

# Actividad de repaso



## Actividad de aprendizaje – Juego de roles

Tiempo estimado de trabajo del estudiante	60-90 minutos.
Habilidades de pensamiento	Metacognición, toma de decisiones, pensamiento crítico y pensamiento creativo.

Título de la situación	Problemática: deficiencias en la estrategia del e-commerce ventadegarage.com
Descripción	<p>Ventadegarge.com es una plataforma online que pretende abarcar el mercado de ventas personales. Cada persona que tenga un artículo y desee venderlo podrá publicarlo y compartirlo con sus contactos de redes sociales y Whatsapp de forma privada. No obstante, en el mercado existen varias plataformas que ofrecen ventas individuales y están mejor posicionadas.</p> <p>Esta empresa tiene 2 problemas:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. No tiene claro cuál puede ser un modelo acertado de monetización pese a estar funcionando.</li><li>2. No está creciendo en tráfico de usuarios ni de ventas lo cual representa una falta de conocimiento del modelo por parte del público en general.</li></ol>
Preguntas o retos	Ustedes como consultores deben identificar cuál sería su propuesta para tener un nuevo enfoque estratégico.
Descripción del rol	<p><b>Dueños de la plataforma:</b> son empresarios con inversionistas, sin mucha experiencia en negocios digitales ni conocimientos en temas de mercadeo. Están dispuestos a tomar medidas para reenfocar el negocio y obtener ganancias.</p> <p><b>Usuarios de la plataforma:</b> no le ven el valor agregado a este esquema y prefieren hacer uso de otras plataformas con costo o publicar directamente en sus plataformas sociales.</p>

# Actividad de repaso



**Consultor de mercadeo digital:** es usted, quien ha sido contratado para dar un concepto de cómo se puede reestructurar el negocio para encontrar un modelo rentable, sostenible y posicionado.

## Observaciones del autor

1. Se deben conformar grupos de 3 estudiantes.
2. Se debe elegir un medio para realizar el juego de roles: encuentro sincrónico.
3. Cada estudiante selecciona uno de los roles.
4. El grupo debe seleccionar de entre los actores a uno que haga las veces de moderador (adicional al rol del caso).
5. Se realizarán una o dos sesiones de discusión de una hora en las que cada actor defenderá su posición y presentará sus argumentos y propuestas.
6. El objetivo de la discusión es llegar a un acuerdo frente a la situación.

## Solución de la situación

Con el fin de avanzar en la solución de las problemáticas, se adelantaron encuentros con algunos clientes. Se establecieron aprendizajes sobre el posicionamiento de la marca, las acciones de mercadeo y el enfoque del negocio.

Se debe identificar usted como consultor, ¿cuál sería su propuesta para tener un nuevo enfoque estratégico?