



## Laboratorios de Innovación Ciudadana

### LABORATORIO DE INNOVACIÓN CIUDADANA RED DE EMPRENDIMIENTO JAMUNDÍ - EMPRENDEDORES

La Oficina TIC y la Secretaría de Desarrollo Social realizaron el Laboratorio de Innovación ciudadana - LINCI Emprendimiento para conocer las necesidades de los emprendedores de la red de emprendimiento de Jamundí, escuchar sus sugerencias y prioridades. Se realizó el ejercicio de innovación a través de una encuesta para generar las ideas con la ciudadanía de la red de emprendimiento que participaba en la Feria de Jamundí ubicados en las carpas del parque Bajo Palacé el 18 de septiembre de 2021.

Se cumplió el objetivo de generar una conversación entre los emprendedores y la Alcaldía a través de la Secretaría de Desarrollo Social y la Oficina TIC con el equipo LINCI para abordar de manera colectiva las ideas.

El sábado 18 de septiembre el equipo Linci con ocho de sus integrantes activaron el Laboratorio con la metodología realizando encuestas en línea a través de un formulario de Google donde se entrevistaron a los emprendedores con un alto sentido de escucha para conocer sus necesidades e ideas.

Se realizaron 84 encuestas a emprendedores ubicado en la feria de Emprendimiento de Jamundí con 11 preguntas de las cuales 5 son abiertas para que los emprendedores nos respondan y 6 son de selección múltiple, estas preguntas se realizaron con la metodología LINCI: Design Thinking (Pensamiento de diseño), realizamos un formulario online con las preguntas que nos permitieron trabajar en la catarsis, ideación y priorización.

N°	Pregunta	Número de respuestas	Tipo de pregunta
1	¿Cuál es la barrera más grande para el emprendimiento en Jamundí?	84	Abierta



## Laboratorios de Innovación Ciudadana

2	¿Qué ha sido lo más difícil de ser emprendedor/a?	84	Abierta
3	¿En qué se debería enfocar la Alcaldía para ayudar a los emprendedores?	84	Abierta
4	¿Sabe cuál es su propuesta de valor?	84	Selección
5	¿Sabe cuál es su negocio, a qué le está apuntando, conoce sus clientes y el principal problema que le ayuda a resolver a sus clientes?	84	Abierta
6	¿Ha participado en algún programa de emprendimiento?	84	Selección
7	¿Qué capacitaciones consideras que necesitas como emprendedor/a? El análisis de las respuestas a las preguntas abiertas se encuentra en proceso de análisis.	84	Abierta
8	¿Da a conocer los productos de forma digital?	84	Selección
9	¿Da a conocer los productos en los medios tradicionales?	84	Selección
10	¿Tiene marca, piezas gráficas o video de los productos o promociones?	84	Selección
11	¿De qué forma sus clientes les pagan?	84	Selección

### Resultados

#### Preguntas abiertas

1. ¿Cuál es la barrera más grande para el emprendimiento en Jamundí?



Laboratorios de  
Innovación Ciudadana

Falta  
Capital  
baratas  
**Costos**  
Transporte mercancía  
cultura  
clientes  
espacios  
semilla  
primas  
tecnología  
venta  
mercadeo  
buenas  
capacitaciones  
Acceso

2. ¿Qué ha sido lo más difícil de ser emprendedor/a?



**Laboratorios de  
Innovación Ciudadana**



**3. ¿En qué se debería enfocar la Alcaldía para ayudar a los emprendedores?**



# Laboratorios de Innovación Ciudadana

## Preguntas de selección múltiple

4. ¿Sabe cuál es su propuesta de valor?

**La Propuesta de Valor**

AUTORES:  
John Canales, Patricia Mello,  
Andrés Rodríguez, Susana Llanusa

Sí (En la casilla otro descríbala)

No

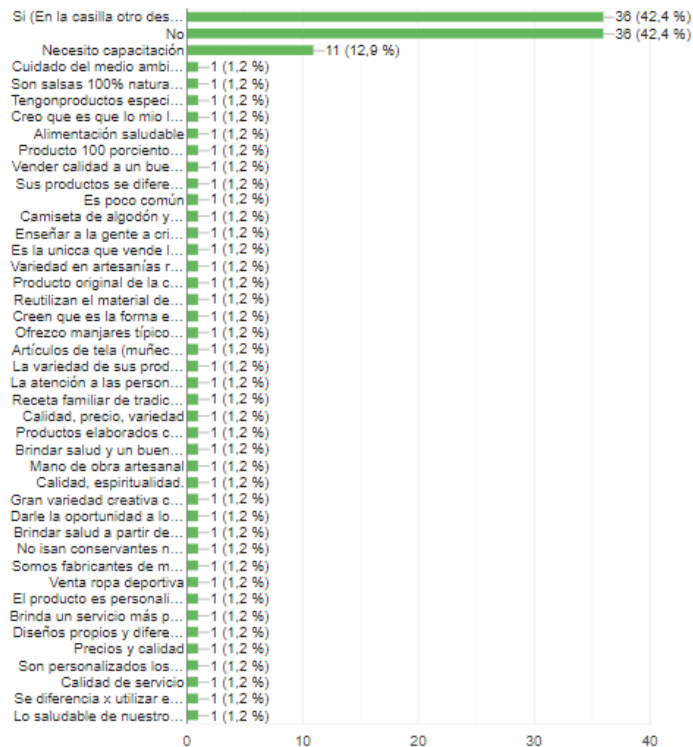
Necesito capacitación

Otro: \_\_\_\_\_

El 42,4% respondió que sí conoce su propuesta de valor y expresaron cual era, el resto respondió que no, el **13% respondió que necesita capacitación para saber cuál es su propuesta de valor.**



# Laboratorios de Innovación Ciudadana



6. ¿Ha participado en algún programa de emprendimiento?

6. ¿Ha participado en algún programa de emprendimiento? \*

SI (En la casilla Otro describe en cuál y cuándo)

NO

Otro: \_\_\_\_\_

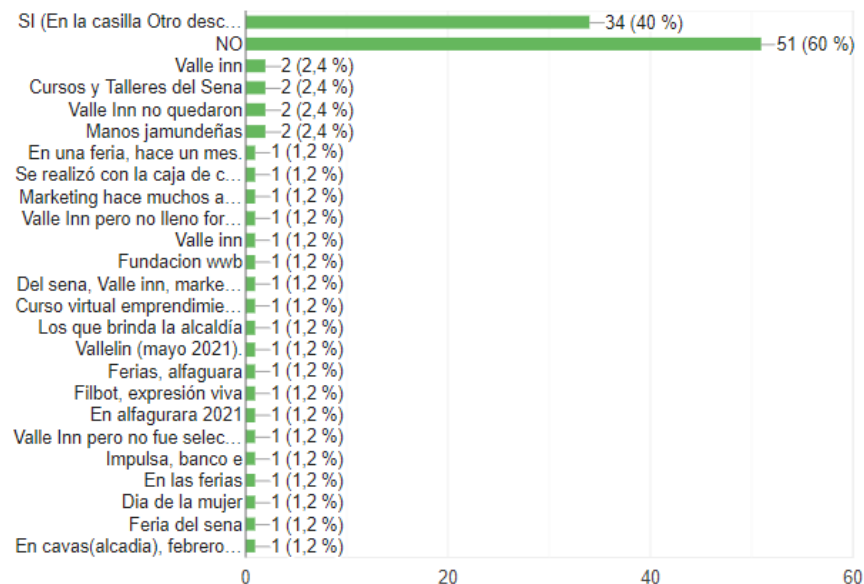


## Laboratorios de Innovación Ciudadana

El 40% respondió que sí ha participado en algún programa de emprendimiento, frente al **60% que respondió que no**. Se destacan Valle Inn, SENA, Caja de compensación familiar, Fundación WWB, Innpulsa.

### 6. ¿Ha participado en algún programa de emprendimiento?

85 respuestas



7. ¿Qué capacitaciones consideras que necesitas como emprendedor/a?

8. ¿Da a conocer los productos de forma digital?

Esta pregunta refleja el uso de las herramientas digitales, es decir, las aplicaciones móviles o web que utilizan los emprendedores como medio de difusión, promoción y contacto y servicio, en la respuesta se dio opciones de selección múltiple de la lista de respuesta.



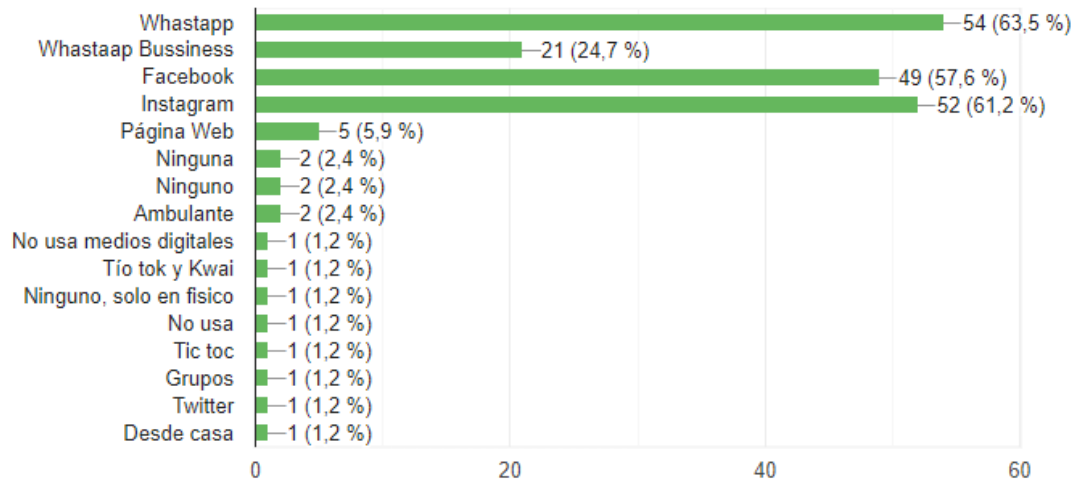
## Laboratorios de Innovación Ciudadana

8. ¿Da a conocer los productos de forma digital? \*

- Whastapp
- Whastaap Bussiness
- Facebook
- Instagram
- Página Web
- Otro: \_\_\_\_\_

8. ¿Da a conocer los productos de forma digital?

85 respuestas



Whatsapp es la forma digital más alta en la que los emprendedores dan a conocer su producto con el 63%. Sin embargo utilizan Whatsapp Business el 57%. Vale la pena verificar el uso y apropiación de los emprendedores en esta aplicación en la versión de negocios.



## Laboratorios de Innovación Ciudadana

La segunda aplicación más utilizada es Instagram, 52 emprendedores, el 61%. En tercer lugar está Facebook con un 47%. Es interesante validar el uso, apropiación y si lo han usado en publicidad con pago (ads). Conocer sus resultados en fidelización y ventas.

- En cuarto lugar está la página web con un 6%. Verificar la transformación digital multicanales
- En apertura de nuevas aplicaciones: Tiktok y Kwai. el 2%
- En Twitter el 1%
- El 9,6% no utiliza ninguna.

9. ¿Da a conocer los productos en los medios tradicionales?

9. ¿Da a conocer los productos en los medios tradicionales? \*

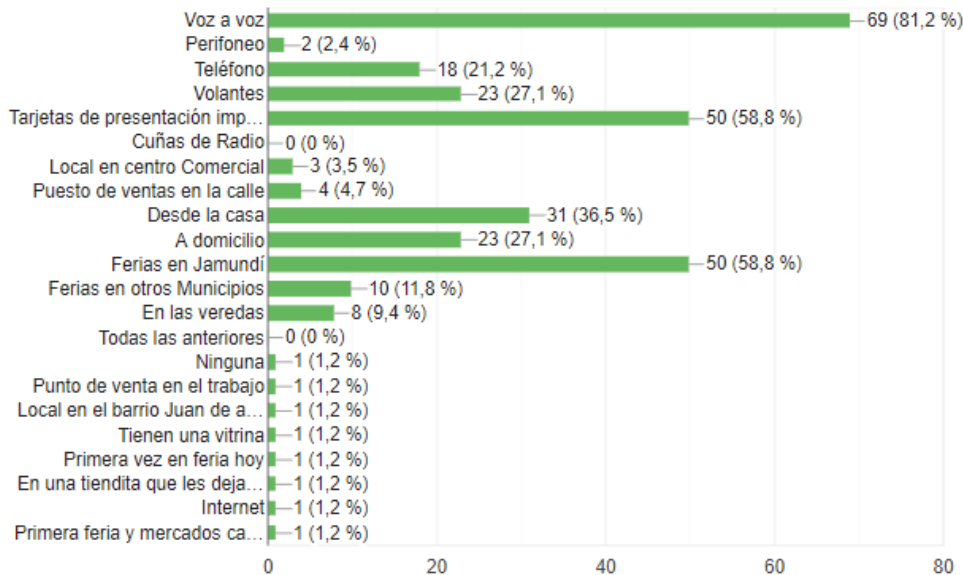
- Voz a voz
- Perifoneo
- Teléfono
- Volantes
- Tarjetas de presentación impresas
- Cuñas de Radio
- Local en centro Comercial
- Puesto de ventas en la calle
- Desde la casa
- A domicilio
- Ferias en Jamundí
- Ferias en otros Municipios
- En las veredas
- Todas las anteriores
- Ninguna
- Otro: \_\_\_\_\_



## Laboratorios de Innovación Ciudadana

9. ¿Da a conocer los producto en los medios tradicionales?

85 respuestas



El 81% respondió que da a conocer sus productos voz a voz, seguido de tarjetas de presentación impresas en un 59% al igual que en Ferias de Jamundí. Desde casa, a domicilio y con volantes el 27%. Por teléfono el 21%. Inferior al 12%, ferias en otros municipios, veredas, puesto de ventas en la calle, local en centro comercial. Perifoneo el 2%. Con el 1% están punto de venta en el trabajo, local en barrio, en una vitrina, en una tienda, en un internet, mercados.

10. ¿Tiene marca, piezas gráficas o video de los productos o promociones?

Elaborado por Martha Isabel Estupiñán - Contratista  
Equipo Servicios de Laboratorios de Innovación ciudadana - LINCI.  
Oficina TIC



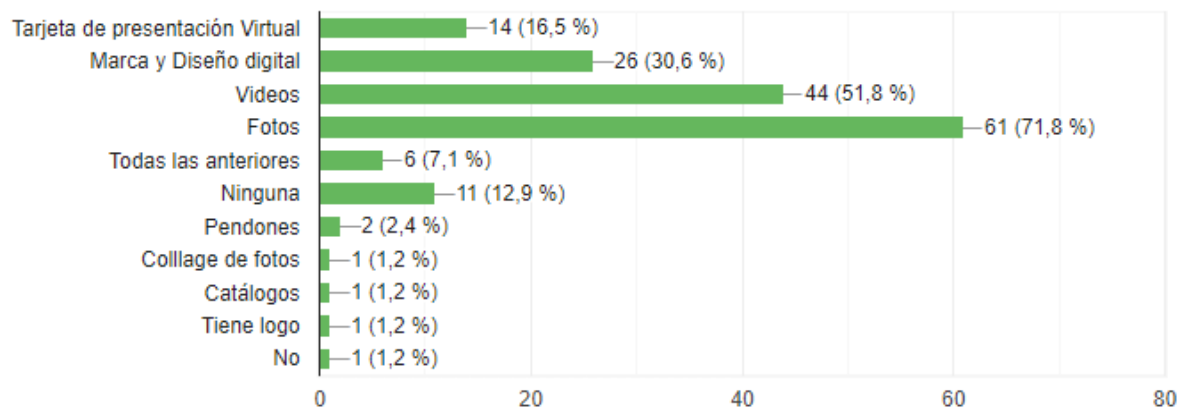
## Laboratorios de Innovación Ciudadana

10. ¿Tiene marca, piezas gráficas o video de los productos o promociones? \*

- Tarjeta de presentación Virtual
- Marca y Diseño digital
- Videos
- Fotos
- Todas las anteriores
- Ninguna
- Otro: \_\_\_\_\_

10. ¿Tiene marca, piezas gráficas o video de los productos o promociones?

85 respuestas



El 72% cuenta con fotografías, el 52% con fotografías, el 31% con marca y diseño digital. El 14% con tarjeta de presentación virtual, el 13% ninguna.

11. ¿De qué forma sus clientes les pagan?



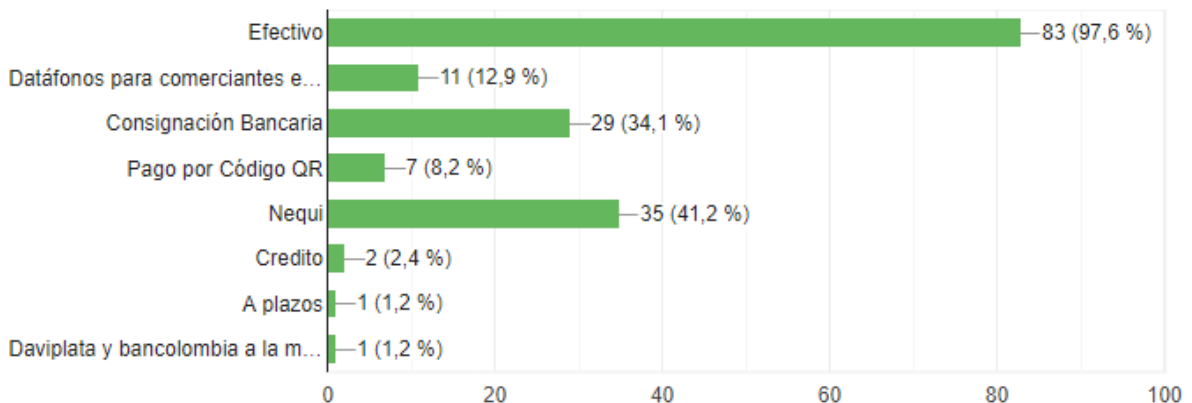
## Laboratorios de Innovación Ciudadana

11. ¿De qué forma sus clientes les pagan? \*

- Efectivo
- Datáfonos para comerciantes e independientes
- Consignación Bancaria
- Pago por Código QR
- Nequi
- Otro: \_\_\_\_\_

11. ¿De qué forma sus clientes les pagan?

85 respuestas



EL 97,6% es en efectivo, por nequi el 41,2% seguido de consignación bancaria con el 34%. Pago por código QR el 8,2%, crédito 2,4% y a plazos el 1,2%, Daviplata y Bancolombia el 1,2%. En Nequi hay un importante resultado frente a las consignaciones, lo que permite que las Fintech están entrando fuerte en estos mercados y los emprendedores no pierdan sus ventas por no tener datafono. Las aplicaciones bancarias y con código QR, están en una fase inicial y es una oportunidad de crecimiento en modalidad de pago.



# Laboratorios de Innovación Ciudadana

## Propuestas

1. Caracterización o conocimiento de los 256 emprendedores de la red de emprendimiento:
  - a. Cuáles están en fase de inicio, cuáles en fase de crecimiento, cuáles en fase de expansión. Martha Velosa dice que la mayoría están en Fase de Crecimiento y Fase de expansión.
  - b. Caracterizaciones: cuáles están agremiados: algunos pero no todos
  - c. Apoyo diferencial con Emprendedores artesanos, étnicos y culturales.
  - d. Impulsar los emprendimientos de los Adultos mayor
  - e. Generar con más frecuencia, espacios para ofrecer sus productos tipo ferias
2. Formación con Talleres prácticos
  - a. Whatsapp Business
  - b. Conocer el mercado en el que se encuentra el producto del emprendedor (precios, diferencias en marca)
  - c. Aprender a postularse a Programas de Emprendimiento Locales o Nacionales: ValleInn, Mi tienda virtual Mintic, etc.
  - d. Autoformación en línea
3. Fotos profesionales de los productos y producción de video
  - a. Contratar prestador de servicios para que tome fotos y videos a través de un concurso a 256 emprendedores y seleccionar los que cumplen la postulación o si hay presupuesto para todos. Seleccionando 36 emprendedores y realizando las tomas de fotografías de 12 al mes, durante 3 meses, el valor de contrato por mes son 2.000.000 en tres meses son 6.000.000.

Emprendedores Seleccionados	Emprendedores atendidos en el mes	Entrega de productos en 3 meses
Fotos y videos al mes	12	36
Costo mensual de Prestador del servicio	\$2.000.000	\$6.000.000

4. Generación de contenidos: Propuesta del Lab. Jóvenes entre los 16 y 35 años



## Laboratorios de Innovación Ciudadana

### 5. Página web

- a. Tienda virtual tipo Dafiti: Para 100 emprendedores seleccionados previamente, máximo 4 productos por emprendedor. Parte jurídica de la pag web
- b. Directorio de emprendedores de Jamundí online

Contratar prestadores de servicios para que desarrollen el sitio web durante un periodo de 4 meses, el valor de contrato para el diseñador y el desarrollador por mes son 3.000.000 en 4 meses son 12.000.000.

Cantidad de productos	Cantidad de emprendedores	Costo mensual de Prestador del servicio desarrollo	Costo mensual de Prestador del servicio diseñador 4 meses
Máximo 4 por cada emprendedor	Máximo 100	\$3.000.000	\$12.000.000