

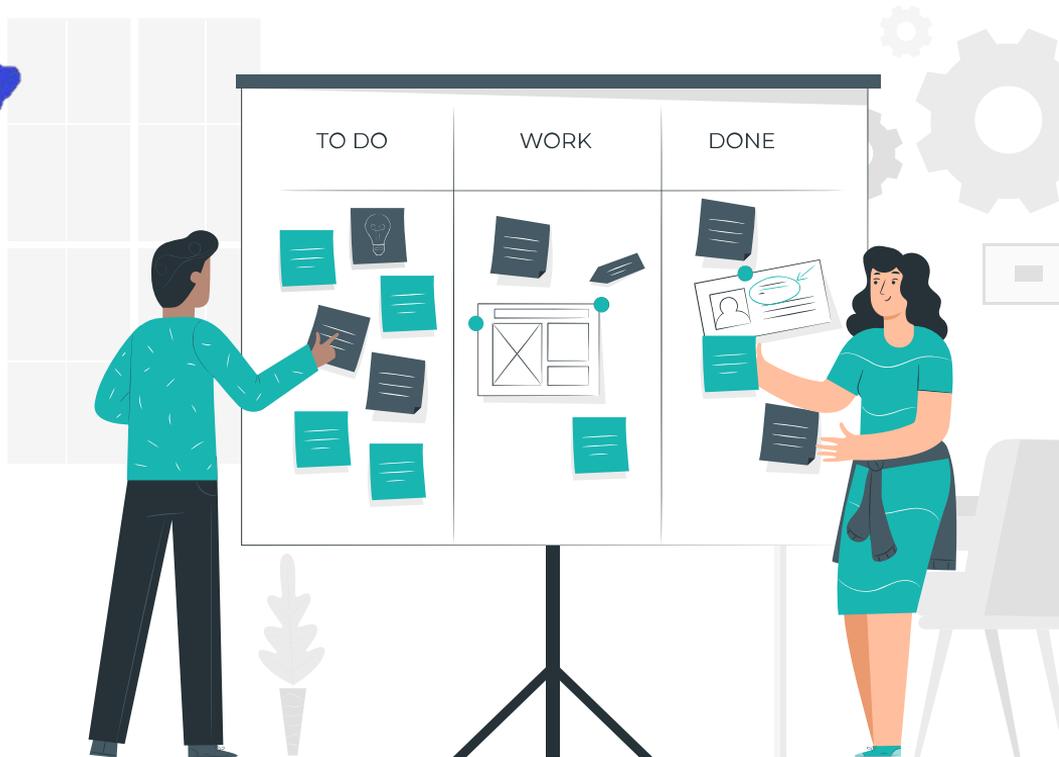
CADA  
DÍA  
CUENTA

LATAM HACKATHON

SOLUCIONES PARA EL COVID-19



# Material Sábado



# DETALLE DE JORNADA

02

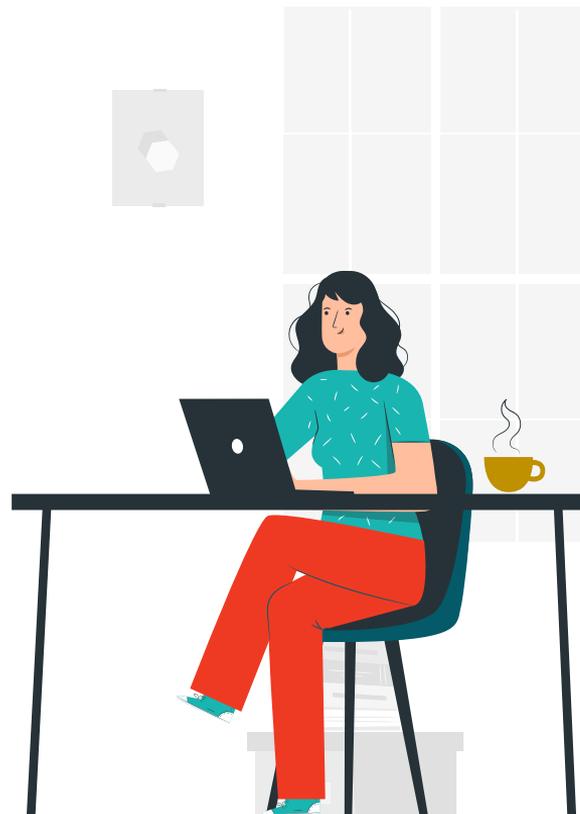


## Sabado

Canvas de Propuesta de Valor  
Canvas de Modelo de Negocios  
(Iniciativa Covid-19)

**Resumen actualizado de la Solución**

*Opcional: SCAMPER*



# ¡BIENVENIDOS!

Hagamos algunos acuerdos de cómo estamos todos juntos ejecutando esta sesión:

**Estar.** Permítete conectarte profundamente con la dinámica.

**BE+.** Seamos positivos, expansivos y construyamos sobre otras ideas.

**Sea concreto:** Vayamos al punto, no hay espacio para deambular.

**Sea descriptivo:** Ideas completas con inicio y fin.

**Buena onda:** La gente feliz es más creativa



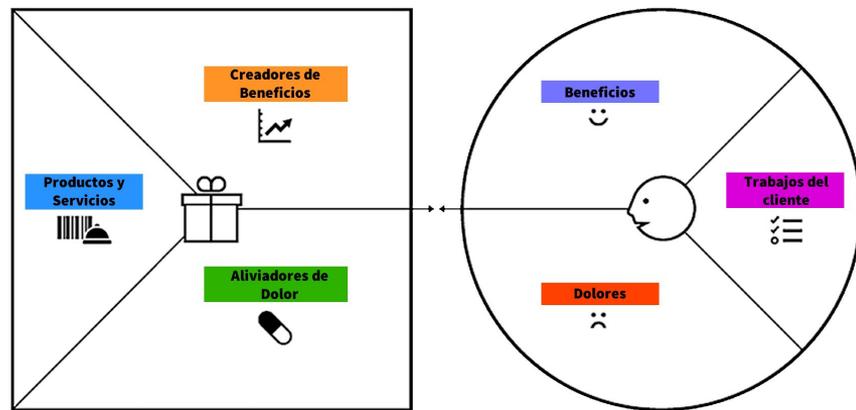
# 1. Canvas de Propuesta de Valor

## DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

Es un dinámica fundamental para definir cómo vas a crear valor para el segmento de clientes/beneficiario específico (las propuestas de valor no pueden existir de forma independiente a mi segmento de clientes). En el "Documento de trabajo" están planteadas las preguntas y el orden de cada una de las 6 secciones del canvas.

## OBJETIVOS

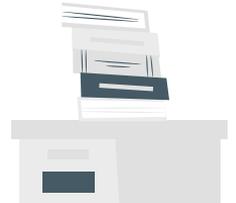
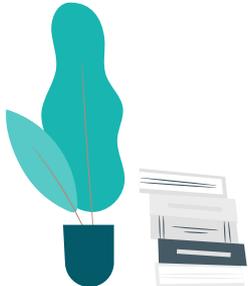
- Consensuar quien es mi cliente/ beneficiarios objetivo.
- Definir cuales son sus tareas, puntos de dolor y ganancia de mi cliente/ beneficiario objetivo.
- Detallar todos aquellos elementos que te ayudarán a construir tu solución de valor para el cliente/ beneficiario.



# Canvas de Propuesta de Valor

yoEmprendo El lienzo de propuesta de Valor

Más info en [www.yoemprendo.es](http://www.yoemprendo.es)



# Paso a Paso: Canvas de Propuesta de Valor

1. Empezar definiendo quién es mi segmentos de clientes/ beneficiario.
2. Identificar y priorizar al menos 5 tareas funcionales, sociales y/o emocionales por debe realizar mi cliente/ beneficiario.
3. Identificar y priorizar al menos 5 puntos de dolor y 5 puntos de ganancia de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19.
4. Identificar y priorizar al menos 5 aliviadores de dolor y 5 creadores de valor de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19.
5. Identificar posibles soluciones (producto y/o servicios).



# Observación de cliente

## 1. Tareas del cliente

- **Identificar los alimentos de mayor necesidad para sembrar.**
- **Documentar la trazabilidad de su producción. (tiempos de cosecha, cantidad).**
- **Establecer los precios de sus productos.**
- **Determinar tiempo estimado de recogida de los productos.**
- **Establecer las pautas de condiciones de transporte del producto (organización y cómo debe ser el ambiente del camión que lo transportará).**



## 2. Dolores

- **Pérdida de la cosecha.**
- **Afectación emocional.**
- **Reducción de la producción.**
- **Disminución en los ingresos.**
- **Pérdida de los recursos e insumos implementados en la cosecha perdida( tiempo, semillas, abono, fertilizantes, etc)**
- **Disminución de confianza del distribuidor por condiciones de transporte relacionados con el COVID-19**



## 3. Beneficios

- **Dar una organización en la producción, disminuyendo pérdidas y aumentando ingresos.**
- **Ampliación en el mercado.**
- **Certeza de fechas despacho.**
- **Conocimiento tecnológico.**
- **Estandarización de la producción.**
- **Mejora de comunicación con el conocimiento del mercado (Cantidades que se producen según temporada).**
- **Tener seguridad sanitaria/biológico relacionado al transporte**



# Mapa de Valor

## 4. Aliviadores de dolor

- **Disminución en pérdida de cosecha dando tiempos estimados de recogida del producto.**
- **Aumento en la seguridad en su estabilidad personal y emocional disminuyendo la incertidumbre del agricultor.**
- **Por medio de nuestra plataforma se optimiza la producción. (estabilizando ingresos y producción, haciendo un uso adecuado de los insumos y recursos)**



## 5. Creadores de Beneficios

- **Garantizar la recolección del producto en tiempos acordados.**
- **Acompañamiento continuo en toda la cadena de abastecimiento.**
- **Disminución del tiempo que el agricultor implementa en la logística del transporte.**
- **Generación de información relevante y actualizada para los cultivos.**



## 6. Productos & Servicios

- **Producto: Plataforma tecnológica**
- **Servicios:**
  - **Recolección de la producción**
  - **Trazabilidad de la producción y su respectivo transporte**
  - **Suministro de información de las cosechas**



# 02. Canvas de Modelo de Negocios

## DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

El modelo de negocios es la forma en cómo tu iniciativa COVID-19 genera y entrega valor a su segmento de clientes/usuarios. Es un canvas para estructurar los elementos y etapas que componen la forma en la que tu iniciativa generará valor.

Es la definición de: qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, quién va a ser tu público objetivo, cómo vas a vender tu producto o servicio y cuál será tu método para generar ingresos”.

## OBJETIVOS

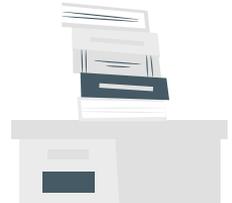
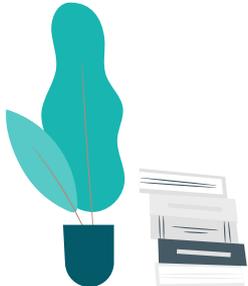
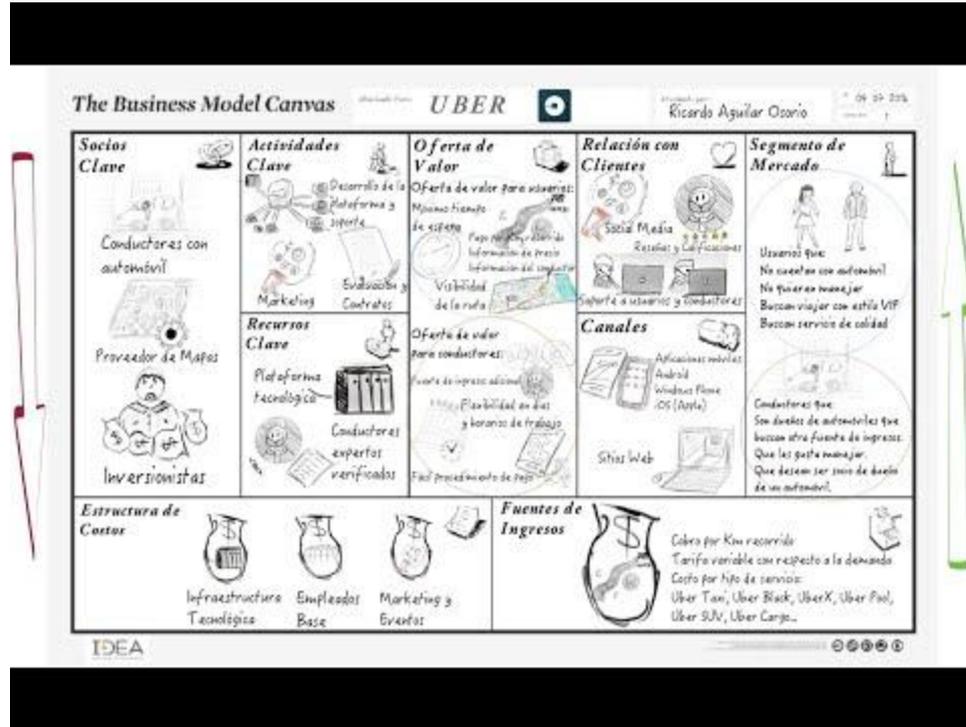
- Definir los siguientes puntos y su articulación:
- Cuál es tu propuesta de valor y para quién.
- Cómo vas a vender tus productos para generar utilidad y valor.
- Cómo vas a conseguir clientes y a conservarlos.
- Cómo te vas a mostrar ante el mercado.
- Cuál va a ser tu estrategia para salir al mercado: publicidad y distribución.
- Cómo vas a generar ingresos y beneficios.
- Cómo vas a generar un impacto positivo en contexto de la crisis de COVID-19.



# Canvas de Modelo de Negocios



# Canvas de Modelo de Negocios



# Paso a Paso: Canvas de Modelo de Negocio

1. Consensuar grupalmente cada una de las secciones en el orden sugerido y completar los acuerdos en el "Documento de Trabajo".
2. Completar las secciones 1 y 2 con la propuesta de valor y el segmento de clientes/ beneficiarios.
3. Completar las secciones 3 y 4 con los canales y relación con el cliente. Completar la sección 5 con la fuente de ingresos.
4. Completar las secciones 6 y 7 con los recursos y actividades clave.
5. Completar la sección 8 con los aliados clave y la sección 9 con la estructura de costos.



# 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?

**Proporcionamos la trazabilidad a los agricultores sobre sus producción y además garantizamos el abastecimiento de alimento a la comunidad. Generando confianza y seguridad en el suministro de los productos.**

**En el contexto del COVID-19 se brindaría la seguridad de higiene, limpieza protección de los productos como de los transportadores, de acuerdo a la normativa suministrada por la Organización Mundial de la Salud.**

**Garantizamos a la sociedad el abastecimiento de los productos agrícolas no importando el contexto externo que pueda afectar.**

## 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?

**Pequeños y medianos agricultores con poca accesibilidad a la logística del transporte de sus productos.**

## 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?

**Aplicación móvil**

**Página web**

**Televisión**

**Radio**

**Vallas publicitarias**

**Alcaldías Locales**

**Centrales de abasto**

## 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?

- **Relación dedicada, personal y directa**
- **Contacto directo con el cliente teniendo en cuenta las medidas de seguridad ante el COVID-19**
- **Automatizado (después de implementada la solución)**

# 05 – Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

¿Cómo nos realizarán los pagos?

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

## **Publicidad**

**Comisión por el servicio de transporte con descuentos por mayor cantidad de productos a recoger**

**Bonos generados por parte de los gobiernos locales (alcaldías)**

## 06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

¿Qué recursos materiales necesitas?

¿Qué recursos intangibles necesitas?

- **Agricultores**
- **Transportadores**
- **Gobiernos**
- **Profesionales de cadena de abastecimiento**
- **Vehículos**
- **Insumos de higiene**
- **Financiación**
- **Plataforma**
- **Conocimiento**

## 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?

**Desinfección de vehículos y productos**

**Recolección de datos**

**Planeación de la cadena de suministro**

**Desarrollo de la plataforma**

**Cumplimiento de las medidas de protección según la Organización Mundial de la Salud (Protocolos e implementos)**

**Capacitación a los productores sobre la plataforma tecnológica**

## 08 – Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

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

¿Quiénes son mis aliados?

**Gobiernos locales**

**Centrales de abasto**

**Transportadores (En el contexto del COVID-19 el apoyo de grandes empresas como Coca-Cola, Bavaria, entre otros que ya tengan conocimiento del transporte de alimentos)**

**Inversionistas**

# 09 – Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

¿Recursos y actividades más costosas?

¿Cual es el costo de nuestros canales?

**Costos fijos como: Servidor y funcionamiento de plataforma.  
Personal administrativo**

**Costo variable: Contratación de transporte  
Publicidad  
Estudio de viabilidad del proyecto  
Personal operacional**

# 03. SCAMPER

## DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

Es una dinámica de expansión de ideas para pensar grupalmente en como poder hacer crecer la propuesta de volar de mi solución que se está planteando. La dinámica consiste en hacernos preguntas en función de cómo hacer para “Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Poner otros usos, Eliminar y Reordenar” nuestra solución.

## OBJETIVOS

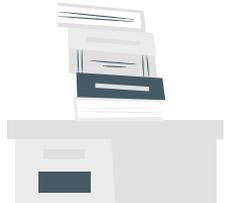
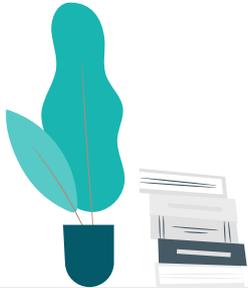
- Proponer variantes de expansión de la solución.
- Poder pensar en función de múltiples opciones de expansión de forma guiada.
- Estimular a los integrantes del grupo asignando ejes de enfoque específicos a cada uno para inspirar la creatividad.



# SCAMPER

with cake!

i con bizcocho !



## Paso a Paso: SCAMPER

1. Asignar las iniciales de SCAMPER a los participantes y darles tiempo para pensar opciones de expansión de la propuesta de valor.
2. Cada participante propone variantes a la propuesta de valor.
3. Consensuar y priorizar a nivel grupal las variantes de expansión más relevantes y ajustar nuevamente la propuesta de valor en el "Documento de Trabajo".

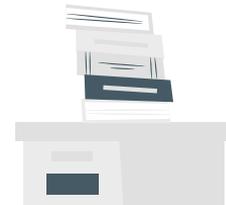
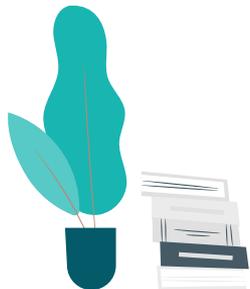


## 04. Postulación final

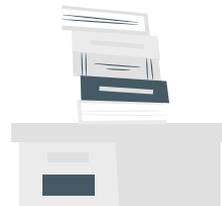
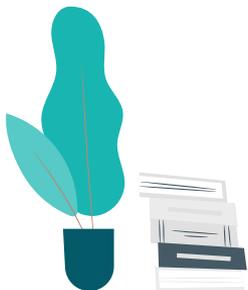
### *Agrosupply*

Es una Plataforma virtual donde se suministra información pertinente de los productos agrícolas listos para la recolecta, donde las alcaldías municipales o autoridades regionales pertinentes, los productores y los distribuidores pueden contratar servicios de recolección de los insumos de primera necesidad. Esto con el fin de mejorar la logística y sincronización entre la oferta y la demanda de los productos agrícolas de primera necesidad. Esta aplicación tendrá los siguientes datos:

- *Cantidad de oferta*
- *Ubicación de productor*
- *Tipo de producto*
- *Tiempo de recolección estimado*
- *Recomendaciones para cultivar discriminados por sectores*
- *Cantidad de demanda*
- *Ubicación de distribuidor*
- *Capacidad de producción*



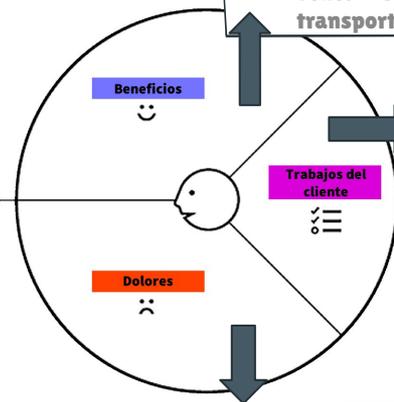
# IMPRIMIBLES



- Garantizar la recolección del producto en tiempos acordados.
- Acompañamiento continuo en toda la cadena de abastecimiento.
- Disminución del tiempo que el agricultor implementa en la logística del transporte.
- Generación de información relevante y actualizada para los cultivos.

- Dar una organización en la producción, disminuyendo pérdidas y aumentando ingresos.
- Ampliación en el mercado.
- Certeza de fechas despacho.
- Conocimiento tecnológico.
- Estandarización de la producción.
- Mejora de comunicación con el conocimiento del mercado (Cantidades que se producen según temporada).
- Tener seguridad sanitaria/biológico relacionado al transporte

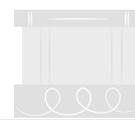
- **Producto:** Plataforma tecnológica
- **Servicios:**
  - Recolección de la producción
  - Trazabilidad de la producción y su respectivo transporte
  - Suministro de información de las cosechas



- Identificar los alimentos de mayor necesidad para sembrar.
- Documentar la trazabilidad de su producción. (tiempos de cosecha, cantidad).
- Establecer los precios de sus productos.
- Determinar el tiempo estimado de recogida de los productos.
- Establecer las pautas de condiciones de transporte del producto (organización y cómo debe ser el ambiente del camión que lo transportará).

- Disminución en pérdida de cosecha dando tiempos estimados de recogida del producto.
- Aumento en la seguridad en su estabilidad personal y emocional disminuyendo la incertidumbre del agricultor.
- Por medio de nuestra plataforma se optimiza la producción. (estabilizando ingresos y producción, haciendo un uso adecuado de los insumos y recursos)

- Pérdida de la cosecha.
- Afectación emocional.
- Reducción de la producción.
- Disminución en los ingresos.
- Pérdida de los recursos e insumos implementados en la cosecha perdida( tiempo, semillas, abono, fertilizantes, etc)
- Disminución de confianza del distribuidor por condiciones de transporte relacionados con el COVID-19



## Canvas de Modelo de Negocio

<p><b>Socios clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Gobiernos locales</li> <li>-Centrales de abasto</li> <li>-Transportadores</li> </ul>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Desinfección</li> <li>-Recolección de datos</li> <li>-Planeación</li> <li>-Desarrollo de la plataforma</li> <li>-Seguridad</li> <li>-Capacitación</li> </ul>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>Proporcionar trazabilidad a los agricultores sobre sus producción y además garantizamos el abastecimiento de alimento a la comunidad.</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Relación dedicada, personal y directa</li> <li>- Contacto directo con el cliente teniendo en cuenta las medidas de seguridad ante el COVID-19</li> <li>- Automatizado (después de implementada la solución)</li> </ul>	<p><b>Segmentos de cliente</b> </p> <p><b>Pequeños y medianos agricultores con poca accesibilidad a la logística del transporte de sus productos.</b></p>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>Costos fijos como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Servidor y funcionamiento de plataforma.</li> <li>- Personal administrativo</li> </ul> <p>Costo variable:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contratación de transporte</li> <li>- Publicidad</li> <li>- Estudio de viabilidad del proyecto</li> <li>- Personal operacional</li> </ul>	<p><b>Recursos clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agricultores</li> <li>• Transportadores</li> <li>• Gobiernos</li> <li>• Profesionales de cadena de abastecimiento</li> <li>• Vehículos</li> <li>• Insumos de higiene</li> <li>• Financiación</li> <li>• Plataforma</li> <li>• Conocimiento</li> </ul>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p>	<p><b>Canales</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicación móvil</li> <li>- Página web</li> <li>- Televisión</li> <li>- Radio</li> <li>- Vallas publicitarias</li> <li>- Alcaldías Locales</li> <li>- Centrales de abasto</li> </ul>	<p><b>Fuentes de ingresos</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Publicidad</li> <li>- Comisión por el servicio de transporte</li> <li>- Bonos generados por parte de los gobiernos locales (alcaldías).</li> </ul>

# GRACIAS

¿Dudas, consultas?

contacto@cadadiacuenta.org  
<https://cadadiacuenta.org/>



CREDITS: This presentation template was created by Slidesgo, including icons by Flaticon, and infographics & images by Freepik

