



COLEGIO SANTA ROSA DE LIMA

“Sembradores de esperanza, artesanos de fraternidad”

Trabajo Práctico de Administración y Emprendedurismo

Nombre del alumno: Nicolás Calvo **Curso:** 6 ° año A

Fecha de entrega: 3 de abril

Objetivo:

Investigar dos emprendimientos y analizar sus características para comprender cómo funcionan, qué estrategias utilizan y qué factores contribuyen a su éxito o fracaso.

Consignas:

1. Selección de emprendimientos:

- **Elige dos emprendimientos que te resulten interesantes del listado dado**

- Zolvers
- The Food Market

- **Especifica el nombre y rubro de cada emprendimiento.**

- Zolvers: Servicios.
- The Food Market: Alimentación.

2. Investigación de los emprendimientos:

Para cada emprendimiento seleccionado, responda:

- **¿Quiénes son los fundadores y en qué año se creó?**

- Zolvers: fundada por Cecilia Retegui y Mariana Sorribes, fue creada en el año 2013.
- The Food Market: fundada por Melanie Wolman y Nadia Javkin en el año 2014.

- **¿Cuál es su producto o servicio principal?**

- Zolvers: Plataforma digital para la contratación de servicios de empleadas domésticas, cuidadores de mayores, electricistas y plomeros.



COLEGIO SANTA ROSA DE LIMA

“Sembradores de esperanza, artesanos de fraternidad”

- The Food Market: Plataforma digital que permite el acceso a productos saludables sin necesidad de moverse de casa, a su vez brindan información sobre cómo llevar una vida saludable.
- **¿Qué necesidad del mercado satisface?**
 - Zolvers: Te conecta con personas dedicadas a brindar servicios de Limpieza y Mantenimiento del Hogar/ Oficina, con recomendaciones de otros usuarios y controles previos por medio de la aplicación, a su vez soluciona el problema a miles de empleadas domésticas que no cuentan con trabajo.
 - The Food Market: Satisface a los consumidores a través de información sobre dietas y vida saludable, y también ofrecen la venta de una amplia variedad de productos saludables permitiendo poder cocinar lo que desees.
- **¿Cuál es su público objetivo?**
 - Zolvers: Dirigido a personas que necesitan ayuda en su hogar u oficina y no cuentan con recomendaciones para contratarlas.
 - The Food Market: Dirigido a personas con necesidad de acceder a productos saludables o bien que quieren generar un cambio en su dieta y no saben cómo comenzar.
- **¿Qué estrategias de marketing utilizan?**
 - Zolvers: Publicidad online a través de redes sociales y sociedades con empresas dedicadas al apoyo de emprendimientos que permiten el crecimiento a gran escala de estos.
 - The Food Market: Entre las estrategias de marketing encontramos la publicidad a través de redes sociales, las promociones con su nueva alianza Farmacity, descuentos en productos seleccionados en la página web, entre otras.
- **¿Cuáles han sido sus principales desafíos y cómo los han enfrentado?**
 - Zolvers: El principal desafío que presentaron fue la elección del servicio que iban a prestar, en principio era una plataforma que ofrecía una amplia variedad de servicios, pero de inmediato lograron localizar una gran necesidad en el mercado por lo que optaron únicamente por servicios del hogar y oficina. Comenzaron con poco dinero y en principio no cobraban absolutamente nada y de a poco fueron amoldando la página. Otro



COLEGIO SANTA ROSA DE LIMA

“Sembradores de esperanza, artesanos de fraternidad”

desafío fue el abrir operaciones en otros países como México y Chile, además de la ronda de inversiones que les permitió escalar y ser lo que son hoy en día.

- **The Food Market:** El primer desafío que se les presentó fue renunciar a sus trabajos y con los pocos ahorros comenzar su emprendimiento. Otro desafío que se presentó fue el de no generar a su tiempo un plan de negocio llegando al punto de que estuviesen a pocos meses de cerrar, al generar el plan de negocio lograron que inviertan y apuesten por la idea de negocio. Al principio comenzaron con pocos productores debido a la falta de fiabilidad de la página, pero hoy en día tienen una gran lista de espera de productores locales.
 - **¿Cómo generan ingresos?**
 - **Zolvers:** Cobra un importe al empleador por el uso de la página y también obtienen ganancias a través de Zolvers Pagos una plataforma para el pago al trabajador sin intermediarios.
 - **The Food Market:** Generan ingresos dejando un margen de la venta de cada producto, es decir, obtienen ganancias a través de la venta de cada producto debido a que ellas son intermediarias

3. Análisis comparativo:

- **¿En qué se parecen y en qué se diferencian los dos emprendimientos investigados?**

En parecidos podemos encontrar que ambos negocios comenzaron con la renuncia a sus trabajos habituales, iniciaron con poca inversión, pero siempre confiando en el crecimiento del proyecto. Como diferencias podemos encontrar que son dos rubros completamente diferentes dirigido a mercados distintos, Zolvers está orientado a personas que necesitan ayuda en el hogar por lo que el enfoque en publicidad tiene que buscar a ese mercado, en cambio The Food Market tiene un mercado más amplio el cual puede ser dirigido a todos tipos de personas. Otra diferencia es el crecimiento, ambas crecieron rápidamente, pero Zolvers fue escalando a mercados internacionales mientras que The Food Market opera en Argentina únicamente pero ya posee 7 tiendas físicas.

- **¿Cuál crees que tiene más posibilidades de crecimiento y por qué?**

Considero que The Food Market tiene más posibilidades de crecimiento, debido a que en la actualidad y más en el mercado europeo (tendencia que se inspira el mercado latino) se buscan productos de cercanía y sin tratamientos químicos, los cuales The Food Market ofrece. Esta empresa



COLEGIO SANTA ROSA DE LIMA

“Sembradores de esperanza, artesanos de fraternidad”

puede optar por la venta en mercados internacionales en un futuro, este proyecto tiene menos topes que Zolvers.

4. Reflexión personal:

- **¿Qué lecciones puedes aplicar a un futuro emprendimiento propio?**

Lo primero es poseer un plan de negocio sólido, que sea coherente y que de ese plan vengan unidas diferentes proyectos. Otra lección es nunca bajar los brazos, porque al principio va a costar que el negocio comience, pero una vez empiece a dar ganancias todo irá mejor. Como última lección es ser el mejor vendedor de tu negocio, si el propio dueño no puede venderlo nadie lo hará.

- **Si tuvieras que mejorar uno de los emprendimientos analizados, ¿qué cambios harías?**

Mejoraría como hablé con anterioridad a Zolvers, considero que su propuesta es sólida pero reducida, el mercado que engloba y los servicios que ofrece son escasos, eso no quiere decir que los negocios con servicios reducidos sean una pérdida, pero mientras más productos ofrezcas ampliará el mercado. También mejoraría la página pudiendo habilitar que los trabajadores califiquen a los empleadores, pero que esas calificaciones antes de ser publicadas lleven un análisis de formalidad, de manera que las reseñas sean lo más transparente posibles.

5. Presentación Multimedia:

- Realiza una presentación en PowerPoint, o Canva.
- Debe incluir imágenes, gráficos o videos relacionados con los emprendimientos.
- Explica de manera clara y resumida la información investigada.
- Mínimo 8 diapositivas y máximo 15.
- En la última diapositiva, incluye una conclusión personal sobre lo aprendido.

Formato de entrega:

- Documento en Word (mínimo 2 páginas, máximo 4).
- Presentación multimedia con un diseño atractivo y profesional.
- Ambas subir a NODOS antes del jueves 3 de abril