

01 – Propuesta de Valor

¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

Somos una Plataforma de comercio seguro

El enfoque local y PYMEs

Brindamos consultoría personalizada

¿Consideraciones a tener en cuenta en contexto covid-19?

Nueva fuente de ingresos, trabajo desde sus hogares logrando una seguridad para evitar el contagio

Desarrollar o actualizar protocolos de manejo de materiales

¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

Mejora del acceso a los servicios en época de crisis y pandemia

Generación de empleos en tiempo de crisis

Mantenimiento de la economía

02 – Segmento de clientes

¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes? (Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)
Clientes que requieren los productos, contemplados en edades de: 18 a 70, con un mercado enfocado en la mujer, que residan en áreas locales

¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Quién decide?
Compran adultos y PYMES
Nucleos familiares
La compra se da a necesidad de los nucleos familiares

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?
Poblacion en general
PYMEs

03 – Canales

¿Qué medios y formas de contacto utilizaré con el cliente para que conozca mi producto o servicio?

Plataformas digitales

Medios Digitales

Aplicaciones

Redes Sociales

Agremiaciones o correo electrónico

¿Son estos los medios usuales en el sector?

Existe poco conocimiento y desinformación de estos canales

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

Entregas a domicilio

¿Existen restricciones comerciales para ello?

Según los países y regiones por el COVID-19 (comercialización)

04 – Relación con clientes

¿Qué tipo de relaciones vas a establecer con tus consumidores/clientes?

Plataforma Amigable (Accesible)

Relación Virtual (Visual)

Manuales y guías de uso

Innovación de compras, servicio post venta, reducción de costos adm y prod.

¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor/cliente para que adquiera este producto o servicio?

Reducción de tiempos

Servicio Integral

COVID-19

¿Tu relación con el cliente va a ser: -Personal, directa y por afinidad: cara a cara, telefónica... -Automatizada (email, buzones...)

-A través de terceros o representantes -Individual o colectiva -Autoservicio?

Relación Virtual (cara a cara)

Colectiva (reunión grupal)

05 – Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

Fondo a disposición (por parte de las PYMEs)

Apoyo por parte del Gobierno

Valor agregado al producto que beneficie a la consultoría

Compra de derecho (cobro por mantenimiento)

¿Cómo nos realizarán los pagos?

De manera virtual (pago seguro on line)

Utilizacion del efectivo (contra entrega)

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

En estructuracion

06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

PYMES

Poblacion (consumidor)

¿Qué recursos materiales necesitas?

Tecnológicos

Recursos Humanos

Inversionistas

Infraestructura (oficina)

¿Qué recursos intangibles necesitas?

SOFTWARE

07 – Actividades clave

¿Cuales son las actividades claves que requiere la propuesta de valor?

- Marketing digital
- Desarrollo de plataforma
- Capacitación y entrenamiento
- Desarrollo de protocolos

¿Qué roles y funciones desempeñamos claves para la ejecución de nuestra propuesta?

- Costos y tiempo
- Logística y coordinación

08 – Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

PYMES

Desarrollador WEB

Transportistas

¿Qué socios pueden ser clave para conseguir llegar a nuestros clientes?

Agremiados

Gobierno

Financiadores (Empresa Privada)

Inversionistas

¿Quiénes son mis aliados?

Agremiados

Gobierno

Financiadores (Empresa Privada)

Inversionistas

09 – Estructura de costos

- ¿Cuales son los costos principales?
- ¿Recursos y actividades más costosas?
- ¿Cual es el costo de nuestros canales?

04. Postulación final

Se consolidó la idea de desarrollar una Consultoría Mixta con las PYMEs que permita desarrollar una plataforma digital donde podamos exponer todos los productos de los mismos y que en esta situación de pandemia puedan ser distribuidos a las casas de los clientes, permitiendo que dueños de PYMEs tengan un flujo económico y así puedan tener en movimiento a la economía. Esta iniciativa está enmarcada en un desarrollo a mediano plazo y largo, permitiendo y dando oportunidades nuevas de mercado y generando ingresos para las PYMEs. Es claro que el mercado es muy amplio por lo que solo se abarcó un pequeño sector.

