

01 – Propuesta de Valor

¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

Abarca a un sector amplio de la sociedad de América Latina, sin importar el territorio que habita. Teniendo en cuenta las normas de higiene emitidas por la OMS.

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

Durante la contingencia contaremos con ángeles inversionistas (empresas privadas, gobiernos y multinacionales) para poder hacer sustentable el negocio, una vez normalizada la situación, el sistema se sustentaría sin la necesidad de estos inversionistas.

¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

Va a permitir a una gran parte de la sociedad más vulnerable el acceso a nuevas herramientas para poder tener ingresos durante la pandemia y que podrán incorporar a su vida profesional una vez la situación se normalice

Evitando que las personas salgan a la calle, promoviendo el distanciamiento social para disminuir el contagio durante la pandemia.

02 – Segmento de clientes

¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes? (Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)

Sin rango de edad, género o nivel educativo. Donde la persona (consumidor) necesita adquirir un producto o servicio a distancia debido a la cuarentena.

¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Quién decide?

Quien usa la plataforma para adquirir un producto o servicio.

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?

El servicio se prestará a personas que se encuentren en la misma zona (unos cuantos kilómetros a la redonda). Por ejemplo, tu mamá requiere unos medicamentos urgente, pero no puede salir de casa. Buscas en la aplicación alguien que esté disponible y que pueda hacer esta diligencia para ella, ya que tú no puedes salir de casa tampoco. Otro caso sería, quieres comer algo distinto, entonces no pides a la cadena de restaurantes sino que apoyas a una persona en tu barrio que preparar alimentos y los puede llevar a domicilio. Si, dependerá de las habilidades y perfiles que le sean más útiles.

03 – Canales

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

Página web, aplicación de Android y iOS, Redes Sociales.

¿Son estos los medios usuales en el sector?

Si, porque la mayoría de la población tienen acceso a un teléfono inteligente con acceso a Internet y que utilizan para comunicación diaria.

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

Prestación de servicio de forma virtual.

¿Existen restricciones comerciales para ello?

Ninguna por los momentos.

04 – Relación con clientes

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

Vamos a crear una relación directa entre las personas que requieran el servicio y las personas que puedan suplirlos través de una aplicación y página web.

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

Los beneficios son tanto para el cliente como para el proveedor del servicio. Ya que el proveedor tiene un ingreso al hacer la diligencia o vender la comida y la persona que lo solicita puede suplir su necesidad.

**¿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?**

En un principio la comunicación será de forma automatizada, posterior a la cuarentena se podrá incorporar mano de obra personalizada en la atención al cliente.

05 – Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

Esta iniciativa será parte de la estrategia de responsabilidad social empresarial de compañías privadas. Por lo tanto será sostenible gracias a la financiación de las mismas.

¿Cómo nos realizarán los pagos?

Las que personas que prestan el servicio o producen el producto que se vende a través de la plataforma recibirán un pago de acuerdo al tipo de servicio prestado/producto. El dinero será depositado a través de monedero virtual que no requiere de cuenta bancaria.

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

No.

06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

La persona que produce el producto alimenticio, la persona que hace el domicilio del producto y la persona que hace las diligencias solicitadas.

¿Qué recursos materiales necesitas?

Transporte, como moto o bicicleta. Protección sanitaria para los proveedores del producto o servicio (tapa bocas o barbijos, guantes, gel antibacterial).

¿Qué recursos intangibles necesitas?

Acceso a Internet. La plataforma tecnológica. Hosting, dominio, desarrollo de la aplicación.

07 – Actividades clave

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

Desarrollo de la plataforma.

Difundir la plataforma entre los clientes.

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

Lograr una alianza con una compañía privada para que adopte esta iniciativa como su estrategia de responsabilidad social.

Comunicar de manera acertada las funciones y beneficios de la aplicación.

Lograr una comunidad amplia para que haya un intercambio en la prestación de servicios o compra de los productos.

08 – Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

La persona que fabriquen el producto o presten el servicio, las personas que estén dispuestas a salir a la calle a hacer estos domicilios y a hacer las diligencias solicitadas.

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

La empresa privada que nos patrocinará el desarrollo de la aplicación y el pago por prestar los servicios de diligencias.

¿Quiénes son mis aliados?

La comunidad. Organizaciones sin ánimo de lucro y ONGs que nos quieran ayudar a promover la aplicación.

Gobierno Nacional y Distrital o Municipal.

09 – Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

Desarrollo de la aplicación, dominio, hosting, diseño gráfico, publicidad para redes sociales, desarrollo de vídeo y audio.

El desarrollo de la plataforma de pago.

Logística para hacer la conexión entre los proveedores y socios.

¿Recursos y actividades más costosas?

La aplicación y la plataforma de pagos. La publicidad.

¿Cual es el costo de nuestros canales?

En este momento no contamos con este dato estimado.