

# Mapa de Valor

## 1. Tareas del cliente

- Proveer clientes con productos de cualquier tipo de calidad
- Mantener productos en stock para la venta
- Empacar productos cuando se realiza una venta
- Mantener a su cliente satisfecho para que se reitere la compra

## 2. Dolores

- Inaccesibilidad de productos por parte de consumidores dada la situación actual de pandemia.
- Disminución en ingresos/ventas o no venta en lo absoluto
- Aumento de deuda dado a que todavía debe pagar servicios/proveedores
- En el caso de productos perecederos estos se podrían dañar, incurriendo en pérdidas dada la inhabilidad de venderse ahora o después.

## 3. Beneficios

- El cliente esperaría poder vender sus productos a un precio justo
- Poder beneficiar a su comunidad continuando "business as usual"
- Que su situación financiera actual no se vea tan alterada dada la pandemia que vivimos y como esta afectando la economía

# Mapa de Valor

## 4. Aliviadores de dolor

- Creacion de un e-course para educar y guiar paso a paso a duenos de tiendas y establecimientos a comercializar por aplicaciones como Rappi entre otras las cuales ya tienen know-how, reconocimiento y trayectoria.
- Por medio de este curso el vendedor tendra el conocimiento basico y necesario para comercializar online
- El curso se hara con la modalidad “paso a paso” para que sea facil de seguir y no se vuelva abrumador y el tendero no termine dejando el proceso.

## 5. Creadores de Beneficios

- Esperamos ofrecer al cliente el conocimiento de contenido basico pero fundamental en la incursion de su negocio en el e-commerce.
- Por medio de esta guia el tendero sera capaz de hacer ventas y sus ingresos no se veran tan drasticamente disminuidos como si serian si no actua ahora.
- El curso es especifico para personas que no son tech savvy y nunca han incursionado en e-commerce o en la digitalizacion de su negocio.

## 6. Productos & Servicios

- E-course sobre como vender en aplicaciones como Rappi o las disponibles en su area (e-course tendra contenido en como tomar fotos a su producto entre otros)

# Canvas de modelo de negocio

## 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?

En momentos críticos como este donde una pandemia tiene la economía en declive, nuestra propuesta es educar a los dueños de negocios pequeños para que aprendan a comercializar sus productos a través de aplicaciones ya existentes.

Hay muchos cursos en el mercado de como hacer e-commerce pero este curso es especifico a un tipo de aplicación (existente en la zona donde se vaya a llevar a cabo este proyecto).

En este curso se enseñaran los conceptos claves en un lenguaje amigable para personas que no son “tech savvy”.

## 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?

- Tenderos
- Dueños de pequeñas tiendas locales
- Administradores a cargo de un negocio
- Personas a cargo de un negocio familiar

### 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?

- Llegaremos a nuestros clientes de forma telefónica ya que muchos de estos negocios no están en redes sociales
- Nos apoyaremos en Google maps para ver que negocios están registrados.

## 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?

Debe ser una relación informal, amigable y directa por vía telefónica y automatizada si es posible. Se debe crear una relación por medio de la cual el cliente sepa que nuestra misión es ayudarlo a monetizar vía online y que confíe en nuestra labor.

## 05 - Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

¿Cómo nos realizarán los pagos?

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

- La creación del e-course es gratuita con la colaboración de voluntarios.
- La consecución de clientes para el curso también será realizada por voluntarios.
- Si es necesario generar dinero por medio de esta iniciativa se puede pensar en negociar un fee con la aplicación determinada que vayamos a enseñar a usar y así el cliente se puede beneficiar de esta iniciativa de una forma completamente gratuita.

## 06 - Recursos clave

¿Qué personas son clave?

¿Qué recursos materiales necesitas?

¿Qué recursos intangibles necesitas?

- Voluntarios expertos en e-learning
- Voluntarios expertos en toma de fotografía para venta de productos online
- Voluntarios disponibles para contactar a los clientes potenciales via telefónica y via email.



## 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?

creación de e-course

Validar curriculum de e-course

Realizar la gestión online

Realizar llamadas y envío de emails para contactar y captación de clientes potenciales

Estudio de –según la zona- que aplicación se puede usar

Negociación con la aplicación para pago de fees

Negociación con la aplicación para pago a tenderos de diferentes formas ya que muchos de ellos no cuentan con cuentas bancarias

## 08 - Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

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

¿Quiénes son mis aliados?

Aplicación elegida

Voluntarios

## 09 - Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

¿Recursos y actividades más costosas?

¿Cual es el costo de nuestros canales?

La creación del e-course es realizada por voluntarios libre de cargo

La comercialización del e-course es realizada por voluntarios libre de cargo