



TEMA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN:

PLATAFORMA VIRTUAL DE SERVICIOS PROFESIONALES SOBRE
COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

NOMBRE COMPLETO DEL MAESTRANTE:

DIEGO ANDRÉS RODRÍGUEZ GONZÁLEZ

MODALIDAD PROPUESTA DE INNOVACIÓN

UNIVERSIDAD CASA GRANDE

NOMBRE DEL TUTOR: GABRIELA GILER

MAESTRÍA EN COMUNICACIÓN CON MENCIÓN EN
COMUNICACIÓN DIGITAL

Resumen

El presente proyecto de investigación nos presenta una propuesta sobre una plataforma de servicios profesionales sobre Comercio Electrónico. Desde el contexto del desarrollo tecnológico en Ecuador, sobre la pandemia y post pandemia, es indiscutible su avance tecnológico en el comercio electrónico. En el caso de varias empresas o negocios lo han obligado a evolucionar o adaptarse a este nuevo ambiente.

Se realizó una investigación documental sobre los factores exógenos y buenas prácticas relacionados al desarrollo de la propuesta. Se puede evidenciar un desarrollo importante en Latinoamérica y en Ecuador se destaca por la preferencia de comercios electrónicos extranjeros que nacionales. Uno de los factores más decisivos para realizar la compra son las opiniones de la página y la usabilidad que dispone una página web. Referente a las buenas prácticas se toman referentes internacionales regionales y locales donde se puede evidenciar la comunicación utilizada en conjunto la funcionalidad de cada plataforma.

En cuanto la información de investigación primaria, se realizó entrevistas profundas a freelancers y empresarios (micro, pequeño y mediano). Donde se realiza dos enfoques en cuanto a la personalidad del sujeto de estudio y su perspectiva sobre los diferentes aspectos a involucrar en la propuesta. De esta forma, se recopiló información cualitativa sobre los elementos a considerar para implementar y desarrollar.

Finalmente, La propuesta se define como una plataforma de servicios freelance que ofrece un canal digital tipo Marketplace entre freelancers y clientes. Donde los freelancers pueden compartir su perfil, experiencias y portafolio de trabajo a los usuarios interesados en contratar un servicio en específico. En donde se propone un Plan de Comunicación Estratégico que involucrara acciones online y offline.

Palabras Clave: Marketplace de servicios, mercado en línea, comunidad digital, servicios freelance, plan de comunicación, trabajo remoto

Abstract

This research project presents us with a proposal for a professional services platform on Electronic Commerce. From the context of technological development in Ecuador, regarding the pandemic and post-pandemic, its technological progress in electronic commerce is indisputable. In the case of several companies or businesses, they have been forced to evolve or adapt to this new environment.

A documentary investigation was carried out on the exogenous factors and good practices related to the development of the proposal. An important development can be evidenced in Latin America and in Ecuador it stands out for the preference of foreign electronic commerce over national ones. One of the most decisive factors to make the purchase is the opinions of the page and the usability that a web page has. Regarding good practices, international, regional and local references are taken where the communication used together with the functionality of each platform can be evidenced.

Regarding the primary research information, in-depth interviews were conducted with freelancers and entrepreneurs (micro, small and medium). Where two approaches are made regarding the personality of the subject of study and his perspective on the different aspects to be involved in the proposal. In this way, qualitative information was collected on the elements to be considered for implementation and development.

Finally, the proposal is defined as a freelance service platform that offers a Marketplace-type digital channel between freelancers and clients. Where freelancers can share their profile, experiences and work portfolio to users interested in hiring a specific service. Where a Strategic Communication Plan is proposed that will involve online and offline actions.

Keywords: Marketplace of services, online market, digital community, freelance services, communication plan, remote work

Consideraciones éticas

Se considera que la información de las entrevistas a profundidad aplicadas durante la fase de investigación está garantizada por una carta de consentimiento informado, firmada por los sujetos de estudio. Estas cartas serán incluidas en los anexos de informe del presente proyectos de titulación de la maestría en comunicación con mención en comunicación digital.

Índice de contenido

Contexto.....	12
Desarrollo de adopción de Internet y plataformas sociales	14
Desarrollo de comercio electrónico en el mundo, Latinoamérica y Ecuador .	15
Mipymes y su desarrollo en el comercio electrónico.....	19
Freelancers en Ecuador	20
Plataformas que utilizan los ecuatorianos para trabajos de freelance	21
Benchmarking (Buenas Prácticas).....	22
Fiverr – Nivel Global	23
Diseño, interfaz y usabilidad de la plataforma.	24
Contenido.....	25
Comunidad.....	25
Interacción.	26
Servicios.	26
Método de Pago	26
Workana - Regional (Latinoamérica)	27
Diseño, interfaz y usabilidad de la plataforma.	28
Comunidad.....	29
Interacción	29
Servicios.	30
Método de pago.	30

TodoServy.....	30
Diseño, interfaz y usabilidad de la plataforma.	31
Contenido.....	32
Comunidad.....	33
Interacción.	33
Servicios.	34
Método de pago.	34
Análisis de buenas prácticas para aplicación en la propuesta.....	37
Objetivos de la propuesta.....	38
Objetivo general.	38
Objetivos específicos.....	38
Marco conceptual	39
Comunidades virtuales.....	39
Modelo de negocio Peer to Peer	40
Freelancers	41
Mipymes	43
Employee Engagement	44
Marketing de Referencia.....	45
Análisis de público objetivo	47
Definición de grupos objetivos	47
Objetivos de la investigación.....	48

Metodología de la investigación	48
Resultados de la investigación	50
Perfil: Empresarios (microempresas, pequeña y mediana empresa).	50
Perfil: Freelancers (tiempo parcial y completo).	53
Definición de early adopter.....	56
Sujeto de estudio 1: Empresario.	56
Sujeto de estudio 2 Freelancer.....	58
Mapa de empatía.....	60
Perfil ficticio “Ronaldo” (Empresario).....	60
Perfil ficticio “Arnold” (Freelancer).....	63
Propuesta del prototipo.....	65
Territorio de la marca.....	65
Propuesta	65
Misión.....	66
Visión.....	67
Propósito.....	67
Valores.....	67
Concepto o Esencia de la marca	67
Posicionamiento.....	68
Atributos – elementos concretos.....	68
Contribución de la propuesta	68

Principios de comunicación	69
Estilo y tono de comunicación	69
FODA.....	70
Plan Estratégico de Comunicación	71
Problemas de Comunicación.....	71
Definición Estratégica.....	71
StakeHolders.....	71
Mapa de empatía.....	75
Perfil ficticio “Ronaldo” (Empresario).....	75
Perfil ficticio “Arnold” (Freelancer).....	76
Objetivos de Comunicación.....	78
Respuestas Esperadas	78
Mensajes Claves	78
Definición de KPIs	80
Plan de acción	80
Acciones offline.....	81
Acciones online	81
Narrativa Transmedia	81
Funnel de Marketing.....	83
Cronograma de actividades	86
Cronograma de campaña sobre comunicación en redes	87

Presupuesto.....	89
Conclusión.....	90
Recomendaciones.....	91
Bibliografía.....	92
Anexos.....	95
Anexo 1: Cuestionario de entrevistas a profundidad, empresarios.....	95
Anexo 2: Cuestionario de entrevistas a profundidad, freelancers.....	96
Anexo 3: Cartas de consentimiento informado de los sujetos de estudio.....	98
Anexo 4: Respuestas de entrevistas a profundidad, empresarios.....	110
Andrés Vera.....	110
Carlos Pazmiño.....	114
Carolina Guamán.....	119
José Bastidas.....	125
Saúl Coronel.....	130
Anexo 5: Respuestas de entrevistas a profundidad, freelancers.....	137
David Jiménez.....	137
Hugo Hernández.....	144
Joel Vera.....	151
José Velasco.....	157
Omar Martínez.....	177
Anexo 6.- Mensajes Clave.....	188

Índice de Figuras

Figura 1. Plataformas Social Media Preferidas	15
Figura 2. Tareas que realizan los usuarios en RRSS	17
Figura 3. Razones para comprar en una tienda.....	17
Figura 4. Portales de Ecommerce utilizados en Ecuador	20
Figura 5. Dashboard de Fiverr	24
Figura 6. Dashboard Workana.....	28
Figura 7. Dashboard TodoServy.....	31
Figura 8. Mapa de empatía - Perfil Empresario.....	62
Figura 9. Mapa de empatía - Perfil Freelancer	64
Figura 10. Logo de ASISVI.....	68
Figura 11. Pirámide de mensajes Clave.....	79

Índice de Tablas

Tabla 1. Benchmarking.....	37
Tabla 2. FODA	70
Tabla 3. Cronogramas de actividades.....	87
Tabla 4. Cronograma de campaña para RRSS	88

Contexto

Hoy en día en pleno siglo XXI, más conocido como "Era digital o Era de la información", nuestra sociedad ha tenido un desarrollo inminente en el campo tecnológico, en especial en las telecomunicaciones e Internet. En estas últimas décadas se podría aseverar que este progreso en el siglo XX era inimaginable con el simple hecho de pasar desde máquinas con dimensiones de 4 metros cuadrados a computadoras portátiles que hacen operaciones hasta 1000 veces más rápido que una computadora del año 1950. Dentro de las tecnologías que más impacto han tenido en estos años son el internet de las cosas, tecnologías de la información, big data e inteligencia artificial (Llamas, 2021).

A nivel de telecomunicaciones se puede destacar la generación web y el comportamiento de las generaciones (como usuarios) en la era digital. Desde un aspecto de desarrollo e informático, se identifica la WEB 4.0 como una inteligencia artificial estudiando y entendiendo al usuario. Esta WEB 4.0, su esencia radica en tener la capacidad de identificar los comportamientos de manera predictiva como en un Chatbot, búsquedas en explorador, y determinar los anuncios más adecuados según nuestro comportamiento (Hostingplus, 2020). Por otro lado, el comportamiento de las generaciones en la era digital es muy importante para las compañías. De esta manera, pueden tomar una decisión más idónea para sus comunicaciones y realizar estudios de mercados más exactos en sus comunicaciones y estudios de mercado. Dentro de las generaciones podemos encontrar 6 tipos de usuarios que conviven con el entorno digital:

- La generación silenciosa, nacidos entre 1925 y 1944, donde utilizan la tecnología para estar en contacto con sus familiares, consumen habitualmente televisión y son susceptibles a engaños por internet.

- Los baby boomers, nacidos entre 1945 y 1965, tienen mejor contacto con las páginas corporativas de las compañías y suelen acceder a llenar encuestas o cuestionarios en la web. Tiene un porcentaje aproximado del 19% en compartir contenidos de política en redes sociales.
- La generación X, nacidos entre 1965 y 1980, tienen un estilo de vida activo y desean tener experiencias o socializar con amigos. A pesar de usar aplicaciones de mensajería como WhatsApp, prefieren la interacción con las personas y prefieren ver televisión.
- Millennials, nacidos entre 1980 y 2000, valoran mucho las experiencias y vivencias, prefieren trabajar en lo que les gusta y suelen buscar productos/servicios personalizados a su forma de ser.
- Generación Z, nacidos entre 2001 y 2012, se considera como una generación multicultural, tienen un sentido de responsabilidad importante y se destacan mayormente por preferir contenidos en multimedia como imágenes y videos.
- Generación Alpha, nacidos desde 2012 – actualidad, tienen una capacidad cognitiva e inteligencia superior a los niños de otra generación referente a la funcionalidad de herramientas digitales o inclusive analógicas por descifrar rápidamente cómo funciona algo.

Por lo tanto, este espectro de la generación WEB 4.0 que nos rodea y las generaciones sobre los diferentes usuarios debería ser considerado a la hora de realizar una planificación estratégica. Tomando en cuenta, los puntos claves a la hora de realizar una comunicación a un público objetivo y sus diferentes intereses por cada generación (Moreno, 2018).

Desarrollo de adopción de Internet y plataformas sociales

El desarrollo de Internet y el COVID 19 tienen una estrecha relación ya que han obligado a varios usuarios y empresas a acoplarse con el mundo digital ya sea con el simple hecho de comunicarse vía WhatsApp o la creación de una página web informativa. Según los estudios realizados por Simon Kemp (2022), donde tuvo aliados de información como We are Social y Hootsuite siendo herramientas de administración de redes sociales de diferentes empresas en el mundo.

Se obtuvo como resultado general que existe alrededor de 7,91 billones de personas en el mundo donde 5,31 billones de personas disponen de un celular y 4,95 billones son usuarios de Internet. Por ende, la importancia de que los contenidos multimedia sean adecuados para Mobile ya que es donde mayor tasa de usuarios se obtiene y el Internet siendo la opción primordial para cualquier comunicación hoy en día. Referente a los usuarios activos en redes sociales mantiene un número de usuario similar a los usuarios de Internet y siendo casi 58,4% de la población total siendo 4,62 billones de usuarios. Cabe acotar, que este crecimiento en redes sociales se debe en gran parte por el “Efecto COVID 19” y en unos años es probable que disminuya.

Según las estadísticas de la plataforma favorita escogida entre personas de 16 a 64 años, se puede visualizar que WhatsApp está como primer lugar con el 15,7% e Instagram quedando en segundo lugar destronando a Facebook con una diferencia del 0,3%. Sin embargo, Facebook sigue estando en uno de los primeros puestos con un 14,5%. Por lo tanto, la compañía META mantiene el posicionamiento de las plataformas de social media más usadas a nivel mundial (Simon Kemp, 2022).

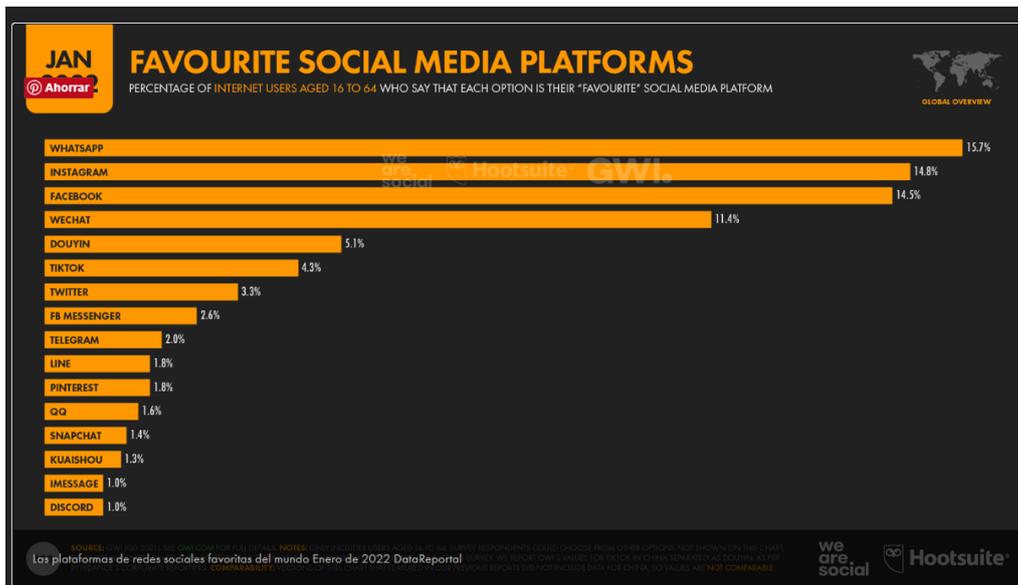


Figura 1. Plataformas Social Media Preferidas

Fuente: Digital 2022: Global Overview Report (Simon Kemp, 2022)

Durante el periodo del 2021, el promedio de uso de Internet en el día es de 7 horas donde 2 horas y 27 minutos corresponden al uso de redes sociales. Por otro lado, las plataformas sociales más usadas pueden cambiar la perspectiva de las empresas al realizar una campaña ya que no es lo mismo preferir algo en particular y el uso cotidiano de una plataforma en especial. De esta manera, Facebook sigue siendo la empresa más usada luego de YouTube con WhatsApp en tercer lugar e Instagram en cuarto (Simon Kemp, 2022).

Desarrollo de comercio electrónico en el mundo, Latinoamérica y Ecuador

Según el reporte de industria “El eCommerce en Ecuador 2021-2022” realizado por BlackSip (2022), información recopilada de Hootsuite, Statista, Semrush y SimilarWeb. El usuario de Internet y el comprador digital cada vez migran a los dispositivos móviles buscando constantemente interactuar con las empresas mediante diferentes canales como Facebook, Instagram, WhatsApp, TikTok, entre otros.

En el 2021, se registraron alrededor de 7,87 millones de personas en el planeta

donde el 60,9% están conectados a Internet en comparación al año pasado. Existió un incremento del 2,3% en el uso de usuarios en telefonía móvil, un 5,7% usuarios conectados a Internet y un 13,1% de usuarios activos en redes sociales. El ecommerce a nivel global generó un ingreso alrededor de 3,285 billones de dólares en el año 2021 destacándose las categorías Moda y Tecnología representando más del 46% con 1539 billones. En Latinoamérica se generaron alrededor de 115,000 millones de dólares, donde las categorías más destacadas cambian a diferencia de nivel global ya que son Alimentos y domicilios con viajes. Los métodos de pagos más utilizados para compras online son las tarjetas de débito/crédito y efectivo (BlackSip, 2022).

En Ecuador se registra un crecimiento moderado ocupando el 7mo puesto en los países de Latinoamérica en ventas online con una participación de 2,41% siendo aproximadamente 2,771 millones de dólares en el periodo de 2021. La penetración de Internet es de 75,6% en este año y tiene un incremento del 34% con el año pasado. Sin embargo, uno de los principales obstáculos en el Comercio electrónico radica en el uso de la información personal en especial en Latinoamérica y por eso una gran parte sigue prefiriendo comprar presencialmente que online por temor que exista un fraude cibernético. A nivel global esta preocupación representa un 33,6% y en Latinoamérica aumenta hasta el 50% por la información financiera que se otorga en eCommerce. Bajo este escenario es importante que las empresas tengan mecanismo de verificación seguros en las transacciones y puedan proyectar confianza al mismo tiempo a sus clientes para que realicen la compra online.

Como oportunidades de estratégicas en eCommerce, se pueden destacar las siguientes tareas que realizan en redes sociales:

- 27,5% busca inspiración en cosas por hacer o comprar
- 26,1% busca constantemente productos para comprar

- 22,6% revisan contenido de sus marcas favoritas
- 20,7% siguen a influencers

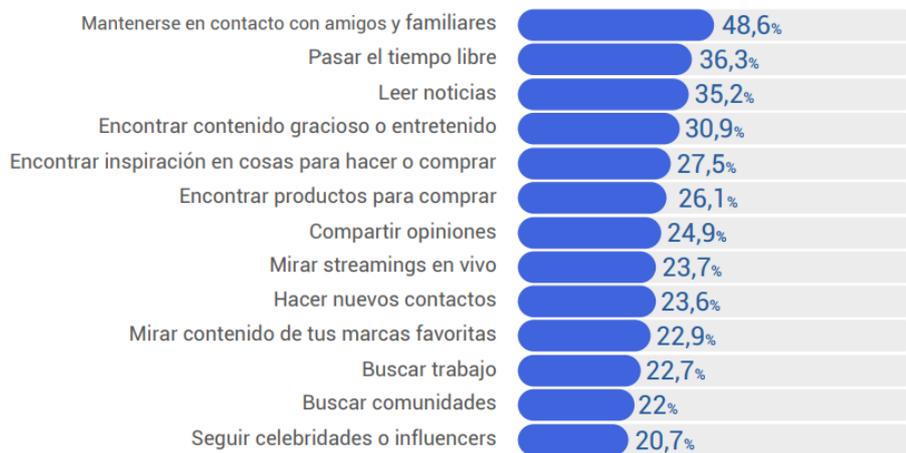


Figura 2. Tareas que realizan los usuarios en RRSS

Fuente: Reporte de industria: El ecommerce en Ecuador 2021-2022 (BlackSip, 2022)

Referente a los indicadores de decisión para que un cliente decida comprar o no en una tienda según los informes de Hootsuite se destaca tres razones que son: Entrega gratuita, cupones o descuentos y reviews de otros compradores.



Figura 3. Razones para comprar en una tienda

Fuente: Reporte de industria: El ecommerce en Ecuador 2021-2022 (BlackSip, 2022)

Por lo tanto, es importante considerar estos beneficios a la hora de realizar un plan de comunicación estratégico o en el lanzamiento de una tienda para generar mayor impacto sobre los clientes ya sea por un producto o servicio. Adicional, crear confianza y seguridad en el proceso de compra para que el cliente se decida en comprar online sea un producto o servicio.

Otro aspecto muy relevante para las acciones en comunicación en las compañías es como descubren los usuarios las marcas y productos que se han registrado en el 2021. La presencia digital y omnicanal es muy importante a la hora de encontrar una nueva marca o producto, incluyendo las acciones offline. La forma en como descubren los usuarios las marcas o productos son:

- Buscadores web 31%
- Comerciales en televisión 31%
- Recomendaciones de amigos y familia 28%
- Pauta en redes sociales 26%
- Sitios web de marcas y productos 26%
- Pauta en sitios web 23%
- Series de televisión y cine 23%
- Sitios de retail online 23%
- Sitios de reviews de consumidores online 22%
- Recomendaciones en redes sociales 22%
- Productos en tiendas físicas 20%
- Pauta en aplicaciones o juegos móviles 20%
- Sitios de comparación de productos 19%

- Pauta antes de empezar un video online 17%
- Contenido de marcas en redes sociales 16%

(BlackSip, 2022).

Mipymes y su desarrollo en el comercio electrónico

Las Mipymes en Ecuador engloban las microempresas, pequeñas y medianas empresas. Donde se destacan por tener un porcentaje muy elevado en la red empresarial siendo un 99.5% y el resto serían empresas grandes. Cabe acotar que este sector fue fuertemente afectado por el COVID 19 ya que obligó a muchas empresas a poner como segunda prioridad los negocios tradicionales y empezar a adaptarse al entorno digital mediante diversas herramientas tecnológicas sobre el comercio electrónico.

Dentro de su distribución se tiene a las microempresas con un 90,78%, las pequeñas 7,22% y medianas 1,55%, ofreciendo alrededor del 60% de empleo y un 50% del Producto Interno Bruto de Ecuador. En el desarrollo de comercio electrónico sobre este grupo de empresas se puede destacar que solo el 27,4% tienen presencia en web, a pesar de que en Ecuador las Mipymes tienen un 82,3% que usan Internet, pero solo lo realizan para fines administrativos o enviar correos dejando a un lado la posibilidad de ofrecer sus servicios o productos en la web. Por otro lado, es inminente que, a raíz de esta pandemia, incremento el comercio electrónico en Ecuador, sin embargo, los porcentajes en cómo se desarrolló el Ecuador sobre plataformas nacionales es muy bajo en comparación con los extranjeros (Kelly Rodríguez, 2020).

<i>E-commerce en Ecuador</i>		
Año	Porcentaje de compra-venta en portales nacionales	Porcentaje de compra en portales extranjeros
2016	16%	83%
2017	13%	87%
2018	13%	88%
2019	11%	89%

Figura 4. Portales de Ecommerce utilizados en Ecuador

Fuente: Informe del Comportamiento de las transacciones no presenciales en Ecuador (UEES & CECE, 2020)

Según el informe realizado por UEES & CECE en el (2019), se puede distinguir una gran brecha entre las plataformas extranjeras vs las nacionales. Donde se pueden implementar nuevas plataformas que incrementen nuestra participación en el comercio electrónico. Por un lado, tenemos el referente Amazon como un referente sobre el mercado de productos tangibles e intangibles y a Fiverr como un mercado de diversos servicios digitales.

Freelancers en Ecuador

En el año 2018 en Ecuador se registra 12 millones de personas aptas para trabajar donde el 61,25% son considerados como subempleo tomando en cuenta 2 grupos compuesto de la siguiente manera: el 44,60% son asalariados y el 55,4% son independientes. En este último grupo se consideran personas que no tienen un trabajo fijo y otros que tienen trabajos adicionales para ganar un dinero extra. Cabe acotar, que en este grupo también se incluyen los dueños de Mipymes (Barrera, 2019).

Los millennials forman la mayor parte de este grupo con subempleo ya que la mayoría tiene un espíritu emprendedor y quienes más se han involucrados como freelancers. Su ventaja es que pueden administrar su horario como ellos dispongan, por otro lado, al ser independiente no tienen un flujo constante de trabajo donde puede

llegar a tener muchos clientes y pocos clientes según la temporada. Adicional las Mipymes prefieren no involucrarse en marketing digital por falta de desconocimiento y no contratar a freelancers por su falta de confianza al realizar un trabajo (Barrera, 2019).

Plataformas que utilizan los ecuatorianos para trabajos de freelance

Actualmente hay pocas plataformas que utilizan los ecuatorianos dependiendo la temática de la página. Dentro de las cuales se centran en dos que son: Kubera dirigido a servicios de enseñanza y Workana en los servicios de marketing digital. Sin embargo, no existe una plataforma ecuatoriana para freelancers, aunque existen otras plataformas similares como Guru, Multitabajos y LinkedIn que pueden ofrecer servicios de profesionales, pero realmente se enfocan en la contratación de un cargo para una empresa (Telégrafo, 2022).

Benchmarking (Buenas Prácticas)

Según Philip Kotler & Gary Armstrong (2012), mencionan que el benchmarking es una herramienta muy poderosa utilizada por mercadólogos para comparar e identificar las mejores prácticas utilizadas en las empresas considerando a competidores o líderes de compañías en otras industrias. El benchmarking sirve para identificar las fortalezas y debilidades de una empresa e identificar los mejores recursos utilizados en la misma. De esta manera, una empresa puede adaptar, crear, eliminar o fusionar nuevas estrategias o planes de acciones en base a exponentes exitosos y mejorar su desempeño en el mercado.

Se realizará un análisis de benchmarking a nivel competitivo considerando 3 compañías que son una red de freelancers que ofrecen productos o servicios vía online a otros usuarios funcionando como un mercado digital. Referente a su cobertura se tendrá en cuenta a Fiverr como competidor mundial, Workana como competidor regional en Latinoamérica y Todo Servy como competidor local en Ecuador. Las variables seleccionadas a considerar en este proceso son:

- **Diseño, interfaz y usabilidad de la plataforma:** Se determinará los aspectos que involucran el diseño, colores, estilo y facilidad para ingresar o utilizar la plataforma.
- **Contenido:** Se evalúa el tipo de contenido que comparten en su plataforma y en sus diferentes redes sociales definiendo si sus comunicaciones van dirigidos a un contenido comercial, de marca o dirigido para grupos de clientes en específicos.
- **Comunidad:** Determinar cuáles son los grupos a que se dirigen las comunicaciones y como está segmentado el público en la plataforma y diferentes redes sociales.
- **Interacción:** Las diferentes formas en cómo la empresa se comunica con sus

usuarios ya sea desde la plataforma, redes sociales o algún recurso externo (encuestas o formularios)

- **Servicios:** Destacar los servicios principales y secundarios que ofrece la plataforma a sus diferentes usuarios.
- **Método de pago:** La forma en cómo los usuarios compradores o vendedores realizan sus pagos y costos adicionales para la adquisición de un servicio.

Finalmente se realizará una tabla comparativa sobre los resultados de la búsqueda con sus diferentes variables y un análisis recogiendo las fortalezas más importantes para ser consideradas en la propuesta del proyecto. Cabe destacar que, dependiendo del desarrollo del resto de puntos sobre el proyecto, las buenas prácticas que se tomarán en cuenta para desarrollar podrían llegar a tener variaciones o adaptaciones referente a lo que se desee alcanzar.

Fiverr – Nivel Global

Fiverr es una empresa israelí que inició sus actividades en el año 2010. Su plataforma funciona como un mercado digital donde las personas pueden ofrecer sus servicios para realizar trabajos autónomos. Sin embargo, existen varias clasificaciones dependiendo de tu trayectoria o modalidades de trabajo en base a tus preferencias. La suscripción como vendedor y usuario es gratis, donde el monto mínimo para vender alguno de tus servicios arranca desde los \$5 y la tarifa de comisión por transacción realizada es del 20%.

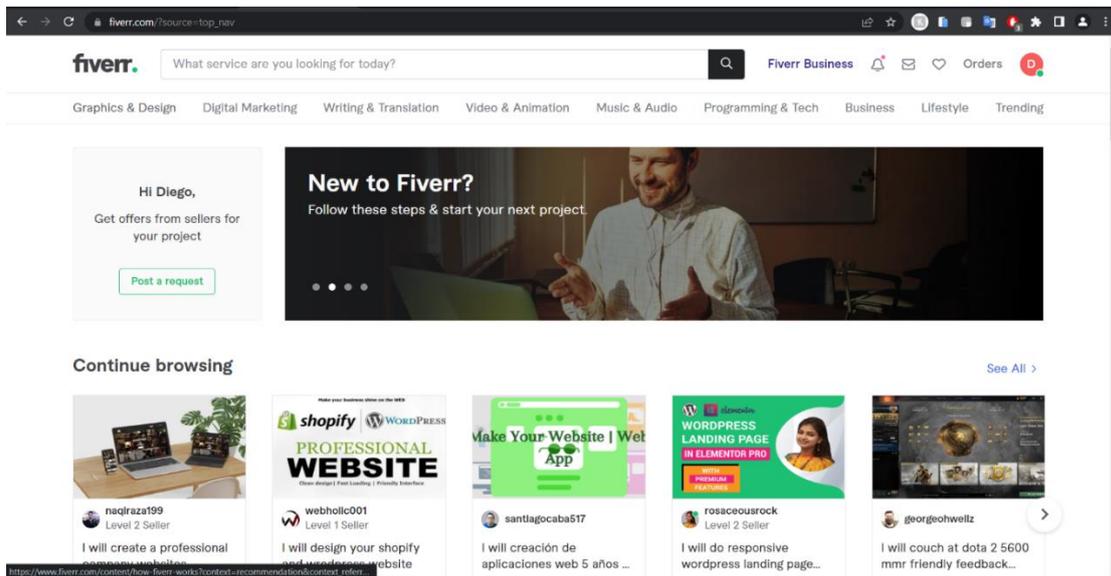


Figura 5. Dashboard de Fiverr

Fuente: Página web Fiverr (Fiverr, 2022)

Diseño, interfaz y usabilidad de la plataforma.

Predomina la paleta de colores Blanco-Negro siendo colores que proyectan seguridad, confianza y simplicidad. A pesar que su logotipo está conformado por el color blanco y verde, al abordarlo en el dashboard de la plataforma utilizan colores neutros. El estilo que maneja la página es neutro y está compuesto por varios módulos donde se destacan los servicios de varios freelancer con una imagen y una breve descripción. Cabe acotar que se destacan las diferentes categorías de servicio que ofrece y unas cuantas opciones de perfil.

Referente al funcionamiento de la página, el interfaz es muy intuitivo y la forma en conseguir los servicios es muy amplia ya que puedes buscarlos por la lupa, categorías e incluso filtros para identificar alguna característica en especial del ofertante. Las cuentas son gratuitas tanto para comprador como vendedor. En este último caso se deberá llenar un formulario con diversos campos en el cual se incluye tu portafolio de trabajos y otros consejos que recomienda Fiverr para tener una mejor visibilidad.

Contenido.

El contenido que se utiliza en su plataforma y en sus diversas redes sociales es diverso. Empezando por la plataforma se concentra más en contenido comercial y didáctico para los nuevos usuarios. Se destaca a LinkedIn en su red social ya que busca conectar sus colaboradores con diferentes empresas que puedan llegar a requerir sus servicios como freelance y campañas que ofrezcan beneficios a sus colaboradores o vendedores. Adicional se muestran ciertas imágenes de entretenimiento, pero su finalidad es conectar y mejorar la estadía con sus colaboradores.

En sus redes sociales en Facebook, LinkedIn y Twitter sus comunicaciones se basan principalmente en el Employee Engagement ya que tratan de mostrar contenido inspiracional y casos exitosos sobre uso de la plataforma como colaborador/vendedor. Por otro lado, en Instagram y Pinterest muestran más contenido sobre los trabajos realizados por sus colaboradores siendo más dirigido para los compradores que les gustaría saber cómo son los trabajos realizados en Fiverr.

Comunidad.

La comunidad de Fiverr se basa en dos grupos principales que son los compradores (usuarios que quieren contratar un servicio) y vendedores (usuarios que ofertan un servicio). Sin embargo, existen otros grupos de interés como las empresas para realizar un B2B siendo SELINA una alianza estratégica para promocionar un sorteo de viajes o empresas que buscan profesionales y se los mencionan en LinkedIn para ofrecerles una solución.

Fiverr actualmente dispone de 5 redes sociales que son Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn y Pinterest. Se destaca Facebook con el mayor número de seguidores que es 2.323.711 y LinkedIn con 696.157 seguidores. Luego le sigue Pinterest con 613k

seguidores, Instagram con 476k seguidores y finalmente Twitter con 400.3k seguidores.

Interacción.

El canal principal para comunicarse directamente con los usuarios sean compradores o vendedores es por medio de la plataforma ya que permite mensajería interna sea que un moderador se comunique contigo o los involucrados en la contratación del servicio. Luego el canal para comunicarse de forma masiva con la audiencia es LinkedIn. A pesar de que Facebook tiene más seguidores, LinkedIn tiene una mejor conexión con los usuarios tanto en reacciones como en los feedbacks de los interesados y existen otros contenidos que se replican en las RRSS con menor interacción.

Servicios.

En Fiverr se ofrecen diversos servicios enfocados en la entrega digital de un servicio o producto teniendo en cuenta que se utiliza un método de pago prepagado con la garantía de que el valor será acreditado al vendedor cuando concluya el trabajo. Es necesario ingresar a una cuenta para contratar o vender un servicio, la creación de la cuenta es gratuita y existen servicios exclusivos para empresas “Fiverr Business” para soluciones más integrales. Cabe acotar que dentro de los vendedores existen diferentes clasificaciones en base la necesidad y presupuesto que dispones.

Método de Pago

Dispone de diversos métodos de pagos, pero se los puede clasificar en 3 categorías que son: Tarjetas de crédito/débito, pasarelas de pagos internacionales y métodos de pagos locales. Tarjetas de crédito/débito: Visa, MasterCard, Discover y

Diners. Pasarelas de pagos internacionales: Pay Pal, Apple Pay y Google Pay. Métodos de pagos internacionales: Giroplay, Sofort, Boletto y Oxxo.

Workana - Regional (Latinoamérica)

Workana es una empresa argentina fundada en el año 2012, es una plataforma de trabajo remoto online que aloja más de 2 millones de freelancer registrados con más de 1000 trabajos publicados en el día. A diferencia de Fiverr su acceso es un poco más estricto ya que requiere de una aprobación manual del equipo de Workana para que seas aceptado como freelancer (alrededor de 15 días). El ingreso es gratuito tanto para comprador como vendedor, en cuanto a las tarifas de transacciones se manejan bajo dos perspectivas:

Al vendedor se le cobrará una tarifa descendente que depende del monto al ser contratado, pero arranca con el 20% de comisión del trabajo y va bajando gradualmente. Al comprador se le cobrará una tarifa de servicio del 4,5% sobre el valor a pagar. Cabe acotar que Workana funciona a través de puja, donde el comprador publica el trabajo que necesita y los vendedores van realizando propuestas hasta ser aceptadas.

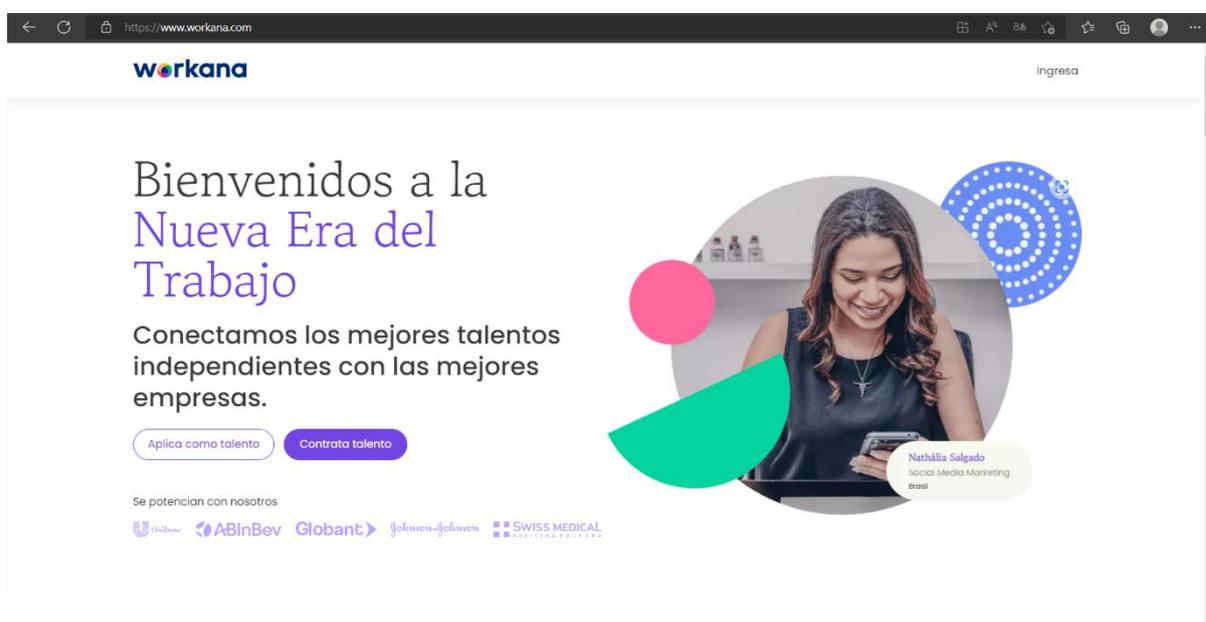


Figura 6. Dashboard Workana

Fuente: Página web Workana (Workana, 2022)

Diseño, interfaz y usabilidad de la plataforma.

Al inicio de la página se muestra un diseño tipo roll up con sus diferentes módulos en forma horizontal y con el mismo margen en cada uno. Sin embargo, al ingresar en una cuenta el dashboard cambia totalmente y solo se muestra información de tus proyectos, finanzas y opciones de cuenta, dejando a un lado cualquier contenido principal propio de la página y enfocándose en la función de su eCommerce. Mantiene una paleta de colores entre Blanco y Azul, demostrando una sensación de seguridad, tranquilidad, elegancia y discreción.

En cuanto su la facilidad del uso de su plataforma puede llegar a ser un poco plano ya que muestra directamente las notificaciones y mensajes que te llegan de los ofertantes. Adicionalmente, no podrás acceder a este dashboard como cliente si previamente no has ingresado una solicitud de trabajo que te tomará algunos minutos hasta completar el detalle de toda la solicitud y luego ser publicada en el portal. Donde tu publicación puede ser pautaada para tener resultados más rápido.

Contenido.

En su plataforma solo podemos obtener información en el Fan Page sin iniciar sesión donde se muestran los beneficios y cómo funciona Workana desde una perspectiva más educativa e informativa, pero al ingresar en la cuenta predomina un contenido netamente funcional sobre la plataforma.

Desde el punto vista en redes sociales que se compone por 5, tenemos a Facebook e Instagram, que realiza un replicado de las comunicaciones (incluyendo historias) con el enfoque de atraer nuevos freelancers mediante la presentación de éxito

y contenidos motivacionales e informativos sobre el trabajo remoto. En Twitter y LinkedIn lo utilizan netamente para realizar contenidos informativos y entradas de otras cuentas haciendo referencia sobre su compañía generando una mayor interacción con los usuarios. Finalmente, en YouTube, se enfoca en casos de éxitos y webinarios sobre temas relacionados a lo que se dedican las áreas más destacadas de Workana como programación, diseño y redacción.

Comunidad.

La comunidad de Workana se enfoca principalmente en los freelancers que realizan los trabajos remotos ya que todo su contenido multimedia se enfoca principalmente en atraer talentos y servir como contenido motivacional para que nuevos usuarios ingresen para prestar sus servicios. A pesar de que su comercio se basa en la contratación de servicios, la información para compradores o personas interesadas en contratar los servicios de los freelancer se encuentra principalmente en la plataforma. Por lo tanto, el contenido comercial se realiza exclusivamente en la web o en algún anuncio publicitario para los usuarios.

Workana actualmente dispone de 5 redes sociales que son Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn y YouTube. Se destaca Facebook con el mayor número de seguidores que es 74.855 y LinkedIn con 58.259 seguidores. Luego le sigue Instagram, con 35k seguidores, YouTube con 17.5k seguidores y finalmente Twitter con 16.2k seguidores.

Interacción

Utilizan principalmente dos canales para comunicarse con los usuarios compradores o vendedores que es por medio de la plataforma en mensajería interna y por correo ya que en sus redes dan apertura para que los clientes se comuniquen con

Workana. Luego el canal para comunicarse de forma masiva con la audiencia es LinkedIn. A pesar de que Facebook tiene más seguidores, LinkedIn tiene una mejor conexión con los usuarios tanto en reacciones como en los feedbacks de los interesados y Twitter es muy utilizado para hacer menciones de tweets de otras personas sobre una publicación en específico.

Servicios.

En Workana funciona a nivel de puja, donde los compradores publican el proyecto que necesitan y diversos freelancers comienzan a postular. Donde se puede decidir en base a las características y precios que ofrecen los postulantes para que trabajen con nosotros, incluso se puede negociar por ciertos detalles o un precio final. Adicional uno puede buscar a un freelancer y proponerle un trabajo o un proyecto, pero en este escenario nosotros estamos solicitando si desean trabajar con alguna propuesta. Cabe acotar que todos los servicios o productos que se trabajen en la plataforma son netamente digitales.

Método de pago.

Dispone una amplia gama de opciones para cancelar un servicio y dependerá del país donde uno resida para utilizar un método de pago o no, inclusive la plataforma te sugiere que método de pago utilizar según el país. Los países / regiones que tienen cobertura son: LATAM, Europa y Asia. Cabe destacar que el país con más opciones de método de pago es México siendo 6 opciones que son: Tarjeta de crédito, Tarjeta débito, Cuenta PayPal, Mercado Pago, Transferencia bancaria online y Pago en efectivo (Canje en OXXO).

TodoServy

TodoServy es una startup ecuatoriana, fundada en el año 2022 (febrero). Se define como una comunidad de profesionales que busca ofrecer servicios de diferente índole y conectar con los clientes. De esta forma busca crear un directorio en línea donde se puede buscar a nivel de catálogo diferentes servicios que ofrecen los profesionales.

Se caracteriza principalmente por ser un servicio gratuito a diferencia de otras plataformas de profesionales ya que no cobra ninguna tarifa por contratación de servicio y tampoco se cobra comisión a los profesionales por sus trabajos. El ingreso de los usuarios y profesionales a la plataforma, es gratuito y no se necesita de ninguna aprobación para empezar a ofrecer tus servicios como profesional.

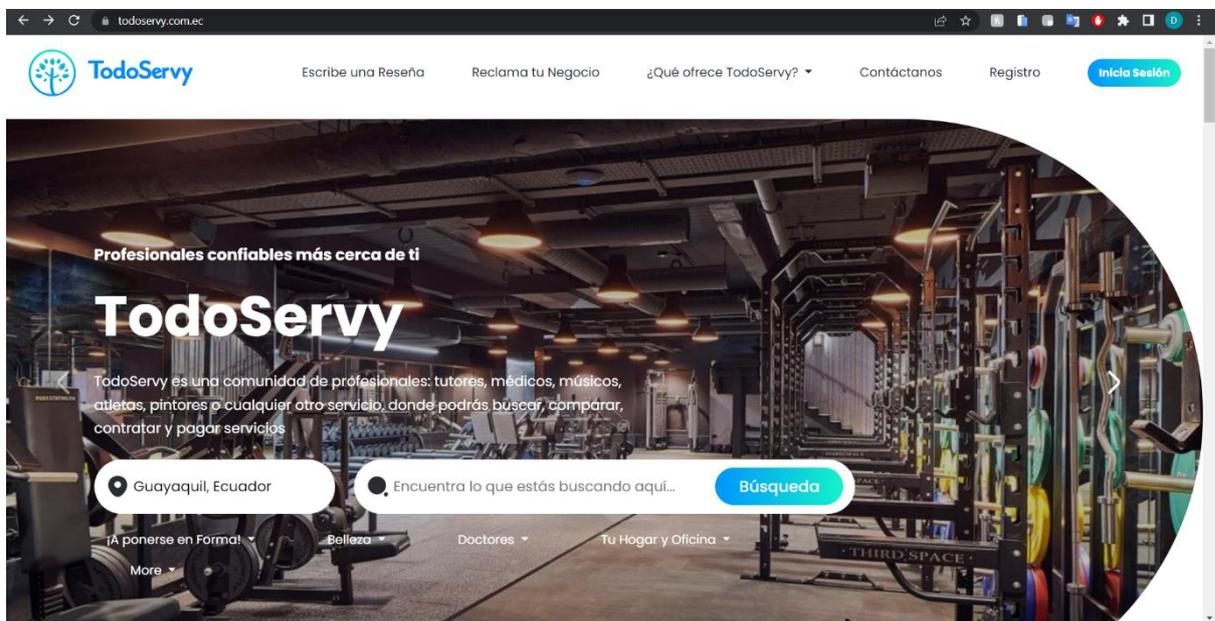


Figura 7. Dashboard TodoServy

Fuente: Página web TodoServy (TodoServy, 2022)

Diseño, interfaz y usabilidad de la plataforma.

El diseño que tiene la página es híbrido entre el diseño clásico de web y uno moderno con estilo de roll up. En el home se presenta con módulos horizontales para ir

presentando su contenido y por otro lado, sigue manteniendo los botones de menú que te dirigen a una página diferente. Es muy importante destacar que toma en cuenta mucho la línea de colores de su logotipo (Azul, verde y blanco) donde está presente en cada pieza gráfica y estilo de la página, incluyendo la utilización de recursos 2D en la mayoría de banners. Cabe acotar, que mantiene un diseño minimalista y se apoya mucho con iconos descriptivos en cada categoría para ir presentando sus diversos servicios.

Referente a la utilización de la plataforma al tener varios recursos gráficos y fáciles de identificar, convierte la experiencia de usuario en muy amigable e intuitiva. TodoServy se destaca principalmente porque más que un fin comercial como las otras plataformas, busca conectar el cliente con los profesionales físicamente y con reseñas de diferentes clientes como TripAdvisor. A pesar que su enfoque principal es ofrecer el servicio in situ, también brinda la posibilidad de que el profesional realice visitas a domicilio, incluso que pueda realizar consultas vía online. Actualmente, esto se comenzó aplicar con mayor fuerza a raíz de la pandemia con las consultas médicas online o a nivel jurídico.

Contenido.

En su plataforma muestra contenido directamente relacionado a la funcionalidad de la plataforma al ser un directorio o catálogo online de profesionales donde se muestran las categorías, coberturas, reviews y los beneficios de la misma. En cuanto el contenido publicado se destaca Facebook e Instagram por tener un mayor número de publicaciones y al ser un contenido replicado mantienen una línea grafica de colores y un formato 2D en la mayoría de publicaciones.

Referente a las redes sociales LinkedIn y Twitter su contenido es escaso o casi

nulo, debido al ser una startup no se les ha dado mucha importancia a estos medios. Sin embargo, inicialmente en Twitter hubo publicaciones de expectativa sobre el nuevo proyecto a lanzarse como un startup reclutando profesionales y anunciando su lanzamiento que fue el 16 de febrero 2022.

Comunidad.

La comunidad de TodoSery se enfoca principalmente en los freelancers que realizan los trabajos remotos ya que todo su contenido multimedia se enfoca principalmente en atraer talentos y servir como testimonios para que nuevos usuarios tengan la confianza para prestar sus servicios a esta plataforma. Es muy probable que la estrategia de comunicación se base en que los mismos profesionales al tener un servicio gratuito y sin restricciones recomienden a otros usuarios a utilizar la plataforma para que contraten su servicio o recomienden a otros profesionales para que formen parte de la comunidad que funciona como un directorio de servicios.

TodoSery actualmente dispone de 4 redes sociales que son Facebook, Instagram, Twitter, y LinkedIn. Se destaca Instagram con el mayor número de seguidores que es 1.083 seguidores. Luego le sigue Facebook con 309 seguidores, LinkedIn con 120 seguidores y finalmente Twitter 11 seguidores.

Interacción.

A diferencia de otras plataformas que tienen un buzón de mensajes para un contacto directo entre los colaboradores y clientes. Dentro de la plataforma la única forma de contactarse es enviando un email o llamando por celular. En cuanto a la forma de comunicarse con su público en redes sociales, al tener poca interacción sus publicaciones suelen ser muy atípicas y no se tiene definido el tiempo en que se

publican para conectar con los clientes. Sin embargo, este último mes ha habido publicaciones más seguidas en Facebook e Instagram (se replica el contenido).

Servicios.

Actualmente solo existe un servicio que consiste en ser un directorio de profesionales de la comunidad conformada de TodoServy. Donde al formar parte de la comunidad virtual de TodoServy como profesional uno puede ingresar el horario que está disponible, dirección del negocio, foto de perfil y número de contacto. No existe restricción referente a la confidencialidad de datos en la plataforma con el cliente y el profesional tiene la posibilidad de indicar la modalidad en que pueda prestar sus servicios (in situ, a domicilio u online).

Cabe acotar que al ser una startup, todavía está en la fase de implementación y es probable que existan más servicios por desarrollarse para los usuarios. En este caso en la página web menciona que habrá una cuenta premium para los profesionales a finales de este año. Sus beneficios que más se destaca es la posibilidad de agregar más fotos y documentos a su perfil, validación de TodoServy sobre sus títulos académicos y mejorar en las búsquedas de su sitio web.

Método de pago.

Actualmente no existe ningún método de pago asociado a la plataforma ya que no existe ningún servicio que sea pagado en la plataforma para el consumidor o vendedor. Cualquier pago para la contratación lo realiza directamente entre el cliente y el profesional sin restricción de su información en la plataforma.

Análisis de Variables	Buenas Prácticas		
	Fiverr (Global)	Workana (Latinoamérica)	TodoServy (Ecuador)
Diseño, interfaz y usabilidad de la plataforma	<p>Colores neutros sin relación a su logo.</p> <p>Diseño compuesto por módulos de servicios sobre freelancers.</p> <p>Interfaz intuitivo y varias opciones para buscar servicios (lupa, categorías y filtros).</p> <p>Las cuentas de acceso son gratuitas para compradores y vendedores.</p> <p>Los vendedores/colaboradores, deben llenar un formulario de ingreso y adjuntar su portafolio de trabajos para Fiverr.</p>	<p>En su plataforma utiliza paleta de colores de Blanco y Azul.</p> <p>Diseño tipo roll up en módulos horizontales.</p> <p>Cambio de interfaz al ingresar a la cuenta y se enfoca directamente en su eCommerce.</p> <p>Curva de enseñanza elevada para utilizar su dashboard.</p> <p>Es necesario crear un proyecto para probar el funcionamiento de la plataforma y se puede pautar (costo adicional) para mayor visibilidad.</p>	<p>Respeto la línea de colores de su logo en cada pieza gráfica y estilo de la página.</p> <p>Diseño minimalista con iconos descriptivos.</p> <p>Mantiene un diseño híbrido entre una página web clásica y una moderna en su distribución de contenido con la página web.</p> <p>Experiencia de usuario muy amigable e intuitiva para su funcionamiento. Su enfoque</p>
Contenido	<p>Contenido clasificado para sus diferentes redes sociales.</p> <p>La plataforma se concentra en contenido comercial y didáctico para nuevos usuarios.</p> <p>LinkedIn es su red social más usada.</p> <p>Facebook, LinkedIn, Twitter se enfocan en el Employee Engagement brindando contenido inspiracional y casos de éxito.</p> <p>Instagram y Pinterest muestran trabajos realizados por sus profesionales.</p>	<p>En la plataforma solo se puede obtener información del funcionamiento en el Fan Page sin iniciar sesión.</p> <p>Facebook e Instagram replican sus comunicaciones, se enfocan en atraer nuevos freelancers.</p> <p>Twitter y LinkedIn lo utilizan para contenidos informativos y repost de otras empresas.</p> <p>YouTube se enfoca en casos de éxito y webinars.</p>	<p>Contenido relacionado directamente con la funcionalidad de la plataforma como directorio online de profesionales.</p> <p>Facebook e Instagram se destacan por tener un mayor número de publicaciones y mantener la línea gráfica de colores y formato 2D en sus publicaciones.</p> <p>En cuanto a sus otras redes sociales el contenido es casi nulo al no tener equipo para darle más fuerza.</p>
Comunidad	<p>Manejan 3 grupos de usuarios que son los compradores, vendedores (profesionales) y empresas.</p> <p>Existen alianza B2B para impulsar el trabajo remoto (SELINA)</p> <p>Disponen de 5 redes sociales,</p>	<p>Se enfoca principalmente en los freelancers en las redes sociales y solo en la plataforma está dirigido para compradores de servicios.</p> <p>Dispone de 5 redes sociales, Facebook tiene el mayor número de seguidores con 74.855.</p>	<p>Se enfoca principalmente en los freelancer que realizan trabajos remotos como una actividad extra para generar ingresos.</p> <p>Su estrategia de comunicación puede enfocarse en la</p>

	donde Facebook tiene mayor followers 2 millones.		recomendación del servicio con otras personas. Dispone de 4 redes sociales, donde Instagram tiene mayor followers 1.083.
Interacción	Utilizan la plataforma como canal principal de comunicación. LinkedIn, comunicación de forma masiva.	Utilizan 2 canales que son la mensajería interna de la plataforma y los correos. LinkedIn, comunicación de forma masiva.	Utiliza el buzón de mensajes (WEB) y número celular como contacto directo de sus usuarios. Referente a la comunicación masiva realmente no hay una red social de gran impacto, pero podría destacar Facebook e Instagram por tener mayor actividad.
Servicios	Ofrecen servicios y productos digitales. Es necesario una cuenta para contratar o vender un servicio. La creación de la cuenta es gratuita, existen servicios exclusivos para empresas “Fiverr Business” para soluciones integrales.	Su sistema de contratación funciona a nivel de “puja”, donde publican el proyecto y se reciben diferentes ofertas de freelancers. Workana brinda la opción de buscar a los freelancers para revisar su perfil y tarifas aproximadas. Ofrecen servicios y productos digitales.	Funciona como un directo o catálogo de servicios para un contacto con los usuarios. Los servicios de los freelancers predominan de forma presencial sea insitu o a domicilio.
Método de pago	Existe garantía de pago por servicios, donde se entrega el pago al vendedor una vez culminado el trabajo. Dispone de 3 categorías de pagos: Tarjetas de crédito / débito, pasarela de pagos internacionales y métodos de pagos internacionales.	Existe garantía de pago por servicios, donde se entrega el pago al vendedor una vez culminado el trabajo. Dispone de una amplia gama de opciones y te sugiere qué método de pago utilizar dependiendo del país. El máximo de opciones de pago (México) son 6 que son: Tarjeta de crédito, tarjeta de débito, cuenta PayPal, Mercado Pago, transferencia bancaria online y Pago en efectivo (Oxxo).	La negociación del pago se hace de forma directa entre las partes interesadas y por ende no se registra ninguna transacción para pagar en la plataforma.

Tabla 1. Benchmarking

Fuente: Elaboración propia

Análisis de buenas prácticas para aplicación en la propuesta

En base a los resultados de las 3 plataformas investigadas que comparten principalmente su actividad como una comunidad de profesionales que ofrecen servicios en línea. Sin embargo, TodoServy (nivel Local) su enfoque es más dirigido a una comunidad tipo directorio que pueda catapultarse en la plataforma en TodoServy sin que se esté incurriendo en comisiones o tarifas para los usuarios. En cuanto a la propuesta a nivel general se puede destacar la forma intuitiva y fácil de comunicar a los usuarios los servicios por medio de iconos y estructura de la plataforma, adicional que el proceso de ingreso para los freelancers sea sencillo.

Se podría considerar un ingreso automático como en Fiverr, pero con un adicional que señale los títulos de pregrado posgrado donde su verificación sea por medio del Senescyt ya sea manual o automática en nuestra plataforma y así brindar una mayor confianza al cliente. En cuanto al diseño al ser proyecto nivel startup se tomará en cuenta mantener una línea gráfica de colores para que los usuarios puedan asociar fácilmente la marca y la utilización de recursos en 2D podría impulsar aún más esta estrategia inicial de reconocimiento.

Es importante tener en cuenta que lo más complicado al inicio es disponer de una base de profesionales o freelancers que estén dispuestos a inscribirse y ofrecer sus servicios para los usuarios. Por lo tanto, inicialmente la propuesta debería enfocarse en reclutar freelancers y a partir de una base considerable anunciarlo como servicios para los usuarios. Adicionalmente, que su modelo de búsqueda de servicios sea similar a Fiverr donde el cliente debe buscar al freelancer e indicarle el trabajo que necesita.

En cuanto los servicios y cuentas a ofrecer a los usuarios, se utilizará solo dos

tipos de sesiones que será como compradores y freelancer (vendedor). Teniendo en cuenta que será enfocado a ser un ingreso extra para cualquier persona que desee ingresar en la plataforma y referente a los métodos de pagos se podrían considerar la tarjeta de crédito/débito, adicional algún método de pago alternativo como PagoEfectivo y tener una mayor cobertura con otro método de pago.

Referente a las redes sociales inicialmente se podría considerar a Facebook e Instagram para estrategias de reconocimiento con sus pautas ya que tiene un mayor alcance y son más populares en Ecuador. Sin embargo, se podría utilizar LinkedIn como red social para comunicar noticias, hacer menciones de otras empresas y freelancers sobre sus reconocimientos.

Objetivos de la propuesta

Objetivo general.

Crear una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus servicios o trabajos sobre el comercio electrónico en la ciudad de Guayaquil.

Objetivos específicos.

- Consolidar el reconocimiento de la marca y funcionamiento de la plataforma.
- Generar una cultura de Employee Engagement sobre el trabajo remoto y sus beneficios de trabajar vía remota.
- Posicionarse como una alternativa de ingreso adicional para personas que deseen ofrecer sus servicios como freelancers.

Marco conceptual

Comunidades virtuales

Según el sociólogo Howard Rheingold en 1996 en su libro “Virtual Community” menciona que una comunidad virtual es un conjunto de personas que comparten ideas por medio de una red en el ciberespacio. Al ser una comunidad virtual, se puede romper muchas barreras entre la comunicación ya que se conecta directo con los usuarios y sus comunidades pueden ser de diferentes temáticas dependiendo de su función, sector, gustos o marcas (Question Pro, 2022) .

El concepto de comunidad virtual adaptándolo más a nuestra década actual no solo comparten ideas o gustos, sino que pueden compartir emociones o intereses laborales para una empresa u organización llegando a crearse disciplinas exclusivas para su estudio o cargos laborables. Dentro de los cargos podemos destacar los Community managers quienes establecen las reglas o protocolos a seguir dentro de las comunidades y los moderados quienes controlan el cumplimiento de dichas reglas estableciendo límites entre los usuarios si es necesario (PrComunicación, 2021).

Dentro de las comunidades virtuales pueden aplicarse para diversos campos en ciertos casos los grupos pueden llegar a ser más homogéneos y en otros grupos más diversos. Como ejemplo podemos destacar las siguientes comunidades virtuales en diferentes plataformas. A pesar que las plataformas se destaquen por abarcar grupos grandes de personas pueden identificarse con un común denominador.

- Facebook, inicialmente fue creada para conectar con personas para tener amigos. Sin embargo, hoy en día, abarca diversos grupos de comunidades virtuales.
- Fiverr, es una comunidad de profesionales y personas que demandan un servicio en específico.

- Tinder, comunidad de intereses románticos.
- Letralia, comunidad de información literaria.
- Twitter, comunidad de interés y opinión pública.

La aplicación de comunidades virtuales estará muy presente a la hora de realizar una comunicación ya que se debe determinar las características y el tono en se lo realizará. Considerar los cargos idóneos y funciones a desempeñar dentro una plataforma virtual que ofrezca servicio netamente online. Cabe acotar que las acciones se desarrollan netamente online, pero es importante evaluar la relevancia de hacer acciones en el mundo “físico” (Question Pro, 2022).

Modelo de negocio Peer to Peer

Según Oier Gil, explica que un modelo de negocio Peer to Peer no existen intermediadores donde se facilita a los usuarios una plataforma para que puedan hacer un intercambio de productos y servicios. El beneficio principal de este modelo es el amplio catálogo de los usuarios para ofertar y demandar, formando una red con intereses o deseos en común entre los usuarios. Cabe acotar, que varios de estos negocios se manejan por comisiones en base a las transacciones que se gestión dentro de la plataforma. (Gil, 2022).

Por otro lado, Angel Bonet, explica el modelo de negocio Peer to Peer como un modelo entre ciudadanos y hace una mención sobre la relevancia de la tecnología para este modelo moderno de negocios. Menciona que es una red de pares donde varias computadoras se conectan entre sí y se comportan de iguales entre sí. De tal manera que un usuario puede ser cliente y servidor a la vez porque permite el contacto directo entre diferentes ordenadores.

El P2P nace como una plataforma netamente colaborativa, como ejemplo

podemos destacar a Napster en 1999 que nace como una plataforma donde los usuarios podían compartir músicas o archivos de audio en formato MP3 hasta que fue cerrada por cargos de derechos de autor. Actualmente esta metodología de negocio puede representar una gran competencia a diversos negocios tradicionales o que funcionan como agencias entre usuarios y profesionales (Bonet, 2022).

Otros ejemplos que podemos destacar que cobran comisiones por transacciones realizadas es Amazon y Airbnb. Las comisiones cobradas por cada transacción dependerán de la negociación previa que se realice con la empresa ya que puede ser a nivel de industria o de forma particular.

En el caso de Amazon, empezó siendo un repositorio de libros donde las personas podían comprar los libros físico o digitales y luego formo parte de las empresas más importantes de P2P en el mundo con su diversidad de catalogo en productos. Mientras que, en caso de Airbnb, es una de las empresas más importantes en servicios ya que permite a los particulares o terceros ofrecer sus servicios de alojamiento a cómodo precio y ajustándose a las necesidades de los usuarios (Gil, 2022).

El modelo a negocios de la propuesta se basará en una red de freelancers que puedan ofrecer sus servicios en una plataforma presentando su portafolio o certificaciones realizadas que avalen su trabajo y potenciales demandantes / potenciales compradores que requieren servicios de forma digital. Cabe acotar que se mantendrá un sistema de comisiones por los trabajos realizados como pago por la utilización de nuestra plataforma como red de freelancers y trabajos.

Freelancers

Un freelancer es una persona que trabaja de forma autónoma y puede

administrar su tiempo en base a su disponibilidad. No está sujeto a la dependencia de una empresa y puede trabajar libremente para diferentes clientes respetando los acuerdos previamente pactados. Por lo general, las condiciones y acuerdos pactados con los clientes se realizan previos al realizar un negocio o contratación. Adicional, se caracteriza por ser un trabajo remoto y abarcar principalmente el área de tecnología (Workana, 2021).

Según Florencia Frumento, señala un freelance es aquella persona que tiene un trabajo independiente y remoto. Considera que más que una modalidad es una expansión de la forma en como trabajamos ya que podemos realizar a tiempo parcial para ingresos extras o a tiempo completo como nuestros ingresos totales. Las ventajas y desventajas pueden ser muy variables dependiendo el punto de vista sobre la persona. Ya al ser un trabajo de autogestión tienes horarios flexibles y controlas la cantidad de trabajo que deseas realizar durante un periodo de tiempo. Por otro lado, esta flexibilidad que nos brinda también nos puede disponer de trabajos volátiles y no tener una garantía laboral donde el éxito depende 100% de tu gestión (Frumento, 2022).

Los freelancers pueden ser personas profesionales o personas que tienen talentos innatos para alguna disciplina en específico mostrando sus aptitudes con trabajos previos o un portafolio. Es importante considerar que los freelancers utilizan las plataformas P2P para darse a conocer y comercializar sus servicios. Adicional puede involucrarse en otras áreas que no sean de tecnología exclusivamente como administración, arte o contabilidad.

Los freelancers serán nuestros colaboradores como clientes internos autónomos donde se deberá realizar principal énfasis en la etapa inicial de la propuesta. Debido a que se debe tener previamente un número relevante de freelancers que ofrezcan sus servicios en el lanzamiento de la plataforma.

Mipymes

Según la Dirección de Comunicación Social (Ecuador), mencionan que las Mipymes es una terminología que engloba las microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas del Ecuador. Siendo empresas o sociedades jurídicas o de persona natural que se clasifican considerando su volumen de ventas, capital social, número de trabajadores y nivel de activos.

- **Microempresa:** Aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.
- **Pequeña empresa:** Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil unos (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1.000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.
- **Mediana empresa:** Cuya unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre millón uno (USD 1'000.001,00) y cinco millones (USD 5'000.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.)

Las actividades que se dedican estas empresas pueden ser agricultura, silvicultura y pesca; industrias manufactureras; construcción; transporte, almacenamiento y comunicaciones; bienes inmuebles, entre otros. Este grupo del mercado pueden ser nuestros potenciales clientes a recurrir a nuestra plataforma para adquirir algún servicio. A pesar que existan empresas medianas y puedan llegar a tener ciertos departamentos de especialización, es evidente que por su magnitud habrá varias tareas que se deban tercerizar. De esta forma, ofrecerle un catálogo de servicios de

diferentes freelancers para satisfacer sus necesidades laborales puede llegar a ser una herramienta importante en su trabajo (Dirección de Comunicación Social, 2022).

Employee Engagement

Según Greta Gamarra, es el compromiso de empleados donde se hace énfasis en la motivación laboral y consecuentemente en su productividad al estar satisfecho dentro de un ambiente laboral de óptimas condiciones. A pesar del sueldo o ingresos que perciban los empleados, es importante considerar los aspectos de desarrollo y crecimiento profesional para retener a un empleado dentro de una organización. El employee engagement se puede ver reflejado en los valores y cultura organización respecto a los trabajadores (Gamarra, 2022).

Desde un punto de vista más subjetivo, Silvia Martínez menciona que el employee engagement hace referencia sobre el vínculo entre la empresa y los trabajadores. Siendo el grado de compromiso que tiene con la organización y está relacionado la felicidad laboral. Donde es muy importante darle pequeños insights o motivaciones a que el trabajador continúe con la organización y realice cada día mejor su labor (Martínez, 2016).

Uno de los mejores exponentes en practicar employee engagement es Google donde se preocupa de varios aspectos en el ambiente laboral de sus empleados. Dentro de todos sus beneficios se pueden encontrar seguros privados, salones de entretenimientos, zonas de descanso, chefs exclusivos de la compañía y programas de carrera para su desarrollo profesional. Todos estos beneficios lo realizan con la finalidad de generar un mayor grado de compromiso con la empresa y consecuentemente mejorar su productividad (Akram, 2022).

En la aplicación del proyecto, es importante considerar que acciones puede

retener y generar un mayor compromiso con nuestros colaboradores o freelancers.

Dentro de las acciones pueden ser destacar a los mejores colaboradores en el fanpage o búsquedas de la plataforma, ofrecer mes gratuito sin comisiones, realizar menciones en RRSS sobre trabajos o realizar sorteos sobre beneficios o productos que puedan llegar a tener.

Marketing de Referencia

Este tipo de marketing consiste en que una persona promocioe un producto o servicio en base a su experiencia u opinión personal ya sea de forma orgánica u inorgánica. Es importante considerar que la exposición de la opinión pública de los clientes mejora la confianza de los productos que ofrecen la organización y la facilidad de que un contenido sea compartible con otros usuarios (Salazar, 2022).

Complementando el concepto de marketing de referencia es un tipo de estrategia de comercialización donde se ofrece una compensación al cliente por realizar acciones que ayuden a la conversión de clientes. Los usuarios que han sido referidos por otros usuarios, tienen una mayor probabilidad de comprar algún producto o servicio que otro usuario. Debido a que confían en la experiencia y opinión de otras personas sin relación a la organización (SendPulse, 2021),

En la empresa Uber existía una iniciativa para los nuevos conductores llamado “Programa de referido de Uber” que consistía en referir a otros usuarios que utilicen la aplicación como conductor por medio de un código. En donde los conductores referidos recibían carreras sin comisión durante un periodo y si hacían una cantidad determinada de carreras. La persona quien compartió el código recibe un bono de compensación por su referencia y este beneficio incrementaba si era con más usuarios (SendPulse, 2021).

La aplicación del marketing de referencia tendrá lugar con la referencia para que

otros freelancers se unan a la plataforma para ofrecer sus servicios. Se podrá anular las comisiones de las transacciones por un determinado tiempo o incluso ofrecer un bono por determinados proyectos culminados. Adicional, realizar menciones especiales a las personas interesadas en que la comunidad crezca y se sigan incorporando más freelancers en la plataforma.

Análisis de público objetivo

En esta sección se pretende definir el público objetivo de la investigación a quienes estará dirigida la propuesta. Donde consiste en crear una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital. En primera instancia, se definirá los perfiles principales que abarcará el estudio en base los antecedentes y puntos expuesto a lo largo de la investigación.

Posteriormente, una vez definido los perfiles que se pretende estudiar se realizará una investigación de campo para recopilar información primaria cualitativa. De esta forma, mediante la investigación documental y de campo se podrá definir nuestro early adopters que utilizaran nuestra plataforma virtual.

Definición de grupos objetivos

La propuesta al ser una plataforma virtual que intercambiara diferentes intereses entre ofertante y demandante. Esta muy relacionado con las comunidades virtuales y un Marketplace de servicios, por ende se necesitaría los clientes quienes requieren el servicio y las personas quienes podrían ofrecer estos servicios.

Empresarios o Administradores: Aquellas personas que tienen un negocio o están involucrados en la administración de un negocio. Donde tiene diversas necesidades relacionadas a trabajos o servicios digitales como diseño gráfico, marketing, programación entre otros.

Freelancers: Aquellas personas quienes desempeñan alguna habilidad o trabajo específico y pueden ofrecerlo de forma independiente a diversos clientes. Se caracterizan por trabajar por obra, disponer de un portafolio de trabajos previos y sujetos a flexibilidad de horarios.

Dentro de estos dos perfiles puede haber ciertas diferencias en cuanto a su

experiencia y volumen de trabajo. Sin embargo, comparten la mayoría de sus características.

Objetivos de la investigación

- Identificar los datos demográficos del público objetivo.
- Determinar las preferencias y estilo de vida del público objetivo.
- Motivaciones y patrones de uso sobre medios digitales.
- Conocer los insights que motivan al cliente interno a mejorar su nivel de compromiso.
- Determinar el nivel conocimiento sobre plataformas virtuales y freelancers relacionadas a la propuesta.
- Conocer su experiencia en los trabajos freelance
- Diagnosticar la viabilidad de crear la propuesta de plataforma virtual y posibles consideraciones que deban incluirse.

Metodología de la investigación

Se realizará una investigación cuantitativa con alcance descriptivo, en donde se aplicará entrevistas a profundidad al público objetivo que consiste en dos perfiles previamente mencionados. La entrevista estará compuesta por 22 preguntas (Ver Anexo 1 y 2), en la primera parte se buscará determinar los aspectos demográficos y preferencias personales. Mientras que la segunda parte, aspectos conceptuales y empíricos sobre la propuesta de innovación. Los ejes temáticos abordar en el estudio son los siguientes:

- Datos demográficos y estilo de vida
- Consumo de medios digitales
- Conocimiento y aplicación de Employee Engagement

- Conocimiento y aplicación de Freelance (Freelancers)
- Comunidades virtuales
- Referencias personales
- Viabilidad de un negocio P2P sobre servicios digitales

El cuestionario difiere de ciertas preguntas dependiendo el perfil al cual se está investigando. En el caso del primer perfil que corresponde empresarios y administradores de empresas, se entrevistó a 5 personas de las cuales correspondían a negocios, empresas pequeñas y medianas.

- Carlos Pazmiño, Egresado, 27 años, Dueño de negocio de textilería.
- José Bastidas, Licenciado, 27 años, Dueño de negocio de partes mecánicas para carros.
- Andrés Vera, 28 años, Licenciado, Administrador de importadora.
- Saúl Coronel, 38 años, Licenciado, Administrador de importadora.
- Carolina Guamán, 28 años, Máster, Dueño de negocio de comida.

Por otro lado, el estudio enfocado a los potenciales colaboradores como freelancers, se entrevistó a 5 personas de las cuales correspondían a personas que tienen se dedican en su tiempo extra u otras que lo realizan a tiempo completo.

- Omar Martínez, Licenciado, 33 años, Jefe de contenidos digitales en empresa de belleza.
- Joel Vera, Licenciado, 30 años, Digital Planner en empresa de belleza.
- David Jiménez, Licenciado, 34 años, Artista Digital independiente.
- Hugo Hernández, Licenciado, 27 años, Coordinador de comunicaciones en asociación de cacao.
- José Velasco, Ingeniero, 44 años, Programador independiente.

Resultados de la investigación

Se expondrá de forma resumida las respuestas de las entrevistas en profundidad mediante los ejes temáticos planteados para su respectiva investigación. Cabe acotar que los sujetos entrevistados llenaron el consentimiento informado para el estudio de una propuesta de innovación para la Universidad Casa Grande (Ver Anexo 3). En cuanto a las entrevistas detalladas a profundidad se pueden encontrar los empresarios en el Anexo 4 y los freelancers en el Anexo 5.

Perfil: Empresarios (microempresas, pequeña y mediana empresa).

Datos demográficos y estilo de vida.

Las personas pertenecen al sector Norte y Sur de la ciudad. Tienen un rango de edad entre los 26 a 38 años. Son dueños de negocios o administradores de empresas medianas. Dentro de sus tiempos libres en su mayoría les gusta hacer actividades un poco alejados de lo digital como ciclismo, gimnasio o simplemente leer un libro. Un factor común entre todos es que suelen ser muy meticulosos en sus trabajos y les gusta velar al detalle por lo que realizan tanto en su vida profesional como personal. Una de las fortalezas a destacar es el liderazgo y la empatía por el resto de personas (amigos, compañeros de trabajo y familia).

- Consumo de medios de comunicación

Se utiliza en mayor medida plataformas de mensajería y redes sociales. Respecto al trabajo mencionan que es muy importante el uso del WhatsApp ya que tienen un contacto directo con las personas o grupos de interés (incluyendo vida personal). Luego las redes sociales lo utilizan como una herramienta de trabajo y comercial, en específico Facebook.

Por otro lado, los contenidos que suelen consumir bajo su preferencia a nivel

personal, suelen ser de entretenimiento y noticias. Se destaca Twitter como red social de noticias al presentar información mucho más rápido que otra red social y medio de comunicación. En cuanto al entretenimiento, se destaca Instagram y levemente Facebook para dedicar un tiempo de ocio de diferente índole.

- Aplicación y mejora de Employee Engagement

El Employee Engagement o el nivel de compromiso en los trabajadores se aplica parcialmente en sus empresas destacando la apertura de comunicarse con sus empleados y puedan comentar sus opiniones sobre algún proceso o trabajo en particular. Otro aspecto y el que más sobresale es recibir alguna compensación o bono por el desempeño de trabajo.

En cuanto a las mejoras, coinciden que sería importante realizar eventos de integración para que los empleados se conozcan mejor y sientan más confianza de con quienes cuentan a su alrededor. En cuanto a las empresas medianas, se recomiendan crear algún programa que unifique todos los insights relacionados al Employee Engagement y puedan conjugarse en una meta u objetivo.

- Freelancers y Comunidades virtuales

Los freelancers son considerados como personas independientes que pueden realizar varios trabajos para diferentes personas y se suelen enfocar con habilidades o especializaciones específicas para cada tarea que se necesita. Referente a su necesidad de contratar un freelancer, hacen referencia por falta de personal y especialización de tareas donde no disponen un cargo en específico.

En cuanto a las comunidades virtuales es un espacio digital donde se comparten gustos e intereses de varias personas que no suelen conocerse físicamente y pueden llegar a conectarse por un simple mensaje. La relación entre freelancers y comunidades virtuales es la capacidad de conectar con otras personas y poderse dar a conocer. A pesar que

puede llegar a existir cierta desconfianza del trabajo de algún desconocido, la comunidad te permite intercambiar mensajes y compartir tu portafolio con el resto.

- Referencias personales

El marketing de referencia o la recomendación por parte de otras personas llega a tomar un argumento muy importante a la hora de probar un producto o servicio teniendo un puntaje promedio de 8,8 e incluso podría llegar a ser un poco mayor dependiente de quien lo recomiende. Sin embargo, se considera que debe hacer un breve sobre la información que se pueda encontrar en base a la opinión de recomendación sobre un producto o servicio.

- Viabilidad de un negocio P2P sobre servicios digitales

Es viable crear un negocio P2P basado en un Marketplace donde se ofrezcan productos o servicios netamente digitales. Sin embargo, se hace mucho hincapié que debe haber una empresa intermedia quien regule y ofrezca garantías sobre el trabajo contratado entre cliente y freelancer ya que eso sería el factor decisivo de confianza para usarla o no.

Referente a los freelancers a contratar uno de los aspectos más importantes a destacar es la comunicación y las reseñas que tengan dentro de su perfil. En cuanto a los títulos o certificaciones académicas se consideran importantes, pero no indispensables (excepto si es obligatorio como un médico) ya que pueden presentar un portafolio de trabajos y con los reviews darle mayor confianza al contratarlo.

Desde la perspectiva de usabilidad y accesibilidad, consideran que debe ser un programa fácil e intuitivo. Donde se muestre rápidamente las opciones de perfiles que tienen para elegir a un freelancer en conjunto con los puntos antes mencionados. Adicional, que sea de acceso libre y no tengan que pagar suscripciones para acceder a un servicio, y ofrezcan una garantía por los trabajos que se contratan.

Perfil: Freelancers (tiempo parcial y completo).

- Datos demográficos y estilo de vida

En estos perfiles se encuentran personas desde los 27 años hasta los 44 años de edad. Residen en Guayaquil en el centro, sur y norte de la ciudad. Se destacan en áreas de marketing, diseño y programación. Se caracterizan por ser personas ambiciosas sin miedo a los nuevos retos y muy perseverantes en lo que buscan conseguir. También consideran importante pasar tiempo con su familia o mascotas. Dentro de sus hobbies, buscan pasar tiempo de entrenamiento viendo películas, videojuegos, perfeccionar sus habilidades de trabajo o pasar tiempo con su familia.

- Consumo de medios de comunicación

Dentro del consumo de medios de comunicación se hace mucho énfasis en las redes sociales como medio de trabajo en especial Facebook e Instagram ya sea para trabajo o tiempo de entretenimiento. Referente de marketing y diseño se pueden tomar de ejemplo buenas prácticas o simplemente utilizarlo como entretenimiento. Por otro lado, a nivel de mensajería se destaca la plataforma WhatsApp y el correo como herramientas de trabajo ya que se puede llevar comunicaciones más formales con los clientes y WhatsApp por su inmediatez como canal directo.

En cuanto a sus preferencias la mayoría prefiere un entorno digital, a pesar que uno de ellos tenga un sentido de nostalgia por la televisión. En cuanto a este entorno digital sería en redes sociales como preferidas Instagram, Facebook y Twitter. En el caso de las dos primeras por contenido de entretenimiento y Twitter por su inmediatez de las noticias suceden en el medio.

- Freelancers y Comunidades virtuales

Se coincide que es importante que los freelancer estén dentro de comunidades

virtual para tener una mayor visibilidad e identificar las necesidades de los usuarios. Adicional, podría encontrar o formar parte de un grupo de freelancers para realizar algún proyecto en específico. En cuanto a los freelancers, lo considero como una persona independiente que puede trabajar para diferentes empresas. Al mismo tiempo maneja toda la rueda de comercialización de sus servicios ya que deben promocionar, vender y realizar la contabilidad en los servicios a que se dedican. En cuanto a la disponibilidad de tiempo puede ser relativa en base a lo que busques ya que puede ser a tiempo completo (tomarte más tiempo inclusive) si es un trabajo por el cual te apasiona o si proviene de tu mayor fuente de ingresos. Por otro lado, puedes tener un trabajo fijo y realizar algún servicio adicional como ingreso extra.

En cuanto a las comunidades virtuales, hacen referencia en que tienen un gusto u objetivo en común donde se encuentra usuarios en un entorno digital. A pesar que puede ayudarte a generar mayor visibilidad, los freelancers que se dedican a tiempo completo y tiene un nivel más experimentado mencionan que utilizan otros medios como redes sociales (Instagram) o contacto directo con las empresas (referidos o LinkedIn) porque han llegado a conseguir muchos clientes por estos medios. Sin embargo, están de acuerdo que las comunidades virtuales son importantes incluso para estar actualizado de avances tecnológicos o nuevas tendencias en el mercado.

- Referencias personales

En cuanto a la importancia de una referencia personal ya sea presencial o de forma digital lo consideran muy importante. Sin embargo, es importante encontrar información sobre estas referencias ya sean reviews, comentarios o información en general del servicio o productos con mayor profundidad. De primera instancia están a favor que su decisión puede estar influenciada por una referencia, pero dejan un pequeño porcentaje con la revalidación de dicha información para tomar una decisión.

- Viabilidad de un negocio P2P sobre servicios digitales

En general la aceptación por un negocio P2P bajo la modalidad de una Marketplace de servicios es muy viable y recomendada en nuestro país. Sin embargo, considera dos puntos muy importantes para uso que es la facilidad de su uso y la seguridad que ofrece respecto a los pagos específicamente. Consideran que estos servicios tipo Marketplace donde están los compradores y vendedores pueden llegar a ser muy informales. Por lo tanto, sugieren que exista una empresa intermedia de procesos transaccionales que garanticen el pago y trabajo a entregar. Incluso que el método de pago no sea inmediato para los aliados y de esta forma asegurar el trabajo entregado.

Definición de early adopter

Se tomará en cuenta la investigación documental de los diferentes aspectos que involucran la propuesta de innovación para considerar a nuestro adoptador inicial y los resultados de la investigación de campo mediante las entrevistas para tener información más detallada sobre los diferentes sujetos de estudio. En este caso se definirá dos perfiles que son los freelancers y empresarios. Dentro de las herramientas a utilizarse será buyer persona y mapa de empatía. La finalidad es poder identificar nuestro público objetivo para realizar comunicaciones y estrategias enfocadas a sus características.

Sujeto de estudio 1: Empresario.

Perfil ficticio “Ronaldo”

Ronaldo tiene 32 años, es Licenciado en Administración de empresas y vive en el sector de la Alborada. Su estado civil es soltero, tiene una enamorada y vive solo en un departamento. Trabaja como administrador de una empresa que se dedica a la industria de belleza y consumo. Sus decisiones tienen una gran influencia en la dirección de la compañía desde contrataciones hasta decoraciones de la misma.

Su personalidad se destaca por ser un líder en la mayoría de actividades que realiza y ser muy meticuloso con cada detalle. Suele utilizar muchos dispositivos digitales por su trabajo (celulares, laptops, o PCs) y en su tiempo libre prefiere desconectarse de sus actividades haciendo deporte, leyendo un libro o simplemente viendo una película. Considera muy importante pasar tiempo con su familia y amigos. Dentro de sus aspiraciones laborales es destacarse por su administración en la toma de decisiones en la compañía ya sea en la contratación de proveedores, servicios prestados e inversiones. En cuanto a sus aspiraciones personales, es conseguir una casa propia y conocer muchos países. Por naturaleza suele tener desconfianza en los sitios web que

funcionan como Marketplace y no exista una empresa quien se haga responsable de estas transacciones entre los usuarios como MercadoLibre. Cabe acotar que la referencia de otra persona puede llegar a ser un factor decisivo para realizar una compra en una plataforma o no.

Dentro de un día cotidiano, le gusta levantarse temprano para preparar su desayuno alrededor de las 06h30 y luego revisa brevemente las redes sociales. A las 8h30 empieza sus actividades laborales, en su trabajo se dedica analizar los comportamientos comerciales, cumplimiento de presupuesto y elaborar estrategias comerciales. La mayoría de su tiempo utiliza una laptop como medio de trabajo y el celular para atender mensajes o llamadas del trabajo. En su hora del almuerzo le gusta revisar contenido de noticias o de ocio para distraerse y mantenerse actualizado de lo que sucede a su alrededor. Luego de su jornada laboral, se dirige al gimnasio para realizar un poco de deporte para su salud y mantenerse en forma. A las 21h00 merienda viendo algún video de YouTube o revisando redes sociales. Finalmente, mira una película o serie antes de dormirse a las 23h59.

En sus fines de semana le gusta compartir con su familia o amigos y dedicar tiempo en sus proyectos personales como aprender otro idioma o en la creación de algún emprendimiento. Se dedica hacer un poco de limpieza en casa y leer algún libro.

Referente a los medios de comunicación que utiliza, principalmente utiliza el correo, WhatsApp y redes sociales. En cuanto a su trabajo para gestiones de oficina lo maneja con correos y para comunicaciones más directas el WhatsApp. En cuanto a las redes sociales tiene un pequeño equipo de trabajo para hacer comunicaciones de la empresa. Sin embargo, en ocasiones al no tener cargos especializados llega a recurrir como servicios prestados algún servicio o trabajo específico como diseño, marketing o agencias publicitarias.

Como administrador considera importante tener empatía sobre sus trabajadores entendiendo sus necesidades y dificultades para gestionar mejor los procesos. Busca crear mejores oportunidades de desarrollo de carrera y apertura para escuchar consejos u opiniones. En ocasiones ofrece bonos para incentivar a su equipo de trabajo y busca buenas prácticas en otras empresas para ejercerlo en la compañía.

Sujeto de estudio 2 Freelancer.

Perfil ficticio “Arnold”

Arnold tiene 28 años, es Licenciado de Diseño Gráfico y vive en el sector Centro. Su estado civil es soltero y vive en casa de sus padres. Trabaja en una agencia publicitaria donde se dedica a realizar diversos diseños para la compañía en 2D y 3D. Su trabajo tiene una gran influencia en las comunicaciones ya que se debe respetar una línea gráfica y sinergia de colores con las comunicaciones que se pretende realizar. En sus tiempos libres realizar trabajos de manera independiente para otras personas o empresas.

Su personalidad se destaca por ser una persona perseverante y apasionada por el diseño. Suele utilizar muchos dispositivos digitales por su trabajo (celular, tablet y computadora) y en su tiempo libre le gusta relajarse en casa viendo alguna película, serie o jugando un videojuego. Considera importante estar constantemente actualizando y perfeccionando sus habilidades como diseñador viendo el trabajo de otros artistas o diseñadores. Dentro de sus aspiraciones laborales, es tener un trabajo de forma independiente que sea flexible y pueda ser sostenible durante el tiempo ya que por el momento trabajar como diseñador para una empresa en relación de dependencia le asegura un ingreso fijo. Dentro de sus aspiraciones personales, es dedicarse a lo que le guste y apasione y que va muy relacionado con el trabajo ya que lo clasificaría como

una actividad entretenida y rentable.

Dentro de su día cotidiano, se levanta a las 07h00 para alistarse e ir a su trabajo y por lo general come algo muy ligero o ayuna por el tiempo. Inicia sus actividades laborales a las 8 am, en su trabajo tiene actividades rutinarias como los diseños que se deben realizar por algún post diario que suele publicar la empresa. Luego trabaja en perfeccionar sus técnicas mediante la investigación de buenas prácticas de otras empresas o información relevante dentro de Internet. En su hora de almuerzo, le gusta ver contenido de entretenimiento en redes sociales en especial Facebook e Instagram. Adicional, muy brevemente revisa noticias en Twitter para estar al tanto de lo que sucede alrededor. Luego de su jornada laboral, le gusta utilizar su Tablet para realizar algún dibujo o revisar algún requerimiento de algún cliente externo para avanzar con dicho trabajo. Merienda a las 10h00 y luego mira algún video o juega un videojuego hasta las 23h00. En sus fines de semana, le gusta jugar videojuegos o ver películas / series en su casa. En ciertas ocasiones sale con sus amigos familiares a comer en algún restaurante o reunirse para compartir en la casa. Revisa clases online para perfeccionar mejor sus habilidades como artista digital.

Referente a los medios de comunicación que más suele usar son las redes sociales y en ocasiones específicas por trabajo el correo y WhatsApp (mensajería interna). Facebook e Instagram son redes que por excelencia utiliza por su trabajo y para entretenimiento. En ocasiones trata de estar presente en comunidades virtuales para estar actualizado de las nuevas tendencias y tener nuevas ideas sobre la actividad que realiza.

Considera muy importante crear una reputación dentro de su carrera para que sea reconocido en el medio y pueda tener mayor valor su trabajo ya sea que continúe en relación de dependencia o no. El previamente ya ha tenido experiencia en Marketplace

ofreciendo sus trabajos, pero considera muy importante que no exista una liberación total entre ofertantes y demandantes ya que pierde formalidad en la transacción y genera mucha inseguridad. Adicional, considera muy importante ofrecer su portafolio de trabajo al público para que puedan conocerlo y generar mayor confianza con los usuarios.

Mapa de empatía

Perfil ficticio “Ronaldo” (Empresario)

¿Qué piensa y siente?

Es una persona que se caracteriza por ser líder, meticulado en los detalles y considera importante la empatía para entender mejor las fortalezas y debilidades de su grupo de trabajo. Constantemente busca información para mantenerse informado y tener un mayor portafolio de proveedores.

¿Qué ve?

Ve a los retos como una forma constante de mejorar.

WhatsApp y Correo, para comunicaciones formales en su trabajo

Plataformas de streaming para ver películas o series (Netflix, Amazon o HBO)

Facebook e Instagram, KPIs de su negocio o empresa y contenido de entrenamiento.

Twitter, noticias o información relevante al giro de su negocio y temas de interés masivo (política, religión, ciencia, etc.).

¿Qué escucha?

Las empresas destacadas o relacionadas sobre el giro de su negocio

Las opiniones o referencias de otras personas cuando va utilizar un nuevo producto.

Medios de comunicación que utilizan son el correo, plataforma de mensajería interna y redes sociales.

¿Qué dice y que hace?

Le gusta hablar sobre temas tecnológicos o temas relacionados al auge de alguna noticia en específico.

Suele ser muy perseverante y meticulado en los trabajos que realiza, además de sus actividades en su vida cotidiana.

Le gusta ir al gimnasio, leer libros y ver películas.

¿Qué lo frustra?

No alcanzar sus objetivos planteados en determinado tiempo.

No tener una respuesta rápida frente alguna necesidad o adversidad.

Limitación en cuanto a proveedores o personas que pueda contar para realizar algo.

¿Qué lo motiva?

Destacarse en su área laboral por su excelente desempeño.

Mantenerse en forma por medio del deporte.

Implementar nuevos hábitos o procesos para optimizar el tiempo.

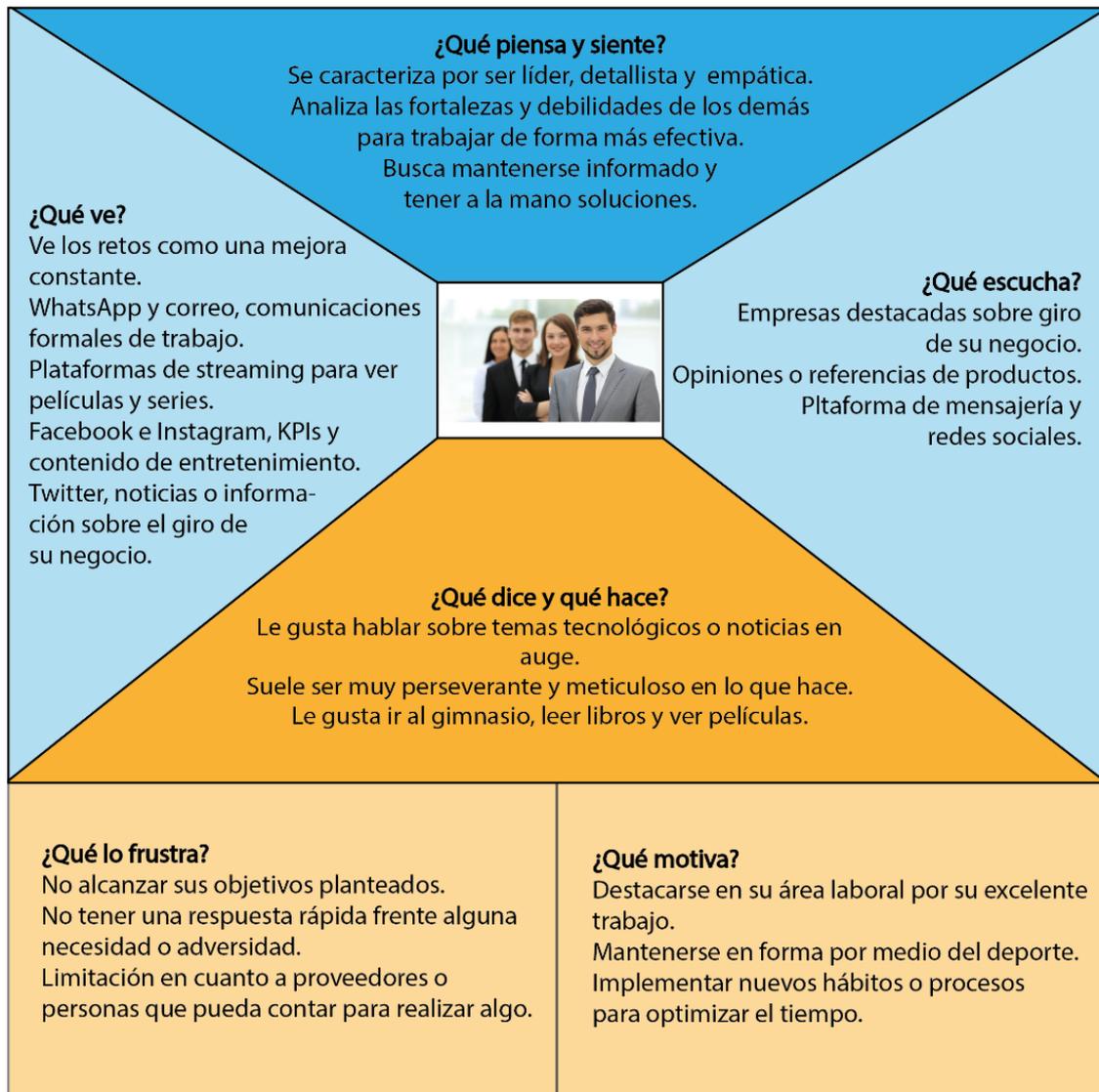


Figura 8. Mapa de empatía - Perfil Empresario

Fuente: Elaboración Propia

Perfil ficticio “Arnold” (Freelancer)

¿Qué piensa y siente?

Es una persona apasionada por lo que hace y le gustan los nuevos retos. Suele buscar constantemente nuevas técnicas o formas de mejorar en sus habilidades. Disfruta mucho lo que hace y es muy perseverante.

¿Qué ve?

El trabajo lo ve como una forma de desarrollar sus habilidades y capacidades.

Facebook e Instagram, evaluar las buenas prácticas.

Twitter, noticias o información relevante al giro de su trabajo y temas de interés masivo (política, religión, ciencia, etc.).

WhatsApp y Correo, para comunicaciones formales en su trabajo.

Plataformas de streaming para ver películas o series (YouTube, Netflix).

¿Qué escucha?

Las empresas (o artistas) destacadas o relacionadas sobre su profesión.

Las opiniones o referencias de otras personas cuando va utilizar un nuevo producto.

Medios de comunicación que utilizan son las redes sociales, plataforma de mensajería interna y correo.

¿Qué dice y que hace?

Le gusta hablar sobre temas relacionados a su profesión.

Suele ser muy determinado y apasionado en las actividades que realiza.

Le gusta ver películas o series y jugar videojuegos.

¿Qué lo frustra?

No tener un ingreso estable por el tipo de trabajo que desempeña.

Trabajar en áreas aisladas sobre su profesión o pasión.

Exceso de procesos burocráticos para realizar algo en específico.

¿Qué lo motiva?

Reconocimiento por sus habilidades en el trabajo.

Participar en una comunidad donde pueda conocer, aprender y compartir con otras personas de alto valor.

Recibir un pago justo por el trabajo que realiza.



Figura 9. Mapa de empatía - Perfil Freelancer

Fuente: Elaboración Propia

Propuesta del prototipo

Territorio de la marca

Propuesta

Según los estudios realizados en esta investigación se ha determinado factible crear una plataforma virtual de servicios freelance que estará enfocada al comercio electrónico. Se decide esta área de enfoque debido al impacto que ha tenido el ecommerce en pandemia y post pandemia incrementando exponencialmente la transformación digital en muchos negocios y empresas. El ecommerce puede estar relacionada a diferentes áreas como diseño gráfico, programación, marketing digital entre otros.

Esta plataforma tendrá por nombre ASISVI, ofrecerá un espacio virtual donde múltiples freelancers podrá ofertar sus servicios o productos netamente digitales y los usuarios interesados podrán consultar y contratar estos servicios. Adicional habrá moderadores de ASISVI que ayuden a gestionar el servicio de atención de los freelancers y clientes ya sea por la utilización de la plataforma, gestión de pagos, solicitudes entre otras. Por ende, ASISVI estará conformada por una comunidad virtual de freelancers, clientes y moderadores que buscan compartir un espacio digital para la contratación de servicios digitales.

La plataforma web será el núcleo de las operaciones que se realicen con ASISVI en donde se ofertará los servicios de los diferentes freelancers en forma de catálogo, comunicación entre los diferentes usuarios y la gestión de transaccional de las operaciones. Adicional dispondrá de un portafolio de trabajos realizados, certificaciones de estudios profesionales, filtros y garantías de los pagos para los usuarios. Cabe destacar que la gestión de forma detallada se recomienda hacer en una PC, pero se

dispondrá de una versión lite para aplicación con la finalidad de tener un contacto directo vía chat con los usuarios interesados.

- Identificación de las posibles ventajas competitivas.
- Contacto directo con los freelancers ofertantes
- Moderadores para atender solicitudes de los usuarios
- Suscripción gratuita
- Reviews y portafolio de trabajos realizados por el freelancer
- Acceso automático a la plataforma
- Interfaz intuitivo para usuarios.
- Se realizará de forma paulatina validaciones de sus certificaciones de estudio avalados por el SENECYT
- Disposición las 24 horas del día para escribir a cualquier colaborador.
- Sistema de pagos gestionado por ASISVI

La plataforma virtual pretende ser un impulso o carta de presentación para los freelancers y puedan gestionar de manera más formal sus servicios. De esta forma, ASISVI funcionaria como un canal entre los freelancers y clientes interesados sobre un servicio digital. Cabe acotar, que el sistema de pago al estar controlado por ASISVI no será acreditado de forma inmediata, sino que tendrá unos días de gestión hasta que se cumpla por completo los requerimientos del cliente y sea liberado este pago para el freelancer en su cuenta digital.

Misión

ASISVI es una marca confiable y eficiente, satisface las necesidades del cliente cumpliendo con sus requerimiento y necesidades, contribuye en la construcción de un entorno digital más dinámico e interactivo entre los usuarios. Brinda un espacio digital

donde diferentes freelancers pueden ofrecer sus servicios a muchas personas vía online, que se identifica por su rapidez y garantía de resolver un requerimiento en específico.

Visión

En el año 2027. ASISVI pretende ser una de las mejores opciones referente a servicios online de freelancers en Ecuador, fortaleciendo día a día nuestros servicios digitales con la finalidad de abarcar todas las áreas posibles en rama científica e incluso artística con personas. Por lo tanto, ASISVI estará al alcance de los usuarios a nivel nacional con diferentes profesiones en un entorno netamente digital.

Propósito

ASISVI tiene como propósito funcionar como un medio para los freelancers donde puedan ofrecer sus servicios y su portafolio para los clientes. Además de crear un vínculo de compromiso para la elaboración de trabajos respetando los tiempos y pagos a realizar para un determinado trabajo.

Valores

- Transparencia
- Seguridad
- Simplicidad

Valor Simbólico

Al ser una plataforma virtual conformada por una comunidad de diferentes tipos de usuarios y estar enfocada en el cumplimiento de requerimiento de servicios. De esta forma, se busca conectar con las personas mediante la elaboración de trabajos o un espacio virtual que compartan sus intereses. Se concentra “Compartir”.

Concepto o Esencia de la marca



Figura 10. Logo de ASISVI

Fuente: Elaboración propia

Posicionamiento

Espacio virtual donde los freelancers puedan ofrecer sus servicios digitalmente a muchos usuarios con una necesidad en específico. Considerándose como una herramienta práctica y rápida para satisfacer alguna necesidad de trabajo. Diferenciándose por la calidad y garantía que ofrece ASISVI sobre el servicio que ofrecen a todos los usuarios.

Atributos – elementos concretos

- Estilo Moderno y Amigable
- Tipografía simétrica y con un estilo futurista
- Colores asociados a un público millennial que proyectan energía, confianza y responsabilidad
- El logo es apto para adaptarse a diferentes aplicativos como página web, icono móvil y publicidades offline

Contribución de la propuesta

- Clientes

Solucionar sus necesidades respecto a requerimiento de trabajo/personal de forma práctica, sencilla y directa con una persona. Donde dispone de una plataforma virtual que garantiza el trabajo realizado mediante la gestión de los pagos y presentación de portafolio del freelancer.

- Colaboradores (Freelancers)

Promoción de imagen pública para los freelancers que trabajen en la plataforma virtual y reconocimientos por participación en la plataforma virtual.

Disponibilidad de presentar su portafolio a los clientes.

Canal formal para realizar transacciones con otros usuarios bajo la garantía de ASISVI

Principios de comunicación

- Freelancers y clientes como embajadores de la marca
- La empatía, es la clave del éxito en redes sociales
- Las marcas deben aprender a escuchar en internet

Estilo y tono de comunicación

Tipo de tono: Amigable y Dinámico

Carácter de mensajes: Informativo

Tipo de lenguaje: Primera persona, millennial y profesional

Doble enfoque sobre las comunicaciones: Empresarios trata de ser un contenido comercial donde se persuade a utilizar los servicios y Freelance trata de ser motivacional o cercano para que formen parte de la plataforma.

Offline:

Confidente y Social

Online:

- Facebook: Informativo / Educativo
- Instagram: Branding / Marketing influencia
- LinkedIn: Social y Employee Engagement
- Twitter: Replicas de mensajes destacados sobre Facebook o Instagram
- Plataforma Virtual ASISVI: Comercial e Informativo

FODA

<p style="text-align: center;">FORTALEZAS (características) - INT</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Operaciones de ASISVI 100% digitales para los usuarios ● Garantía de gestión de pagos por ASISVI ● Revisión paulatina de profesionales por medio de sistemas centralizados gubernamentales (SENCYT) ● Publicación de portafolio de trabajos ● Suscripción gratuita de ingreso ● Canal formal para negociaciones entre freelancers 	<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES - EXT</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Dar participación de trabajo a las personas que talvez no ejerzan su profesión, la oportunidad de compartir su trabajo. ● No existe competencia directa a nivel nacional de una plataforma de freelancers ecuatorianos. ● Posibilidad de crear una networking de clientes y proveedores de servicios. ● Representar un ingreso adicional y flexible según la disponibilidad del freelancer. ● Convertirse en una herramienta principal para trabajos digitales.
<p style="text-align: center;">DEBILIDADES - INT</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Falta de personal para abastecer todas las necesidades de los usuarios a nivel tecnológico, atención al cliente, entre otros. ● Capacidad limitada de almacenamiento en big data. ● Curva de aprendizaje sobre este modelo de negocios para los usuarios. ● Poca cobertura inicial de freelancers. 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS - EXT</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Desconocimiento de validación de títulos académicos en otros países. ● Competencia indirecta de foros o páginas especializadas con la resolución de tópicos. ● Sustitución de usuarios profesionales por medio de otras cuentas. ● Fraudes bancarios con los pagos de los freelancers. ● Baja calidad de trabajo en su cumplimiento.

Tabla 2. FODA

Plan Estratégico de Comunicación

Problemas de Comunicación

Problemas que puede resolver la comunicación

- Desconocimiento absoluto de la marca, pero tiene las bases de cómo funciona una plataforma tipo comunidad donde se pueden compartir contenidos e información entre usuarios.
- Los usuarios no tienen un medio oficial para hacer contrataciones de trabajos remotos en un entorno digital.

Problemas que no puede resolver la comunicación

- La cultura ecuatoriana sobre la preferencia de comercios electrónicos extranjeros que nacionales.
- La percepción de seguridad y confianza sobre los pagos en línea.

Definición Estratégica

Stakeholders

Grupo 1: Empresario.

Perfil ficticio “Ronaldo”

Ronaldo tiene 32 años, es Licenciado en Administración de empresas y vive en el sector de la Alborada. Su estado civil es soltero, tiene una enamorada y vive solo en un departamento. Trabaja como administrador de una empresa que se dedica a la industria de belleza y consumo. Sus decisiones tienen una gran influencia en la dirección de la compañía desde contrataciones hasta decoraciones de la misma.

Su personalidad se destaca por ser un líder en la mayoría de actividades que realiza y ser muy meticuloso con cada detalle. Suele utilizar muchos dispositivos digitales por su

trabajo (celulares, laptops, o PCs) y en su tiempo libre prefiere desconectarse de sus actividades haciendo deporte, leyendo un libro o simplemente viendo una película. Considera muy importante pasar tiempo con su familia y amigos. Dentro de sus aspiraciones laborales es destacarse por su administración en la toma de decisiones en la compañía ya sea en la contratación de proveedores, servicios prestados e inversiones. En cuanto a sus aspiraciones personales, es conseguir una casa propia y conocer muchos países. Por naturaleza suele tener desconfianza en los sitios web que funcionan como Marketplace y no exista una empresa quien se haga responsable de estas transacciones entre los usuarios como MercadoLibre. Cabe acotar que la referencia de otra persona puede llegar a ser un factor decisivo para realizar una compra en una plataforma o no.

Dentro de un día cotidiano, le gusta levantarse temprano para preparar su desayuno alrededor de las 06h30 y luego revisa brevemente las redes sociales. A las 8h30 empieza sus actividades laborales, en su trabajo se dedica analizar los comportamientos comerciales, cumplimiento de presupuesto y elaborar estrategias comerciales. La mayoría de su tiempo utiliza una laptop como medio de trabajo y el celular para atender mensajes o llamadas del trabajo. En su hora del almuerzo le gusta revisar contenido de noticias o de ocio para distraerse y mantenerse actualizado de lo que sucede a su alrededor. Luego de su jornada laboral, se dirige al gimnasio para realizar un poco de deporte para su salud y mantenerse en forma. A las 21h00 merienda viendo algún video de YouTube o revisando redes sociales. Finalmente, mira una película o serie antes de dormirse a las 23h59.

En sus fines de semana le gusta compartir con su familia o amigos y dedicar tiempo en sus proyectos personales como aprender otro idioma o en la creación de algún emprendimiento. Se dedica hacer un poco de limpieza en casa y leer algún libro.

Referente a los medios de comunicación que utiliza, principalmente utiliza el correo,

WhatsApp y redes sociales. En cuanto a su trabajo para gestiones de oficina lo maneja con correos y para comunicaciones más directas el WhatsApp. En cuanto a las redes sociales tiene un pequeño equipo de trabajo para hacer comunicaciones de la empresa. Sin embargo, en ocasiones al no tener cargos especializados llega a recurrir servicios prestados de algún servicio o trabajo específico como diseño, marketing o agencias publicitarias.

Como administrador considera importante tener empatía sobre sus trabajadores entendiendo sus necesidades y dificultades para gestionar mejor los procesos. Busca crear mejores oportunidades de desarrollo de carrera y apertura para escuchar consejos u opiniones. En ocasiones ofrece bonos para incentivar a su equipo de trabajo y busca buenas prácticas en otras empresas para aplicarlo en la compañía.

Grupo 2: Freelancer.

Perfil ficticio “Arnold”

Arnold tiene 28 años, es Licenciado de Diseño Gráfico y vive en el sector Centro. Su estado civil es soltero y vive en casa de sus padres. Trabaja en una agencia publicitaria donde se dedica a realizar diversos diseños para la compañía en 2D y 3D. Su trabajo tiene una gran influencia en las comunicaciones ya que se debe respetar una línea gráfica y sinergia de colores con las comunicaciones que se pretende realizar. En sus tiempos libres realiza trabajos de manera independiente para otras personas o empresas.

Su personalidad se destaca por ser una persona perseverante y apasionada por el diseño. Suele utilizar muchos dispositivos digitales por su trabajo (celular, tablet y computadora) y en su tiempo libre le gusta relajarse en casa viendo alguna película, serie o jugando un videojuego. Considera importante estar constantemente actualizando y perfeccionando sus habilidades como diseñador viendo el trabajo de otros artistas o diseñadores. Dentro de sus aspiraciones laborales, es tener un trabajo de forma independiente

que sea flexible y pueda ser sostenible durante el tiempo ya que por el momento trabajar como diseñador para una empresa en relación de dependencia le asegura un ingreso fijo. Dentro de sus aspiraciones personales, es dedicarse a lo que le guste y apasione y que va muy relacionado con el trabajo ya que lo clasificaría como una actividad entretenida y rentable.

Dentro de su día cotidiano, se levanta a las 07h00 para alistarse e ir a su trabajo y por lo general come algo muy ligero o ayuna por el tiempo. Inicia sus actividades laborales a las 8 am, en su trabajo tiene actividades rutinarias como los diseños que se deben realizar por algún post diario que suele publicar la empresa. Luego trabaja en perfeccionar sus técnicas mediante la investigación de buenas prácticas de otras empresas o información relevante dentro de Internet. En su hora de almuerzo, le gusta ver contenido de entretenimiento en redes sociales en especial Facebook e Instagram. Adicional, muy brevemente revisa noticias en Twitter para estar al tanto de lo que sucede alrededor. Luego de su jornada laboral, le gusta utilizar su Tablet para realizar algún dibujo o revisar algún requerimiento de algún cliente externo para avanzar con dicho trabajo. Merienda a las 22h00 y luego mira algún video o juega un videojuego hasta las 23h00. En sus fines de semana, le gusta jugar videojuegos o ver películas / series en su casa. En ciertas ocasiones sale con sus amigos familiares a comer en algún restaurante o reunirse para compartir en la casa. Revisa clases online para perfeccionar mejor sus habilidades como artista digital.

Referente a los medios de comunicación que más suele usar son las redes sociales y en ocasiones específicas por trabajo el correo y WhatsApp (mensajería interna). Facebook e Instagram son redes que por excelencia utiliza por su trabajo y para entretenimiento. En ocasiones trata de estar presente en comunidades virtuales para estar actualizado de las nuevas tendencias y tener nuevas ideas sobre la actividad que realiza.

Considera muy importante crear una reputación dentro de su carrera para que sea

reconocido en el medio y pueda tener mayor valor su trabajo ya sea que continúe en relación de dependencia o no. El previamente ya ha tenido experiencia en Marketplace ofreciendo sus trabajos, pero considera muy importante que no exista una liberación total entre ofertantes y demandantes ya que pierde formalidad en la transacción y genera mucha inseguridad. Adicional, considera muy importante ofrecer su portafolio de trabajo al público para que puedan conocerlo y generar mayor confianza con los usuarios.

Mapa de empatía

Perfil ficticio “Ronaldo” (Empresario)

¿Qué piensa y siente?

Es una persona que se caracteriza por ser líder, metódico en los detalles y considera importante la empatía para entender mejor las fortalezas y debilidades de su grupo de trabajo. Constantemente busca información para mantenerse informado y tener un mayor portafolio de proveedores.

¿Qué ve?

- Ve a los retos como una forma constante de mejorar.
- WhatsApp y Correo, para comunicaciones formales en su trabajo
- Plataformas de streaming para ver películas o series (Netflix, Amazon o HBO)
- Facebook e Instagram, KPIs de su negocio o empresa y contenido de entrenamiento.
- Twitter, noticias o información relevante al giro de su negocio y temas de interés masivo (política, religión, ciencia, etc.).

¿Qué escucha?

- Las empresas destacadas o relacionadas sobre el giro de su negocio
- Las opiniones o referencias de otras personas cuando va utilizar un nuevo producto.

- Medios de comunicación que utilizan son el correo, plataforma de mensajería interna y redes sociales.

¿Qué dice y que hace?

- Le gusta hablar sobre temas tecnológicos o temas relacionados al auge de alguna noticia en específico.
- Suele ser muy perseverante y meticuloso en los trabajos que realiza, además de sus actividades en su vida cotidiana.
- Le gusta ir al gimnasio, leer libros y ver películas.

¿Qué lo frustra?

- No alcanzar sus objetivos planteados en determinado tiempo.
- No tener una respuesta rápida frente alguna necesidad o adversidad.
- Limitación en cuanto a proveedores o personas que pueda contar para realizar algo.

¿Qué lo motiva?

- Destacarse en su área laboral por su excelente desempeño.
- Mantenerse en forma por medio del deporte.
- Implementar nuevos hábitos o procesos para optimizar el tiempo.

Perfil ficticio “Arnold” (Freelancer)

¿Qué piensa y siente?

Es una persona apasionada por lo que hace y le gustan los nuevos retos. Suele buscar constantemente nuevas técnicas o formas de mejorar en sus habilidades. Disfruta mucho lo que hace y es muy perseverante.

¿Qué ve?

- El trabajo lo ve como una forma de desarrollar sus habilidades y capacidades.

- Facebook e Instagram, evaluar las buenas prácticas.
- Twitter, noticias o información relevante al giro de su trabajo y temas de interés masivo (política, religión, ciencia, etc.).
- WhatsApp y Correo, para comunicaciones formales en su trabajo.
- Plataformas de streaming para ver películas o series (YouTube, Netflix).

¿Qué escucha?

- Las empresas (o artistas) destacadas o relacionadas sobre su profesión.
- Las opiniones o referencias de otras personas cuando va utilizar un nuevo producto.
- Medios de comunicación que utilizan son las redes sociales, plataforma de mensajería interna y correo.

¿Qué dice y que hace?

- Le gusta hablar sobre temas relacionados a su profesión.
- Suele ser muy determinado y apasionado en las actividades que realiza.
- Le gusta ver películas o series y jugar videojuegos.

¿Qué lo frustra?

- No tener un ingreso estable por el tipo de trabajo que desempeña.
- Trabajar en áreas aislados sobre su profesión o pasión.
- Exceso de procesos burocráticos para realizar algo en específico.

¿Qué lo motiva?

- Reconocimiento por sus habilidades en el trabajo.
- Participar en una comunidad donde pueda conocer, aprender y compartir con otras personas de alto valor.
- Recibir un pago justo por el trabajo que realiza.

Objetivos de Comunicación

Objetivo general

Informar a los grupos de interés sobre la existencia de una plataforma online que funciona como un Marketplace donde puede ofrecer y contratar servicios en modalidad freelance.

Objetivos específicos

Objetivo 1.- Dar a conocer el servicio al menos a 1 millón de usuarios online.

Objetivo 2.- Conseguir el registro de 1000 freelancers en 6 meses.

Objetivo 3.- Conseguir al menos 1 alianza estratégica con portales laborales que funcionen en Ecuador.

Objetivo 4.- Conseguir al menos 1 alianza estratégica con universidades.

Respuestas Esperadas

Grupo 1.- Empresarios

- Se sientan cómodos al comunicarse con la marca desde su interfaz con un lenguaje amigable y profesional.
- Compartir a otros amigos el servicio.
- Utilizar la herramienta como un catálogo de servicios que pueda cumplir con sus necesidades laborales.

Grupo 2.- Freelancers

- Detallar de forma minuciosa su perfil agregando información detallada y portafolio de trabajo para darle mayor confianza a los clientes.
- Disponer la herramienta como una forma de apalancamiento sobre visibilidad y adquisición de clientes en los servicios que ofrece.
- Recomendar a otros freelancers la utilización de esta plataforma.

Mensajes Clave

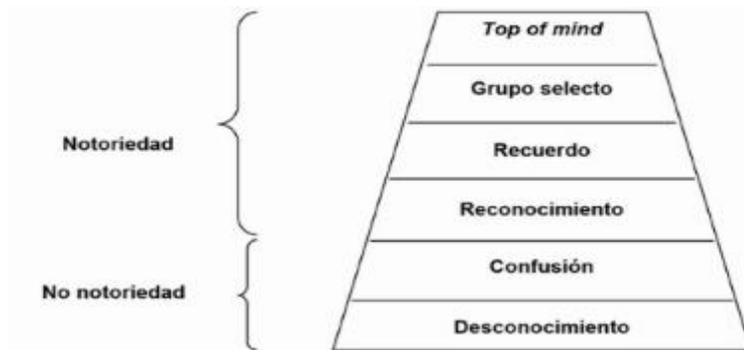


Figura 11. Pirámide de mensajes Clave

Fuente: Elaboración Propia

Nos encontramos en la etapa de Desconocimiento, nuestro producto es nuevo. Nuestros mensajes estarán enfocados en dar a conocer la existencia de esta plataforma de servicios freelance y las habilidades que intentamos fomentar en los usuarios (**Ver Anexo 1**).

Raíz / Filosofía del mensaje (Nivel 1)

Atención, reconocimiento de la marca y lo que proyecta a ofrecer en términos generales

- Acceso a plataforma de servicios freelance

Ramificación / Enfoque Comunicacional (Nivel 2)

Interés y Deseo. Mostrar mensajes de la importancia sobre los beneficios que podría obtener al utilizar los servicios y consideraciones al disponer de un canal formal de comunicación entre los freelancers y clientes.

- Canal formal para negociaciones entre freelancers y clientes
- Catapultar la visibilidad y captación de clientes
- Disponibilidad de múltiples proveedores de servicios digitales
- Reviews y calificación de servicios por los clientes
- Seguridad y confianza al estar bajo la administración de una empresa

Hojas / Mensajes específicos (Nivel 3):

Acción. Una vez introducido el reconocimiento de la marca, los beneficios e importancia de las consideraciones generales sobre la idea general del servicio. Se procede, a enviar mensajes específicos sobre lo que hace directamente el servicio, procedimientos para ingresar a la plataforma y beneficios que podría obtener con su uso.

- Pasos para ingresar a la plataforma
- Instructivo de la utilización de los servicios
- Infografía de las funciones que tiene la plataforma
- Simulación desde la perspectiva del cliente y freelancer
- Beneficios por recomendar la plataforma a otros usuarios

Definición de KPIs

1. TRÁFICO A WEB
2. INSCRIPCIONES DE FREELANCERS Y CLIENTES
3. REVIEWS Y CALIFICACIONES DE LOS TRABAJOS
4. INTERACCIONES
5. TASA DE LEADS
6. SEGUIDORES EN REDES
7. NÚMERO DE CONSULTAS RESUELTAS

Plan de acción

La estrategia consistirá en llegar los empresarios como una plataforma que puedan contar con diversos servicios digitales mediante la modalidad freelance. De esta manera, verán ASISVI como una herramienta tipo catalogo donde diversos freelancers ofertarán sus servicios. Adicional, podrán disponer de forma detallada sobre el área que desempeña y portafolio de trabajo.

La estrategia para los freelancers consistiría en hacer un llamado a ser los aliados de ASISVI. Mostrando la posibilidad de catapultar su visibilidad en el mercado y captación de nuevos clientes. Además, crear un nivel de responsabilidad ofreciéndole beneficios adicionales

para que se motiven recomendar a otros usuarios y darle una mayor importancia en la utilización de dicha plataforma.

Acciones offline

Evento de lanzamiento invitando a 100 potenciales freelancers que puedan aportar mucho valor en la plataforma ya sea ofreciendo sus servicios o recomendándolo a otras personas.

Presentaciones o conferencia en eventos de portales laborales como Multitabajos o LinkedIn.

Letreros medianos (2 metros de alto) sobre el contenido nivel 2 de la marca en la ciudad ubicado en lugares concéntricos o referenciales para los grupos de interés.

Acciones online

Se realizarán campañas de visibilidad y conocimiento de la plataforma ASISVI en Facebook e Instagram enfocados en los mensajes nivel 1 y 2.

Dentro de la plataforma virtual se realizarán mensajes de nivel 3 para enseñar el funcionamiento de la plataforma y beneficios más específicos a conseguir mediante su utilización o recomendación a otros usuarios.

Narrativa Transmedia

En la introducción y publicación ASISVI se definirán mensajes de nivel 1 para la plataforma virtual referente a contenidos general de lo ¿Qué es? y ¿Para qué sirve? que estarán publicados en las cuentas de RRSS de ASISVI. Inicialmente, arrancara bajo tres acciones que

consisten en poner letreros publicitarios en lugares concéntricos para que las personas puedan asociar la plataforma sobre el enfoque que se va a dar en la plataforma creando visibilidad y conocimiento. Al mismo tiempo se lanzarán campañas de Facebook dirigidas a los empresarios e Instagram para los freelancers afianzando la asociación de ideas con la plataforma. Cabe destacar que en esta fase se empieza a tramitar los posibles convenios con las universidades enfocados en los estudiantes ya graduados. **(Ver Anexo 2)**

Una vez realizado los convenios con las universidades proporcionándoles información sobre la finalidad de ASISVI y su aporte a la comunidad. Se empezará buscando un espacio dentro de un evento organizado por un portal de trabajo o la posibilidad de dar alguna conferencia sobre la plataforma de servicios con modalidad freelance.

Conferencia, “Introducción al servicio ASISVI”:

- ¿Quiénes somos?
- Finalidad
- Contribución del proyecto a los usuarios (empresarios y freelancers)
- Funcionamiento básico e ingreso de la plataforma

En este punto, al tener cierta trayectoria previa de la comunicación de este servicio. Se empezaría a gestionar un evento sobre el lanzamiento oficial de ASISVI invitando a 100 freelancers seleccionados que podrían aportar un mayor valor a la plataforma. Los freelancers (early adopter) serán utilizados como una estrategia outbound para atraer a otros freelancers ya que se ofrecerán beneficios especiales como estar libres de comisión por la contratación de servicios durante un plazo determinado o en base un número máximo de trabajos realizados y destacarlos en la búsqueda de la plataforma.

Reconocimientos:

- Reconocimiento como embajador de la marca por ser uno de los 100 primeros aliados en la plataforma.
- Reconocimiento como freelancer destacado, por haber cumplido más de 20 trabajos.

- Publicidad en la FANPAGE por mejores aliados por su aporte de trabajos realizados en la plataforma o recomendación de otros usuarios para utilizarla.

Una vez que se crea el deseo y se provoca la utilización de los servicios en los freelancers. Si la respuesta es Positiva, se procederá a dar iniciativa a que los empresarios utilicen ASISVI ya que al tener una cantidad considerable de freelancers (500 inscritos) se puede empezar a ofertar estos servicios a nuestros potenciales compradores.

Mientras estas acciones se van desarrollando, al realizar convenios con las universidades enfocándose con los recién graduados se pedirá que hagan menciones en sus RRSS sobre ASISVI en mensajes de nivel 1 y nivel 2 generando ingresos a la plataforma por potenciales freelancers y conocimiento del servicio.

Condensando todas estas acciones, se genera una mayor fuerza en la marca creando una mayor intención de utilizar, compartir y recomendar el servicio.

Finalmente, para fidelizar a los grupos objetivos se realizarán constantemente mensajes de nivel 1, y recordatorios sobre los beneficios y aportes que tiene la plataforma.

Funnel de Marketing

Conocimiento: Lanzamiento de la plataforma con mensajes de nivel 1 en las redes sociales Facebook e Instagram. Poner letreros publicitarios en la ciudad, sobre lugares concéntricos que transiten nuestros Stakeholders como centros comerciales o vías públicas.

Crear alianzas estratégicas con universidades en relación a la base de graduados (potenciales freelancers) exponiendo la finalidad de ASISVI y su aporte a la comunidad.

Interés y Consideración: Realizar conferencias (Vía Zoom por el contexto del COVID, aunque pueden modificarse para generar un mayor vinculo como acción offline) con freelancers sobre ASISVI presentando una introducción de la plataforma.

Intención y Evaluación: Generar un deseo a los freelancers por apalancamiento de visibilidad en el mercado y mayor captación de clientes. Involucrar en espacios de eventos sobre portales de trabajo en Ecuador, generando un mayor impacto e interés sobre los usuarios.

Compra: Se afianza las comunicaciones de los letreros publicitarios, campañas de mensajes de nivel 1 en RRSS, información de web, el acercamiento con las universidades y portales de trabajo. Una vez que utilicen la plataforma, se dará iniciativa a que los empresarios utilicen la plataforma para contratar y revisar algún servicio que necesiten en modalidad freelance.

Fidelización: Reconocimientos en la plataforma para los profesionales, publicidad destacada en la fanpage por mejores aliados de ASISVI. Para los empresarios, se hará énfasis en las funciones que tiene la plataforma, acercamiento directo con freelancers y mensajes de nivel 1 para fortalecer la filosofía de la marca.

Estrategia Outbound Marketing

Por medio de los freelancers, ofrecerles beneficios adicionales si logran inscribir a otros freelancers mediante la recomendación de este servicio ya se compartiendo un link o publicaciones etiquetando ASISVI.

Estrategia Inbound Marketing

Comunicar a los freelancers, que serán reconocidos como embajadores de la marca (obtendrán beneficios especiales) al ser uno de los primeros inscritos o destacarse en el FANPAGE por su gestión de trabajos cumplidos como freelancer.

Branded Content

Contenidos relacionados con trabajo remoto, importancia de tener un canal formal entre freelancers y clientes, vinculo de cumplimiento y responsabilidad entre los usuarios. Contenidos que fortalezcan la personalidad de la marca como confianza y seguridad.

Content Marketing

Reconocimientos de freelancers sobre su desempeño en la plataforma, casos de éxito, beneficios que ofrecen a los usuarios y menciones sobre convenios con otras organizaciones.

Cronograma de actividades

Actividades	M1: S1	M1: S2	M1: S3	M1: S4	M2: S1	M2: S2	M2: S3	M2: S4	M3: S1	M3: S2	M3: S3	M3: S4
Plataforma ASISVI, mensajes nivel 1 en RRSS y mensajes nivel 3 en la plataforma.												
Letreros de publicidad, mensajes nivel 2. Conversaciones para convenios y alianzas con universidades												
Convenios y alianzas universitarias												
Espacio para ofertar servicios en portales de trabajo y sociabilización en RRSS												
Convenio y alianzas con portales de trabajo en Ecuador												
Gestión y preparación para evento de freelancers												
Evento presencial para freelancers seleccionados												
Utilización de los servicios en freelancers												
Crear deseo por apalancar su imagen pública, dando iniciativa los estudiantes y recomendaciones												

a otros profesionales												
Afianzar la marca con todas las acciones realizadas generando la utilización, compartir y recomendación a ASISVI												
Fidelización de clientes, mediante la comunicación de beneficios y funciones												

Tabla 3. Cronogramas de actividades

Fuente: Elaboración Propia

Cronograma de campaña sobre comunicación en redes

Los niveles de comunicaciones están en base a los mensajes claves declarados previamente

Actividad	MES 1				MES 2				MES 3			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
CAMPAÑA INTRODUCCIÓN (NIVEL 1)												
CAMPAÑA ENFOQUE COMUNICACIÓN (NIVEL 2)												
CAMPAÑA BRANDING												

Actividad	MES 4				MES 5				MES 6			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
CONTENIDO MARKETING (NIVEL 3)												
CAMPAÑA ENFOQUE COMUNICACIÓN (NIVEL 2)												
CONTENIDO MARKETING (NIVEL 3)												

Tabla 4. Cronograma de campaña para RRSS

Fuente: Elaboración Propia

Presupuesto

El presupuesto asignado para el desarrollo de este proyecto se contará con profesionales de diversas áreas como programación, diseño web, comunicación digital, contabilidad y servicio de atención al cliente. Cabe acotar que pueden involucrar servicios prestados de otras áreas para el cumplimiento de este proyecto.

Proyecto (6 meses)	PPTO. Inicial Campaña	PPTO. Mensual	PPTO. Total
Agencias de medios digitales: Redactor creativo, Community Manager, Diseñador, Digital Planner, Fotografía y video	\$ -	\$ 1.000,00	\$ 6.000,00
Diseñador y Programador web	\$ 8.000,00	\$ -	\$ 8.000,00
Servicio de Atención al Cliente		\$ 800,00	\$ 4.800,00
Contador		\$ 500,00	\$ 3000,00
Agencia de RRPP: Eventos offline, Presencia en medios e Influencers		\$ 1.000,00	\$ 6.000,00
Pauta digital		\$ 900,00	\$ 5.400,00
Proyect Manager		\$ 1.200,00	\$ 7.200,00
Total	\$ 8.000,00	\$ 5.400,00	\$ 40.400,00

Conclusión

ASISVI es una plataforma de servicios freelance que ofrece un canal digital tipo Marketplace entre freelancers y clientes. Donde los freelancers pueden compartir su perfil, experiencias y portafolio de trabajo a los usuarios interesados en contratar un servicio en específico. ASISVI al tener como aliados a los freelancers también busca identificarse como una comunidad virtual de trabajadores independientes y crear un nivel de employee engagement alto con el uso de esta plataforma.

Referente a los públicos de interés, la propuesta se enfocará en dos grupos de estudio que son los freelancers y empresarios. En cuanto a su Plan de Comunicación Estratégica se tendrá como principal objetivo dar a conocer esta nueva plataforma y para qué sirve. Dentro de sus mensajes claves, se destaca el mensaje de primer nivel que consiste en el reconocimiento de la propuesta que es “Acceso a servicios freelance”. El “early adopter” serán los freelancers que se utilizarán de hook para atraer a colegas o compañeros que se dediquen o puedan ofrecer un trabajo freelance. Adicional se realizarán acciones offline como eventos y conferencias con portales de trabajo en Ecuador. Finalmente, mediante el plan de acción digital y offline se condensarán para atraer y fidelizar más usuarios en la utilización de ASISVI.

Recomendaciones

- Diversificar las áreas de servicios que ofrece ASISVI como psicología, finanzas o derecho.
- Crear planes de fidelización como niveles de suscripción.
- Implementar donaciones para mejorar y potenciar más la herramienta desde un ámbito social para potenciales freelancers.
- Gestionar alianzas extranjeras de portales de trabajo que puedan potenciar ASISVI.
- Conseguir embajadores de marca que puedan impulsar el uso y recomendación de la plataforma.
- Invertir en procesos logísticos y de programación para automatizar las tareas o requerimientos para optimizar el tiempo.

Bibliografía

- Akram, U. (2022). *Inside 6Q*. Obtenido de <https://inside.6q.io/google-boosts-employees-engagement/>
- Barrera, D. E. (2019). *Repositorio de ESPOL*. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/retrieve/131758/D-109444.pdf?fbclid=IwAR3ZjE8AgNOuENqIHUyaRIuK1WkTUUENAQcNb2yYrcyN8Aob4zE-N-IFynY>
- BlackSip. (2022). *BlackSip*. Obtenido de file:///D:/Respaldo%20Diego%2010%20de%20mayo%202021/DIEGO/Documents/1.%20Principal/CASA%20GRANDE/Titulaci%C3%B3n/Avances/Reporte_de_industria_Ecuador2021.pdf
- Bonet, A. (2022). *Indra*. Obtenido de <https://www.indracompany.com/es/blogneo/peer-peer-p2p-modelos-negocio-ciudadanos>
- Dirección de Comunicación Social. (2022). *Servicio Ecuatoriano de normalización INEN*. Obtenido de <https://www.normalizacion.gob.ec/mipymes-y-organizaciones-de-economia-popular-y-solidaria-son-una-pieza-clave-para-la-economia-del-pais/>
- Fiverr. (2022). *Fiverr*. Obtenido de https://www.fiverr.com/?source=top_nav
- Frumento, F. (2022). *Tiendanube*. Obtenido de <https://www.tiendanube.com/blog/freelance-que-es/>
- Gamarra, G. (2022). *Factorial*. Obtenido de <https://factorialhr.es/blog/employee-engagement/>
- Gil, O. (2022). *Cyberclick*. Obtenido de <https://www.cyberclick.es/numerical-blog/modelo-peer-to-peer-que-es-ventajas-y-ejemplos-de-exito#:~:text=Un%20modelo%20peer%2Dto%2Dpeer,personas%20sin%20que%20e-xistan%20intermediarios>

Hostingplus. (2020). Obtenido de <https://www.hostingplus.cl/blog/evolucion-de-la-web-a-lo-largo-del-tiempo-web-1-0-2-0-3-0-y-4-0/#:~:text=Tras%20la%20web%201.0%202.0,4.0%20a%20una%20web%20predictiva>.

Kelly Rodríguez, O. O. (2020). *Revistas Espacios*. Obtenido de <https://revistaespacios.com/a20v41n42/a20v41n42p09.pdf>

Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. Pearson.

Llamas, J. (2021). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/era-digital.html>

Martinez, S. (2016). *Superrhheroes*. Obtenido de <https://superrhheroes.sesametime.com/que-es-el-employee-engagement/>

Moreno, M. (2018). *Trecebits*. Obtenido de <https://www.trecebits.com/2018/02/07/las-6-generaciones-la-digital/>

PrComunicación. (2021). *PrComunicación*. Obtenido de <https://prcomunicacion.com/prnoticias/que-son-las-comunidades-virtuales/>

Question Pro. (2022). *Question Pro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/comunidades-virtuales-de-investigacion/>

Salazar, R. (2022). <https://www.mariamelchor.com/blog/como-utilizar-una-estrategia-de-marketing-de-referencia-para-impulsar-el-crecimiento-de-tu-negocio>. Obtenido de <https://www.mariamelchor.com/blog/como-utilizar-una-estrategia-de-marketing-de-referencia-para-impulsar-el-crecimiento-de-tu-negocio>

SendPulse. (2021). *SendPulse*. Obtenido de <https://sendpulse.com/latam/support/glossary/referral-marketing>

Simon kemp. (2022). *Data Reportal*. Obtenido de <https://datareportal.com/reports/digital->

2022-global-overview-report

Teléfono. (2022). *Teléfono*. Obtenido de

<https://www.eltelefono.com.ec/noticias/desde/1/las-plataformas-virtuales-facilitan-el-trabajo-de-los-freelance>

TodoServy. (2022). *TodoServy*. Obtenido de <https://www.todoservy.com.ec/>

UEES & CECE. (2020). *Cámara de Comercio Electrónico* . Obtenido de <https://cece.ec/wp-content/uploads/2021/04/PresentacionMedicionEcommerce2020-UEES-04MAYO2020.pdf>

Workana. (2021). *Workana*. Obtenido de <https://i.workana.com/glosario/que-es-un-freelancer/>

Workana. (2022). *Workana*. Obtenido de <https://www.workana.com/>

Anexos

Anexo 1: Cuestionario de entrevistas a profundidad, empresarios

Buenas tardes @, gracias por su valioso tiempo para participar en esta entrevista, la finalidad de la entrevista es recopilar información para el diseño de una propuesta de innovación en comunicación digital de la Universidad Casa Grande. La propuesta consiste en una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

La entrevista estará dividida en dos partes, dentro de las cuales se abordarán diferentes temáticas. La primera se enfocará en datos demográficos y preferencias personales. La segunda parte, se enfocará en la propuesta de innovación. Cabe Acotar, que son preguntas abiertas y puede tomarse el tiempo necesario para explicar su respuesta en cada una de las preguntas. Entre más detallada sea la respuesta, nos ofrecerá un mayor aporte en la investigación para la realización de esta propuesta.

Primera Sección

1. ¿Cuál es su nombre y edad?
2. ¿Cuál es su profesión, nivel de estudios?
3. ¿En qué sector de la ciudad reside?
4. ¿Cuáles son sus hobbies o pasatiempos? ¿Qué actividades le gusta hacer en su tiempo libre?
5. Dentro de su rutina cotidiana, nos puede relatar brevemente como sería su día y que actividades realiza desde un ámbito profesional y personal.
6. Si tuviera que describirse a sí mismo como un título de un libro ¿Cómo sería?
7. Me podría indicar en pocas palabras como se describiría.
8. ¿Qué fortaleza considera más importante en su personalidad?
9. Referente a los medios de Comunicación como Televisión, Correo, Redes Sociales, Plataformas de mensajería y Sitos Web. ¿Qué medios digitales usa con mayor frecuencia?
10. ¿Qué medio de comunicación es su favorito y por qué? Adicional cuanto tiempo considera que lo utiliza durante el día.
11. ¿Qué red social utiliza con mayor frecuencia? Nos podría describir brevemente para que las utiliza. Noticias, entretenimiento, académico, entre otros.

Segunda Sección

En este apartado nos enfocaremos más en la propuesta de innovación. Para comenzar me gustaría comentarle que significa Employee Engagement. Es un anglicismo que se refiere a la forma en como las empresas generar un nivel de compromiso con los empleados. Existen varios factores para este definir este nivel de compromiso, si la empresa ofrece un plan de carrera, compensaciones por buen trabajo, buen ambiente laboral, áreas recreativas y de entretenimiento, entre otros. Al final esto se refleja

en la productividad de la empresa.

1. Dentro de su organización, considera que se está aplicando Employee Engagement. ¿Cómo se está aplicando y como se podría mejorar? O Caso contrario ¿Cómo considera que se podría aplicar en su empresa?
2. ¿Qué es para usted un freelancer?
3. Alguna vez a necesitado contratar alguien de forma esporádica para realizar algún servicio digital. Ejemplo: programación, diseño gráfico, diagramación de procesos o agencias publicitarias.
4. Me podría relatar brevemente algún trabajo que haya sido muy importante para su negocio y la contratación de estos servicios.
5. ¿Qué es para usted una comunidad virtual?
6. Considera que un freelancer se pueda encontrar en una comunidad virtual y ¿por qué?
7. Del 1 al 10, siendo 10 el más alto. ¿Cuál sería el nivel de importancia bajo su consideración?, sobre la opinión o referencia de una persona para utilizar un nuevo producto o servicio en el mercado. Indicar el motivo o explicación del puntaje asignado.
8. Conoce alguna plataforma virtual ecuatoriana que ofrezca productos o servicios digitales. Donde funcione como un Marketplace que ofrezca un contacto directo entre compradores y vendedores. Ejemplo: Fiverr, Upwork, Workana
9. Considera importante que los freelancers dentro de la plataforma, tenga algún certificado académico o título profesional que avale su trabajo.
10. Que aspectos consideraría importante para contratar a un freelancer vía online.
11. Si tuviera la posibilidad de contratar servicios digitales para programación, diseño gráfico, Community manager, marketing en una plataforma ecuatoriana. ¿Qué aspectos consideraría más importantes para la utilización de esta plataforma, nivel de usabilidad?

Anexo 2: Cuestionario de entrevistas a profundidad, freelancers

Buenas tardes @, gracias por su valioso tiempo para participar en esta entrevista, la finalidad de la entrevista es recopilar información para el diseño de una propuesta de innovación en comunicación digital de la Universidad Casa Grande. La propuesta consiste en una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

La entrevista estará dividida en dos partes, dentro de las cuales se abordarán diferentes temáticas. La primera se enfocará en datos demográficos y preferencias personales. La segunda parte, se enfocará en la propuesta de innovación. Cabe Acotar, que son preguntas abiertas y puede tomarse el tiempo necesario para explicar su respuesta en cada una de las preguntas. Entre más detallada sea la respuesta, nos ofrecerá un mayor aporte en la investigación para la realización de esta propuesta.

Primera Sección

1. ¿Cuál es su nombre y edad?
2. ¿Cuál es su profesión, nivel de estudios?
3. ¿En qué sector de la ciudad reside?
4. ¿Cuáles son sus hobbies o pasatiempos? ¿Qué actividades le gusta hacer en su tiempo libre?

5. Dentro de su rutina cotidiana, nos puede relatar brevemente como sería su día y que actividades realiza desde un ámbito profesional y personal.
6. Si tuviera que describirse a sí mismo como un título de un libro ¿Cómo sería?
7. Me podría indicar en pocas palabras como se describiría.
8. ¿Qué fortaleza considera más importante en su personalidad?
9. Referente a los medios de Comunicación como Televisión, Correo, Redes Sociales, Plataformas de mensajería y Sitos Web. ¿Qué medios digitales usa con mayor frecuencia?
10. ¿Qué medio digital es su favorito y por qué? Adicional cuanto tiempo considera que lo utiliza durante el día.
11. ¿Qué redes sociales utiliza con mayor frecuencia? Nos podría describir brevemente para que las utiliza. Noticias, entretenimiento, académico, entre otros.

Segunda Sección

En este apartado nos enfocaremos más en la propuesta de innovación.

1. ¿Qué es para usted un freelancer?
1. Nos podría indicar un número aproximado de trabajos que ha realizado como freelancers hasta ahora y en qué áreas ha estado involucrado. Ejemplo: programación, diseño gráfico, diagramación de procesos o agencias publicitarias.
2. Me podría relatar brevemente algún sobre algún trabajo como freelancer que usted considere importante o destacado.
3. Considera que el trabajo de un freelancer debe ser a tiempo completo, parcial o en sus tiempos libres.
4. ¿Qué es para usted una comunidad virtual?
5. Considera importante que un freelancer pertenezca a una comunidad virtual. ¿Por qué?
6. Del 1 al 10, siendo 10 el más alto. ¿Cuál sería el nivel de importancia bajo su consideración?, sobre la opinión o referencia de una persona para utilizar un nuevo producto o servicio en el mercado. Indicar el motivo o explicación del puntaje asignado.
7. Conoce alguna plataforma virtual ecuatoriana que ofrezca productos o servicios digitales. Donde funcione como un Marketplace que ofrezca un contacto directo entre compradores y vendedores. Ejemplo: Fiverr, Upwork, Workana
8. Si tuviera la posibilidad de ingresar a una plataforma virtual de servicios donde puedan ofrecer sus servicios a muchas personas. ¿Qué puede llegar a motivarlo para formar parte de esta plataforma?
9. Que aspectos consideraría importante para realizar una contratación con una persona o empresa de forma netamente digital.
10. En el caso de formar parte de la plataforma como freelancer ¿Qué aspectos consideraría más importantes para la utilización de esta plataforma, nivel de usabilidad?

Anexo 3: Cartas de consentimiento informado de los sujetos de estudio

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Guayaquil, 14 de octubre del 2022

Yo, Hugo Hernández, voluntariamente he decidido colaborar en el estudio realizado por el Ing. Diego Rodríguez González, egresado de Maestría en Comunicación con mención en Comunicación Digital de la Universidad Casa Grande, cuya finalidad es desarrollar una propuesta de innovación sobre una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

He sido informado de que la información registrada será confidencial y será utilizada únicamente para fines de esta propuesta de innovación. Estoy en conocimiento que los resultados e información no me serán entregados y no habrá una retribución por mi participación.

En base a lo expuesto, acepto voluntariamente participar de este estudio.

Hugo Hernández

Hugo Hernández
CI: 0968289762

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Guayaquil, 14 de octubre del 2022

Yo, Joel Vera Florencia, voluntariamente he decidido colaborar en el estudio realizado por el Ing. Diego Rodríguez González, egresado de Maestría en Comunicación con mención en Comunicación Digital de la Universidad Casa Grande, cuya finalidad es desarrollar una propuesta de innovación sobre una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

He sido informado de que la información registrada será confidencial y será utilizada únicamente para fines de esta propuesta de innovación. Estoy en conocimiento que los resultados e información no me serán entregados y no habrá una retribución por mi participación.

En base a lo expuesto, acepto voluntariamente participar de este estudio.



Joel Vera Florencia
CI: 0919385120

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Guayaquil, 14 de octubre del 2022

Yo, José Bastidas, voluntariamente he decidido colaborar en el estudio realizado por el Ing. Diego Rodríguez González, egresado de Maestría en Comunicación con mención en Comunicación Digital de la Universidad Casa Grande, cuya finalidad es desarrollar una propuesta de innovación sobre una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

He sido informado de que la información registrada será confidencial y será utilizada únicamente para fines de esta propuesta de innovación. Estoy en conocimiento que los resultados e información no me serán entregados y no habrá una retribución por mi participación.

En base a lo expuesto, acepto voluntariamente participar de este estudio.



José Bastidas
CI: 0930532452

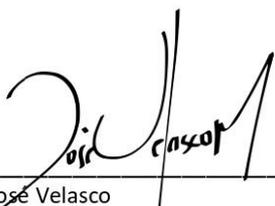
CONSENTIMIENTO INFORMADO

Guayaquil, 14 de octubre del 2022

Yo, José Velasco, voluntariamente he decidido colaborar en el estudio realizado por el Ing. Diego Rodríguez González, egresado de Maestría en Comunicación con mención en Comunicación Digital de la Universidad Casa Grande, cuya finalidad es desarrollar una propuesta de innovación sobre una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

He sido informado de que la información registrada será confidencial y será utilizada únicamente para fines de esta propuesta de innovación. Estoy en conocimiento que los resultados e información no me serán entregados y no habrá una retribución por mi participación.

En base a lo expuesto, acepto voluntariamente participar de este estudio.



José Velasco
CI: 0909702938

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Guayaquil, 14 de octubre del 2022

Yo, Omar Martínez Sierra, voluntariamente he decidido colaborar en el estudio realizado por el Ing. Diego Rodríguez González, egresado de Maestría en Comunicación con mención en Comunicación Digital de la Universidad Casa Grande, cuya finalidad es desarrollar una propuesta de innovación sobre una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

He sido informado de que la información registrada será confidencial y será utilizada únicamente para fines de esta propuesta de innovación. Estoy en conocimiento que los resultados e información no me serán entregados y no habrá una retribución por mi participación.

En base a lo expuesto, acepto voluntariamente participar de este estudio.



Omar Martínez Sierra
CI: 092005001-0

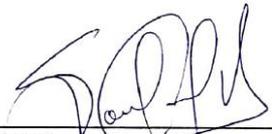
CONSENTIMIENTO INFORMADO

Guayaquil, 14 de octubre del 2022

Yo, Saúl Coronel Hurtado, voluntariamente he decidido colaborar en el estudio realizado por el Ing. Diego Rodríguez González, egresado de Maestría en Comunicación con mención en Comunicación Digital de la Universidad Casa Grande, cuya finalidad es desarrollar una propuesta de innovación sobre una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

He sido informado de que la información registrada será confidencial y será utilizada únicamente para fines de esta propuesta de innovación. Estoy en conocimiento que los resultados e información no me serán entregados y no habrá una retribución por mi participación.

En base a lo expuesto, acepto voluntariamente participar de este estudio.



Saúl Coronel Hurtado
CI: 0918 101921

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Guayaquil, 14 de octubre del 2022

Yo, Andrés Vera, voluntariamente he decidido colaborar en el estudio realizado por el Ing. Diego Rodríguez González, egresado de Maestría en Comunicación con mención en Comunicación Digital de la Universidad Casa Grande, cuya finalidad es desarrollar una propuesta de innovación sobre una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

He sido informado de que la información registrada será confidencial y será utilizada únicamente para fines de esta propuesta de innovación. Estoy en conocimiento que los resultados e información no me serán entregados y no habrá una retribución por mi participación.

En base a lo expuesto, acepto voluntariamente participar de este estudio.

Andrés Vera

Andrés Vera
CI: 0987986642

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Guayaquil, 14 de octubre del 2022

Yo, Carlos Pazmiño Pino, voluntariamente he decidido colaborar en el estudio realizado por el Ing. Diego Rodríguez González, egresado de Maestría en Comunicación con mención en Comunicación Digital de la Universidad Casa Grande, cuya finalidad es desarrollar una propuesta de innovación sobre una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

He sido informado de que la información registrada será confidencial y será utilizada únicamente para fines de esta propuesta de innovación. Estoy en conocimiento que los resultados e información no me serán entregados y no habrá una retribución por mi participación.

En base a lo expuesto, acepto voluntariamente participar de este estudio.



Carlos Pazmiño Pino
CI: 0928978462

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Guayaquil, 14 de octubre del 2022

Yo, Carolina Guamán Torres, voluntariamente he decidido colaborar en el estudio realizado por el Ing. Diego Rodríguez González, egresado de Maestría en Comunicación con mención en Comunicación Digital de la Universidad Casa Grande, cuya finalidad es desarrollar una propuesta de innovación sobre una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

He sido informado de que la información registrada será confidencial y será utilizada únicamente para fines de esta propuesta de innovación. Estoy en conocimiento que los resultados e información no me serán entregados y no habrá una retribución por mi participación.

En base a lo expuesto, acepto voluntariamente participar de este estudio.



Carolina Guamán Torres
CI: 095047931-1

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Guayaquil, 14 de octubre del 2022

Yo, David Jiménez, voluntariamente he decidido colaborar en el estudio realizado por el Ing. Diego Rodríguez González, egresado de Maestría en Comunicación con mención en Comunicación Digital de la Universidad Casa Grande, cuya finalidad es desarrollar una propuesta de innovación sobre una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

He sido informado de que la información registrada será confidencial y será utilizada únicamente para fines de esta propuesta de innovación. Estoy en conocimiento que los resultados e información no me serán entregados y no habrá una retribución por mi participación.

En base a lo expuesto, acepto voluntariamente participar de este estudio.



David Jiménez
CI: 0926748948

Anexo 4: Respuestas de entrevistas a profundidad, empresarios

Andrés Vera.

Buenas tardes, gracias por su valioso tiempo para participar en esta entrevista, la finalidad de la entrevista es recopilar información para el diseño de una propuesta de innovación en comunicación digital de la Universidad Casa Grande. La propuesta consiste en una plataforma virtual de freelancers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

La entrevista estará dividida en dos partes, dentro de las cuales se abordarán diferentes temáticas. La primera se enfocará en datos demográficos y preferencias personales. La segunda parte, se enfocará en la propuesta de innovación. Cabe Acotar, que son preguntas abiertas y puede tomarse el tiempo necesario para explicar su respuesta en cada una de las preguntas.

Entre más detallada sea la respuesta, nos ofrecerá un mayor aporte en la investigación para la realización de esta propuesta.

Primera Sección

¿Cuál es su nombre y edad?

Juan Vera, 27 años

¿Cuál es su profesión, nivel de estudios?

Gerente comercial/Bunker trader, posgrado

¿En sector de la ciudad reside?

Norte

¿Cuáles son sus hobbies o pasatiempos? ¿Qué actividades le gusta hacer en su tiempo libre?

Ciclismo

Dentro de su rutina cotidiana, nos puede relatar brevemente como seria su día y que actividades realiza desde un ámbito profesional y personal.

Definir la estrategia comercial de la compañía en colaboración con la dirección general

Dirigir los equipos encargados

Establecer objetivos de ventas y supervisión de la administración de las ventas

Participar en las negociaciones comerciales de alto nivel en colaboración con los responsables de cuentas

Seguimiento directo a los clientes principales e histórico de la empresa

Gestionamiento de todos los presupuestos comerciales

Si tuviera que describirse a sí mismo como un título de un libro ¿Cómo sería?

El arte de la guerra

Me podría indicar en pocas palabras como se describiría.

Optimista, perseverante y determinado

¿Qué fortaleza considera más importante en su personalidad?

Liderazgo

Referente a los medios de Comunicación como Televisión, Correo, Redes Sociales, Plataformas de mensajería y Sitos Web. ¿Qué medios digitales usa con mayor frecuencia?

Todos los mencionados

¿Qué medio de comunicación es su favorito y por qué? Adicional cuanto tiempo considera que lo utiliza durante el día.

Twitter, puede llegar a ser una herramienta muy útil para mantenerse informado de un determinado hecho en tiempo real. 2 horas de uso aproximadamente.

¿Qué red social utiliza con mayor frecuencia? Nos podría describir brevemente para que las utiliza. Noticias, entretenimiento, académico, entre otros.

Twitter, noticias.

Segunda Sección

En este apartado nos enfocaremos más en la propuesta de innovación. Para comenzar me gustaría comentarle que significa Employee Engagement. Es un anglicismo que se refiere a la forma en como las empresas generar un nivel de compromiso con los empleados. Existen varios factores para este definir este nivel de compromiso, si la empresa ofrece un plan de carrera, compensaciones por buen trabajo, buen ambiente laboral, áreas recreativas y de entretenimiento, entre otros. Al final esto se refleja en la productividad de la empresa.

Dentro de su organización, considera que se está aplicando Employee Engagement. ¿Cómo se está aplicando y como se podría mejorar? O Caso contrario ¿Cómo considera que se podría aplicar en su empresa?

Se aplica

Disponiendo de entornos de trabajo seguros

Fomento al trabajo en equipo

Reconociendo el esfuerzo

Adecuando incentivos en base a las necesidades de cada trabajador

Apoyo al crecimiento de los colaboradores

Abriendo paso a la innovación

Recabar opiniones y valoraciones por parte de la platilla

¿Qué es para usted un freelancer?

Es una persona que trabaja por cuenta propia, sin una relación de dependencia y a la vez puede hacerlo para varios clientes que contratan sus servicios profesionales

Alguna vez a necesitado contratar alguien de forma esporádica para realizar algún servicio digital. Ejemplo: programación, diseño gráfico, diagramación de procesos o agencias publicitarias.

Si, en reiterativas ocasiones

Me podría relatar brevemente algún trabajo que haya sido muy importante para su negocio y la contratación de estos servicios.

Durante el rediseño de empaques para productos

¿Qué es para usted una comunidad virtual?

Un grupo de personas que comparten ideas, intereses, valores y conversaciones con el fin de alcanzar objetivos propios por medio de internet.

Considera que un freelancer se pueda encontrar en una comunidad virtual y ¿por qué?

Si, las redes sociales y sitios de Networking son el medio en el que se encuentran por primera vez posibles empleadores, colegas, clientes y socios.

Del 1 al 10, siendo 10 el más alto. ¿Cuál sería el nivel de importancia bajo su consideración, sobre la opinión o referencia de una persona para utilizar un nuevo producto o servicio en el mercado? Indicar el motivo o explicación del puntaje asignado.

10, recomendaciones, métrica de nivel de satisfacción y cumplimiento de trabajos en los plazos y parámetros establecidos.

Conoce alguna plataforma virtual ecuatoriana que ofrezca productos o servicios digitales. Donde funcione como un Marketplace que ofrezca un contacto directo entre compradores y vendedores. Ejemplo: Fivver, UptoWork, Workana

Workana

Considera importante que los freelancers dentro de la plataforma, tenga algún certificado académico o título profesional que avale su trabajo.

Es indispensable contar con certificaciones que avalen sus aptitudes y conocimientos.

¿Qué aspectos considera importante para contratar a un freelancer vía online?

Evaluar el portafolio

Si tuviera la posibilidad de contratar servicios digitales para programación, diseño gráfico, community manager, marketing en una plataforma ecuatoriana. ¿Qué aspectos consideraría más importantes para la utilización de esta plataforma, nivel de usabilidad?

La facilidad para revisar los diferentes portafolios y perfiles de las personas que me ofrecen sus servicios. Adicional, la rapidez en poder contratar una persona y disponibilidad para responder sobre alguna consulta o proyecto que quiera realizar con ellos.

Carlos Pazmiño.

Diego: Buenas tardes, Carlos Pazmiño. Gracias por su tiempo para participar en esta entrevista. La finalidad de la entrevista recopilar información para el diseño de una propuesta de innovación en comunicación digital de la universidad casagrande. La propuesta consiste en una plataforma virtual de free lances que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

La entrevista estará dividida en dos. Dentro de las cuales se abordarán diferentes temáticas. La primera se enfocará en datos ge demográficos y preferencias personales. La segunda parte se enfocará en la propuesta de la en la propuesta de innovación. Cabe acotar que son preguntas abiertas y puede y puede tomarse el tiempo necesario para explicar su respuesta en cada una de las preguntas.

Entre más detallada sea la respuesta, nos ofrecerá un mayor aporte en la investigación para. Realización de esta propuesta o de la misma segunda parte, ¿cuál es su nombre y edad?

Diego: cuál es su profesión? Nivel de estudios

Carlos: egresado de la carrera de marketing. Sí, okey,

Diego: en qué sector de la ciudad? No te voy a cuáles son sus hobby o pasatiempos?

Qué actividades les gusta hacer en su tiempo libre?

Carlos: Leer y videojuegos

Diego: dentro de su rutina cotidiana nos puede relatar brevemente cómo sería su día y qué actividades realiza desde un ámbito profesional y personal?

Carlos: Bueno, es lo que es la cartera de clientes de una compañía. De por confección de ropa es, hago lo que es genios, bordados al cliente y gestiona las cuerdas en ese pedido.

Diego: Okey, si tuviera que escribirse a sí mismo como un título de un libro, cómo sería?

Carlos: No sería conocer esa pregunta? Perdón, no sería contestar esa

Diego: pregunta? No? Cualquier nombre que se le venga a la mente.

Carlos: El exiliado

Diego: okey, me podría indicar en pocas palabras, cómo se describiría?

Carlos: Mmm. Soy una persona capaz disfrutando retos, pero a la vez, eh? Prefiero la paz antes que estar en un ambiente tóxico y que no produce

Diego: okey, qué fortaleza considera más importante en su personalidad?

Carlos: Bueno, considero que la fortaleza más importante sería la de aprender nuevas habilidades, nuevos conocimientos y básicamente mi empatía con las personas, ya que es lo que me da un plus en lo que es la atención al cliente y de pedido. Ya que sé cómo con las personas

Diego: okey referente a los medios de comunicación como televisión, correo, redes sociales, plataforma de mensajería sitios web periódicos, entre otros.

Qué medios digitales utiliza? Perdón? Qué medios de comunicación utiliza con mayor frecuencia

Carlos: redes sociales definitiva. Mmm. Básicamente es la única que me da fe por entorno. Okey, de ahí qué?

Diego: Entonces podría decirse que su medio de comunicación favorita serían las redes sociales, no? Exacto. Y cuánto tiempo utiliza durante el día?

Con las redes sociales

Carlos: contando whats en

Diego: uno de whats es es una plataforma de mensajería, así que no sin whats. Podría

Carlos: ser que le dedico exclusivamente a i a ti unas hora y media horas. Podría ser y tal

Diego: vez y más o menos qué tipo de contenidos, eh consume o. O ven, no sé, puede ser noticias, entretenimiento académico, juegos entre otros.

Carlos: Bueno, mi Park es bastante variado realmente, eh? Por lo general, suelen estar lleno de de lo que es noticia, el comercio, el universo, tipo cosas, pero también entretenimiento, series y básicamente eso,

Diego: okey, ahora vamos a pasar a la segunda parte de la entrevista en este apartado. Nos enfocaremos más en la propuesta de innovación.

Para comenzar, me gustaría comentarle qué significa enloque en jamen? Bueno, eso como sabrá, es una palabra en inglés y es un anglicismo que se refiere a la forma en cómo las empresas generan un nivel de compromiso con los empleados. Existen varios factores para para para definir este nivel de compromiso.

Empresa llega a ofrecer un plan de carrera conversaciones por un buen trabajo buenamente laboral, áreas recreativas y de entretenimiento, entre otros al final. Pues todo esto se refleja en la productividad de una empresa o negocio dentro de su organización. Considera que se está aplicando en pla g en jamen, cómo se está aplicando y cómo se podría mejorar o caso con.

Cómo considera que se podría aplicar en su empresa

Carlos: a ver, ah, actualmente lo que se hace se ciertos bonos mensuales. Las personas que más destacan adicionar a eso. Los no. Así que la empresa se preocupa. De bienestar el trabajador, eh? Tenemos la la administración tiene las puertas abiertas para recibir alguna queja inconformidad o alguna necesidad de nuestros colaboradores.

De hecho, sí. Algún colaborador necesitado en específico? Nos trataremos de ayudarlo o brindar el té. Una solución, pero siempre hay opciones para mejorar. Claro,

Diego: perfecto, eh? Qué es para usted? Un free laer.

Carlos: Una persona que trabaja en este casa y que no está asociada con ninguna empresa, eh, bajo contrato, me refiero que no está asociado contra actualmente con ninguna empresa y trabaja este caso dinero.

Diego: Okey, alguna vez ha necesitado contratar alguien de forma esporádica para realizar algún servicio de manera digital? Ejemplo, programación, diseño gráfico, diagramación de procesos o alguna agencia publicitaria?

Carlos: Sí, eh, yo soy diseñador, pero hay veces en que o no me da el tiempo o simplemente hay cosas que desconozco y no me da la capacidad.

Entonces prefiero delegar eso y contratar a una persona externa que me ha dado ciertos diseños o me da ciertos trabajos

Diego: perfecto. Me podría relatar brevemente algún trabajo que ha sido muy importante para su negocio y la contratación, pues de estos servicios como laer

Carlos: a ver, hay. Dos escenarios uno y que una persona quiere un diseño, quiere bordar unas prendas con un diseño muy, muy complejo y lo quiere de manera inmediata.

Entonces yo me ponga en contacto con una persona externa con colaborar ex, o sea, con una persona con un diseñador externo. Mmh, se le se le prefiero un dinero y está persona más difícil y ya podría empezar abordar. El otro caso es cuando tengo todas las máquinas ocupadas. Y tengo que dele ciertas estas prendas a otros lugares que me a ese trabajo

Diego: perfecto, eh?

Qué es para usted una comunidad virtual?

Carlos: La comunidad virtual. Supongo que es un entorno como le digo virtual. Donde hay un fried back interno, una comunicación y así mes así. Okey,

Diego: considera que un free laer se puede encontrar en una comunidad virtual y por qué?

Carlos: Por supuesto, para compartir información de clientes, eh, mejorar en en lo que se esté desempeñando.

Prender nuevas técnicas.

Diego: Mostrar su portafolio puede ser

Carlos: claro, sí, su portafolio compartirlo y cambiar todo ese tipo de

Diego: co del uno al 10, siendo 10 el más alto. Cuál sería el nivel de importancia bajo su consideración sobre la opinión o referencia de una persona para utilizar un nuevo producto? O servicio en el mercado, indicar el motivo o explicación del puntaje asignado.

No entendí la pregunta del uno al siendo 10, el más alto, cuál sería el nivel de importancia bajo su consideración sobre la opinión o referencia de una persona para utilizar un nuevo producto por servicio? Cuando alguien se acerque, te dice sabes que. Ese producto es súper bueno. A mí me ha sido útil. Qué tanto representa en nivel de importancia para que usted decida comprar o no ese

Carlos: producto.

Ah, okey, listo. Soy estendido, eh, realmente

Diego: de luna al 10. El más alto,

Carlos: eh? Yo diría que sería un nueve, pero realmente depende de cómo te lo. De de como te te digan las cualidades de producto, los beneficios y quién te lo diga? Se podría considerar probar un

Diego: producto, tal vez, tal vez si proviene de una fami de la familia o de los padres.

Hay una mayor confianza a diferencia de que si proviene de un amigo, puede ser

Carlos: sí, podría ser también depend el amigo, pero.

Diego: Okey conoce alguna plataforma ecuatoriana que ofrezca productos o servicios digitales donde funcione como un market place que ofrezca un contacto directo entre compradores y vendedores.

Ejemplo faber a work y work Anna, estas plataformas te tú puedes ingresar y te ofrecen diferentes servicios digital. Eh de diseño gráfico como me comentabas el tema de los diseños de los dos bordados. Entonces, en esta plataforma, uno puede ingresar y puede acceder a su servicio con diferentes personas.

Conoce alguna plataforma per virtual que sea ecuatoriana? No, no. Okey, consideran importante que los free laer dentro de la plataforma tengan algún certificado académico o título profesional. Quele su trabajo.

Carlos: Sí, es un plus, pero también podrían tener en la misma plataforma muestras de sus trabajos.

Muchas de las personas que con que trabajo no tienen certificados ni eso, pero tienen experiencia el patriotismo.

Diego: Qué aspectos consideraría importante para contratar a un free laer día online sin contra físico?

Carlos: Okey, listo. Lo más importante sería ver mostrar su trabajo sería lo primero ya. Segundo, si hay reseñas, hay calificaciones.

La la cantidad de trabajos que ha hecho. Supón que si se queda una página, lo lo debería decir. Y yo pienso que sería lo más importante.

Diego: Perfecto. Si tuviera la posibilidad de contratar servicios digital. Para programación diseño gráfico community manager en marketing en una plataforma ecuatoriana qué aspectos consideraría más importantes para la utilización de esta plataforma desde un punto de vista debilidad

o que se sea más sencillo? O qué aspectos conseguiría dentro de la plataforma a nivel de interfaz? No sé si garantías que sea intuitivo. Que tengas tal vez los puntajes,

Carlos: eh, garantía sería y que sea intuitivo, que no sea una plataforma muy compleja. Sería increíble que simplemente te de la lista de las personas.

Te realizan cierto tipo de trabajo. Hagas cl y puedas contactar mediante la plataforma, eh? Y que la mensajería sea muy, muy sencilla que tampoco haya que sea de paga ni nada de eso. O sea, en el sentido de que no hay que una suscripción de paga mensual o algo así,

Diego: eh? Por supuesto, eh, eh, tal vez se podría manejar comisiones directamente con exactos que ofrecen el servicio.

Carlos: Eso sí, eso sería lo más importa.

Diego: Bueno, eh, agradezco muchísimo por la entrevista, eh, Carlos plaño y no sé si quiera hacer algún otro comentario referente, pues a esta plataforma virtual de free lasers que ofrece sus productos o servicios de forma pues digital, que

Carlos: es una excelente idea. Ya. Yo me he encontrado en la ocasión de que he requerido servicio.

Sí de persona que hagan cierto trabajo, tanto bordado diseño entre otros programación tipo de cosas así, pero no, no he encontrado. Entonces es una muy buena idea, ya que nos haría mucho tiempo a personal que tienes que salir a la calle o preguntando para conseguir uno, un técnico o algo. Y

Diego: realmente validar cisque ese es el trabajo que le están pasando, porque a lo mejor puede haber alguien que tome trabajos de otras personas y lo presente como suyo y a la final cuando contratan en el servicio. Pues no lo uno espera, claro.

Carlos: Por eso sería muy bueno que si crea en esta plataforma, sería con garantía

Diego: con una reseña de clientes. Puede ser puntaje.

Carlos: Sí, exacto. Con las típicas calificaciones estrellitas y más abajo, cuántos trabajos ha. Que sería muy importante como lo que es u este. Este socio conductor ha hecho 500 quinientas carreras. Esta persona ha hecho 500 trabajos de tal tal tal listo.

Diego: Bueno, eh, muchísimas gracias de antemano, Carlos, y damos por terminado la entrevista.

Carlos: Muchas gracias, Diego. Pues.

Carolina Guamán.

Diego: Buenas tardes, Carolina oán.

Okey, gracias por su vale, eso tiempo para participar en en esta entrevista. La finalidad de la entrevista es recopilar información para el diseño de una propuesta de innovación en comunicación digital. De la universidad casa grande. La propuesta consiste en una plataforma virtual de free lances que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

La entrevista estará dividida en dos partes dentro de las cuales se abordarán diferentes temáticas. La primera se enfocará en datos demográficos y preferencias personales. La segunda parte se enfocará en la propuesta. Innova. Cada cotar que son preguntas abiertas, si puede tomarse el tiempo necesario para explicar su respuesta en cada una de las preguntas, entre más detallada hacer la respuesta nos ofrecerá un mayor aporte en la investigación para la realización de esta propuesta. Primera parte, cuál es su nombre y su edad?

Carolina: Mi nombre es Carolina, tengo 26 años.

Diego:Cuál es su profesión y nivel de estudio?

Carolina: Eh magíster título de cuarto nivel

Diego: magíster en qué?

Carolina: En mercadotecnia convención en estrategia digital

Diego: en qué sector de la ciudad reside?

En qué sector de la ciudad reside en el sur? Okey, cuáles son sus hobby o pasatiempos? Eh? Qué actividades le gusta hacer en su tiempo libre?

Carolina: Eh? Escuchar música, sacar a pasear al perro, eh?

Pasar tiempo con mis amigos.

Diego: Qué no en de su rutina cotidiana. Nos puede relatar brevemente cómo sería su día y qué actividades realiza desde un ámbito profesional y personal?

Carolina: Repítame la

Diego: pregunta, por favor, dentro de su rutina cotidiana. Nos puede relatar brevemente cómo sería su día, en qué actividades realiza desde un ámbito profesional y personal

Carolina: ya. Entonces despierto, verdad? Sí. Repito mi Facebook, eh, de ahí reviso cualquier novedad que haya con respecto a la a la empresa en este caso.

O sea, me meto a ver si hay algún mensaje. Si alguien ha escrito algún comentario, entonces, para ver qué se puede hacer en ese ratito, eh? Luego de todo, eh, desayuno ya, eh? Puede que vuelva a revisar en este caso, el celular para ver cómo te alguna novedad en este caso en ese en ese corto tiempo que pasó si hay alguna novedad en la empresa, eh?

Los dientes, cambio de ropa, me voy al trabajo y ahí sí, ya empiezo hacer este mis actividades laborales que puede ser en ese momento. Digamos que llegue alguien y requiera hacerte información o necesite salir para completar alguna actividad que me solicite en este caso, mi jefe o puede ser ponerme esto a a diseñar algún.

En ese momento se requiera por alguna novedad.

Diego: Este luego cuando ya acaba la jornada laboral,

Carolina: ya me regreso a mi casa y empiezo mi a tocar trabajo el el de dar clases, no otro. Okey,

Diego: eh? Si tuviera que describirse a sí mismo como un título de un libro, cómo sería

la interrogante? Eh? Me podría indicar en pocas palabras como se describir?

Carolina: Eh,

eh, eh, enfocada. Trabajadora.

Diego: Okey, qué fortaleza considera más importante en su personalidad?

La actividad referente a los medios de comunicación con televisión. Correo. Redes sociales, plataforma de mensajería y sitios web. Qué medios dij qué medios de comunicación usa con mayor frecuencia

social, eh? Bueno, consideré ahí sería. Pues, su medio de comunicación favorito. Correcto? Sí, ya. Cuánto tiempo invierte en redes sociales durante el día

Carolina: durante el día. El día tiene 24 horas. Pongámosle una 18 horas.

Diego: 18 horas. Okey

Carolina: que mi trabajo tenía que me compró parciales.

Diego: Okey, está. Eh, qué red social? Qué red social utiliza con mayor frecuencia? Nos podría escribir brevemente, eh? Pero ajá. Primero de manera profesional, cuál es la red social que utiliza con mayor frecuencia?

Y luego personalmente, puedes red social que más que más utiliza y más o menos que tipo de contenido ve puede ser noticia si entretenimiento académico música.

Carolina: Ya eh, en el ámbito laboral vendría a ser Facebook ya este, eh, en este caso, como es el ámbito laboral, para saber cómo se encuentran las personas que se han han mantenido algún servicio con lo que se relaciona en. Como ha ido perdiendo el peso. Si ha subido alguna imagen, se ha comentado algo. Entonces, hacerle el seguimiento a esta persona se ha escrito por alguna duda.

El fuerte en este caso vendría a ser Facebook ámbito laboral me me enfoco más en Facebook. En el ámbito personal. Utilizo más i. Ahí me enfoco más. Es en cosas como para distraer la mente, por ejemplo, algún video sobre algún algunas caídas o como puede ser también este alguna novedad en el día. Por ejemplo, si ocurrió algún deslave en algo, entonces estar un poquito al tanto con lo que ocurre en en el día a día en el mundo.

Ecuador en este. Tener una matanza. Entonces, a ver dónde fue,

Diego: va a estar informado. Me imagino,

Carolina: sería combinado. Entretenimiento? Claro. Se sería. Entretenimiento y noticias,

Diego: eh? Pasemos ahora a la. Eso sería

Carolina: las dos cosas.

Diego: Pasemos ahora a la segunda parte de la entrevista a mí. Este apartado nos enfocaremos más en la propuesta de innovación.

Para comenzar, me gustaría. Comentarle qué significa empleo allí en jamen? Es un anglicismo que se refiere a la forma en cómo las empresas eh, generan un nivel de compromiso con los empleados. Existen varios factores para definir este nivel de compromiso. Si la empresa ofrece un plan de carrera compensaciones por un buen trabajo.

Buen ambiente laboral a las recreativas entretenimiento, eh? A lo mejor que sea, eh, considerable con los empleados por alguna emergencia o novedad, eh? Al final, todo esto se refleja posiblemente en una mayor productividad de la empresa, ya que eleva el nivel de compromiso con los empleados entonces, dentro de su negocio.

Considera que se está aplicando en empleo g en jamen cómo se está aplicando y cómo se podría mejorar o caso contrario, cómo considera que se podría aplicar en su empresa?

Carolina: Ya? Eh, hay cierto factores en que sí se cumplen? Por ejemplo, si algun trabaja. Tiene en este caso alguna emergencia, ya sea porque algo le ocurrió a algún familiar o a su hijo, verdad? Y necesita salir de forma urgente al instante. Entonces sí se le da en este caso el permiso. No se lo multa

por ninguna razón, porque es algo que se escapa de las manos y algo urgente ya, eh creer yo que solamente se cumplen en esa.

De ahí para hacer algunas mejoras. Podría ser este hacer una especie de recreación ya o una convivencia entre los entre todos los trabajadores para poderse conocer un poquito más. Y quizás con eso formar lazos la más importantes con el empleado y el jefe. Quizás como para que el jefe tenga un poquito de de mejor considera o pueda conocer el caso de cada de cada trabajador.

Y dependiendo de eso, ver este que dó si puede, puede ser, por ejemplo, si es una persona problemas en los de llegar entonces, considerar el hecho de que. Por esa razón es que él, el el el trabajador llega cinco minutos tarde porque hace todo lo posible por estar en forma puntual. Entonces, como que tratar de no multar por esas acciones porque ella es algo que no está en él, pero lo intenta o quizá es porque otro otro tiene.

A su hija pequeña ya y no le permiten este caso salir más temprano porque la escuela abre a determinada hora. Entonces, tratar de entender esas situaciones sea una convivencia, va a permitir conocer el caso de cada trabajador.

Diego: Okey,

qué es para v un fri lace.

Carolina: Un podría considerarse a una persona que tiene distintos trabajos, verdad? En distintas empresas. Entonces, como yo te aporte en este momento con cierto conocimiento que es lo que a ti como empresa te hace. Entonces yo te voy a aportar en eso. Pero al mismo tiempo, no quiero que se me involucre en otras actividades que no sea en lo que soy experto.

Entonces sería eso un pi que consigue distintos trabajos en distintas áreas, dependiendo cuál es tu fuerte?

Diego: Okay, alguna vez ha necesitado contratar a a alguien de forma esporádica para realizar algún servicio digital? Ejemplo, programación, diseño gráfico, programación de procesos o agencias publicitarias o incluso puede ser tal vez algún van o algo dentro de su negocio.

Sí,

me podría relatar brevemente algún trabajo que he sido. Muy importante para su negocio y la contratación de estos servicios.

Carolina: Ya este uno de los más reciente fue el tema como de un community manager porque se necesitaba en este caso, aumentar un poco las ventas del del negocio. El restaurante. Ya entonces, eh, en el caso en la empresa, no existe alguien que esté un poquito capacitado en en en ese sector. Entonces se adquirí en este caso, de contratar a una persona, ya que por lo menos por un determinado tiempo, eh, se mantenga activo en en en medios digitales, la la empresa para que le demos.

Hubo otro caso también cuando. Correcto. Sí, para que por lo menos la gente recuerda de que existe local. Pues no porque tampoco dejarlo tan abandonada. Y hubo otra. Sí. La otra ocasión fue en este por un van de publicitario aquí. Más bien Dios fue porque fue un conocido de mi papá. Entonces, eh,

le vendió la idea de que con eso, de ahí se podía generar mayor venta y, y ya se decidió contratar por unos tres meses aproximadamente.

Pero pero más bien fue por eso, por

Diego: porque se dejó convencer. Okey, eh, qué es para usted una comunidad virtual?

Carolina: Una comunidad virtual. Eh viene a ser como un grupo de personas que están interesado en este caso en mi producto y que va a mostrar su apoyo en todas las todos los eventos que se vayan a realizar.

Diego: Considera que un free laer se pueda encontrar en una comunidad virtual. Y por qué, o sea, una comunidad virtual también puede ser, yo tengo tal vez un grupo de Facebook de, no sé, tal vez que se dedique a ser re recetas italianas, o sea, y ya es como para mí, es una comunidad.

Ya es una comunidad virtual. Ahora considera que dentro de esas comunidades puede ser de diferente índole. No puede llegar a encontrar a un free laer que pues o no, eh? Oferta sus servicio.

Carolina: Sí, sí, porque porque por lo general en comunidades, vas a encontrar todo tipo de personas, personas que son expertos, personas que están buscando algo experto, entonces sería un mercado en donde un fren puede estar. Puede estar ahí metido. Puede estar oculto y saber en qué memento aparecer. Digamos que sube una persona, verdad?

En esa comunidad, sube algún contenido. Y ve que el diseño no es el adecuado. El free la se puede aprovechar ese memento y decir es que te ofrezco mis servicios para que puedas obtener diseños gráficos. Me me imagino. Entonces, sí, puedes estar presente dentro de una comunidad,

Diego: okey, del uno al 10, siendo 10, el más importante y aprovechándole anécdota que me comentas de de tu papá sobre el negocio.

Que le recomendó poner un bone. Entonces aquí va la la. La pregunta del uno al día 110 es más importante. Cuál sería el nivel de importancia bajo su consideración sobre la opinión o referencia de una persona para utilizar un nuevo producto o servicio en el mercado? Y ni el motivo hubo explicación del puntaje asignado.

Carolina: Eh, yo diría que un ocho ya importante, conocer las nuevas metodologías ya o formas en que uno puede mostrar su negocio, porque, por lo general se mantiene en mente de que solo existe redes sociales. Y están los bales, los van o las vayas publicitarias. Y ahí murió la flor. Entonces, si alguien tiene un nuevo método o una nueva forma de llegar a los usuarios a los nuevos clientes, no estaría mal el el tener ese nuevo, ese nuevo concepto, okey?

Y que si uno ve que económicamente, eh, es asequible, entonces, bueno. Se podría en este caso aceptar ese

Diego: trato. Voy a repetir nuevamente la pregunta. Creo que es la formuló un poco, no de la manera más adecuada, pero supongamos que sale un producto a o, bueno, algún producto femenino, una amiga se acerca y le dice Carolina, este producto es muy bueno.

Yo ya lo he probado. Te lo recomiendo. Entonces. Aquí es la pregunta, qué tan importantes para usted ese tipo de opinión o referencia o recomendación del de un cliente para que usted llega a probar o no un producto o un servicio puede ser tanto físico como digital?

Carolina: Pues sí, importante porque sería un. Okey sería ahí un 10 porque este claro porque te va a tener con la intriga. Por ejemplo, si es la compra de un producto, y te dices que este es el mejor producto que yo he podido probar lo lo lo lo consumí, lo tomé y no me pasó. O sea, y fue de lo. Aparte de eso también otra persona lo tomó y le fue lo mejor.

Entonces creería que atentamente puede ir de la misma forma. Entonces te genera esa intriga, esa ese querer conocer como, como sabe o qué es ese producto? Entonces yo diría un día a ver.

Diego: Vamos. Okey, conoce alguna plataforma virtual ecuatoria. Ofrezca productos o servicios digitales donde funcione como un market place que ofrezca un contacto directo entre compradores y vendedores.

Ejemplo five at work y work

ah, no conozco ningún de okay. Considera importante que los fre lances dentro de la plataforma. Tengan algún certificado académico o título profesional que avá, su trabajo tomando ejemplo, puede ser five, pero considero importante que si uno va a contratar a un free laer, tenga este tipo de certificados o todos los académicos

Carolina: sí, por lo menos certificados, porque eso me me va a entender a mí que esa persona se mantiene actualizada. Sí.

Diego: Qué aspectos consideraría importante para contratar a un free laer netamente online, o sea, en el caso del del community y mánager? Qué aspectos considera importante para para poderse elegir por alguien?

Huy, considerar que no va a ser un contacto físico, sino que sería ya de plano directamente digital.

Carolina: Que mantenga el contacto lo más recurrente posible. Por ejemplo, si cuando uno encuentra una agencia, ellos por lo general te dan un informe mensual. Entonces sí, sería un poquito más interesante que los reportes. Lo entregue de forma semanal y es mal si de forma diaria me puede dar como un resumen. Así bien, chiquito, de cómo le ha ido en el día?

Será una manera en donde yo digo, bueno, ya este, voy a considerar este aspecto ya. O sea, puede que sí, considere un poquito más, eh? Contratar este tipo de persona.

Diego: Entonces sería como la

Carolina: comunicación que va que voy a tener. Yo.

Diego: Sí, estoy muy de acuerdo. Entonces sería el tema de la comunicación y una rápida re.

Correcto. Ya entonces, para finalizar la entrevista, si tuviera la posibilidad de contratar, eh, servicios digitales, eh, para programación, diseño gráfico community manager, marketing, todo lo relacionado al comercio electrónico para en una plataforma ecuatoriana, qué aspectos consideraría más importantes para la utilización de la misma?

Y a nivel debilidad también.

Carolina: Perfecto. La rapidez, la puntualidad, el compromiso en este caso, porque diría yo que es muy importante saber qué tan comprometido te sientes tú con dar alguna solución a la marca en este caso de negocio. Okay.

Diego: Bueno, eso sería todo Carolina de antemano. Muchísimas gracias por tu tiempo, eh? Doy por terminado la entrevista. No sé si quieres hacer algún otro comentario. No, no, todo tranquilo. Bien, okey. Muchísimas gracias.

José Bastidas.

Mi nombre es José bastidas. Tengo 27 años. Soy vendedor mayorista de accesorios para vehículos em, soy ingeniero en gestión de talento humano, eh? Estoy viviendo en el sector de orden. Norte de Guayaquil em, mi hobby o pasatiempo son hacer ejercicios. Totalmente. Voy al gimnasio también me gusta leer y también mi tiempo libre.

Me gusta tocar la guitarra, eh? Dentro de la rutina cotija. Pues me levanto temprano a las cinco y 20 de la mañana, eh? Voy al gimnasio, eh? Después este regreso para para alistarme, para empezar mi día de trabajo, eh? A las ocho y media ya estoy en la oficina. Y pues bueno, empiezo mi jornada laboral hasta las de la tarde, eh?

Y después de eso, pues voy hasta mi casa. Y pues hago o le doy tiempo a mis hos a mi job o si tengo planificado alguna actividad salida. Pues la realiza.

Si tuviera que escribime a mí mismo como un libro. Pues definitivamente diría que no sería un solo libro, eh? Me gusta leer. Diría que soy. Soy un poco de de muchos libros. Bueno, al menos de los que he leído, eh, me gusta. Me gusta el relato de un asesino de Mario mendoza. Eh? Creo que soy como el personaje principal ahm.

También me gusta este verme como como un estilo de vida. Me estoy leyendo. El club de las cinco de la mañana. El libro propone este mejorar hábitos, eh? Cambiar el estilo de vida, controlar las mañanas, eh? Llevaron una filosofía de vida en la que entender que un cambio siempre es positivo, eh? Y a un principio es difícil, eh?

A la mitad de enredado, pero a la final siempre es hermoso. Es bonito. Este ver el resultado de ese cambio.

Mm, me podría indicar en pocas palabras, cómo se describiría? Pues, bueno, me describiría como una persona sencilla. Trae tranquila, eh? Diría que muy enfocado en mis en mis actividades también soy muy. Eh, muy responsable, muy puntual con mi trabajo, eh? También me gusta que que haya mucho orden. Mucho orden con lo que hago, eh?

Me gusta trabajar, eh? Con mucho optimismo, eh, tratar de sacar mis proyectos adelante y, pues, también cumplir con todas mis metas,

eh,

fortaleza de mi personalidad. Pues definitivamente.

Podría decirse que la organización la puntualidad con mi trabajo. Soy algo que que cumple en también soy alguien con bastante persistencia para llegar a cumplir los objetivos. Tengo bastante predisposición, eh? Me me parece que también soy muy bueno en resolución de conflictos em. Soy bastante detallista con con la comercialización del producto, eh?

Trato de ser un buen soporte. Una buena ayuda, un buen expositor para los prospectos de clientes o para los distribuidores de las zonas que manejo a nivel.

Eh, referente a los medios de comunicación como tele, televisión, correo, redes sociales, plataformas de mensajerías y jue qué medios digitales usa con mayor frecuencia, eh? Bueno, pues televisión, no veo, eh, hay plataformas como Netflix que veo de vez en cuando. No soy muy fanático. Correo. Utilizo bastante mi correo personal y el correo de trabajo.

Em, definitivamente redes sociales que utilizo, pues Facebook de vez en cuando más lo utilizo para ver ms o también me recuerda cumpleaños o cosas. Eh, definitivamente utilizo mucho whats aaa para temas, eh, personales y muchísimo también para gestión de trabajo. Em, utilizo i. Esas son las que utilizo

y las utilizo como bastante frecuencia, eh? Qué medio de comunicación es tu favorito? Y porque adicional, cuánto tiempo considera que lo utiliza durante el día? Puedes definitivamente ahm los medios. Yo diría que el medio de comunicación se está volviendo más que. Algo de de uso para porque sea favorito.

Diría que ya estamos en en otro nivel porque y te digo o te hablo de otro nivel porque ya no es cuestión de que sea algo favorito, sino que es algo que sea necesario y es lo que me ocurre con what. Ahm. Lo utilizo de de una forma en la que lo encuentro muy, muy necesario para comunicarme a nivel personal con familiares y amigos y a nivel de trabajo.

Pues, para realizar gestión de trabajo de de forma mas agil, eh, hoy en día todo se mueve mucho, eh? Por mensajería, eh? Por. Compartir archivos multimedias que lo puedo realizar en what isa. Enviar notas de voz. Todo esto nos ayuda a hacer que la vida este sea más ágil, más llevadera en el ámbito personal y comercial.

Qué red social utiliza con mayor frecuencia? Nos podría describir brevemente para que las utilicen. Noticias de entretenimiento académico entre. Buenas redes sociales. Definitivamente, eh, Facebook por ocio. A veces también este por eh, también hay cosas informativas, eh? I utilizo también por ocio, entretenimiento, eh?

Y también informativo porque por ahí también este puedo. Puedo ver noticias. Ha sido bastante cuentas de contenido. Informa.

Segunda sección, en este apartado nos enfocaremos más en la propuesta de innovación. Para comenzar me gustaría comentarle que significa Employee Engagement. Es un anglicismo que se refiere a la forma en como las empresas generar un nivel de compromiso con los empleados. Existen varios factores para este definir este nivel de compromiso, si la empresa ofrece un plan de carrera, compensaciones por buen trabajo, buen ambiente laboral, áreas recreativas y de entretenimiento, entre otros. Al final esto se refleja en la productividad de la empresa.

Dentro de su organización, considera que se está aplicando Employee Engagement. ¿Cómo se está aplicando y como se podría mejorar? O Caso contrario ¿Cómo considera que se podría aplicar en su empresa?

A nivel de compromiso en nuestra empresa nosotros le damos la posibilidad de ganar comisiones a partir de cierto monto en las ventas y les permitimos que jueguen videojuegos media hora después del almuerzo para que se distraigan.

¿Qué es para usted un freelancer?

Una persona que puede hacer trabajos de forma independiente sin la necesidad de trabajar para una sola empresa.

Alguna vez a necesitado contratar alguien de forma esporádica para realizar algún servicio digital. Ejemplo: programación, diseño gráfico, diagramación de procesos o agencias publicitarias.

Si, para diseño grafico solemos contratar para banners publicitarios o catálogos de nuestros productos y agencias para la organización de eventos de carros.

Me podría relatar brevemente algún trabajo que haya sido muy importante para su negocio y la contratación de estos servicios.

Banners publicitarios a grandes escalas para el edificio, tuvimos que hacer varias cotizaciones ya que teníamos que evaluar por la mano de obra del diseño y el precio por lo materiales para fabricarlo. Tomo alrededor de 30 días para decidirse por un proveedor.

¿Qué es para usted una comunidad virtual?

Una comunidad virtual es donde un grupo de personas están reunidas por gustos e intereses similares.

Considera que un freelancer se pueda encontrar en una comunidad virtual y ¿por qué?

Por supuesto, porque un freelancer puede llegar a utilizar una comunidad virtual para promocionar sus servicios o ver la necesidad en la misma.

Del 1 al 10, siendo 10 el más alto. ¿Cuál sería el nivel de importancia bajo su consideración?, sobre la opinión o referencia de una persona para utilizar un nuevo producto o servicio en el mercado. Indicar el motivo o explicación del puntaje asignado.

Considero que un 7 porque a pesar que alguien me lo recomiende indiferente de si es un conocido o alguien por internet. También siento la necesidad de averiguar de que se trata el servicio o producto por internet y si tiene alguna reseña o review de otros usuarios ayudaría mucho más.

Conoce alguna plataforma virtual ecuatoriana que ofrezca productos o servicios digitales. Donde funcione como un Marketplace que ofrezca un contacto directo entre compradores y vendedores. Ejemplo: Fiverr, Upwork, Workana

No aunque a veces utilizo Facebook para contratar ciertos servicios que no son digitales pero lo utilizo como un Marketplace ya sea zapatos, ropa, videojuegos o algún maestro para realizar algún acabado.

Considera importante que los freelancers dentro de la plataforma, tenga algún certificado académico o título profesional que avale su trabajo.

Considero que un certificado algún estudio avalado puede darle una mayor garantía al trabajo que ofrecen. Sin embargo también considero que las personas pueden realizar un buen servicio a pesar que no disponga de estos títulos ya sea un diseñador gráfico o alguien quien cree guiones. Pero claro, aquí su portafolio es donde mayor peso tendría y también determinar si no es obligatorio por la profesión que desempeña como un médico.

Que aspectos consideraría importante para contratar a un freelancer vía online.

Su portafolio de trabajo y si tiene algún aval de sus conocimientos. Adicional, si existiera

reviews de otros usuarios por sus trabajos anteriores me daría más confianza.

Si tuviera la posibilidad de contratar servicios digitales para programación, diseño gráfico, community manager, marketing en una plataforma ecuatoriana. ¿Qué aspectos consideraría más importantes para la utilización de esta plataforma, nivel de usabilidad?

Considero que lo más importante de estos negocios es la garantía que le dan al cliente cuando reciban un trabajo, que tengan la posibilidad de realizar cambios o tal vez alguna devolución si el trabajo es muy alejado de los resultados que se esperan. Mejor aún, que haya algún soporte técnico que pueda responder en caso de necesitarles y no como Mercado Libre o Facebook Marketplace donde todo es prácticamente libre y cada parte es responsable de la negociación.

Saúl Coronel.

Diego: Eh. Buenas tardes, Saúl. Coronel, gracias por su valioso tiempo para participar en esta entrevista. La finalidad de la entrevista es recopilar información para el diseño de una propuesta de innovación en comunicación digital de la universidad casa grande. La propuesta consiste en una plataforma virtual de free lasers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

La entrevista estará dividida en dos. Dentro de las cuales se abordarán diferentes temáticas. La primera se enfocará en los datos geográficos y preferencias personales. La segunda parte, o segunda sección, se enfocará en la propuesta de innovación cada escotar que son preguntas abiertas y puede tomarse el tiempo necesario para explicar su respuesta en cada una de las preguntas.

Entre más detallada sea la respuesta nos ofrecerá un mayor aporte en la investigación para la realización de esta propuesta. Primera sección. Cuál es su nombre y edad?

Saúl: Según coronel edad, 38 años,

Diego: cuál es su profesión? Un nivel de estudios

Saúl: ingeniero de marketing de la universidad de wai. Okey,

Diego: en qué sector de la ciudad reside

Saúl: en

Diego: bella vista?

Cuáles son sus hobby o pasatiempos? Qué actividades les gusta hacer en su tiempo libre?

Saúl: Eh? No sé quizás cine, eh? Algo de ejercicio en gimnasio?

Diego: Básicamente eso. Dentro de su rutina cotidiana nos puede relatar brevemente cómo sería un día y qué actividades realiza. Realiza desde un ámbito profesional y personal todo un día brevemente, eh?

Saúl: Bueno, yo me despierto temprano. Yo cinco y 15. Sal para me despiertos para ir al gimnasio y llevo a casa de vuelta de la mañana. Me preparo desayuno. Me listo. Vengo a trabajar entre ocho 30. Y salgo a las seis de la tarde. Luego de eso, si yo llego a casa, cómo veo algo de televisión? Básicamente? Y duermo porque también duermo temprano.

Diego: Claro, si tuviera que describirse a sí mismo como un título de un libro, cómo sería? No sé, señor de los anillos, un título de un libro

Saúl: chu complejo, eh? Un título de un libro. No? O sea la es que no he ido un libro que que me describe a mí como para yo poder ponerle mi nombre de título. Pero por no sé lo que te pre lo él.

Quizá el libro que escogería que representa un poco más de informe de pensar es, eh, comienza con el por se. Ya me libro este en inglés. Okey, eh,

Diego: no es un título que exista. Es un título que.

Saúl: No. Bueno, me creo que ahora no me gusta ese título porque el de, creo que se me comienza con el porque mientras mientras la base te digo el nombre exacto

Diego: ya, eh, me podría indicar en pocas palabras, cómo se describiría cómo me

Saúl: describiría yo, eh, pero de en en en ámbito general o

Diego: en ámbito general, tu forma de.

Una persona alegre, inteligente.

Saúl: Te tuve escribir lo que yo creo, lo que yo sí creo este alguna

Diego: cosa en lo que nosotros pensamos. Otra

Saúl: cosa, te voy a decir lo que yo pienso a mí, no, lo que la gente puede decir de mí o como los demás demás me dicen, eh, yo creo que un carácter complicado en el aspecto de que.

Me gusta que las cosas sean de la manera correcta. Creo yo que que que si, creo que soy justo porque incluso llego a ser duro conmigo mismo en ese aspecto, cuando creo que he hecho algo que que que no se enmarca en el ámbito de la justicia y me me molesta mucho de la gente en que no lo haga, eh, soy solo ser muy ácido con comentarios, eh?

A veces lo que pienso no tiene filtro y sale como, como tiene que salir de repente. También podría decir eso, eh? Soy una persona muy familiar, valor mucho la a la familia. Por eso creo que entiendo también a valorar mucho a la gente o verla desde ese aspecto a quienes veo mucho tiempo como familia.

Diego: Me podría, eh, qué fortaleza de obviamente, todo lo que has hablado?

Qué fortaleza considera más importante en su personalidad? Creo

Saúl: yo que. Yo creo que a nivel general, no solo para mí, los valores personales son lo lo lo más importantes, tus tus valores como tal o sea, la honestidad, respeto la sinceridad, el agradecimiento, o sea, cosas que que que forman parte de ti como persona que lo que has aprendido.

Perfecto.

Diego: Referente a los medios de comunicación como televisión, correo redes social. Plataformas de mensajería sitios web periódicos. Y si hay uno que otro adicional también, qué medios digitales usa

con mayor perdón? Qué medios de comunicación usa con mayor frecuencia? Los medios eran yo consumo? Ajá.

Saúl: Televisión a periódicos o sinceramente, son las personas menos informadas del mundo. Este yo lo que me me entero por Twitter o me entero por por termina noticia, sería un i. No suelo consumir muchos periódicos digitales ni físicos, ni veo televisión nacional, eh? Cuando yo me interesa en algo, quiero investigar sobre algo.

Lo busco porque ahora las redes sociales generalmente te traigo noticias. Entonces, si algo me interesa lo hondo, pero muy pocas veces tengo tiempo para poderme enterar de que

Diego: sucede en el mundo. Se podría decir que lo que usa con mayor frecuencia son redes sociales. Entonces

Saúl: sí, incluso para informar,

Diego: eh, y de esas redes social.

Cuál sería su su red social favorita y más o menos, cuánto tiempo lo utilizado durante el día?

Saúl: Eh? O sea, la red social que el título personal o por entretenimiento uso más es i y de ahí para información, Twitter,

Diego: eh? Y más

Saúl: o según mi teléfono, dice que el uso alrededor de tres horas diarias de estoy viendo mi pantalla alrededor de tres horas diarias entre varias cosas.

No sabría decir por aplica.

Diego: Y más o menos como que los segmentos puede ser noticias de entretenimiento académico. Yo creo que más como noticias y entretenimiento, sí puede ser. Okay, vamos a empezar con la segunda sección. En este parte, nos enfocaremos más en la propuesta innovación. Para comenzar, me gustaría comentarle qué significa en anglicismo, que se refiere a la forma en cómo las empresas generan un nivel de compromiso con los empleados.

Existen varios factores para para para definir este nivel de compromiso. Si la empresa ofrece un plan de carrera compensaciones por un buen trabajo, buenamente elaborado áreas recreativas, entretenimiento entre otros. Al final, esto se refleja en la productividad de la empresa. Entonces, dentro de su organización, considera que se está aplicando en pla en ya.

Cómo se está aplicando y cómo se podría mejorar o caso contrario, cómo considera que se podría llegar a aplicar? Eh?

Saúl: Creo que es muy básico. Lo que se está empleando son más que nada. No sé quizá algo de buena felicitación cuando cumples años como empleado o o una remuneración por pero forma parte de tu paquete de de tu paquete, eh?

Ofrecido como como lo que vas a ganar mensualmente mas no como una bonificación por un logro extra o por algo este llamativo. Creo que hay muchas formas que se podría implementar, pero forman parte de un cambio de cultura general, no solamente de decir, vamos a premiar a las personas que un buen desempeño porque no sirve nada de eso, sino tiene todo un programa detrás en el que hagas que la gente se siente orgullosa de trabajar aquí, que respetes todo lo que tiene que respetarse.

De aquella persona en en muchos aspectos, aunque la compañía sea muy justo y muy y muy eh cumplida en sus pagos es cuando hablo el programa detrás es como. Estar mucho más pendiente. Obviamente entra aquí tecnología entra personas adicionales que en los recursos humanos que tienen que estar siempre promoviendo actividades, a veces se hacen integraciones.

Entonces tengo un paraje que viene detrás en este momento nuevo, pero creo que sería muy importante que que exista si estoy

Diego: de acuerdo, que de alguna manera todos estas acciones y al final de cuentas, pues incrementan en la productividad de una.

Saúl: Por estudios, no lo sé, carne propia, porque no lo he vivido.

Pero por estudios sé que cuando especialmente en las generaciones más jóvenes, hablamos ya de uno de los millones sino de los z o de los demás, adelante, eh, son generaciones que son super compro, eh, que buscan que tanto, tanto en ellos como en quienes los contrata un compromiso mutuo, un compromiso que que no se refleja solamente que me pagues puntual.

Sino en en conocer qué impacto tiene lo que está y qué y a dónde tanto impacto para ellos, obviamente como profesionales, como para la compañía o para otras personas en qué o en qué beneficio, eh, aterriza todo lo que yo estoy haciendo como individuo para la empresa o para personas eh externos. Entonces, creo, veo yo que es importante, especialmente para esas nuevas generaciones y a veces es difícil para la compañía.

Procesar el porque es necesario implementar planes como eso.

Diego: Okey, qué es para usted? Un fri lace. Un final

Saúl: era una persona que eh, factura a una compañía y hace un trabajo puntual cuando se le contacta por ciertas habilidades que que posee de manera independiente.

Diego: Indepen que me tiene facturar okey, alguna vez ha necesitado contratar alguien de forma esporádica o independiente para realizar algún servicio digital?

Ejemplo. Programación diseño gráfico diagramación de procesos o agencias publicitarias. Sí, hicimos contatar me podría relatar brevemente algún trabajo que haya sido muy importante para su negocio y la contratación de estos servicios. Contratamos

Saúl: una agencia de de inversión en marketing digital y programática, eh?

Y sí, hicimos una inversión bastante importante, quizás no tanto en dólares pero importante en ese momento porque era la primera vez que. Que se ha aprobado un presupuesto para invertir en ese tipo de publicidad. Y si eso eso, digamos que es como la más importante que

Diego: eso hace cuánto tiempo fue hace un par de años?

Qué eh? Para usted, qué es una comunidad virtual?

Saúl: Una comunidad virtual aquí está un grupo de personas afines a un tema o gusto, preferencia que se mantienen al día o a tanto entre ellos para dar seguimiento a este a este gusto a. Tomando en

Diego: cuenta lo a lo antes mencionado. Entonces considera que un free laer se pueda encontrar en una comunidad virtual y por qué?

Saúl: Pero él meterse en una comunidad virtual para hablar con otros o que una compañía

Diego: encuentre un no un con una compañía llegue a encontrar un free la en una comunidad.

Saúl: Creo que como compañía, es importante siempre la confianza, eh, o o genera muchas dudas. El la persona que voy a contratar a una persona que de verdad sabe o se acaba de bajar, lo digamos, diseño gráfico o se acaba de bajar las fotos de internet y el pretende hacerme creer que las hizo él. Creo que en ese aspecto entra mucho el referido.

O el o el de dónde? Dónde viene la recomendación de esa empresa o esa persona para que poder apostar hacia ella cuando quiere contactar a un fre lace uno no pasa un proceso de dirección gigante para para contatar como cuando uno llama una compañía. O sea, digamos que no hay, no hay todo. No es todo un buró de análisis.

Si generalmente es alguien que rápido necesitas, es que ya lo conoces. Suele llevar o que lo conoces o que alguien te loen como una persona buena en su. O sea en ese aspecto, conseguí lo una comunidad. No sé, creo que no me generaría mucha confianza, eh? A menos que haya, es cors de calificación de cada uno.

No sé

Diego: tomando en cuenta ese último po del uno al 10 al más alto que va un poco de relacionado con la última respuesta, eh, cuál sería el nivel de importancia bajo su consideración sobre la opinión o referencia de una. Para utilizar un nuevo producto o servicio en el mercado, indicar el motivo, eh,

Saúl: para mi, si viene de la persona correcta, prácticamente un ocho, yo tendría que analizar el otro.

Si de verdad sea o sea, si alinea lo que necesita mi compañía, o sea, hay dos partes la parte del análisis y la herramienta o el servicio o la persona es la que más aplica a ti. Y la segunda que para mí ya sería el resto del 80 percent en la recomendación. Si otra persona te lo te dice. Sí, es descon fiable, es bueno, es rápido, eh?

Para mí sería del el que de veras aplique lo que yo quiero. Correcto. Conoce

Diego: alguna plataforma virtual ecuatoriana que ofrezca productos o servicios digitales donde funcione como un market place que ofrezca un contacto directo entre compradores y vendedores. Ejemplo faber AP to work o work.

Saúl: No lo he escuchado.

Diego: Okey, considero importante que los free lasers dentro de la plataforma tengan algún certificado académico o título profesional que vale su trabajo. Tú ingresas a una plataforma virtual. Consideres importante que tengas certificados o bastaría tal vez con un portafolio. O una

Saúl: puntuación, eh? Creo yo que una puntuación sobre el resultado de su trabajo es más valioso que la a menos que el que el que los s kills o la o laer que necesites.

Esa persona tiene que venir al lado por un certificado memento, por ejemplo, puede ser el un médico como que digamos que con un médico, una plataforma quizá muy específico. Hablemos de alguien que haya expulsado en algún programa de Facebook as. Entonces yo no puedo hacerle una entrevista en la que yo sepa si él sabe no sabe de Facebook as, pero si me vale el certificado de Facebook, o sea en ese aspecto, si es útil que tenga sus certificado puestos, eh?

Aunque en ecuador, bueno, eh, a veces no hay no son en ecuador en muchos lados. No hay forma de verificar si es real o no es real. O sea, también alguien te puede poner algo, pero para ciertas. Para ciertas necesidades específicas. Es importante que te muestre un certificado, aunque para mi más valioso es la puntuación que otras personas que han adquirido un servicio o les ha brindado tu tus servicios.

Eh? Pues, más importante que la una puntuación. Okay,

Diego: qué aspecto con cer importante para contratar a fri láser via line. Eh?

Saúl: Bueno,

Diego: lo lo la recomendación es todo eso en algún otro

Saúl: aspecto? Dice no en perfil me y es ideal. Sea yo. Sí consigo de respuesta. Claro. Sí, si yo lo necesito para mañana, es muy difícil que yo ya me haya referido a que me refieran a alguien y empezara llamar a preguntarle tiene disponible o no hacer esa prueba y error con 10 personas?

No voy a tener. Si yo entro en una aplicación y hay gente que dice que tiene disponibilidad inmediata y tiene un ing muy alto de de puntuación de otros, y tienen los certificados de qué se yo de saber de programática en para para hacer mi pauta digital? Y lo quiero contatar por mañana. O sea, sería ideal,

Diego: eh?

La última pregunta sería si tuviera la posibilidad de contratar servicios digitales para programación, es un ejemplo no para programación. Diseño gráfico community manager marketing. En una plataforma ecuatoriana, qué aspectos consideraría más importantes para la utilización de esta plataforma? Pero ya en cuestión de nivel, usa habil, eh?

A lo mejor que sea un fácil ingreso, tenga garantías. No sé, yo

Saúl: creo que quisiera que la plataforma sea intermediario, que no simplemente que no sea un pase de mano, porque cua lo yo. Creo que muchas veces. Hay plataformas que tienen éxito cuando son a la vez un intermedia, es decir, cuando pueden, cuando pueden saber si la persona si la transacción fue exitosa o no, y no simplemente como que te presento a te presento el prestador de servicios y aquí está el que requiere servicio.

Ustedes hablan ustedes vean qué hacen simplemente los acabo de presentar porque como mercado libre, claro, termina sin saberse. Si es como la diferencia entre ambas son y e en i y tú conoces al que te vende y te bendi si te hizo fraude. Mala suerte tuya y veis, sigue funcionando. La gente tiene más confianza comprar en ama.

Aunque si algo te llega mal, tú se lo devuelves y te lo recetas y siquiera verlo, que la diferencia que con y y que tú mismo tienes que enfrentar y tú a tú este ver que no te vayan a hacer algún tipo de de robo. O sea esa parte cuando una aplicación no se hace responsable de lo que sucede en el intermedio, el tiempo de adapta.

Creo yo que puede ser mucho más largo a que cuando una aplicación puede estar en el medio, o sea, tampoco va regular que el trabajo que te haga sea bueno. Pero sí que la persona sea una persona que cobre lo que te va a cobrar, que te facture mucha a las plataformas que sea como u que el taxi no te factura a ti, te factura u.

Entonces él está en el medio de la transacción. Si algo sucedido en el medio, tú te puedes que dejar con te pueda dar una una modificación o la a de delivery en el que si te llegó un huevo roto de la canasta, tú puedes quejarte y te devuelven el valor y los

Diego: pagos no son inmediato, sino que te tienes hasta la próxima

Saúl: decir de semana, o si no te tú tienes la opción a poder reclamar.

Creo que yo que eso haría la diferencia entre entre si alguien se va atrever a usarla o.

Diego: Eh, muchísimas gracias. Son un coronel. No sé si tengas algo. Otro comentario, sino de por finalizada la entrevistaste.

Saúl: Gracias.

Anexo 5: Respuestas de entrevistas a profundidad, freelancers

David Jiménez.

Diego: Buenas tardes, eh, David Jiménez. Gracias por su valioso tiempo para participar en esta entrevista. La finalidad de la entrevista es recopilar información para el diseño de una propuesta de innovación en comunicación digital de la universidad casa grande. La propuesta consiste en una plataforma virtual de free lances que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

La entrevista estará dirigida. Estará dividida en dos partes dentro de las cuales se abordarán diferentes temáticas. La primera se enfocará en datos demográficos y preferencias personales. La segunda parte se enfocará en la propuesta de innovación cada cotar que son preguntas abiertas y puede tomarse tiempo necesario para explicar sus respuestas en cada una.

Entre más detalladas sea la respuesta. Nos ofrecerá un mayor aporte en la investigación para la realización de esta propuesta. Primera sección, cuál es su nombre y edad?

David: Eh? Mi nombre Javier Jiménez. Tengo 34 años.

Diego:Cuál es su profesión o nivel de estudio

David: licenciado en diseño gráfico con maestría en comunicación digital y actualmente me desempeño como artista digital.

Diego: Perfecto. En qué sector de la ciudad recibe

David: en la ciudad de en centrales?

Diego: Okey, cuáles son sus hobby o pasatiempos? Qué actividades les gusta hacer en su tiempo libre?

David: Bueno, la verdad que en el tiempo libre lo dedico mayormente a lo que es perfeccionar mis habilidades en el dibujo y pintura. Y si me queda algo de tiempo por ahí, me gustan los videojuegos escuchar música, películas, pero muy poco comparaba como los.

Diego: Muy bien, eh, dentro de su rutina cotidiana nos puede relatar brevemente cómo sería su día a día y qué actividades realiza desde un ámbito profesional y personal en un día. Runa brevemente

David: cómo sería. Despierto a las ocho de la mañana. Uno de ahí me siento en la computadora a revisar correos, eh? Los estado de algún encargo pendiente, eh?

Algún proyecto personal terminarlo, pulirlo de ahí ya me da el almuerzo. Y de ahí me siento. Sigo dibujando la computadora hasta que me da la merienda. Y así todos los

Diego: días. Perfecto. Si tuviera que describirse a sí mismo como un título de un libro, cómo sería

David: de un libro la verdad que no he leído? Muchos libros que digamos

Diego: como ejemplo el señor de los anillos?

No importa el hombre, no sé lo que se te lamenta.

David: No se dejara tal vez vez o.

Diego: No está bien. Puede ser un nombre del que ya existen o si quieres, puede ser un nombre diferente por tu que tú me lo crees

David: sea Harry Potter y el lápiz mágico.

Diego: Okey, eh? Me podría indicar en pocas palabras, cómo se describiría

David: así como persona?

Diego: Sí, en general, como persona.

David: Eh bastante constante, ambicioso, perseverante. No me detengo hasta que alcanzo mis objetivos, eh, paciente también, porque esto del arte y el dibujo ha requerido muchísima paciencia para poder, eh, adquirir más habilidades y perfeccionar porque en el camino he conocido a mucha gente que simplemente ha dejado de hacerlo.

Y por bueno, sus razones tendrá es que la verdad que es algo que sí requiere mucha

Diego: pa. Sabes que escuchándote en ese acuerdo. Un poco el tema de la música.

David: Sí, todas las artes requieren constancia y paciencia. Esas son las dos. Hay un debate que dicen que no, que tiene talento no tiene talento, pero para mí, la verdad, el talento no existe.

Todo es constancia y paciencia, todo lo y de la mano con la disciplina. Exactamente. Sí, hay que ser

Diego: constante. Entonces, eh? La siguiente pregunta va a relacionado un poco con lo que me comentas, eh? Que es qué fortaleza consideras o considera más importante en su personalidad?

David: Definitivamente la constancia y la paciencia.

Okey,

Diego: mmh. Ahora vamos a hablar un poco sobre el tema de los medios de educa. Que son televisión, correo, redes sociales, plataformas de mensajerías, sitio web. Qué medios dijiste? Qué medios de comunicación usa con mayor frecuencia?

David: Lo que es el correo y el i

Diego: redes sociales y correo. Correcto? Sí, eh? Y de esas dos, cuál sería su favorita y cuánto tiempo invierte durante.

David: Oh i, como la mayoría de clientes me llegan por ahí. Y también la uso como mo para buscar espiración, referencia tendencias de productos multimedia que estén en en boga para de eso también hacer artes y ganar más audiencia.

Diego: Y el tiempo aproximado que lo utilizado durante el día

David: será unas cinco horas.

Perfecto. Porque mira que mientras te digo arte también chequeando. Ajá.

Diego: Okey, ajá. Digamos que entonces este la red social pues preferida sería i no? Si

David: definitivamente. Para lo que es aplican gráficos diseñadores de i. Creo que es la red por excelencia. Correcto. El tema visual.

Diego: Correcto. Eh, ahora vamos a pasar a la segunda sección.

Ya en este apartado, nos enfocaremos más en la propuesta de CIA, que es para usted un free lance.

David: Fre la era una persona que trabaja de manera independiente desde su casas, como podemos decir que es su propio jefe, administra sus clientes, su tiempo, sus costos, todos

Diego: digamos que también el fre laer puede ser la persona quien lleva toda la rueda del negocio porque una veces cobra

David: mar in lector de.

Tiene que estar administrando la red tiene que estar haciendo las relaciones públicas. Tiene que estar hablando con los clientes. Todo

Diego: nos podría indicar es un un número aproximado de trabajo. Puede ser siendo, no sé que ha realizado como free lace hasta ahora. Y qué áreas ha estado involucrado? Ejemplo programación, diseño gráfico de programación de procesos o agencias publicitarias de lo que he escuchado.

Involucra bastante en el tema de diseño, pero no sé si en algún momento, eh, pertencí a involucrarte en otro tipo de

David: áreas. Bueno, la lo que es como fre si yo lo empecé con diseño gráfico allá por el. Pero para hacerte franco, no, no me salían casi trabajo porque cuando pedían cotizaciones y mandaban los costos y ahí ya me dejaban de responder.

Y bueno, pasaron los años y ahora hecho de manera esporádica unos cuatro o cinco trabajos de diseño en toda mi carrera sin contar el a ver si que trabajé con en alguna agencia. Pero eso en claro, empecé

con lo que es el dibujo y ahí si me han llovido trabajo, pero que yo me sorprendo y dije debí dedicarme de esto desde el principio.

Porque la cantidad de trabajo que encendido para haberte una aproximada tengo una carpeta aquí como uno se 60 trabajos en un en un par de meses. Es mucho porque yo, por eso, desde que yo empecé esto en el. Fue, pues, a me octubre, obviamente no va a a ofrecer servicio porque era un principia claro, pero ya después de unos cuatro años más o menos ahí empecé como que ir probando a ver quién empezaba y algún pedido o algo fueron saliendo.

Pocos de a poco y a medida que fui mejorando, obviamente fueron incrementamos los pedidos

Diego: y qué? En qué medio crees que hasta vez te ayudó a catapulte de esa forma? Entiendo que. Entiendo que es la constancia y la disciplina. Pero si podrías decir, no sé, tal vez fue por referencias, tal vez fue simplemente porque creaba dibujos, los hubiera en i como se ganar popularidad, no?

David: Sí, la la red de y las personas que compartían a veces eran por ejemplo, tengo una anécdota que me pasó que yo hice un fan para esta serie ka de Netflix la del. Ajá. Entonces hice un fana y ese sanar llegó a a una plataforma que se dedica a ofrecer firma de autógrafos digitales por los actores de doblaje.

Entonces la la chica que hizo la voz de uno de los personajes, uno de los personajes principales, eh, en tuvo en sus manos un arte mío y lo firmó y lo vendimos ahí como 100 autógrafos, dijo, obviamente me pagaron un porcentaje claro. Entonces, este tipo de cosas sí ayudan bastante a dar a conocer en el medio.

Diego: Parece, parece increíble. No? Pues, con que a veces esas pequeñas instancias de la vida que te ayudan a hacer cl y de alguna manera te llevan a sepultarte. No sé si tienes alguna otra anécdota relacionada a estos trabajos de prima. Pues que las puedes destacar también. No sé, la puedes contar. Osea, te

David: odio.

Claro. A ver este. Bueno, esa, ese arte de la serie también lo imprimieron en las oficinas de radio games. Y ahí lo tienen con un mural con un poco de fan de personas de varias partes del mundo, eh, qué será otra vez a veces cuando alguna celebridad así coge el lago un arte y lo comparten y empiezan a llover seguido.

Tanto que al punto que i me cerró la cuenta un tiempo porque pensaba que yo había comprado votos. Sí, me cerraron la cuenta como tres veces. Me pidieron que escalé mi cara 360 grados y poco y más que llamando la cédula y todo porque mi cuenta siempre empezó muerta. Tú fue a raíz de un dibujo que dice que se regó como loco y y entonces i me puso ese ese aviso, pero ya no he vuelto a pasar.

Perfecto.

Diego: Pero estos son como yo diría, como picos donde uno se hace vial, no? Sí, y y bueno, de alguna manera, pues también te ayudan a catapultar la carrera. Mmh. Bueno, me gustaría también saber, eh, consideras que entiendo que todo lo que me cuentas, no sé, tal vez me. Equivocando, pero consideras

que el trabajo de un profesional debe ser a tiempo completo, parcial o en sus tiempos libres, por lo que te entiendo.

Creo que estás dedicando que hace el tiempo completo o

David: no. Claro, ya depende también de qué es lo que hagas y qué tanto te guste. O sea, como yo, considero que esto es, es mi vida, o sea, es lo que a mí me encanta ser. Entonces yo estoy, no siento el tiempo pasar ya cuando me doy cuenta ya ahora de la merienda de ahí sigo trabajando hasta la segunda de la.

Diego: Como lo que te apasiona,

David: por así claro, no sientes el tiempo que pasa.

Diego: Y desde qué momento tú podrías decirme me dediqué a tiempo completo porque supongo que algún punto de tu vida, pues te casó otra cosa. Y y esto lo veías como, como algo extra, no?

David: Claro, creo que fue a raíz de determinar la maestría. Ah, y ahí, pues ahí puede dedicarme ya el y conscientemente ahí empezaron a salir más pedidos y todo

Diego: buenísimo.

Eh, qué es? Para qué es para usted una comunidad virtual

David: o un lugar donde personas se reúnen de manera virtual para compartir intereses, pasatiempos, etcétera.

Diego: Okey, considera importante que un profesional pertenezca a una comunidad virtual y porque.

David: Claro, porque ahí puede encontrar incluso otro nicho de mercado.

Puede encontrar otros clientes. Puede encontrar incluso un apoyo entre otros que ella tienen más experiencias que le puedan dar algunas directrices de como, como desenvolverse, por ejemplo, eh, el a mí me pasó algo que, como la mayoría bueno, puedo decir todos mis clientes son internacionales. Yo yo cobro por paypal.

Entonces, al comienzo, yo no más pedía que me manden la plata por paypal. Todo bien. Pero yo no sabía que había un sistema de facturación en el que tú te puedes escudar y la persona te pide algún reembolso por algún motivo. Y yo me acuerdo que yo hice un trabajo, me pagó todo bien. Y después de como tres meses, me pidió reembolso.

Bien por robarme, probarme la plata. Eso fue un robot. Entonces yo le pregunté, me me dice loco. Me dijo no que el banco me cobró. Me devolvió la plata porque parece que hizo una compra rara, pero ya voy a averiguar bla, bla, pero eso fue puro. Cuento y definitiva me robó. Entonces ahí le puse a investigar sobre cómo evitar estas situaciones.

Y ahí di con este sistema de facturaciones que ahí tú pones tus términos y condiciones. Entonces ya tienes una garantía para que el cliente no te salga con estas cosas. Y desde ahí ya no he tenido problemas buenísimo. Eso es algo que me hubiera gustado saber al comienzo.

Diego: Claro, si, si hubieras tenido una comunidad virtual, que pues que te ayude o indique estas cosas, no te hubiera pasado todo esto.

Así es. Okey, eh, eh, recatando el tema de de lo que te vuelve vida al que las personas. Yo también creo que uno a veces catapultas sus carreras o sus proyectos por medio de referencias de otras personas como te ha pasado. Y me los comentado entonces del uno al 10, siendo 10 el más alto, cuál sería el nivel de importancia bajo su considera?

Sobre la opinión o referencia de una persona para utilizar un nuevo producto o servicio en el mercado, indicar el motivo

David: definitivamente un 10, porque sin esa referencia, no, no llegas a nadie. Esas son las las voces que te ayudan a adapta, a conocer y a que la gente conozca tu producto y los valores

Diego: porque puede ser buenísimo dibujando.

Puedes tener los mejores trabajos, pero si. Comparte o haces flujo de información. Es como que lo mismo que nada.

David: Y lo he visto, he visto perfiles que dibujan mucho mejor que yo, pero no tienen ni 500 seguidores. Entonces, y evito cuentas que son bueno, no me gusta opinar otros artistas, pero hay que decir son dibujos bastante mediocres y tienen mucha, casi 1,000,000 de seguidores.

Entonces todo está en como uno se mueva. Qué? Qué contacto logra hacer? Como personas a los demás que te compartan cosas así,

Diego: eh? Bueno, entiendo que, pues, eh, has trabajado en considerar que has trabajado en en ciertas plataformas, pues de forma compartida como va ver a o wo can. Lo que me gustaría saber es si conoce alguna plataforma virtual ecuatoriana que ofrezca productos o servicios digital.

Donde funciona como un market place, como te indicaba y y existe un contacto directo entre compradores y vendedores. Actualmente conoce alguna ejemplo ejemplo faber AP y wo,

David: conozco five y, pero la verdad no me salido nada por ahí, pero así de manera nacional. No, no conozco. Okey,

Diego: si tuvieras la posibilidad de ingresar a una plataforma virtual de servicio.

Donde puedan ofrecer donde donde se puedan ofrecer sus servicios a muchas personas, eh? Qué puede llegar a motivarlo para formar parte de esa de esta plataforma?

David: Conseguir más clientes, tener una mayor visibilidad y y recibir, y así algún consejo o algo de alguien con más experiencia? Okey,

Diego: qué aspectos consideraría importante para realizar?

Una contratación con una persona o empresa de forma netamente digital como me comentabas, te salen muchos clientes en i. Me imagino que consulta por tu servicio y eso, pero hay alguna manera que todos un filtro para para determinar sabes que ese es cliente no me sirve. O simplemente ese cliente no es fiable.

Hay alguna manera que tú analices eso? O como van llegando, vas, vas tomando todo el.

David: Es que cada cliente, por ejemplo, a veces son perfiles que no tienen, por ejemplo, ningún seguidor, ninguna publicación. Y les he trabajado me apagado en habido ningún problema, pero siempre queda ese riesgo como que será que me estafa.

No me paga, pero como yo, solicito el del pago anticipado que ahí no tenido ya ningún problema.

Diego: Ah, tú solicitas el bueno ahí también te libera con el tema de que te pagues o.

David: Claro porque ya me ha pasado cuando era en diseño, por ejemplo, pedí al 50%, yo mandaba los diseños, pero obviamente con muerte de agua y eso, pero ya ya quedaba eso muerto porque ellos como que ya se comían los diseños le decían a otro mal que que hagan no sé la actualización y ya no les paga y toma todo claro.

Dejaban a medias a mí.

Diego: Mmm. Ah, pero interesante. Me imagino. Te entre coms, te puedes dar un poco ese lujo también, por tal vez la trayectoria que tienes y la gente ya confía en ti en el tema de los trabajos que realizas.

David: Sí, incluso como son clientes de internacionales, a veces hasta dan propina, no te regatean los precios.

En cambio, cuando me han salido, los pocos que me han salido de aquí se me han pedido rebaja. Me que muy caro, que si y y, y de

Diego: qué se puede tal vez de qué países frecuentan o te suelen pedir los trabajos?

David: De estados unidos. Francia. Creo que hasta en Inglaterra salió una vez, pero mayormente de estados unidos.

Ah,

Diego: buenísimo. Eh, en caso, en caso de formar parte de la pla de una plataforma como free laer, eh, qué aspectos consideraría más importantes, pero en este caso sería para la utilización de dicha plataforma. Ya hablamos a un nivel debilidad.

David: Qué aspectos que tenga que hacer una plataforma en una aplicación móvil que tenga que tenga un chat para poder hablar en tiempo real con los otros que tenga el posibilidad de anexar tus redes

sociales en los, o sea en tu perfil que te permita acceder a las redes directamente, porque esa es una forma más rápida de ver el trabajo.

Eh, tal vez un sistema de carrito de compra. No sé, no, no me acuerdo a pensar. Okey,

Diego: eh? Bueno, eh, eso sería todo. No sé si quiera hacer algún otro comentario. Básicamente, la propuesta es, eh, una plataforma virtual de la que ofrezcan productos o servicios de forma. Comprendo que, pues la mayoría de negocios que te ha salido han sido directamente por redes sociales en este caso i, pero también la viabilidad de que tengas un mayor impacto visibilidad en una plataforma, pues que se dedique como tal vez haber o, pero eh, otra plataforma.

No sé que tal vez otro consejo o que nos podrías.

David: Claro, más que nada, eso ayudaría en darle formalidad al asunto. Sería como ya, como cuando tú tienes una página web. Entonces eso como que te da un poco más de nivel en cuanto a presencia, más que nada por ese lado, que algo que te respalde, como formar parte de una comunidad de free laer que le dé al cliente.

Mira, este mal te está formando parte de ese grupo. No te va a estafar, no te va a quedar mal. Y aparte que tienes la

Diego: garantía de del sitio, no, claro. Okey. Eso sería todo yo de antemano. Pues David, te agradezco muchísimo por la entrevista.

David: Dale cualquier cosa ahí. Me avisas.

Hugo Hernández.

Diego: Buenas tardes hugo Hernández. Gracias por su valioso tiempo para participar en esta entrevista. La finalidad de la entrevista recopilar información para el diseño de una propuesta de innovación en comunicación digital de la universidad casa grande. La propuesta consiste en una plataforma virtual de free laer que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

La entrevista estará dividida en dos. Dentro de las cuales se abordará diferentes temáticas. La primera se enfocará en datos demográficos y preferencias personales. La segunda parte se enfocará en la propuesta de innovación cada cotar que son preguntas abiertas y puede tomarse el tiempo necesario el tiempo necesario para explicar su respuesta en cada una de las preguntas.

Entre más detallada sea la respuesta, nos ofrecerá un mayor aporte en la libertad. Para la realización de esta propuesta. Primera parte, cuál es su

Hugo: nombre y edad, eh? Hola, Diego. Gracias por por la entrevista. Mi nombre es hugo Hernández y tengo 27 años.

Diego: Qué?Cuál es su profesión o de nivel de estudios?

Hugo: Yo soy licenciado en comunicación social con mención en producción audiovisual.

Diego: En qué sector de la ciudad?

Hugo: Yo recibo en el norte de la ciudad.

Diego: Cuáles son sus hobby o pasatiempos? Qué actividades le gusta ser en su tiempo libre? Mi tiempo libre

Hugo: me gusta hacer ejercicio, deporte, okey,

Diego: dentro de su rutina cotidiana nos puede relatar brevemente cómo sería su día a día y qué actividades realiza desde un ámbito profesional y.

Hugo: Bueno en el ámbito profesional, tengo mis actividades durante el día tarde, horario de oficina y entrando netamente al al tema laboral. Yo soy especialista en comunicación, eh, en una empresa me encargo de todos los canales de comunicación de la empresa. Tanto redes sociales también se hacen temas de diseño gráfico poco de market.

Y obviamente comunicación interna de empleados y de la empresa con sus socios. Luego de eso de de mis actividades profesionales, ya me me luego a la jornada laboral. Me dedico a a mi cuidado personal, eh, a ejercicio generalmente en lunes a viernes. Y luego eso ya están en casa a descansar y. Eh, generalmente el día a día,

Diego: okey, si tuviera que escribirse a sí mismo como un título de un libro, cómo sería

Hugo: una persona maravillosa?

Diego: Está bien, todas las respuestas aquí son vá, eh? Me poder indicar en pocas palabras, cómo se describiría

Hugo: como una persona honesta. Por siempre me cara. Me me considera sido esto trabajador. Me esfuerzo bastante por cumplir mis objetivos. Soy determinado, estoy determinado con mis metas.

Diego: Okey, qué fortaleza considera más importante en su personalidad?

Hugo: La paciencia la me considero paciente y suelo escuchar bastantes puntos de vista de constantes opiniones

Diego: referente a los medios de comunicación como televisión, correos, redes sociales, plataformas de mensajería y si te, qué medios digitales usa con mayor perdón?

Qué medios de comunicación usa con mayor.

Hugo: Sin lugar a duda en las redes sociales, tanto en el ámbito profesional como en en el ámbito personal y el correo electrónico, eh, para comunicarse para mi información bastante a nivel profesional. Y cuando uno está haciendo hacia trabajos de investigación o averiguando algún tema o conociendo, por ejemplo, empresas nuevas o personas nuevas página web, eso es bastante útil.

Diego: Okey, eh, de todos los mencionados qué medios digital es su favorito? Entiendo que serían las redes sociales, no? Sí, sí. Las redes sociales y cuánto tiempo más o menos durante el día lo utiliza.

Hugo: Uf. Nunca ha hecho el cálculo un aproximado, pero según las estadísticas que a veces me lanza al teléfono, haría que.

Cuatro horas diarias, o sea de uso constante,

Diego: okey, de esas redes sociales, eh?Cuál sería su favorita? Y y nos podría relatar. Pues, brevemente, eh, qué secciones, eh? Revisan? Sea noticias, entretenimiento académico, juegos.

Hugo: No sé actualmente mi red social favorita para. Franco es el ti to es una red muy nueva, pero ofrece un poco de todo porque el el tema de el algoritmo que posee y que sea un ar, un algoritmo que se personaliza con el usuario me ofrece, por ejemplo, en deporte, me ofrece deportes, eh, temas de mi trabajo también me ofrece alternativa.

Me me da consejo de diseño de market y comunicación y también. Ya por e es incluso por horas del día, va pon seleccionando contenido ya en un tema más relajado. Chiste, comedia, canciones tal

Diego: vez puede ser por la facilidad en cómo se presentan los contenidos, ya que son encapsulados y son de alguna manera fáciles de verlos en poco tiempo.

Hugo: Sí, la brevedad. Más que nada, yo creo que el tiempo es lo más valioso que tenemos a las personas y ver una información en 15 30 hasta a lo mucho un minuto. Me parece una innovación grande. Un golpe importante.

Diego: Podría se poder elegir una segunda red social, cual sería como más utilizada claro

Hugo: e i i por por el tema de.

De la inmediatez de las fotos y que se por par de toco imágenes, pero también uso bastante Twitter. Soy bastante leer noticias, así que por Twitter entero de todo.

Diego: Okey? Bueno, vamos a la segunda parte de la entrevista en este apartado, nos enfocaremos más en la propuesta de innovación, eh? Qué es para usted un free laer?

Un lance.

Hugo: Yo diría que es una persona que trabaja de manera independiente, que tiene la capacidad de elegir los productos en los que se involucra. Y eso hace que de algún modo u otro aparte, obviamente trabajar porque lo necesita. Eso también la apoya en en disfrutar de su trabajo.

Diego: Nos podría indicar un número aproximado de trabajos que he realizado como free laer o más que un número de trabajo.

No sé si a lo mejor puede ser, eh, una cantidad de 10 de 100, un número aproximado de trabajos que he realizado como free laer y hasta y y en qué áreas involucrado, por ejemplo, puede ser programación diseño gráfico de programación de procesos, eh? Edición de vídeos entre.

Hugo: Ya en un número así. Exacto de de trabajo, eso es difícil.

Calcular fácilmente te podría decir que supera los 200, o sea uno yo aquí, recordando en a veces que guardado archivos para mi portafolio, por ejemplo, 200 300 archivos. Así que fácilmente se supera ese. Y en qué? Pues, bastante diseño gráfico, todo lo que sea. Imagen retoque de fotográfico también edición de videos, edición de audio producción eh, tanto sea fotográfica para algún evento que señera cumpleaños cosas por el estilo o alguna se.

En específica, no sea mi invento. Un bebé, una pareja y producción de video también.

Diego: Okey, nuestro estos trabajos que se ha realizado como lances han sido de manera individual o en algún punto de trabajado de forma colectiva con otros fre lances.

Hugo: He trabajado individual y también para o sea, modalidad free pero en conjunto con una empresa,

Diego: eh?

Eh me podría, tal vez relatar brevemente sobre algún trabajo como friends, que usted considere muy importante o destacado dentro de toda su carrera.

Hugo: La verdad que el como que el más largo que tuve, porque fue un tema de meses desarrollo y ahorita y ahorita que. Que me lo recuerdas ahí te diría que sí. Traje como todos compañeros. Asimismo, como amole filas fue un plan de comunicación para un hogar parroquial para hablar de laurel. Desarrollamos un plan de comunicación para ellos desde desde en cero desde la recolección de información.

Este determinar el fo total de la delgada de la empresa hasta entregarle un un plan de comunicación ya estructurado con todo lo lo que requería la empresa nivel de comunicación.

Diego: Y eso me comenta que es durante meses.

Hugo: Claro. Es un trabajo de unos. Cuatro o cinco meses desde que empieza hasta que se entregue el plan ya limpia.

Okey,

Diego: eh? Considera que el trabajo de un fri laer debe ser a tiempo completo, parcial o puede ser tal vez en sus tiempos libres.

Hugo: Es que no sé si, si sea necesario escoger sí o sí, una de esas opciones

Diego: o cómo lo

Hugo: podría haber usted, yo lo veo de la siguiente manera, la posibilidad de hacer frece por ejemplo, si no tienes trabajo, obviamente le dedicarías mucho más tiempo por un tema de de necesidad, pero siendo frias, también puedes aprovechar o es lo como un ingreso.

O este hecho de que no, no poner todos tus juegos en una sola canasta. Pues tener tu trabajo puedes también tener tus trabajos de manera filas. Y obviamente eso lo vas a hacer en tus tiempos libres. De

Diego: alguna manera estás diversificando los ingresos que estás obteniendo?

Hugo: Sí, totalmente. Y yo diría que eso ya depende de cada persona, de sus objetivos, de lo que esté buscando o de lo que.

Diego: Eh, podríamos decir que un pri un puede tranquilamente tener su trabajo fijo y en sus tiempos librees, pues puede dedicarse a hacer uno que otra trabajo para alguna otra empresa. Sí,

Hugo: por eso yo hace un rato, te te comentaba de de la importancia de de elegir sus proyectos, porque también hay que ser consciente.

Digamos uno, como free trabaja por una empresa, mi mente se trajo por una empresa. Y viene alguien a solicitar mis servicios de free con un proyecto muy ambicioso que requiera muchas horas de diseño o requiera movilizarse de una ciudad a otra para tomar fotos por sentido común o por conciencia. No vas a poder hacerlo y tienes que saber también elegir, eh, los

Diego: trabajos, okey, eh, qué?

Qué es para usted? Una comunidad virtual?

Hugo: Una comunidad virtual fue como el nombre la indica. Tiene que ser en algún una especie de plataforma digital, ya sea en alguna red social o en un servicio de mensajería, incluso en foros en en página web y que tos tenga un algo en común. Por eso es una comunidad que to a todos los una un. Un tema o a todos un objetivo o tema.

Hay comunidades, por ejemplo, de influencia de personas. Todos los une el gusto a esas personas, por ejemplo. Pero si hay algo común

Diego: como un objetivo o un gusto, sí, okey, eh, consiguen importante que un fri laer pertenezca a una comunidad virtual y por qué?

Hugo: Quizás no fundamental no sea una una una regla escrita de piedra, pero en el mundo, en el mundo del del fes, el tema de los contactos o de a cuántas personas puedes llegar es importantísimo. Y una comunidad puede darte ese soporte de contactos. Soporte de ayudarte a compartir tu trabajo. Eso pore recomendarte.

Y eso, los resultados son de que conseguirás muchos más clientes prestando por tu cuenta. Y un poco, no sé cómo sería cómo esconderse un poco. Hace

Diego: un momento estaba conversando con un amigo y me comentaba que el tema de la comunidad virtual, más que nada, te ayuda a la visibilidad que tienes dentro de tus trabajos, porque a lo mejor puede ser muy bueno en lo que haces.

Pero si nadie lo. Es como que si nunca hubieras hecho nada.

Hugo: Sí hay, hay una frase en en comunicación que dice que lo que no se comunica no se hace y hay muchas empresas que hacen un montón de cosas, pero que no lo anuncian o o no se preocupa en comunicar la manera correcta. Así que el resto de la comunidad, aunque una al.

Que no, no le comunica a ciudadanía lo que está haciendo obras. La gente nunca va a saber que se está trabajando por ellos. Hizo generada inconformidad y todo eso con una persona que no comparte su trabajo, que no le dice al mundo estoy haciendo esto. Es muy difícil que que aumente su red de clientes.

Diego: Correcto, eh? Del uno al 10, siendo 10 el más alto. Sería el nivel de importancia bajo su consideración sobre la opinión o referencia de una persona para utilizar un nuevo producto o servicio en el mercado. Indicar el motivo o explicación del puntal

Hugo: hoy nuevo, ya que nueve y ese uno que dejó suelto es por por esa pequeña posibilidad de que. De que sea un producto muy criticado y que hay una prueba y le guste de ahí lo

Diego: uno de sus amigos le dice con producto es súper bueno que ya lo probó. Buen preso y funciona. Tiene, pues, una problema de nueve que usted también lo llega a comprar.

Hugo: Sí, más que nada, yo lo yo lo vería como si yo estoy buscando un producto. Y veo muchas opiniones. O sea, mi indecisión o mi duda siempre va a ser si ese producto me da servir o no. Okey. Pero si veo que muchas personas me responden esa pregunta con con lo que sea, no puede ser la respuesta positiva. Pero si veo que muchas personas me están respondiendo mi inquietud a lo que a mí me hace dudar en adquirir en el producto, eso es, es.

Es importantísimo como a lo mejor cuando

Diego: vamos a amamos a comprar un producto y vemos varios reviews y estrellas de que realmente producto

Hugo: funciona. Sí, sí, totalmente o locales de comida en en Google que buscas un local de comida y tiene pocas pocas reviews. Quizás no sea tan bueno y la gente y si se toma el tiempo de de calificar los productos de los servicios locales.

Diego: Okey, eh, conoce alguna plataforma ecuatoriana que ofrezca productos o servicios digitales donde funcione como un market place que ofrezca un contacto directo entre compradores y vendedores. Ejemplo five at work y

Hugo: no, de hecho, justamente te iba activa decir que p lo conozco y entiendo cómo funciona, pero.

Aquí en Ecuador. No, no he visto que se desarrolla algo así.

Diego: Si tuviera la posibilidad de ingresar a una plataforma virtual de servicios donde pueda ofrecer donde pueda dar el alcance, pues a muchas personas qué puede llegar a motivarlo para formar parte de esta plataforma

Hugo: o los resultados? Es que hay que ser muy sincero con ese tema, los resultados que se puedan obtener y cuánto, cuánto haría la plataforma por encontrar un modo de seguir mi clientes, por ejemplo, o sea desde que yo me registro, cuánto tiempo se demo?

O qué se necesita para que aparezca mi primer cliente? Y, y así se traducen mi primera ganancia. Claro,

Diego: eh, qué aspectos considera importante para realizar una contratación con una persona o empresa de forma netamente digital? Recomendaste que has hecho alrededor de 200 trabajos, pero también comprendo que en todo ese proceso habrán muchas personas, pues que han requerido tus servicio.

Y en ese momento, cómo tú has decidido? Pues si esa persona o empresa realmente vale la pena, la contratación o no bajo qué, qué aspecto tú con es importante para definir eso?

Hugo: Un aspecto importantísimo es, eh, que se pague el precio justo.

Ya. Yo sé que yo sé que un cliente vale la pena cuando le llego, cuánto cuesta mi servicio y no y no me regatea, por ejemplo. Okey a eso para mí es, es importante

Diego: el respeto por el trabajo con nosotros hacemos mmh, eh, en caso de formar parte. Pues de de la plataforma como free la. Qué aspecto conocería más importantes, pero ya dentro de la utilización de la plataforma de un aspecto desde una forma a nivel de usa puede ser tal vez que el interface sensitivo los ingresos sean rápidos.

Cuando recién se quiere registrar la cuenta. Bueno, qué podría ser,

Hugo: eh? Creo que sí. Es fundamental el el todo el tema de la experiencia del usuario. De y la facilidad justamente hablamos de, por ejemplo, ti to tú mencionaste que es fácil, eh? Con consumir el contenido debería ser racismo fácil ingresar a a la página y poner lo que mi mente yo la mento la página.

Quiero alguien que me da una voz en otra y sea sencillo conectarme con esa persona y. Lo voy a poner así. Bien, bien simplificado, que sea sencillo, todo desde el ingreso de que yo no me pierda con tanta información porque, por ejemplo, faber, considero que el efecto que tiene es que desde que ingreso hay muchísima información en pantalla y te puedes marear un poco.

Eso puede ser judicial que sea intuitivo para el usuario, tanto el el proveedor como el cliente

Diego: correcto. Eh de antemano? Pues hubo, eh, muchísimas gracias por la entrevista. No sé si quieres acotar algo más referente a este tema.

Hugo: No? Muchísimas gracias a ti por por invitarme, por la entrevista. Y espero que todos saben con con esta investigación

Diego: listo, doy por combinado la entrevista y nos vemos.

Hugo: Gracias.

Joel Vera.

Diego: Buenas tardes, jo el vera. Gracias por su vale. Su tiempo para participar en esta entrevista. La finalidad de la entrevista recopilar información para el diseño y una propuesta de innovación en comunicación digital de la universidad casa grande. La propuesta consiste en una plataforma virtual de free lances que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

La entrevista estará dividida en dos partes dentro de las cuales se abordarán diferentes temática. La primera se enfocará en datos demográficos y preferencias personales. La segunda parte se enfocará en la propuesta innovación cada cotar que son preguntas abiertas y puede tomarse el tiempo necesario para explicar su respuesta en cada una de las preguntas.

Entre más detallada sea la respuesta, no se ofrecerá un mayor aporte en la investigación para la realización de esta propuesta. Empezamos primera. Eh, cuál es su nombre y edad?

Joel: Eh? Manuel du vera. Florencia, tengo 30

Diego: años. Okey, cuál es su profesión o nivel de estudios?

Joel: Mi profesión es planificador de medios digitales y medio de estudio.

Es universitario superior.

Diego: Perfecto. En qué sector de la ciudad reside actualmente en el norte de la ciudad? Cuáles son sus hobby o pasatiempos? Qué actividades les gusta hacer en su tiempo?

Joel: Me encanta, eh, hacer fútbol deporte como tal,

Diego: okey, dentro de su rutina cotidiana nos puede relatar brevemente cómo sería su día y qué actividades realiza desde su ámbito profesional y personal.

Bueno, como

Joel: personal al el día, pues me encargo de mis hijos, eh, de mi esposa, a su vez que me me dirijo a mi sitio de. Donde empiezo mi labores, eh, cotidianas que son como revisiones de plataformas, mediciones de ca, país, educables, optimizaciones, estrategias y bueno, una gran cantidad de variables que se pueden dar durante el día a día con las urgencias que que puedan haber desprovistos.

No perfecto.

Diego: Si tuviera que escribirse a sí mismo como un título de un libro. Cómo sería un título de un libro?

Joel: Sería

Diego: cualquier título. No importa. Bueno, el super papá, no sé.

Joel: Tiene que sea un libro que yo había ido. No,

Diego: no cualquier título que tú, o sea, tú ves en un libro y y qué se hacía tu? Puede ser algo creativo. Puede ser algo más más simple,

Joel: sin miedo al éxito.

Diego: Perfecto, sin me da al éxito, me podría indicar en pocas palabras, cómo se describiría,

Joel: eh? Me describe como una persona muy persistente. Sin miedo a a enfrentarles. Nuevos retos. Salió cont la verdad, eh? Me gusta siempre estar en constante aprendizaje, eh, sobre todo de mi área, eh?

Considero que es, es mi forma de ser desde que era estudiante. Entonces lo lo traslada al ámbito laboral. No?

Diego: Eh? Bueno, con la pregunta que acabamos de hacer, me gustaría ser de todo lo que me comentaste. Cuál considera que es la fortaleza más importante en su personalidad?

Joel: Eh? No rendirme saber saber perseverante, pero se debe ser perseverante.

No, no, no de caer entre malos momentos que siempre los hay. Pero estaba diciembre en zona de.

Diego: Ahora vamos a hablar un poco más sobre el tema de la comunicación referente a los medios de comunicación como televisión, correo, redes sociales, plataformas de mensajerías y sitios web. Qué medios digitales usa con mayor frecuencia?

Puede sociales? Redes sociales perfecto. Eh, qué medio di, eh? En este caso sería qué canal sería su favorito y por qué adicional, cuánto tiempo considera que lo utiliza durante el día en este caso, como son redes sociales? Pues, qué redes sociales, tu favorita y y cuánto tiempo lo utiliza durante el

Joel: día? La favorita para mí, Facebook, porque era más completa de ahí.

Cuánto tiempo lo utilizo? Más o menos? Dimos el trabajo de trabajo la hora de trabajo. Siquiera se puede decir 20, o sea muchísimo claro porque trabaja en ella. Entonces,

Diego: digamos que quitando

Joel: la parte de la ah, sí, fuera la pa por parte personal par de horas, como mucho y tendo mucho tiempo.

Diego: Yo perfecto.

Bueno, en lo que utiliza dentro de su tiempo, libre de qué sección es la que tal vez más consume? No se no puede ser noticias. Entretenimiento académico juegos qué es lo que más consume dentro de fe?

Joel: Entretenimiento como tal y académico?

Diego: Perfecto, acabamos la primera sección. Ahora vamos a entrar sobre la segunda sección en la segunda sección.

En esta aparta, nos enfocaremos más en la propuesta de innovación. Para comenzar, me gustaría comentarle. Qué significa en plu enma? Es un anglicismo que se refiere a la forma. En cómo las empresas generan un nivel de compromiso con los empleados y existen varios factores para definir este nivel de compromiso sin la empresa.

Ofrece un plan de carrera compensaciones por un buen trabajo, buen ambiente laboral, alas recatar y de entretenimiento, entre otros. Al final, esto se refleja en la productiva de la empresa. Entonces, esto es lo que es el concepto como tal, pero. En en sus palabras, qué co, cómo consideraría o cómo denominaría este tipo de de actividad que realizan en las empresas?

Joel: La verdad que me acuerdo pregunta, o sea, qué

Diego: significa o compromiso con el empleado?

Joel: Mm.

Para mi más que me me genere un plan de carreras como tal o o que me brinden ciertos beneficios personales. La verdad es que yo siento que, eh, para mí la empresa debería conectar realmente con las necesidades del del empleado o colaborador en este caso, eh? Bien dado lo mejor, eh? Beneficios, eh? El tiempo más no en económico o servicio en los productos que te quieran brinda

Diego: qué es para usted un free laer,

Joel: eh?

Es una persona que se encarga de buscar, eh? Trabajo. Sin depender de una empresa o un jefe inmediato perfecto.

Diego: Nos podría indicar un número aproximado de trabajos, si es que los ha realizado como free laer hasta ahora y en qué áreas ha estado involucrado. Puede ser programación, diseño gráfico, diagramación de procesos o agencias publicitarias entre otros,

Joel: eh, el número es bastante amplio.

No te podría el número desde que empecé más o menos unos. 100. Este podría decir, hasta vas, decían fre free la que había tenido he trabajado para agencias específicas como he trabajado que para personas o marcas puntuales. Así que muchísimas tanto nacionales como de perfecto.

Diego: Eh, el referente al tema de edita plan también.

No,

Joel: eh, como digital el plan y como manager, cuando empecé la línea de publicidad correcto, me

Diego: podría relatar brevemente sobre algún trabajo como fee lance que usted considere muy importante o destacado dentro de toda su carrera,

Joel: eh? La que tuve. Con con una agencia específica donde pues, con ellos mi trabajo se vio, eh, reconfortada en sentido a nivel de premios cané muchos premios con ellos a nivel de ámbito publicitario y comunicacional, eh?

Reconocidos como los efes y la verdad, pues es, no sé, necesita que sea el nombre, pero la agencia, pero básicamente como una agencia específica muy grande aquí en el ecuador. Y reconocida fue la que he ganado por esta gran involucraste en una campaña de marketing. La involucré en varias campañas que tenían ellos.

Yo tenía varios clientes. Le manejaba varios clientes a ellos. Y pues con eh, con con estas marcas, gané varios ejes. Okey, perfecto.

Diego: Eh? Considera que el trabajo de un fri láser debe ser a tiempo completo, parcial o en sus tiempos.

Joel: Yo creo que va más acorde de las necesidades que tenga la empresa o con la que vayas a colaborar.

Y también, cómo te haces tú con fe? Si, tú sabes, vas a organizar muy bien y puedes entregar, trabaja en los tiempos acordados, como dependerá de mucho, mucho de eso. No considero que debe ser como el específico, pero vamos en específico. Ya me voy a la oficina que soy, lo que debe ser más bien, eh? Horarios restablecidos como de oficina de nueve se la tarde, por ejemplo, pero no es precisamente que tienes que estar delante de de una computadora o de un escritorio donde pues esas horas, sino más bien ser organizado y y poder y poder entregar tutu tus responsabilidades a tiempo, no, pero

Diego: podría tranquilamente tal vez una persona quien trabaje con su trabajo fijo.

También, eh, hacer alguna otra labor como free lace. Un tiempo

Joel: libre, no? Correcto. Exactamente. Eso ya dependerá tener, como digo, cómo se organiza? Okey,

Diego: qué es para usted una comunidad virtual,

Joel: eh? Una comunidad virtual es, eh, una com. Bueno, un lugar donde se puede varias personas y pueden intercambiar ideas.

Opiniones, eh, información relevante que considere. Pues como las redes sociales, como como tal cuáles conocemos

Diego: ahora? No? Entonces, eh, considero importante que un free laer, como ya lo hemos venido hablando, pertenezco a una comunidad virtual y por qué sería o si tendría algún beneficio o no?

Joel: Eh? Tendría beneficio porque si la comunidad bien gestionada, como ya hay, eh, aplicaciones y redes sociales similares, eh, puedes encontrar eh, trabajos puntuales o.

O de la duración en estos, en estos, en estos sitios en específicos. Incluso puede ser, pues, que te lleva a a trabajar con. Con agencias importantes son marcas importantes que te puedan retribuir profesionalmente personalmente,

Diego: claro, porque o sea, a nivel personal, pues estar buscando un cliente puede llegarse a complicar, pero correcto a lo mejor con una red social o una plataforma.

Pues te puede llegar un po un poco más de visibilidad con muchísimos clientes,

Joel: exactamente

Diego: ya de uno al 10, siendo el 10 el más importante, cuál sería el nivel de importancia bajo su considera? Sobre la opinión o referencia de una persona para utilizar un nuevo producto o servicio en el mercado. Qué tan importante es la opinión o la referencia de una persona cuando tú vas a usar un nuevo producto o un nuevo servicio?

Seis, seis y más o menos? Por qué motivo crees que sería hacéis?

Joel: O sea, como actualmente yo ya pertenezco a otra generación en lo que hago antes de preguntar a una persona a una investigación. Entonces yo antes de de poder llegar al punto de a preguntarle a una persona ya investigación ya solamente es como para confirmar o confirmar o confirmar lo que la investigación todo caso conocen

Diego: una plataforma ecuatoriana que ofrezca productos o servicios digitales donde funciona como un market pla que ofrezca un contacto directo entre compradores y vendedores.

Ejemplo fibra ab the work o work cana o una plataforma ecuatoria. Del

Joel: trabajo.

No tengo que

la aplicación de que llama free lan cual como bendigas, como se escribe así,

Diego: aplicación de casualidad, sabes de qué país

Joel: proviene? No te solía decir, pero sé que yo, yo he buscado. Y he encontraba también colaboradores cuando necesitaba ahí en Ecuador, en Ecuador y de otros lados también. Perfecto,

Diego: ya, eh, si tuviera la posibilidad de ingresar a una plataforma virtual de servicios donde fresca sus servicios a muchas personas, qué puede llegar a motivarlo para formar parte de esta plataforma?

Joel: La facilidad para encontrar estos clientes que a lo. Necesitan ese plus o necesito yo se plus como, como buen emprendedor free laer, eh? Y el tema de la seguridad, ten la seguridad de pago porque eso es lo más importante ahora y básicamente todas la que todas las as importantes de similitud en lo que te ofrece.

Diego: Si pudieras decidir qué sistema de pago sería, por ejemplo, en el caso de fe, ellos te pagan cada 10 días. Cómo te ves tú lo podrías

Joel: recomendar? O sea yo, por ejemplo, trabaja, trabaja con lance y te y el trabajo es bajo negociación. Pero nuevamente, suele ser de anticipados y c del acabar el trabajo si son trabajos más extensos o mentalizados.

En todo caso, eh, es como trabaja normal cada mes deposita cada 15 seta. Depende cómo acuerdas con el colaborador el cliente. Qué

Diego: aspectos consideraría importante para realizar una contratación con una persona o empresa de forma netamente digital? Uno de esos me comentaba que es el tema de la garantía y el pago, pero en general, qué aspecto estoy considera para hacer una contratación con una persona a una empresa como

Joel: fre lace la puntuación que tendría esa empresa o persona dentro de la primera plataforma?

Las referencia. Al final. Esto funciona como vaque de de servicio cuando tú compras en Ober eat o compras en o co o pides un u, taxi tú, lo que te fijas en ese tipo de cosas en la calidad de servicio que si, sí, sí, paga tiempo, eh? Si los trabajos que piensas dentro del rango de están dentro de los parámetros que suelen escribir porque muchas veces te te te buscan por algo y de repente te piden más cosas.

La. No te quiere pagar ese extra y ha sido una siendo tema de

Diego: cosas, no? Entonces es el histórico de la puntuación del cliente o de la que de

Joel: contratar. Es súper importante, exactamente y que sea súper transparente también claro,

Diego: en el caso de formar parte de la plataforma como free laer, se ya decís entrar en esta plataforma.

Qué aspectos considerarías más importantes para la utilización de la plataforma ya en cuanto a nivel de usa

Joel: habil. Eh, la facilidad que me pueda otorgar a la hora de en de registrarme, de subir mi información para que los los los portafolios el portafolios sea más fácil de subirlo y las personas puedan ver de manera o leer de manera rápida y concisa y sobretodo a la hora de aplicar yo como como fue a algún puesto o algún trabajo específico.

Muchísimas

Diego: gracias. Yo no sé siquiera. Hacer algún otro comentario referente a la entrevista,

Joel: eh, no solamente que como fre lace, hay que dale duro. Hay que duro. Y si tu, repito, repito, sin miedo al éxito, o sea, no tengas miedo a encontrar a hacer algo que no estabas habituado a hacerlo al principio es duro, como tú dices, hay gente que tiene un trabajo fijo y aparte tiene sus sus eventual.

Pero hay que ser muy organizado y tener la cabeza muy bien amoblada y otra cosa más, nunca regales tu trabajo. Nunca regales trabajo a nivel económico. Eso es lo único que puedo recomendar. Muchísimas gracias.

José Velasco.

Diego: Buenas tardes, José Velasco. Muy buenas

José: tardes, Diego.

Diego: Gracias por su valioso tiempo para participar en esta entrevista. La finalidad de la entrevista recopilar información para el diseño luna propuesta innovación en comunicación digital de la universidad casarán. La propuesta consiste en una plataforma virtual de free lázers que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

La entrevista estará dividida en dos partes dentro de las cuales se abordarán diferentes temáticas. La primera se enfocará en datos demográficos y preferencias personales. La segunda parte se enfocará en la propuesta de innovación. Cabe cotar que son preguntas abiertas y puede tomarse el tiempo necesario para explicar su respuesta en cada una de las preguntas.

Entre más detallada sea la respuesta nos ofrecerá un mayor aporte en la investigación para la realización de la misma parte. Cuál es su nombre y edad?

José: Mi nombre es José Javier Velasco. Tengo 44 años de edad.

Diego: Cuál es su profesión y nivel de estudios?

José: Me desempeño principalmente como desarrollador de software. Tengo estudios de, bueno, realmente estoy de, ah, estudio, ese nivel, creo que es ingeniero como lo electrónico. Adicionalmente, tengo una maestría en desarrollo de interfaces gráficas u ahí can. Y tengo una certificación de debuts excelente.

Diego: En qué sector de la ciudad reside?

José: Bueno, actualmente no estoy recibiendo en Guayaquil, eh? Estoy haciendo las salinas. Y bueno, pro. Mi trabajo es remoto como que no, no muy necesaria. Una ubicación específica.

Diego: Cuáles son sus hobby o pasatiempos? Qué actividades le gusta hacer en su tiempo libre?

José: Ah, eso está interesante.

Te cuento que, bueno, ahora último, me he dedicado un poco más a trabajos manuales en el sentido de que me he hecho adicto a estos vídeos de hacer uno mismo las cosas, pero igual. Entonces, lo que pasa es que con esto de que necesito de todos modos, acomodar mi herida de. Muchas veces los muebles no se ajustan a lo que no necesitan.

Entonces, aprendido un poquito de no es que estoy experto en carpintería, pero estoy empezando a a personalizar o hacer mis pequeños accesorios o muebles pequeños para poder este acomodar mis teclados o los monitores o cosas, por decirlo, porque a veces las herramientas no sirven, no que no sirven, sino que no se ajustan a veces a lo que uno quisiera.

Ajá. Y eso es lo

Diego: último como quien dice tu

José: claro, y más aún, aunque no sé si han notado. Bueno, la verdad para mí es como que ha sido tendencia en estos últimos dos años en después de eso en i. Tú principalmente este, supongo. Dependiendo de lo que doy clip como el algoritmo de ambos. Bastante juego de papel en importante en eso siempre me salen sugerencia de proyectos de muebles, proyectos de incluso de rafas de gachas como para, por ejemplo, si viene un monitor viejo de un relato que ya no funciona, desarma la laptop, coge a lo marquito de madera, consigue aluminio y que tienes un monitor externo, o si tienes un ras verde y pa ahí por ahí, votado y no tiene pantalla táctil sacárselo por aquí.

Ese tipo de cositas más los muebles más es lo que me ha llevado, lo que me lo que últimamente me tiene entretenido fuera, lo que gana por

Diego: trabajo buenísimo dentro de su rutina cotidiana nos puede relatar brevemente cómo sería su día y qué actividades realiza desde un ámbito tanto profesional como personal.

José: Bueno desde principalmente desde el inicio de pandemia. Más bien, todo se centra en trabajo en casa, así que sí, ha cambiado un poquito la el flujo que llevo organizada se prepara el desayuno y cosas por el estilo, pero ahora un factor importante que juegue y mi día a 10 revisar la agenda porque ya pues, como no tenemos, no tenemos, no dependemos bastante de las invitaciones.

Quedas por co la invitación ejercidas por chat. No confirme o dependiendo cosas, por decirlo, no necesariamente la invitación acoge en tu honor. Entonces. Resulta bastante importante. Cada vez que inicio el día real, revisa la agenda según eso. Ahí me organizo haya, voy a ser adicional o tengo que prepararlo de aquí.

Yo tengo que buscarlo de allá. Y de ahí voy insertando mis actividades, no de trabajo, por ejemplo, estoy leyendo bastante. Entonces es algo que también como para, no me entrego mucho a la computadora, por cual termino leyendo a veces en la computadora mismo. Pero trato, por ejemplo,

este aprovechando que estoy viendo el sali esa hora que me queda libre o yo lo que tengo que leer o simplemente voy a la playa así explico trato de intercalar mis distintas actividades que me obligue a despegarme al escritorio por lo menos una hora diaria en la mitad aparte del.

Recién cuando ya empezamos o cuando ya hubo levantamiento de las restricciones que ya podíamos tener. El mayor movilidad de este. Sí, pretendí, por ejemplo, buscar otras actividades, cursos, cosas por el estilo. Bueno, otro Jovi ahí es un Jovi que Jalisco sino algo que quisiera. Yo quisiera. Tengo un violín, por ejemplo, que está cogiendo polvo.

Entonces quiero aprender a tocar el violín buenísimo hace. Hace añ bastante tiempo, bastante tiempo. Entonces siempre lo he tenido ahí. Lo he tocado solamente para ver qué funcionan. Pero bueno, no haría ningún vecino. Me ha gritado, pero simplemente así mismo por intenté. Hay un señor que es conoci el nombre es lo peor que te enseña cómo tocar violín en desde escoger como poner las dedos, como ponerte como poner mentón en el violín, etcétera.

Pero no he sido la verdad. No he sido constante. Por eso es que he buscado algo físico para obligarme. Ah, por lo menos decir de tal a tal hora. Voy a la clase de violín, pero me descuidado. Va a hacer tener esa parte. Todo lo único que sí tengo fijo son las salidas a la playa. Y la actividad de esta carpintería, que no es algo tampoco que todo el día estoy escuchando, por decirlo, sino que entre diseñar el mueble, ver un modelo, ver un ejemplo calcula el espacio.

Tengo tres gatos y los gastos también son parte del escritorio. Entonces tengo que construir el teléfono, pero ahorita tengo un mueble que cubre el teclado y le permite a los datos acostarse de la manera que están según ellos últimamente teclado pero realidad no está tocando el teclado, pero sí, hasta aquí me ha resultado bien.

Lo malo es que ha acostumbrado mucho y a veces están dos o tres horas veces. Estoy en reuniones y el gato ido ocupando la mitad de la pantalla. Pero sí, sí, estoy.

Diego: Si tuviera que describirse a sí mismo como un título de un libro, cómo sería?

José: Usan fin?

Diego: Hace un rato, conversé con alguien y uno de los títulos que han puesto era sin miedo al éxito.

No se puede ser cualquier nombre lo que se te ocurra.

José: La verdad? No, no somos. Coge tal vez yendo por hmm, no sabría, pero

Diego: me fue el comienzo del por

José: yo. Más bien iba pasa que sin miedo, el éxito justo es una frase que en el trabajo utilizamos de maneras o cosas de cuando tenemos que mezclar código, por ejemplo, y no estamos seguros si funciona.

Y la única forma de probar o de asegurarnos probando ya en el ambiente de no de producción porque ahí si nos pegamos pero tenemos un ambiente de tenemos tres ambientes de producción el que es

donde hacemos todas las pruebas, pero es con gente de cual es compartido. Entonces, si nosotros dañamos algo.

Se daña para todos. Y si alguien está probando algo, vamos a estar entorpeciendo el trabajo a otra persona. Entonces, normalmente utilizar más esta frase para molestia para hacer bromas de que haya no import. Este sí, sí, sale. Si sale café con sin miedo del éxito, entonces no, no, yo no me voy tanto por ahí.

Pero más bien me iba a otra, algo así como que este nada pierde intentando a veces cuando últimamente estoy en una situación en la cual hay muchas cosas nuevas que tengo dos opciones que me misioné con Fort o probar otra cosa y por lo menos digo probar esa otra cosa. No es resultado, no importa, tengo visor continuo donde estaba y si resulta sigo más adelante.

Entonces, más o menos en esa situación ahorita no podría decirte cuál sería el título del libro, pero que sería por lo menos tengo que intentarlo o algo así, o hay que intentarlo. No como un poco más optimista, con

Diego: qué respuesta que

José: es valido, pero ese sentido casos, yo creo que te refieres

Diego: más al tema de a mí también me ha pasado el tema de pretina.

Ciertas cosas,

José: no de eso. Sí, soy un experto pro coordinador ahí. Sí, ya eso sí. De otra historia aparte, pero no más. Bien, este, como dice el pensamiento que más tengo en la mente estos últimos siete, ocho meses, por lo menos si no es el año, es que tú no puedes este decir no puedo hacerlo si no los has intentado algo así.

Pero eso ahorita más bien el que no dejes que no gana más bien, creo que estaría más bien la frase que buscaría o el título que me pusiera. Ah, parece porque no necesariamente no necesariamente todas veces te arriesga. Vas a salir triunfante, pero por lo menos lo hiciste. Ya sabes hasta dónde llegas o que tienes que mejorar, entonces

Diego: me podría indicar en pocas palabras, cómo se describiría

José: ahorita. Más bien, como dijiste, lo tocaste tener proción me diría a un pro pros tirador, porque incansable porque si este, pero tal vez antes, diría yo, más bien, ahora que la predestinación es mi excusa, o no sé si esa excusa, no sé si sabe esa palabra, pero este de una u otra forma. Un ejemplo práctico, tengo ahorita.

Tengo, por ejemplo, justo usted con una situación. Tengo un reporte, digo así esto lo hago en cinco minutos y hasta la fecha hasta ahorita que me dijeron que necesitamos esta información mañana en la mañana, ahorita estoy haciéndolo. Entonces no es que quieres seguir responsable, tal vez prior un poco las otras cosas, pero podría haber esto mejor dicho, hubiera hecho el fin de semana de repente con tranquilidad o si me explico, tal vez este día hubiera empezado con esta tarea y salía en una hora

más o menos, lo que me ha tocado invertir ahorita una hora, pero preferí que te dicen otro otra de las actividades que yo inserto de de en mi diario hacer café.

Entonces, cómo sabes yo adicto al café? Entonces? Yo 11, la mañana 11 y media que más o menos termines una reunión que siempre más o menos este yo les digo, incluso le digo al equipo, ya vengo. Si me escriben, no se este en que no contesto porque por lo menos me tomo media hora entre hacer el café y por lo menos la primera taza.

Entonces este me olvidé a que iba con esto. En todo caso, la cuestión es que en ese tipo de en ese momento, de repente hoy o hubiera explico actividad chiquitas que yo hago para levantarme, hacer otra cosa. De repente hubiera en vez de las cinco actividades, hubiera hecho una o dos nomás y terminaba el transporte, pero no me me gustó tenerlo para el final y no sé si sea por la emoción, a veces de.

De sentir la presión que tienes que acabar pronto. No sé, no se sinceramente porque lo hago. Entonces, por eso te digo, no estoy seguro si sea prora destinación exactamente. Porque igual no es que no legalizo nada. Sigo trabajando en otras cosas, solo que escojo una tarea y es la que voy a forzarla para el último.

Y ahí la tengo. A veces si ha pasado, que

Diego: pasa algo parecido, pero en cambio, no sé, también es algo sin mirar a lo que me comentas. Pero puede ser que, como son puras tareas chiquitas que son fáciles de solucionar, prefieres dejar la tarea más fuerte al final y tomarle un solo bloque de tiempo que puede ser un día o a lo mejor dos días enteros que te dedicas de lleno eso y no estar haciéndolo tal vez por parte, al menos yo lo hago de esa forma y de alguna manera también pro tino en ciertas tareas.

José: Sí, puede ser, sí, sí, sí, sí, sí. Te entiendo. Y más que todo, como tú dices, o sea, no es tanto coro. La típica no la excusa ahora que también incluso en i bastante pod, hacer que pronación este la el, el diálogo ahí o el argumento es siempre que uno deja de hacer las cosas por estar poco más ahí, pensando en la nebulosa, pero no es que uno no está haciendo simplemente cambia el orden y por alguna razón, prefiere cierto tipo de tareas dejarla para el último y en mi caso, así.

Y me olvidó a cuidar a la pregunta para cual llegamos a esto,

Diego: que era el momento. Siento que la forma como te estás describiendo, que eres un excelente pro cado no es que no hacen las cosas simplemente que sabes, administrar las tareas y esco es cuál es la que tal vez se te haga un poco más sencilla, hacerla algún principio y dejarlas tal vez las más complejas, al fin,

José: sí, más o menos, pero no como te digo, no es tanto por la complejidad o la o la sencillez. Es como que escojo una. Una de las no tan al azar, pero un escojo porque igual este durante el día a día igual están las difíciles igual están más fáciles. Pero como que, por ejemplo, está el reporte dije no está el lago el viernes.

No pude el viernes, la hago el lunes. Y ahora que ya me dijeron no necesitamos de ley para mañana. Bueno, yo la estoy haciendo.

Diego: Bueno, eh? La otra pregunta sería, eh, de todo lo comentado, no, qué fortaleza considera más importante en su personalidad

José: que me adapto a los cambios? Mo decía aparte, por qué? Porque o sea, podrá ser que recientemente ya cuando yo empecé a trabajar ahorita donde estoy yo entré como cierto tipo de entonces, un problema que tuve y es que no sé si has escuchado el síndrome del impostora.

Diego: Síndrome mi la

José: verdad. No, cuéntame ya síndrome de impostor es que tú siempre sientes que sabes menos que los demás que los demás. Ah, okey, pues el que estes igual puede ser lo que sea, pero por alguna razón, te por cada o por cada chis, pita de que otra persona sabe más como que es un punto para la otra persona, y tú te vas gastando un punto a ti.

Y así cabe más a tal punto que tienes muy pocos puntos en comparación al resto desde tu punto de vista. Entonces, a mí me costó bastante perder eso porque ya tenía algunos años. Sea, estoy como, fui laster prácticamente mira que te conozco desde

ya. Entonces, pongamos que desde ahí estoy, prácticamente fui y he estado este cambios. Bastantes cambios. Entonces, tanto que en los últimos años prácticamente estaba vendiendo productos de seguridad principalmente, pero para no. El hilo de programación yo mismo ofrecía sabes que pro podemos integrar los antoja con aplicación.

Por lo menos me mantenía

Diego: productos, pero no es lo mismo seguridad de servidor o a que referencia, claro,

José: no seguridad, por ejemplo, que marcar la última que toque fue te nabo tepo es una herramienta que te permite, por ejemplo, ver mereces en tu red tiene un montón que son bastante útiles. Te permite ver el consumo de whats aa, por ejemplo, tengo compañía cuales son las que están utilizando whats en tu red?

Si me explico este, cuales son las si estamos operas que no tienen actualizado los parches, pero las máquinas cuando si estamos sin parches actualizados, cosas por el estilo eso fue lo último que yo toque. Entonces, por ejemplo, yo dije bueno, ellos tenían un alojamiento de transporte y necesitaban generar archivos c para poder tener para poder tener sus aportes finales a sus directivos.

Yo me ofrecí a integrar generalmente esas cosas antes de ese proyecto. También trabaje con otro software de marca este ellos, por ejemplo, lo mismo vendría ser, pero ellos más bien monitoreo. Entonces, por ejemplo, si abrieron la puerta de un local, claro en el molde, sol y fuera de hora, salió en alerta. Si se cortó la ay.

Esto fue para algo que nos pasó una vez estén claro, hubo un se cortó el anillo de fibra. Supongo que queda en malo. Ahí hubo un corte porque hubo no se si un derrumbe o un paro algo, entonces yo estaba orgulloso porque estaba justo en el centro de en ELC. No estoy net center,

pantalla de para para apreciar la va así algo inmenso. Entonces, una esquinita era mi aplicación y tenía un papá de ecuador cuando de repente yo ahí emocionado. Y el ma nunca lo he visto en acción. Y

pum, se encendió. Entonces pichi tuve la marca y todo la mayor que tú me alertó ahí me enteré que si era nuestro software que había encontrado que cómo se vea j el anillo ahí y estaba obviamente en el mapa.

Entonces, que emoción funcionó lo que programa entonces fue todo, volviendo el tema, este estado, por ejemplo, esa integración fue algo específico en un lenguaje específico de ese momento. O sea, aprendí lo que necesitaba y lo utilicé en ese momento. No es que me especializó en eso y en otro proyecto. Y así mismo toqué otra cosa.

Vi la plataforma con la que tenía que integrarme, buscaba el hacia el pedacito y ya estaba entonces, en ese sentido, por un lado bueno, porque me logré por lo logré probar por lo menos algunas tecnologías. Digamos que pasé por, ya sé más, más sea sha con corva con. Este ah con con cosas por el estilo.

Entonces, sí, digamos que yo tengo la experiencia de esas cositas, pero no es que estoy especializado en eso recién ahora en estos tres años, cuatro años que ya acá en tres años, es que no lo acá es este de promoción y es arquitectura. Entonces solamente voy en esa. Pues obviamente, al principio, si me va a costar o por lo menos tener una curva de aprendizaje hasta que le coja el golpe.

Y también viene la extra de, aparte de que tú estés con el postor o quieres quedar mal porque quieres lo sirve bien en el trabajo contra tus este frente a tus compañeros de trabajo. Y peor, todavía tengo que lucir como experto frente al cliente. Entonces esa situación. Nuevamente, me toca entre aprender o leer lo que sea, pero también llevar las cosas de una forma en que no se note que estoy preocupado o estresado porque tengo cierto conocimientos o tengo cierto baches, ciertos baches.

Entonces, lo que hizo fue buscar una estrategia, coger adaptarme, cogió una herramienta, me especializó en cierta parte. O sea, busqué cómo salir del asunto y di que me a daté bien a esa situación de ahí se presentó otro segundo problema. Bueno, no fue problema, sino que me dieron otra responsabilidad adicional.

Y así mismo, tampoco sabía el tema. Busca, conversa en preguntas. Entonces, ya poco a poco hacía ir escalando ahorita esta parte. Me siento muy bien en la posición en la que estoy, pero se me pongo ver hacia atrás más que. Por lo que sé, no es que sepa bastante, pero se lo necesario para el trabajo. Pero más que esa, participa más que la este, mi entrenamiento técnico, lo que quieras, eh?

Lo que me ha servido es más mi adaptarme al problema o al problema interno propio sería y buscar cómo solucionarlo de una manera de, no sé lo más, es muy posible la más.

Eso eso. No sé si eso contesto tu pregunta o yo. Además, la situación no,

Diego: no está muy bien sea básicamente era lo que mencionaste al inicio, que es. Adaptarte rápidamente a los cambios. Y considero que, pues es una fortaleza muy, muy, muy importante hoy en día, ya que la tecnología avanza muy, muy rápido. De hecho, nosotros nos graduamos que en, y siento yo ya este punto que estoy súper des actualizado y necesito nuevos conocimientos nuevas actual.

Y bueno, lo importante es eso de estar abierto a a nuevas experiencias y a y a conocer cosas que tal vez no estamos tan acostumbrados, pero que de alguna u otra manera nos va a ayudar a nuestra carrera

José: profesional. Exacto. Sí, sí. Referente

Diego: referente a los me gustaría hablar ahora referente a los medios de comunicación como televisión, correo, redes sociales, plataformas de mensajería y sitios web.

Qué medios de comunicación, eh? Consideras que usas con mayor frecuencia?

José: Te puedo decir el que ya no uso la televisión. Okey. Por ejemplo, televisión, ni televisión nacional ni televisión de cable. Nada. Estoy totalmente perdido. O sea, no para nada, para nada televisión. Y por qué? Creo que ha sido para conveniencia todo caso?

Algo que sí pensando en en consumo entretenimiento. Me voy por las plataformas de stream este porque ya pues ahí me acomodo, no he hecho no me acomodo yo al horario de ellos, sino que yo escojo lo que quiero en el momento que tengo libre y lo que me gusta más. Y ahí, sí, tal vez soy, no importa compartir mi información con.

Con la plataforma contale que ellos empujan mi mi formen su propio perfil sobre mi, qué es lo que me gusta y me ofrecen a mismo cosas, se basa lo que saben que estoy viendo. Entonces, sí, diría que con aspecto de entretenimiento, me voy por todo lo que plataforma demi no solamente con audio, no solamente con vídeos, sino también con audio.

Digo contento con los resultados y referente

Diego: a qué medio de todos los medios digitales, perdón, referente a qué medio de comunicación consideras que es tu favorito y más o menos, cuánto tiempo le dedicas. Por ejemplo, en mi caso, sería, pues lo que yo más uso son qué será redes sociales? Es lo que más uso yo en el de un día a.

José: Ya. Pero hay, por ejemplo, sí, de comunicación. Hay otra vez ahí. Me pasó un poco de ermitaño. Diría que whats, pero es por más por temas familiar. O sea, mis padres me crean por ahí. Me por ahí mi familia. Me me contacto por ahí más o menos

Diego: que lo usa un

José: eso te iba a decir yo lo cojo, es cuando me acuerdo o cuando tengo pendiente de que me van a escribir por ahí.

Y no es en los breaks, en el almuerzo al final del día. O sea, no estoy mi pendiente de whats en cuanto a medio de comunicación, estoy pendiente más es trabajo en este caso que es sh. Entonces, ahí si estoy todo el tiempo atento y tanto que me suena en el salón, suena en el, me suena en la tableta en todos lados.

Algo que si no escucho en la computadora y ponte, voy a hacer el café, estoy atento que me estén escribiendo. Entonces podríamos decir

Diego: que es una plataforma de mensajería. Incluye s la como incluye tanto was. Sí,

José: sí, esas dos sería las principales y referente

Diego: a redes sociales en

José: redes sociales. Ahorita estoy consumiendo bastante i, i y más o menos

Diego: qué tipo de contenido?

José: Bueno, ahorita el algoritmo mismo me muestra. Este muchas cosas frentes a pastelería, pero sí, hasta leía de menor a mayor pastelería este artículos para la oficina cursos de carpintería. Imagínate pintura porque eso también es algo antes. Yo me dedicaba un hobby. Si tenías preguntado hasta hace 10 años, yo te diría me gustaba dibujar el carboncillo.

Es otra cosa que he querido reto. Me sale. Incluso cogí un curso doméstica para capitular, para no para entonces también me sale sobre arte. Me sale sobre fotografía, eh? A fotógrafos montón o de los montón. Y como primero de ahí. Segundo, sería el como segundo más importante gatos. Me imagínate. Ah, sería el tercer muy importante gatos.

Cuarto casas. Hablando de todos los proyectos, incluso Guayaquil y en la costa de los proyectos noes nuevos. Y lo primero es, en cambio, todo lo que sea de tecnología sea para comprar, sea noticias y la verdad, casi todo lo que he comprado actualmente de forma de remota aquí en ecuador ha sido porque lo he encontrado en i o i.

Yo he estado con que necesito una silla y de repente, i me vota la la propaganda oferta de sillas para oficinas

Diego: que te enganches más con la, digamos que la tasa de conversión en i. Tú como

José: cliente es al conmigo. Sí, sí, sí, Facebook para nada. Por ejemplo, las veces que he usado Facebook para comprar algo, literalmente una vez un control de play station y ni siquiera compren perfecto.

Diego: Vamos a pasar ahora a la segunda parte de la entrevista que en esta parte nos enfocaremos un poco más. La propuesta de innovación que que lo recuerdo cuando lo dije en un inicio. La propuesta que se va a hacer es una plataforma virtual de tre lances que ofrezcan sus productos o servicios de forma netamente.

Pues digital. Entonces, la primera pregunta sería, qué es para usted un fri laces?

José: Ah, nunca hablaría. Nunca me había puesto analizar el término. Estoy tentado de buscar en Google, o sea, lo único, lo pondré otra vez de otra forma. No tan elegante. Sea finales, realmente es una persona que se trabaja de manera independiente. Es un impresor de servicios principalmente. Eh por menos desde mi punto de vista.

Entonces, como para servicios, lamentablemente significa que no solamente te vas a dedicar a tu profesión como tal o a tu o a brindar tus servicios, sino también a publicitario y también a realizar las tareas de col. Porque a veces los clientes no pagan. Entonces hay que estar atrás. Entonces, como que eres tres, cuatro apartamentos en una sola persona.

Este sí estaba tentado a veces a contratar gente que me ayude. Pero la pandemia abierto, diría yo bastante abierto, un campo bastante interesante que es simplemente trabaja remoto, o sea, si es como fila, pero ya no necesitas promocionar porque que digan ayuda bastante mientras lo prefiero acomodes bien y todo lo demás.

Entonces

Diego: me imagino que, como viene la pandemia. Hay una mayor demanda por trabajos de vía remota. Entonces ya llega un punto que no es tan necesario estar como que atrás de los clientes, sino que más bien los clientes. Creo que llega un punto al que están atrás, tuyos

José: más o menos y en hora buena, tal vez en mi campo, ese tema empezando en el extranjero, principalmente este.

Tal vez si haya sido un poco, o sea antes, la pandemia se manejaba así bastante, pero y pero el único tema, tal vez que nosotros, tal vez como latinoamericanos, era que no tenía tanta confianza en nosotros. La pandemia, lamentablemente, toca decirlo. Ha obligado a que muchas más empresas apun por Latinoamérica porque es lo que hay.

Y gracias a Dios los pocos que bueno sería que los primeros que lo van ser contratados hicieron car también a la región que ahora hay mucho más plaza de trabajo en Latinoamérica porque hago las diferenciaciones de Latinoamérica porque antes, por ejemplo, si bien cierto inque es una herramienta interesante, está fl hasta febrero de y de ese año de año pasado, ellos también tenían tenían una bolsa de empleo ahí era fantástica y muchos trabajos remotos inclusive habían trabajos con con sponsor patrocinio para que tú te vayas te mudes a al país donde estaba la.

Entonces interesante, porque ya no solamente ganaba, no. Bien, no solamente cubrías una necesidad profesional de la empresa en sí, sino que la empresa ganaba contigo porque así mismo el estado le daba bonificaciones por del caso. Un un trabajo que trataba de aplicar en Alemania. Eso sientes de pandemia?

Este ellos me decían mira lo único que no importa, no sabes alemán, porque el estado de auspicia de patrocina los cursos alemán. Entonces tú aprendes alemán mientras estás trabajando con nosotros. Qué más? No te preocupes con movilización porque solamente todo con la idea vengas a la oficina por transporte público en bicicleta o a pie.

Y nosotros dedicamos un un departamento cerca y ahí me dicen y si eres casado o tienes novia, decides tener hijos acá. El estado te da una mensualidad por cada hijo que vayas teniendo. Entonces, tú ves que ahí más que todo, están apoyando la migración porque ellas no solamente en esta casa, la empresa no busca solamente ten cubrir su la place de trabajo, busca los beneficios del estado porque supongo que ellos tienen alguna excepción en cuanto a, no sé temas fiscales o lo que sea.

Y el estado haces esa a excepción de temas fiscales a la empresa con la buscando su como la oportunidad de aumentar este la población joven y su país. Entonces, el mismo caso está en Dinamarca. El mismo caso está en Suecia, este, pero bueno, y pegó la pandemia, las cosas que un poco y lo bueno es que ahí, en cambio, más apertura, trabajo remoto.

Ya no necesitas muy arte. Ya no dicen, supongo, controlarte y todo lo demás.

Diego: Buenísimo, eh? Yo entiendo que tienes una carrera muy grande de free laer y y tal vez la pregunta que te vaya a hacer es un poco in cuantificable. Pero me lo podrías decir tal vez miles en cientos. Y la pregunta es la siguiente, me podría indicar un número aproximado de trabajos que ha realizado como free laer hasta ahora?

Y en qué áreas ha estado involucrada? Puede de programación diseño gráfico de grabación de procesos, eh? Algo referente agencias pores edición. Supongo que tu carrera es muy amplia, pero así hay breves rasgos que nos podrás comentar sobre eso.

José: Este vio la primera parte de tu programa. Cuánto más o menos?

Bueno, o sea, cuánto me ha tocado a mí? Porque si es así, no, o sea, pensando en ver más que todo, como más o menos para acá, este como free la nos

ahorita atendido unos tres trabajos por año, pero generalmente y en mi en mi. En mi, qué sería en mi ni laboral? Este no soy yo quien va a donde el cliente generalmente quien me contrata siempre es una empresa que presta servicios también. Por ejemplo, una empresa, un caso que un proyecto que a mí me gustó bastante o un proyecto que me tocó en el gobierno de galápagos, pasa como dos o tres meses por allá trabajando.

Pero el cliente no lo conseguí. Yo el cliente lo conseguí una empresa de quito que tenía entre sus de trabajo. Había una parte desarrollo de software. Entonces apoyo. Yo fui como fui, fui como administrador de base datos para el proyecto de ellos y me quedé como desarrollador justamente de la aplicación con esta empresa.

Entonces, yo de vista ahí tuve dos proyectos con esa misma empresa porque el uno fue como debía. Digamos factor en mi mes, mi servicio y me fui 10 días después, me dijeron sabes que no quieres hacer esta parte de aquí también. Ah, bueno, eso fue otro proyectista otro es quema de trabajo, otro otro costo. Y así mismo, este no no formamos contrato, fue todo de palabra y confianza.

Pero si me explico más o menos así, este sería que por número de proyectos, habré tenido en estos últimos 10 años, al menos, como digo por lo menos tres proyectos por año. Pero si pienso en empresas, habrán sido cuatro o cinco empresas, claro, en clientes también me llevarían porque incluso a veces hay que los

Diego: proyectos que manejas también son como de otro tipo de.

Así decirlo, otro tipo de trabajo, ya que, eh, hecho entrevistas anteriores. Y me he hablado con frie lances a nivel de diseño gráfico. Y obviamente, pues, hacer un diseño gráfico no es lo mismo que desarrollar a lo mejor un software que te puede tomar, tal vez uno, dos, tres meses, no? Mmh, eh? Y podríamos, podríamos decir que el área en donde tal vez estás desempeñado más es en tema de programación, no?

José: Sí, porque igual por más alejado que sea el proyecto, como te dice que tenía el caso de seguridad. Ah, o te pongo más interesante? Tuve una de implementación de un de x de y de ahí este yo hice la integra. Entonces, si bien es cierto, fue desarrollo, pero a mí me tocó no solamente integrar, sino yo a configurar los teléfonos y los teléfonos y para el teléfono en software.

Entonces ahí cobré yo por la configuración de los teléfonos, cobré por la integración del software, cobré por la integración después del software que yo había dejado con el sistema de reportes que ellos tenían. Ay de paso, yo tenía que leer también información de la aplicación de cobranzas que ellos te manejaban.

Entonces, sí. Ah, pero aparte también me he tocado. Esta podría ser un ejemplo más gracioso todavía. A mí me tocó trabajar también para una empresa ahí. Sí, muchos antes, muchos antes de fila. Pero digamos que más o menos aplique el caso. Yo estaba en una empresa. Y me tocó a mí diseñar los requerimientos de software para el comienzo de esta empresa.

Construya el elabora los pss, los documentos que son los requisitos para esto de compras públicas. Ya resulta que cuando flotaron y todo eso, yo me pasé justo a otra empresa y esa empresa estaba aplicando para para ellos. Entonces me tocó a mí después trabajar en el proyecto del cual yo en otra empresa había trabajado en el diseño de la propuesta o de los requerimientos.

Entonces podrá ser que, por un lado, el proyecto suene como que no está liga de promoción, pero igual dónde iba volví a perder, pero en todo caso de lo que iba por más alejado que esté, o sea, si me ha tocado tocar trabajo, que no necesariamente se dé ese apoyo y este, pero no necesariamente. Desarrollan. Sí, sino a veces son otros ermitas de diseños.

Cosas por el decirlo. Planificación,

Diego: eh, em, uno, hay una pregunta que, bueno, en tu caso sería más como a tiempo completo. Pero me gusta ser tu su opinión de manera general, eh? Referente considera considera que el trabajo de un free laer debe ser a tiempo completo, parcial o en sus tiempos libres.

José: Yo diría que debería ser como sea mejor para ti, no excepto la de tiempos libres.

Porque lo que pasa es como fela todo depende también como estás organizado. Si vas a atender tú, los tres frentes, que son los tres frentes que identifico el del servicio en si, el de la promoción y el del el del cobro, entonces realmente vas a tener muy poco tiempo para o sea, vas amente bastante tiempo de.

Por casi todo otro día es más, muchas veces más tiempo de las ocho horas normales de trabajo, diría yo que es más no relajante, pero es más manejable un trabajo normal, como cómo que se dice este instalación de dependencia porque tienes horario fijo. Mientras que fui, tú no sabes si Elías las cinco mañana saldrás a las 10, mañana empezarás a la final a las dos a la mañana, este, o sea, ahí esa, haríamos esa, esa in no inseguridad, pero idioma, esa no inestabilidad a la palabra, pero todo caso, no hay una forma de que se garantice que, como suele hacer.

El poquito tiempo que le dediques por el tiempo que le dediques va a ser suficiente para poder realizar lo que necesitas realizar maul si pretendes atender dos o tres, cuatro clientes a la vez, una interesante que nunca pude aplicar y que una amiga aplicaba era que ella cada vez que se iba a las entrevista con los clientes y analizaba el proyecto antes de comprometerse y decía yo estoy ocupada estos dos meses hasta invento hasta estamos mejor.

Y desde octubre hasta el 23 de octubre, yo no puedo empezar su proyecto. Si estamos bien con esa condición, no hay problema, sino bueno. Y este que quedamos sería chévere porque significa que ella sabía hasta dónde podía trabajar o tenía que entregar el proyecto en el que estaba trabajando y sabía que de ella podía dedicarle todo el tiempo al siguiente.

Cosa que yo nací yo principio, si era que cogía uno y después el otro, así entre y como tú dices en los tiempos libros a veces. Por último, coger uno uno chiquito para para completar el día, pero es matador, es difícil. Puede ser que si hay gente que logra realmente manejarlo sule más actividades o de tu vida personal, si se vuelve este inmanejable, o sea difícil de administrar en todo caso, y no digo que no haya nadie que lo haya hecho.

Pues que haya mucha gente que haya logrado otra vez, administrar en esta parte, pero tal vez cosas como el ejemplo que te vi de puede ser que cosas o acciones como esas sean la clave paramente llevar una actividad de de manera tranquila.

Diego: Okey, eh, qué es para usted una comunidad virtual?

José: Mmm.

Bueno, no se debe explicar sí mismo de en Google otra vez, pero el sí, pero el la comida virtual ahorita voy a sacar un ejemplo tal vez práctico. Estoy, por ejemplo, en una comunidad de gente que busca entre nosotros. Va a sonar muy general, tal vez entre nosotros mejorar nuestras este, nuestra,

nuestros conocimientos está entonces estamos, por ejemplo, en este grupo, por ejemplo, este conversamos de temas se me ocurre que también de software está orientado a los micro servicio. Entonces eso tengo un concepto que tú, de repente así pensando hasta lo puedes sacar de contacta mi con servicio significa que repente hacemos todos o contenedores o aplicaciones o servidores chiquitos que se dediquen a una tarea específica.

Y así puedo repente escalar como facilidad. Mi aplicación o mi infraestructura, lo que quiera suena sencillo, así por enci misma, pero ya. Pero qué significa? Cómo lo hacemos? Qué no más puedes hacer entonces ese tipo de conversaciones a veces si conviene. Hacerla porque ya digamos que si tú quieres, no importa vos en tú o no, mujer en significa que tú tienes una necesidad o tienes un duda con respecto un concepto, o sabes qué es lo que quieres buscar, pero y si no sabes, entonces se necesitas por lo menos este por lo menos conversar para establecer cuáles son las dudas que todos tenemos y con esas dos todos empezar a buscar.

Por último, claro que si sale alguien que sabe algo o poder orientarte, ahí vamos compartiendo entonces, así estoy como te digo, actualmente estoy en una comunidad así. Sí en dos a la cuenta una es, sí, encontré en internet la otra en cambio. Y sí, fue un amigo por whats me contacto. Entonces tenemos todo un súper chat compartido de de ese corredores.

Ingeniero, votación de ecuador que están repartidas por todo el mundo. Y cada uno cuenta sus experiencias y todo lo demás hasta para los chistes, todos los chistes a tecnología inform. Pero si, sí, todo caso me agrada el tema no es que estoy tal vez conversando todo el tiempo. Por lo general leo y a partir de lo que todo el mundo conversa, yo empiezo a buscar o queda una duda.

Entonces yo también de por ahí. Pero sí, diría que sí, es chévere. La pregunta era. Sí, eh,

Diego: de frente a la comunidad virtual era que era para ir. Comunidad virtual los explicaba. Excelente. Y lo que sí es que yo, yo considero que tal vez la comunidad virtual, tú puedas aprender de otras experiencias sin que tú lo pruebes, eh?

Inicialmente

José: sí, muy buen punto. Y sin intereses lo que se hace. Ajá. Sí, sí, sí, totalmente. De acuerdo.

Diego: Recapitulando el tema del free laer y ahora la comunidad virtual considera importante que un free laer pertenezca a una comunidad virtual y por qué puede ser a lo mejor para ale mayor visibilidad o a lo mejor?

Digo yo, tú como free laer te manejas más como referencias personales, pero no sé qué opinas parece. Es relevante free laer pertenece con la comunidad virtual.

José: Más bien, normalmente te hubiera dicho que no, pero ahorita, mientras conversamos, realmente me has hecho caer en cuenta, que es muy útil. Diría que sí es importante.

Tal vez uno puede defenderse sin una comida virtual, pero es bastante útil. Volviendo el tema, es el tema de que habrán cosas que tú no necesariamente sepas y no necesariamente te lo explica la comunidad, pero la comunidad, por lo menos te planteará la duda. Entonces otra comunidad, por ejemplo, que me gustan.

Bueno no vendría a hacer una comunidad. Sería un ser de comunidades. He, no sé si ha entrado en hey ge por cada rede, hay este, yo se te metes en en el hey de incluso hasta para la experiencia de otras personas. No sé si he visto y eso todo caso, hay distintas cosas como para lo como tú dijiste, como, veo que la pasa a otros de repente que a tí no te pase o tienes de repente investigar más ahorita me vino a la mente una de bien chévere, que se llama un s.

Entonces ahí la gente coloca es todo, dice unix, pero he en pero en coloca cómo decoran su escritorio ambiente, su ambiente de escritorios, dicho bueno, todo el ambiente de escritorio de su, de su maquina con linux. Y ahí tú logras apreciar la. Versatilidad la falta de límites? No, no lo ilimitado, que es el nivel de personalización de la de linux y no solamente no solamente se refiere a una sola inter, sino a toditas prácticamente que no cede, inclusive ahí una distribución de líneas que se mada.

Ellos tienen una cuestión más de que se llama Dragon fly ore. No recuerdo, pero que si tú tienes una máquina con una tarjeta gráfica, lo suficientemente poderosa a la interfaz gráfica es maravillosa como para sacar como parece morir envidia cualquiera. Entonces, muy aparte de que lo lo uses o no es che ahorita analizando solamente este este, este, hey, este es subí este interesante.

Ver el poder de la comunidad al lograr en uno que se entusiasma de repente más por aprobar más cosas que yo aprendí ahí sea yo no me he puesto a, bueno, sí, diría que por ellos me he animado. Yo, por ejemplo, a personalizar los iconos a buscarse e dinos y buscar el que más me guste y los precios que los puesto a los mismos hacen en el teléfono de ahí otra cosa, este me hecho investigar sobre este en historia de ventanas.

Yo si veía que siquiera, entonces lo que voy es que, como tú, bien dices gracias a la comunidad lo que ha probado otros o veo bien, h salió chévere lo que hizo o Abel también quiero hacerlo. Entonces, si diría que aporta bastante, sumándolo poquito lo que tú tan bueno para un también estoy en una comunidad en de desarrolladores de.

Uruguay. Y pues, la experiencia de usuario de aquí de Ecuador, incluso yo soy ingrato más bien ahí, porque incluso han tenido eventos presenciales, han tenido charlas, han puesto de acuerdo y alquilan aquí y alquila locales para con ni en entonces este. Pero he seguido para ay también. Incluso comparten ofertas de trabajo este y no solamente de proyectos chiquitos también salen a hasta tratas de otros lados o incluso empresa grandes de aquí banco con cosas por el estilo.

Pero lo que voy es que es todo nivel de la comunidad. Entonces, sí, bien, que es este bastante? Te digo, tal vez no lo hubiera considerado si me aportas. Hace una hora. Te he dicho no, no tan necesario, pero no puede ser que si uno pueda sobrevivir sin pertenecido a una comunidad. Pero es una herramienta muy importante, no solamente como para buscar o encontrar oportunidades, sino como para crecer como profesional perfecto

Diego: del uno al 10, siendo 10 el más alto, cuál sería el nivel de importancia bajo su consideración sobre la opinión o referencia de una persona para utilizar un nuevo producto o servicio en el mercado?

Indicar el motivo o explicación del puntaje. Básicamente es cuando alguien se te acerque, te dice puede ser tanto a nivel digital como forma física. Se te diga, sabes que este producto es muy bueno, yo ya lo provee, tiene buenos resultados, etcétera. Entonces, qué tan importante consideraría que es, pues, esta referencia u opinión de una persona para utilizar o no un producto o servicio?

José: Crea que sí haría que seis porque seis, porque igual te valoría yo la lo que tenga que hablar, o sea, en productos, por ejemplo, en digitales este hay herramientas que utilizo que, bueno, la mayoría son gratuitas, pero ellas herramientas en los cuales si tienen un costo mensual o tiene un costo específico de licencia, lo que quieras, no las cojo porque me lo he dicho a alguien.

Puede ser que este aparezca en iniciador porque me la sugirió y un ejemplo práctico tengo ahorita, tengo ahí hay unas herramientas el tan o los clientes de base de datos no se separa como estaba paint, pero esos son los de la herramienta específica en mi caso, ya pues no trabajo solo con una base de datos, trabajo con varios y también con bases no?

Entonces, como que tener una herramienta por cada cosa. Me ocupar espacio me dará pereza, buscar cada una y un interfaz a otra sería más que tener una sola cosa que me maneje todo. Entonces, una que me presentaron fue habitat habitat muy bonita para que visualmente super agradable. Claro que la vi, pero muy también lucha.

Bien, entonces, qué me detuvo un ser justo? Empecé o hecho la máquina que tenía solamente funcionaba solamente de lino losa chuzo bueno, buscate un equivalente avi cat para lino no encontraba entonces no digo naca parece porque me la presentaron me la mostraron, la vi, la toque, la usé, me gustó. Estaba como que bastante decidido por 100 o algo así por en 70, pero me faltaba a me detuvo el tema que no pudo utilizarlo en otra computadora.

Busque una herramienta similar y para decirme esa herramienta acudía a los comentarios de la gente que ha comprado la. Entonces ahí fui entonces. Y ahí estuve entre dos entre the be y data GRI, que se llama dej. Y da GRI es el más famoso. Te cuento. Es como que, como que esté comparando yo que se este Toyota con tro che algo así.

Entonces no es que sea malo en she, pero normalmente porque Toyota de botas Toyota entonces hace misma, pues el lata GRI de je prin en la compañía. Y ya pues, todo producto Jed bras para que

chévere, este di vi es de fulano. De verdad es una persona no más que que la programa y me gustó divertir la versión com hasta aquí me sirve, pero este.

Pero como te digo, el análisis al final este igual tuve que evaluarlo. Yo tuve que yo escoger la herramienta y pagar i ver cuando me gustaba más. Y ahí me decidí,

Diego: conoce eh, como, esto es como un, como un cómodo, no cada vez. Vamos llegando al final

José: al pico y

Diego: vamos recogiendo todos lo que hemos venido hablando.

Entonces, esta es una pregunta que me gustaría saber, pues conoce alguna plataforma virtual ecuatoriana que ya que ofrezca productos o servicios digitales donde funcione como un market place, que ofrezca un contacto directo entre compradores y vendedores. Ejemplo faber, pero que obviamente no es ecuatoriano, ab wo y wo kan.

Conoces a alguna plataforma.

José: Pero a ver el casona, conozco por como, ay a f ya saca. Mencionaste ya no. Entonces no conozco la ecua ninguna de ese estilo,

Diego: eh? Obviamente hay hay comunidades virtuales, grupos de whats aaa y entre otras cosas, que sí ayuda a un fri laer, pues a conseguir uno y que otro contacto o trabajo como hemos venido hablando de toda la entrevista.

Pero estas estas plataformas, estas empresas son ya directamente una plataforma pues que alberga todos estos compradores y vendedores y de alguna mon de alguna manera ya crea una formalidad dentro de un negocio. Entonces, si tuviera la posibilidad de ingresar a una plata, forma virtual de servicios donde puede ofrecer sus servicios a muchas personas.

Qué puede llegar a motivarlo para formar parte de la misma

José: que motivaría sí, para

Diego: formar parte de algunas de estas plataformas. Obviamente no hay una ecuatoriana al momento, pero si hubiera una ecuatoriana, qué? Qué puede llegar a motivar? Eh? Ingresar a este tipo de plataformas? Sí,

José: mmm. Sí, es sincero el bueno o más bien, diré mi crítica con respecto a fi y tal vez eso sería lo que me gustaría ver acá.

Sí, el tema principal o lo que me mole un poco en five es la la no se decir con la palabra, pero ahí ese problema principalmente. Pues hay que el trabajo. Pide, ten la exigencia del trabajo. Me invento una aplicación cuesta. Tengo tres días para hacerlo y tengo miles de presupuesto. Entonces yo digo, ah, ya chévere, bueno, yo dólares y lo haría de paz a alguien de un país que cuya moneda es mucho más de valuada que el dólar.

Y si yo lo hago por 150, ajá exactamente. Entonces, ya pues, ese tipo, no sé hasta cierto punto si sería justo o con manejable poder controlar o no sé, ese sería la principal razón por la cual yo se podría

Diego: decir que canibalismo de precio entre los trabajos,

José: algo así. Es como que muy el tema repente debería ser que se exija.

Que de repente me invento si el presupuesto es de 1000, entonces, a ver que ya pues no sea ni menos de 500 y no más allá de 1000, siempre que en ese rango sea la la el tema de el tema de suba cosas de proponer el servicio es, es la única lo único que me viene a la mente como te digo, porque es la única molestia que le pida.

No estoy seguro. Hay uno similar que solo me acuerdo creer de color verde, pero en todo caso, en ese estilo, esas son las que el temita que me molesta a mí.

Diego: Qué efectos consideraría importante para realizar una contratación con una persona o empresa de forma netamente digital? Comprendo que tienes muchos, tal vez trabajas para empresas que son de otro país.

Y creo yo, que ni siquiera en algunos casos ni siquiera los conoces. Y en ese ambiente es lo que yo hablo. Netamente digital. Qué tal vez tú, eh? Evaluarías de una persona una empresa para poder aceptar una contratación.

José: Ahorita un poquito. Vamos allá de del tema de cuan digital a la empresa. A qué voy, por ejemplo, este algo que y eso sí me gustó un poco ver la la reacción de las empresas cuando empezamos. Con la restricción estrictamente por el tema pandemia. Trabajar desde casa es una cosa y trabajar desde casa y saber que hay una restricción, vi vincula de lugares de visitas de restaurante.

Todo es otra. Entonces, lo que sí me acuerdo que esta empresa se preocupó en seguida fue de fomentarnos, por ejemplo, el uso de cámara que tengamos. Teníamos agua los viernes y nos conectamos. Imagínate en la parte del país tocando la como la guitarra, otro tocaba por chat mismo en Madrid en un zoom, otro tocaba el piano, otro cantaba sea sí, fue este interesante el apoyo o la apertura de la empresa por o se notaba la preocupación del bienestar del empleado?

Entonces, partiendo de eso, algo que sí veo yo en las ofertas actuales porque. Igual estoy viendo ofertas en otros lados. Veo cuánto o veo que ofrecen para para para el con social, bienestar del empleado. Entonces, por ejemplo, hay quienes te ofrecen este invento que aparte de las vacaciones, sea un mes para que te vayas a pones lugares y te ayuden ellos a viajar o a conocer o hay este.

Solo me viene sola mente porque el otro viene como con poco técnico y no sé si aplique, pero bueno, por ejemplo, lo otro es que te regalan la la ki y las instrucciones aquí delimitado para que compres los libros y ideas por el estilo este que no compres tú la laptop, sino que te la mandan a ti, que si hay un super por suscripción, ellos te la pagan.

O sea tal sea tal vez tener todo como que muy incómodo. Pero hay son, son detalles, tal vez como que el hecho de decir sabes que estamos preocupados por ti o queremos que tengas todo lo que se necesita para trabajar. Tú no te tú solamente siéntate en las horas que te comprometes y listo. Ya eso está.

Otra otra cosa que ahora veo mucho y que sí veo importante y no pensé que iba a ver así antes lo hubiera considerado mucho texto. Por gusto, mucha lata era este el semestre de igual de oportunidades. Este tener toda una una destrucción. Parece que igual de género, no hay racismo igual de oportunidad. Si me explico.

Entonces, por un lado, es es estresante porque hay control de que una persona groseras contigo porque esa contigo, digo, me explico entonces este, pero por lo menos todos estamos siempre en un son amable con los ánimos relajados de una forma. Se crea. Esa sería la palabra, aparte de las cosas que de empresa que puede dar o hacer por ti para que tu lugar de trabajo físico sea bueno, que también ofrece y aseguren o garantizan que vea un ambiente laborable agradable en forma remota.

Diego: Ya para finalizar, entiendo que el tema de la plataforma, pues de los servicios que se ofrezcan en productos o productos o servicios de forma digital, pues tal vez no lo usas tanto. Y entiendo que muchas de los trabajos que has realizado, pues han sido tal vez por medio de otras redes sociales o simplemente por referencia a otras personas.

Pero vuelvo a recalcar el punto de que si abrir la posibilidad de que no sé a lo mejor llega un punto de que estas plataformas te ofrezcan muchos trabajos. Entre otras cosas aparte del canibalismo de precios, que es algo fuerte y y había que haber de alguna manera de solventar eso, qué realmente te motivaría a ti para invitarte o que ingreses a ese tipo de plataforma?

Porque entiendo que, pues, creo que no has utilizado mucho este tiempo de de plataformas, no,

José: no en una época que sí. Tal vez por eso digo, no estoy si fi era la que utilicen, pero todo caso este las razones por las cuales no me convencida están, fue la, esa competencia es leal. No sé si hace la programa, pero en caso el que no, como dices de precios y de afer de todo eso, sin embargo, algo que también.

Comparándolo pensando en esa mala experiencia o ese detalle que es el que me hizo simplemente dejar de insistir por ese lado. Otro aspecto importante que ahorita le veo a cómo este somos trabajos ahora es el hecho de que sí, es por más individual que a uno por más que digas no, yo, lo que sea, es importante y aprecio mucho más ahora el trabajo en equipo, no solamente por el tema de que te ayuden, sino que lo mismo que cogen las comunidades, lo mismo que cogen, bueno, las comunidades, sería este que de uno de otra forma, la experiencia del uno de otro o el equipo trabajando en conjunto donde dos modos se va ganando también experiencia enriqueces, porque lo que no sabes tú lo puedes saber el otro o de depende entre los dos conversando llegando a una conclusión mucho más interesante que si le hubiéramos hecho por separado.

Entonces sí. Sí, valoro ahorita mucho el trabajo en equipo mucho más que antes. Entonces, si sería esa más allá de parte de lo que la conversamos, otra razón por la cual yo diría,

Diego: y bueno, entiendo, pues tal vez estas plataformas de trabajo, yo diría que al nivel de usa habil o el nivel de intra paz, pues varía mucho algunos tus tíos. Otros no son sentidos la finalidad de esta propuesta, pues crear una plataforma, pues parecida o pero que sea en ecuador, obviamente, tomando en cuenta todas las consideraciones, pues realizadas en la entrevista y de varias entrevistas que han sucedido acá.

Pero vuelvo a retomar. Entiendo que ya comprendo perfectamente que no quieres trabajar en ninguna de estas plataformas, pero bajo ese mismo concepto me gustaría saber. Qué le recomendé a una

persona quien va a implementar este tipo de proyectos para que personas tal vez como tú pueda ingresar o se ven, eh, motivadas a ingresar en esa plataforma y trabajar en ellas más allá del canibalismo de precios?

O tal vez ese ese cruce de fronteras que, pues obviamente no lo podemos llegar a controlar, pero no sé qué recomendación me darías o qué recomendación darías a a este tipo de proyectos. Tal

José: vez tal vez este ahorita más bien sea bueno. También depende el tipo de proyectos que voy a estar incluidas en esa plataforma.

Sin embargo, sí vendría, no sé, o sea, lo que pasa es que mientras hablaba, pensaba en que sin querer más o menos nadie, o sea el detallito o la característica que para mí ahorita resulta importante, por lo cual digo que no es justamente. Eh, ese tipo plataformas a la cuenta fomentan en el trabajo individual que te está mal, pero bueno, más de todo se enfocan en trabajo individual de la prestación de servicios para un determinado fin específico con conseguir algo este lo que le falta ahí, tal vez el tema de poder interactuar de repente con.

O crear una comunidad de de gente de ese mismo estilo con temas afines con las cuales pueden de repente crecer todos juntos. Obviamente sean competencias, tal vez entre ellos, pero pensaban o lo estabas haciendo una energía más o menos en mi mente con los actuales, este lugares de working así mismo pasado en una donde está en su mundo.

Cada cicutita es una empresa, es una emprendedor lances, se siente, se instalan, pero de todos modos, está la cafetería. Ese centro de copias está la sala de reuniones. Entonces son. Ahí. Sabemos que el lugar de co working está permitiendo que tenga un espacio para interpretar con las personas en la cafetería.

Por lo menos conocer gente de hacer network está ofreciendo al servicio de tener una sala de conferencias como para poderte tener uniones más interesantes con tus clientes. Hay un servicio adicional, quién sabe si de repente ah. Y también hay lugares de co que que también ofrecen cursos, verdad? De manera que tú te capacitas.

Yo que sé en quiere que que ofrecerse entonces. No sé, pues yo dijera si me metiera en en una en una empresa de ese estilo, si hubiera por lo menos no exactamente, estás mismos beneficios. Pero algo similar, si sé que me meto en ecuatoriano y el ecuatoriano de vez en cuando hace actividades aquí porque es ecuador locales como para que se conozcan entre yo que evento de desarrolladores de pa, eventos de gente de diseño, eventos, no sé qué o cursos de, no sé cuánto y repente en línea, pero no tener que salir de la casa.

Tal vez tal vez eso ayuden de alguna forma, al menos a mí llamaría la atención y por última, solo por los pors me metiera. Si logro conocer la gente, sea eso, sería por añadidura. Y es lo que me viene a la mente ahorita, pensando en qué es lo que me gusta más de este. Bueno del otro lado, si hubiera eso algo parecido, me tentara.

Diego: Y qué opinas si tal vez se delimitara por un país y no esté abierto para todos los países? Qué opinarías sobre eso?

José: Ah, la idea,

Diego: porque yo, en de manera personal, he escuchado muchos testimonios, por ejemplo, que no utilicen estas estas plataformas. De hecho, mis jefes, entre otras personas, porque no confían al ser de otros países, eh?

A pesar de que tengan un porfolio, tal vez tengan buenas reseñas, buenas puntuaciones. La recomendación es importante y todo, pero el simple hecho de que pertenezca a otro país y que en algún momento, pues no logren entender lo que ellos quieren. Eso se puede llegar a complicar. Y más que nada, A lo mejor, tú puedes redactar en español algún proyecto o algo.

Y la persona quien te lo recibes un hindú te va a ser un traductor y todo. Pero la concepción occidental puede llegar a variar bastante. Y más que nada, si hablamos en temas de marketing, entonces eh, este punto, pues ya delimitándolo solo a ecuador, eh? Puede llegar a cambiar o realmente no llegará a tener un impacto.

José: Sabes que diría que sí, no me había puesto a pensar en esa forma muy, muy aparte del tema que también tocaste mente interesante. El tema de que sé, como sea, otras regiones geográficas aparte del idioma, no saben, por ejemplo, este no necesariamente saben o no ser lo mismo que un mismo ecuatorial.

Exactamente el tema cultural. Ajá. Exacto. Entonces, claro, hay proyectos de proyecto, proyectos. Tal vez eso no importe, pero en los proyectos de los que sí, sería un factor importante pensando en lo mío, si tú me dijeras eso también me parecería interesante porque ya pues, o sea mi, mi principal malestar es los países donde la moneda está más devaluada, obviamente será más barato.

Que nosotros, en todo caso, los únicos clientes pueden ser, esperemos ser nosotros mismos en ecuador y aquellos países que en cambio tengan una economía mucho más fuerte que la nuestra, donde las cosas son marcas y todo lo demás. Entonces, sí, diría que si hay esas cosas se revelan podría estarlo pensando pero como te digo más que el conseguir los proyectos me movería los beneficios adicionales y coincide con lo que te digo que lo que me está gustando también o mechen lo que me está gustando, sino lo que busco cuando empiezo a aplicar trabajos y aparte de que sepa o puedo acudir lo que ellos, como veo que otros beneficios puedo obtener muy aparte del suelo, ver que.

Yo que sé si me regalan laptop y men cursos y me dicen que pagamos dos, tres cursos me al año cosas por estilos así o me pagan los exámenes de certificación, o sea fantástico, mientras las más cosas

Diego: que a veces uno no los cuenta, pero a la larga termina siendo muy importante dentro de una contra.

José: Sí. Sí, no, la verdad que sí, incluso si, por ejemplo, si vivirá en otro país.

A mí me gusta esa. Cuando si tu trabajas localmente geográficamente en la en donde está la oficina, te ofrecen yo que se cómo el detal. Los servicios médicos de odontología incluyen todo. Qué más te ofrecen este ahorita? Me agrada también que muchos tienen el tema de los permisos maternos y paternos.

Cuando cuando tienes un hijo, entonces ya no lo tengo hijo ahorita. Pero de todos modo, es interesante. Una cosa que a mí me gusta acá cuando te tengo tres gatos, yo puedo pedir permiso porque voy al veterinario a llevar a mi gato a que los a. Se me explico eso aquí nunca se me hubiera ocurrido. Yo estaba con miedo.

Estuve el día que tuve una emergencia con el gato y salí corriendo by no alcanzo, pero activa me conectaba en línea. Entonces, por lo menos al me con el pedido. Dije no, no voy a mentir. Voy a decirle, verdad? Y comenté no, tranquilo. Toma el mediodía ya. Gracias. O sea, si es este, por lo menos este sí. O sea, yo me siento, no estamos físicamente, pero diría que así en lo remoto que estamos un buenamente laboral.

Si tengo, si me siento este bastante. La palabra es protegido pronto. Caso este considerado no solamente me ven como alguien que tiene que cumplir el objetivo de la tarea, sino hay un ser humano atrás de si me explico, no solamente es una persona en este caso, tienen animalito, lo que sea. Sí, esos detalles.

Por eso te digo, es decir, hubiera alguna forma de, bueno, no necesariamente los permisos porque me fui igual tú organizar tu tiempo. Pero si hay las ventajas, estas adicionales de que te permitan a ti crecer como personal, como como profesional, no hay parte del tema de que te vean, te permite conseguir un proyecto ahí dirían vuelco, aunque sea por los extras.

Diego: Yo creo que ya por terminar la entrevista de antemano. Pues muchísimas gracias por tu tiempo. Todas tus experiencias de free laer. Estás jo campo al otro, y eso

José: no tienes que un gusto. Diego. Ahora que ha sido una,

ha sido agradable tu entrevista, verdad? Incluso me has hecho mi recapacitar algunas cosas y analizar otras. Bueno, es muy

Diego: importante el tema de las entrevistas, tener diferentes puntos de vista y tomar lo mejor de

José: acá. No sé totalmente. De acuerdo. Sí, muchas gracias por la invitación y la consideración. Y bueno.

Omar Martínez.

Diego: Eh. Buenas tardes, Omar Martínez. Gracias por su valioso tiempo para participar en esta entrevista. La finalidad de la entrevista recopilar información para el diseño de una propuesta e innovación en comunicación digital de la universidad casa grande. La propuesta consiste en una plataforma virtual de free lacen que ofrezcan sus productos o servicios de forma digital.

La entrevista estará dividiendo en dos. Dentro de las cuales se abordarán diferentes temáticas. La primera se enfocará en datos demográficos y preferencias personales. La segunda parte se enfocará en la propuesta innovación cada cotar que son pregu son preguntas abiertas y puede tomarse el tiempo el tiempo necesario para explicar su respuesta en cada una de las preguntas.

Entre más detallada la respuesta nos ofrecerá un mayor aporte en la investigación para la realización de esta propuesta. Primera sección, cuál es su nombre y edad?

Omar: Madre Andrés Martínez sierra, tengo 33 años

Diego: en edad ya. Cuál es su profesión y nivel de estudios?

Omar: Soy ingeniero de diseño gráfico y marketing y afines.

Artes visuales. De verdad llamaba en la universidad. Tengo que vendías en el cuarto. Tercer nivel sin

Diego: ingeniería ya. Tercer, en qué sector de la ciudad reside

Omar: en el norte? Guayaquil,

Diego: eh? Cuáles son sus hobby o pasatiempos? Qué actividad? Qué actividades le gusta hacer en su tiempo libre?

Omar: Eh, me gusta ver películas.

Soy fanático de del cine. Ir al cine. Me gusta hacer mucho también de deporte y también me gusta verlo

Diego: bastante. Ver películas. En la casa o en directamente

Omar: me gusta el cine. Siempre me gustaba el cine ir al cine, la experiencia completa de ir al cine, pero también piensas la casa, obviamente, como uno ya está cansado, golpeando la casa metiendo a dormir, viendo creo que en la casa, pero dentro de su

Diego: rutina cotidiana, nos puede relatar brevemente cómo sería su vía y qué actividades realiza desde su ámbito profesional y personal.

Omar: Eh día co un día cotidiano, eh? Soy padre de familia. Entonces yo tengo que ir, por ejemplo, desde tempranito levantarme para hacer desayuno, almuerzo e ir a ver a mi hijo dejarlo en la escuela. Eh? Llego a oficina poco temprano. Tengo tiempo para dispar de extender la mente de ver no que otro video, mmh, eh?

Luego el horario laboral ocupa y media a más o. De ello, salgo a ver otra vez a mi hijo para jugar un poco a revisar deberes. Luego regreso a casa junto con mi novia para cocinar, ir a comprar, comer algo, ver una película, conversar y luego dormir más o menos a las 11 de la noche. Eso sería un normal de lunes abiertas.

Diego: Si tuviera que escribirse a sí mismo como un título de un libro, cómo sería, por ejemplo, el señor de los anillos? No sé

Omar: cualquier cosa y no sé.

De algún libro,

eh? Diría que cualquier cosa como la pena filosofal porque me gusta filosofar frente más, no por el hecho de que en la piel filosofal

Diego: y eh, me podría indicar en pocas palabras, cómo se describirías,

Omar: eh? Alegre. Comunicativo curioso. Eh, divertido, entretenido.

Diego: Perfecto. Qué fortaleza considera más importante en su personalidad?

Omar: El poder de la comunicación. Tengo un, soy de social, soy muy social. Soy de fácil, eh? Habla con las personas. Puedo, puedo entrar muchísimo más rápido, eh? Conversando con ellas que conociendo las cuando. Un tiempo prolongado

Diego: perfecto referente. Ahora vamos a hablar un poco sobre el tema de la comunicación referente los medios de comunicación como televisión, correo, redes sociales, plataformas de mensajería y sitios web, incluso periódicos también.

Qué medios digitales usa con mayor

Omar: frecuencia, eh? Redes sociales? Definitivamente redes sociales, el de mayor.

Diego: Eh. Por lo tanto, sería su favorito.

Omar: Mi favorito sigue siendo la televisión. Ojo. Soy soy. Fui criado con la televisión. Ah, buenísimo. A mi me me encanta ver la televisión es más. Me encanta ver los comerciales y me da mucha pena que ya cada vez los comerciales se van viendo menos y porque antes que salían sin querer tú los veías porque había mucha variedad ahora te.

Segmentados directamente a lo que tú quieres ver. Entonces ya no. No es muy divertido, porque si me gusta la la que se lleve una camiseta de fútbol, me van a publicitaria esa camiseta todo el día hasta que la compre.

Diego: Ver de la respuesta, a pesar de que las redes sociales es con el que mayor frecuencia usa.

Como medio digital, la televisión, así y más o menos, qué tiempo ve televisión

Omar: durante el día? Qué tiempo de televisión durante el día? O sea, no, no, hora, dos horas. Bueno, puede ser dos horas de dos horas, horas y media, porque desde que estoy en la cama ya desde la tele, sí, no estoy conversando cuando la tele y la tengo igual, como me gusta tener la televisión como ruido blanco, no me gusta estar mucho en silencio

Diego: referente al tema de las redes social.

Qué red social es la que utiliza con mayor frecuencia y nos podría describir brevemente en qué la utiliza. Puede ser noticias, entretenimiento académico entre otros,

Omar: eh? La verdad es que la que más utiliza es i ya, eh? Me parece súper interesante porque tiene mucho que ofrecer, no solo en en en el tema de de que estás segmentado, obviamente a lo que tú quieres ver, sino que te ofrece muchas otras opciones.

Nuevas en la parte de explorar. Me me gusta muchísimo el i de ahí. Si utilizo mi menor cantidad y y Twitter, eh, Twitter más que nada para la parte deportiva que me ofrece un sin fin de datos. Y me

gusta siempre estar alimentándome de datos, eh, deportivos y el tu bueno, no tanto porque siempre me está ofreciendo cosas relacionadas para ver, pero yo ya sé qué es lo que quiero ver.

O sea pocas veces me voy por lo relacionado de que yo, ya sea quienes quiero ver y en qué canal quiero ver, no podría ese orden en i Twitter y acá. Y bueno, ahora vamos a

Diego: pasar a las a las segunda sección que es en esta parte, nos enfocaremos más en la propuesta de la innovación, eh? Qué es para usted? Un free laer?

Omar: Eh, un trabajador que un trabajador completo la verdad, porque no solo tiene que ser una persona que sabe hacer lo que está vendiendo, sino que tiene que ser vendedor de su producto. Tiene que ser cobrador de su propio propio. Tiene que ser de su propio, o sea, su propia agencia completamente en una sola persona.

Podría ser un nombre orquesta.

Diego: Excelente. Nos podría indicar un número aproximado de trabajos? Obviamente estoy seguro que hecho muchísimos trabajos, eh, que has realizado como free laer hasta ahora y en qué área, eh? Ha estado involucrado. Ejemplo programación diseño gráfico diagramación de procesos agencia publicitaria bueno, entre.

Omar: Sí, no, la verdad es que, bueno, yo he pasado por todos los ámbitos de diseño que se puede pasar. Yo he estado involucrado. Yo inclusive he sido tinterillo. Empecé como tinterillo mi padre. Luego pasé a una agencia como pasante. Luego estuve en una agencia como diseñador junior. Como diseñador, pasé a ser director de arte.

Estuve una imprenta donde fui prensista, luego principista luego. Jefe de de prensa de todo de todo el área estado en la parte también digital, eh, he ofrecido en mi trabajo migre en la parte de de dirección de arte en la migré de dirección creativa. He sido director creativo, he sido de director digital completamente de un área de una agencia.

Entonces he estado involucrado muchas áreas en muchísimas cosas. Y no solo eso, que también como free. Eh, yo decidí abrir mi portafolio de de productos a ofrecer. Me gusta mucho la fotografía. Soy empírico, pero me gusta bastante como tengo buena dirección de arte. Sé más o menos como deberían crear las fotos sin necesidades de de saber de memoria cómo utilizan la cámara, eh?

También incursionado en tema web cuando jugó el bo de fl. Yo hacía sitios web en flash. Pasé por hm este cinco también, eh, por world press por ju, la así hemos ido mirando hasta el día de hoy. Considero que puede hacer de toda la.

Diego: La verdad es que escuchándote estoy y el free laer es una persona que parece mentira, pero tiene que conocer muchísimas área.

Tienes

Omar: que conocer. Muchísimas gracias. Porque si no te quedas estancado en una y uno no puede vivir de una sola cosa. Por ejemplo, aquí uno puede ser en un excelente músico, pero aquí en nuestro

país, la música no ha no da mucho dinero a menos que seas espectacular. Y eso es un casos muy puntuales.

Entonces siempre tienes que tener un segundo jugada. De detrás de la de la idea original, no un plan a un plan b, un plan c, pero hoy en día tienes que tener un plan de hasta la j x porque ya cada vez más personas ofrecen más cosas de las que tú puedes ofrecer, tal vez sin la misma experiencia. Pero al tener un abanico más grande y un portafolio más grande de productos o que ofrecer.

Casi siempre terminar perdiendo. O sea, ya la experiencia no se la está jugando tanto si no se la estás jugando por precio por precio y cantidad de cosas que puedes dar. Oye,

Diego: voy a hacer una pregunta adicional que estás fuera del formulario. Me gustaría unir con la siguiente. Entiendo que, ah, has desarrollado muchos trabajos a nivel de frece.

Puede ser que sean de manera individual como de forma colectiva. Uniéndolo con la siguiente pregunta. Me podría relatar brevemente algún trabajo so como free laer que usted considere importante destacado. Puede ser de forma individual o de forma colectiva. Se

Omar: realizar con otras personas. Sí, no como individual.

He hecho muchas cosas. O sea más que nada, algo

Diego: destacado que quieras puntualmente

Omar: algo destacado. He trabajado para municipio, o sea, trabajé durante muchos años para municipio. Trabajé este en conjunto con con la municipalidad de con. También he hecho cosas para el gobierno, eh? No me gusta mucho decir que es de esos trabajos, eh?

Pero sí, he trabajado y he trabajo con empresas también muy, muy grandes. He trabajado para el bur y para aplaza como para Alhambra, el centro comercial que es de parte el ju. He trabajado para coca cola para Tony hecho videos para Tony, eh? Mucho. Muchas cosas. Para mí personalmente, el producto más destacado que a mí me gusta siempre, eh, enseñar es, eh, yo hecho.

Yo formé. Yo formo parte de una comunidad de Ruby. Me gusta mucho el deporte y formo parte de esta comunidad. Y cuando yo era en mis 100, el deporte se o brindó la oportunidad de crear la federación desde. Entonces yo tuve la suerte de coger ese proyecto y hacerlo desde cero y empezar a expandirlo no sólo en comunicación, sino en en toda la parte gráfica en toda la parte de de llegar hasta el el o cómo se dice el organismo que rige el Ruby a nivel sudamericano y mundial.

Entonces me encanta ese proyecto porque llegamos. Es como que si yo pongo el ejemplo aquí de ecuador en fútbol, llegamos a la fi. O sea, llegamos al al tope máximo hasta ser tomar en cuenta hoy en día. Somos tomadas en cuenta. Ellos saben que aquí existe. Gracias a todo este trabajo de comunicación que hubo detrás, se creó logotipos de federación.

Se creó este canales de comunicación. Se fue haciendo poquito poquito. Nos fuimos metiendo un poquito más en en todo este tema de. De esparcir el deporte. Y eso hace cuánto tiempo fue esto? Empezó en el cinco, el empezó todo esto y llegamos y a ser este avalados por su América y en el y por llegaron, llegaron los papeles y de que nos estaban evaluando a partir del.

Diego: Yo creo que cuando hablamos de algo destacado, algo importante, a veces pienso que no es tanto por el rubro como tal. No es eso único o eso diferente? Quien nos puede destacar a nosotros como persona. Y creo que uno de esos es después, es historia que

Omar: nos estás contando. No es lo que te apasiona, lo que te apasiona.

O sea, si si a ti te apasiona tocar música, a lo mejor uno de tus sueños va a ser tocar en un recital en un concierto, abrirle a un gran artista. Pero a otra persona sencillamente puede ser grabar un una parte, una cierta melodía de una canción muy famosa que tal vez tu nombre nunca va a estar en la en la melodía porque otra persona la va a cantar, pero depende de cada a quién depende?

Cuáles son tus prioridades, tus gustos, tus anhelos.

Diego: Vale, continuamos con el tema de fre como última pregunta. Bueno, vuelva a ver más. Considera que trabajo de un fre las debe. A tiempo completo, parcial o en sus tiempos libres,

Omar: o puede ser en cualquier momento. O sea, puede ser en cualquier momento. Depende también la prioridad de la persona si lo está tomando como un ingreso extra o por haber situación de la vida, que no creo que trabajo, o sea su única forma de ingreso.

A mi me gusta tomarlo como algo extra. O sea, me gusta tenerlo como digo, como plan. B o plan c. Siempre tener un trabajo fijo de ingreso fijo y que todo lo que sea ps sea sea para ayudar al costo de la vida diaria.

Diego: Y por qué crees que eso es por qué piensas eso?

Omar: Porque piensa así, sí, no, o sea, te diría porque me criaron de esa forma.

Y vi a mi padre, vi a mis tíos a mucha. Eh hacer más seguro. Sí, hacerlo de esa forma. Y para mí personalmente, me parece mucho más seguro la forma de vivir, porque yo también he sido finanza tiempo completo durante algunos años de mi vida. Y como digo, descansado descansado, soy un hombre orquesta todo el tiempo y es muchas fuerzas voluntad.

Correcto? Porque a lo mejor a mí me cuesta. Por ejemplo, a mí me cuesta mucho trabajar desde la casa, pero a mí no me gusta asociar la casa con trabajo. Me cuesta estudiar la casa con descanso y relajación. Y entretenimiento. Pero como por eso te digo, es muy importante también saber desde donde viene enfocado, si es que viene en una necesidad o viene desde algo que te hace feliz.

Cuando mi diseñar me hace feliz y yo puedo diseñar y estar jugando a diseñar a ser dibujito y cosas porque las quiero hacer y no porque ahí me la está pidiendo para pagar. No.

Diego: Excelente, eh, qué es para usted? Una comunidad.

Omar: Una comunidad sobre todos, un grupo de gente que está metida bueno hoy en día en la redes social que tiene los mismos gustos, los mismos intereses y comparten en dedican cierto tiempo de su día a a compartir entre ellos.

Yo soy parte de algunas comunidades virtuales, la verdad

Diego: o también pueden compartir un mismo objetivo.

Omar: Evidentemente, por ejemplo, soy parte de una comunidad ahorita de que están llenando el álbum este del mundial. Ajá. Yo tengo dos grupos. Hay de gente que está comparte el mismo objetivo, llenar el algo.

Entonces estamos todo el día. Preguntándonos quién tiene tener acá.

Diego: Considera importante que un fri láser pertenezca a una comunidad virtual porque

Omar: no considero que es importante, pero sí, es muy. Por qué? Porque el trabajo de fre lace se vende de mucho más por el boca a boca más que por lo que tú puedas pautar porque que tú puedas pautar lo que tú puedas enseñar en redes sociales.

Yo en redes sociales, puedes tener un trabajo excelente que a lo mejor me tomo dos años, cerdo, pero la gente va a pensar que eso es mi trabajo diario. Entonces estoy vendiendo, como quien dice una. Pero si tú estás dando una comunidad y ya te conocen, qué es lo que puedes hacer y qué es lo que puedes brindar?

Se va a hablar de ti y muchas veces parece mentira, pero los trabajos, los mejores trabajos que uno hace como filas, vienen por recomendaciones de otra persona del uno al

Diego: 10. Justo con esa última línea que estás comentando. Me gustaría decirte que de luna 10 siendo 10, el más importa. Cuál sería el nivel de importancia bajo su consideración sobre la opinión o referencia de una persona para utilizar un nuevo producto o servicio en el mercado?

Indicar el motivo o una breve explicación.

Omar: Yo diría que ocho nunca nunca tendría ser 10. Este en mi punto de vista, si

Diego: una persona de ti dice

Omar: este servicio buenísimo, exacto, me interesaría saber por qué servicio es buenísimo. Trataría de probar el servicio para ver si buenísimo y si efectivamente, buenísimo, yo iré y también paré.

La palabra de que el servicio es excelente. Okey,

Diego: conoces una plataforma ecuatoriana que ofrezca productos o servicios digitales donde funcione como un market place que ofrezca un contacto indirecto entre compradores y vendedores. Ejemplo fi ad work y

Omar: world ecuatoriana ecuatoriana netamente te diría que sólo los que ofrecen servicios, pero de.

De alimentación que, por ejemplo, super dice que cómo se llama titi es una excelente plataforma para mí que es ecua, pero no, no tiene todos los servicios completos. O sea, se enfocan más en en ciertos productos de orden diario y comida, y ya han empezado a incursionar en en otro tipo de

Diego: claro. Pero aunque aunque esas plataformas van también.

Bueno, puede ser que más

Omar: adelante vayan cambiando. No es que van mirando, empezó solo como comida como producto cada vez han ido, han ido incursionando en hablando solo por no me acuerdo

Diego: en rápida. Y hay un delivery que es para mascotas que pueden ir y llevar

Omar: y en cierto, estos también que ofrecen inclusive hasta hasta.

Que te arreglan. Si tes tú abajo van mecánicos. Este ah, he visto que han incursionado ferreterías. O sea, ya se va diversificando, eh? El abanico de productos que pueden ofrecer y y ahora no solo son productos, sino que están mirando a servicios porque también he visto de ahí. Creo que no se si una aplicación no el manito, creo que se llama este también te ofrece lavar el carro arreglarte.

Eh, el techo que si quieres poner un cuadro, va un tipo y te pone el cuadro y te cobra dos, \$3.

Diego: Pero estos servicios serían más tú lo solicitas, pero en el sitio, pero ahora le enfoque sería más bien servicios que se mantenga netamente dentro de lo digital. Y uno de esos casos tendría a ser fi.

Omar: Ah, okay, ya conoces alguna plataforma plata, voy a poner no.

Pero si fi, tú has utilizado te utilizado sí. Utilizado fi. Ya. Sí, es muy buena, eh?

Diego: Si tuviera la posibilidad de ingresar a una plataforma virtual de servicios donde pueda ofrecer donde se puedan ofrecer sus servicios a muchas personas, eh? Qué puede llegar a motivarlo para formar parte de esta plataforma?

Omar: Que primero que nada, que tenga la suficiente. Me encantaría que exista un five ecuator me parece que no dudaría ni un segundo en formar parte de la plataforma, eh? Pero me interesa mucho que se pueda difundir, eh? O sea, inclusive puedo pagar para estar en la plataforma. Eso no sería ningún problema porque sobre mucha gente también va a decir ah, si tiene que pagar, no soy parte, pero si es que estoy dispuesto a hacer ese sacrificio como para pagar y formar parte de plataforma.

Quisiera que fuera de bastante difusión, que sea conocida, que sepa todo el mundo de que se necesitas algo puntual. Puedes ir allá y puedes encontrarlo porque de nada nos sirve tampoco estar en una plataforma digital ecuatoriana o de donde sea que no tenga difusión. Va a ser mucha la la la pelea por por pocos trabajos, o sea, se abre una pelea a veces este.

Una carnicería, como se diría, de muchas personas que quieren abarcar un solo trabajo. Y ahí es cuando muchas veces pasa de que se cobra lo que no tiene que ser, sino, eh, la desesperación de hacer

el trabajo y cobrar lo más barato. Y ahí empieza a de de presa. Él quería preso y del mercado porque tú decir, chuta, si, si.

Normalmente un diseñador cobra un invento, \$200 por un logotipo. Sencillo que lo puede hacer en dos, tres días. Este alguien de seguro te lo va a ofrecer en un día y te lo va a cobrar en \$40 y te va a ofrecer dos, tres cosas más porque está por la desesperación muchas veces.

Diego: Okey. Considero que para hacer ese tipo de plataformas antes de tener clientes, tienes que tener a tus aliados, a tus colaboradores, a las personas quienes vayan a ingres.

Porque pueden haber muchos clientes, pero si los clientes ingresan y no hay nadie que ofrezca servicio tampoco,

Omar: sí, también, pero por eso tiene que ir de la mano. No tiene que ir a la mano, creando primero la comunidad y luego empezar a a ofrecerle la comunidad. Cómo le vas a dar trabajo a toda esa comunidad?

Y sí, y los aliados los puedes hacer dentro de la comunidad también. O sea, me pasó a mí que. Eh? Yo, yo sí, estaba en five y he conocido dos, tres, cuatro personas que ya me decían oye, tú, tú eres bueno haciendo esto porque yo te dices dos trabajos contigo. Mira, ah, buenísimo. Estoy cobrando esto de aquí por este trabajo.

Tú lo puedes hacer y te pago esta parte. Y yo me que con la otra solo por hacer como intermediario, qué pasa?

Diego: Considera. Eh, qué aspectos consideré importante para contratar a ver

qué aspectos consideraría importante para realizar una contratación con una persona o empresa de forma netamente digital? Eh?

Omar: Referencias calificaciones, eh? Qué cantidad de trabajos ha ha tomado y ha terminado que qué nivel de respuesta tiene la persona? Porque también suele pasar que contrata a una persona y te responde a los dos días.

Y luego tienes un fried back increíble y responde a la semana oyendo, respondes nunca más. Entonces ci ciertas categorías de de de calificaciones si sería bueno, o sea, por lo menos. Lo busco y lo rebusco y y reviso antes de contratar a alguien

Diego: y a nivel cliente que un cliente viene y quiere contratar tus servicios, tu evalúo a ese cliente o simplemente como

Omar: ella.

Ah, no también lo de cliente. O sea, primero le pregunto que para qué va a ser o osea, trata de hacer un un in porque el cliente. Hoy en día no te hace un Bri antes para una agencia normal. Era que te llegue un Bri bien detallado. Qué es lo que quería? Y todo ya no. Ahora dice quiero hacer un lobo. Entonces, bueno, el lobo de qué no quiero?

Quiero hacer un lobo que sea bonito, que se ha perdido, pero que vendas. A quién le vas a hablar? Sea yo te puedo hacer un lobo, logo que tenga un dragón y a lo mejor tú le vas a hablar a gente que tiene 80. Que no le gustan los dragones, sino que les gustan los barquitos o a lo mejor es

Diego: un dragón como más realista y va dirigido para niños.

Es pequeño.

Omar: Exacto. Entonces tiene que ser algo más juvenil. Entonces, si yo sí evaluó mucho a los clientes también. Y también he dejado clientes porque en mi evaluación no, no hubo uno. No ha entendido la información suficiente para no la formación suficiente y ni tampoco la, no sé si decirle como credibilidad suficiente de que es un buen.

A mí me gusta. Siempre prefiero yo contar con un buen cliente antes de contar con cinco clientes normales

Diego: y a nivel de pagos. Cómo tú lo podrías llegar a manejar con esto el tema de los trabajos de s. Cómo llegar a manejar un cliente viene te que ser la contratación. Tu le peleas un anticipo inicial.

Luego los pies valor final,

Omar: normalmente cobras al final. Todo no. Normalmente es un p 100, dependiendo del cliente, no? O sea, hay clientes, hay cliente. Si tuve un cliente que serio y está bien organizada de todo y les puedo decir está no me pagues ahorita, sino pagarme con entrega el. Que me ha pasado. Pero si tú ves un cliente que es desordenado, que es un poco acelerado, impulsivo, no sabe qué es lo que quieres.

Referencias es nuevo, ajá. O es muy nuevo, o ya tengo referencias de que este cliente es así? Ha estado cocinado, yo se chuta, no, mira, se hace un 30, 40 percent de adelanto para saber y que también él se siente presionado a que tiene que con prestar el pago porque también me ha pasado muchísimas veces que uno termina trabajando el triple.

De lo que de verdad está cobrando y o también puede pasar de que al final de de de la entrega al trabajo se mueren pagar dos, tres meses y uno tiene que estar molestando hostigando.

Diego: No sé si alguna vez también te ha pasado que. Entregas el trabajo y te hacen un cambio casi 360 grados de lo que estabas entregando

Omar: inicialmente.

Sí, sí, me ha pasado. Por eso es que te digo que es importante también que el free la se evalúe quien lo está contratando? No solo pues, al trabajo diciendo sí, sí,

Diego: sí, me gusta. Entonces de formar parte de la plataforma como free, obviamente no hay una en ecuador, pero si hubiera una, qué aspecto considera?

Más importantes para la utilización de esta plataforma. Pero una vez ya dentro a nivel debilidad, cómo se ve el interfaz? Cómo te manejarías por dentro?

Omar: Por qué? O sea, es que yo he manejado este five, no? Entonces debería ser muy similar a como el interfaz de ellos. Sea que tenga como Facebook un sistema de mensajes.

Que tengas un que tengas recordatorios. De trabajos recordatorios de de qué es lo que puedes hacer. Creo que puedes hacer cuánto tiempo te queda como de un calendario. Entonces, el tipo de cosa que te ofrezca una, por ejemplo, que puede ser como una, una bib que te da los datos completos para comunicarte por interno una vez que ya patas de trabajo.

Perfecto.

Diego: Listo? Muchísimas gracias, hermano. No sé si quieres añadir algún otro comentario. Eh ya por esto ya doy por finalizar la entrevista.

Omar: Creo que ya he hablado. Suficiente. Listo? Muchísimas gracias.

Anexo 6.- Mensajes Clave

Mensajes de Nivel 1

Facebook, dirigido a freelancers y empresarios

#trabajoremoto #serviciosfreelancers #asisvi #mercadoonline



The graphic is a promotional banner for ASISVI. At the top left is the ASISVI logo, which consists of two stylized eyes in orange and blue frames above the text 'ASISVI'. To the right of the logo is the website 'WWW.ASISVI.COM' with a globe icon, and further right is a phone icon with the number '(55) 1234-5678'. The central text reads 'COMUNIDAD VIRTUAL PROFESIONALES' in yellow and blue, flanked by decorative blue arrow symbols. Below this is a photograph of a smiling woman with glasses and a white shirt, sitting at a desk with a laptop. On the right side, a blue circular shape contains the text 'ASISVI ES UN MARKETPLACE DE SERVICIOS FREELANCE 100% DIGITAL'. The background is white with blue and yellow curved accents.

ASISVI ES UN
MARKETPLACE DE
SERVICIOS
FREELANCE 100%
DIGITAL

Mensajes de Nivel 2

Instagram (stories), dirigido a empresarios

#catalogoprofesionales #trabajoremoto #asisvi #freelancers



ACCESO GRATUITO

SERVICIOS DE PROFESIONALES ONLINE

ECOMMERCE
DISEÑO GRÁFICO
MARKETING
PROGRAMACIÓN
ANIMACIÓN

WWW.ASISVI.COM

Mensajes de Nivel 2

Facebook, dirigido a freelancers

#trabajoremoto #serviciosfreelancers #asisvi #mercadoonline



**PLATAFORMA
DE TRABAJO
REMOTO**

¡Inscríbete y **consigue clientes!**

www.asisvi.com

Inscripción **Gratuita**
¡Muchas personas
te necesitan!



Mensajes de Nivel 2

Instagram, dirigido a empresarios

#catalogoprofesionales #trabajoremoto #asisvi #freelancers



**PLATAFORMA
DE SERVICIOS
ONLINE**

¡Contrata al profesional
que quieras!

www.asisvi.com

¡Revisa su perfil y
Cotiza!

100% Digital



Mensajes de Nivel 3

Conferencias o eventos, dirigido a empresarios y freelancers.

Aplicable en Facebook e Instagram de forma esporádica.

#serviciosfreelance #solucionesdigitales #asisvi #asistenciavirtual



ASISVI

- 1** Catálogo digital de diversos profesionales
- 2** Acceso a portafolio de trabajos y perfiles
- 3** Pago por transferencia o tarjeta de crédito/débito
- 4** Garantía de trabajo asegurada por ASISVI

SITIO WEB

 www.asisvi.com

Mensajes de Nivel 3

Eventos o conferencias, dirigido a freelancers.

Aplicable en Facebook e Instagram de forma esporádica.

#serviciosfreelance #solucionesdigitales #asisvi #asistenciavirtual

A graphic of a smartphone with a white screen. On the screen, there is a logo consisting of two stylized eyes, one orange and one blue, with black pupils. Below the eyes, the text 'ASISVI' is written in a bold, sans-serif font, with 'ASIS' in orange and 'VI' in blue. The background of the phone is dark blue with light blue circuit-like patterns.

BENEFICIOS FREELANCERS

- Catapultar la visibilidad de tus trabajos y networking
- Se destacará en la plataforma a los freelancers
- Gestión de pagos garantizada por ASISVI
- No se cobrará comisión en tu primer trabajo

WWW.ASISVI.COM