar un sistema de pagos y alquiler de las herramientas eficaz, donde se les brinde a los clientes y proveedores; una experiencia única en la atención al cliente.

#### b. Resultados de la investigación de mercadeo.

Enfocar el análisis de mercado en el alquiler de herramientas como en este caso de Alquiler de Herramientas CoreVa para obtener una comprensión del mercado objetivo y las preferencias de los consumidores.

### 1. Demografía

*Ilustración 12 Resultado de demografía*

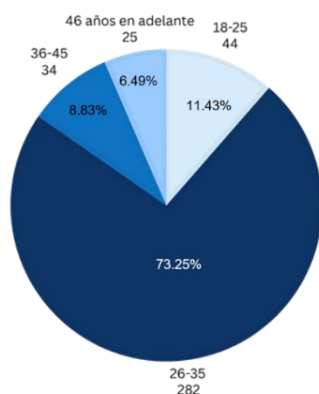


#### Genero

Existe una predominación del género masculino con un 89.61% de las personas encuestadas,

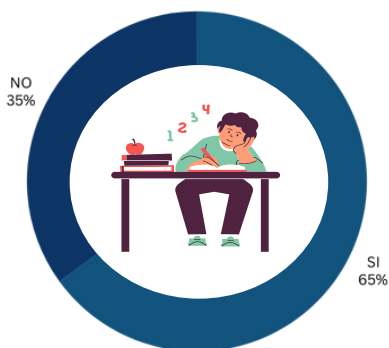
## 2. Edades

Ilustración 13 Resultado de edades



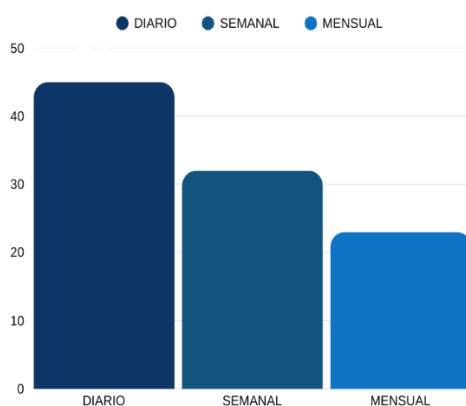
## 3. Formación y necesidades

Ilustración 14 Formación y necesidades



## 4. . En cuanto a frecuencia de uso

Ilustración 15 Resultado de frecuencia de uso



## Edades

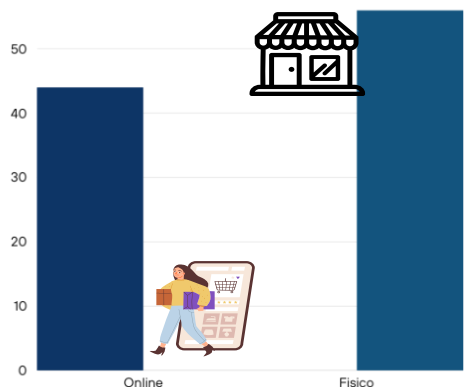
Más de dos terceras partes se encuentra en edades de 26 a 35 años que equivale a un 73.25% lo que indica que existe una receptividad aceptable hacia los servicios digitales.

El 65% de las personas encuestadas sugiere que ha recibido formación en oficios de albañilería, fontanería y electricidad; sin embargo, el 66% no posee las herramientas necesarias para desempeñar su labor, lo que representa una oportunidad significativa para el servicio de alquiler.

El 45% de las personas encuestadas indicaron que utilizarían el servicio diariamente, con lo que se demuestra una alta demanda potencial, siempre y cuando se satisfacen adecuadamente las necesidades.

## 5. En cuanto a preferencia de alquiler

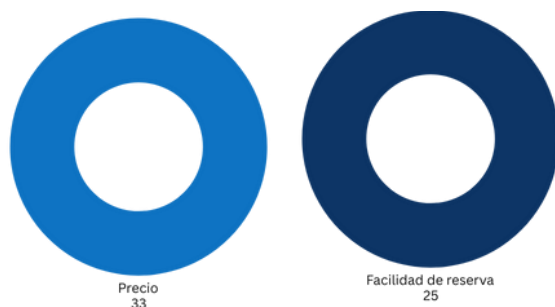
Ilustración 16 Resultado de preferencia de alquiler



Un 56% prefiere alquilar herramientas físicamente, aunque un 44% ya utiliza servicios online. Con esto sugiere que hay espacio para fomentar el uso del canal digital para el alquiler de herramientas tomando esto como una oportunidad.

## 6. En cuanto factores decisivos

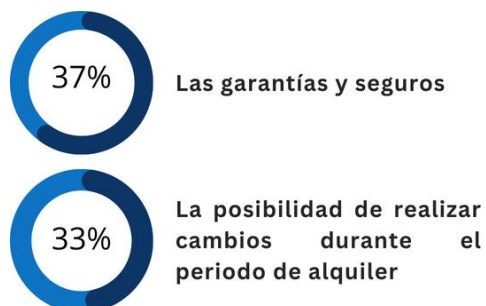
Ilustración 17 Resultado de factores decisivos



En cuanto a los aspectos más valorados al elegir un servicio. Son el precio (33%) y la facilidad de reserva (25%), esto está indicando que la competitividad en precios y la experiencia del usuario son pilares cruciales para atraer clientes.

## 7. En cuanto servicios adicionales

Ilustración 18 Resultado de servicios adicionales



## 8. En cuanto método de pago

Ilustración 19 Resultado de método de pagos



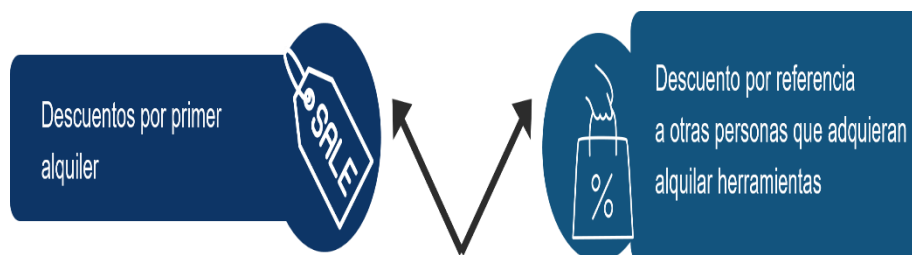
## 9. En cuanto a motivaciones para usar el servicio

Ilustración 20 Motivaciones para usar el servicio



## 10. En cuanto a cuanto a promociones deseadas

Ilustración 21 Promociones preferidas



El análisis revela un mercado atractivo para "Alqui Herramientas CoreVa", al contar con un porcentaje alto de hombres en edades de 26 – 35 años y que residan en zonas urbanas y a su vez cuentan con conocimiento en los oficios de albañilería, fontanería y electricidad, pero sin acceso a herramientas propias, esto les permitirá maximizar el éxito del servicio de fontanería electricidad y albañilería.

### c. Marketing Mix Digital.

Las 4P del Marketing Digital.

Esto significa que, la inmediatez en el consumo de información, la interacción con el consumidor y la bidireccionalidad han modificado totalmente el paradigma de la comunicación dotando a las audiencias con voz propia. Esto significa que los usuarios

pasaron de ser meros espectadores o consumidores a prosumidores (consumidor + productor de contenidos)

Desde hace años, conectar con el público emocionalmente es importantísimo para humanizar la marca y transmitir adecuadamente los mensajes. (Pukkas, 2021)

*Tabla 17 Marketing mix digital 4P's*

<b>Las 4P del Marketing Digital.</b>	
P1. Personalización	<p>La personalización del marketing mix digital es fundamental para Alqui herramientas CoreVa, ya que permite adaptar las estrategias sobre las necesidades y preferencias de los clientes.</p> <p>La personalización dentro del marketing mix digital se enfoca a personas que son albañiles, fontaneros y electricistas que desean alquilar herramientas en el sitio web de Alqui Herramientas CoreVa, proporcionando a los usuarios la posibilidad de visualizar en tiempo real la disponibilidad de la marca de herramientas de su preferencia, brindándole la calidad y el precio, así también permitir agendar la fecha de alquiler que se ajuste a la necesidad del cliente.</p>
P2. Participación	<p>La participación dentro del marketing mix digital permitirá conectar a los clientes por todos los canales y puntos de contacto a través de las actividades que realice Alqui Herramientas CoreVa.</p> <p>Se utilizarán las redes sociales de Facebook y WhatsApp y el motor de búsqueda de Google para crear comunidades que fomenten la participación de clientes. Ejecutando campañas donde los clientes compartan imágenes o videos de sus proyectos llevados a cabo mediante un alquiler en el sitio web de Alqui Herramientas CoreVa.</p> <p>Así como la realización de reseñas y comentarios donde puedan compartir sus experiencias sobre el uso de herramientas, su calidad, si cumplió con las funcionalidades necesarias para el desarrollo de su proyecto, etc. Los clientes tendrán la opción de valorar y comentar acerca de las herramientas que alquilan mediante el sitio web.</p>

---

P3. Peer-to-peer Communities	<p>La recomendación del marketing mix digital ofrece la posibilidad de crear una oportunidad real de consumidores entorno al sitio web. Las recomendaciones basadas en la experiencia y en tiempo real tienen un impacto instantáneo en los clientes.</p> <p>La recomendación a través de clientes es importante para atraer a clientes nuevos por la influencia que genera compartir la experiencia real que tuvo durante el alquiler. Se generará una campaña que tendrá premios donde los clientes que etiqueten las páginas en redes sociales de Alqui Herramienta CoreVa, compartiendo videos o fotos de proyectos exitosos donde utilizaron herramientas alquiladas en el sitio web, esto permitirá llegar a más personas que se interesen por el servicio que ofrece Alqui Herramientas CoreVa.</p>
P4. Predicción o predictive modelling	<p>A través de datos y análisis Alqui herramientas CoreVa predecirá el comportamiento del consumidor con el fin de adaptar las campañas que cubran las expectativas reales de los clientes.</p> <p>A través del análisis predictivo, Alqui Herramientas CoreVa clasificara a los clientes según su historial generado en la base de datos del sitio web según la categoría (albañilería, fontanería y electricidad) para sugerir herramientas complementarias para sus proyectos. Esto facilitará enfocar estrategias de marketing concretas para fidelizar a los clientes. Entre las cuales serán:</p> <p><b>Recopilación de dato – Registro o historial de alquiler:</b></p> <p>La información recolectada ayudara a saber con qué frecuencia y cantidad alquilan las herramientas.</p> <p><b>Recopilación de dato – Preferencia de comunicación de los clientes.</b></p> <p>Opiniones de los alquileres de las herramientas, por los medios de comunicación (correo electrónico, Facebook, Instagram y WhatsApp), y la clase de contenido que usan (videos, blogs, promociones).</p>

---

Tabla 18 Marketing mix digital 4C's

<b>Las 4C del Marketing Digital.</b>	
Consumidor (Cliente)	El consumidor es el objetivo principal, se busca conocer y comprender sus necesidades reales, Alqui Herramientas CoreVa, investiga cual fue la experiencia del cliente y de su entorno para poder orientarlo en el servicio de alquiler de herramientas que más se adecuó a sus necesidades, se realizarán encuestas post-alquiler para conocer cuál fue su experiencia y saber si se cumplió con las expectativas del cliente o para identificar puntos a mejorar.
Coste	Alqui Herramientas CoreVa, realiza estudios sobre los precios de alquiler de herramientas que tienen la competencia para realizar un comparativo, con la finalidad de mejorar los precios de alquiler para los clientes y lograr una ventaja competitiva en relación del precio y la calidad de las herramientas.
Conveniencia	Alqui Herramientas CoreVa busca facilitar el proceso de alquiler para los clientes ofreciendo un sitio web intuitivo, con las categorías bien definidas en las áreas de albañilería, fontanería y electricidad con un navegador que permita realizar la búsqueda de herramientas y proceso de reserva de una forma más fácil y rápida, desde el lugar donde se encuentre, así también ofrece la opción de envío de la herramienta hasta el lugar donde el cliente la necesite, eliminado las barreras que puedan existir para la contratación del servicio online que ofrece Alqui Herramientas CoreVa.
Comunicación	Alqui Herramientas CoreVa crea contenido ideal con respecto al servicio de alquiler de herramientas para que luego ese mismo contenido genere interacciones las cuales generan cuestionamientos, preguntas y dudas de las personas que están en las redes sociales, quienes son posibles clientes al responderle directamente a la persona en la página o en los comentarios sobre la respuesta sobre lo que ellos tienen dudas, esto genera nuevas

---

interacciones que son de beneficio para Alqui Herramientas CoreVa. Logrando una comunicación efectiva, escuchando de forma activa las opiniones y obteniendo información valiosa para futuras campañas, logrando generar mayor alcance sobre clientes potenciales.

---

#### **d. Estrategias del Marketing Mix Digital.**

### **Propuesta de Estrategias de Marketing Mix Digital (4P's) para Alqui Herramientas CoreVa.**

#### **Personalización**

Recomendaciones de las herramientas según la marca de preferencia del cliente.

#### **Estrategia.**

Segmentación del público objetivo a través de un archivo del cliente dentro del sitio web.

**Objetivo:** En el sitio web se creará un espacio de creación de un archivo de cliente para completar la información que será utilizada para realizar análisis de mercado sobre la preferencia de marca de herramientas que utilizan las personas que practiquen los oficios de albañilería, fontanería y electricidad para brindarles la oportunidad que personalicen sus alquileres.

#### **Acciones para realizar la estrategia:**

**Paso 1:** Crear un espacio dentro del sitio web de Alqui Herramientas CoreVa para que los usuarios (clientes) completen un formulario sobre información personal como nombre completo, categoría según los oficios, marca de herramientas de su preferencia, tipo de herramientas a utilizar en sus proyectos, ubicación geográfica, correo electrónico y número de teléfono, esta parte dentro del sitio web tendrá la opción de ser modificada por el cliente las veces que el considere necesarias, guardando siempre su historial de alquileres.

**Paso 2:** Recolectar data de los clientes sobre la información brindada en el sitio web, especialmente la categoría, marca de herramientas de su preferencia y cuales herramientas usa con mayor frecuencia para facilitar el análisis y procesamiento de la información.

**Paso 3:** Escoger, modificar y eliminar registros con valores ausentes o datos que no proporcionan información valiosa para el análisis de personalización de marca de herramienta.

**Paso 4:** Codificar y dividir respuestas por categoría, marca de preferencia y tipo de herramienta.

**Paso 5:** Programar el sitio web para posicionar en los primeros lugares de búsqueda que el cliente realice en cada alquiler; recomendaciones personalizadas con la información proporcionada en el archivo del cliente sobre las marcas y herramientas de su preferencia. Así como sugerir herramientas complementarias de la marca de su preferencia sobre los proyectos que los clientes realizan con base a la categoría indicada.

**Paso 6:** Enviar notificaciones push del sitio web y mensajes de texto sobre información de nuevas herramientas publicadas por los proveedores dentro del sitio web con relación a la marca de su preferencia y recomendaciones de herramientas complementarias, publicidad sobre los precios competitivos de alquiler dentro del sitio web y recomendaciones sobre las herramientas de la marca de su preferencia más cercana geográficamente. Adicionalmente se enviará por correo electrónico promociones, descuentos y novedades.

**Paso 7:** Realizar seguimiento según el historial de alquiler que el cliente realice, para analizar si considero las sugerencias realizadas por el sistema en base a la información proporcionada en el archivo del cliente, así como realizar la revisión del feedback que el cliente proporciona a través de comentarios para posterior analizar puntos de mejora, asegurando que tenga una experiencia positiva sobre la personalización de herramientas sobre la marca de su preferencia.

### **Participación**

**Estrategia:** Alqui Herramientas CoreVa; creará la campaña “Construyendo proyectos con CoreVa” que permitirá generar contenido dentro de las comunidades en redes sociales, sobre los proyectos que los clientes han realizado con herramientas alquiladas en Alqui Herramientas CoreVa, con esto se busca motivar a los clientes a participar activamente en la campaña para poder aumentar la visualización de la marca y los niveles de alquileres entre los usuarios de redes sociales.

**Objetivo:** Crear contenidos a través de videos y fotos que serán compartidos en la campaña “Construyendo proyectos con CoreVa” para incentivar a los clientes a compartir sus proyectos realizados con las herramientas alquiladas en Alqui Herramientas CoreVa para obtener premios a través de su participación en las redes sociales y poder llegar a más audiencia.

### **Acciones para realizar la estrategia:**

**Paso 1:** La página de Facebook y canales en WhatsApp de Alqui Herramientas CoreVa contara con el diseño para que los usuarios puedan compartir su contenido sobre la campaña “Construyendo proyectos con CoreVa” que se conforma de elegir los mejores proyectos realizados por los clientes con herramientas alquiladas en el sitio web, se mostraran a través de videos y se premiara a los que tengan mayor interacción como reacciones, comentarios y compartidos, como premio tendrán un alquiler gratis de la herramienta que los clientes ganadores necesitan.

**Paso 2:** Proporcionar en la promoción de la campaña videos cortos sobre experiencias de clientes recopilados en el sitio web de Alqui Herramienta CoreVa, para motivar a los clientes a participar, así también brindarles las reglas de participación y la guía del contenido que tienen que llevar los videos; para que puedan participar en la campaña “Construyendo proyectos con CoreVa”.

**Paso 3:** Monitorear y gestionar el contenido generado por los videos con más reacciones, comentarios y contenidos, para elegir y publicar a los ganadores.

**Paso 4:** Evaluar, medir y realizar los ajustes a la campaña “Construyendo proyectos con CoreVa”. Para medir si los niveles de alquileres subieron o si el sitio web alcanzo posicionamiento en el mercado a través de la participación de los clientes.

### **Peer-to-Peer Communities**

**Estrategia 1:** Recomendaciones de clientes a través del hashtag de etiquetas en redes sociales **#Construyendo Proyectos con CoreVa**, que promuevan las experiencias con las herramientas que utilizan en sus proyectos alquiladas en Alqui Herramientas CoreVa por medio de fotos y videos.

**Objetivo:** Fomentar a través de la estrategia de recomendación, que los clientes compartan sus experiencias reales de sus proyectos realizados con el servicio de alquiler de herramientas que ofrece Alqui Herramientas CoreVa, para fomentar la interacción y recomendación a otros usuarios a través de redes sociales. Se busca resaltar la marca a través de un hashtag **#Construyendo Proyectos con CoreVa** en conjunto con la campaña de la estrategia de participación, para generar confianza entre los nuevos clientes.

**Acciones para realizar la estrategia:**

**Paso 1:** Creación de una campaña de etiquetas por medio del hashtag **#Construyendo Proyectos con CoreVa**. Se promocionará en redes sociales de Facebook, Instagram y WhatsApp, en este espacio los clientes podrán compartir sus experiencias por medio de fotos y videos de los proyectos realizados, así como recomendaciones y consejos sobre el uso de herramientas que han alquilado en el sitio web de Alqui Herramientas CoreVa, de esta manera se logrará llegar a más audiencia en las redes sociales.

**Paso 2:** Las etiquetas serán realizadas en la página oficial de Facebook y Tik Tok de Alqui Herramientas CoreVa y su promoción serán a través de su página en Facebook, canales e historias de WhatsApp, Instagram y Tik Tok. Premiando con descuento en sus alquileres y otros premios a los mejores proyectos que participen en el hashtag. También se agregará un espacio en el sitio web que los enlace a Facebook.

**Paso 3:** Se realizará el monitoreo de resultados del hashtag para elegir a los ganadores y para medir la cantidad de visualización y participación de parte de los usuarios de redes sociales, como número de publicaciones del hashtag, cuantas interacciones se lograron, revisar el tráfico de alquileres en el sitio web de Alqui Herramientas CoreVa para poder medir la cantidad de usuarios y cuantos clientes posteriormente a la campaña realizaron un nuevo alquiler.

**Paso 4:** Monitorear los datos generados por la campaña **#Construyendo Proyectos con CoreVa** para retroalimentar y ajustar la estrategia.

## **Predicción o Predictive Modelling**

### **Estrategia.**

Alqui Herramientas CoreVa busca clasificar a sus clientes según el historial de alquileres que ha generado en las bases de datos del sitio web, para identificar por categoría (albañilería, fontanería y electricidad), con el objetivo de predecir el tipo de herramientas que el cliente deseara alquilar para complementar sus proyectos.

**Objetivo:** Alqui Herramientas CoreVa busca predecir por medio de los datos históricos de los clientes almacenados en el sitio web para sugerir herramientas que puedan complementar los proyectos de los clientes en el futuro.

### **Acciones para realizar la estrategia:**

**Paso 1:** Recopilación de datos específicos del cliente a través de las interacciones realizadas en el sitio web.

Datos históricos de alquiler:

- Identificar la categoría que el cliente utiliza (albañilería, fontanería y electricidad)
- Frecuencia con que el cliente alquila sus herramientas.
- Identificar qué tipo de herramientas ha alquilado.
- Duración del tiempo de alquiler.
- Herramientas que complementen sus proyectos.

**Paso 2:** Realizar una eliminación de registros que sean erróneos o que presenten inconsistencia y clasificar los datos certeros por tiempo, fecha y frecuencia de alquiler del cliente.

- Segmentar al cliente identificando cuáles son sus patrones de alquileres en relación con el historial en el sitio web de Alqui Herramientas CoreVa.

**Paso 3:** Crear segmentos para distribuir a los clientes, identificando los siguientes datos:

- Clientes que alquilan en una sola categoría.

- Clientes que alquilan en varias categorías, lo que indica que realiza diferentes tipos de oficios.

**Paso 4:** Desarrollar un modelo de predicción de herramientas que podrían necesitar los clientes para complementar sus proyectos, utilizando el filtro basado en contenido que sugiera las herramientas complementarias.

**Paso 5:** Implementar sugerencia de herramientas que pueden necesitar los clientes para complementar sus proyectos por medio del sitio web y notificaciones.

**Paso 6:** Analizar la efectividad de las recomendaciones en el comportamiento de alquiler de los clientes, así como medir los niveles de fidelización posterior a la implementación de la estrategia, que permitan realizar ajuste de adaptación a través de la verificación de datos generados en el sitio web de Alqui Herramientas CoreVa.

### **Propuesta de Estrategias de Marketing Mix Digital (4C's) para Alqui Herramientas CoreVa.**

#### **Consumidor**

**Estrategia:** Alqui Herramientas CoreVa investigara las necesidades del consumidor y su entorno para comprender su experiencia durante el alquiler e identificar puntos a mejorar para brindarle un servicio al cliente de calidad.

**Objetivo:** Alqui Herramientas CoreVa busca investigar al consumidor para conocer las necesidades de herramientas en sus proyectos, comprender cuál fue su experiencia de alquiler y conocer los puntos de mejora con la finalidad de brindar una experiencia al cliente de calidad.

#### **Acciones para realizar la estrategia:**

**Paso 1:** Diseñar e implementar la encuesta online post- alquiler por medio de Google forms a clientes actuales para conocer su experiencia de alquiler en el sitio web y conocer sus necesidades que tenga relación con el alquiler de herramientas que brinda Alqui Herramientas CoreVa.

**Paso 2:** Entender el comportamiento de compra realizando preguntas como, por ejemplo:

¿Qué aspectos considero para la decisión de alquilar esa herramienta en específico?

¿Qué tipo de proyectos realiza?

¿Qué influyó en la elección de su alquiler? En aspectos como precio de alquiler, disponibilidad de herramientas en el sitio web, facilidad de uso de las herramientas, etc.

¿Conocer cuál fue la experiencia del cliente, saber si tuvo algún problema durante el alquiler para poder mejorar el servicio?

**Paso 3:** Promocionar la encuesta al finalizar el alquiler y en redes sociales de Alqui Herramientas CoreVa para incentivar a los clientes sobre la importancia de conocer su opinión.

**Paso 4:** Recolectar y analizar datos de la encuesta para obtener una muestra de los consumidores sobre datos relevantes que permitan identificar patrones importantes para el alquiler y de puntos de mejora.

**Paso 5:** Desarrollar mejoras en el servicio de alquiler de alquiler que ofrece Alqui Herramientas CoreVa en base a los análisis de la encuesta y realizar retroalimentación de la estrategia periódicamente.

### **Coste**

**Estrategia:** Realizar estudios a competidores de alquiler de herramientas a nivel digital sobre los precios de alquiler.

**Objetivo:** Realizar estudios sobre los precios de alquiler de los competidores para analizar y asegurar que Alqui Herramientas CoreVa brinde precios competitivos en el mercado.

### **Acciones para realizar la estrategia:**

**Paso 1:** Realizar una investigación de la competencia para identificar quienes son los principales competidores de precios de Alqui Herramientas CoreVa en el mercadeo online, incluyendo Marketplace de Facebook.

**Paso 2:** Recopilar datos de precios por alquileres a corto y largo plazo, así como las condiciones de alquiler de los competidores.

**Paso 3:** Realizar un análisis comparativo de precios que brindan los competidores vs los que brinda Alqui Herramientas CoreVa, para asegurar que este alineado y sea competitivo dentro del mercado.

**Paso 4:** Implementar el optimizador SEO para mejorar la visibilidad de Alqui Herramientas CoreVa en los motores de búsqueda de los clientes permitiendo encontrar el sitio web en los primeros lugares de búsqueda, cuando busquen términos relacionados al alquiler de herramientas.

**Paso 5:** Realizar el análisis de efectividad que tuvo la estrategia y hacer monitoreos constantes sobre precios de los competidores.

### **Conveniencia**

#### **Estrategia**

Organizar y optimizar la estructura del sitio web de Alqui Herramientas CoreVa y facilitar a los clientes el proceso de alquiler con el servicio a domicilio.

**Objetivo:** Alqui Herramientas CoreVa busca simplificar sus procesos de alquiler a través de un sitio web de fácil acceso e intuitivo con opciones de entrega a domicilio de las herramientas, para ofrecer un servicio accesible para los clientes.

### **Acciones para realizar la estrategia:**

**Paso 1:** El sitio web de Alqui Herramientas CoreVa se divide en tres categorías albañilería, fontanería y electricidad, facilitando al cliente la búsqueda y reservación de las herramientas, se agregarán especificaciones detalladas de las herramientas como:

- Precio de alquiler

- Calendario de reservación
- Fotografías de la herramienta.

Esto facilitara la decisión del cliente al momento de realizar su alquiler.

**Paso 2:** Alqui Herramientas CoreVa propone diseñar un sitio web que tenga procesos de reserva de las herramientas en pocos pasos, que inicia desde la selección de la herramienta, duración que tendrá su alquiler, costo de herramienta, costo de envío, pago en línea y envío de la herramienta.

**Paso 3:** Alqui Herramientas CoreVa implementará una opción de entrega a domicilio de herramientas en alianzas con repartidores locales de San Salvador Este, adaptando la geolocalización del cliente para reducir los costó de logística y reduciendo los tiempos de entrega.

**Paso 4:** Se realizarán retroalimentación constante para conocer y analizar la opinión de los clientes post-alquiler, que permitan realizar mejoras continuas en el proceso de reserva y servicio de entrega a domicilio que ofrecerá Alqui Herramientas CoreVa.

## **Comunicación**

### **Estrategia**

Alqui Herramientas CoreVa, enfoca su estrategia de comunicación en generar contenido que fomente interacciones con los clientes en redes sociales y el sitio web, para responder a dudas y preguntas con respecto al alquiler de herramientas, generando un ambiente de confianza y escucha activa, que aumente el alcance de la marca y generar ventas.

**Objetivo:** Alqui Herramientas creará contenido como publicaciones con fotos y videos, para generar interacciones con los clientes, aumentando la confianza y las ventas a través de la comunicación.

### **Acciones para realizar la estrategia:**

**Paso 1:** Se promocionará contenido que fomente la interacción con los clientes potenciales en redes sociales y en el sitio web de Alqui Herramientas CoreVa, en este



## Presupuesto para el desarrollo de plan de Marketing

Fecha de creación: 13 de junio de 2024

Período del presupuesto anual: junio 2024 – abril 2025

Tabla 19 Presupuesto de mercadeo

ESTRATEGIA	TIEMPO DE DURACIÓN	ELEMENTOS	UNIDAD DE TIEMPO	PRESUPUESTO ASIGNADO
<b>PESONALIZACIÓN:</b> Recomendaciones de las herramientas según la marca de preferencia del cliente. En el sitio web se creará un espacio de creación de un archivo de cliente para completar la información que será utilizada para realizar análisis de mercado sobre la preferencia de marca de herramientas que utilizan las personas que practiquen los oficios de albañilería, fontanería y electricidad para brindarles la oportunidad que personalicen sus alquileres.	12 MESES	Desarrollo de la sección en el sitio web "Archivo del cliente"	Anual	\$ 200.00
		Base datos	Anual	\$ 150.00
		Contenido y publicidad visual en redes sociales	Anual	\$ 120.00
<b>Total</b>				<b>\$ 470.00</b>
<b>PARTICIPACIÓN:</b> Alqui Herramientas CoreVa; creará la campaña “Construyendo proyectos con CoreVa” que permitirá generar contenido dentro de las comunidades en redes sociales, sobre los proyectos que los clientes han realizado con herramientas alquiladas en Alqui Herramientas CoreVa, con esto se busca motivar a los clientes a participar activamente en la campaña para poder aumentar la visualización de la marca y los niveles de alquileres entre los usuarios de redes sociales.	3 MESES	Diseño de campaña y contenido visual en redes sociales	Trimestral	\$ 100.00
		Premios	Trimestral	\$ 200.00
		Community management (House Office)	Trimestral	\$ 200.00
		Publicidad en redes	Trimestral	\$ 40.00
<b>Total</b>				<b>\$ 540.00</b>
ESTRATEGIA	TIEMPO DE DURACIÓN	ELEMENTOS	UNIDAD DE TIEMPO	PRESUPUESTO ASIGNADO

PEER TO PEER COMMUNITIES: Recomendaciones de clientes a través del hashtag de etiquetas en redes sociales #Construyendo Proyectos con CoreVa, que promuevan las experiencias con las herramientas que utilizan en sus proyectos alquiladas en Alqui Herramientas CoreVa por medio de fotos y videos.	3 MESES	Diseño del hashtag y contenido visual en redes sociales	Trimestral	\$ 50.00
		Community management (House Office) (Llevara el proyecto de la campaña y el hashtag al mismo tiempo)	Trimestral	\$ -
		Pequeños incentivos	Trimestral	\$ 75.00
		Publicidad en redes	Trimestral	\$ 40.00
<b>Total</b>				<b>\$ 165.00</b>
PREDICCIÓN O PREDICTIVE MODELLING: Alqui Herramientas CoreVa busca clasificar a sus clientes según el historial de alquileres que ha generado en las bases de datos del sitio web, para identificar por categoría (albañilería, fontanería y electricidad), con el objetivo de predecir el tipo de herramientas que el cliente deseara alquilar para complementar sus proyectos.	12 MESES	Exportación, limpieza y análisis de datos	Anual	\$ 100.00
		Modelo de predicción	Anual	\$ 100.00
		Implementación de recomendaciones automáticas	Anual	\$ 200.00
<b>Total</b>				<b>\$ 400.00</b>
CONSUMIDOR: Alqui Herramientas CoreVa Investigara las necesidades del consumidor y su entorno para comprender su experiencia durante el alquiler e identificar puntos a mejorar para brindarle un servicio al cliente de calidad.	12 MESES	Análisis de resultado	Anual	\$ 300.00
<b>Total</b>				<b>\$ 300.00</b>
COSTE: Realizar estudios a competidores de alquiler de herramientas a nivel digital sobre los precios de alquiler.	3 MESES	Investigación de precios (auto gestionado)	Trimestral	\$ -
		Organización de datos para informes (auto gestionado)	Trimestral	\$ -
		Análisis de oportunidades de mejora en precios	Trimestral	\$ 50.00
<b>Total</b>				<b>\$ 50.00</b>
CONVENIENCIA: Organizar y optimizar la estructura del sitio web de Alqui Herramientas CoreVa y facilitar a los clientes el proceso de alquiler con el servicio a domicilio.	12 MESES	Optimización del sitio web de Alqui Herramientas CoreVa	Anual	\$ 300.00
		Contenido y publicidad visual en redes sociales	Anual	\$ 120.00
		Gestión de repartidores locales (auto gestionado)	-	\$ -
<b>Total</b>				<b>\$ 420.00</b>

COMUNICACIÓN: Alqui Herramientas CoreVa, enfoca su estrategia de comunicación en generar contenido que fomente interacciones con los clientes en redes sociales y el sitio web, para responder a dudas y preguntas con respecto al alquiler de herramientas, generando un ambiente de confianza y escucha activa, que aumente el alcance de la marca y generar ventas.	12 MESES	Diseño de contenidos mensuales	\$ 200.00
		Community management (House Office)	\$ 300.00
		Herramientas gratuitas de interacción (Redes sociales)	\$ -
<b>Total</b>			<b>\$ 500.00</b>
<b>Gastos de imprevistos</b>	12 MESES		<b>\$ 155.00</b>
<b>TOTAL DEL PRESUPUESTO ANUAL</b>			<b>\$ 3,000.00</b>

### KPIs del plan de mercadeo

Tabla 20 Indicadores de medición de mercadeo

Objetivo	KPIs	Plazo	Mejoras
Analizar el Mercado y Segmentación.	Dimensiones del mercado.	03 meses	Adquirir datos exactos del mercado meta.
Desarrollar de la publicidad digital.	CPC (Costo por clic)	06 meses	Promedio del costo por clic en las campañas.
Desarrollar el marketing en Redes Sociales.	Alcance e impresiones.	06 meses	Número de personas que han visto las publicaciones o anuncios.

### 3.7 PLAN DE VENTAS

#### a. Objetivos del plan de ventas.

- Crear un ciclo de ventas sencillo para la fidelización de clientes.
- Crear una estimación de ventas anuales del alquiler de herramientas en las áreas de albañilería, fontanería y electricidad.
- Convertir la mayor cantidad de leads en clientes para incrementar los niveles de ventas para lograr el pronóstico establecido durante el primer año.

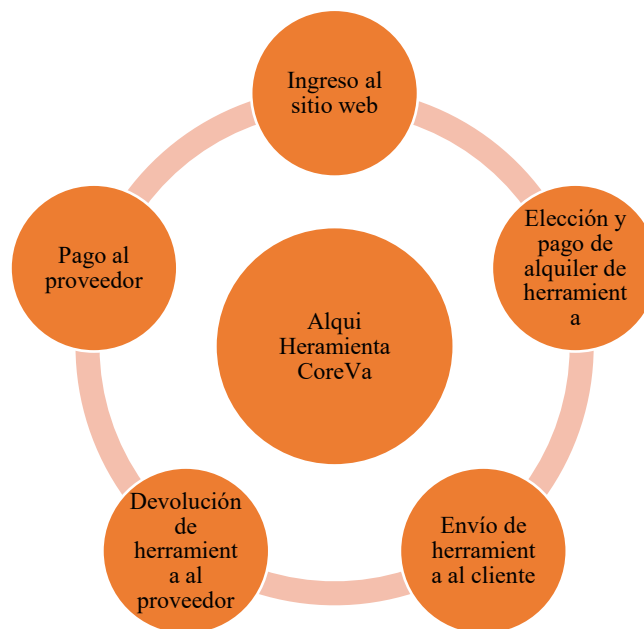
Tabla 21 Precio promedio de servicio de alquiler de herramientas y la comisión por transacción



Categorías		Valor de alquiler	Comisión del 10% por transacción
<b>Alquiler de herramientas para albañilería</b>	Herramientas Avanzadas	\$50.00	\$ 5.00
	Herramientas Intermedias	\$30.00	\$3.00
	Herramientas Básicas	\$20.00	\$2.00
<b>Alquiler de Herramientas para Electricidad</b>	Herramientas Avanzadas	\$50.00	\$ 5.00
	Herramientas Intermedias	\$30.00	\$3.00
	Herramientas básicas	\$20.00	\$2.00
<b>Alquiler de Herramientas para Fontanería</b>	Herramientas Avanzadas	\$50.00	\$ 5.00
	Herramientas Intermedias	\$30.00	\$3.00
	Herramientas Básicas	\$20.00	\$2.00

## Ciclo de venta de Alqui Herramientas CoreVa

Ilustración 23 Ciclo de venta



### Tácticas a corto plazo:

Capacitar al personal de atención al cliente para brindar atención de calidad, generando su fidelización para lograr cumplir los objetivos de venta por Alqui Herramientas CoreVa.

Generar contenido para clientes que han mostrado interés en el servicio que ofrece Alqui Herramientas CoreVa, ofreciéndole los beneficios y ofertas para impulsarlos a realizar el alquiler dentro del sitio web de Alqui Herramientas CoreVa.

### Tácticas a mediano plazo:

Realizar un estudio con los datos recolectados para identificar características especiales sobre las preferencias de los clientes, para ofrecerles servicios personalizados basados en las necesidades identificadas.

Implementar un programa de promociones a clientes recurrentes, de esta manera se seguirá manteniendo o elevando los valores de ventas establecidas.

Realizar retroalimentación dentro del equipo de ventas, para identificar fortalezas y debilidades, e implementar la forma de resolverlas.

**b. Proyección de ventas (1 año).**

Tabla 22 Proyección de ventas en transacciones

<b>PROYECCIÓN DE TRANSACCIONES DE ALQUILER POR MES DURANTE EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES.</b>															
<b>AÑO 1</b>															
<b>Categoría</b>	<b>Servicio</b>	<b>Comisión de Ganancias</b>	<b>mes 1</b>	<b>mes 2</b>	<b>mes 3</b>	<b>mes 4</b>	<b>mes 5</b>	<b>mes 6</b>	<b>mes 7</b>	<b>mes 8</b>	<b>mes 9</b>	<b>mes 10</b>	<b>mes 11</b>	<b>mes 12</b>	<b>TOTAL</b>
Alquiler de herramientas para albañilería	Herramientas Avanzadas	\$5.00	100	100	125	100	125	125	125	125	125	125	125	125	1425
	Herramientas Intermedias	\$3.00	100	100	125	100	125	125	125	125	125	125	125	125	1425
	Herramientas Básicas	\$2.00	125	125	175	150	225	225	225	225	225	175	175	175	2225
<b>Totales de categoría</b>			<b>325</b>	<b>325</b>	<b>425</b>	<b>350</b>	<b>475</b>	<b>475</b>	<b>475</b>	<b>475</b>	<b>475</b>	<b>425</b>	<b>425</b>	<b>425</b>	<b>5075</b>
Alquiler de Herramientas para Electricidad	Herramientas Avanzadas	\$5.00	50	50	50	50	55	55	55	55	55	55	50	55	635
	Herramientas Intermedias	\$3.00	55	55	55	55	65	65	65	65	65	65	55	65	730
	Herramientas básicas	\$2.00	65	65	65	65	75	75	75	75	75	75	65	75	850
<b>Totales de categoría</b>			<b>170</b>	<b>170</b>	<b>170</b>	<b>170</b>	<b>195</b>	<b>195</b>	<b>195</b>	<b>195</b>	<b>195</b>	<b>195</b>	<b>170</b>	<b>195</b>	<b>2215</b>
Alquiler de Herramientas para Fontanería	Herramientas Avanzadas	\$5.00	35	35	45	45	80	80	80	80	80	45	45	45	695
	Herramientas Intermedias	\$3.00	40	40	45	45	55	55	55	55	55	60	60	60	625
	Herramientas Básicas	\$2.00	45	45	55	55	60	60	60	60	60	65	65	65	695
<b>Totales de categoría</b>			<b>120</b>	<b>120</b>	<b>145</b>	<b>145</b>	<b>195</b>	<b>195</b>	<b>195</b>	<b>195</b>	<b>195</b>	<b>170</b>	<b>170</b>	<b>170</b>	<b>2015</b>
<b>TOTAL</b>			<b>615</b>	<b>615</b>	<b>740</b>	<b>665</b>	<b>865</b>	<b>865</b>	<b>865</b>	<b>865</b>	<b>865</b>	<b>790</b>	<b>765</b>	<b>790</b>	<b>9305</b>

Fuente: Elaboración propia del equipo

Tabla 23 Proyección de ventas en dólares

PROYECCIÓN DE VENTAS DURANTE EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES- US\$- EN DÓLARES.															
AÑO 1															
Categoría	Producto o Servicio	Comisión de Ganancias	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12	TOTAL
Alquiler de herramientas para Albañilería	Herramientas Avanzadas	\$5	\$500	\$500	\$625	\$500	\$625	\$625	\$625	\$625	\$625	\$625	\$625	\$625	\$7,125.00
	Herramientas Intermedias	\$3.00	\$300	\$300	\$375	\$300	\$375	\$375	\$375	\$375	\$375	\$375	\$375	\$375	\$4,275.00
	Herramientas Básicas	\$2.00	\$250	\$250	\$350	\$300	\$450	\$450	\$450	\$450	\$450	\$350	\$350	\$350	\$4,450.00
<b>Totales de categoría</b>			<b>\$1,050.00</b>	<b>\$1,050.00</b>	<b>\$1,350.00</b>	<b>\$1,100.00</b>	<b>\$1,450.00</b>	<b>\$1,450.00</b>	<b>\$1,450.00</b>	<b>\$1,450.00</b>	<b>\$1,450.00</b>	<b>\$1,350.00</b>	<b>\$1,350.00</b>	<b>\$1,350.00</b>	<b>\$15,850.00</b>
Alquiler de Herramientas para Electricidad	Herramientas Avanzadas	\$5.00	\$250.00	\$250.00	\$250.00	\$250.00	\$275.00	\$275.00	\$275.00	\$275.00	\$275.00	\$275.00	\$250.00	\$275.00	\$3,175.00
	Herramientas Intermedias	\$3.00	\$165.00	\$165.00	\$165.00	\$165.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$195.00	\$165.00	\$195.00	\$2,190.00
	Herramientas Básicas	\$2.00	\$130.00	\$130.00	\$130.00	\$130.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$130.00	\$150.00	\$1,700.00
<b>Totales de categoría</b>			<b>\$545.00</b>	<b>\$545.00</b>	<b>\$545.00</b>	<b>\$545.00</b>	<b>\$620.00</b>	<b>\$620.00</b>	<b>\$620.00</b>	<b>\$620.00</b>	<b>\$620.00</b>	<b>\$620.00</b>	<b>\$545.00</b>	<b>\$620.00</b>	<b>\$7,065.00</b>
Alquiler de Herramientas para Fontanería	Herramientas Avanzadas	\$5.00	\$175.00	\$175.00	\$225.00	\$225.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$225.00	\$225.00	\$225.00	\$3,475.00
	Herramientas Intermedias	\$3.00	\$120.00	\$120.00	\$135.00	\$135.00	\$165.00	\$165.00	\$165.00	\$165.00	\$165.00	\$180.00	\$180.00	\$180.00	\$1,875.00
	Herramientas Básicas	\$2.00	\$90.00	\$90.00	\$110.00	\$110.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$130.00	\$130.00	\$130.00	\$1,390.00
<b>Totales de categoría</b>			<b>\$385.00</b>	<b>\$385.00</b>	<b>\$470.00</b>	<b>\$470.00</b>	<b>\$685.00</b>	<b>\$685.00</b>	<b>\$685.00</b>	<b>\$685.00</b>	<b>\$685.00</b>	<b>\$535.00</b>	<b>\$535.00</b>	<b>\$535.00</b>	<b>\$6,740.00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$1,980.00</b>	<b>\$1,980.00</b>	<b>\$2,365.00</b>	<b>\$2,115.00</b>	<b>\$2,755.00</b>	<b>\$2,755.00</b>	<b>\$2,755.00</b>	<b>\$2,755.00</b>	<b>\$2,755.00</b>	<b>\$2,505.00</b>	<b>\$2,430.00</b>	<b>\$2,505.00</b>	<b>\$29,655.00</b>

Fuente: Elaboración propia del equipo

## Indicador de medición del plan de ventas

Tabla 24 Indicadores de medición del plan de ventas

Objetivo	KPIs	Plazo	Mejoras
Medir la capacidad que tiene el equipo de ventas para alcanzar el pronóstico establecido.	Indicador de desempeño	4 meses	Medir las etapas durante el proceso de ventas, para analizar si se están realizando de forma correcta.

### 3.8 PLAN FINANCIERO

#### a. Objetivos del Plan Financiero.

- Definir la cantidad de recursos financieros necesarios para iniciar y sostener la plataforma del modelo de negocio de Alqui Herramientas CoreVa.
- Estructurar los costos fijos y variables para el funcionamiento de la plataforma del modelo de negocio de Alqui Herramientas CoreVa.
- Evaluar la rentabilidad del modelo de negocio de Alqui Herramientas CoreVa.

Ilustración 24 Plan financiero



**b. Plan de inversión.**

Tabla 25 Plan de inversión inicial

<b>PLAN DE INVERSIÓN INICIAL</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>Equipo</b>				
Laptop Hp 15-Fc00081a	2	UNIDAD	\$880.00	\$1,760.00
Impresora Multifuncional Hp 530	1	UNIDAD	\$259	\$259.00
Otros Insumos De Oficina	1	UNIDAD	\$100	\$100.00
Celular	1	UNIDAD	\$180	\$180.00
<b>Bienes Muebles</b>				
Escritorio	2	UNIDAD	\$120	\$240.00
Sillas	2	UNIDAD	\$40.00	\$80.00
<b>Costos fijos</b>				
<b>Bienes Intangibles Por Doce Meses</b>				
Desarrollo de software (incluye pago de programador)	1	UNIDAD	\$1,200	\$1,200
Google Drive 5TB/ usuario	1	MENSUAL	\$12.00	\$144.00
Dominio	12	MENSUAL	\$15	\$180.00
Licencias De Software	2	Pago Único	\$149	\$298.00
<b>Presupuesto de marketing</b>				
Presupuesto de estrategias, redes sociales y medios digitales	12	MENSUAL	\$250	\$3,000.00
<b>TOTAL</b>				<b>\$7,441.00</b>

Fuente: Elaboración propia del equipo

### c. Estructura de costos.

Tabla 26 Estructura de costos

<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b>				
<b>Costos fijos</b>				
Desarrollo de software (incluye pago de programador)	1	Unidad	\$1,200.00	\$1,200
Dominio	12	Mensual	\$15.00	\$180.00
Licencias de software	2	Pago Único	\$149.00	\$298.00
Presupuesto de estrategias, redes sociales y medios digitales	12 meses	Mensual	\$250.00	\$3,000.00
<b>Costos variables</b>				
Google Drive	5Tb/usuario	Mensual	\$12.00.00	\$144.00
<b>Total Costos Variables Más Costos Fijos</b>				<b>\$4,822.00</b>

**¿Al hacer un análisis si los costos variables se mantendrán fijos con el crecimiento del negocio?**

Tendrán una variación porque a mayores cantidades de clientes, se tendrá que comprar planes de servidores o hosting con mayor capacidad, así como ampliar recursos en la nube.

$$\text{Costo de transacción} = \frac{\text{costo total}}{\text{Numero de unidades}}$$

$$\text{Costo de transacción} = \frac{\$4,822.00}{9305}$$

$$\text{Costo de transacción} = \$0.52$$

$$\text{Precio de venta} = \text{costo por transacción} + (\text{costo por transacción} * \text{margen})$$

$$\text{Precio de Ventas} = \$0.52 + (\$0.52 * 0.1)$$

$$\text{Precio de Ventas} = \$0.52 + (\$0.05)$$

$$\text{Precio de Ventas} = \$0.57$$

Por lo tanto, el precio recomendado para cada alquiler seria de \$0.57

## FLUJO DE EFECTIVO ALQUI HERRAMIENTAS COREVA

*Tabla 27 Flujo de efectivo*

	mes 1	mes 2	mes 3	mes 4	mes 5	mes 6	mes 7	mes 8	mes 9	mes 10	mes 11	mes 12
Saldo del periodo anterior		-\$1,285.77	-\$1,222.54	-\$774.31	\$423.92	\$2,262.15	\$4,100.38	\$5,938.61	\$7,776.84	\$9,615.07	\$11,203.30	\$12,716.53
Ingresos	\$1,980.00	\$1,980.00	\$2,365.00	\$2,115.00	\$2,755.00	\$2,755.00	\$2,755.00	\$2,755.00	\$2,755.00	\$2,505.00	\$2,430.00	\$2,505.00
Cobro por publicidad a proveedores				\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00
Ingresos por ventas	\$1,980.00	\$694.23	\$1,142.46	\$2,340.69	\$4,178.92	\$6,017.15	\$7,855.38	\$9,693.61	\$11,531.84	\$13,120.07	\$14,633.30	\$16,221.53
<b>Egresos</b>												
Salarios de 3 personas	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500	\$1,500
Servicio luz e internet	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50	\$50
Préstamo	89.77	89.77	89.77	89.77	89.77	89.77	89.77	89.77	89.77	89.77	89.77	89.77
Desarrollo de software (incluye pago de programador)	\$1,200											
Dominio	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15	\$15
Licencias de software	\$149											
Google Drive	\$12.00	\$12.00	\$12.00	\$12.00	\$12.00	\$12.00	\$12.00	\$12.00	\$12.00	\$12.00	\$12.00	\$12.00
Presupuesto de estrategias, redes sociales y medios digitales	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250	\$250
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>\$3,265.77</b>	<b>\$1,916.77</b>	<b>\$1,916.77</b>	<b>\$1,916.77</b>	<b>\$1,916.77</b>	<b>\$1,916.77</b>	<b>\$1,916.77</b>	<b>\$1,916.77</b>	<b>\$1,916.77</b>	<b>\$1,916.77</b>	<b>\$1,916.77</b>	<b>\$1,916.77</b>
Flujo de efectivo	-\$1,285.77	-\$1,222.54	-\$774.31	\$423.92	\$2,262.15	\$4,100.38	\$5,938.61	\$7,776.84	\$9,615.07	\$11,203.30	\$12,716.53	\$14,304.76

Fuente: Elaboración propia del equipo

Tabla 28 Flujo de efectivo por años proyectados

	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>FLUJO DE EFECTIVO POR AÑOS PROYECTADOS</b>				
Saldo del periodo anterior	\$14,304.76	\$32,059.52	\$49,814.28	\$67,569.04
Ingresos	\$29,655.00	\$29,655.00	\$29,655.00	\$29,655.00
Cobro por publicidad a proveedores	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00
Ingresos por ventas	\$55,959.76	\$73,714.52	\$91,469.28	\$109,224.04
<b>Egresos</b>				
Salarios de 3 personas	\$18,000	\$18,000	\$18,000	\$18,000
Servicio luz e internet	\$600	\$600	\$600	\$600
Préstamo	1077.24	\$1,077	\$1,077	\$1,077
Desarrollo de software (incluye pago de programador)	\$750	\$750	\$750	\$750
Dominio	\$180	\$180	\$180	\$180
Licencias de software	\$149	\$149	\$149	\$149
Google Drive	\$144.00	\$144	\$144	\$144
Presupuesto de estrategias, redes sociales y medios digitales	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	\$23,900.24	\$23,900.24	\$23,900.24	\$23,900.24
<b>Flujo de e efectivo</b>	\$32,059.52	\$49,814.28	\$67,569.04	\$85,323.80

Fuente: Elaboración propia del equipo

➤ **Análisis del flujo de efectivo y cómo afrontar los meses con flujo negativo (Del mes uno al cinco)**

Primer paso es importante identificar porque el flujo de efectivo es negativo (en color rojo) en los primeros cuatro meses.

Una de las principales causas es que al ser una empresa nueva se tienen costos iniciales altos, al invertir en tecnología y desarrollo del sitio web, así como su lugar de respaldo. Y es que un flujo de caja negativo es común en los nuevos negocios.

Al tener identificada la causa se debe tener claro qué estrategias se seguirán para amortiguar estos meses difíciles.

### **Planificación financiera**

Es importante contar con un presupuesto detallado que incluya los gastos e ingresos proyectados. Tener claro que los meses críticos son del mes uno al mes tres.

### **Control de gastos**

Es importante reducir o eliminar todo gasto innecesario, priorizando gastos esenciales.

### **Acelerar Ingresos:**

En este punto es vital cobrar al contado, o si es posible reducir lo más posible los plazos de cobro. De esta manera se asegura que el ingreso de dinero sea fluido.

### **Como sacar adelante el negocio:**

Enfocarse en las ventas: aumentando todos los esfuerzos de marketing para que los ingresos lleguen rápidamente.

Identificar y aprovechar las oportunidades del mercado, recordando que no se debe aumentar los egresos.

### **Mejorar la eficiencia operativa**

En cada alquiler optimizar cada recurso que sea destinado y de esta manera lograr que el margen de comisión sea lo más íntegro a los ingresos.

### **Construir relaciones con clientes estratégicos.**

Al lograr fidelizar los clientes, en especial los que más ingresos generan, se asegura un flujo de efectivo mucho mejor.

En resumen, afrontar los primeros meses en rojo requiere de una combinación de planificación, control de gastos y aceleración de los ingresos.

### **Análisis de sensibilidad en escenario pesimista y optimista**

Tomando como objetivo de análisis como afectan los cambios en los costos, los precios de venta y la demanda de la rentabilidad.

Ingresos: precios de venta, volumen de ventas, tasa de crecimiento de la demanda

Escenario neutral:

Precio de venta: \$29,655.00 por las transacciones

Costo variable más costos fijos: \$7,441.00 por las transacciones

Volumen de la venta: 9,305 transacciones al año

#### **Escenario optimista:**

Asumiendo las mejores condiciones posibles de las tres variables

Precio de venta: (aumenta 10%) = \$32,621 por las transacciones

Costo Variable más costos fijos: (disminuyen 5%) = \$7,068.95 por las transacciones

Volumen de la venta: (aumenta 15%) = 10,701 transacciones al año

En este escenario refleja un retorno favorable, aumentando la demanda, con optimización operativa y menores costos.

#### **Escenario Pesimista:**

Asumiendo las peores condiciones posibles en las tres variables.

Precio de venta: (disminuyen 10%) = \$26,689 por transacciones

Costo variable más costos fijos: (aumentan 5%) = \$7,813.05 por las transacciones

Volumen de la venta: (disminuyen 15%) = 7,909 transacciones al año

Este escenario refleja un margen de retorno desfavorable en cuando a la disminución del volumen de ventas así también en el precio de venta.

#### d. Análisis de rentabilidad y punto de equilibrio

Punto de equilibrio

*Punto de equilibrio*

$$= \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio de Venta por Unidad} - \text{Costo Variable por unidad}}$$

#### Margen de contribución ponderado

Tabla 29 Margen de contribución ponderado

Líneas De Alquiler	Alquiler De Herramientas Para Albañilería			Alquiler De Herramientas Para Electricidad			Alquiler De Herramientas Para Fontanería		
	Clasificación	Avanzada	Intermedia	Básico	Avanzada	Intermedia	Básico	Avanzada	Intermedia
Precio De Venta	\$5	\$3.00	\$2.00	\$5.00	\$3.00	\$2.00	\$5.00	\$3.00	\$2.00
Costo De Venta	\$0.52	\$0.52	\$0.52	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Margen De Contribución	\$4.48	\$2.48	\$1.48	\$5.00	\$3.00	\$2.00	\$5.00	\$3.00	\$2.00
% De Participación	15%	10%	9%	15%	10%	8%	15%	10%	8%
MC ponderado	\$0.67	\$0.25	\$0.13	\$0.75	\$0.30	\$0.16	\$0.75	\$0.30	\$0.16

#### Viabilidad del Margen de contribución ponderado MC Ponderado.

En el mercado de la construcción en la parte de albañilería abarca desde proyectos residenciales, comerciales, industriales y de infraestructura que generan una demanda constante, EL Salvador necesita viviendas y esta necesidad es algo que vuelve necesario el alquiler de herramientas para los nuevos albañiles o los que ya están en el sector y ampliar sus proyectos de cuadrillas. Mientras que la demanda de fontanería y electricidad está ligada directamente a la construcción de nuevas edificaciones o remodelaciones. Haciendo que la fontanería y la electricidad sean más especializados y dependan directamente de la construcción. Es por ello, por lo que el negocio principal de Alquiler Herramientas CoreVa con un MC apoderado de 34% es el alquiler de herramientas para albañilería.

Costos fijos = \$3,265.77

$$\text{No. de unidades} = \frac{\text{costos fijos}}{\text{suma de margen de cotribución}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Suma de MC Ponderado}} = \frac{\$3,265.77}{\$3.47} = 940 \text{ transacciones}$$

Tabla 30 Unidades alquiladas por categoría con porcentaje lograr el punto de equilibrio

<b>Transacciones por categoría según porcentaje para lograr el punto de equilibrio</b>									
Líneas De Alquiler	Alquiler De Herramientas Para Albañilería			Alquiler De Herramientas Para Electricidad			Alquiler De Herramientas Para Fontanería		
	Alta	Medio	Básico	Alta	Medio	Básico	Alta	Medio	Básico
Unidades	141	94	85	141	94	75	141	94	75

$$\text{Periodo de Reintegro de Inversión (PRI)} = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\text{Flujo de caja anual}}$$

Periodo de Reintegro de Inversión (PRI)=	\$7,441.00	0.52 meses
	\$14,304.76	

Indica que el periodo de recuperación de la inversión será de un aproximado de cinco meses.

Tabla 31 Plan de inversión inicial

Inversión Inicial $I_0$	\$7,441.00	
Año		Flujo neto
Inversión Inicial	=	<b>-\$7,441.00</b>
Año 1 VP1	=	\$14,304.76
Año 2 VP2	=	\$32,059.52
Año 3 VP3	=	\$49,814.28
Año 4 VP4	=	\$67,569.04
Año 5 VP5	=	\$85,323.80

$$VP_t = \frac{F_t}{(1+r)^t}$$

Tasa de descuento 10 %  $r = 0.10$       0.1

### Interpretación del Valor actual neto (VAN) y la Tasa interna de retorno (TIR)

VAN=	\$183,496.93
------	--------------

Al ser una herramienta financiera el VAN al ser el valor presente de los flujos de caja futuros, refleja un valor mayor a 0, o positivo, lo que significa que al tener un VAN= \$183,496.93 es un negocio rentable ya que la inversión inicial es de \$7,441.00 y al ser una probabilidad más grande de ganar dinero se acepta el proyecto de Alqui Herramienta CoreVa.

TIR=	277%
------	------

La TIR al ser de 277% es mayor a la tasa de descuento (o lo que se espera ganar), por lo tanto, el proyecto al que se quiere invertir es rentable y el negocio es aceptable al considerar el valor en el tiempo del dinero y tomando que este en el tiempo tiene un valor diferente.

### 3.9 PLAN DE TRABAJO

#### a. Objetivos del plan de trabajo.

- Definir un plan de trabajo que refleje la coordinación y la gestión para dar cumplimiento a las actividades.
- Conocer de forma detallada las fechas claves para el desarrollo de cada actividad.

#### El seguimiento y control del plan de trabajo:

El modelo de negocio digital Alqui Herramientas CoreVa es importante para el correcto desarrollo según las fechas establecidas, dando de esta forma cumplimiento a los objetivos planteados, el seguimiento se dará por medio de KPIs que permitan visualizar si las metas establecidas se están realizando a corto, mediano o largo plazo en cada plan. El control se llevará a cabo tras la revisión de los indicadores de medición y los análisis para la toma de decisiones.

#### Indicador de medición del plan de trabajo:

Este indicador de medición permitirá medir el avance y existo del modelo de negocio de Alqui Herramientas CoreVa, obteniendo datos si se están cumpliendo con los objetivos del proyecto.

*Tabla 32 Indicadores de medición del plan de trabajo*

<b>Objetivo</b>	<b>KPIs</b>	<b>Plazo</b>	<b>Mejoras</b>
Medir si el cronograma de actividades se está desarrollando en las fechas establecidas.	KPIs de desempeño y plazos	6	Medir que las actividades se estén ejecutando y finalizando en cada fecha del cronograma de actividades

### **¿Cómo se evaluará el cumplimiento del plan de trabajo?**

Se evaluará a través del resultado de los indicadores al finalizar etapa por etapa del cronograma de actividades establecidas, de esta manera se harán las retroalimentaciones y correcciones necesarias al plan de trabajo.

### **¿Cuándo se evaluará el cumplimiento del plan de trabajo?**

El plan de trabajo se evaluará al finalizar cada una de las actividades establecidas de esta manera se harán los ajustes necesarios para determinar la correcta ejecución y medir el nivel de éxito del proyecto.

### **¿Qué programa usara Alqui Herramientas CoreVa para monitorear el avance del plan de trabajo?**

Se utilizará Microsoft Project, por las fáciles de organizar y gestionar proyectos en la nube o instalada localmente en equipos tecnológicos, facilitando las programaciones del equipo, como recursos y reportes, así como la estimación de tiempos, costos y recursos para desarrollar a cabo los pasos del cronograma de actividades.

#### **b. Cronograma de actividades.**

El progreso de cada actividad dentro del presente plan de trabajo estará sometido a indicadores relacionados a la medición.

El seguimiento y control del plan de trabajo del modelo de negocio digital Alqui Herramientas CoreVa es importante para el correcto desarrollo según las fechas establecidas, dando de esta forma cumplimiento a los objetivos planteados, el seguimiento se dará por medio de KPIs que permitan visualizar si las metas establecidas se están realizando a corto, mediano o largo plazo en cada plan. El control se llevará a cabo tras la revisión de los indicadores de medición y los análisis para la toma de decisiones tanto en procesos internos como externos de Alqui Herramientas CoreVa. De esta manera se harán los ajustes correspondientes dentro del cronograma de actividades.

### Cronograma de actividades

Tabla 33 Cronograma de actividades

ACTIVIDAD EJECUTADA	SEPTIEMBRE 2024				OCTUBRE 2024				NOVIEMBRE 2024				DICIEMBRE 2024				ENERO 2025				FEBREO 2025			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Inicio del proyecto	■																							
Planteamiento de problema		■																						
Delimitación del problema			■																					
Justificación			■	■																				
Metodología de la investigación				■	■																			
Diagnostico					■																			
Descripción de negocio						■																		
Marco estratégico						■	■	■																
Descripción de Productos								■	■															
Ventaja competitiva								■	■															
Plan organizacional									■	■														
Plan de ventas										■														
Plan financiero											■	■												
Plan de trabajo												■	■											
Indicadores de medición													■	■										
Conclusión														■										
Recomendaciones															■									
Bibliografía																■								
Anexos																	■							
Modelo de Diseño de Sitio Web									■	■	■	■	■	■	■									
Presentación de documento																	■	■						

Fuente: Elaboración propia del equipo

### 3.10 INDICADORES DE MEDICIÓN

Tabla 34 Indicadores de medición

Plan	Objetivo	KPIs
Marco estratégico	Medir el crecimiento de los clientes comparando datos con el periodo anterior.	Tasa de crecimiento de clientes
	Identificar la cantidad de leads que se hacen clientes, y compararlos con los nuevos clientes.	Tasa de conversión
Plan organizacional	Aumentar la productividad por empleado.	KPIs de productividad por empleado
	Aumentar un 40% la retención de los clientes	Tasa de retención de clientes
	Controlar el tiempo que tarda un pedido desde la fecha solicitada hasta su entrega.	KPIs De gestión de pedidos
Plan de mercadeo	Analizar el mercado y segmentación.	Dimensiones del mercado.
	Desarrollo de la publicidad digital.	CPC (Costo por clic)
	Desarrollar el marketing en redes sociales.	Alcance
Plan de ventas	Medir la capacidad que tiene el equipo de ventas para alcanzar el pronóstico establecido.	Indicador de desempeño
Plan de trabajo	Medir si el cronograma de actividades se está desarrollando en las fechas establecidas.	KPIs de desempeño y plazos

Fuente: Elaboración propia del equipo

## CONCLUSIONES

El modelo de negocio digital propuesto evidencia su viabilidad económica con un período de reintegro de la inversión (PRI) de cinco meses, lo que refleja un balance adecuado entre riesgo y rentabilidad. Esto garantiza la viabilidad del modelo de negocio, y también una alternativa interesante para quienes buscan emprender.

Entre los resultados obtenidos en el diagnóstico, podemos mencionar que los cambios constantes en el mercado y el desarrollo tecnológico han creado nuevas oportunidades de negocio, especialmente en el área digital. Por tal motivo la implementación del modelo de negocio digital Alqui herramienta CoreVa basado en un sitio web, satisface la necesidad de proporcionar alternativas accesibles y disponibles para quienes carecen del dinero necesario para obtener sus propias herramientas.

Es fundamental llevar a cabo estrategias o tácticas que amplíen tanto el número de clientes como de proveedores, asegurando que el modelo de negocio este cumpliendo con las perspectivas de sus clientes. Alqui Herramientas CoreVa propone una experiencia de atención al cliente, centrado en un sitio web de fácil acceso y uso intuitivo que promueva la utilización continúa. Es indispensable definir los recursos financieros necesarios, estructurar los costos fijos y variables, y evaluar la rentabilidad del modelo de negocio, lo que permitirá asegurar su rentabilidad económica y un desarrollo sostenible.

El modelo de negocio digital Alqui herramientas CoreVa, se presenta como una oportunidad en el mercado reflejando evidentes fortalezas, aunque existen desafíos y limitaciones que podrían requerir un mayor tiempo de adaptación y mejoras para garantizar su éxito a largo plazo. Uno de los principales desafíos es la necesidad de generar confianza entre los usuarios (cliente) del sitio web, especialmente en un entorno digital donde el riesgo de fraudes puede ser más alto, la constante evolución tecnológica y la competencia en el sector digital representan un desafío continuo para mantenerse actualizado y competitivo.

## RECOMENDACIONES

Garantizar al usuario la confianza del sitio web con la seguridad en las operaciones a través de la utilización de plataformas de pago para proporcionar garantías y seguros para las herramientas alquiladas. Estos componentes contribuirán a reducir el peligro de robos o fraude de las herramientas. Dejando un espacio de evaluaciones, sugerencias y opiniones tanto como de proveedores y clientes.

Crear e implementar métodos de entrega y devolución optimizado con una administración eficaz de la logística para el correcto funcionamiento del modelo, con los resultados de la investigación se recomienda formar alianzas con repartidores locales, con rutas y horarios definidos para disminuir los gastos operacionales y potenciar la eficiencia en la distribución y recolección de herramientas, además se podría incorporar una alternativa de monitoreo en tiempo real para que los usuarios tengan la posibilidad de comprobar el estado de su alquiler.

Fortalecer la innovación y mejora tecnológica, considerando la demanda en el sector digital y el avance tecnológico, lo que considera que Alqui Herramientas CoreVa invierta en la permanente renovación de su sitio web para implementar herramientas de análisis de datos que permitan comprender de manera más efectiva el comportamiento del usuario para personalizar la oferta de acuerdo con sus requerimientos para poder garantizar que la interfaz del sitio web sea de fácil acceso e intuitiva, diseñada para dispositivos móviles, así se asegurará que el sitio web siga siendo competitiva y acorde con las tendencias digitales presentes.

Desarrollar una planificación para gestión financiera y sostenible a mediano y largo plazo de Alqui Herramientas CoreVa, dando realce a una planificación económica minuciosa, que implique determinar los recursos requeridos para el comienzo del sitio web, considerando los costos fijos y variables y un monitoreo constante de la rentabilidad, además es necesario investigar posibles vías de financiación, para garantizar que el crecimiento del negocio sea escalable a lo largo del tiempo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Agencia EFE. (03 de septiembre de 2024 ). E & N. Obtenido de E & N:  
<https://www.revistaeyn.com/centroamericaymundo/inflacion-en-el-salvador-llega-a-nivel-mas-alto-desde-diciembre-de-2023-AD21222741>
- Álvarez Paiz, José Manuel de Jesús. (1986). Los beneficios que obtienen las empresas mercantiles de la operación del arrendamiento financiero. Obtenido de “Los Beneficios que Obtienen las Empresas Mercantiles en la Operación de:  
<https://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/auprides/29993/capitulo%201.pdf>
- Arslanian, H. y. (2019). Transformación digital en las organizaciones. Bogotá, D. C., Colombia: editores académicos.
- AS Consultoría Integral . (8 de Enero de 2024). Consultoria Integral . Obtenido de Consultoria Integral : <https://www.asconsultoriaintegral.com/post/recursos-humanos-definici%C3%B3n-caracter%C3%ADsticas-e-importancia>
- Banco Central de Reserva . (Octubre de 2024 ). VII Censo de población y VI de vivienda El Salvador 2024 Informe . Obtenido de VII Censo de población y VI de vivienda El Salvador 2024 Informe : <https://censo2024.bcr.gob.sv/wp-content/uploads/tablas-geoportal/informe-resultados-censo-poblacion-vivienda-el-salvador-2024.pdf?download=1>
- Banco Mundial. (17 de octubre de 2024). Grupo Banco Mundial. Obtenido de Grupo Banco Mundial La oportunidad de combatir la pobreza en El Salvador: <https://www.bancomundial.org/es/news/opinion/2024/10/17/la-oportunidad-de-combatir-la-pobreza-en-el-salvador>
- BARCELONA, B. S. (s.f.). AEA - VIRTUAL CAMPUES . Obtenido de <https://www.eaebarcelona.com/es/blog/4c-marketing>
- Berners-Lee, T. &. (2011). Principles of web design. In World Wide Web Consortium.
- Chaffey, D. &.-C. (2016). Digital marketing. Pearson Education.

Consejo Monetario Centroamericano . (2024 ). Producto Interno Bruto Trimestral .  
Obtenido de Producto Interno Bruto Trimestral :  
<https://www.secmca.org/producto-interno-bruto-trimestral-de-el-salvador-15/>

Cortés Cortés, M. E., & Iglesias León, M. (2004). Generalidades sobre Metodología de la Investigación. Ciudad del Carmen, Campeche: Ana Polkey Gómez.

Dady. (03 de 04 de 2022). <https://www.modregohogar.com/blog/herramientas-de-construccion#:~:text=Las%20herramientas%20de%20construccion%20o,labor%20cotidiana%20de%20los%20constructores>. Recuperado el 3 de 4 de 2024, de <https://www.modregohogar.com/blog/herramientas-de-construccion#:~:text=Las%20herramientas%20de%20construccion%20o,labor%20cotidiana%20de%20los%20constructores>.

Decousing Modelos de negocios digitales. (11 de 02 de 2025). Decousing . Recuperado el 07 de 04 de 2025, de <https://www.docusign.com/es-mx/blog/modelos-de-negocios-digitales>

Drucker, P. F. (2014). Innovation and entrepreneurship. HarperBusiness.

Economía Colaborativa . (21 de Julio de 2024). Obtenido de Economía Colaborativa:  
[https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa\\_colaborativa](https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_colaborativa)

Enerse, S. d. (23 de Junio de 2025). Enerse S.A de C.V. Obtenido de Enerse S.A de C.V.:  
<https://enerse.com.sv/servicios-de-alquiler/>

Equipos, R. d. (23 de Junio de 2025). Renta de Equipos. Obtenido de Renta de Equipos:  
<https://www.rentadeequipos.com.sv/maquinaria>

Faltin . (08 de 01 de 2023). THE. Recuperado el 28 de 03 de 2024, de <https://www.tehtools.cl/blogs/news/herramientas-electricas-que-son-y-como-funcionan?srsltid=AfmBOoqy7BEgCVnXYShiEu3McbvFXwuO5nRtG4KW8Y Yjoa-v6He8GwYx>

Fishkin, R. &. (2013). Inbound marketing and SEO. Insights from the Moz blog.

Galán, J. S. (2018). Alquiler. Economipedia.com .

- Gómez, M. R. (2017). Economía colaborativa y Laboralidad: los cabos sueltos entre el. En M. R. Gómez. Madrid.
- González, E. (2015). El trueque en comunidades rurales: una práctica ancestral. Revista de Antropología. .
- Helms, B. (2016). Economía colaborativa. En b. i. otros, Economía Colaborativa en America Latina (pág. 3). IE BUSINESS SCHOOL Departamento.
- Kando. (s.f.). <https://grupo-jarama.com/blog/las-15-herramientas-de-fontaneria-principales-de-uso-diario#:~:text=Herramientas%20de%20fontaner%C3%ADa%20y%20sus%20denominaciones&text=Estas%20herramientas%20permiten%20ajustar%2C%20aflajar,y%20tener%20a%20tu%20disposici%C3%93n>. Obtenido de <https://grupo-jarama.com/blog/las-15-herramientas-de-fontaneria-principales-de-uso-diario#:~:text=Herramientas%20de%20fontaner%C3%ADa%20y%20sus%20denominaciones&text=Estas%20herramientas%20permiten%20ajustar%2C%20aflajar,y%20tener%20a%20tu%20disposici%C3%93n>
- Kotler, P. &. (2018). Principles of marketing. Upper Saddle River.
- Kotler, Philip y Armstrong, Gary. (2013). Fundamentos de Marketing. En K. Armstrong, Kotler, Philip y Armstrong, Gary (pág. 257). Mexico: PEARSON EDUCACIÓN, México, 2013.
- Kotler, Philip y Armstrong, Gary. (2013). Fundamentos de Marketing. En P. y. Kotler, Fundamentos de Marketing (pág. 439). Mexico: PEARSON EDUCACIÓN, México, 2013.
- Kotler., P. (2016). Marketing 4.0. Chicago: Escuela de Marketing.
- Kumar, A. &. (2019). Marketplace of Services. Obtenido de Concept, Opportunities and Challenges.
- Laudon, K. C. (2016). E-commerce. business, technology, society. Pearson.

- Legislativa, A. (s.f.). Asamblea Legislativa Republica de El Salvador . Obtenido de <https://www.asamblea.gob.sv/>
- LIBER. (2014). NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS EN LA ERA DIGITAL. elaborado por Dosdoce.com para CEDRO con.
- Maquinaria, P. A. (s.f.). Peyser Alquiler de Maquinaria . Recuperado el 12 de 08 de 2024, de [https://peysermaquinaria.com/la-evolucion-de-las-herramientas-de-construccion/?srsltid=AfmBOopd\\_sXDRL4hgiUKZ2BiNDFauNFZ9S7dAW7P-vDPVqIKZVJGwdEg](https://peysermaquinaria.com/la-evolucion-de-las-herramientas-de-construccion/?srsltid=AfmBOopd_sXDRL4hgiUKZ2BiNDFauNFZ9S7dAW7P-vDPVqIKZVJGwdEg)
- Mundial, G. B. (5 de Octubre de 2022). Transformación Digital en El Salvador, reactivando el crecimiento y la inclusión. Obtenido de Transformación Digital en El Salvador, reactivando el crecimiento y la inclusión: <https://www.bancomundial.org/es/programs/de4lac/publication/digital-transformation-to-reignite-growth-and-equitability-in-el-salvador>
- Myriam Quiroa. (01 de 11 de 2019). Economipedia. Recuperado el 07 de 04 de 2025, de <https://economipedia.com/definiciones/cliente.html>
- Osterwalder, A. &. (2010). Business model generation. A handbook for visionaries.
- Páez-Gabriunas, I., Sanabria, M., Gauthier-Umaña, V., Méndez-Romero, R. A., & Rivera Virgüez, L. (2022). Transformación digital en las organizaciones . Bogotá, D. C: Editorial Universidad del Rosario.
- Peattie, K. (1995). London.
- Peattie, K. (1995). Environmental marketing management: Meeting the green challenge. London: Financial Times/Prentice Hall.
- PNUD. (s.f.). "Informe sobre Desarrollo Humano en El Salvador".
- PNUD. (2021). Desigualdad y Pobreza en El Salvador. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Prahalad, C. K. (2004). Co-creation experiences. The next practice in value creation. *Journal of Interactive Marketing*, 18(3), 5-14.

- Presidencia de la República de El Salvador. (20 de Octubre de 2022). Estrategias de atracción de inversiones y mejoras en seguridad atraen más proyectos productivos al país. Obtenido de Estrategias de atracción de inversiones y mejoras en seguridad atraen más proyectos productivos al país: <https://www.presidencia.gob.sv/estrategias-de-atraccion-de-inversiones-y-mejoras-en-seguridad-atraen-mas-proyectos-productivos-al-pais/>
- Pukkas. (Marzo de 2021). Pukkas. Obtenido de Pukkas : <https://pukkas.com/las-4p-del-marketing-digital-que-no-debes-olvidar/>
- Rockcontent. (4 de Octubre de 2019). Obtenido de Rockcontent Blog: <https://rockcontent.com/es/blog/ventaja-competitiva/>
- Romina, S. (18 de Abril de 2024). Visma Way . Obtenido de Visma Way : <https://hr.vismalatam.com/articulos/gestion-de-recursos-humanos-que-es-y-cuales-su-objetivo/>
- Salvador, M. d. (2023). Guía para emprendedores en economía colaborativa. <https://www.minec.gob.sv>.
- Salvador, R. d. (s.f.). Ley de Innovación y Tecnología .
- Sampieri, R. H. (2014). Metodología de la investigación . México: Interoamericana editores .
- Sánchez Masferrer, M. (20 de Noviembre de 2020). Global Entrepreneurship Monitor. Obtenido de <https://esen.edu.sv/wp-content/uploads/2019/11/RESUMEN-GEM-2019.pdf>
- Santander, B. (1857). La economía colaborativa, que es y que nos puede aportar. Recuperado el 07 de 04 de 2025, de [https://www.santander.com/es/stories/la-economia-colaborativa-que-es-y-que-nos-puede-aportar?utm\\_source=whatsapp&utm\\_medium=social&utm\\_campaign=s-web](https://www.santander.com/es/stories/la-economia-colaborativa-que-es-y-que-nos-puede-aportar?utm_source=whatsapp&utm_medium=social&utm_campaign=s-web)
- Schor, J. (2014). Does a sustainable economy require a shared economy? New York, NY.



## ANEXOS

## Los anexos la revisión de identidad de marca CNR

Ilustración 25 Identificación de marca de CNR

The screenshot shows the CNR website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo 'crea empresa' and links for 'INICIO', 'NOSOTROS', 'SERVICIOS', 'CONTACTO', and 'LOGIN'. Below this is a header section titled 'Registro de Comercio'. A search bar contains the text 'Alqui Herramientas CoreVa' and a 'Buscar' button. A green notification banner below the search bar reads: 'INFORMACION: La denominación está disponible para registro!'.

## Consulta de denominación y abreviaturas de sociedades

Ilustración 26 Consulta de denominación y abreviatura de sociedades

GOBIERNO DE EL SALVADOR		CNR		DIRECCION DE PROPIEDAD INTELECTUAL				FECHA: 02/09/2024	
				ANTECEDENTES FONETICOS DE UN SIGNO DISTINTIVO				HORA: 13:52:53	
<b>ANTERIORIDAD DE SEMEJANZA EN LA CLASE SOLICITADA</b>									
<b>NÚMERO DE PRESENTACIÓN:</b>		<b>20240272932</b>		<b>CLASE:</b>		<b>01</b>			
<b>DISTINTIVO:</b>		<b>Alqui Herramientas CoreVa</b>							
20240372562 Distintivo	02/02/2024 2024222254	STDN	--	--	--		PINTO MIRANDA, EDGAR OSWALDO	M01	25
20240372682 Distintivo	05/02/2024 2024222263	ST94	00101	00462	09/07/2024	--	AQUATERRA S.A.S.	M01	25
20240372560 Distintivo	02/02/2024 2024222253	STDN	--	--	--		PINTO MIRANDA, EDGAR OSWALDO	M01	25
<b>Clase: 01.02.08</b>									
Presentación	Fecha Sol.	Ultimo Estado	No. Ins.	Libro Ins.	Fecha Ins.	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipo	%P
19480015775 Distintivo	05/03/1948 1948015775	ST41 ALCOA	15775	00039	05/03/1968	ESTADOUNIDENSE	ALCOA INC.	T01	33
<b>Clase: 01.03</b>									
Presentación	Fecha Sol.	Ultimo Estado	No. Ins.	Libro Ins.	Fecha Ins.	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipo	%P
20230355143 Distintivo	10/03/2023 2023213179	ST94 ALQUIROL	00331	00444	31/07/2023	--	COMPANIA QUIMICA INDUSTRIAL, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE - COQUINSA, S.A. DE C.V.	M01	32
<b>Clase: 01.05</b>									
Presentación	Fecha Sol.	Ultimo Estado	No. Ins.	Libro Ins.	Fecha Ins.	Nacionalidad	PETICIONARIO	Tipo	%P
19840000825 Distintivo	31/07/1984 1984000825	ST000 ALQUIROL	--	--	--	SALVADOREÑA	RODRIGUEZ HUEZO, MANUEL DE JESUS	T01	32
20180278683 Distintivo	18/12/2018 2018174148	ST94 CORREDOR	00047	00361	08/10/2019	--	RAINBOW AGROSCIENCES (GUATEMALA), SOCIEDAD ANONIMA	T01	30

<https://forms.gle/3vRW3x2TRtY86bLb6>



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL**



El objetivo de la presente encuesta es determinar el nivel de aceptación del consumidor sobre el uso de un sitio web de alquiler de herramientas.

**Indicaciones:** Seleccione la respuesta que más se adecue a su criterio personal.

**Datos Generales:**

1. Sexo: Hombre \_\_\_ Mujer \_\_\_ Otros \_\_\_\_\_
2. **Seleccione su rango de edad:**
  - 18 a 25 años \_\_\_\_\_
  - 26 a 35 años \_\_\_\_\_
  - 36 a 45 años \_\_\_\_\_
  - 46 años o más \_\_\_\_\_
3. **¿El área geográfica donde vive es urbana o rural?**
  - Urbana
  - Rural
4. **¿De cuánto son sus ingresos aproximados al mes?**
  - \$300 - \$400
  - \$401 - \$500
  - \$501 - \$600
5. **¿Ha recibido o estás recibiendo algunos de estos cursos de formación en los oficios de albañilería, fontanería y electricidad?**
  - Si \_\_\_ No \_\_\_
6. **¿Cuenta con las herramientas necesarias para realizar los proyectos con los conocimientos adquiridos en los centros de formación?**
  - Si \_\_\_ No \_\_\_

- 7. ¿Con qué frecuencia utilizarías el servicio de Alqui Herramientas CoreVa?**
- Diario
  - Semanal
  - Mensual
- 8. ¿Por qué medio ha alquilado herramientas?**
- Online
  - Físico
- 9. ¿Qué tipo de herramientas le gustaría alquilar en Alqui Herramientas CoreVa?**
- Herramientas de albañilería
  - Herramientas de fontanería
  - Herramientas de electricidad
- 10. ¿Qué factores considera más importantes al elegir un servicio de alquiler de herramientas por medio de un sitio web?**
- Precio
  - Ubicación.
  - Facilidad de reserva.
  - Calidad de herramientas.
  - Variedad de herramientas
  - Disponibilidad de herramientas
- 11. ¿Qué servicios adicionales valoraría en un servicio de alquiler de herramientas en un sitio web?**
- Entrega de servicio a domicilio
  - Garantías y seguro en caso de que las herramientas se dañen durante el tiempo de alquiler.
  - Si, la herramienta que solicito no cumple con las funciones que necesita, se podría hacer un cambio durante el periodo de arrendamiento.
- 12. ¿Al realizar el alquiler de herramientas en un sitio web, cuál de estos pagos sería el de su preferencia?**
- Pago con tarjeta de crédito y debito
  - Pago de abono a cuenta

- Pago por transferencia (365)
- Bitcoin
- Efectivo

**13. ¿Qué características considera que motivaría a utilizar el sitio web de Alquiler herramientas CoreVa?**

- Ofrecer opciones de crédito a clientes y al finalizar los proyectos realizar el pago.
- Que tenga una amplia disponibilidad de herramientas
- Catálogo y características claras de las herramientas
- Un sitio web con una interfaz de fácil navegación

**14. ¿Qué tipo de promociones le gustaría encontrar en negocio de alquiler de herramientas mediante un sitio web?**

- Descuentos por primer alquiler
- Acumulación de puntos por cada alquiler de herramientas, que podrán ser canjeados en un futuro, por alquiler de herramientas gratis.
- Descuento por referencia a otras personas que quieran alquilar herramientas.
- Promociones por redes sociales

**15. ¿Cuándo busca herramientas, que red social o medio digital suele visitar?**

- Facebook
- Google
- Instagram
- WhatsApp
- X (Twitter)
- Tik Tok

¡Gracias por tomarte el tiempo para completar nuestra encuesta!

Tu participación es valiosa para nuestro proyecto de investigación

## Modelo de entrevista a proveedor

Tabla 35 Diseño de entrevista- autoría propia

<p>UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR</p> <p>FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS</p> <p>ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL</p> <p><b>Entrevista Semiestructurada.</b></p> <p>La entrevista que detallada a continuación es parte de un trabajo de investigación sobre el "Diseño de modelos de negocios digitales ", en el que se busca la creación de un modelo digital, de un Alquiler de Herramientas CoreVa.</p>
---

**Tema: “Diseño de modelo de negocio digital: Alqui Herramienta CoreVA”**

**Fecha:** \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_ **Hora:** \_\_: \_\_

**Lugar:**

**Datos del entrevistado:**

**Nombre:**

**Profesión u ocupación:**

	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Tiene herramientas en desuso o de uso ocasional? ¿Le gustaría alquilarlas?	
2	¿Qué tipo de herramientas desea alquilar mediante el sitio web Alqui Herramienta CoreVa?	
3	¿Por qué le gustaría alquilar en lugar de vender tus herramientas?	
4	¿En qué condiciones se encuentra el estado de sus herramientas?	
5	¿Anteriormente ha tenido la experiencia de alquilar herramientas? ¿Si su respuesta es sí, ¿cuente cómo fue su experiencia?	
6	¿Cuál es el rango de porcentaje de ganancia que deseas obtener sobre el valor original de la herramienta?	
7	¿Cuánto es el valor de comisión que estarías dispuesto a pagar a Alqui Herramientas CoreVa, por el uso de su sitio web?	
8	¿Cómo manejarías la entrega y devolución de las herramientas hacia los clientes?	

---

9 ¿Estaría dispuesto a pagar un valor adicional para que Alqui Herramientas CoreVa, se haga cargo de la logística de entrega y devolución de la herramienta?

---

10 ¿Cómo garantiza que sus herramientas se encuentran en buen estado para alquilarlas?

---

**Información Adicional:** \_\_\_\_\_

**Entrevistado por:** \_\_\_\_\_ **Firma:** \_\_\_\_\_

---

**Nota: Toda información proporcionada será manejada con fines académicos y con estricta confidencialidad.**

---

## Resultados de Encuestas

Tabla 36 Resultado de pregunta 1 opción de genero

<b>1.Genero</b>		
<b>Opciones de respuestas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	345.00	89.61%
Femenino	34.00	8.83%
Otros	6.00	1.56%
Total	385	100.00%

Gráfico 3 Resultado de pregunta 1 Genero

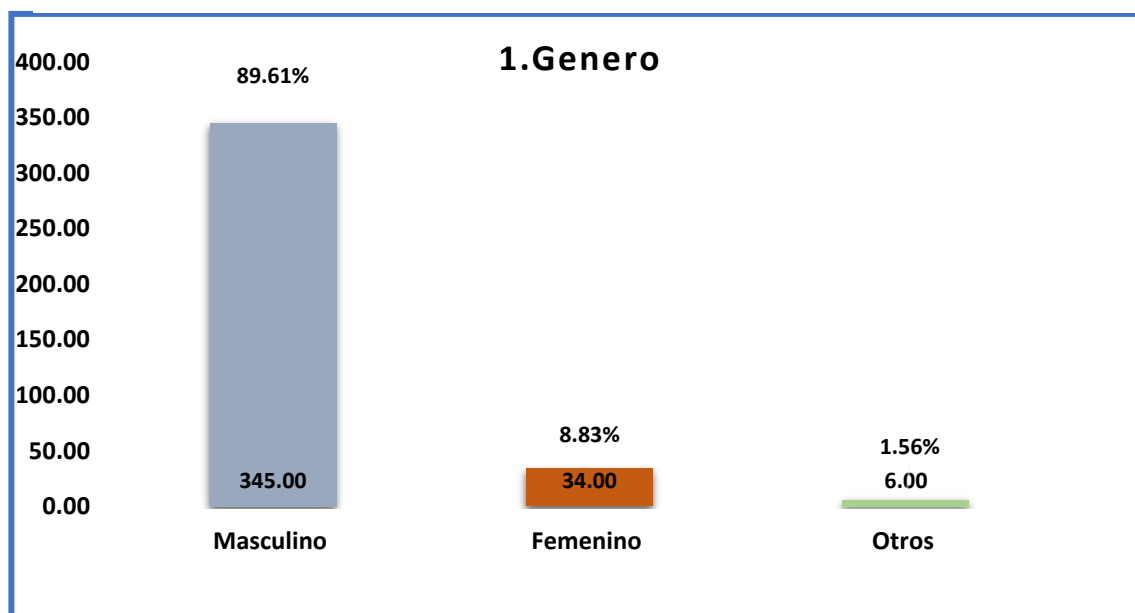


Tabla 37 Resultado de pregunta 2 rango de edad

<b>2.Seleccione su rango de edad:</b>		
<b>Opciones de respuesta</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
18-25	44	11.43%
26-35	282	73.25%
36-45	34	8.83%
46 años en adelante	25	6.49%
Total	385	100.00%

Gráfico 4 resultado de pregunta 2- Rango de edad

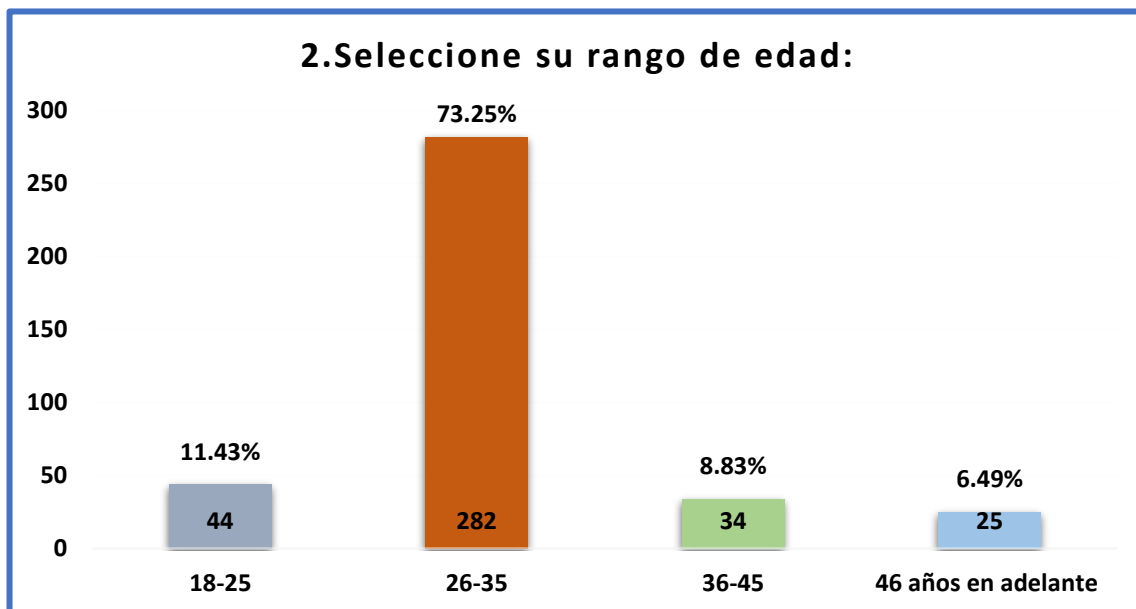


Tabla 38 Resultado de pregunta 3 área geográfica

### 3. ¿El área geográfica donde vive es urbana o rural

Opciones de respuestas	Cantidad	Porcentaje
Urbana	255	66.23%
Rural	130	33.77%
Total	385	100.00%

Gráfico 5 Resultado de pregunta 3 - Área geográfica

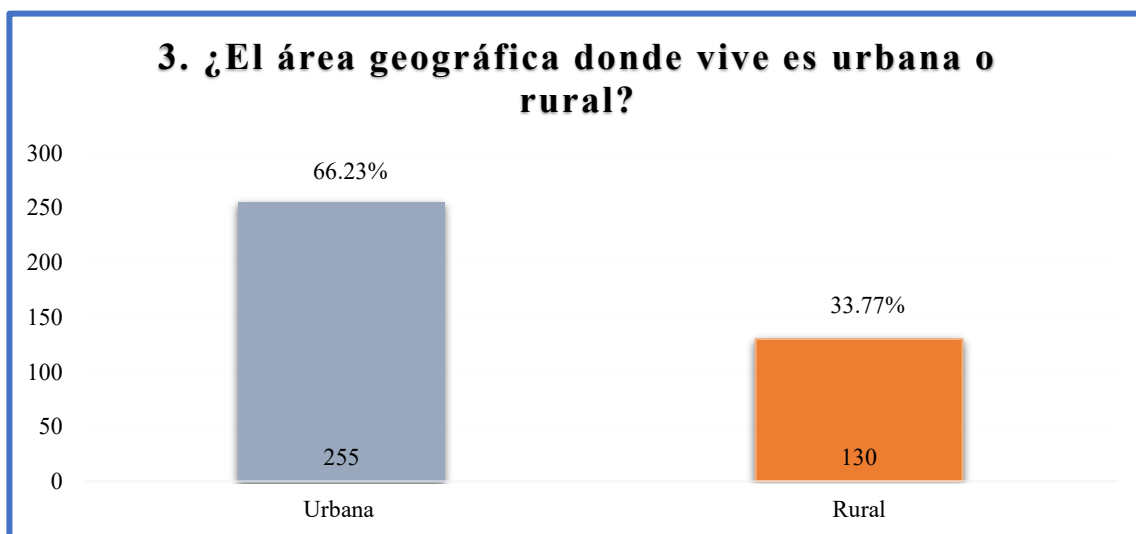


Tabla 39 Resultado de pregunta 4 de ingresos aproximados al mes

<b>4. ¿De cuánto son sus ingresos aproximados al mes?</b>		
<b>Opciones de respuestas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
\$300 - \$400	178	46%
\$401 - \$500	202	52%
\$501 en adelante	5	1%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

Gráfico 6 Resultado de pregunta 4 - Ingresos mensuales aproximados

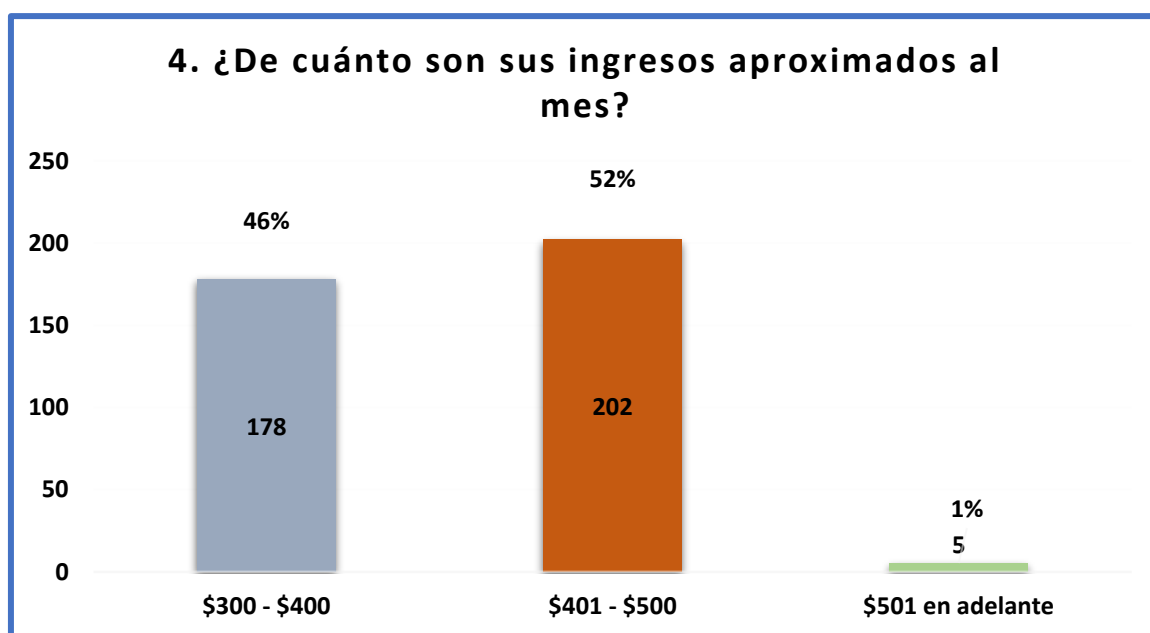


Tabla 40 Resultado de pregunta 5 ¿Ha recibido algún curso de formación?

**5. ¿Ha recibido o estás recibiendo algunos de estos cursos de formación en los oficios de albañilería, fontanería y electricidad?**

<b>Opciones de respuestas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	250	65%
NO	135	35%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

Gráfico 7 Resultados de pregunta 5 - ¿Ha recibido algún curso de formación?

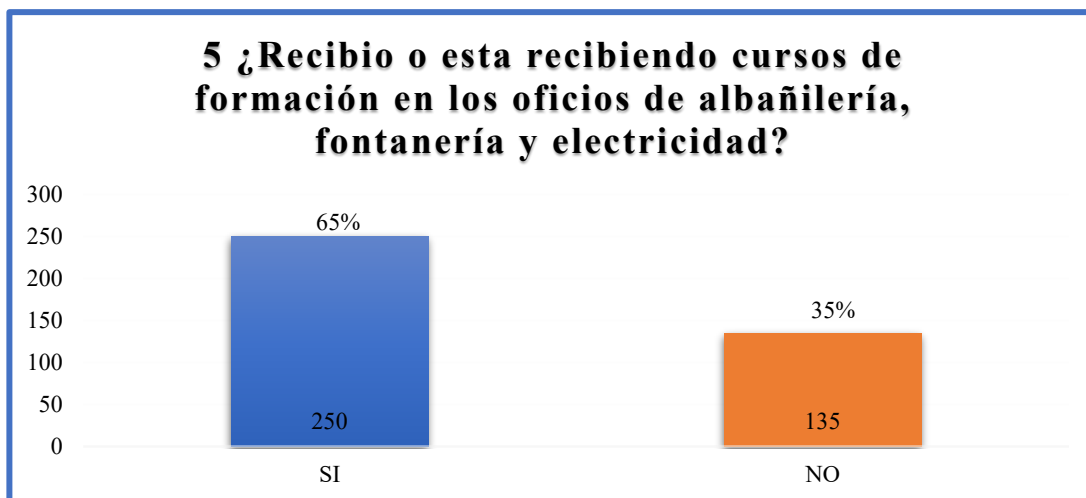


Tabla 41 Resultado de pregunta 6 ¿Cuenta con las herramientas necesarias para realizar los proyectos?

**6. ¿Cuenta con las herramientas necesarias para realizar los proyectos con los conocimientos adquiridos en los centros de formación?**

Opciones de respuestas	Cantidad	Porcentaje
SI	130	34%
NO	255	66%
TOTAL	385	100%

Gráfico 8 Resultado de pregunta 6 - ¿Cuenta con las herramientas necesarias para realizar los proyectos?

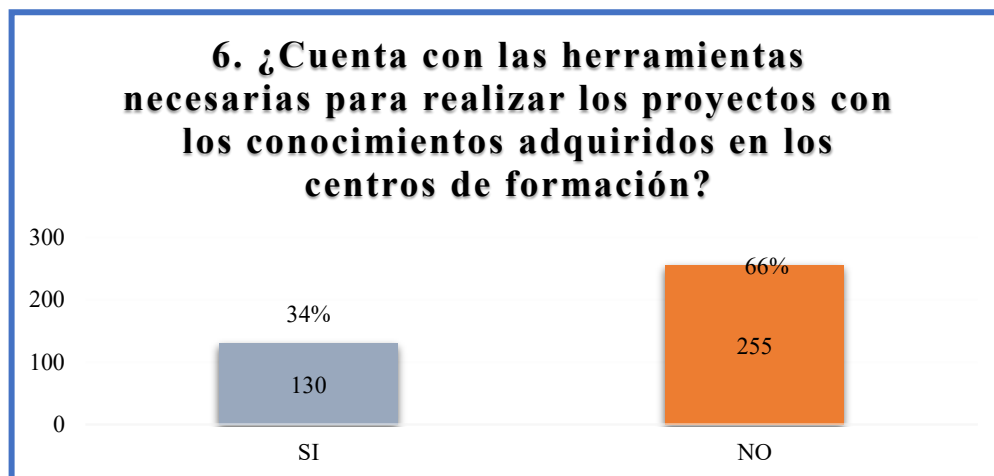


Tabla 42 Resultado de pregunta ¿Con que frecuencia utiliza herramientas?

<b>7. ¿Con qué frecuencia utilizarías el servicio de Alqui Herramientas CoreVa?</b>		
<b>Opciones de respuestas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Diario	173	45%
Semanal	124	32%
Mensual	88	23%
Total	385	100%

Gráfico 9 Resultado de pregunta 7 ¿Con que frecuencia utiliza herramientas?

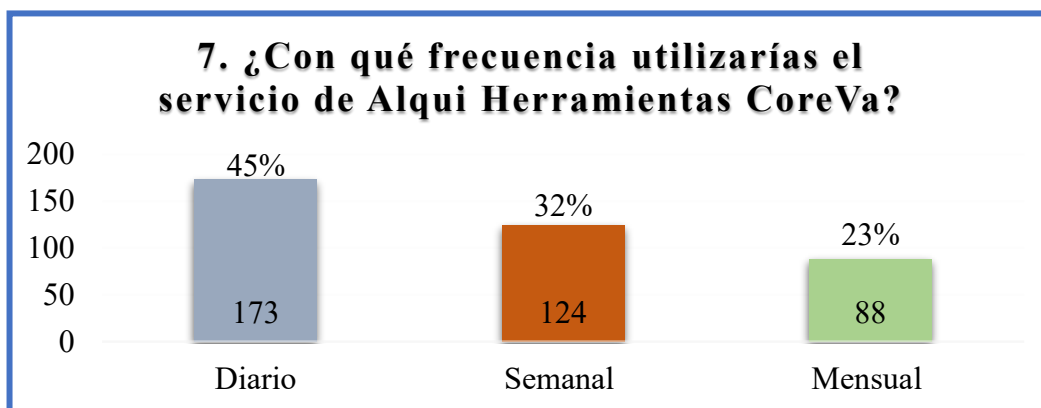


Tabla 43 Resultado de pregunta 8 ¿Por qué medio a alquilado herramientas?

<b>8. ¿Por qué medio ha alquilado herramientas?</b>		
<b>Opciones de respuesta</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Online	169	44%
Físico	216	56%
Total	385	100%

Gráfico 10 Resultado de pregunta 8 ¿Por qué medio a alquilado herramientas?

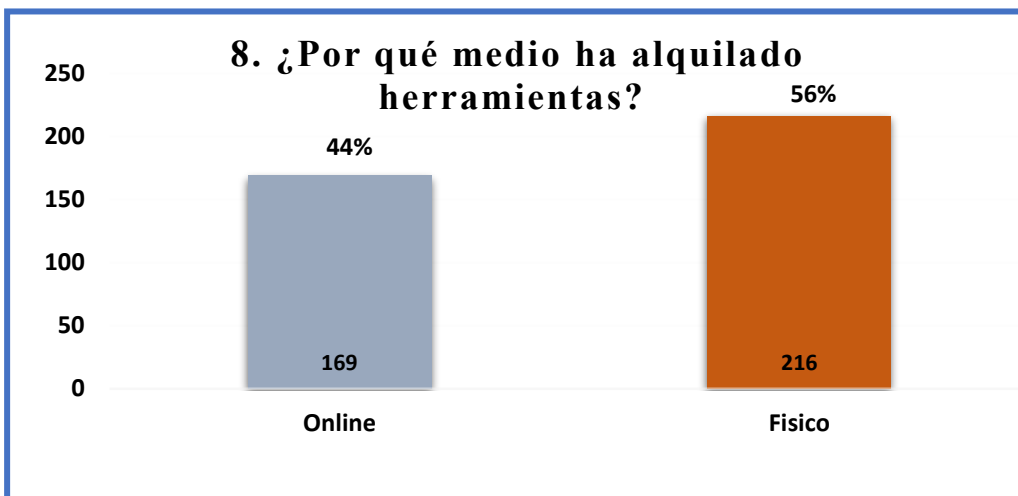


Tabla 44 Resultado de pregunta 9 ¿Qué tipo de herramientas alquilaría?

**9. ¿Qué tipo de herramientas le gustaría alquilar en Alqui Herramientas CoreVa?**

Opciones de respuestas	Cantidad	Porcentaje
Herramientas de albañilería	313	34%
Herramientas de fontanería	306	33%
Herramientas de electricidad	296	32%
Total		100%

Gráfico 11 Resultado de pregunta 9- ¿Qué tipo de herramienta alquilarías?

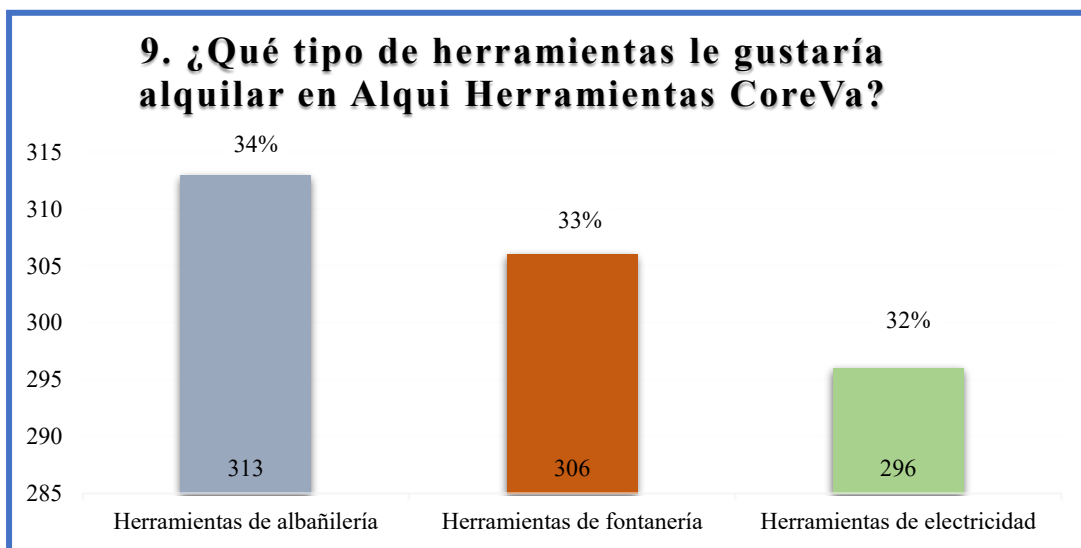


Tabla 45 Resultado de pregunta 10 ¿Factores importantes para elegir el alquiler en un sitio web?

**10. ¿Qué factores considera más importantes al elegir un servicio de alquiler de herramientas por medio de un sitio web?**

Opciones de respuestas	Cantidad	Porcentaje
Precio	231	33%
Ubicación	95	14%
Facilidad de reserva	175	25%
Calidad de herramientas	104	15%
Variedad de herramientas	69	10%
Disponibilidad de herramientas	26	4%
Total		100%

Gráfico 12 Resultado de pregunta 10 ¿Qué factores considera importante para elegir el servicio de alquiler?

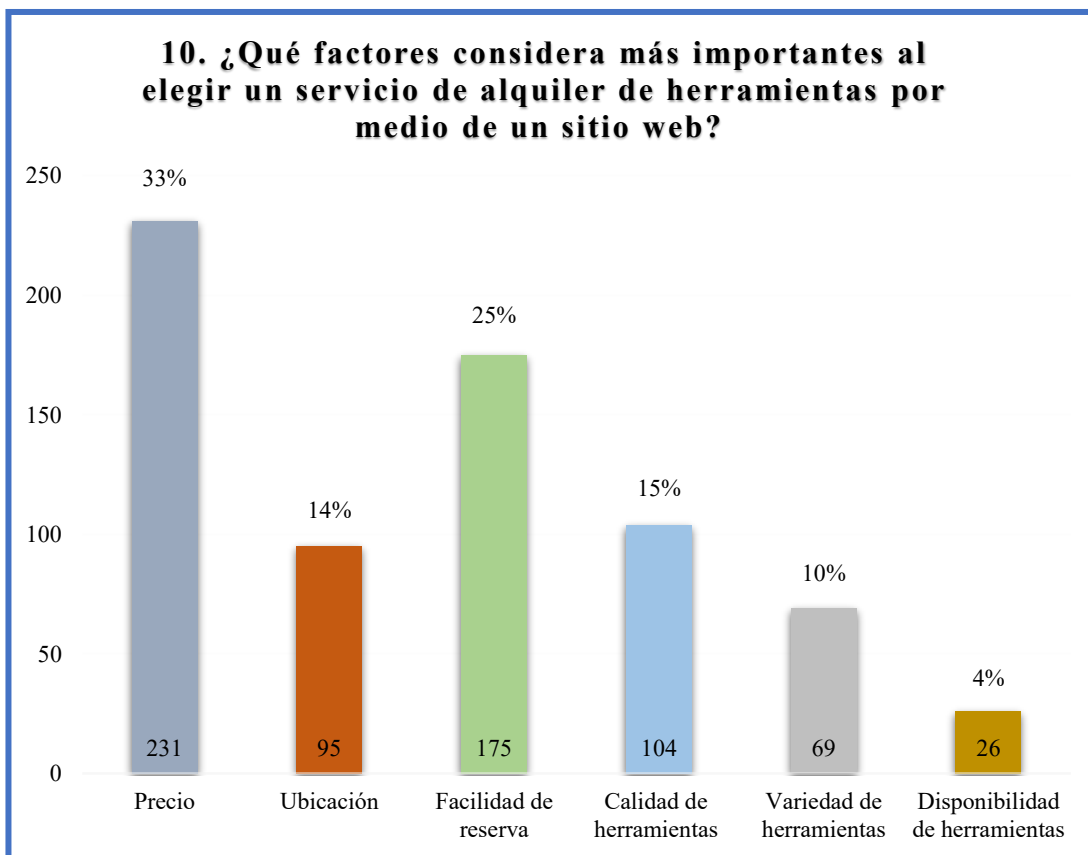


Tabla 46 Resultados de pregunta 11 ¿Qué servicios adicionales valoraría en un servicio de alquiler de herramientas en un sitio web?

### 11. ¿Qué servicios adicionales valoraría en un servicio de alquiler de herramientas en un sitio web?

Opciones de respuestas	Cantidad	Porcentaje
Entrega de servicio a domicilio	115	30%
Garantías y seguro en caso de que las herramientas se dañen durante el tiempo de alquiler.	143	37%
Si, la herramienta que solicito no cumple con las funciones que necesita, se podría hacer un cambio durante el periodo de arrendamiento	127	33%
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

Gráfico 13 Resultados de pregunta 11 ¿Qué servicios adicionales valoraría en un sitio web de alquiler de herramientas?

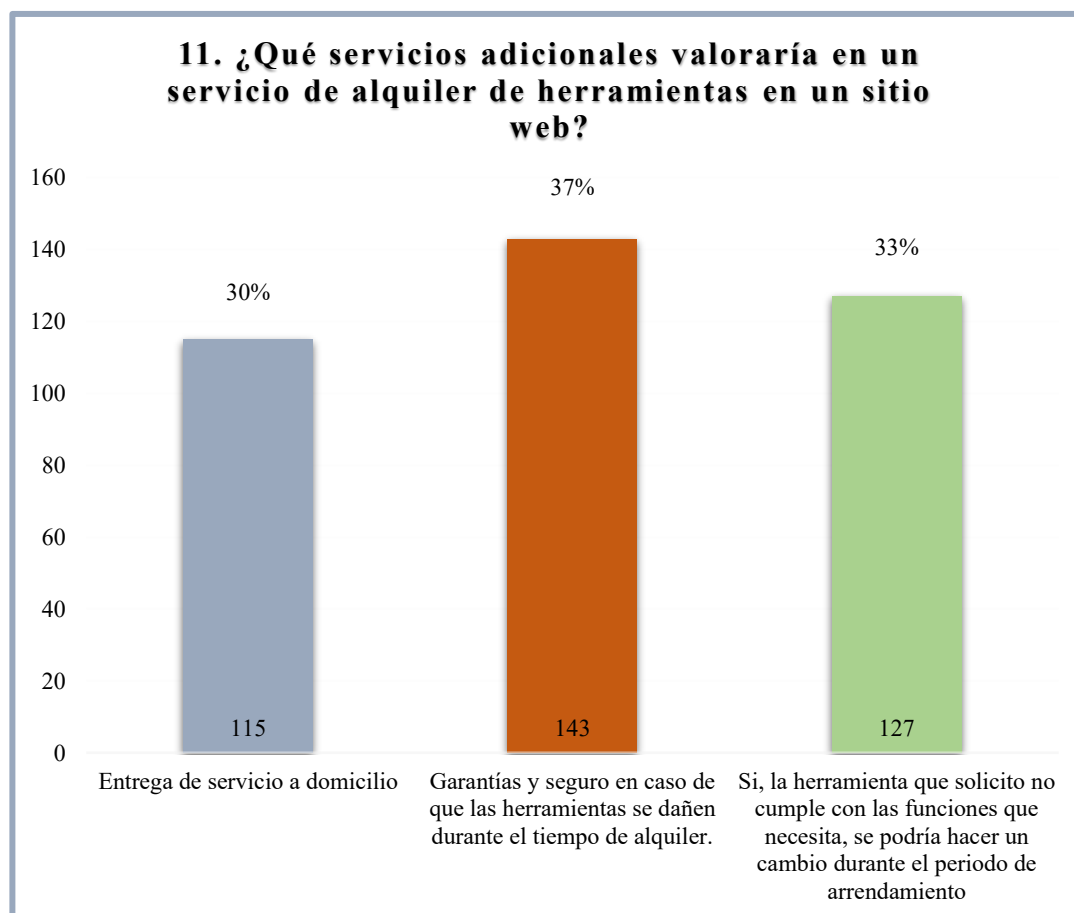


Tabla 47 Resultado de pregunta 12 ¿Al realizar un alquiler en un sitio web, cual forma de pago prefiere?

<b>12.¿Al realizar el alquiler de herramientas en un sitio web, ¿cuál de estos pagos sería el de su preferencia?</b>		
<b>Opciones de respuestas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Pago con tarjeta de crédito y debito	162	42%
Pago de abono a cuenta	34	9%
Pago por transferencia (365)	94	24%
Bitcoin	38	10%
Efectivo	57	15%
Total	385	100%

Gráfico 14 Resultado de pregunta 12 ¿Al realizar un alquiler en un sitio web, cual forma de pago prefiere?

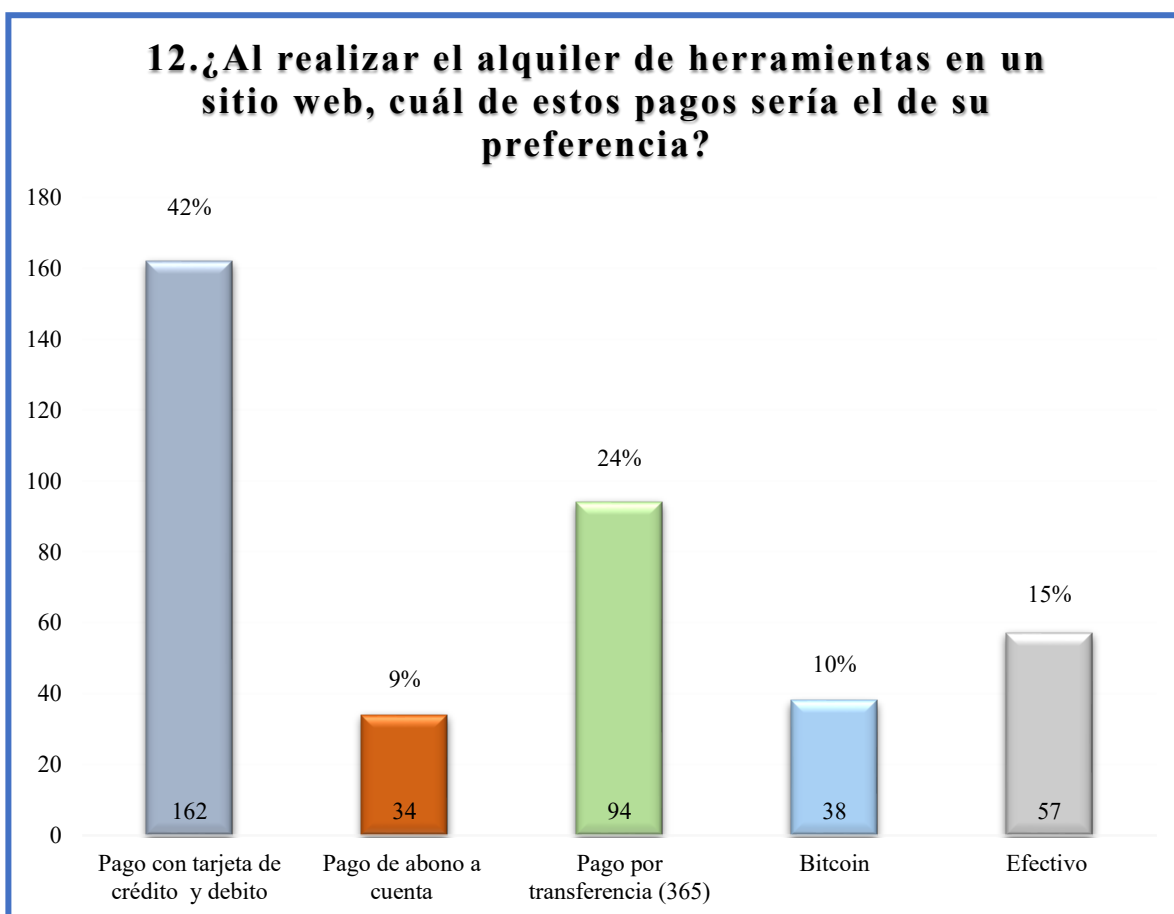


Tabla 48 Resultados de pregunta 13 ¿Características que lo motivaría a utilizar el sitio web?

<b>13. ¿Qué características considera que motivaría a utilizar el sitio web de Alqui herramientas CoreVa?</b>		
<b>Opciones de respuestas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Ofrecer opciones de crédito a clientes y al finalizar los proyectos realizar el pago	159	41%
Que tenga una amplia disponibilidad de herramientas	113	29%
Catálogo y características claras de las herramientas	54	14%
Un sitio web con una interfaz de fácil navegación	59	15%
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

Gráfico 15 Resultado de pregunta 13 ¿Características que lo motivaría a utilizar el sitio web?

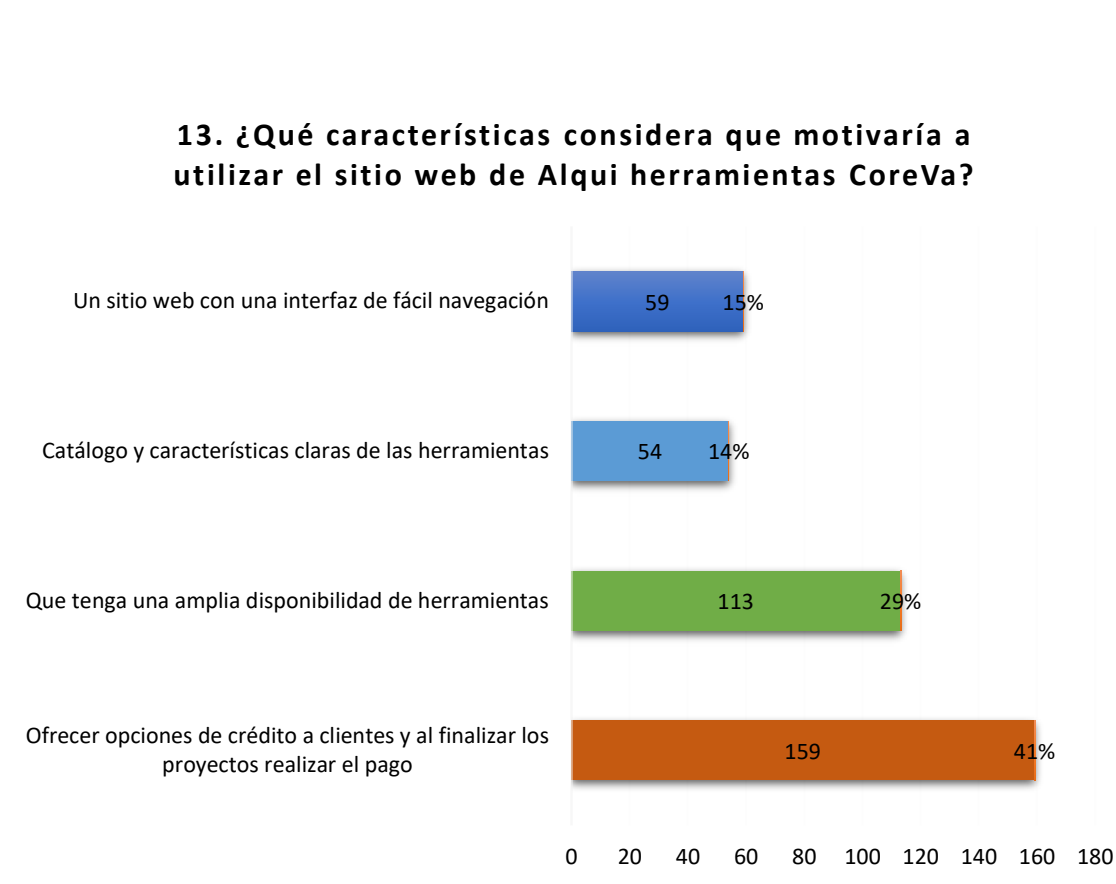


Tabla 49 Resultado de pregunta 14 ¿Qué tipo de promociones le gustaría encontrar en el alquiler de herramientas?

<b>14. ¿Qué tipo de promociones le gustaría encontrar en un negocio de alquiler de herramientas mediante un sitio web?</b>		
<b>Opciones de respuestas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Descuentos por primer alquiler	116	30%
Acumulación de puntos por cada alquiler de herramientas, que podrán ser canjeados en un futuro, por alquiler de herramientas gratis	59	15%
Descuento por referencia a otras personas que quieran alquilar herramientas	176	46%
Promociones por redes sociales	34	9%
<b>TOTAL</b>	<b>385</b>	<b>100%</b>

Gráfico 16 Resultado de pregunta 14 ¿Tipos de promociones que le gustaría encontrar en el alquiler de herramientas?

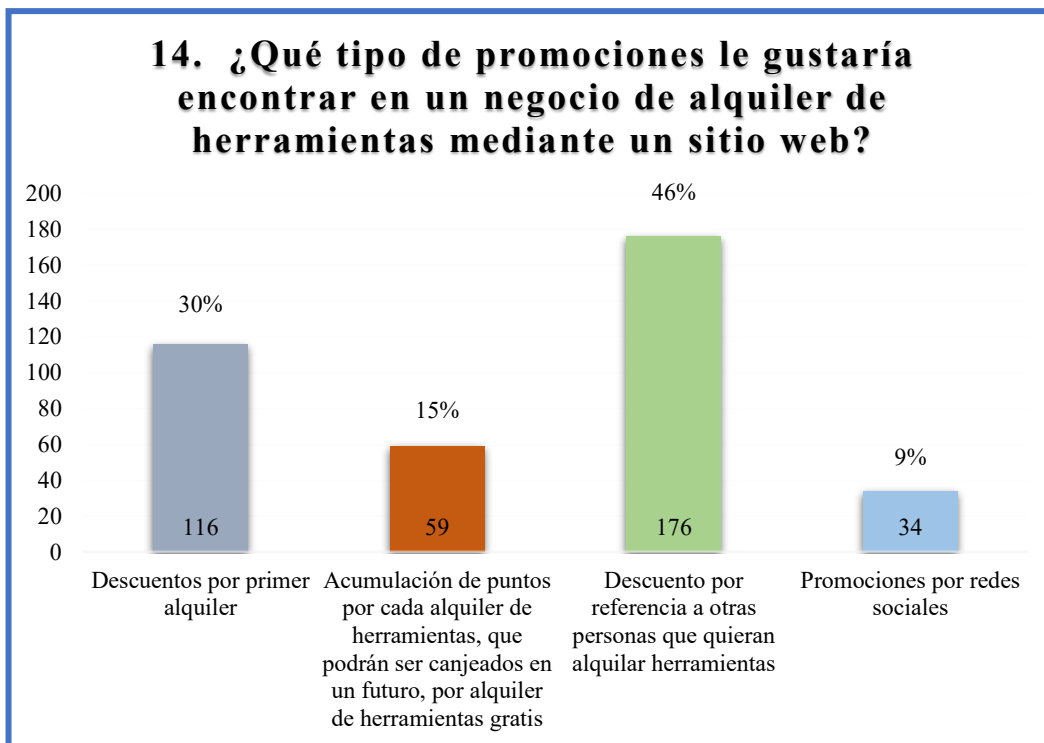
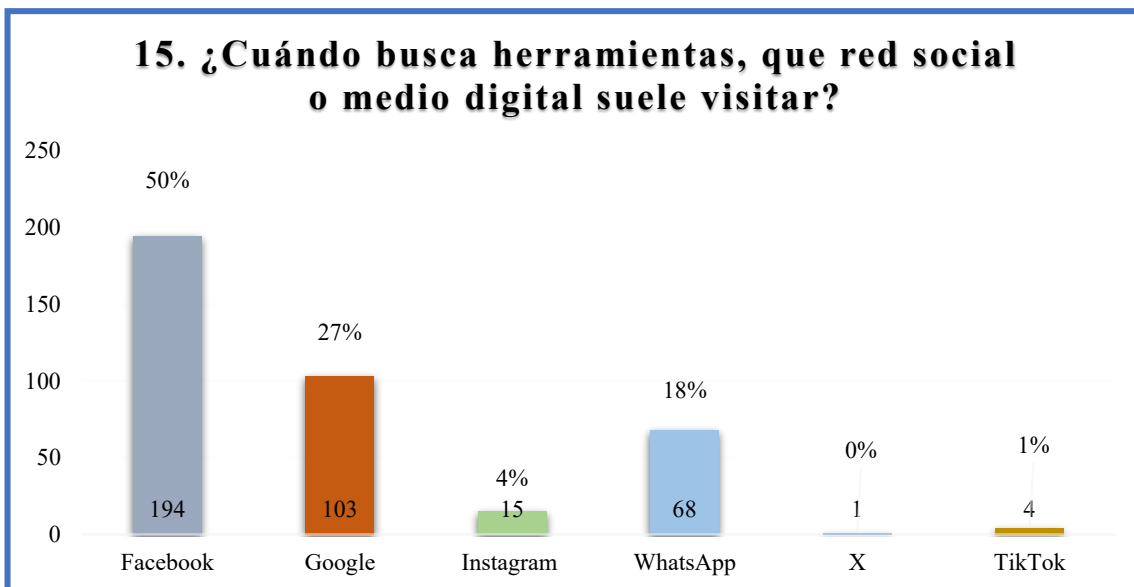


Tabla 50 Resultado de pregunta 15 ¿Que red social utiliza para buscar herramientas?

<b>15 ¿Cuándo busca herramientas, que red social o medio digital suele visitar?</b>		
<b>Opciones de respuestas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Porcentaje</b>
Facebook	194	50%
Google	103	27%
Instagram	15	4%
WhatsApp	68	18%
X	1	0%
TikTok	4	1%
Total	385	100%

Gráfico 17 Resultado de pregunta 15 ¿Que red social utiliza para buscar herramientas?



Sitio Web de Alqui Herramientas CoreVa

<https://corevaonline.wordpress.com/>

Ilustración 27 Diseño del sitio web

WordPress Diseña un sitio como este con WordPress.com Comenzar

Alquila herramientas

**¡Alquila con nosotros y ahorra tiempo y dinero!**

Instagram TikTok Facebook



FONTANERIA ELECTRICISTA ALBAÑILERIA FONTANERIA ELECTRICISTA ALBAÑILERIA FONTANERIA ELECTRICISTA

---

WordPress Diseña un sitio como este con WordPress.com Comenzar

FONTANERIA ELECTRICISTA ALBAÑILERIA FONTANERIA ELECTRICISTA ALBAÑILERIA FONTANERIA ELECTRICISTA

**Encuentra las herramientas perfectas para tus proyectos de albañilería, electricidad y fontanería. Calidad y confianza a tu alcance.**

---

WordPress Diseña un sitio como este con WordPress.com Comenzar



**CORTADORA DE AZULEJOS 500MM PROFESIONAL**

Alquila ahora




**HERRAMIENTA OSCILANTE 350W**








Alquila ahora




**TALADRO PERCUTOR INALÁMBRICO 1/2 PULG 18V BRUSHLESS 2802-22CT**

Alquila ahora

 Diseña un sitio como este con WordPress.com [Comenzar](#)

FONTANERIA  ELECTRICISTA  ALBAÑILERIA  FONTANERIA  ELECTRICISTA  ALBAÑILERIA  FONTANERIA  ELECTRICISTA



## Por Qué Elegirnos:

**Asesoramiento Profesional:** Nuestro equipo está siempre disponible para ayudarte a elegir las herramientas adecuadas para tu proyecto.

**Calidad Garantizada:** Todas nuestras herramientas son de marcas reconocidas y están en perfecto estado de funcionamiento.

**Flexibilidad:** Ofrecemos opciones de alquiler a corto y largo plazo para adaptarnos a tus necesidades.

[Alquila ahora](#)

 Diseña un sitio como este con WordPress.com [Comenzar](#)

**Nuestro objetivo es proporcionar a profesionales y aficionados las herramientas necesarias para llevar a cabo sus proyectos con eficacia y precisión.**

CEO's Fundadoras de COREVA Alquiler de Herramientas

Licda. Vanesa Nieto Licda. Marlene Ostorga Licda. Roció Coreas





 Suscribirse ⋮

W Diseña un sitio como este con WordPress.com

Comenzar

## ¿Quieres ser proveedor de herramientas?

Afiliate aquí

Síguenos  
@coreva sv



Suscribirse

## ¡Alquila con nosotros y ahorra tiempo y dinero!



Realiza tu reserva en línea. Si tienes alguna pregunta, no dudes en contactarnos. Estamos aquí para ayudarte a llevar tus proyectos al siguiente nivel.

### OFICINA

Carretera Panamericana KM 11 1/2, Distrito Ilopango, San Salvador  
Este, departamento de San Salvador, El Salvador.

Correo electrónico: [Alquiherramientascorvea@hotmail.com](mailto:Alquiherramientascorvea@hotmail.com)

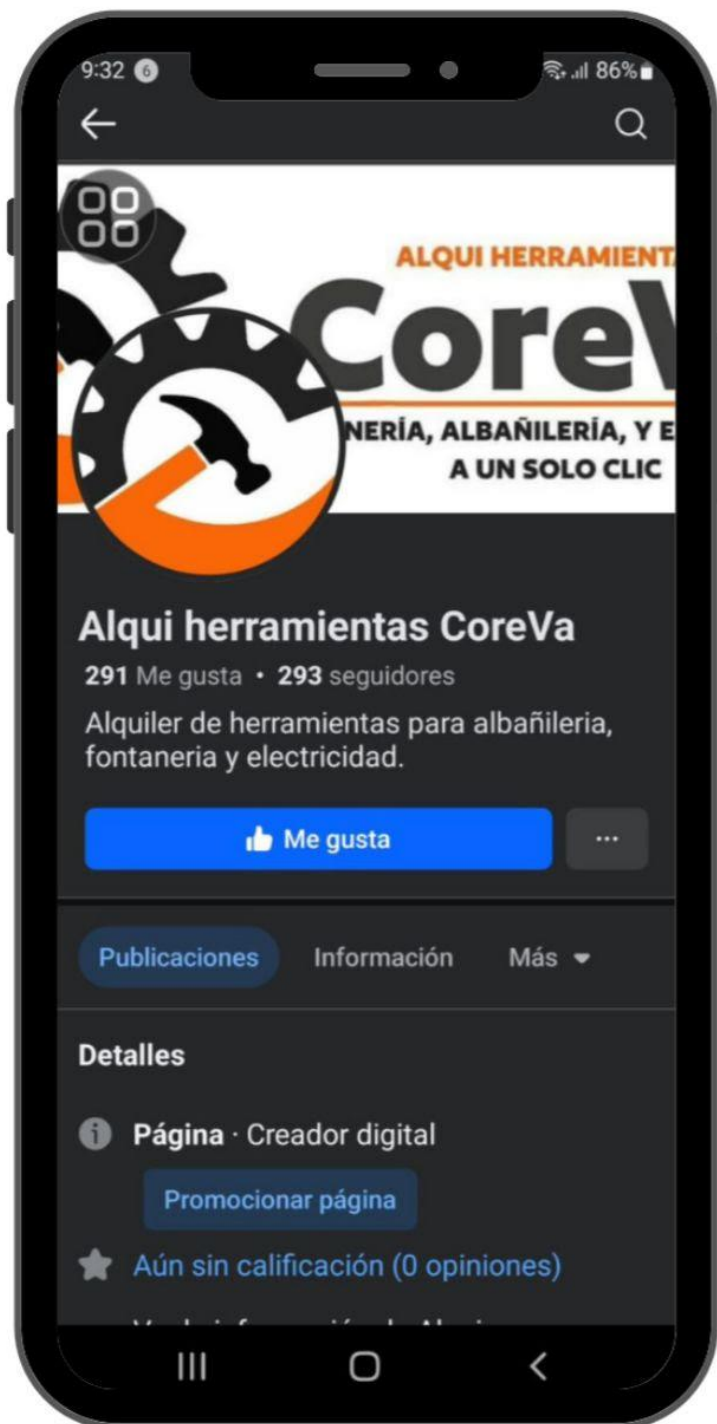
[Alquila herramientas](#)

WhatsApp 503 7748-9890



coreva.com © 2024 diseñada con [WordPress](#)

## Perfil de Página de Alqui Herramientas CoreVa en Facebook

*Ilustración 28 Páginas en Facebook*

## Publicidad en Facebook

Ilustración 29 Páginas en Facebook



**¿Tienes una obra o reparación?**

**Alquila las herramientas que necesitas para albañilería, fontanería y electricidad."**

**CoreVa**  
FONTANERÍA, ALBAÑILERÍA, Y ELECTRICIDAD  
A UN SOLO CLIC



**¿Quieres emprender en las áreas de Albañilería, fontanería y electricidad, pero no tienes herramientas?**

**En CoreVa rentamos herramientas, y transformamos proyectos**

**CoreVa**  
FONTANERÍA, ALBAÑILERÍA, Y ELECTRICIDAD  
A UN SOLO CLIC



**ALQUI HERRAMIENTAS**  
**CoreVa**  
FONTANERÍA, ALBAÑILERÍA, Y ELECTRICIDAD  
A UN SOLO CLIC

**Las herramientas que necesitas, sin tener que almacenar. Las encuentras en Alqui herramientas CoreVa.**

## Perfil de Alqui Herramientas CoreVa en Instagram

Ilustración 30 Pagina en Instagram



## Perfil de Alqui Herramientas CoreVa en Tik Tok

Ilustración 31 Pagina de Tik Tok

