

MARZO DE 2021

PROYECTO DE MEDIO NATIVO DIGITAL

Laboratorio 4 de Medios
Nativos Digitales de la
Fundación para el Periodismo



REALIZADO POR:

JUAN CARLOS REYNAGA AGUILAR

PROYECTO PERIODÍSTICO

Hoy en día la sociedad está inmersa en la tecnología. Es por eso que en la actualidad estar a la par del avance tecnológico en el mundo moderno, toda sociedad se constituye en la vanguardia de la innovación y el conocimiento hacia un mundo más globalizado e interactivo entre todos.

Es por eso que nace "Bolivia Tecnológica", un medio nativo digital especializado en noticias sobre tecnología, gadgets y sobretodo informar todo en cuánto al mundo geek.

MISIÓN Y VISIÓN

Mi misión es llegar a la sociedad boliviana con información óptima con un sello tecnológico único en Bolivia.

Al ser un medio nativo digital con enfoque en el mundo tecnológico, el público boliviano tendrá a su alcance noticias en cuánto al avance de la tecnología y a su vez darle a conocer las diferentes marcas potenciales que están a la cúspide del mundo geek, ya que como medio digital formaremos alianzas con las principales empresas como Samsung, Huawei entre otros.

Mi visión se centra en consolidar un medio nativo digital con enfoque en la información tecnológica en Bolivia y lo que me hará único en el rubro es generar alianzas estratégicas con las grandes empresas afín de consolidar en el mercado un medio digital de la mano de las mejores compañías como Samsung, Huawei y Apple.

NOMBRE DEL MEDIO

El medio nativo digital que proyecto lleva el nombre de "Bolivia Tecnológica", ya que deseo alcanzar a todo el público del eje troncal del país empezando por la ciudad de La Paz, Cochabamba y llegar hasta Santa Cruz de la Sierra a través de la consolidación de alianzas estratégicas.

OBJETIVOS DE BOLIVIA TECNOLÓGICA

Mi público objetivo al cuál esta dirigido mi producto es al público GEEKS amantes de la tecnología.

Siendo mi público objetivo hacia el mundo geek, como Bolivia Tecnológica fortaleceremos alianzas con partners primeramente del eje troncal de Bolivia para saltar de lo nacional hacia un mercado internacional, dando coberturas periodísticas a mis suscriptores desde el Mobile World Congress en Barcelona y el CES de Las Vegas a través de la suscripción a un NEWSLETTER DESDE MI SITIO WEB.

EL PORQUÉ LA CREACIÓN DE BOLIVIA TECNOLÓGICA

Porque mi producto responderá a las necesidades básicas del público GEEK, al cuál está dirigido mi producto. Lo que será diferente a Bolivia Tecnológica de otros medios, va a ser que establecerá alianzas con partners para consolidar el mercadeo y el consumo a nivel tecnológico tanto dentro como fuera de Bolivia. Pero en primer lugar queremos consolidarnos en el mercado nacional a través de propuestas novedosas de la mano de la tecnología y que mejor de nuestros partners para atraer a mi público objetivo por medio de una suscripción a mi newsletter a través de mi sitio web y una página en Facebook y un canal en YouTube. Consideramos que un newsletter es primordial para obtener ingresos que más adelante lo daré a conocer.

Bolivia Tecnológica quiere establecerse en el mercado nacional hacia un mercado internacional con amplia cobertura periodística en Mobile World Congress y el CES de Las Vegas .



QUE NECESIDADES RESUELVE BOLIVIA TECNOLÓGICA

Una de las principales cualidades de Bolivia Tecnológica es resolver las necesidades básicas en cuanto al consumo tecnológico en el mercado, por esa misma razón nuestra revista digital está enfocada todo en cuanto a la información de primera mano en tecnología y el mundo geek, priorizando productos de primera mano de las grandes compañías del mercado estableciendo alianzas con nuestros partners para ofrecer productos periodísticos de primera mano a través de nuestro sitio web y nuestro canal de YouTube para una mayor atracción y financiamiento en el mercado de nuestros socios y clientes. Es por esa razón que nos consolidaremos primero en el mercado nacional con Samsung y Huawei para proyectarnos a un mercado internacional.



PROPUESTAS DE VALOR

Bolivia Tecnológica será pionera en brindar información periodística única en cuanto a la tecnología y el mundo geek. Como estrategia de marketing se consolidará en establecer alianzas estratégicas con partners de un mercado nacional a nivel internacional.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN: Sitio web en la Internet, página en Facebook y un canal en YouTube y como producto de monetización se consolidará un newsletter

RELACIÓN CON EL CLIENTE: Al momento de la suscripción al newsletter por medio de la página web será a un precio de 1 dólar para conocer información de primera mano con nuestros partners como Samsung y Huawei. Pero la información gratuita y para canalizar y atraer clientes se potenciará más el canal de YouTube y la página en Facebook todo para adquirir suscriptores para el newsletter.

ACTIVIDADES CLAVE: Se priorizará el unboxing en el canal de YouTube de un determinado producto de nuestras compañías aliadas como Samsung y Huawei que tienen presencia en el mercado nacional. Para nuestro newsletter la clave será la redacción comercial ya que será pieza clave para nuestra financiación.

MERCADO: Para ello consolidaremos alianzas estratégicas con las principales marcas del mercado nacional entre ellos Samsung y Huawei y una vez consolidadas nuestras partners se venderá la información de primera mano por medio de nuestro newsletter, generando productos periodísticos de primer valor como la entrevista, el reportaje y principalmente noticias en cuanto a tecnología relacionadas a mis aliados.



FORTALEZAS

Lo que descubrimos

Promocionaremos nuestro producto en alianza con las principales marcas del mercado a nivel tecnológico, proporcionando información del mundo geek desde un mercado nacional a un mercado internacional.

Una de nuestras principales fortalezas en cuanto a nuestro proyecto es la innovación en el mercado tecnológico como periodístico.

A través de la monetización de nuestro newsletter, priorizaremos información de primera mano para nuestros clientes que se suscriban al mismo y por eso lo que nos caracteriza también va a ser que consolidaremos alianzas con las principales marcas, nuestros partners serán la base matricial de nuestro producto.

OPORTUNIDADES

De qué otros modos podemos fortalecer nuestra empresa

Una vez alcanzados nuestros objetivos, cabe destacar que nos esforzaremos por continuar creciendo durante los próximos años.

Una de nuestras oportunidades que nos fortalecen como medio digital especializado en el mundo geek, es la monetización de nuestro newsletter a través de la suscripción al mismo, por eso que la matriz de nuestra empresa es la alianza con marcas como Samsung y Huawei, líderes en el mercado nacional para promover el unboxing a través de nuestro canal de YouTube y el plus informativo de un determinado equipo lo encontrará en nuestro newsletter con información de primera mano bajo la alianza de nuestros partners como Samsung y Huawei.



DEBILIDADES

OBJETIVOS DE 2021

En cuanto a las debilidades podemos deducir que aún no estamos consolidados en el mercado nacional, por lo cuál nuestro proyecto tendrá como eje principal para nuestro content marketing a las redes sociales tomando como base a Facebook a través de la creación de una página y saltar a una página web y posteriormente a la creación de un canal de YouTube.

La idea es crecer de adentro hacia afuera empezando de menos a más atrayendo con nuestro producto a nuestros futuros partners.



AMENAZAS

Si bien no contamos con los recursos económicos necesarios para empezar con este emprendimiento, sabemos que todo empresario tiene vista de águila para que de aquí en adelante podamos atraer a nuestro público objetivo y consolidando de ésta manera las alianzas estratégicas con nuestros partners para dar a luz a nuestro newsletter profesional de monetización. Nuestra idea principal es de "menos a más".