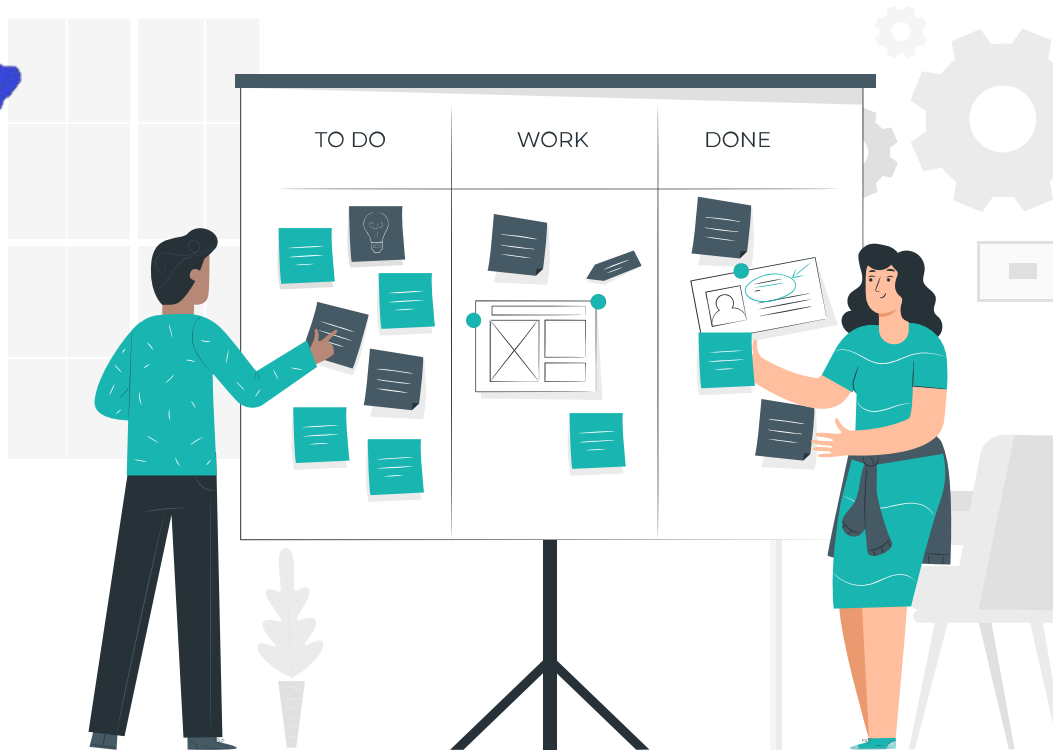


CADA  
DÍA  
CUENTA

LATAM HACKATHON  
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



**Material  
Sábado**



# Observación de cliente

## 1. Tareas del cliente

- Las personas en busca de alimentos generan filas y acumulaciones, con lo cual se puede aumentar la infección de la enfermedad.
- Tener el control del ingreso de productos para disminuir la descomposición.
- Los productores necesitan seguir llevando sus productos a las ciudades para tener un sustento con el cual poder subsistir.
- Satisfacer la demanda de abastecimiento de productos primarios

## 2. Dolores

- No poder comprar los productos que necesitan
- Enterarse que hay desabastecimiento de alimentos en los puntos de venta.
- Que los productos no lleguen a los centros de distribución a tiempo.
- Percibir que los productos lleguen en malas condiciones de sanidad, o, incumplan las estándares de calidad.
- Variabilidad en el precio.
- Que el producto se encuentre a distancia o monopolizado en ciertos establecimientos y zonas.

## 3. Beneficios

- Utilidad funcional
- Menor probabilidad de infectarse con el Covid-19
- Menor cantidad de desplazamientos a los puntos de venta por semana.
- Calidad de los productos ofrecidos a cada consumidor.
- Mejor control de los procesos de compra dentro de los puntos de venta.
- Disminución del estrés.
- Mayor capacidad de ahorro en tiempo y dinero para todos los actores de las cadenas de abastecimiento.

# Mapa de Valor

## 4. Aliviadores de dolor

- **Poder conocer con anterioridad los precios y la disponibilidad de los productos deseados.**
- **Distribuir los productos en los tiempos requeridos.**
- **Que los productos alrededor del sector se encuentre de manera equitativa y descentralizada.**
- **Establecer la cantidad de producto para ofertar y que se puede mantener en inventario para que se descomponga.**



## 5. Creadores de Beneficios

- **Generar un app para evitar la aglomeración de personas en los lugares de abastecimiento.**
- **Las personas sabrán el estado de los alimentos que desean adquirir con anticipación.**
- **Al conocer los tiempos de reabastecimiento puede ser un factor que permita estabilizar el precio de mercado.**
- **Ahorro en tiempo de exposición al ambiente donde puede contraer la enfermedad**



## 6. Productos & Servicios

- **Crear un sistema de distribución que emplea la información del inventario que se encuentren en los supermercados de cadena más cercanos a los usuarios en las zonas más demandadas .**
- **Una aplicación que identifique la cantidad y el estado de los productos de necesidad primaria.**
- **Crear un mecanismo que permita a las personas desplazarse a los lugares de abastecimiento dependiendo del último dígito de su cédula.**



# 01 – Propuesta de Valor

## ¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

En este proyecto no solo el consumidor final que es la persona de casa que consume productos de primera necesidad será el beneficiario, también se verán beneficiados todos los involucrados como (proveedores del producto, supermercados que reciben el abastecimiento y consumidores) en la cadena de abastecimiento, desde el productor agrícola, hasta la persona que surte sus supermercados, ya que pueden ahorrar tiempo de exposición a la enfermedad, tiempo de desplazamiento de producto, y disminución de gastos por parte del consumidor

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

Se debe tener en cuenta los países latinoamericanos y regiones más demandadas de productos de primera necesidad donde se piensa lanzar o utilizar la aplicación, dadas las diferentes formas en las cuales se tomaron medidas de aislamiento por el covid-19, las redes de distribución de alimentos, los estándares de calidad de los productos de primera necesidad, la flexibilidad de los idiomas.

## ¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

Con este proyecto se espera poder que la gente no entre en pánico colectivo si se toman nuevas medidas de aislamiento, o se prolongan las normas establecidas. Además de brindar el estado y las cantidades del producto para cualquier persona, con ello se trata de agilizar la manera en que recogen estos productos en un supermercado al optar por la opción de nuestra app, y definir el orden en que la gente se puede disponer para ir a comprar los productos de primera necesidad sin causar congestión y evitar tiempos de contagio.

## 02 – Segmento de clientes

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

Nuestros clientes representan aquellas personas que participan en toda la cadena productiva, es decir, desde las personas que producen los alimentos, hasta aquellas que los distribuyen y finalmente, los consumen. Desde la ama de casa hasta el joven productor agropecuario, nuestra aplicación está diseñada para personas mayores de edad que tengan conocimientos para manejar un teléfono celular, con acceso a Internet y requieran estar más informados acerca de cómo se está comportando la disponibilidad de alimentos dependiendo del lugar donde se encuentre trabajando o su lugar de residencia.

### **¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Quién decide?**

Nuestra app es una aplicación de tipo social, con lo cual ninguno de nuestros clientes invertirá dinero en nuestra app, dado nuestro enfoque todos serán usuarios (proveedores, consumidores y el supermercado), las decisiones sobre los inventarios las toma el encargado del mismo dentro el supermercado, por otro lado la decisión sobre a qué sitio recurrir para realizar el abastecimiento la toman los consumidores finales.

### **¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?**

Se pueden generalizar en tres grupos principales:

Los consumidores finales que para este caso serían las familias que están bajo una orden de aislamiento

Los productores, que aunque es posible que también se encuentren bajo la misma orden de cuarentena siguen trabajando para proveer de alimentos a las grandes ciudades.: por último se encuentran los dueños de los supermercados de barrio, los cuales compran sus productos a los campesinos, con esta app se les facilitará la comunicación con sus proveedores.

## 03 – Canales

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

En general, se considera la utilización de medios virtuales a través de anuncios web por facebook apps tales como whatsapp, instagram, e inclusive difundirlo a través de redes linkedin, contactos con centrales de abasto, centros de acoplamiento y supermercados.

¿Son estos los medios usuales en el sector?

En los últimos años, ha tomado fuerza, aunque existen otros medios más usuales. Sin embargo, debido a la crisis que tenemos en la actualidad, se convirtió en el principal medio de uso a nivel nacional y mundial. Si se comunican a través de smartphones para conocer los productos de interés e innovar a relaciones con sus necesidades de obtener productos de primera necesidad.

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

El cliente puede acceder a la aplicación usando medios electrónicos descargándolo de Internet a través de motores de búsqueda, ya que la publicidad del producto se muestra en las redes sociales de uso cotidiano (Instagram/Facebook), se mantiene una constante visual para acceder a la aplicación.

¿Existen restricciones comerciales para ello?

- Disposición de medios electrónicos
- Acceso constante a Internet

# 04 – Relación con clientes

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

- La comunicación entre supermercados por redes sociales para informar la preferencia de comprar en los distintos establecimientos y utilizar el diseño innovador de la app para ilustrar publicidad en supermercados reconocidos.
- Al ser personas que cada día compran productos de primera necesidad se necesita un lenguaje básico de información y calidad de los productos, donde se brinde la información de manera gráfica para evitar confusiones de los clientes con respecto al producto en su nacionalidad.
- Establecer la aplicación en diferentes idiomas para su alcance mundial y de fácil uso.
- Establecer relaciones con aplicaciones reconocidas tales como Rappi y Merqueo, en la última parte de la cadena de suministro, la cual es la llegada de los alimentos desde el supermercado hasta el hogar de las personas, con ello se logra publicidad adicional por medio de plataformas digitales.

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

- Identificar los productos de su preferencia en el inventario del mercado que deseen.
- Conocer la disponibilidad del producto en tiempo real referente a la fecha que pueda salir y los lugares donde se encuentra disponible.
- Generar una experiencia agradable al brindar la aplicación en su idioma de preferencia.
- Saber la calidad y precio del producto dado que se mantiene la información de cuando fue brindado por los productores.

## ¿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?

- Al implementar un sistema este se encuentra automatizado para captar la información donde recibe las opiniones de cada cliente que realiza la compra de los productos de primera necesidad y brindar un soporte de mensajería para preguntas frecuentes y explicación de procedimientos para el uso de la aplicación, de manera indirecta ya que se busca recopilar la información de distintos lugares para brindar los centros de mejor calificación en cuanto a la apreciación de los clientes.



# 05 – Fuentes de ingreso

## ¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

Se realizarán convenios con ONG para la facilitación de los recursos monetarios, dada nuestra labor social no se busca un ánimo de lucro con nuestra app.

## ¿Cómo nos realizarán los pagos?

Por la labor social de nuestra app, esta será gratuita, por lo cual no se generarán pagos de ningún tipo de lucro, hacia nosotros.

## ¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

Mediante la labor social que hacemos trataremos de llamar la atención de ONG internacionales, las cuales al apoyarnos generarán una mejora de su imagen corporativa



## 06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

- El/la empleado(a) que se encarga de recolectar la información acerca de la disponibilidad de productos.
- La persona programadora que desarrolla la interfaz gráfica y la conexión con las bases de datos.

¿Qué recursos materiales necesitas?

- Servidores para la capacidad de información requerida
- Lugar de trabajo con servicios integrados(energía eléctrica, agua, gas natural, Internet)

¿Qué recursos intangibles necesitas?

- Información acerca de los productos disponibles en tiempo real en los centros de abasto, supermercados, en forma de inventarios.
- Información acerca de los horarios de desplazamiento de las personas a los lugares donde compran sus productos
- Conocimiento acerca de los sistemas de información más utilizados actualmente a nivel mundial para la gestión del inventario, y cuáles de ellos puedo conectar con la aplicación para una mejor transmisión de la información.
- Bases de datos más utilizadas para el almacenamiento y posterior uso de la información recolectada.

# 07 – Actividades clave

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

- La comunicación entre los distintos actores (proveedores, supermercados, consumidores) que intervienen en la cadena de abastecimiento para garantizar la distribución del producto tanto entrega de proveedores como entrega de los supermercados.
- La actualización de los inventarios en tiempo real de cada uno de los supermercados que proporcione la cantidad de cada producto de necesidad primaria y disminuir la cantidad de producto descompuesto a falta de demanda.
- Disminuir la exposición a la enfermedad dado el mecanismo de control por orden de cédula en ciertos días para ir a comprar los productos al supermercado.
- Informar un mecanismo de control que permitan a las personas desplazarse a los lugares de abastecimiento a partir del último dígito de su cédula.

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

- Somos un canal de intermediación entre los diferentes actores (proveedores, supermercados, consumidores), que componen la cadena de abastecimiento.
- Somos desarrolladores de un software para conectar las bases de datos de los inventarios de los productos de primera necesidad en los supermercados, para brindar la información en tiempo real de precio y cantidad a nuestros usuarios.
- Mantener dentro del sistema tiempos de llegada de abastecimiento sobre los productos que se encuentran para garantizar a las personas la calidad productos que no se descompongan en un tiempo corto después de su compra y controlar el pánico para evitar comprar de manera desmesurada sobre cualquier producto de primera necesidad.

# 08 – Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

- Distribuidor de software
- Proveedor de las bases de datos con información de los productos de los supermercados
- Prestador de servicios de mantenimiento virtual a la aplicación.

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

- Las centrales de abastecimiento
- Agricultores, porque ellos son quienes producen los alimentos necesarios
- Los supermercados, porque de ellos se obtiene información acerca del inventario y, al mismo tiempo, ellos se benefician por tener una mejor eficiencia del proceso, y tomar decisiones de manera más rápida.

¿Quiénes son mis aliados?

- Apps de domicilios tales como Uber Eats, Rappi y Merqueo
- Las ONG
- Socialab
- Disruptivo TV

# 09 – Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

- Desarrollo de la aplicación
- Mantenimiento de los sistemas que proveen información a la aplicación.

¿Recursos y actividades más costosas?

- Mantener la actualización de los inventarios
- Recopilar información en tiempo real del transporte de productos desde los proveedores hasta los distintos puntos de abastecimiento y, desde estos últimos hasta los supermercados.

¿Cual es el costo de nuestros canales?

- El costo de un diseñador para promover una interfaz gráfica que de una cálida y agradable experiencia al cliente.
- Una persona que realice videos para publicar en las distintas redes sociales que se va a difundir la aplicación.

## 04. Postulación final

*Esta aplicación nace para solucionar el problema de compras de alimentos de manera excesiva debido al pánico, que ocasiona la aglomeración de personas que muchas veces no están satisfechos por el mal estado de los productos.*

*Están enfocados en las cadenas de supermercados regionales de los siguientes países: México, Ecuador, Perú, Colombia, Panamá, Bolivia, Paraguay, Venezuela, Chile, Argentina, Uruguay y Brasil.*

*Esta App beneficia al distribuidor, al supermercado y su cliente. Ya que permite la constante comunicación para la entrega del producto además de dar sugerencias para evitar tener muchas personas en un mismo espacio por mucho tiempo.*

