



*Forjando Nuevas Oportunidades*

**Preparado para:** BAHÍA BLANCA DESAFÍO CIUDAD INTELIGENTE

**Preparado por:** FORGE

En Forge combinamos impacto social y rentabilidad. Este **plan de trabajo** es tu oportunidad de formar parte de un proyecto innovador que transforma nuestra ciudad y abre camino hacia un futuro más sustentable. ¡Sumate y lideremos el cambio juntos!

## *Indice*

---

1. INTRODUCCION
  1. Presentación de Forge
  2. Problema identificado
  3. Solución que ofrece Forge
  4. Objetivos iniciales
2. ANALISIS DEL MERCADO Y PUBLICO OBJETIVO
  1. Tamaño del mercado y oportunidades
  2. Segmentación del público objetivo
  3. Necesidades clave del público objetivo
  4. Relación entre las funcionalidades de Forge
  5. Proyección optimista del mercado
3. Modelo de negocio
  1. Fuentes de ingresos
  2. Estrategia de precios y ajustes por crecimiento
  3. Propuesta de valor económica
  4. Ingresos proyectados
  5. Estructura de costos
  6. Rentabilidad

4. Análisis del Público Objetivo en Bahía Blanca y Proyección Exponencial
  1. Público objetivo inicial en Bahía Blanca
  2. Factores para el crecimiento exponencial del público
  3. Proyección del crecimiento exponencial
  4. Factores que sostienen el crecimiento
  5. Conclusión
5. Estrategias de Implementación
  1. Etapa inicial: Primeros meses
  2. Fase de lanzamiento e implantación (4-12 meses)
  3. Fase de consolidación (12-24 meses)
  4. Fase de expansión regional y nacional (24-36 meses)
  5. Indicadores clave de desempeño (KPIs)
  6. Conclusión
6. Estrategia de Captación y Retención de Usuarios
  1. Estrategias de captación
  2. Estrategias de retención
  3. Indicadores de éxito
7. Proyección de Crecimiento
  1. Usuarios esperados por etapa
  2. Impacto esperado en términos económicos y sociales
  3. Conclusión
8. Presupuesto y Financiamiento
  - 1. Inversión inicial requerida (pág. 23)**
  - 2. Fuentes de financiamiento (pág. 23)**
  3. Distribución del presupuesto anual
  4. Conclusión
9. Estrategia Publicitaria
  1. Canales principales
  2. Segmentaciones clave
  3. Contenido publicitario
  4. Evaluación del impacto publicitario
  5. Conclusión
10. Impacto Ambiental y Social
  1. Indicadores de sostenibilidad
  2. Contribución al desarrollo económico
  3. Indicadores de impacto social
  4. Conclusión
11. Evaluación y Métricas de Desempeño
  1. Indicadores clave de desempeño (KPIs)
  2. Sistema de seguimiento
  3. Conclusión
12. Cronograma de Trabajo
  1. Etapa inicial: Primeros 4 meses
  2. Año 1: Implantación completa (Meses 5-12)
  3. Año 2: Consolidación en Bahía Blanca y expansión local (Meses 13-24)

4. Año 3: Expansión regional y diversificación de servicios (Meses 25-36)
  5. Conclusión
13. Conclusión
1. Resumen de los objetivos del plan
  2. Expectativas a largo plazo
  3. Llamado a la acción
14. Convocatoria

# 1. Introducción

## 1. Presentación de Forge

Forge es una plataforma innovadora nacida en el seno de la Universidad Nacional del Sur (UNS) como respuesta a un desafío académico. Su fundador, Emanuel Cuchan, estudiante de Ingeniería Civil, desarrolló el concepto inicial en el marco de la materia "Práctica Profesional Supervisada". Lo que comenzó como un trabajo práctico para abordar problemas medioambientales desde una perspectiva tecnológica, evolucionó hasta convertirse en una solución real y tangible para la industria de la construcción.

El equipo detrás de Forge no solo se limitó a completar la consigna académica, sino que se enfocó en crear una herramienta funcional que conecta usuarios y promueve la reutilización de materiales. Este esfuerzo interdisciplinario involucró a diseñadores, desarrolladores y expertos en sostenibilidad, todos con el objetivo común de transformar el mercado de los residuos de construcción en una oportunidad económica y ecológica.

## 2. Problema identificado

El sector de la construcción enfrenta uno de los mayores desafíos medioambientales a nivel global. Según estudios recientes, el 45% de los residuos generados en el mundo provienen de esta industria. Lo alarmante es que, a pesar de esta cifra, se estima que el 80% de estos residuos son reciclables. Sin embargo, la falta de sistemas eficientes para gestionar estos materiales hace que terminen desechándose, generando un impacto negativo en el medio ambiente y desaprovechando su valor potencial.

En el contexto local, ciudades como Bahía Blanca no son ajenas a esta problemática. Las constructoras enfrentan costos crecientes relacionados con la disposición de escombros y materiales sobrantes, además de las crecientes exigencias para cumplir con normativas ambientales. Forge surge como una respuesta integral a estas necesidades, ofreciendo una plataforma que optimiza la gestión de materiales, reduce residuos y promueve una economía circular en el sector.

## 3. Solución que ofrece Forge

Forge es mucho más que un marketplace tradicional. La plataforma está diseñada específicamente para cubrir las necesidades de la industria de la construcción, conectando a usuarios que buscan optimizar recursos y reducir costos. A través de una interfaz intuitiva y accesible tanto en su aplicación móvil como en su página web, Forge ofrece

Marketplace especializado: Los usuarios pueden comprar y vender materiales de construcción de segunda mano o sobrantes de obra, promoviendo la reutilización y el ahorro.

Bolsa de trabajo: Un espacio para que profesionales del sector ofrezcan sus servicios relacionados con la construcción, facilitando la contratación y mejorando la eficiencia operativa

Geolocalización de publicaciones: Permite a los usuarios encontrar materiales y servicios cercanos, optimizando tiempos y costos de logística.

Herramientas de confianza y seguridad: Incluye perfiles verificados y un sistema de calificaciones que fomenta interacciones seguras y confiables entre usuarios.

Contenido educativo: Una sección de noticias y recursos para informar a los usuarios sobre prácticas sostenibles, tendencias del sector y novedades en la plataforma.

Forge no solo facilita el intercambio de bienes y servicios, sino que también crea una comunidad comprometida con la sostenibilidad y el aprovechamiento de recursos.

#### *4. Objetivos iniciales*

El objetivo principal de Forge es ofrecer una solución integral para optimizar la gestión de materiales en la construcción, reduciendo costos y promoviendo la sostenibilidad. Este propósito se desglosa en los siguientes objetivos específicos:

Reducción de residuos: Forge busca minimizar los desechos generados por la industria de la construcción, incentivando la reutilización de materiales que, de otro modo, serían descartados.

Impacto económico positivo: La plataforma permite a los usuarios ahorrar en costos operativos y monetizar materiales sobrantes, maximizando el valor de sus recursos.

Promoción de la economía circular: Forge se posiciona como un referente en la transición hacia un modelo económico más sostenible, donde los materiales son reutilizados en lugar de desechados.

Creación de una red de colaboración: A través de la interacción entre usuarios, profesionales y empresas, Forge fomenta la creación de una comunidad sólida que comparte conocimientos, recursos y oportunidades.

Expansión geográfica y tecnológica: Si bien Forge comienza su implementación en Bahía Blanca, su visión a largo plazo incluye expandirse a nivel regional y nacional, consolidándose como una herramienta indispensable para la industria.

## *2. Análisis del mercado y público objetivo*

Forge busca posicionarse como una plataforma que trasciende las barreras tradicionales del mercado de la construcción, alcanzando tanto a

usuarios especializados como a un público más amplio. Este análisis detalla el tamaño del mercado, las oportunidades, las necesidades del público y cómo las funcionalidades de Forge pueden atraer y fidelizar a diversos segmentos de usuarios.

### *1. Tamaño del mercado y oportunidades*

El mercado inicial de Forge se encuentra en Bahía Blanca, una ciudad con una población estimada de 300,000 habitantes. Según datos del sector, entre el 7% y el 10% de la población laboral activa está vinculada directa o indirectamente al ámbito de la construcción. Esto equivale a un rango de entre 21,000 y 30,000 personas que representan el público objetivo especializado de Forge.

Sin embargo, este mercado puede expandirse considerablemente por:

- Obras no declaradas y trabajos informales:
  - Estas actividades representan un porcentaje adicional del 10% al 30% sobre las cifras oficiales, lo que amplía el alcance potencial de Forge a 29,000 a 39,000 personas (publicidad forge).
- Segmento no especializado:
  - Personas que no están directamente relacionadas con la construcción pero que realizan proyectos personales, remodelaciones o buscan soluciones prácticas para ahorrar costos y reutilizar materiales.

Forge, al buscar abrir el mercado para todo tipo de público, tiene un potencial de crecimiento mucho mayor, ya que no se limita a los conocedores del sector, sino que democratiza el acceso a materiales y servicios relacionados.

### *2. Segmentación del público objetivo*

La plataforma está diseñada para atender diferentes perfiles de usuarios, divididos en dos segmentos principales:

- Segmento especializado:
  - Empresas constructoras: Interesadas en reducir costos, optimizar recursos y cumplir con normativas ambientales.
  - Profesionales de la construcción: Incluyendo arquitectos, ingenieros, albañiles y contratistas que necesitan soluciones rápidas y económicas para sus proyectos.
  - Proveedores y servicios relacionados: Empresas que manejan logística, transporte de escombros o venta de materiales reciclados.
- Segmento general:
  - Usuarios no técnicos: Personas que realizan remodelaciones en sus hogares y buscan materiales accesibles o económicos.

- Consumidores con conciencia ambiental: Individuos interesados en la sostenibilidad y la economía circular, pero sin conocimientos avanzados del sector.
- Pequeños emprendedores: Personas que desean aprovechar oportunidades económicas mediante la venta o reutilización de sobrantes de obra.

### *3. Necesidades clave del público objetivo*

Forge identifica necesidades específicas entre los usuarios, que pueden abordarse mediante las funcionalidades de la plataforma:

- Reducción de costos:
  - Acceso a materiales reciclados o sobrantes de obra a precios más bajos que los del mercado tradicional.
  - Monetización de materiales sobrantes que antes eran considerados desechos.
- Facilidad de uso:
  - Una plataforma intuitiva que permita a cualquier persona publicar, buscar o gestionar materiales sin necesidad de experiencia previa.
- Seguridad y confianza:
  - Implementación de perfiles verificados y sistemas de calificaciones para garantizar transacciones seguras y confiables.
- Impacto ambiental:
  - Posibilidad de contribuir a la sostenibilidad mediante el reciclaje y la reutilización, reduciendo la cantidad de residuos generados.
- Visibilidad profesional:
  - Oportunidades para que profesionales y empresas aumenten su presencia en el mercado local a través de funciones específicas como sugerencias destacadas.

### *4. Relación entre las funcionalidades de Forge y el público objetivo*

Las características de Forge están diseñadas para satisfacer las necesidades mencionadas, mientras generan valor tanto para los usuarios como para la plataforma:

- Promoción de publicaciones:
  - Beneficia a usuarios que buscan mayor visibilidad, como pequeños proveedores o personas que necesitan vender rápidamente sus sobrantes.
- Verificación de perfiles:
  - Incrementa la confianza en las transacciones, atrayendo a profesionales y empresas interesadas en destacar su compromiso con la calidad.
- Publicidad paga de terceros:

- Dirigida a empresas externas que desean aprovechar el público segmentado de Forge, como proveedores de materiales o servicios relacionados con la construcción.
- Proyección de perfiles o empresas en las sugerencias:
  - Ideal para profesionales que desean posicionarse como referentes en el sector, atrayendo más clientes mediante la plataforma.

### *5. Proyección optimista del mercado*

Forge no solo apunta a captar a los usuarios existentes del sector, sino también a abrir nuevos mercados mediante la educación y la accesibilidad:

- Educación del mercado: Al brindar información y recursos sobre reciclaje y reutilización, Forge puede atraer a personas que antes no consideraban participar en la economía circular.
- Escalabilidad geográfica: Si bien el inicio está enfocado en Bahía Blanca, la plataforma tiene el potencial de expandirse regionalmente hacia ciudades como Punta Alta, Tres Arroyos y Mar del Plata.

Con esta visión, Forge no se limita a cubrir una necesidad existente, sino que busca crear un nuevo ecosistema donde la reutilización y la sostenibilidad sean parte integral del sector de la construcción.

## *3. Modelo de negocio*

El modelo de negocio de Forge combina fuentes de ingresos diversificadas y una estructura de costos estratégicamente diseñada para garantizar su sostenibilidad económica mientras se fomenta el crecimiento en tres años.

### *1. Fuentes de ingresos*

Forge genera ingresos mediante servicios diseñados para satisfacer las necesidades de sus usuarios y empresas del sector:

- **Promoción de publicaciones:**
  - **Costo:** \$4 USD/semana.
  - **Tasa de uso estimada:** 11% de usuarios.
  - **Beneficio:** Incrementa la visibilidad y facilita las ventas.
- **Verificación de perfiles:**
  - **Costo:** \$5 USD/mes.
  - **Tasa de uso estimada:** 18% de usuarios.
  - **Beneficio:** Otorga confianza y profesionaliza las transacciones.
- **Sugerencias destacadas:**

- **Costo inicial:** \$20 USD/mes por categoría, ajustado según la base de usuarios.
- **Categorías disponibles:** Áridos, madera, metal, plásticos, cartón/papel, grifería, carpintería, electricidad y decoración.
- **Beneficio:** Visibilidad constante en las publicaciones del sector.
- **Publicidad en la página de inicio:**
  - **Costo inicial:** \$50 USD/mes, ajustado proporcionalmente al crecimiento de usuarios.
  - **Beneficio:** Posicionamiento destacado para colaboradores estratégicos.
- **Publicidad paga de terceros:**
  - **Espacios publicitarios** para banners o contenido patrocinado.
  - **Beneficio:** Acceso a un público especializado y segmentado.

## *2. Estrategia de precios y ajustes por crecimiento*

### **Etapas inicial (primeros 4 meses):**

- Enfoque en precios accesibles para incentivar adopción:
  - **Promoción de publicaciones:** \$4 USD/semana.
  - **Verificación de perfiles:** \$5 USD/mes.
  - **Sugerencias destacadas:** \$20 USD/mes.
  - **Publicidad en inicio:** \$50 USD/mes.

### **Consolidación (Años 1-2):**

- Ajustes según la base de usuarios:
  - **Sugerencias destacadas:** \$200 USD/mes con 30,000 usuarios.
  - **Publicidad en inicio:** \$200 USD/mes.

### **Expansión (Años 3-5):**

- Servicios premium y publicidad adaptada a mercados regionales:
  - Personalización de precios por categoría o región.

## *3. Propuesta de valor económica*

### **Para los usuarios:**

- **Ahorro:** Materiales reciclados a menor costo y monetización de sobrantes.

- **Visibilidad:** Herramientas accesibles para destacar productos y servicios.
- **Seguridad:** Perfiles verificados que fomentan la confianza en transacciones.

Para la **plataforma:**

- **Diversificación de ingresos:** Fuentes variadas que aseguran la sostenibilidad.
- **Escalabilidad:** Ajustes dinámicos basados en el crecimiento de usuarios.

#### *4. Ingresos proyectados*

Con **30,000 usuarios activos:**

Promoción de publicaciones: \$52,800 USD mensuales (11% de usuarios x \$4 USD x 4 semanas).

Verificación de perfiles: \$27,000 USD mensuales (18% de usuarios x \$5 USD).

Sugerencias destacadas: \$1,800 USD mensuales (9 categorías x \$200 USD).

Publicidad en inicio: \$1,000 USD mensuales (5 colaboradores x \$200 USD).

Publicidad paga de terceros: Variable según demanda.

**Total mensual estimado: \$82,600 USD.**

**Total anual estimado: \$991,200 USD.**

#### *5. Estructura de costos*

##### **1. Etapa inicial (primeros 4 meses):**

- **Inversión inicial:** Entre \$1,200 y \$2,000 USD, obtenidos mediante pequeños aportes de empresas locales..
- **Distribución de costos:**
  - Publicidad digital: \$1,000 USD (50%).
  - Creación de contenido: \$400 USD (20%).
  - Infraestructura tecnológica: \$400 USD (20%).
  - Operaciones y soporte: \$200 USD (10%).

##### **2. Crecimiento y expansión (Años 1-3):**

- **Publicidad digital:** \$2,000 - \$3,000 USD/mes.
- **Contenido:** \$1,000 USD/mes.

- **Infraestructura tecnológica:** \$2,500 USD/mes.
- **Equipo operativo:**
  - Diseñador: \$300 USD/mes.
  - Desarrollador: \$500 USD/mes (en caso de alto funcionamiento).
- **Otros costos operativos:** \$2,000 - \$3,000 USD/mes.

**Total mensual proyectado:** \$7,800 - \$10,300 USD.

## 6. Rentabilidad

- **Primeros 4 meses:**
  - **Usuarios activos:** 5,000.
  - **Ingresos iniciales:** \$2,000 - \$3,000 USD.
- **Año 1:**
  - **Usuarios activos:** 15,000.
  - **Ingresos acumulados:** \$20,000 - \$30,000 USD.
- **Año 3:**
  - **Usuarios activos:** 50,000.
  - **Ingresos mensuales:** \$82,600 USD.
  - **Ingresos anuales:** \$991,200 USD.
- **Año 5:**
  - **Usuarios activos:** 250,000.
  - **Ingresos potenciales:** Superiores a \$3,000,000 USD anuales.

Este crecimiento muestra cómo Forge puede consolidarse como una plataforma rentable y escalable, mientras genera un impacto económico y social significativo.

## 4. Análisis del Público Objetivo en Bahía Blanca y Proyección Exponencial

El éxito de Forge depende de un entendimiento profundo de su público objetivo inicial y del potencial de crecimiento exponencial a medida que la plataforma se consolida en Bahía Blanca y se expanda hacia otras regiones. Este análisis detalla los segmentos clave, los factores de crecimiento y una proyección a cinco años.

### 1. Público objetivo inicial en Bahía Blanca

Bahía Blanca, con aproximadamente 300,000 habitantes, cuenta con una población económicamente activa (PEA) de alrededor de 150,000 personas. De esta PEA, un porcentaje significativo está relacionado directa o indirectamente con la construcción, el reciclaje y servicios asociados.

- Segmentos clave del público objetivo:
  - Trabajadores vinculados a la construcción (7-10% de la PEA):
  - Incluyen albañiles, arquitectos, ingenieros, plomeros y transportistas de materiales.
  - Representan entre 10,500 y 15,000 personas.
- Empresas y comercios de materiales de construcción:
  - Negocios que manejan o generan sobrantes de obra.
  - Transportistas y gestores de residuos de construcción.
- Personas interesadas en reciclaje y sostenibilidad:
  - Un segmento en crecimiento, estimado en un 5-10% adicional de la PEA (7,500 a 15,000 personas).
  - Incluye consumidores conscientes que buscan soluciones sostenibles para sus proyectos.
- Propietarios de obras pequeñas y reformas:
  - Individuos fuera del sector formal que generan materiales sobrantes o buscan alternativas económicas.
- Total inicial del público objetivo en Bahía Blanca:
  - Rango estimado: Entre 18,000 y 30,000 personas.

## *2. Factores para el crecimiento exponencial del público*

Forge tiene un potencial significativo de expansión, impulsado por factores globales, regionales y locales.

- Tendencias globales y regionales:
  - Mayor enfoque en sostenibilidad:
    - La economía circular y el reciclaje en construcción están creciendo mundialmente, apoyados por legislaciones y políticas locales.
    - En Argentina, municipios como Bahía Blanca pueden promover plataformas como Forge para gestionar residuos de manera más eficiente.
  - Digitalización del sector construcción:
    - La adopción de plataformas digitales está en auge, y Forge se posiciona como una solución práctica y accesible para la región.
- Crecimiento orgánico local:
  - Efecto boca a boca:
    - Una base inicial de 15,000 usuarios satisfechos puede generar un crecimiento significativo.
    - Cada usuario podría generar entre 2 y 3 recomendaciones, amplificando el alcance de la plataforma.

- Reducción de barreras culturales:
  - A medida que los usuarios observen beneficios económicos y ambientales, la adopción de Forge será más rápida.
- Expansión demográfica y geográfica:
  - Expansión a regiones cercanas:
    - Ciudades como Punta Alta, Tres Arroyos y Mar del Plata comparten características del mercado inicial, facilitando la replicación del modelo.
- Segmentos adicionales:
  - Nuevos públicos, como decoradores, diseñadores y universidades, pueden unirse a medida que la plataforma crezca.

### *3. Proyección del crecimiento exponencial*

Con base en estas tendencias y estrategias, Forge tiene un potencial significativo de crecimiento en los próximos cinco años.

#### **Primeros 4 meses: Inversión inicial**

##### **1. Objetivo de inversión:**

- Captar **5,000 usuarios** activos con un apoyo colectivo de **\$1,200 a \$2,000 USD**, financiado por pequeñas contribuciones de empresas locales.
- Centrar los esfuerzos en **Bahía Blanca** para establecer una base inicial sólida.

##### **2. Estrategias clave:**

- **Publicidad digital:** Campañas en Meta y Google Ads con enfoque en conversiones y segmentación específica.
- **Creación de contenido:** Tutoriales y casos de éxito para captar confianza.
- **Soporte y retención:** Atención al cliente para fomentar recomendaciones boca a boca.

##### **3. Resultados esperados:**

- **Usuarios activos:** 5,000 (17% del público objetivo inicial en Bahía Blanca).
- **Ingresos iniciales:** Entre **\$2,000 y \$3,000 USD**, provenientes de servicios como promoción de publicaciones y verificación de perfiles.

#### **Proyección por año (después de los primeros 6 meses)**

1. **Año 1 (Bahía Blanca):**
  - **Público objetivo:** 30,000 personas.
  - **Usuarios activos:** 15,000 (50% del público objetivo inicial, incluyendo los 5,000 del primer semestre).
  - **Estrategias:** Ampliar campañas publicitarias, optimizar funcionalidades de la plataforma y fortalecer alianzas locales.
2. **Año 2 (Bahía Blanca + zonas cercanas):**
  - **Público objetivo:** 50,000 personas.
  - **Usuarios activos:** 25,000 (50% del público objetivo ampliado).
  - **Estrategias:** Expansión a ciudades cercanas como Punta Alta y Tres Arroyos, introducción de servicios avanzados y segmentación regional.
3. **Año 3 (Expansión regional):**
  - **Público objetivo:** 100,000 personas.
  - **Usuarios activos:** 50,000 (50% del público objetivo ampliado).
  - **Estrategias:** Campañas en ciudades principales como Mar del Plata y La Plata, desarrollo de nuevas funcionalidades y servicios premium.
4. **Año 4 (Expansión nacional inicial):**
  - **Público objetivo:** 300,000 personas.
  - **Usuarios activos:** 150,000 (50% del público objetivo ampliado).
  - **Estrategias:** Posicionamiento en mercados clave de Argentina mediante alianzas estratégicas y publicidad masiva.
5. **Año 5 (Consolidación nacional):**
  - **Público objetivo:** 500,000 personas.
  - **Usuarios activos:** 250,000 (50% del público objetivo ampliado).
  - **Estrategias:** Escalabilidad total del modelo y consolidación como referente en economía circular.

#### *4. Factores que sostienen el crecimiento*

- **Aumento de la conciencia ambiental:**  
La educación y políticas de sostenibilidad crearán una demanda natural por soluciones como Forge.
- **Escalabilidad del modelo digital:**

La estructura tecnológica de Forge permite adaptarse fácilmente a nuevas regiones y segmentos.

- **Colaboraciones estratégicas:**

Alianzas con municipios, universidades y empresas recicladoras impulsarán la adopción.

## 5. Conclusión

Forge tiene el potencial de convertirse en una herramienta indispensable para la industria de la construcción y el reciclaje. Con un público objetivo inicial de 30,000 personas en Bahía Blanca, el crecimiento puede ser exponencial, alcanzando 250,000 usuarios activos en un periodo de cinco años. Esto posicionará a Forge como un referente en sostenibilidad y economía circular en el sector.

## 5. Estrategias de Implementación

Las estrategias de implementación de Forge se enfocan en garantizar una entrada sólida al mercado, consolidar la plataforma en Bahía Blanca y establecer bases para su expansión regional y nacional en los próximos tres años. Estas estrategias están organizadas en fases para optimizar los recursos y maximizar el impacto.

### 1. Fase inicial: Lanzamiento e implantación (Primeros 6 meses)

#### Objetivo principal:

Demostrar el potencial de Forge mediante la captación de **5,000 usuarios activos** y la generación de ingresos iniciales con una inversión inicial de **\$1,200 a \$2,000 USD**.

#### Estrategias clave:

##### 1. Publicidad digital:

- Campañas en Meta (Facebook e Instagram) y Google Ads con un enfoque en segmentación local.
- **Presupuesto asignado:** \$1,000 USD (50% de la inversión).
- Mensajes enfocados en beneficios económicos, ambientales y facilidad de uso.

##### 2. Creación de contenido:

- Tutoriales, casos de éxito y publicaciones educativas para generar confianza en la plataforma.
- **Presupuesto asignado:** \$400 USD (40%).

##### 3. Infraestructura tecnológica:

- Optimización del funcionamiento de la plataforma para garantizar una experiencia de usuario fluida.
  - **Presupuesto asignado:** \$400 USD (40%).
4. **Soporte al cliente y activación de la comunidad:**
- Incentivos para los primeros usuarios, como promociones o descuentos.
  - Respuesta rápida a consultas para mejorar la retención.
  - **Presupuesto asignado:** \$200 USD (10%).

**Resultados esperados:**

- **Usuarios activos:** 5,000 (17% del público objetivo inicial).
- **Ingresos iniciales:** \$2,000 - \$3,000 USD.

*2. Fase de lanzamiento e implantación (5-12 meses)*

**Objetivos principales:**

- Alcanzar **15,000 usuarios activos** (50% del público objetivo inicial en Bahía Blanca).
- Crear reconocimiento de marca y validar el modelo de negocio a mayor escala.

**Estrategias clave:**

1. **Publicidad digital intensiva:**

- Continuar invirtiendo entre **\$2,000 y \$3,000 USD mensuales** en Meta y Google Ads.
- Mensajes adaptados a casos de éxito y beneficios directos para usuarios.

2. **Alianzas estratégicas locales:**

- Colaboración con municipios, empresas de reciclaje y transporte para fortalecer la red de usuarios.

3. **Ampliación de servicios:**

- Introducción de servicios como sugerencias destacadas (\$20 USD/mes) y publicidad en la página de inicio (\$50 USD/mes).

4. **Monitoreo y ajustes:**

- Evaluación continua de datos para optimizar campañas y funcionalidades de la plataforma.

**Resultados esperados:**

- **Usuarios activos:** 15,000.
- **Ingresos acumulados:** \$20,000 - \$30,000 USD.

### *3. Fase de consolidación (12-24 meses)*

#### **Objetivos principales:**

- Expandir la base de usuarios a **25,000 activos** en Bahía Blanca y zonas cercanas.
- Introducir servicios avanzados y fortalecer la sostenibilidad económica de la plataforma.

#### **Estrategias clave:**

##### 1. **Extensión geográfica:**

- Promoción activa en Punta Alta, Tres Arroyos y Coronel Rosales.
- Campañas específicas adaptadas a las características de cada localidad.

##### 2. **Educación y sostenibilidad:**

- Producción de contenido educativo sobre reciclaje y economía circular.
- Participación en talleres y eventos locales para crear conciencia.

##### 3. **Incremento de monetización:**

- Incremento de precios en sugerencias destacadas y publicidad en la página de inicio conforme al aumento de usuarios (hasta \$200 USD/mes con 30,000 usuarios).

#### **Resultados esperados:**

- **Usuarios activos:** 25,000.
- **Ingresos acumulados:** \$50,000 USD.

### *4. Fase de expansión regional y nacional (24-36 meses)*

#### **Objetivos principales:**

- Alcanzar **50,000 usuarios activos** y establecer las bases para una expansión nacional sostenible.

#### **Estrategias clave:**

##### 1. **Expansión a ciudades principales:**

- Dirigir esfuerzos hacia Mar del Plata, La Plata y Córdoba.
- Ajustar campañas y servicios según las necesidades específicas de cada región.

## 2. **Servicios premium:**

- Publicidad segmentada para grandes empresas.
- Planes exclusivos para usuarios frecuentes o de alto impacto.

## 3. **Colaboraciones estratégicas:**

- Alianzas con cámaras de construcción y universidades para fomentar la adopción.

### **Resultados esperados:**

- **Usuarios activos:** 50,000.
- **Ingresos acumulados:** \$991,200 USD anuales.

### *5. Indicadores clave de desempeño (KPIs)*

Forge medirá el éxito de cada fase a través de los siguientes indicadores:

#### 1. **Crecimiento de usuarios activos:**

- Primeros 4 meses: 5,000 usuarios.
- Año 1: 15,000 usuarios.
- Año 2: 25,000 usuarios.
- Año 3: 50,000 usuarios.

#### 2. **Engagement en la plataforma:**

- Promedio de transacciones mensuales por usuario.
- Tiempo promedio de permanencia en la plataforma.

#### 3. **Ingresos generados:**

- Evaluación mensual de ingresos por servicios como promoción de publicaciones, verificaciones y publicidad.

#### 4. **Impacto ambiental y social:**

- Toneladas de residuos gestionados.
- Materiales reutilizados en proyectos.

### *5. Conclusión*

Forge inicia con una inversión colectiva de **\$1,200 a \$2,000 USD** en los primeros 4 meses para captar usuarios y validar su modelo de negocio. Con un crecimiento progresivo y expansiones estratégicas, Forge tiene el potencial de consolidarse como referente en reciclaje y economía circular, alcanzando **50,000 usuarios** activos en tres años y preparando el camino para una expansión nacional.

## 6. Estrategia de Captación y Retención de Usuarios

Forge debe implementar estrategias efectivas tanto para atraer nuevos usuarios como para mantenerlos activos en la plataforma. Este enfoque asegura un crecimiento sostenible y fomenta la lealtad hacia el servicio.

### 1. Estrategias de captación

Las estrategias de captación se centran en dar a conocer la plataforma y posicionarla como una solución indispensable en el sector.

- **Publicidad digital:**
  - Campañas en Meta (Facebook e Instagram) y Google Ads dirigidas a segmentos clave.
  - Mensajes simples que destaquen los beneficios económicos y ambientales de Forge.
- **Alianzas locales:**
  - Colaboración con municipios, empresas de reciclaje y cámaras de construcción.
  - Promoción conjunta que legitime a Forge como una solución confiable.
- **Contenidos educativos:**
  - Publicación de casos de éxito y tutoriales que expliquen cómo utilizar la plataforma.
  - Enfoque en los beneficios prácticos para atraer a públicos menos técnicos.
- **Promociones iniciales:**
  - Incentivos como descuentos en servicios de promoción o verificación para los primeros usuarios.

### 2. Estrategias de retención

Una vez captados, es fundamental mantener a los usuarios activos y satisfechos con Forge.

- **Programas de fidelización:**
  - Beneficios exclusivos para usuarios frecuentes, como promociones en servicios premium.
  - Reconocimiento para usuarios que contribuyan regularmente al ecosistema de Forge.
- **Mejora continua** de la experiencia de usuario:
  - Optimización de la interfaz para que sea más intuitiva y funcional.
  - Incorporación de nuevas herramientas basadas en las necesidades detectadas.
- **Contenido personalizado:**

- Notificaciones y recomendaciones basadas en el historial y preferencias del usuario.
- Promoción de sugerencias destacadas relevantes para sus intereses.
- **Soporte activo:**
  - Canales de atención al cliente efectivos para resolver dudas y problemas rápidamente.

### *3. Indicadores de éxito*

Para medir la efectividad de estas estrategias, se evaluarán los siguientes indicadores:

- **Tasa de captación:**
  - Nuevos usuarios registrados mensualmente, con un objetivo de **5,000 usuarios** en los primeros 4 meses.
- **Tasa de retención:**
  - Porcentaje de usuarios recurrentes (meta inicial: **75%** de retención mensual).
- **Interacciones por usuario:**
  - Cantidad promedio de transacciones o publicaciones realizadas por usuario.
- **Satisfacción del usuario:**
  - **Medición:** Encuestas periódicas y calificaciones sobre la experiencia en la plataforma.
  - **Meta:** Mantener un índice de satisfacción superior al **85%**.

## *7. Proyección de Crecimiento*

El crecimiento de Forge está diseñado en etapas claras, comenzando con una inversión inicial estratégica en los primeros seis meses para sentar las bases de un desarrollo sostenible y escalable. Este enfoque proyecta la captación progresiva de usuarios y un impacto positivo en términos económicos, sociales y ambientales en los próximos tres años.

### *1. Usuarios esperados por etapa*

#### **Primeros 4 meses: Lanzamiento inicial (Bahía Blanca)**

- **Público objetivo:** 30,000 personas.
- **Usuarios activos esperados:** 5,000 (17% del público objetivo inicial).
- **Estrategias clave:**

- Apoyo de 10 empresas locales con contribuciones de **\$30 a \$50 USD mensuales** durante cuatro meses para una inversión total de **\$1,200 a \$2,000 USD** (lo óptimo sería captar cerca doble de contribuyentes).
- Incentivos y promociones para los primeros usuarios.

### **Año 1: Implantación completa (Bahía Blanca)**

- **Público objetivo:** 30,000 personas.
- **Usuarios activos esperados:** 15,000 (50% del público objetivo inicial, incluyendo los 5,000 de los primeros seis meses).
- **Estrategias clave:**
  - Continuación de campañas digitales intensivas con un presupuesto mensual de **\$2,000 a \$3,000 USD**.
  - Alianzas con municipios, empresas recicladoras y transportistas locales.
  - Optimización de la plataforma basada en la retroalimentación de usuarios.

### **Año 2: Consolidación (Bahía Blanca + zonas cercanas)**

- **Público objetivo ampliado:** 50,000 personas (incluyendo ciudades como Punta Alta y Tres Arroyos).
- **Usuarios activos esperados:** 25,000 (50% del público objetivo ampliado).
- **Estrategias clave:**
  - Expansión de campañas publicitarias a regiones cercanas.
  - Introducción de servicios avanzados como publicidad de terceros y herramientas premium.

### **Año 3: Expansión regional**

- **Público objetivo ampliado:** 100,000 personas (incluyendo ciudades como Mar del Plata y La Plata).
- **Usuarios activos esperados:** 50,000 (50% del público objetivo ampliado).
- **Estrategias clave:**
  - Expansión geográfica y demográfica mediante alianzas estratégicas.
  - Posicionamiento en eventos regionales de construcción y sostenibilidad.

## *2. Impacto esperado en términos económicos y sociales*

### **Impacto económico:**

- **Ahorro para los usuarios:**
  - Con una reducción estimada del 20% al 50% en costos de materiales, los usuarios podrían ahorrar colectivamente más de \$2,000,000 USD anuales en el tercer año.
- **Generación de ingresos secundarios:**
  - Los usuarios que venden materiales sobrantes podrían generar ingresos estimados de \$1,000,000 USD anuales para el segundo año.
- **Fomento del empleo:**
  - Actividades como transporte y reciclaje impulsarán la economía local.

### **Impacto social:**

- Educación y sostenibilidad:
  - Miles de usuarios serán educados sobre prácticas de economía circular, fomentando una cultura de sostenibilidad.
- Acceso democratizado:
  - Forge facilitará el acceso a materiales reciclados para personas de diferentes niveles socioeconómicos.
- Colaboraciones comunitarias:
  - Participación en proyectos de impacto social, como la construcción de viviendas sostenibles.

### **Impacto ambiental:**

- Reducción de residuos:
  - Con 50,000 usuarios activos en el tercer año, se podrían gestionar hasta **5,000 toneladas de residuos al año**.
- Reducción de huella de carbono:
  - Al disminuir la necesidad de materiales nuevos, Forge contribuirá significativamente a la reducción de emisiones de CO<sub>2</sub>.

## *3. Conclusión*

El enfoque estratégico de Forge permite un crecimiento progresivo y sostenible, comenzando con **5,000 usuarios activos en los primeros seis meses** y alcanzando **50,000 usuarios activos en tres años**. Este modelo no solo asegura la viabilidad económica de la plataforma, sino que también genera un impacto social y ambiental positivo, posicionando a Forge como un referente en reciclaje y sostenibilidad en la construcción.

## *8. Presupuesto y Financiamiento*

Forge está diseñado para garantizar un inicio sólido mediante una inversión inicial estratégica, con un enfoque en captar usuarios y validar su modelo de negocio. A continuación, se detallan los costos y las estrategias de financiamiento necesarias para lograr los objetivos planteados durante los primeros **4 meses**, el primer año completo, y las etapas de crecimiento.

### ***1. Inversión inicial requerida (primeros 4 meses)***

El objetivo principal durante los primeros 4 meses es captar 5,000 usuarios activos en Bahía Blanca, con un presupuesto estimado entre \$1,200 y \$2,000 USD, financiado a través del apoyo de 10 empresas locales con aportes de \$30 a \$50 USD mensuales cada una.

Distribución de costos:

- **Publicidad digital:**
  - **Monto asignado:** \$1,000 - \$1,500 USD (60%-75% del total).
  - **Estrategia:** Campañas dirigidas en Meta y Google Ads para maximizar el alcance y la conversión.
- **Creación de contenido:**
  - **Monto asignado:** \$200 - \$300 USD (10%-15% del total).
  - **Estrategia:** Producción de tutoriales, casos de éxito y materiales educativos para redes sociales.
- **Infraestructura tecnológica:**
  - **Monto asignado:** \$200 - \$300 USD (10%-15% del total).
  - **Estrategia:** Hosting, optimización y mantenimiento básico de la plataforma.
- **Soporte y administración:**
  - **Monto asignado:** \$100 - \$200 USD (5%-10% del total).
  - **Estrategia:** Atención al cliente para los primeros usuarios y soporte operativo.

**Resultados esperados:**

- **Usuarios activos:** 5,000 (17% del público objetivo inicial).
- **Ingresos iniciales:** \$2,000 - \$3,000 USD mediante servicios de promoción, verificación y sugerencias destacadas.

### ***2. Inversión requerida para el primer año completo***

Tras la etapa inicial, Forge necesitará una inversión adicional para consolidarse en Bahía Blanca y captar un total de **15,000 usuarios activos**. Los costos previstos son:

- **Publicidad digital:**
  - **Monto mensual:** \$2,500 USD (\$30,000 USD anuales).
  - **Estrategia:** Campañas continuas en Meta y Google Ads, adaptadas a nuevos segmentos de usuarios.
- **Desarrollo tecnológico:**
  - **Monto mensual:** \$2,500 USD (\$30,000 USD anuales).
  - **Estrategia:** Hosting, mantenimiento y optimización de funcionalidades.
- **Creación de contenido:**
  - **Monto mensual:** \$1,000 USD (\$12,000 USD anuales).
  - **Estrategia:** Generación de contenido educativo y promocional para redes sociales.
- **Equipo operativo:**
  - **Diseñador:** \$300 USD mensuales (\$3,600 USD anuales).
  - **Desarrollador:** \$500 USD mensuales (\$6,000 USD anuales, activado en caso de alto funcionamiento).
- **Soporte y administración:**
  - **Monto mensual:** \$2,000 USD (\$24,000 USD anuales).
  - **Estrategia:** Gestión administrativa y atención al cliente.

**Total estimado del primer año completo: \$73,200 - \$77,600 USD adicionales.**

### *3. Fuentes de financiamiento*

Forge puede financiar su operación inicial y expansión mediante las siguientes estrategias:

1. **Pequeños inversionistas locales:**
  - Aportes de empresas locales durante los primeros 4 meses para cubrir la inversión inicial.
2. **Ingresos iniciales:**
  - Monetización temprana a través de servicios como promoción de publicaciones y verificación de perfiles.
3. **Alianzas estratégicas:**
  - Colaboración con municipios y empresas locales para obtener apoyos económicos y fortalecer la red de usuarios.

#### 4. Subvenciones y fondos públicos:

- Aplicar a programas de financiamiento tecnológico y ambiental, tanto a nivel nacional como internacional.

#### *4. Distribución del presupuesto anual*

El presupuesto anual se asignará según las necesidades estratégicas de Forge, priorizando publicidad, tecnología y soporte operativo:

- **Publicidad digital:** 30% del presupuesto anual.
  - Captación de usuarios mediante campañas publicitarias.
- **Desarrollo tecnológico:** 30% del presupuesto anual.
  - Infraestructura técnica, mejoras continuas y mantenimiento.
- **Creación de contenido:** 12% del presupuesto anual.
  - Producción de materiales para redes sociales y campañas educativas.
- **Equipo operativo:** 18% del presupuesto anual.
  - Pago al diseñador, desarrollador y otros roles clave.
- **Soporte y administración:** 10% del presupuesto anual.
  - Gestión administrativa y atención al cliente.

#### *4. Conclusión*

Forge iniciará con una inversión controlada de **\$1,200 a \$2,000 USD** durante los primeros **4 meses**, enfocada en captar 5,000 usuarios activos y validar el modelo de negocio. Para el primer año completo, el presupuesto adicional estimado asegura la expansión hacia 15,000 usuarios activos, fortaleciendo la sostenibilidad económica de la plataforma. Con una combinación de ingresos propios, apoyo de pequeños inversionistas y alianzas estratégicas, Forge está preparado para consolidarse como un líder en el sector del reciclaje y la economía circular en la construcción.

## *9. Estrategia Publicitaria*

Forge combina métodos experimentales y digitales para maximizar la captación de usuarios, aprovechando la calidad de datos y el alcance que ofrecen las plataformas digitales. Este enfoque permite ajustar las estrategias según los resultados obtenidos, optimizando recursos y fortaleciendo la conexión con el público objetivo.

### *1. Canales principales*

- Meta (Facebook e Instagram):

- La experiencia previa demuestra que Meta Ads ofrece los mejores resultados en términos de alcance y segmentación, permitiendo llegar de manera efectiva al público objetivo.
- Google Ads:
  - Herramienta clave para captar a usuarios interesados mediante búsquedas específicas relacionadas con construcción y reciclaje.
- Campañas locales:
  - Aunque Forge experimentó con métodos tradicionales como pantallas gigantes, radio y televisión, estas estrategias se emplearán de forma limitada debido a su menor retorno y datos menos específicos.
- Redes complementarias:
  - LinkedIn para empresas y profesionales del sector.
  - WhatsApp Business para mensajes directos en comunidades locales.

## *2. Segmentaciones clave*

Forge prioriza segmentaciones detalladas para optimizar el impacto de sus campañas:

- Meta:
  - Intereses: Construcción, reciclaje, economía circular.
  - Comportamientos: Usuarios que interactúan frecuentemente con marketplaces o buscan materiales de segunda mano.
  - Ubicación: Bahía Blanca y zonas circundantes en el primer año.
- Google Ads:
  - Palabras clave: "materiales reciclados", "sobrantes de obra", "reciclaje construcción".
  - Orientación geográfica y demográfica: Propietarios de obras pequeñas y empresas.
- Campañas locales:
  - Enfoque limitado en medios tradicionales como radio y televisión, pero dirigidas a audiencias específicas en eventos de construcción o sostenibilidad.

## *3. Contenido publicitario*

- Casos de éxito:
  - Historias de usuarios que lograron ahorrar o generar ingresos utilizando Forge.
  - Videos cortos mostrando el proceso de publicación y compra.
- Impacto ambiental:
  - Publicaciones que resalten las toneladas de residuos reciclados gracias a la plataforma.
- Mensajes experimentales:

- En medios tradicionales, el contenido se enfocará en dar a conocer Forge como una solución innovadora, pero se medirá su efectividad frente a los canales digitales.

#### *4. Evaluación del impacto publicitario*

Forge prioriza la medición de resultados para identificar los métodos más efectivos:

- **KPIs principales:**
  - CTR (Click Through Rate) y CPC (Costo por Clic) en plataformas digitales.
  - Tasa de conversión: Usuarios que se registran o interactúan tras ver un anuncio.
- **Evaluación de métodos tradicionales:**
  - Pantallas gigantes, radio y televisión serán evaluados por su capacidad de generar reconocimiento, aunque las expectativas están limitadas debido a los resultados observados previamente.
- **Herramientas de análisis:**
  - Uso de Meta Ads Manager, Google Analytics y reportes específicos para evaluar cada canal.
- **Ajustes iterativos:**
  - Implementación de A/B Testing en campañas digitales.
  - Reducción o eliminación de métodos tradicionales si no generan resultados relevantes.

#### *5. Conclusión*

Forge ha identificado que los medios digitales, especialmente Meta Ads, ofrecen los mejores resultados en términos de alcance y segmentación. La estrategia publicitaria combina herramientas digitales con enfoques limitados en medios tradicionales para aprovechar al máximo los recursos disponibles, garantizando así un crecimiento sostenible y efectivo en la captación de usuarios.

## *10. Impacto Ambiental y Social*

**Forge está diseñado** para abordar dos de los mayores desafíos de la industria de la construcción: el impacto ambiental de los residuos y la necesidad de soluciones económicas sostenibles. Este apartado detalla cómo Forge contribuirá al desarrollo de comunidades más limpias y económicas, y cómo medirá su impacto a lo largo del tiempo.

### *1. Indicadores de sostenibilidad*

Forge se enfoca en fomentar la economía circular en el sector de la construcción mediante la reducción de residuos y el reciclaje de materiales. Los principales indicadores de sostenibilidad incluyen:

- Toneladas de **residuos reciclados**:  
Con una base de 30,000 usuarios activos, se estima que Forge puede desviar hasta 500 toneladas de residuos mensuales de rellenos sanitarios.  
Este volumen crecerá a medida que la plataforma se expanda regional y nacionalmente.
- **Cantidad de materiales reutilizados**:  
Cada transacción en Forge representa una oportunidad de reutilizar materiales.  
Proyección inicial: **10,000 materiales** reutilizados al año en el primer año, aumentando exponencialmente en los años siguientes.
- **Reducción de huella de carbono**:  
Al reutilizar materiales y optimizar la logística, Forge contribuye a disminuir las emisiones de CO<sub>2</sub> asociadas a la fabricación y transporte de nuevos materiales.

## *2. Contribución al desarrollo económico*

Forge no solo busca reducir el impacto ambiental, sino también generar valor económico directo e indirecto para sus usuarios y comunidades:

- **Creación de oportunidades laborales**:
  - Fomentará el empleo local en actividades relacionadas con el reciclaje, transporte y clasificación de materiales.
  - Estimación: **300 empleos directos e indirectos** creados en los primeros tres años.
- **Ahorros generados** para los usuarios:
  - Los usuarios pueden ahorrar entre un 20% y 50% en costos de materiales, dependiendo del tipo de proyecto.
  - **Proyección**: Más de \$2,000,000 USD en ahorros anuales generados para los usuarios en el tercer año.
- Generación de **ingresos secundarios**:
  - Monetización de sobrantes de obra y materiales reciclados, generando ingresos adicionales para los vendedores.
  - Estimación: \$1,000,000 USD en ingresos secundarios en el segundo año.

## *3. Indicadores de impacto social*

Forge también tendrá un efecto positivo en las comunidades a través de:

- Educación y concienciación:
  - Campañas educativas que enseñen a los usuarios sobre reciclaje y economía circular.

- Meta: Impactar a 50,000 personas en prácticas sostenibles para el tercer año.
- Acceso democratizado:
  - Forge hace que materiales y servicios de construcción sean accesibles para personas con diferentes niveles socioeconómicos, reduciendo las barreras de entrada al sector.
- Colaboraciones estratégicas:
  - Alianzas con universidades y ONGs para proyectos comunitarios, como la construcción de viviendas con materiales reciclados.

#### 4. Conclusión

Forge tiene el potencial de ser un catalizador de cambio, tanto ambiental como social, en la industria de la construcción. Desde la reducción de toneladas de residuos hasta la creación de empleos y ahorros significativos para sus usuarios, Forge se posiciona como una herramienta clave para un futuro más sostenible y equitativo.

## 11. Evaluación y Métricas de Desempeño

La evaluación continua asegura que Forge cumpla sus objetivos estratégicos y optimice sus operaciones en cada etapa. Durante los primeros **4 meses**, se priorizará validar el modelo de negocio a través de métricas clave, mientras que a lo largo de los tres años se implementarán sistemas de seguimiento robustos para medir y mejorar continuamente el desempeño.

### 1. Indicadores clave de desempeño (KPIs)

#### Tasa de conversión:

- **Definición:** Porcentaje de visitantes que realizan acciones clave, como registrarse o completar una transacción.
- **Meta:**
  - Primeros 4 meses: **10% de conversión.**
  - Año 3: Incremento al **15%**.

#### Usuarios activos recurrentes:

- **Definición:** Usuarios que interactúan regularmente con la plataforma (al menos una vez al mes).
- **Meta:**
  - Primeros 4 meses: **Retener al menos el 75%** de los primeros 5,000 usuarios.
  - Tres años: Mantener una retención promedio del **75%** de los usuarios registrados.

### **Ingresos generados por transacciones:**

- **Definición:** Total de ingresos obtenidos a través de promoción de publicaciones, verificaciones de perfiles, sugerencias destacadas y publicidad.
- **Meta:**
  - Primeros 4 meses: **\$1,600 - \$2,400 USD.**
  - Año 3: Generar **\$82,600 USD mensuales** con 30,000 usuarios activos.

### **Crecimiento de usuarios:**

- **Definición:** Incremento porcentual de la base de usuarios activos por etapa.
- **Meta:**
  - Primeros 4 meses: **5,000 usuarios activos.**
  - Año 1: **15,000 usuarios activos.**
  - Año 2: **25,000 usuarios activos.**
  - Año 3: **50,000 usuarios activos.**

### **Impacto ambiental:**

- **Definición:** Cantidad de residuos gestionados o reciclados mediante la plataforma.
- **Meta:** Gestionar hasta **5,000 toneladas de residuos anuales** en el tercer año.

## *2. Sistema de seguimiento*

Forge empleará herramientas y procesos específicos para monitorear el desempeño en tiempo real y realizar ajustes estratégicos.

### **1. Herramientas digitales:**

- **Meta Ads Manager y Google Analytics:** Análisis del desempeño de las campañas publicitarias y el comportamiento de los usuarios.
- **Plataformas de CRM:** Registro y análisis del ciclo de vida de los usuarios, incluyendo retención y transacciones.
- **Plataforma interna de Forge:** Datos en tiempo real sobre publicaciones, transacciones y actividad de los usuarios.

### **2. Procesos de evaluación periódica:**

- **Reportes mensuales:** Seguimiento de KPIs clave como conversión, retención y generación de ingresos.

- **Reuniones trimestrales:** Análisis de resultados y ajuste de estrategias operativas o publicitarias.

### 3. A/B Testing:

- Evaluación de diferentes enfoques en contenido, formatos publicitarios y funcionalidades para determinar la estrategia más efectiva.

### 4. Encuestas y retroalimentación:

- Encuestas regulares para obtener información directa sobre la experiencia de los usuarios.
- Incorporación de sugerencias y comentarios en las futuras actualizaciones de la plataforma.

### 3. Conclusión

Durante los **primeros 4 meses**, Forge priorizará indicadores como la tasa de conversión y la retención de usuarios, generando ingresos iniciales que validen el modelo de negocio. Con el tiempo, los sistemas de seguimiento permitirán ajustar estrategias y optimizar el desempeño en cada etapa. Este **enfoque garantizará** que Forge cumpla con sus objetivos estratégicos a corto y largo plazo, asegurando un crecimiento sostenible basado en datos reales.

## 12. Cronograma de Trabajo

El cronograma de trabajo de Forge se organiza en etapas progresivas, comenzando con los primeros **4 meses**, fundamentales para captar los primeros usuarios y validar el modelo de negocio. Este enfoque establece objetivos claros y alcanzables en cada año, enfocándose en la consolidación local y la expansión regional.

### 1. Etapa inicial: Primeros 6 meses

**Objetivo principal:** Captar **5,000 usuarios activos** en Bahía Blanca mediante una inversión inicial de **\$2,000 USD a \$4,000 USD** y establecer una base sólida para el crecimiento.

#### Tareas clave:

- **Meses 1-2:**
  - Finalizar ajustes técnicos de la plataforma, optimizando la experiencia de usuario y funcionalidades básicas.
  - Lanzar Forge en Bahía Blanca con campañas publicitarias intensivas en Meta y Google Ads.
  - Establecer alianzas estratégicas con municipios, empresas recicladoras y cámaras de construcción.

- Crear y difundir contenido educativo y publicitario (tutoriales, casos de éxito, videos explicativos).
- **Meses 3-4:**
  - Implementar promociones iniciales, como descuentos en servicios de promoción y verificación de perfiles.
  - Introducir herramientas de medición y análisis de datos para monitorear el desempeño de campañas.
  - Realizar eventos locales y talleres sobre economía circular para promocionar Forge.

**Resultados esperados:**

- Usuarios activos: **5,000**.
- Ingresos iniciales: **\$1,600 - \$2,400 USD**.

*2. Año 1: Implantación completa (Meses 5-12)*

**Objetivo principal:** Alcanzar **15,000 usuarios activos** en Bahía Blanca.

**Tareas clave:**

- Evaluar resultados del primer semestre y ajustar las estrategias publicitarias y operativas según datos obtenidos.
- Introducir nuevas funcionalidades, como sugerencias destacadas y publicidad en el inicio de la plataforma.
- Consolidar la base de usuarios mediante programas de fidelización y soporte activo.
- Continuar campañas educativas y publicitarias para captar nuevos usuarios.

**Resultados esperados:**

- Usuarios activos acumulados: **15,000**.

*3. Año 2: Consolidación en Bahía Blanca y expansión local (Meses 13-24)*

**Objetivo principal:** Ampliar la base de usuarios a **25,000 activos** y expandir Forge a ciudades cercanas.

**Tareas clave:**

- **Meses 13-18:**
  - Extender campañas publicitarias a ciudades como Punta Alta y Tres Arroyos.

- Personalizar estrategias según las categorías de usuarios más activas.
- **Meses 19-24:**
  - Lanzar campañas educativas regionales enfocadas en los beneficios de Forge para la economía circular.
  - Evaluar y ajustar los precios de los servicios según el aumento de usuarios y la demanda en las nuevas localidades.

**Resultados esperados:**

- Usuarios activos acumulados: **25,000**.

*4. Año 3: Expansión regional y diversificación de servicios (Meses 25-36)*

**Objetivo principal:** Expandir Forge a ciudades importantes de la región y diversificar las opciones de monetización, alcanzando **50,000 usuarios activos**.

**Tareas clave:**

- **Meses 25-30:**
  - Iniciar campañas publicitarias en Mar del Plata, La Plata y Córdoba.
  - Presentar Forge en eventos regionales de construcción y sostenibilidad.
  - Ampliar las categorías de usuarios a nuevos segmentos, como decoradores y diseñadores.
- **Meses 31-36:**
  - Implementar servicios premium avanzados, como análisis personalizados para empresas.
  - Evaluar el impacto económico, social y ambiental de Forge.
  - Planificar la transición hacia una expansión nacional.

**Resultados esperados:**

- Usuarios activos acumulados: **50,000**.

*4. Conclusión*

El cronograma de trabajo de Forge prioriza los primeros 4 meses como etapa crítica para validar el modelo de negocio y captar los primeros usuarios. A lo largo de tres años, el plan se enfoca en objetivos anuales claros, desde la

consolidación en Bahía Blanca hasta la expansión regional. Con un enfoque flexible, este cronograma asegura un crecimiento sostenible, permitiendo ajustes según las oportunidades detectadas en cada etapa.

## 13. Conclusión

Forge se posiciona como una solución innovadora y esencial para la industria de la construcción, integrando sostenibilidad, economía circular y tecnología. Este plan de trabajo traza un camino claro para la implementación, consolidación y expansión de la plataforma, con objetivos ambiciosos pero alcanzables.

### 1. Resumen de los objetivos del plan

Implantación exitosa:

- Establecer Forge en Bahía Blanca con una base sólida de 15,000 usuarios activos en el primer año.
- Captar y fidelizar usuarios mediante herramientas efectivas de captación y retención.

Consolidación regional:

- Ampliar la plataforma a ciudades cercanas, alcanzando 25,000 usuarios en el segundo año y fortaleciendo alianzas estratégicas.

Expansión nacional:

- Convertir Forge en un referente regional, con 50,000 usuarios activos en el tercer año, diversificando servicios y consolidando su impacto ambiental y social.

### 2. Expectativas a largo plazo

Forge tiene el potencial de convertirse en la principal plataforma de reciclaje y reutilización de materiales en la construcción en Argentina, con una visión que trasciende lo económico:

- Impacto ambiental:
  - Reducir toneladas de residuos sólidos y emisiones de CO<sub>2</sub> mediante el fomento de la economía circular.
- Impacto económico:
  - Generar ahorros significativos para los usuarios y oportunidades económicas para pequeñas empresas y trabajadores locales.
- Impacto social:
  - Democratizar el acceso a materiales y servicios de construcción, impulsando la educación y la sostenibilidad en comunidades vulnerables.

### 3. Llamado a la acción

Forge está listo para consolidarse como un agente de cambio en la construcción sostenible, pero alcanzar este potencial requiere la colaboración de aliados estratégicos e inversionistas.

## 14. Convocatoria

- Municipios: Forge puede ser un aliado en la gestión de residuos, promoviendo políticas ambientales más eficientes.
- Inversionistas: Con un modelo de negocio escalable y resultados proyectados sólidos, Forge representa una oportunidad única de inversión en un mercado creciente.
- Empresas y organizaciones: Asociaciones con empresas recicladoras, universidades y ONGs fortalecerán la capacidad de Forge para generar impacto.

*Mensaje final:*

*“El momento de transformar la construcción en una industria más sostenible es ahora. Forge invita a ser parte de este cambio, creando juntos un futuro más limpio, equitativo y eficiente.”*