

# CREACIÓN DEL “APTE” (APOYO PARA TÚ EMPRESA): CENTRO DE ASESORÍA EN MARKETING DIGITAL PARA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA DE MIPYMES EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA

*Natalia Santanilla Tirado<sup>1</sup>, Valeria Isabel Jiménez Agredo<sup>2</sup>, Camilo Andrés Andrade Ojeda<sup>3</sup>.*

*<sup>1, 2, 3</sup> Tecnoacademia Popayán, SENNOVA.*

## Resumen

A raíz de la pandemia, en la actualidad las MIPYMES sin importar el mercado al cual se dirijan, su localización o su volumen de ventas, deben enfrentarse a la competencia con multinacionales o empresas locales fuertes en los mercados, que cuentan con capital para una reactivación más rápida. Esta competencia requiere una respuesta con una inversión en recursos, innovación, avances tecnológicos, o publicitarios que muchas veces no están al alcance de la mano, por ende, deben buscar estrategias publicitarias novedosas de baja inversión que impacten en los potenciales clientes. Por tal razón, este proyecto muestra la propuesta para la creación de un Centro de asesoría en marketing digital denominado “APTE” para brindar apoyo en la reactivación económica de MIPYMES en Cauca-Colombia, como una alternativa innovadora para la reactivación de estas. La propuesta es diseñada por aprendices de la Tecnoacademia SENA, que, proyectaron su funcionamiento logrando como resultado lo siguiente: 1. Los Términos y condiciones para el proceso de vinculación y acompañamiento a mipymes, que evidencian una necesidad de una estrategia de publicidad y/o marketing digital 2. Una Vigilancia tecnológica de herramientas de marketing digital para su implementación 3. El Modelo de negocios del APTE: proyección del funcionamiento del centro de apoyo.

Dicho proceso fue desarrollado mediante metodología design thinking implementada en tres fases: Fase 1 de Inspiración: observación detallada de las diferentes necesidades de los MIYPIMES a través de actividades de investigación como el análisis del comportamiento, su entorno y las características comunes, con el fin realizar un diagnóstico e identificar una posible solución. Fase de Ideación: se realizó la propuesta sólida, pertinente y se analiza el posible modelo de negocio. Fase 3 de Prototipado: se definieron y materializaron los términos y condiciones y el modelo de negocio del APTE, posteriormente se verificó su viabilidad mediante el testeo con posibles usuarios para comprobar su deseabilidad, factibilidad y finalizó con una retroalimentación de los potenciales usuarios para la implementación de mejoras a la propuesta final.

**Palabras Claves:** marketing, mipymes, reactivación, economía.

<sup>1</sup> [natalia.santanillat@gmail.com](mailto:natalia.santanillat@gmail.com)