



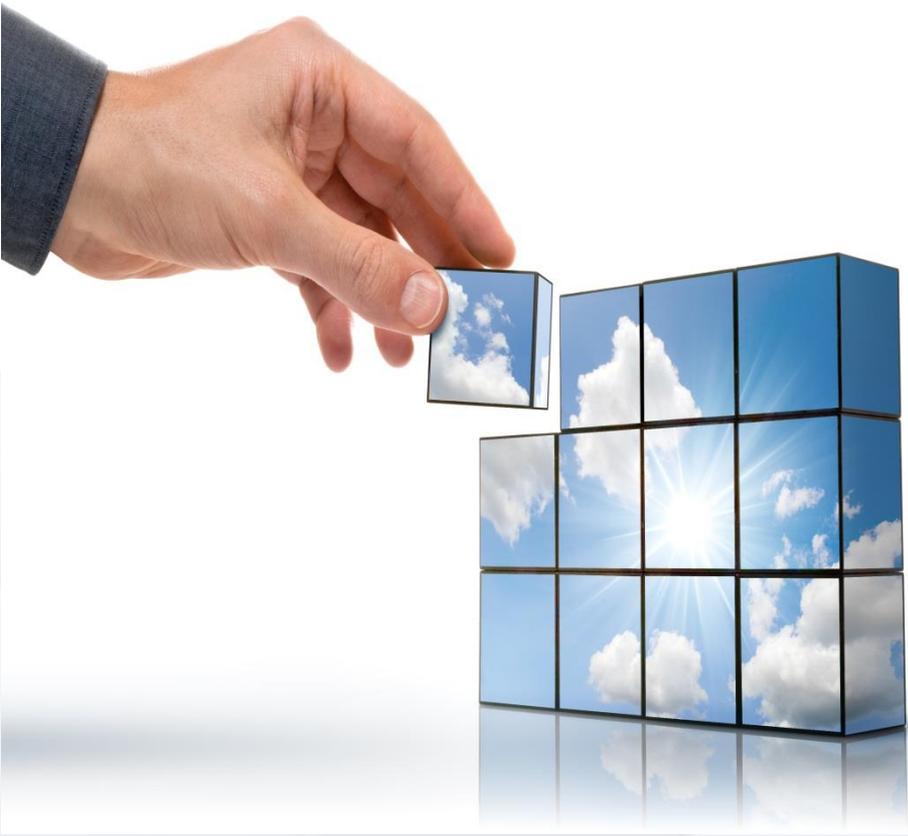
La solución para el fortalecimiento del ecosistema del
EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA Y LA REGIÓN



¿QUÉ ES EMPRESAMIA®?

EMPRESAMIA®, es La Comunidad 3.0, llamada a brindar la solución integral para el Ecosistema del Emprendimiento en Colombia y la región, ya que entendemos que *“la mejor forma de predecir el futuro es creándolo”*.

DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE LA PROPUESTA



El objeto de la propuesta es invitar al ente territorial a participar como patrocinador de los emprendedores y empresarios en la más grande y dinámica comunidad para el emprendimiento EMPRESAMIA® – Club del Emprendedor.



ALGUNOS DE LOS BENEFICIOS PARA EL PATROCINADOR

- ✓ Usufructuar un Canal interactivo de comunicación con todos los miembros de la comunidad..
- ✓ Utilizar el servicios para realización de ruedas de negocio y ruedas de inversión únicas en formato online.
- ✓ Utilizar servicio de encuestas para el levantamiento estadístico de información suministrada por los empresarios y/o emprendedores patrocinados.
- ✓ Acceder a los servicios de observatorio permanente de procesos y actividades relacionados con el emprendimiento y la creación de empresas.
- ✓ Ofrecer a sus patrocinados soluciones de acceso a servicios de crowdfunding, crowdsourcing y e- financing entre otros.
- ✓ Y muchos más.

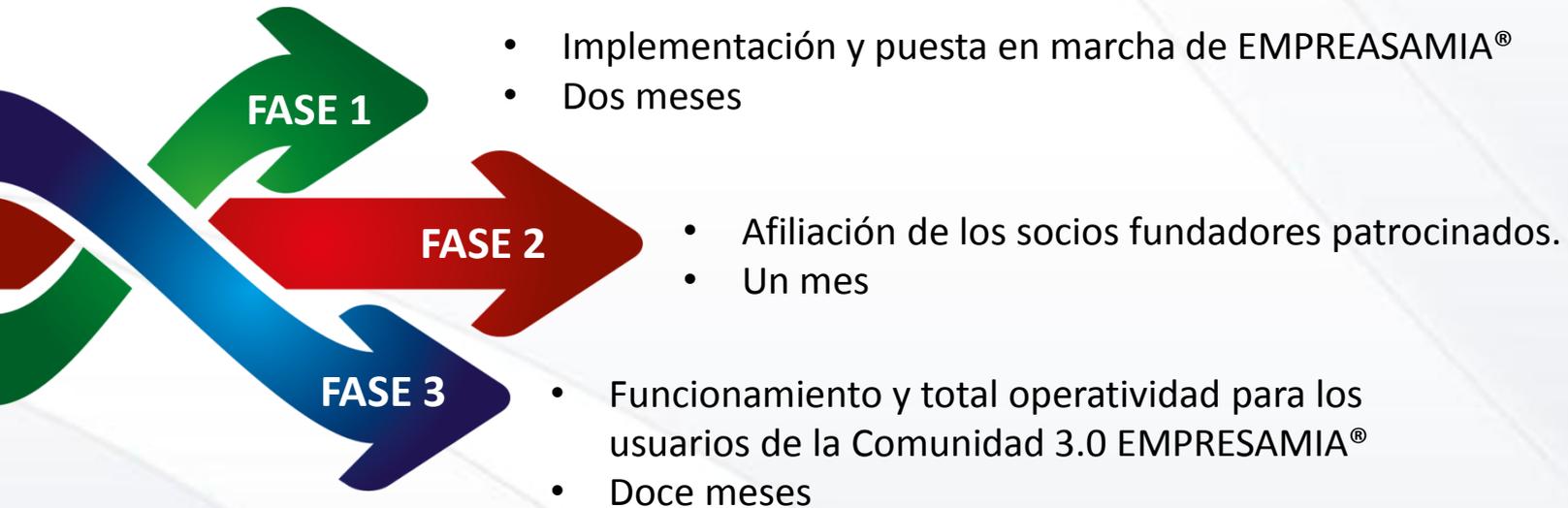


ALGUNOS DE LOS BENEFICIOS OBTENIDOS POR LOS EMPRENDEDORES Y EMPRESARIOS PATROCINADOS



- ✓ Promoción de la empresa, negocio y/o idea.
- ✓ Acceso al análisis de factibilidad de: mercado, económica, financiera, de riesgo y medioambiental de su negocio o idea de negocio.
- ✓ Recibir de acuerdo al resultado del informe de factibilidad, el plan de mejoramiento.
- ✓ Acceder a la ficha de viabilización de negocios según resultados de factibilidad.
- ✓ Acceder a los servicios de comunicación face to face, entre miembros, inversionistas, socios, entre otros.
- ✓ Uso total de la plataforma integrada de servicios de B2B, B2C, C2C, C2B, M2C, M2B, de EMPRESAMIA® 3.0.
- ✓ Participación en ruedas y macroruedas de negocios e inversión.
- ✓ Acceso a Inversionistas y financiación. (Angel Investors, crowdfunding, crowdsourcing, e-financing y banca, entre otros.)
- ✓ Pasarela comercial de promoción y ventas.
- ✓ Y muchos más.

CRONOGRAMA EMPRESAMIA®



7. SOCIOS CLAVES

- Gobierno
- Inversionistas
- Academia
- Centros de Emprendimiento
- Sector Financiero
- Proveedores
- Agremiaciones

8. ACTIVIDADES CLAVES



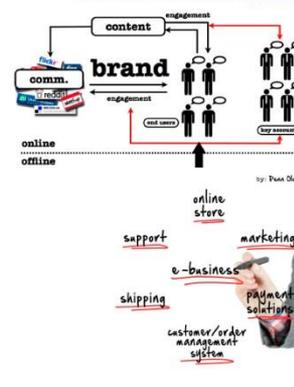
6. RECURSOS CLAVES

- Registro Derechos de autor
- Canales distribución
- Talento Humano
- Recursos tecnológicos
- Recursos Financiero
- Capacitación

1. PROPUESTAS DE VALOR



social media: b2b.



4. RELACIONES CON LOS CLIENTES



3. CANALES DE DISTRIBUCIÓN



2. SEGMENTO(S) DE CLIENTE

- Empresarios
- Emprendedores
- Inversionistas
- Angel's investor
- Pensionados
- Profesionales
- Gobernaciones
- Alcaldías
- Entidades de Gobierno
- Universidades
- Unidades y centros de Emprendimiento
- Bancos
- Empresas soporte del ecosistema de emprendimiento

9. ESTRUCTURA DE COSTOS

- Desarrollo web
- Desarrollo Apps
- Cloud Services
- Marketing y publicidad

5. FUENTES DE INGRESO



INVERSION REQUERIDA

Beneficiarios Patrocinados	Valor Unitario	Valor Total
3000	\$ 160.000.00	\$ 480.000.000.00
Subtotal sin IVA		\$ 480.000.000.00
TOTAL IVA INCLUIDO		\$ 556.800.000.00

Social Media & Social CRM

ANÁLISIS DE CONVERSACIONES

- Monitoreo de Social Media
- SEO, Google, Facebook
- Segmentación de Clientes
- Métricas de Call Center
- Métricas de CRM
- Analíticos
- Social Graph

PLAN TÁCTICO

- PLAN DE SOCIAL MEDIA
 - Director, Coordinador, Social Media Reps, Community Manager, Políticas, Procesos, Engagement, etc.
- COMUNIDAD
 - Interna, Externa, Pública, Privada
 - De Atención al Cliente
 - Marketing
 - Influenciadores
 - Ideas y Colaboración
 - Inversionistas, socios, donantes
- SOCIAL MEDIA
 - Apps, Facebook, Twitter, Video, Pictures, Forums, Blogs, etc.

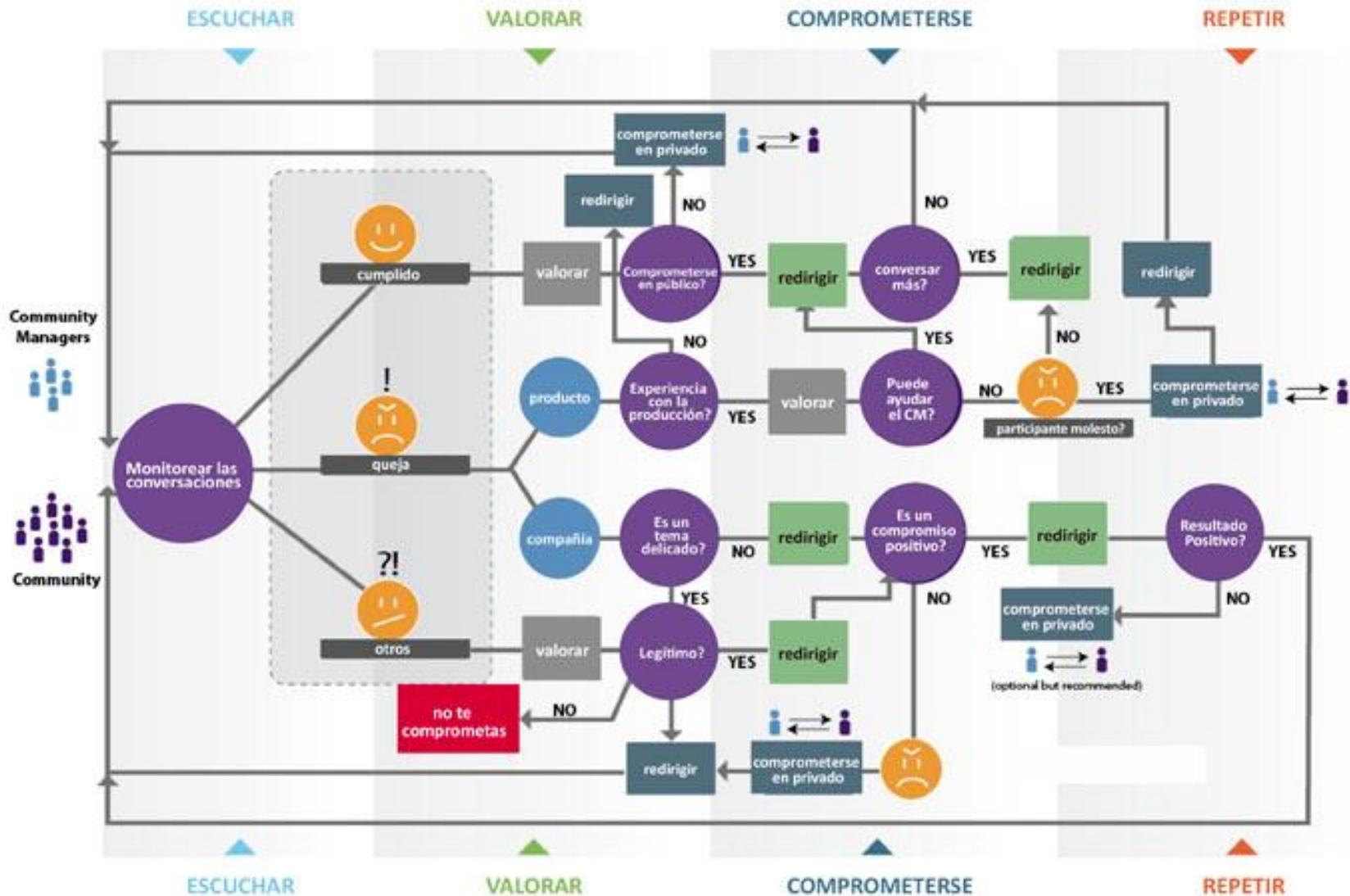
CRM

- CONVERTIR CONVERSACIONES EN TRANSACCIONES
 - Knowledge Management
 - Feedback Management
 - Campañas
 - Prospectos
 - Ventas
 - Atención al Cliente
 - Desarrollo de Productos
 - Relaciones Públicas
 - Tienda o Punto de Venta
 - Mobile
 - Call Center
 - Eventos

CRM - Comunidad 3.0 EMPRESAMIA



Social Media Workflow - EMPRESAMIA



Estructura de la Comunidad 3.0 **EMPRESAMIA**



Conversaciones en Medios Sociales



Monitoreo de Redes y Analíticos



CRM



CONOCIMIENTO BASE



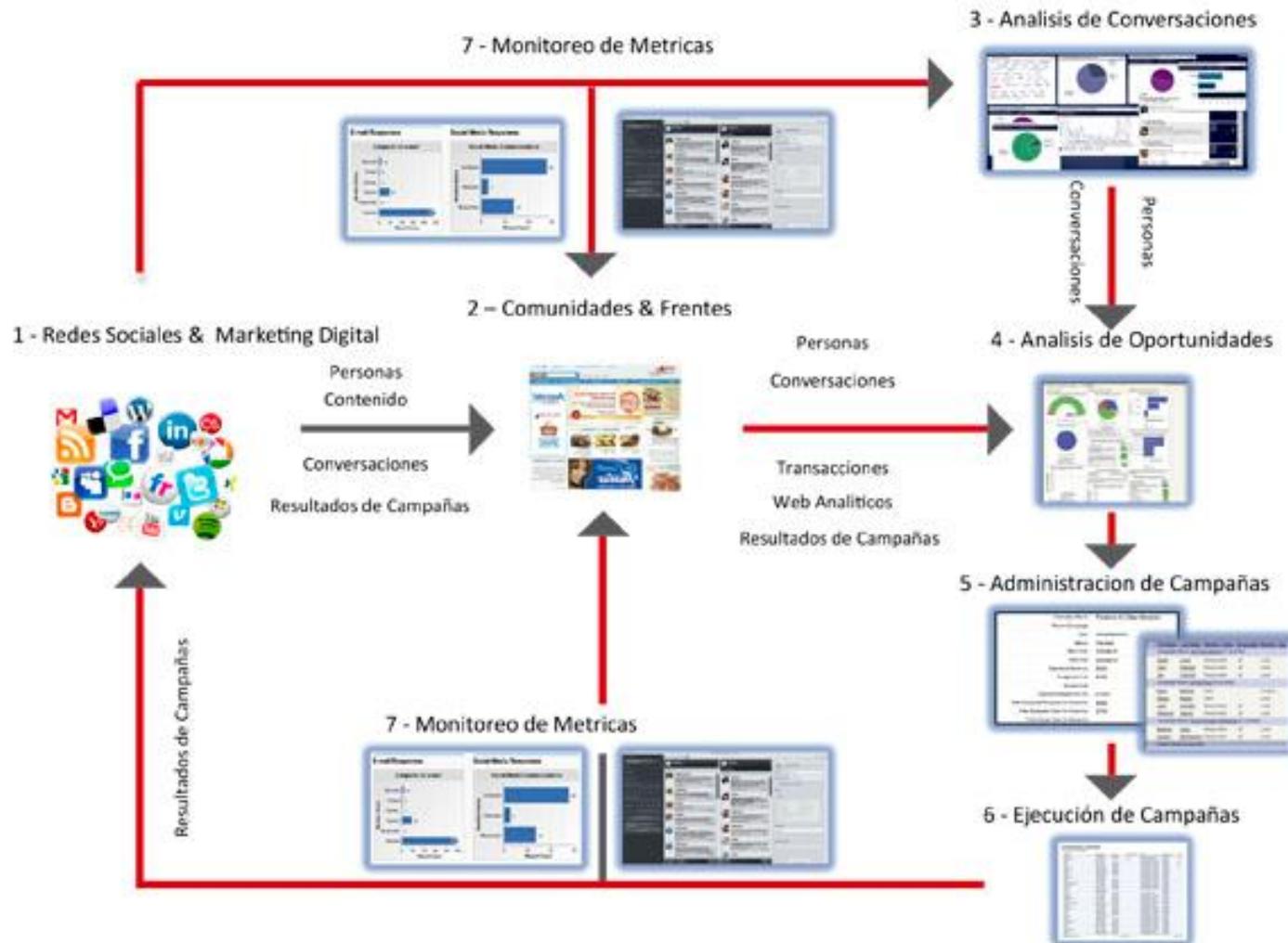
Canales Utilizados



Contact Center



CICLO DE OPERACIÓN DE COMUNIDAD 3.0 EMPRESAMIA





FUENTE DE LOS INGRESOS DE EMPRESAMIA

- Ventas por canal.
- Reducción de costos de comercialización y ventas.
- Aumento en las ratas de conversión.
- Incrementar las ventas.
- Aumentar presencia en el mercado.
- Atención y fidelización de clientes.
- Publicidad.

LFM SAS

Av. Cra. 7 No. 127 48, Centro Empresarial 128, Casa B 2º Piso – Bogotá

Tel.: (57-1) 520 0422

E-Mail: hsoler@lfm.com.co

www.empresamia.com

