



PLANYMERKA

Software de comercio electrónico SaaS especializado para pequeñas y medianas empresas. Su plataforma integrada, que fusiona CRM y ERP, simplifica la gestión eficiente de ventas en línea. Con un enfoque en los mercados B2B y B2C, ofrece soluciones escalables y personalizables mediante suscripciones mensuales. Desde la administración de catálogos hasta la logística.



Mentor: LUIS ORTIZ

SEGUIMIENTO

Propuesta de valor	Software de comercio electrónico personalizable para la gestión de venta y operaciones relacionadas con comercio en línea e incluye herramientas para crear y gestionar en forma optimizada e integrada todos los procesos comerciales de un minorista, distribuidor o fabricante.
Monetización	Monetiza su propuesta a través de suscripciones mensuales a la plataforma de comercio electrónico. Las empresas pagan únicamente por los servicios que requieren, con opciones adicionales para ingresos suplementarios.
Segmento de clientes	Se especializa en atender a pequeñas y medianas empresas (PYMES) en pleno proceso de transformación digital. Su enfoque se dirige a minoristas (B2C) y mayoristas fabricantes (B2B)
Tracción de mercado	Ha ganado tracción en el mercado al focalizarse en PYMES que buscan soluciones integrales para el comercio electrónico. Con eficacia demostrada en el sector universitario y negocios pequeños, su propuesta de valor atractiva la posiciona para una expansión exitosa hacia nuevos segmentos de mercado.
Elemento innovador	Destaca por su innovador software de comercio electrónico SaaS. La integración única de CRM y ERP ofrece a las PYMES una solución personalizable y eficiente. Desde la gestión de catálogos hasta la logística, introduce herramientas avanzadas para una experiencia completa y adaptable en el comercio en línea.
Componente tecnológico	Se llevará a cabo una evaluación del rendimiento actual de la página web de Planymerka, centrada en mejorar el diseño y la experiencia del usuario. Se entregará un mockup mejorado y un informe detallado que incluirá un análisis comparativo del estado actual y las recomendaciones. Este diagnóstico se enfocará en la parte pública de la página, hasta el registro del usuario.
Potencial de crecimiento	Con su enfoque SaaS y desarrollo avanzado de plataforma, muestra un potencial de crecimiento sólido. Su capacidad para atender a diversas empresas simultáneamente y adaptarse a necesidades comerciales específicas promete una expansión eficiente en el mercado de automatización empresarial.
Limitaciones de la iniciativa	Enfrenta desafíos en su desarrollo interno, adaptación a medianas empresas, y agilidad debido a la dependencia de un desarrollador interno y su ubicación geográfica. La limitación en el soporte técnico, falta de diferenciación en un mercado competitivo, problemas en el proceso de ventas, y una estructura financiera incierta son obstáculos clave.
Potencial de inversión	Presenta un potencial de inversión atractivo gracias a su modelo SaaS y versatilidad en el desarrollo de software propio. La automatización de procesos para pequeñas y medianas empresas, junto con un marketplace integral adaptable, promete eficiencia y diversificación de ingresos.

Conexiones y relacionamiento

Empresa	Objetivo
Cafetería Unisimon	Validación de la plataforma y presentación de propuesta comercial
Iniciativas del programa	Establecimiento de Vínculos con con Iniciativas Interesadas en los Servicios
Participación en ferias	Establecimiento de Conexiones con Empresas Interesadas en los Servicios y Difusión de la Iniciativa Empresarial

Hitos y resultados

Cuantitativos	Cualitativos
4	Conexiones empresariales.
7	Propuestas comerciales presentadas a empresas medianas.
6	Propuestas comerciales presentadas a pequeñas empresas – emprendimientos.