

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



TRABAJO DE GRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN:
DESARROLLO DE MODELOS DE NEGOCIO DIGITAL

TEMA:

DESARROLLO DE PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO DIGITAL:
FREELANCERS SITIO WEB

PRESENTADO POR GRUPO:

FUENTES SIGARÁN, LILIANA RAQUEL	L10804
VALENCIA MÉNDEZ, ANDREA GUADALUPE	L10804
ZEPEDA MANZANARES, VALERIA NOHEMY	L10804

DICIEMBRE DE 2021

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



TRABAJO DE GRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN:
DESARROLLO DE MODELOS DE NEGOCIO DIGITAL

TEMA:

DESARROLLO DE PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO DIGITAL:
FREELANCERS SITIO WEB

PRESENTADO POR GRUPO:

FUENTES SIGARÁN, LILIANA RAQUEL	L10804
VALENCIA MÉNDEZ, ANDREA GUADALUPE	L10804
ZEPEDA MANZANARES, VALERIA NOHEMY	L10804

DICIEMBRE DE 2021

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR: MSC. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO
VICERRECTOR ACADÉMICO PHD. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ
VICERRECTOR ADMINISTRATIVO: ING. JUAN ROSA QUITANILLA
SECRETARIO GENERAL: MSC. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO: MSC. NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ VÁSQUEZ
VICE-DECANO: MSC. MARIO WILFREDO Crespín
SECRETARIA: LICDA. VILMA MARISOL MEJÍA TRUJILLO
COORDINADOR GENERAL
DE PROCESO DE GRADUACIÓN: LIC. MAURICIO ERNESTO MAGAÑA MENÉNDEZ

ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL

COORDINADOR DE ESCUELA: LIC. MIGUEL ERNESTO CASTAÑEDA PINEDA
COORDINADORA DE PROCESO
DE GRADUACIÓN: LICDA. MARTA JULIA MARTÍNEZ BORJAS
DOCENTE ASESOR: MSC. HENRY EDWARD HERNÁNDEZ AYALA
MSC. JUAN JOSÉ CANTON GONZÁLEZ
TRIBUNAL EVALUADOR: MSC. HENRY EDWARD HERNÁNDEZ AYALA
MSC. EDWIN IVAN PASTORE CHÁVEZ

DICIEMBRE DE 2021

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTROAMÉRICA

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios, por guiar en cada uno de los proyectos, y sobre todo brindarme la oportunidad de cumplir las metas que me he propuesto. Doy gracias a mi abuela y a mi madre: por ser el pilar fundamental y el apoyo más grande de mi vida.

A mi familia, por brindarme apoyo en los momentos más importantes de mi vida, por guiarme, aconsejarme, motivarme y por demostrarme que con esfuerzo y voluntad cada actividad que realices deja huella en los demás. A todas las personas con las que tuve el placer de trabajar, por ser un gran apoyo. A mis compañeras de especialización: por su trabajo y dedicación en cada actividad que efectuamos.

Liliana Raquel Fuentes Sigarán

Mis agradecimientos son dirigidos especialmente a Dios y a mis padres, a Dios que, sin la voluntad de él, no hubiese culminado esta etapa profesional de mi vida, con años de esfuerzo y dedicación, a mi padre y madre, quienes con mucho esfuerzo lograron apoyarme emocional y económicamente durante los años de la carrera de Mercadeo Internacional que elegí estudiar para mi futuro, y a todas las personas de mi familia que han hecho posible que el sueño de ser una profesional.

Así mismo, mis más grandes agradecimientos a todos los compañeros de equipo de trabajo que tuve a lo largo del trayecto de mi carrera y a todos los docentes de la facultad de ciencias económicas, que fueron esenciales para mi desarrollo profesional y ético, y finalmente agradecer a mi asesor de tesis por los conocimientos impartidos en la modalidad de especialidad virtual. Infinitas gracias a todos.

Andrea Guadalupe Valencia Méndez

A Dios, por permitirme llegar hasta etapa de vida, brindarme salud, medios y recursos necesarios durante todo el proceso de la carrera universitaria, además la fortaleza espiritual y física que me ha sostenido en los años de estudio.

A mi madre, Adilia Manzanares, por haberme inculcado la importancia de la perseverancia y el amor en la vida, también por haber sido un pilar fundamental en cada momento de frustración.

A mi grupo de trabajo de especialización por compartir el proceso de aprendizaje, los retos y dificultades superados durante el periodo de estudio.

Valeria Nohemy Zepeda Manzanares

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	i
1 PLAN DE NEGOCIOS	1
1.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.	1
1.2 Nombre del Negocio.	2
1.3 Integrantes.	2
1.4 Información general de la Institución Educativa.	2
2 MARCO ESTRATÉGICO:	3
2.1 Descripción del negocio (demanda insatisfecha).	5
2.2 Descripción de los productos o servicios.	6
2.3 Estrategias a implementar	6
2.4 Ventaja competitiva	7
2.5 Análisis FODA.	7
3 PLAN ORGANIZACIONAL.	7
3.1 Resumen de las Características Emprendedoras Personales del equipo (CEP's).	7
3.2 Estructura organizativa de la empresa.	8
3.3 Organización de gestión.	8
3.4 Proceso de Mercadeo y Ventas	9
3.5 Proceso administrativo	10
3.6 Procesos de recursos humanos	11

3.7	Identificación y características de proveedores.	11
3.8	Distribución del local.	12
3.9	Requerimientos generales de equipo	12
4	PLAN DE MERCADEO	13
4.1	Resultados de la investigación de mercado	13
4.2	Análisis de situación:	16
5	PLAN DE VENTAS	27
5.1	CICLO DE VENTA	27
5.2	PROYECCIÓN DE VENTAS	29
6	PLAN FINANCIERO	30
6.1	Plan de Inversión.	30
6.2	Estructura de costos	31
6.3	Flujo de efectivo.	32
6.4	Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio.	32
6.5	Estado de Resultados proyectado	33
7	PLAN DE TRABAJO	34
8	PLAN DE CONTINGENCIA	35
9	BIBLIOGRAFÍA	38
10	ANEXOS.	39

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Áreas de gestión	8
Tabla 2 Lista de proveedores	11
Tabla 3 Requerimientos de equipo para Workilanceando	12
Tabla 4 Competencia de Workilanceando	16
Tabla 5 Objetivos y Metas de Workilanceando	20
Tabla 6 Estrategia de Producto	21
Tabla 7 Estrategia de Precio	22
Tabla 8 Estrategia de Plaza	23
Tabla 9 Estrategias de Promoción	24
Tabla 10 Proyección de unidades	29
Tabla 11 Proyecciones de ventas en dólares	29
Tabla 12 Inversión	30
Tabla 13 Concepto de los costos variables	31
Tabla 14 Costos totales de un año de operación	31
Tabla 15 Flujo de fondos proyectados del Inversionista	32
Tabla 16 Rentabilidad del proyecto Workilanceando	33
Tabla 17 Punto de equilibrio	33
Tabla 18 Estado de Resultados proyectado	33
Tabla 19 Plan de trabajo Workilanceando	34

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Datos de las integrantes	2
Figura 2 Misión y Visión de Workilanceando	3
Figura 3 Valores Workilanceando	4
Figura 4 Principios de Workilanceando	4
Figura 5 Workilanceando “sobre nosotros” apartado dentro del sitio web	5
Figura 6 Workilanceando empleos	6
Figura 7 Workilanceando FODA	7
Figura 8 Características Emprendedoras del equipo de Workilanceando	7
Figura 9 Estructura Organizativa de Workilanceando	8
Figura 10 Proceso administrativo de Workilanceando	10
Figura 11 Proceso de selección de postulantes	11
Figura 12 Distribución de la planta	12
Figura 13 Membresías de Workilanceando	17
Figura 14 Proceso de compra de membresías	17
Figura 15 Proceso de retiro de honorarios de Freelancers	18
Figura 16 Funcionamiento del sitio web	18
Figura 17 Perfil de cliente de Workilanceando	19
Figura 18 Fortalezas y oportunidades de Workilanceando	19
Figura 19 Logo de la empresa	20

RESUMEN EJECUTIVO

Debido a la crisis de desempleo que El Salvador presenta, se genera en los salvadoreños la necesidad de buscar diferentes formas de empleabilidad. Algunos, han visto la posibilidad de ofrecer sus servicios profesionales, basándose en las necesidades del mercado laboral, que hoy en día se le conoce como freelancer.

Por tal razón, se crea el modelo de negocio digital Freelancer sitio web, que nace de la idea de crear y fomentar empleo para personas que ofrecen servicios profesionales. El sitio web, brindará un espacio seguro y confiable, para la publicación del portafolio de servicios, a las empresas (PYMES o emprendimientos), para que estas puedan contratar los servicios.

Con la ayuda de la metodología CANVAS, se crea la marca Workilanceando, con fines académicos, para presentar una análisis de gestión con base en elementos internos y externos que son esenciales para el funcionamiento del modelo de negocio de Freelancer sitio web.

La propuesta de valor que Workilanceando ofrece es una diversificación de membresías con precios competitivos en comparación a la competencia. A través de ofertar mayores beneficios a los freelancer, y que estos puedan brindar una mejor calidad en sus servicios.

Con la creación de modelo Freelancer sitio web, bajo la marca Workilanceando se pretende generar en su primer año, posicionar la marca Workilanceando dentro de las primeras 5 posiciones del motor de búsqueda de Google. Además, un promedio de ventas de 2,500 suscripciones durante su primer año y un promedio de 1,000 visitas en el sitio web trimestralmente.

El proyecto tiene una duración de 3 años de periodo de retorno de la inversión con una tasa de retorno del 73.10% y una VAN de \$40,410.51.

INTRODUCCIÓN

La globalización ha impactado cada uno de los aspectos esenciales de la vida, siendo así afectado el comercio, esta revolución ha sido tan grande que ha cambiado y evolucionando la forma de comercializar productos y servicios, lo que genera que las empresas busquen innovar y adaptarse a los nuevos cambios digitales que a nivel mundial se han implementado.

Por otra parte, gracias al auge de las nuevas plataformas digitales, cada vez son más las personas que se animan a emprender una idea de negocio. Siendo así de vital importancia incorporar nuevas técnicas de atracción de clientes, y con ayuda de herramientas digitales abre nuevas oportunidades de negocio y ayuda a acceder nichos de mercado.

Además, El Salvador actualmente presenta altos niveles de desempleo a raíz de la reciente crisis sanitaria, generando que los profesionales que son desempleados busquen una nueva fuente de ingresos, y decidan realizar trabajos por proyectos, para aprovechar las habilidades y conocimientos que han adquirido a lo largo de su trayectoria profesional.

De manera que la creación de un sitio web que permita acceder a un catálogo de profesionales capacitados en las diferentes áreas de interés como: diseño, marketing, desarrollo web, entre otros, que actualmente son demandados por empresas que se están adaptando al mundo digital, y necesitan contratar servicios Freelance para desarrollar sus proyectos.

El plan de negocio descrito a continuación presenta como se desarrollará el modelo, los atributos del sitio y las estrategias a seguir para lanzar Freelancer sitio web bajo el nombre de marca Workilanceando en El Salvador. Además, de las previsiones financieras para desarrollar el proyecto de inversión.

1 PLAN DE NEGOCIOS



WORKILANCEANDO

Nombre de la empresa:

WORKILANCEANDO S.A. de C. V.

Nombre comercial:

WORKILANCEANDO

1.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.

Freelancer sitio web es un modelo de negocio digital, que funciona mediante la creación de un sitio web, bajo el nombre de marca Workilanceando, que ofrece servicios profesionales según las necesidades del mercado, como: diseño gráfico, mercadeo y publicidad, redacción y traducción, programación y desarrollo web, entre otros. A través del contacto entre Freelancer y un cliente externo dentro de la plataforma del sitio web.

El Freelancer, creara un perfil dentro de la plataforma de Workilanceando donde: describirá el portafolio de servicios que ofrece y el monto a pagar por los servicios. Dentro del sitio web el freelancer adquirirá una suscripción a una membresía que le permitirá acceder a los beneficios que la plataforma ofrece a los freelancer y el cliente externo (empresas) paga una comisión por la contratación del servicio adquirido dentro del sitio.

1.2 Nombre del Negocio.

- **Nombre del negocio:** WORKILANCEANDO.
- **Nombre del representante de la empresa:** Andrea Guadalupe Valencia Méndez.
- **Razón social:** WORKILANCEANDO S.A. de C. V.
- **Giro del negocio:** Servicios profesionales.
- **Dirección del negocio:** Calle Los Bambúes y calle Los Abetos, 37 A y B, colonia San Francisco, San Salvador. Frente al Consejo Nacional de la Judicatura.

1.3 Integrantes.

Nombre Completo	Liliana Raquel Fuentes Sigarán	Andrea Guadalupe Valencia Méndez	Valeria Nohemy Zepeda Manzanares
Sexo	Femenino	Femenino	Femenino
Fecha de nacimiento	4-junio-1997	11-mayo-1995	16-abril-1996
Domicilio	Urb. La Gloria Bk. C-8, pje. 6-c #17 Mejicanos, San Salvador.	10° avenida sur Barrio San Jacinto #1150 B.	Res. San Luis, avenida 4 y final calle 4, pje. santa lucia #5.
Teléfono	7545-0622	7540-0174	7927-9162
E-mail	rachelfuentes46@hotmail.es	andreagvalenciam@gmail.com	valemanzano1@hotmail.com
Especialidad	Licenciatura en Mercadeo Internacional	Licenciatura en Mercadeo Internacional	Licenciatura en Mercadeo Internacional

Figura 1 Datos de las integrantes

Fuente: Elaboración del grupo investigador.

1.4 Información general de la Institución Educativa.

- **Nombre de la Institución:** Universidad de El Salvador.
- **Especialidad:** Desarrollo de modelo de negocio digital.
- **Municipio:** San Salvador.
- **Departamento:** San Salvador.

2 MARCO ESTRATÉGICO:



Figura 2 Misión y Visión de Workilanceando

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base en la misión y visión empresarial de Workilanceando.

Objetivos:

- Generar la venta promedio de 2,500 suscripciones en el primer año de lanzamiento de Workilanceando.
- Generar un promedio de 1,000 visitas en el sitio web para primer trimestre posterior al lanzamiento de Workilanceando.
- Posicionar a Workilanceando dentro de las primeras 5 posiciones del motor de búsqueda de Google en el periodo de un año.

Metas:

- Posicionar a Workilanceando como la mejor comunidad de Freelance del país a partir del primer año de lanzamiento del sitio.
- Generar un incremento del tráfico web del sitio en un 20% anual, en comparación al año anterior, que permita captar el interés de clientes y Freelance salvadoreños.

- Convertir a Workilanceando en la red de profesionales Freelance, líder del mercado nacional, permitiendo aumentar la participación de mercado anual en un 10%.

Valores:



Figura 3 Valores Workilanceando

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base a los valores de Workilanceando.

Principios:



Figura 4 Principios de Workilanceando

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base en los principios empresariales de Workilanceando.

2.1 Descripción del negocio (demanda insatisfecha).

Workilanceando es una comunidad de Freelancers que ofertan sus habilidades y conocimiento como servicios especializados para empresas y emprendimientos salvadoreños que requieren desarrollar proyectos creativos de impacto. El talento de Workilanceando se encuentra en cada uno de los Freelancers que transforman el concepto del trabajo, porque al desarrollarse de manera independiente tienen la capacidad de crear escenarios creativos y arriesgarse a presentar soluciones de crisis empresariales.

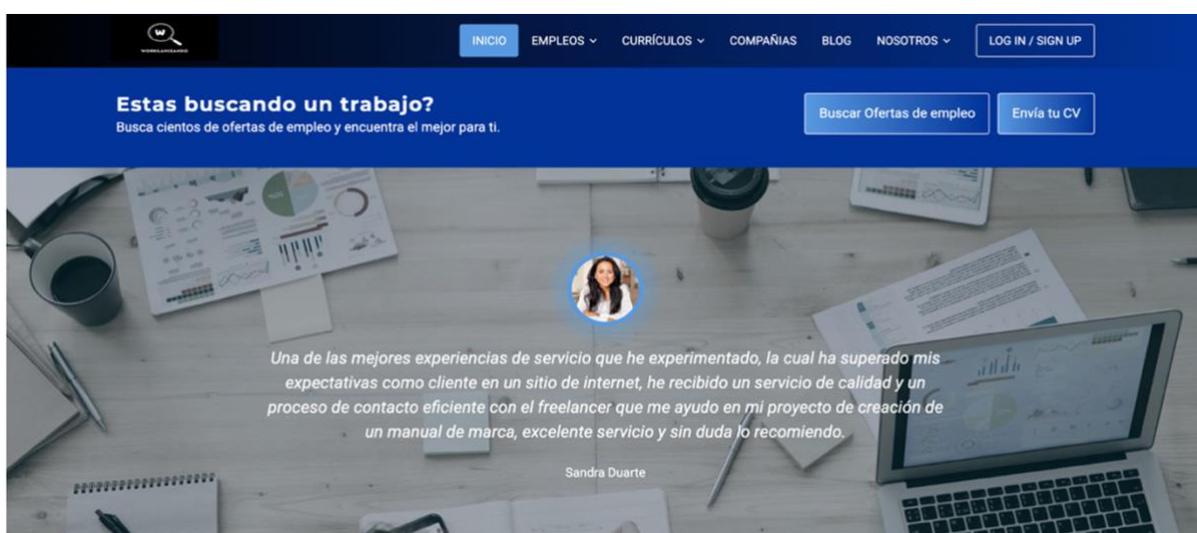


Figura 5 Workilanceando “sobre nosotros” apartado dentro del sitio web.

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base a sitio web Workilanceando.

A raíz de la reciente crisis sanitaria del 2020, que obligo a las empresas a buscar nuevas formas de trabajo para a sus empleados, los recortes de personal y el auge de los emprendimientos, ha generado búsqueda de empleo constante. Gracias a las nuevas herramientas digitales, se puede implementar el desarrollo de un sitio web que ofrezca servicios profesionales especializados. Además, con la ayuda de estrategias digitales y de la publicidad, se cubra el segmento de mercado objetivo.

2.2 Descripción de los productos o servicios.

Workilanceando un sitio web intermediario que ofrece servicios profesionales de Freelancers a clientes, que funciona mediante membresías y una comisión. Las categorías de servicios: diseño gráfico, mercadeo y publicidad, redacción y traducción, programación y desarrollo web, multimedia (video, fotografía y animación), música y audio, financiero y estilo de vida. El dominio web a utilizar será: www.workilanceando.com

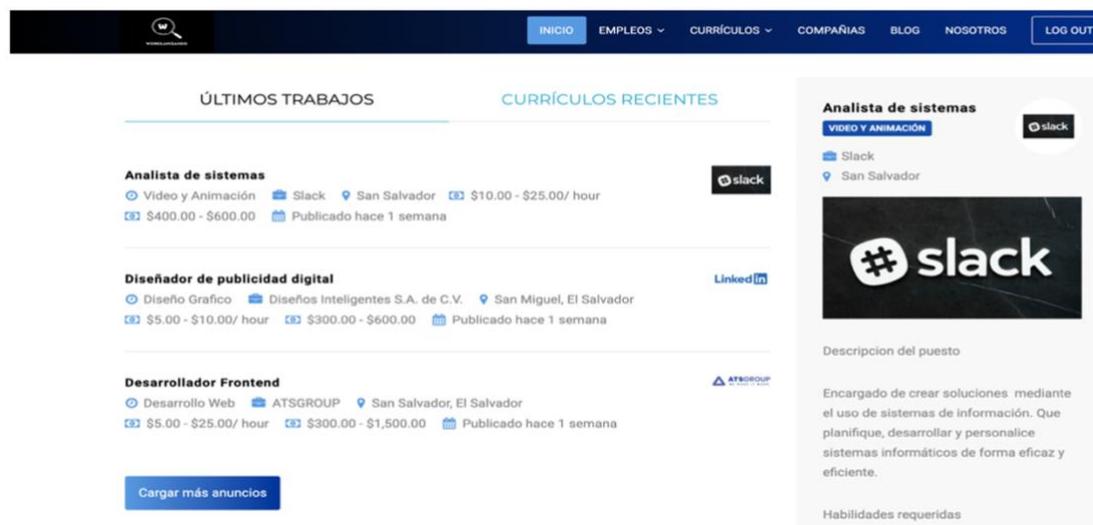


Figura 6 Workilanceando empleos.

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base a sitio web Workilanceando.

2.3 Estrategias a implementar

Las estrategias para implementar se desarrollarán con base a los elementos que conforman el Mix de marketing. El servicio a ofrecer estará determinado por la estrategia de creación del sitio web, para presentar los servicios del sitio web. Buscando atracción de clientes mediante la estrategia de membresías de prueba, para que posteriormente adquieran una membresía de pago. Además, buscar el posicionamiento del sitio web en el motor de búsqueda de Google y visibilidad en las redes sociales más populares entre el segmento, como los son Instagram y Facebook.

2.4 Ventaja competitiva

Workilanceando ofrece 3 tipos de membresías y un precio fijo de comisión por el uso del servicio por parte del cliente externo, además el sitio web de Workilanceando es más competitivo que otros sitios web, con excelente calidad en los servicios.

2.5 Análisis FODA.

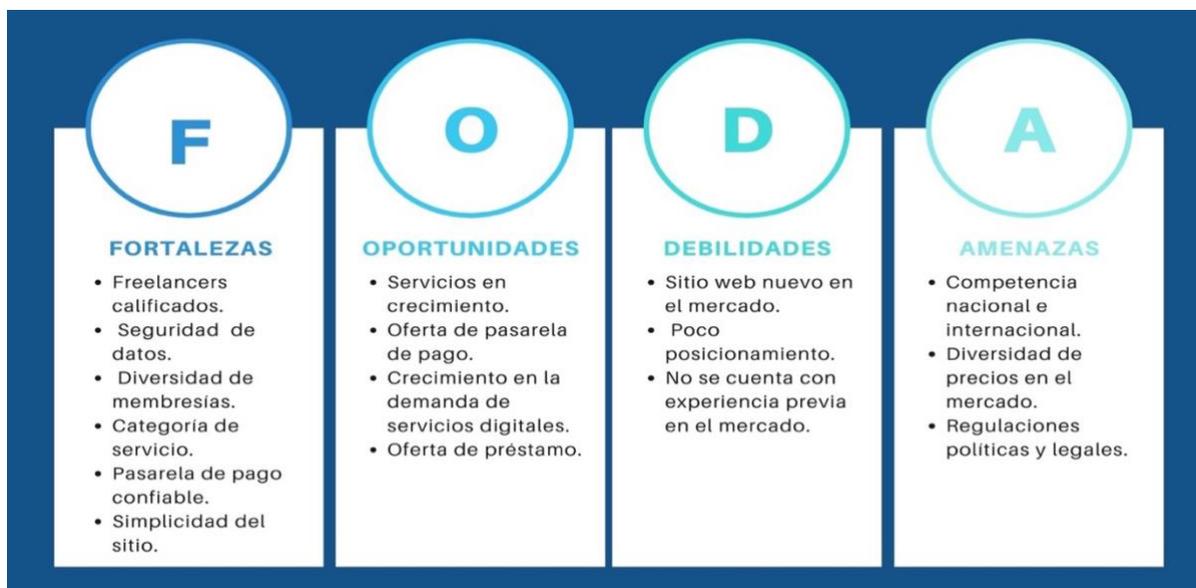


Figura 7 Workilanceando FODA

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base el análisis interno y externo de Workilanceando.

3 PLAN ORGANIZACIONAL.

3.1 Resumen de las Características Emprendedoras Personales del equipo (CEP's).

Nº	INTEGRANTES DEL EQUIPO	Búsqueda de Información	Creatividad	Toma de Decisiones	Toma de Riesgos	Motivación y Liderazgo	Redes de Apoyo	Planificación y Organización	Perseverancia	Cumplimiento de metas	Comunicación
1	Liliana Fuentes	X	X	X	X	X	X	X		X	X
2	Andrea Valencia	X		X		X		X	X	X	X
3	Valeria Zepeda	X	X	X	X		X	X	X	X	X

Figura 8 Características Emprendedoras del equipo de Workilanceando

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base a sitio web Workilanceando.

3.2 Estructura organizativa de la empresa.

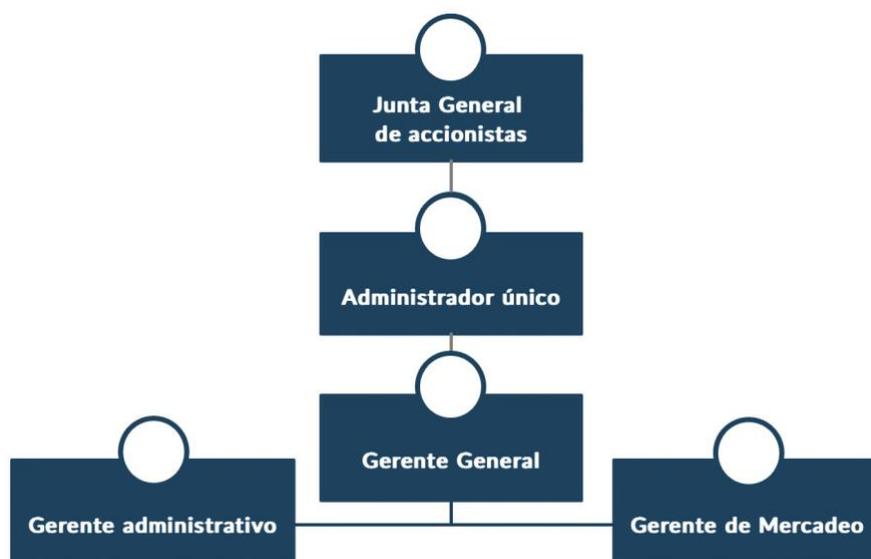


Figura 9 Estructura Organizativa de Workilanceando

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base estructura organizacional de Workilanceando.

3.3 Organización de gestión.

Tabla 1

Áreas de gestión

Área de gestión	Responsabilidades	Habilidades requeridas	N.º de personas
Mercadeo y Ventas.	Creación de planes de marketing, estrategias, plan de trabajo, plan de contingencia, planes de acción, y control de presupuesto.	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Trabajo en equipo. ☐ Buena comunicación. ☐ Diseño de campañas tácticas de publicidad. ☐ Diseño y creación de artes digitales. 	1
Administración y finanzas.	Creación y gestión de expedientes del área administrativa y aspectos relacionados a recursos humanos, entre otras funciones.	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Capacidad de negociación. ☐ Elaborar informes. ☐ Coordinación y supervisión de procesos. ☐ Capacidad de delegar funciones. 	1
Dirección.	Dirección operativa, organización, asignación de recursos, control del servicio al cliente, crear relaciones y alianzas estratégicas.	<ul style="list-style-type: none"> ☐ Liderazgo. ☐ Buena comunicación. ☐ Motivador. ☐ Resolución de conflictos. ☐ Negociador nato. 	1

Fuente: Elaboración propia, con base en la organización de gestión empresarial de Workilanceando.

3.4 Proceso de Mercadeo y Ventas

- **Búsqueda de una oportunidad de negocio digital:**

La falta de una página web especializada en El Salvador, donde trabajadores profesionales por cuenta propia puedan ofertar su portafolio de servicios, para empresas, PYMES o emprendedurismos que así lo requieran, de forma segura, con garantía de entrega de los servicios contra entrega de pagos, y así mismo asegurar la calidad de los servicios entregados por los Freelancers suscritos mediante una membresía en el sitio web. En El Salvador es más factible pagar a una persona por un servicio que contratar una plaza fija dentro de una empresa.

Los contratantes podrán ingresar de manera fácil y segura al sitio, permitiéndoles verificar un listado de profesionales capacitados para posteriormente contratar los servicios del que más se adecue a lo que buscan. Workilanceando trabaja como intermediario entre los Freelancers y las PYMES que requieran de sus servicios, ya que busca satisfacer la problemática de emprendimientos o PYMES para requerir contratar un servicio profesional con un presupuesto más limitado.

- **Selección de Mercado:**

Personas que trabajen de forma independiente ofertando servicios profesionales, con un récord de experiencia comprobable, residentes de El Salvador, con portafolio amplio de servicios que, realizado, con disponibilidad de trabajar por: horas, medio tiempo o tiempo completo.

- **Segmento de Mercado:**

Profesionales o técnicos en desarrollo web, diseño gráfico, estilo de vida, fotografía, marketing digital, música, traducción y video. Pueden ser mujeres o hombres entre los 18 y 40 años, de clase media, que se suscriban al sitio web mediante el pago de una membresía mensual.

- **Análisis de Mercado:**

Investigación del área mediante realización de encuestas dirigidas hacia Freelancer, para determinar áreas específicas de trabajo, que permita conocer su perspectiva ante el desarrollo de un sitio web, de un espacio de publicación de empleos, para la posteriormente realizar estrategias con base a los resultados de encuestas, para tomar de decisiones en el desarrollo del sitio.

- **Formulación de estrategias de marketing:**

Con base a resultados del análisis de mercado, se desarrollan estrategias de marketing en cuanto a la mezcla de marketing para que genere impacto el emprendimiento en los clientes.

3.5 Proceso administrativo

La empresa se propone a la creación de un sitio web para Freelancers que ofertan sus servicios, sitio el cual contendrá: Misión y visión, formulario para el registro de Freelancers, espacio para contratar el Freelancer, oferta de los servicios clasificados por categorías y pasarela de pago.

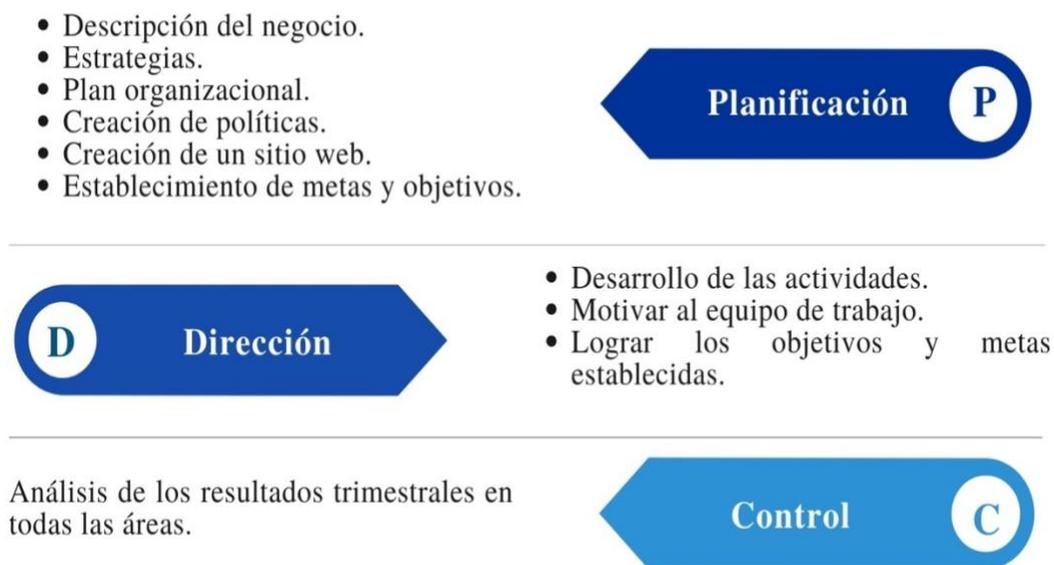


Figura 10 Proceso administrativo de Workilanceando.

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base al proceso administrativo de Workilanceando.

3.6 Procesos de recursos humanos

El proceso de selección de los Freelancers se registrá bajo el siguiente proceso de selección:



Figura 11 Proceso de selección de postulantes.

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base al proceso de selección de perfiles de Workilanceando.

El personal de recursos humanos analizará si el postulante para Freelancer tiene las capacidades y habilidades, se contactará mediante correo electrónico con la confirmación de la aceptación en el sitio web en un periodo.

3.7 Identificación y características de proveedores.

Tabla 2

Lista de proveedores

Nombre del Proveedor	Servicio	Teléfono	Dirección	Forma de pago	Plazo de entrega
ATS Group	Desarrollo web https://atsgroup.tech	7101-5830	Cima 3 Pasaje 21 #53-E, San Salvador.	Efectivo	20-30 días
OM Studio El Salvador	Diseño y Desarrollo web https://omstudiosv.com	7249-0792	Colonia La Mascota, Calle La Mascota, San Salvador.	Efectivo	30 días
Sitios Web El Salvador	Desarrollo web https://sitioswebsv.com	7444 8206	Calle La Mascota # 533, Colonia San Benito, San Salvador	Efectivo	30-60 días

Fuente: Elaboración propia con información obtenida con cada proveedor.

3.8 Distribución del local.

La oficina que será nuestro punto de referencia físico para los clientes estará ubicada en la colonia San Francisco, que es un espacio de coworking con una oficina privada con un costo de \$300 mensuales. La oficina consta de un espacio privado para tres escritorios, con acceso a espacios compartidos, servicios dinámicos, servicio de mensajería y fax, transferencia de llamadas y recepcionista.



Figura 12 Distribución de la planta.

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con la distribución de la oficina Stofficenter.

3.9 Requerimientos generales de equipo

Tabla 3

Requerimientos de equipo para Workilanceando.

Descripción	Cantidad	Inversión (US\$)
Computadora	4	\$1,497.00
Impresora	1	\$50.00
Teléfono	1	\$19.90
Escritorio	4	\$207.00
Sillas	4	\$95.70
Total		\$1,869.60

Fuente: Elaboración propia con información de requerimientos de equipo de Workilanceando.

4 PLAN DE MERCADEO

En El Salvador existe un sitio web dedicado a brindar un espacio de empleabilidad para Freelancer, el sitio es identificado como soyfreelancer.com, sin embargo, existe aún mucho mercado meta insatisfecho y el posicionamiento de la marca es bastante bajo, por lo que existe una oportunidad de negocio, realizando dos tipos de segmentación para abarcar a dos tipos de clientes (Freelancer y empresas) en la creación del sitio web de emprendimiento digital Workilanceando.

- **Encuesta:**

Para conocer como el Freelance se desarrolla en El Salvador se realizó una encuesta entre el 19 de septiembre al 21 de septiembre del presente año. A través de un formulario de Google Forms, con un total de encuestados de 71 personas, siendo esta cualitativa con base en un muestreo no probabilístico, en el que se seleccionó según las características de interés, utilizando muestreo por conveniencia, debido a que esta muestra la conforma individuos con los que se tiene acceso a los casos disponibles para desarrollar la investigación. (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2014).

4.1 Resultados de la investigación de mercado

Los resultados de la investigación muestran que las personas clasificadas en generaciones jóvenes como la generación Milleniales y Z, los cuales son nativos se sienten más identificados y familiarizados con las nuevas formas de trabajo digitales. Se identifico que el 67.6% de las personas mencionan que sus ingresos no sobrepasan el salario mínimo. Por otra parte, el 61.9% de los encuestados especifican que no trabajan bajo la modalidad Freelancer, pero tienen el deseo y la motivación de serlo. Lo que es oportunidad para Workilanceando satisfacer al segmento de mercado.

- **Trabajan como Freelancer**

Según los encuestados que, si trabajan como Freelancer, el 50% menciona, que sus ingresos percibidos como Freelancer son su ingreso principal, trabajando de manera parcial en proyectos. También se identificó que los encuestados trabajan como Freelance para obtener un ingreso extra.

El 75% de las personas que trabaja como Freelancers solo trabaja por horas, lo que es un dato fundamental para analizar e identificar cuáles serían los beneficios de ofrecer en el sitio, los tiempos de entrega por proyecto y el tiempo que estos se desarrollaran por cada Freelancer en específico para ofrecer información específica en los perfiles de cada miembro.

Un porcentaje significativo de Freelancer ya han trabajado en plataformas digitales, por lo que tienen experiencia previa y se debe conocer la ventaja con mayor énfasis de Workilanceando en comparación de las otras páginas web en el mercado. Workilanceando debe superar las expectativas para aquellos que no han trabajado en estas plataformas, para poder fidelizarlos y generar la mejor experiencia posible. La experiencia en otros sitios webs del 75% de los freelancer que cuentan con experiencia trabajando con un sitio similar, menciona que ha sido buena, por lo que se debe superar las expectativas para aquellos que han tenido una experiencia excelente a través del servicio único y con mayores ventajas.

Wompie y PayPal, son las opciones más destacadas de pasarela de pagos para el sitio web, ya que son las herramientas más sencillas para pagos en línea, y con bajas comisiones de cobro por uso. Para la mitad de los encuestados PayPal es su mejor opción y para la otra mitad es Wompie la plataforma por la que quisieran emitir sus cobros, seleccionando a Wompie en primera instancia para que los usuarios puedan emitir sus cobros y pagos en esta plataforma.

- **Encuestados que tienen interés de trabajar como Freelancer.**

Conforme a los datos de la encuesta, un pequeño porcentaje del 14%, si tiene conocimiento acerca de un sitio web dedicado a Freelancers, esto indica que conocen como se lleva a cabo el proceso de contratación de un servicio específico con un profesional específico, en cambio el 86% expreso no conocer un sitio web de este tipo, siendo una experiencia totalmente nueva.

Un 69.8% indica que, si le gustaría trabajar en un sitio web para Freelancer, en donde hay más oportunidades de crecimiento, de ampliar su experiencia y curriculum, y trabajar en varios proyectos a la vez, sin embargo, un 30.20% manifiesto que no le gustaría, esto puede deberse a la incertidumbre de nunca haber trabajado bajo esta modalidad, por dudas sobre su funcionamiento.

El 55.8%, si está dispuesto a pagar una membresía de \$6.99 o \$14.99, mientras que el 34.9% de las personas indicaron que no están dispuestas a pagar por dicho precio, esto indica que deberá presentar beneficios y ventajas representativas que despierten el interés por la suscripción de la membresía, o brindar un par de días gratuitos para conocer acerca del funcionamiento del sitio. El 100% de los encuestados expresaron distintos beneficios que les gustaría que el sitio web, ofertara a través de las membresías, como la seguridad en los datos y la accesibilidad en los pagos con plataformas de su preferencia como lo son PayPal y Wompie, y muchos de ellos expresaron que no sabían, ya que posiblemente no tienen una idea claro cómo será el funcionamiento.

4.2 Análisis de situación:

- **Análisis de la competencia**

Tabla 4

Competencia de Workilanceando

Competencia	Región	Descripción general
 https://www.soyfreelancer.com	Sitio web nacional	Es un sitio web que ofrece el servicio de contratación de Freelancers profesionales, el cual contiene una lista de categoría de 17 servicios y una subcategoría y ofrece una membresía elite de \$7.99 al mes.
 https://www.workana.com	Sitio web latinoamericana	Es un sitio web de Freelancers más importante de Latinoamérica que ofrece servicios para Freelancers y empresas, con casi más de 2 millones de registros y funciona mediante planes mensuales de suscripción desde \$4.99 hasta \$24.90.
 https://www.upwork.com	Sitio web internacional	Es uno de los mejores sitios de Freelance a nivel internacional el cual cuenta con una categoría alfabética de servicios, además en este sitio varios candidatos postulan sus propuestas por oferta que el cliente requiere. Con relación al aspecto financiero Upwork tiene un sistema de comisiones que se basa dependiendo la cantidad facturada por el servicio, las comisiones son del 20%, 10% y 5% respectivamente.

Fuente: Elaboración propia con información obtenida en el sitio web de la competencia.

- **Uso o aplicación:**

Pago digital mensual por el servicio poder realizar servicios profesionales en el sitio web de Workilanceando.

- **Productos o servicios a ofrecer.**



Figura 13 Membresías de Workilanceando

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base a la diferenciación de productos (membresías) de Workilanceando.

- **Proceso de compra dentro del sitio web.**



Figura 14 Proceso de compra de membresías

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base a proceso de compra en el sitio web Workilanceando.

- **Retiro de honorarios dentro del sitio web.**

Se le permitirá a los Freelancers retirar sus honorarios siguiendo el siguiente proceso en la plataforma del sitio web. Realizando clic en cada uno de los pasos del proceso.



Figura 15 Proceso de retiro de honorarios de Freelancers

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base políticas y a proceso de retiro en el sitio web Workilanceando.

- **Funcionamiento del sitio.**



Figura 16 Funcionamiento del sitio web

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base al funcionamiento del sitio web Workilanceando.

- **Perfil del consumidor o cliente.**



Figura 17 Perfil de cliente de Workilanceando

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base en el perfil de cliente de Workilanceando.

- **Fortaleza y oportunidades de los productos y servicios**



Figura 18 Fortalezas y oportunidades de Workilanceando

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base análisis de fortalezas y oportunidades de Workilanceando.

- **Objetivos y metas de mercadeo**

Tabla 5

Objetivos y Metas de Workilanceando

Workilanceando	
Objetivos	☐ Generar 2,500 ventas en el primer año de lanzamiento.
	☐ Incrementar las ventas en un 10% en los 4 años posteriores al lanzamiento del sitio.
	☐ Generar 1,000 visitas en el primer trimestre posterior al lanzamiento del sitio web.
	☐ Incrementar las visitas en un 20% en los siguientes tres trimestres.
	☐ Posicionar a Workilanceando dentro de las primeras posiciones búsqueda en Google.
Metas	☐ Posicionar a Workilanceando como la mejor comunidad de Freelance del país a partir del primer año de lanzamiento del sitio.
	☐ Generar un incremento del tráfico web del sitio en un 20% anual, en comparación al año anterior, permitiendo captar el interés de clientes y Freelance salvadoreños.
	☐ Convertir a Workilanceando en la red de profesionales Freelance, líder del mercado nacional, permitiendo aumentar la participación de mercado anual en un 10%.
	☐ Crear beneficios para la comunidad Freelance que les permita crear una red de contactos y clientes.
	☐ Diferenciar el servicio de la competencia, con base a la seguridad y precios del servicio.

Fuente: Elaboración propia, basada en objetivos y metas planteados para el proyecto Workilanceando.

- **Imagen Corporativa**



Slogan: “Transformando ideas”

Sitio: www.workilanceando.com

Marca: WORKILANCEANDO

Unión de palabras Work y Freelance

Figura 19 Logo de la empresa.

Fuente: Elaboración del grupo investigador, con base la imagen ideal de Workilanceando.

El nombre de marca está conformado por una unión de palabras que se utiliza como un verbo, que defina la acción de desempeñar el trabajo como Freelancer.

- **Estrategia de Marketing.**

Tabla 6

Estrategia de Producto

NOMBRE DE LA ESTRATEGIA		Creación y desarrollo de sitio web.	
OBJETIVO		Crear un sitio web, donde Freelancers puedan publicar su portafolio de servicios, y que una cantidad ilimitada de empresas o PYMES puedan contratar sus servicios por medio de la plataforma de forma segura y garantizada.	
TÁCTICA 1	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	
Creación de logotipo de la marca.	Creación de un logotipo minimalista que genere impacto en los clientes.	<ul style="list-style-type: none"> • Generar impacto en los clientes para que se suscriban. • Generar posicionamiento de marca. 	
Duración	Permanente.	INDICADOR DE MEDICIÓN	
Costo	\$75.00	<ul style="list-style-type: none"> • Grado de posicionamiento de marca. 	
TÁCTICA 2	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	
Creación de un prototipo del sitio web.	Creación de un prototipo para mostrar el funcionamiento del sitio web y que sea de utilidad para la penetración al mercado.	Generar Feedback de parte de los primeros clientes que tenga la plataforma, para mejorar el funcionamiento del sitio.	
Duración	Permanente.	INDICADOR DE MEDICIÓN	
Costo	- \$1,000.00 Costo por desarrollo de sitio web, hosting y dominio. - \$150.00 Costo de la pasarela de pago.	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar testeo Design Thinking, para testear y validar el prototipo 	
TÁCTICA 3	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	
Creación de políticas de uso del sitio web.	Estableciendo las políticas de uso para generar mayor confiabilidad para los clientes y mejorar la experiencia del uso de la página.	Generar confianza en los usuarios al tener políticas de seguridad, términos y condiciones de uso para que se desarrolle una buena comunicación dentro del sitio.	
Duración	Permanente.	INDICADOR DE MEDICIÓN	
Costo	Sin costo.	<ul style="list-style-type: none"> • Encuesta de satisfacción del cliente 	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7

Estrategia de Precio

NOMBRE DE LA ESTRATEGIA		Comunidad de Membresías	
OBJETIVO		Impulsar el sitio web a través de suscripciones gratuitas para familiarizar a los usuarios con el uso de la plataforma y generar confianza con clientes y Freelancers, así como ofertar mayores beneficios en las membresías mensuales a precios justos.	
TÁCTICA 1	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	
Membresía de lanzamiento.	Habilitar la opción de suscribirse de forma gratuita, registrando datos personales, para la utilización de la plataforma y la contratación de Freelancer durante 30 días para penetración de mercado.	<ul style="list-style-type: none"> Generar ventas a partir de la utilización de una membresía premium por parte de los usuarios para generar Feedback. 	
Duración	Enero 2022	INDICADOR DE MEDICIÓN	
Costo	Sin costo.	<ul style="list-style-type: none"> Evaluar la satisfacción de los clientes que adquirieron las membresías gratuitas. 	
TÁCTICA 2	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	
Membresía mensual de pago.	Se crearán membresías de pago con mayores beneficios y acceso ilimitado a profesionales que se encuentran en diferentes puntos generando confiabilidad en los pagos.	<ul style="list-style-type: none"> Generar ventas de ambas membresías que Workilanceando oferta a sus clientes. 	
Duración	Permanente.	INDICADOR DE MEDICIÓN	
Costo	Sin costo.	<ul style="list-style-type: none"> Numero de venta de membresías mensuales Numero de renovaciones pagadas. 	
TÁCTICA 3	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	
Membresías categorizadas por precios.	Diversificación de membresías, de acuerdo a los beneficios que pueden obtener de cada una, basándose en las metas de cada cliente.	Generar ventas donde los clientes tienen la opción de adquirir mayores beneficios al pagar una membresía premium.	
Duración	Permanente.	INDICADOR DE MEDICIÓN	
Costo	Sin costo.	<ul style="list-style-type: none"> Numero de membresías vendidas de cada categoría. 	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8

Estrategia de Plaza

NOMBRE DE LA ESTRATEGIA		Posicionamiento Web	
OBJETIVO		Lograr captar clientes a través de los motores de búsqueda, posicionando al sitio web dentro de los primeros resultados de búsqueda que se relacionen con los servicios profesionales (Freelance).	
TÁCTICA 1	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	
Optimización SEO.	Optimización en motores de búsqueda de manera orgánica, a través de la selección de Keywords.	<ul style="list-style-type: none"> • Atraer clientes por medio de la optimización orgánica. • Generar ventas de suscripciones. 	
Duración	Permanente.	INDICADOR DE MEDICIÓN	
Costo	Sin costo.	<ul style="list-style-type: none"> • Posicionamiento en los motores de búsqueda. • Porcentaje de ventas. 	
TÁCTICA 2	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	
Optimización SEM.	Optimización en motores de búsqueda para generar tráfico en el sitio web a través de una campaña en Google Ads.	<ul style="list-style-type: none"> • Generar visibilidad del sitio web. • Atraer clientes por medio de la optimización orgánica. 	
Duración	Permanente.	INDICADOR DE MEDICIÓN	
Costo	\$300.00	<ul style="list-style-type: none"> • Numero de conversiones del sitio web. • Porcentaje de venta. 	
TÁCTICA 3	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	
Crear un blog de calidad y actualizarlo con los mejores contenidos.	Crear contenido relevante para sobre actualidad, nuevos conceptos o técnicas de trabajo para la comunidad de Freelancer.	Generar tráfico en la página con clientes o posible clientes que estén interesados en temas de actualidad.	
Duración	Permanente.	INDICADOR DE MEDICIÓN	
Costo	Sin costo.	<ul style="list-style-type: none"> • Número de entradas al Blog. • Tiempo medio en el sitio. 	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9

Estrategias de Promoción

NOMBRE DE LA ESTRATEGIA		Visibilidad de Workilanceando.	
OBJETIVO		Crear perfiles empresariales en las principales redes sociales para crear un contacto más directo con los clientes potenciales, y generar contenido de valor que impacte en los usuarios de las plataformas digitales.	
TÁCTICA 1	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	INDICADOR DE MEDICIÓN
Campaña en expectativa en Redes sociales.	Generar campaña de expectativa previa al lanzamiento del sitio, Facebook e Instagram.	<ul style="list-style-type: none"> Atraer clientes por medio de la optimización orgánica. Generar ventas de suscripciones. 	<ul style="list-style-type: none"> Número de interacciones en el post. Número de comentarios.
Duración	Un mes antes del lanzamiento.		
Costo	Sin costo.		
TÁCTICA 2	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	INDICADOR DE MEDICIÓN
Campaña “membresía de lanzamiento”.	Creación campaña publicitaria en redes sociales de una membresía gratis por usuario por lanzamiento del sitio web con beneficios membresía de paga.	<ul style="list-style-type: none"> Captar clientes potenciales. Generar ventas de las suscripciones. 	<ul style="list-style-type: none"> Numero de interacciones. del sitio web. Porcentaje de engagement
Duración	Permanente.		
Duración	1 mes (mes de lanzamiento).		
TÁCTICA 3	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	INDICADOR DE MEDICIÓN
Campaña de engagement	Creación campaña publicitaria mensual para generar visibilidad y tráfico del sitio web. Redes sociales a utilizar: Facebook e Instagram.	Captar clientes potenciales. Generar ventas de las suscripciones.	<ul style="list-style-type: none"> Numero de interacciones. Porcentaje de engagement
Duración	Permanente.		
Costo	Sin costo.		

NOMBRE DE LA ESTRATEGIA**Prospección de clientes****OBJETIVO**

Encontrar nuevos clientes potenciales: profesionales con estudios técnicos u otros que posean habilidades y conocimientos en áreas específicas, entre 18 y 40 años, de clase media que residan en El Salvador.

TÁCTICA 1**DESCRIPCIÓN****RESULTADO ESPERADO**

Correos electrónicos

Envío de emails con datos de Freelancers que realizaron el testeo del prototipo del sitio, para que compartan con su red de contactos que cumplen con las características.

Blog

Crear contenido relevante para atraer clientes a visitar el sitio, a través de suscribirse al blog, que permitirá recolectar datos e información relevante de los clientes potenciales.

- Suscripción en las membresías de sitio web.
- Visitas al sitio web.

Redes Sociales

Creación de contenido de valor para que impacta a la comunidad de redes sociales con el fin de obtener información y poder contactar prospectos de clientes.

Bolsas de empleo

Obtener bases de datos de Freelancers y empresas a través de bolsas de empleo, a los cuales se les enviarán notificaciones de ofertas de empleos y servicios que ofrecemos en el sitio web.

INDICADOR DE MEDICIÓN

SEM Google Ads

Generar una campaña de Display en Google Ads mediante costo por Clic, que lo envíe directamente al sitio web a los usuarios nuestro y genere tráfico, recolectando información de los prospectos.

- Correos recolectados
- Interacciones
- Numero Freelancer y empresas contactadas.
- Clics realizados.

Duración

Añual

Costo

Sin costo.

NOMBRE DE LA ESTRATEGIA		Alianzas con Empresas	
OBJETIVO		Lograr atraer clientes empresariales mediante el incentivo de no cobrar comisión por el primer servicio en el sitio web.	
TÁCTICA 1	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	
Evento con empresas	Transmisiones live por medio de Facebook e Instagram a emprendimientos y empresas para ofrecer servicios sin precio de comisión a las primeras 200 empresas que se contacten.	<ul style="list-style-type: none"> Atraer prospectos de clientes. 	
Duración	15 días antes del lanzamiento del sitio web	INDICADOR DE MEDICIÓN	
Costo	Sin costo.	<ul style="list-style-type: none"> Entrega de cupones virtuales, para utilizar servicios si comisión. 	
TÁCTICA 2	DESCRIPCIÓN	RESULTADO ESPERADO	
Servicios sin costo de comisión	200 servicios sin costo de comisión a pequeñas empresas.	<ul style="list-style-type: none"> Satisfacción en los servicios ofrecidos. 	
Duración	Primer mes de lanzamiento	INDICADOR DE MEDICIÓN	
Costo	Sin costo.	<ul style="list-style-type: none"> Numero de servicios vendidos. 	

Fuente: Elaboración propia.

▪ Alianza estratégica con las bolsas de trabajo

Se llevaría a cabo con proyectos específicos que se desarrollen con personal Freelancer en un área específica, permitiéndoles a los Freelancers del sitio ser tomados en cuenta como postulantes por una empresa. Se les estaría motivando a través de una comisión a las bolsas de trabajo al realizarse un esfuerzo de contratación en conjunto. El monto de comisión por contrato efectuado sería del 5%, que se obtendrá de las comisiones que la empresa percibe con relación a la contratación por parte de las empresas. Por parte de las bolsas de trabajo como empresa se estaría obteniendo credibilidad por parte de un sitio web con confiable, que permitiría crear confianza y seguridad para el sitio web.

5 PLAN DE VENTAS

a. **Administración de ventas:** se enfocarán todos los esfuerzos del equipo de ventas para planificar estrategias de prospección de clientes, además de evaluar constantemente el mercado y los beneficios que se le brinda a cada uno de los usuarios para corregir posibles errores durante la interacción con los clientes.

b. **Recurso Humano:** el área de Recursos Humanos se busca incentivar el desarrollo humano y profesional, tanto de Freelancers como de empleados. Además, se encargará de analizar las habilidades y evaluará el desempeño de los perfiles de los usuarios. Para clasificarlos en el top de los perfiles, es decir, los Freelancers más capacitados.

c. **Responsabilidades de trabajo:** dentro de las responsabilidades, permitiendo: analizar perfiles profesionales e identificando las necesidades del sitio y realizar un análisis mensual del margen de venta que está entre las principales acciones a realizar.

d. **Comisiones a pagar:** se pagará una comisión de venta de 2.85% a Wompie por cada suscripción de membresía, sobre el valor del precio de venta de estas.

e. **Supervisión de ventas:** realización de análisis y evaluaciones mensuales y trimestrales, para evaluar la tendencia de ventas y comisiones en unidades de ventas.

5.1 CICLO DE VENTA

a. Prospección

Se realizará una investigación con base en el segmento de clientes a los que se dirige la competencia (sitios web similares en el país y en el extranjero). Investigar a profundidad, los servicios preferidos por los clientes, los servicios que tienen más demanda, y en término de políticas de uso del sitio, la seguridad que le brindan a sus usuarios, y los precios que están

dispuestos a pagar por dichos servicios. Haciendo uso del benchmarking, para evaluar diversos aspectos de los competidores, para conocer las características de clientes potenciales y el funcionamiento exitoso de estos sitios, para efectuar la segmentación y el perfil del cliente.

En primera instancia se generará una lista de las páginas más visitadas, examinar las reseñas y comentarios, y número de Freelancers suscritos por membresías, así como el número de usuarios y sus interacciones en redes sociales.

b. Contacto con los clientes

El área de mercadeo y ventas contactará a los clientes potenciales a través del listado de datos de clientes. Serán contactados por medio de correo electrónico según la base de datos obtenida de primera mano en el sitio web, además del testeado del prototipo y a través de llamados publicitarios en redes sociales.

c. Reunión o Presentación

El área de mercadeo y ventas será la encargada de crear la base de datos de los clientes, a través del programa de CRM. Esta área se encargará de crear estrategias que permita crear un vínculo con los clientes, ya sea por envío de información o datos importantes para los clientes.

d. Manejo de objeciones

Creación de soporte técnico (email) para que los usuarios puedan enviar sus dudas, consultas, objeciones, etc. Permitiendo responder de manera inmediata cualquier consulta de parte de los clientes, como parte del control del área de servicio al cliente para evaluar las áreas débiles y crear medidas correctivas para mejorar la atención al cliente.

En caso de cancelación de membresía, se enviará una encuesta de satisfacción para conocer los motivos de la cancelación de la membresía, para tomar medidas correctivas en el proceso de venta y servicio al cliente para evitar la cancelación del servicio.

e. Cierre de Ventas

Las metas se medirán de manera anual con base en los objetivos de la empresa, los cuales se espera alcanzar a través de la implementación de estrategias claves. Esencialmente, no se cuenta con personal de ventas, pero se cuenta con personas capacitadas y enfocadas en servicio al cliente.

f. Servicio post venta

Mercadeo y ventas serán los encargados de la comunicación a través del email empresarial. En momentos clave como: el registro del cliente, suscripción de la membresía, aceptación de contrato, finalización de proyecto, para conocer cómo se desarrolla el proceso e interacción por parte de los usuarios, además de enviar una encuesta de satisfacción del cliente para conocer las opiniones y observaciones de los clientes. Por otra parte, se ofrecerán productos que se acoplen a las necesidades del cliente, por lo que ampliar las categorías permitirá diversificar y crear nuevas oportunidades a los usuarios.

5.2 PROYECCIÓN DE VENTAS

Tabla 10

Proyección de unidades.

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Membresía Partnership	1,326	1,431	1,555	1,691	1,839
Membresía Professional	1,857	2,017	2,192	2,383	2,591
Total	3,183	3,448	3,748	4,074	4,429

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11

Proyecciones de ventas en dólares.

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Membresía Partnership	\$9,270.06	\$10,003.00	\$10,872.30	\$11,819.82	\$12,852.84
Membresía Professional	\$27,831.41	\$30,238.10	\$32,860.43	\$35,718.36	\$38,833.75
Total	\$37,101.48	\$40,241.11	\$43,732.73	\$47,538.18	\$51,686.59

Fuente: Elaboración propia.

Para el primer año de ejecución del proyecto se tiene un aproximado de ventas en membresías de 1,326 para la suscripción Partnership, equivalente a \$9,270.06 de forma anual, así como de la membresía Professional con una estimación promedio en ventas de 1,857 equivalentes a \$27,831.41 anual, lo cual aumenta año a año, hasta obtener el margen de ganancias esperado, la proyección de ventas puede aumentar, ya que los trabajadores independientes se consideran más que los trabajadores por plaza fija, o puede realizar ambas labores, estar de plaza en una empresa y trabajar en sus horas libres de forma independiente.

6 PLAN FINANCIERO

6.1 Plan de Inversión.

Tabla 12

Inversión

Concepto	Monto	Total	Lugar de Compra
Activos digitales		\$ 2,650.00	
Desarrollo del sitio web	\$2,500.00		ATSGROUP
Logotipo	\$150.00		Diseñador independiente
Equipo		\$1,566.90	Office Depot
Computadora	\$ 1,497.00		
Impresora	\$50.00		
Teléfono	\$19.90		
Herramientas de trabajo		\$302.70	Office Depot
Sillas	\$95.70		
Escritorios	\$207.00		
Constitución de sociedad		\$3,300.00	
Escritura de sociedad	\$300.00	\$300.00	
Sistema contable	\$1,000.00	\$1,000.00	
Capital social	\$2,000.00	\$2,000.00	
Inversión total		\$7,819.60	

Fuente: Elaboración propia, según plan financiero de la empresa Workilanceando.

El plan de inversión este compuesto por activos, los cuales son tangibles e intangibles. La inversión del desarrollo del sitio web, el cual es el elemento principal para la realización de las acciones del modelo de negocio, el cual tiene un valor de \$2,500.00 además el desarrollo de marca que contiene logo, que es un activo para identificación para la cual se estima invertir \$150.00 y el

equipo necesario para las operaciones como computadoras, teléfonos y otros de suma importancia que suma un total de \$1,869.60. La inversión estará financiada en su totalidad con préstamo bancario con un valor total de \$7,719.60 con la deducción del \$100.00 que ya fueron aportados por los socios. El monto del préstamo se pagara en un periodo de 5 años, con una cuota mensual de \$154.68.

6.2 Estructura de costos

Tabla 13

Concepto de los costos variables

Producto o Servicio	Costo Variable de Wompie	Costo Total Unitario
Membresía Partnership	\$0.20	\$0.20
Membresía Professional	\$0.43	\$0.43

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 14

Costos totales de un año de operación

Producto o Servicio	Total, de Costos Variables	Total, de Costos Fijo
Membresía Partnership		
Membresía Professional	\$1,057.39	\$31,800.00

Fuente: Elaboración propia.

La estructura de costos está compuesta por fijos y variables, en el caso de costos fijos se tienen los empleados, salarios y prestaciones, que anualmente se cuenta con 4 empleados, con salario mínimo vigente al 2021, generando un gasto de \$13,169.20. Al ser un modelo de negocio digital no se toman en cuenta costos de maquinaria, mantenimiento ni agua, gas y electricidad, se toman en cuenta costos variables como útiles de oficina, comunicaciones, promoción y publicidad con monto mensual de \$600 y alquiler de local de ser requerido, los costos totales de publicidad de \$6.000.00. Incluidos otros costos detallados en el plan financiero, como prestaciones de ley.

6.3 Flujo de efectivo.

Según los datos del flujo de efectivos, la empresa está generando ingresos brutos de \$37,101.48 para el primer año de Workilanceando, con un incremento de un 9% para los siguientes años. Luego de hacer las deducciones de gastos el flujo neto de la empresa para el primer año es de \$2,349.52 incrementa un 126% para el segundo año, un 98% posteriormente y disminuye hasta un 27% y 23% para los últimos años, logrando un flujo de efectivo estable gracias a las medidas financieras que la empresa realiza con base en la inversión y el financiamiento.

Tabla 15

Flujo de fondos proyectados del Inversionista

Rubros del Flujo de Caja/Período	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Ventas		\$37,101.48	\$40,241.11	\$43,732.73	\$47,538.18	\$51,686.59
Costo de Bienes Vendidos		\$1,057.39	\$1,146.87	\$1,246.38	\$1,354.84	\$1,473.07
Ganancia Bruta		\$36,044.09	\$39,094.23	\$42,486.35	\$46,183.34	\$50,213.52
Salarios		\$13,169.20	\$13,169.20	\$13,169.20	\$13,169.20	\$13,169.20
Prestaciones		\$4,350.80	\$4,350.80	\$4,350.80	\$4,350.80	\$4,350.80
Alquileres de Locales		\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00
Comunicaciones		\$480.00	\$480.00	\$480.00	\$480.00	\$480.00
Útiles de Oficina		\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00
Promoción y Publicidad		\$6,150.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00
Mantenimiento del sitio		\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00
Hosting		\$6.00	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00
Total. Gastos Generales y de Admón.		\$30,156.00	\$31,800.00	\$31,800.00	\$31,800.00	\$31,800.00
Utilidad Operacional		\$4,094.09	\$7,294.23	\$10,686.35	\$14,383.34	\$18,413.52
Intereses Pagados		\$534.14	\$431.50	\$320.90	\$201.70	\$73.26
Otros ingresos (Comisión)		\$1,704.00	\$2,148.00	\$5,664.00	\$5,944.00	\$6,244.00
Reserva Legal 7%		\$368.48	\$31.52	\$-	\$-	\$-
Ganancia Gravable (GAI)		\$4,895.47	\$8,979.21	\$16,029.45	\$20,125.64	\$24,584.26
Impuesto sobre Renta (25%)		\$1,223.87	\$2,244.80	\$4,007.36	\$5,031.41	\$6,146.07
Ganancia Neta		\$3,671.60	\$6,734.41	\$12,022.09	\$15,094.23	\$18,438.20
Mas:						
Depreciación		\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Menos:						
Amortización del préstamo		\$1,322.08	\$1,424.72	\$1,535.32	\$1,654.52	\$1,782.96
Inversión Inicial	\$7,719.60	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Más:						
Valor de Salvamento de Inversión		\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Recuperación del Capital de Trabajo		\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Flujo de caja neto (FCN)	-\$7,719.60	\$2,349.52	\$5,309.69	\$10,486.77	\$13,439.71	\$16,655.24

Fuente: Elaboración propia.

6.4 Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio.

La empresa Workilanceando cuenta con una VAN de \$40,410.51, por lo que la inversión generara ganancias por encima de la rentabilidad requerida, por lo que el proyecto de inversión al generar un valor positivo es capaz de crear valor tiene luz verde para ser realizado.

Tabla 16

Rentabilidad del proyecto Workilanceando

Periodo de Reintegro de Inversión (PRI)	3	Años Aprox.
Valor Actual Neto (VAN)		\$40,410.51
Tasa Interna de Retorno (TIR _{reg})		73.10%
Retorno Sobre Inversión (RSI o TRC)		144.98%
Índice de Rentabilidad (IR o RBC)		5.23

Fuente: Elaboración propia.

Según el valor TIR, el proyecto tiene un beneficio del 73.10% lo que implica que es mayor a la tasa del costo de capital que es de 5%, siendo así que el proyecto se puede efectuar. El dato de Retorno de la inversión reafirma que el proyecto es rentable con un valor de 144.98%. En un periodo de 3 años se estaría recuperando la inversión.

Tabla 17

Punto de equilibrio

Servicio	Unidades de equilibrio	Ingreso de equilibrio
Membresía Partnership	1,170	\$ 8,178.54
Membresía Professional	1,638	\$ 24,554.35
Total	2,808	\$ 32,732.89

Fuente: Elaboración propia.

Workilanceando necesita tener un mínimo de venta en membresías de 2,808 con un valor monetario de \$32,732.89.

6.5 Estado de Resultados proyectado

El estado de resultado proyecta los ingresos y egresos de Workilanceando en el periodo de 5 años de operaciones. Se proyecta una ganancia neta para el primer año positiva de \$3,671.60, pero con una proyección en crecimiento para los años siguientes. El segundo año se estima crecer un 83% más en comparación del primer año. Para el tercer año, un 79% más que el año 2 gracias al crecimiento en ventas y la implementación de estrategias. Para los años 4 y 5 el porcentaje de crecimiento son proyectados de 26% y 22%, estos últimos se comportan de manera estable debido al incremento de los costos variables y a un nivel de ciclo de vida del servicio en transición de etapa de introducción a etapa de crecimiento.

Tabla 18

Estado de Resultados proyectado.

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Ventas	\$37,101.48	\$40,241.11	\$43,732.73	\$47,538.18	\$51,686.59
Costo de Bienes Vendidos	\$1,057.39	\$1,146.87	\$1,246.38	\$1,354.84	\$1,473.07
Ganancia Bruta	\$36,044.09	\$39,094.23	\$42,486.35	\$46,183.34	\$50,213.52
Salarios	\$13,169.20	\$13,169.20	\$13,169.20	\$13,169.20	\$13,169.20
Prestaciones	\$4,350.80	\$4,350.80	\$4,350.80	\$4,350.80	\$4,350.80
Alquileres de Locales	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00	\$3,600.00
Comunicaciones	\$480.00	\$480.00	\$480.00	\$480.00	\$480.00
Útiles de Oficina	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00
Promoción y Publicidad	\$6,150.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00
Mantenimiento del sitio	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00
Hosting	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00	\$1,800.00
Total, Gastos Generales y de Admón.	\$31,950.00	\$31,800.00	\$31,800.00	\$31,800.00	\$31,800.00
Utilidad Operacional	\$4,094.09	\$7,294.23	\$10,686.35	\$14,383.34	\$18,413.52
Intereses Pagados	\$534.14	\$431.50	\$320.90	\$201.70	\$73.26
Otros ingresos (Comisión)	\$1,704.00	\$2,148.00	\$5,664.00	\$5,944.00	\$6,244.00
Reserva Legal 7%	\$368.48	\$31.52	\$-	\$-	\$-
Ganancia Gravable (GAI)	\$4,895.47	\$8,979.21	\$16,029.45	\$20,125.64	\$24,584.26
Impuesto sobre Renta (25%)	\$1,223.87	\$2,244.80	\$4,007.36	\$5,031.41	\$6,146.07
Ganancia Neta	\$3,671.60	\$6,734.41	\$12,022.09	\$15,094.23	\$18,438.20

Fuente: Elaboración propia.

7 PLAN DE TRABAJO

Tabla 19

Plan de trabajo Workilanceando.

Objetivo	Acciones	Responsable	Fecha de inicio	Fecha de fin
Constituir la sociedad.	☐ Constitución de la sociedad por un notario.	Socios	01/09/2021	31/12/2021
Registro en instituciones.	☐ Registros en el Ministerios de Hacienda, Registro De Comercio, entre otros.	Socios	01/09/2021	31/12/2021
Lanzar el sitio web.	☐ Rueda de prensa para el lanzamiento del sitio.	Representante	01/01/2022	31/01/2022
Evaluar los resultados de financieros del primer trimestre.	☐ Análisis de las ventas, costos y rentabilidad.	Socios	01/01/2022	31/03/2022
Evaluar los resultados financieros del segundo trimestre.	☐ Análisis de los resultados obtenidos y comparación de los resultados con respecto del primer trimestre.	Socios	31/06/2020	05/07/2022
Evaluar los resultados financieros del tercer trimestre.	☐ Análisis del tercer trimestre de los resultados obtenido, comparación de las estadísticas respecto a los trimestres anteriores e identificaciones de elementos importantes para la toma de decisiones.	Socios	30/09/2022	01/05/2022

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla anterior, se describe en el cronograma de actividades necesarias para la puesta en marcha del negocio, considerando permisos, capacitaciones, gestiones con instituciones, entre otros durante el periodo de un año.

8 PLAN DE CONTINGENCIA

Medidas generales de prevención.

- Estafa por incumplimiento: imponer reglamentaciones legales amparadas en la ética y credibilidad del usuario, que exija documentación extra que demuestre la veracidad de cumplimiento de sus servicios. (referencias, antecedentes penales, y experiencia comprobable).
- Incumplimiento de expectativas de ventas por membresía el primer año: se deberá buscar crear alianzas estratégicas con bolsas de trabajo virtuales del país, para generar mayor confianza y mayor publicidad.
- Nuevos sitios Freelance: replantearán los beneficios ofertados, para mantener el interés de los clientes en la adquisición de la membresía, sin bajar precios.
- Fracaso o quiebra: de no llegar a tener los resultados esperados, se plantea la venta del sitio web para recuperar costos y obtener un margen de ganancia.

Acciones preventivas

- Sitio libre de publicidad: que no genere reenvíos a páginas que puedan contener virus y vulnerar la seguridad virtual de los usuarios.
- Respaldo de base de datos: asegurando la información de cada usuario.
- Copias de seguridad periódicas para guardar registros de la web.
- Verificación financiera: los socios tienen derecho de solicitar estados de cuenta al identificar movimientos sospechosos, que se sancionaran monetariamente u otras acciones legales.
- Auditorías externas periódicas para comprobación la seguridad interna del sitio.

Acciones en Caso de siniestro.

- Hacking virtual: se deberá congelar el sitio inmediatamente y ponerlo en “mantenimiento” asegurando la eliminación de la amenaza de los datos personales de los usuarios.
- Sitio Infectado: contratar un técnico que realice la eliminación del virus, que evalúe el sitio web y el dispositivo infectado para no comprometer información de los usuarios.
- Acceso limitado de datos: la información será manipulada únicamente por los socios para evitar divulgarla externamente, evaluando continuamente los registros de actividad.
- Dispositivos comprometidos: en caso de robo o extravió, u otro incidente, se realizara un bloqueo temporal del sitio para evitar la mala manipulación de datos y realizar cambios en las claves de acceso.
- Los dispositivos contarán con un proceso de bloqueo, en patrón o contraseñas que garantice el uso de los mismos, solo por el personal capacitado para manipularlo.

Manejo de crisis.

- Actuar con base a lo legal.
- Aceptación de responsabilidad: responsabilizarse por las vulneraciones de los servidores, tanto legal o económicamente con los terceros involucrados.
- Conflictos: se resolverán con asesoría legal con base en: ley de comercio electrónico y a las políticas del sitio.
- Resolución pasiva: resolver los conflictos a través de acuerdos o tratos pacíficos cuando se pueda solucionar sin mayores dificultades.

Plan De continuidad.

- Incidentes: realizar un seguimiento del proceso hasta la finalización del mismo satisfactoriamente tanto para Workilanceando como para el usuario, regido con base legal vigente.
- Adquisición de software y licencia: para protección de virus informáticos en los servidores de trabajo de Workilanceando.
- Listado específico de dispositivos de trabajo y de un servidor principal desde donde se tendrá el acceso al manejo de la información.
- Únicamente el sitio y bloquea otros acceso que puedan comprometer la seguridad de los datos de los usuarios tanto de Freelancers como de sus clientes.
- Crear un registro de actividad por dispositivo, para asegurar los datos en caso de incidentes.
- Se contará con una política de cookies.
- Queda estrictamente prohibido el manejo del Sitio web a terceros.

Plan de acción.

- Contratar programas de seguridad para proteger la información de los usuarios.
- Realizar Backups de las credenciales y su información cada tres meses.
- Contratar auditores externos (outsourcing) que garanticen la seguridad del sitio y la protección de datos. Auditar periódicamente (cada tres meses), para evaluar la seguridad del sitio.
- Realizar una encuesta al cliente, que permita evaluar la comunicación entre usuarios y su grado de satisfacción con relación a los servicios.
- Actualización de las políticas de seguridad, términos y uso para que el buen funcionamiento del sitio web.
- Verificación de datos al acceso al sitio web.

9 BIBLIOGRAFÍA

Asamblea Legislativa Republica de El Salvador. (2020). *Ley de Regulación del Teletrabajo*.

Obtenido de

<https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/dictamenes/394D7E70-91D4-47CE-B367-45ADABE79D28.pdf>

Banco Promerica (s.f.) Obtenido de <https://www.promerica.com.sv/banca-de-empresas/banca-pyme/>

Cantón, J., Hernández, H. & Salamanca, J., (2021). *Desarrollo de Modelo de Negocio Digital*.
Presentación.

Crear mi empresa. (sf.). Obtenido de <https://crearmiempresa.es/organigrama-de-una-empresa.html>

Escobar, Christian., (2020). *Matías Plus: La nueva normalidad, El teletrabajo*. Obtenido de <https://www.ujmd.edu.sv/matias-plus-la-nueva-normalidad-el-teletrabajo/>

Gobalo. (sf.). Obtenido de Gobalo: <https://gobalo.es/blog/negocios/5-fases-ciclo-ventas/>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P., (2014). *Metodología de la investigación*. 6ta ed. México: McGraw-Hill, pp. 176, 390.

Inboundcycle. (sf.). Obtenido de <https://www.inboundcycle.com/proceso-de-venta/>

Negocios y empresa. (sf.) Obtenido de <https://negociosyempresa.com/plan-de-ventas/>

Stofficenter. (s.f.). Obtenido de Stofficenter: <https://www.stofficenter.com>

Upwork. (2015). Obtenido de Upwork: <https://www.upwork.com>

Wompi. (s.f.). Obtenido de Wompi: <https://wompi.sv>

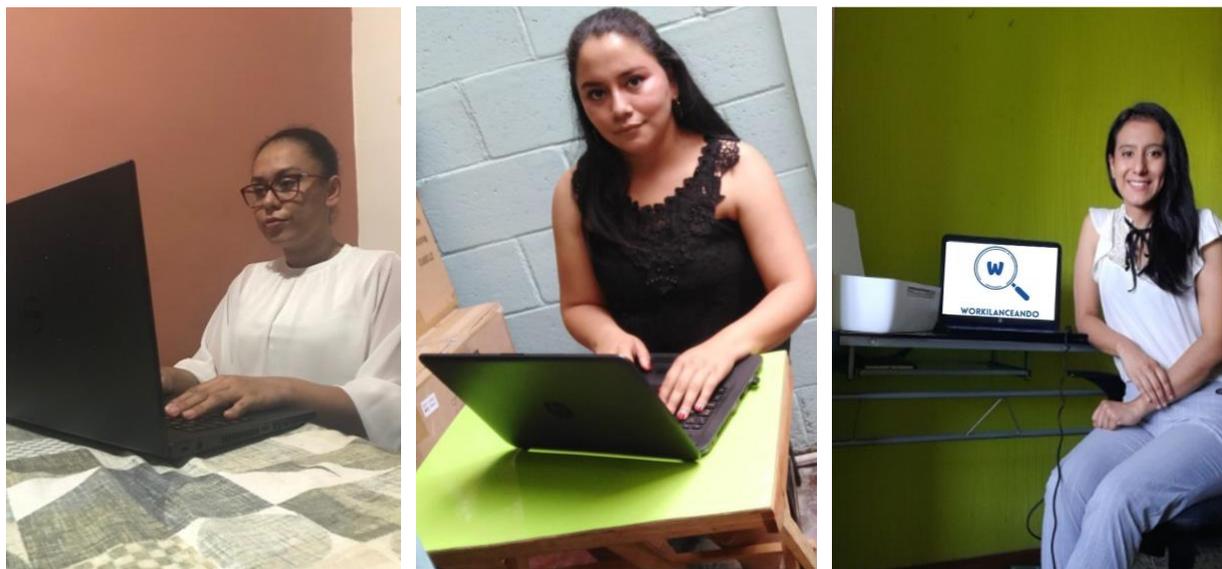
Workana. (2012). Obtenido de Workana: <https://www.workana.com>

10 ANEXOS.

Anexo 1 Fotografías relacionadas con el equipo emprendedor.

A continuación, se muestran fotografías donde se desarrollará la idea de negocio.

Fotografía 1: Área de trabajo.



Fotografía 2: Reunión del avance del sitio.

The screenshot shows a Zoom meeting interface. On the left, a browser window displays the 'WorxLife' website with a table of job listings. On the right, a grid of participants is visible, including Brenda Montes, Diego Armando Villalobos, Andrea Valencia, Valeria Manzanares, Félix Meléndez, and Tú. The meeting title at the bottom is 'Reunión de Avance sitio de empleos'.

Título	¿Disponible?	Fecha de publicación	La oferta de empleo caduca	Aplicaciones
Specification Engineer	-	julio 18, 2017	diciembre 10, 2020	-
Recruiting Associate Manager	-	mayo 19, 2016	octubre 22, 2021	-
Electrician (Manufacturing) (webwork)	-	mayo 19, 2016	noviembre 19, 2020	-
Senior Account Executive	-	mayo 19, 2016	diciembre 7, 2022	-
Administrative Coordinator	-	mayo 19, 2016	diciembre 7, 2020	-
Office Assistant	-	noviembre 19, 2015	diciembre 7, 2020	-
Project Manager	-	noviembre 19, 2015	-	-
Key Account Manager	-	noviembre 19, 2015	-	-
WordPress Developer	-	noviembre 19, 2015	-	-
HR Specialist	-	agosto 10, 2015	-	-
Account Manager	-	agosto 10, 2015	-	-

Anexo 2 Cotizaciones del presupuesto

A continuación, se encuentran las cotizaciones que corresponden al desarrollo del sitio web:



Cotización Sitio para búsqueda de empleo 23082021 – Cotizaciones

cotizaciones.atsgroup.tech/cotizaciones/cotizacion-busqueda-empleo-23082021/

Cotización: Desarrollo de Sitio web para buscar empleo, Hosting y dominio por un año.

Srta. Raquel Sigarán

ATS Group.

Contacto

business@atsgroup.tech
+1 270 935-6860

Presente

Deseando éxitos en sus labores y proyectos, en relación con su solicitud, por este medio ofrecemos proveer los servicios de Desarrollo de Sitio web para búsqueda de empleo, dominio y hosting por un año.

Sobre el proyecto

Se requiere el desarrollo de un sitio web para la búsqueda de empleo personalizado a base de WordPress, con Hosting y dominio por un año.

Tecnología

Se utilizará la siguiente tecnología:

- WordPress 5.3+
- MySql

Funciones principales

Las funciones principales de la aplicación son las siguientes:

- Desarrollo completo del software personalizado.
- Panel de control para el mantenimiento de la aplicación web.
- Módulo para gestión de usuarios.
- Módulo para gestión de empresas.
- Módulo para búsqueda de ofertas de empleo.
- Desarrollo SEO Friendly.

¿Qué se incluye?

- Levantamiento de requerimientos funcionales y no funcionales.
- Diseño de prototipo no funcional para web.
- Diseño personalizado basado en plantilla de WordPress.
- Módulos: Búsqueda de empleo, gestión de usuario, gestión para empresas.
- Respaldo de datos en caso de desastre.
- Medidas de seguridad avanzadas en la web.
- Monitoreo y actualización de componentes del sistema.
- Medidas anti SPAM.
- Google analytics (conexión).
- Manual de uso de sitio.

Limitantes

- 5 cambios permitidos al final del proyecto.
- El servicio de hosting es por 1 año, una vez se cumpla ese periodo, se deberá renovar por un costo de \$150.00 IVA incluido.
- No se incluye ninguna otra función que no esté definida en la cotización.
- Los backups de seguridad se realizarán cada 3 meses.

Tiempos

El tiempo de entrega del proyecto es de 15 días, partiendo de la fecha de inicio establecida a base de previo acuerdo.

Presupuesto

A continuación se presenta el importe por los trabajos a realizar:

- Desarrollo de sitio web \$ 285.00
- SUB-TOTAL \$ 285.00

IVA INCLUIDO

TOTAL \$ 285.00

Este presupuesto tiene una validez de 30 días a partir de la fecha en la que se presentó.

Términos & Condiciones

- Cualquier trabajo adicional fuera del ámbito de este documento será presupuestado aparte mediante precio/hora o un nuevo presupuesto.
- En caso de cancelación del proyecto, serán cobradas las horas trabajadas en base al costo del proyecto.
- La estructura de pagos es la siguiente:
 - 50% del costo total al inicio del proyecto en concepto de adelanto de inversión para iniciar el desarrollo.
 - 50% del costo total al finalizar el proyecto.El método de pago es transferencia bancaria, cheque o pago con tarjeta de crédito o débito en nuestra plataforma web.
 - Si desea crédito fiscal deberá expresarlo al inicio de las negociaciones.

Pasarela de pago

La pasarelas de pago, sin embargo por \$150 dólares adicionales las podemos incluir. Usted puede elegir entre:

- PayPal y Wompi (Es más sencilla de integrar para su uso, debido a que requiere menos trámites burocráticos que usted debe hacer a comparación de Serfinsa).
- PayPal y Serfinsa.

Presupuesto

Desarrollo Sitio web	\$285.00
Pasarela de pago	\$150.00
TOTAL	\$435.00



E-mail: jose.sanchez@sitioswebsv.com
 Sitios Web El Salvador

WhatsApp: +503 7444 8206
 San Salvador, El Salvador.

COTIZACION DE DESARROLLO WEB

Opción: Desarrollo Web Informativo

Cant.	Descripción	Precio
1	Diseño del Portal Web Informativo (Prototipo)	\$50.00
1	Desarrollo área pública (hasta 5 secciones)	\$60.00
1	Hosting mas dominio web x 1 año	desde: \$100.00
1	Subida y Puesta en Línea de la Web Informativa	\$10.00
1	Manual de Usuario del Sistema	\$10.00
1	Soporte Técnico por 2 meses para publicación de trabajos	\$80.00
	TOTAL:	\$310.00

COTIZACION DE DESARROLLO DE APLICATIVO WEB

Opción 1: Desarrollo Aplicativo Web "Bolsa de Trabajo Freelance"

Cant.	Descripción	Precio
1	Diseño del aplicativo Web (Prototipo)	\$50.00
1	Desarrollo área pública (hasta 5 secciones)	\$60.00
1	Hosting más dominio web x 1 año	desde: \$100.00
1	Desarrollo de Área Administrativa. <ul style="list-style-type: none"> - Inicio de Sesión - <u>Página Inicial tipo Dashboard</u> - <u>Área de administración de Usuarios</u> - <u>Sección de Publicación de proyectos para Freelances</u> 	\$95.00
1	Desarrollo de Área Usuarios Freelances <ul style="list-style-type: none"> - <u>Inicio de Sesión por parte de Usuarios</u> - <u>Página de Perfil de Usuarios</u> - <u>Búsqueda de Proyectos Para Aplicar</u> 	\$95.00
1	Subida y Puesta en Línea del Aplicativo Web	\$20.00
1	Manual de Usuario del Sistema	\$10.00
	TOTAL:	\$430.00

Opción 1: Desarrollo Aplicativo Web "Bolsa de Trabajo Freelance"

Cant.	Descripción	Precio
1	Diseño del aplicativo Web (Prototipo)	\$50.00
1	Desarrollo área pública (hasta 5 secciones)	\$60.00
1	Hosting más dominio web x 1 año	desde: \$100.00
1	Desarrollo de Área Administrativa. <ul style="list-style-type: none"> - <u>Inicio de Sesión</u> - <u>Página Inicial tipo Dashboard</u> - <u>Área de administración de Usuarios</u> - <u>Sección de Publicación de proyectos para Freelances</u> 	\$95.00
1	Desarrollo de Área Usuarios Freelances <ul style="list-style-type: none"> - <u>Inicio de Sesión por parte de Usuarios</u> - <u>Página de Perfil de Usuarios</u> - <u>Búsqueda de Proyectos a Aplicar</u> 	\$95.00



E-mail: jose.sanchez@sitioswebsv.com
 Sitios Web El Salvador

WhatsApp: +503 7444 8206
 San Salvador, El Salvador.

1	Desarrollo de Área Usuarios Solicitantes de Freelances - <u>Inicio de Sesión</u> - <u>Página de Perfil</u> - <u>Sección para Publicación de Proyectos para Freelances</u> - <u>Sección de recepción de propuestas para su validación</u>	\$95.00
1	Subida y Puesta en Línea del Aplicativo Web	\$20.00
1	Manual de Usuario del Sistema	\$10.00
TOTAL:		\$525.00

NOTAS ACLARATORIAS:

- **La forma de Cancelación de este servicio se efectuará en pagos como se detalla a continuación. 45% contra aceptación de propuesta, 20% contra entrega de avances; (2 entregas de avances 10% de pago en cada uno) y 35% contra entrega final (montaje en servidor y puesta en línea).**
- **El cliente es responsable de envío de información para el desarrollo web.**
- **El desarrollo Web es de 1 a 2 meses. TODA MEJORA QUE SE HAGA POSTERIOR AL TIEMPO SE COBRARÁ COMO ACTUALIZACION según políticas empresariales.**
- **El Cliente es completamente dueño y responsable de la renovación del Alojamiento Web para evitar que se dé de baja el portal completo; ahora si quiere que nos encargemos de esto, tendrá un cobro extra.**
- **El precio del dominio .com + alojamiento web puede variar dependiendo las características de este.**
- **Al celebrar el contrato con nosotros; POR TIEMPO LIMITADO, la subida y puesta en producción del sistema corre por nuestra cuenta SITIOS WEB EL SALVADOR.**

Cuadro resumen de proveedores consultados de los precios por el desarrollo del proyecto:

Nombre del Proveedor	Tipo / Giro	Teléfono	Precio
ATS Group	Desarrollador web	7657-3087	\$435.00
Sitios Web El Salvador	Desarrollador web	7444-8206	\$310.00
			\$430.00
			\$525.00