

Observación de cliente

1. Tareas del consumidor

- **Comprar en una cadena de abastecimiento**

1.2. Tareas de productor

- **Vender sus productos**
- **Generar un pedido**
- **Contactar con el transportista**

2. Dolores del consumidor

- **No puede tener acceso a los alimentos**
- **No tiene acceso a los precios reales del producto**

2.2 Dolores del productor

- **No puede vender su mercancía**
- **No tiene contacto con el consumidor**
- **No puede transportar sus productos**

3. Beneficios para el consumidor

- **Poder conseguir el mercado**
- **Tiene acceso a los precios reales**
- **Puede conocer más oferentes de los productos que requiere**

3.2 Beneficios para el productor

- **Puede conocer más demandantes**
- **Tiene contacto con el consumidor**
- **Puede transportar sus productos**

Mapa de Valor

4. Aliviadores de dolor del consumidor

- Ver los productos en la plataforma y los precios reales
- Puede comprar en la plataforma sin salir de casa

4.2 Aliviadores de dolor del productor

- Mostrar y vender los productos en la plataforma
- Ver los productos la cantidad y el precio
- Se facilita transporte de sus productos



5. Creadores de Beneficios para el consumidor

- Poder conseguir el mercado
- Tiene acceso a los precios reales
- Puede conocer más oferentes de los productos que requiere
- Tener comunicación con productor

5.2 Creadores de Beneficios para el productor

- Puede conocer más demandantes
- Tiene contacto con el consumidor
- Puede transportar sus productos
- Tener comunicación con el

consumidor



6. Productos & Servicios para el consumidor

- Comprar a través de la plataforma
- Puede chatear con el productor
- Puede contactar con el transportista

6. Productos & Servicios para el productor

- Generar un pedido en la plataforma y administrar sus stocks
- Puede chatear con el consumidor
- Puede contactar con transportistas que enviaron el producto



01 – Propuesta de Valor

¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

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

¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

- Conectamos pequeños y medianos productores con pequeñas superficies para aumentar el flujo de alimentos.
- Contamos con alianza estratégica de transporte para el fácil traslado de los productos entendiendo las restricciones en las diferentes vías de acceso.
- Facilitar el flujo circular de la economía a través de tecnologías emergentes. Aportando a la transformación digital del país y a la alfabetización digital de los usuarios.

02 – Segmento de clientes

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

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

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?

- Productor

Personas de media edad, generalmente no cuentan con estudios básicos, de estratos 1 y 2, en la zonas rurales y periferia de la ciudad.

- Consumidor

Existen varios grupos de consumidores/clientes; donde su demografía y necesidades varían.

Los compradores son los dueños de los supermercados, tiendas y/o restaurantes. Los usuarios son los clientes finales de los productos; son los clientes de las pequeñas superficies.

03 – Canales

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

¿Son estos los medios usuales en el sector?

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

¿Existen restricciones comerciales para ello?

- La aplicación es una PWA que se puede descargar desde una página web, sin necesidad de subir la app a una tienda como AppStore, inicialmente entras en la pagina y te aparece la opcion de descarga, una vez descargada puede usarse como una App convencional, el link de descarga puede ser enviado por otros medios como WhatsApp
- Actualmente esto se hace voz a voz
- El link de descarga puede ser enviado por otros medios como WhatsApp o Facebook
- No

04 – Relación con clientes

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

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

¿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?

- Telefonica, email y via chat
- Puede vender y ofrecer sus productos
- Telefonica, email y via chat

05 – Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

¿Cómo nos realizarán los pagos?

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

- Cobramos una mensualidad por ofrecer sus productos en la plataforma y por conocer la calificación que han tenido tanto productores como consumidores, por transacción cobramos un fee
- Tarjeta de crédito, Efecty, Baloto, PSE, Servientrega, Pagatodo, TPaga
- Por la cantidad de ventas que tengas en la plataforma, publicitamos mas tus productos

06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

¿Qué recursos materiales necesitas?

¿Qué recursos intangibles necesitas?

- Administradores de plataforma, programadores, transportadores y logística
- Equipos de cómputo, los servidores y servicios que van a mantener la app en la nube
- Los servidores y servicios que van a mantener la app en la nube

07 – Actividades clave

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

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

- Alianza con el transportador
- - William: Marketing
 - Arbey: Desarrollador
 - Nelson: Desarrollador
 - Francy: Apertura del mercado

08 – Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

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

¿Quiénes son mis aliados?

- Proveedores
 - Google: Servidores
 - Transportistas: Logística
 - MinAgricultura, alcaldía local y alcaldía distrital
- Transportistas: Logística
- Nadie

09 – Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

¿Recursos y actividades más costosas?

¿Cual es el costo de nuestros canales?

- Costos principales
 - Desarrollo: las persona involucradas
 - Administracion
 - Servicios de google
- Costos
 - Administración y el mantenimiento
 - Servicios de google
- Costos
 - Servicios de internet, paquete de datos comercial

04. Postulación final

Una aplicación de celular, mediante la cual se realicen operaciones de intermediación que faciliten la compra y venta de productos entre el campo (productores) y pequeñas superficies, tiendas y/o restaurantes (consumidores), facilitando una línea de distribución de transporte terrestre donde tanto los productores como los compradores finales, puedan conectarse.

