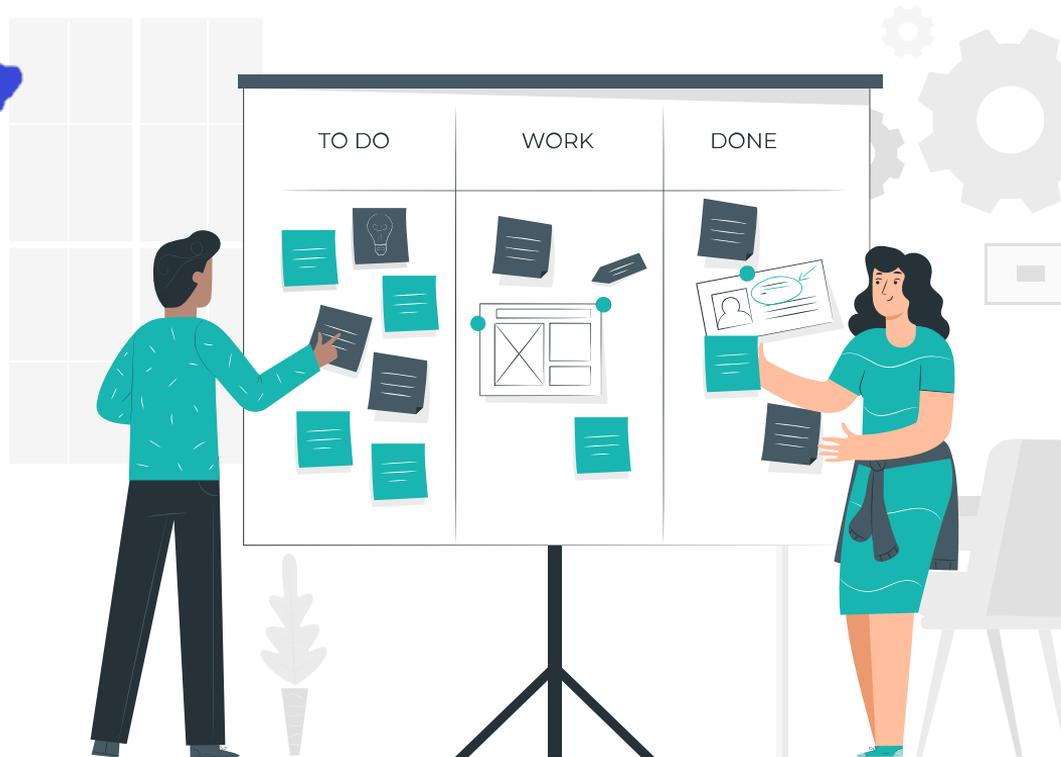


CADA
DÍA
CUENTA

LATAM HACKATHON
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



Material Sábado



DETALLE DE JORNADA

02

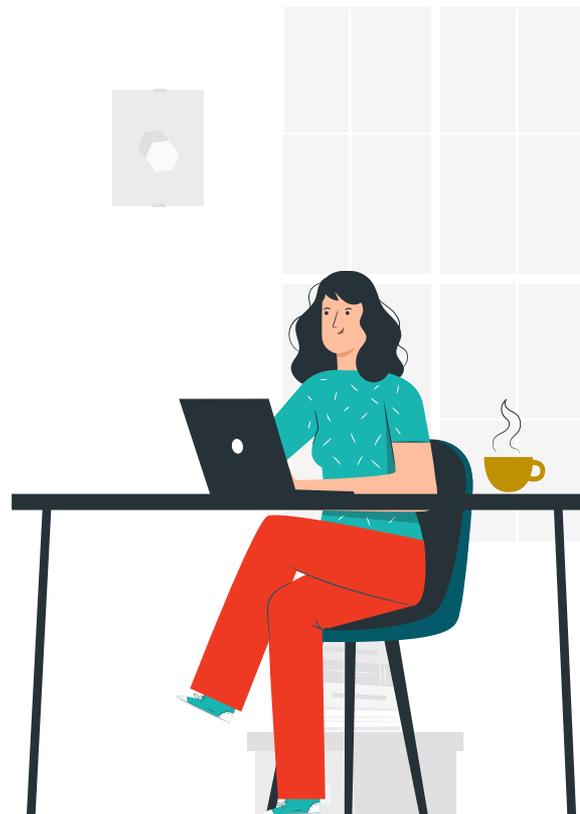


Sabado

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



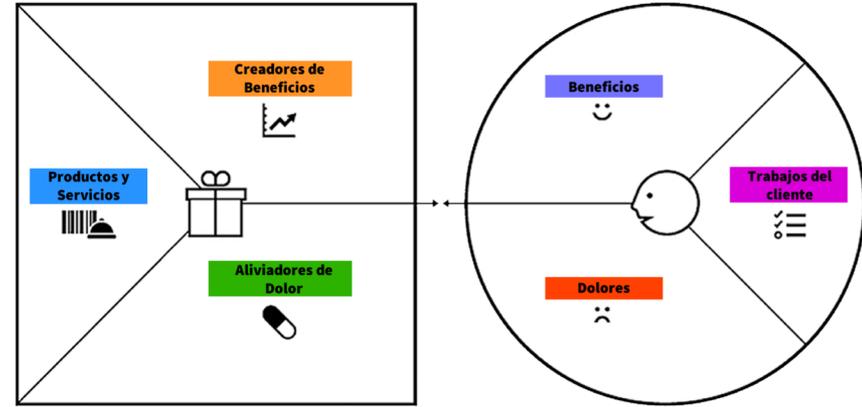
1. Canvas de Propuesta de Valor

DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

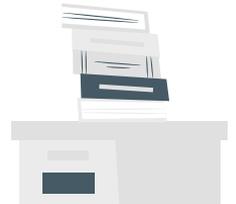
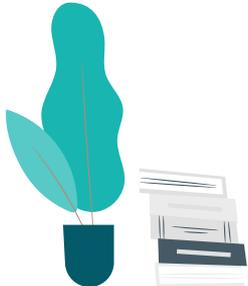
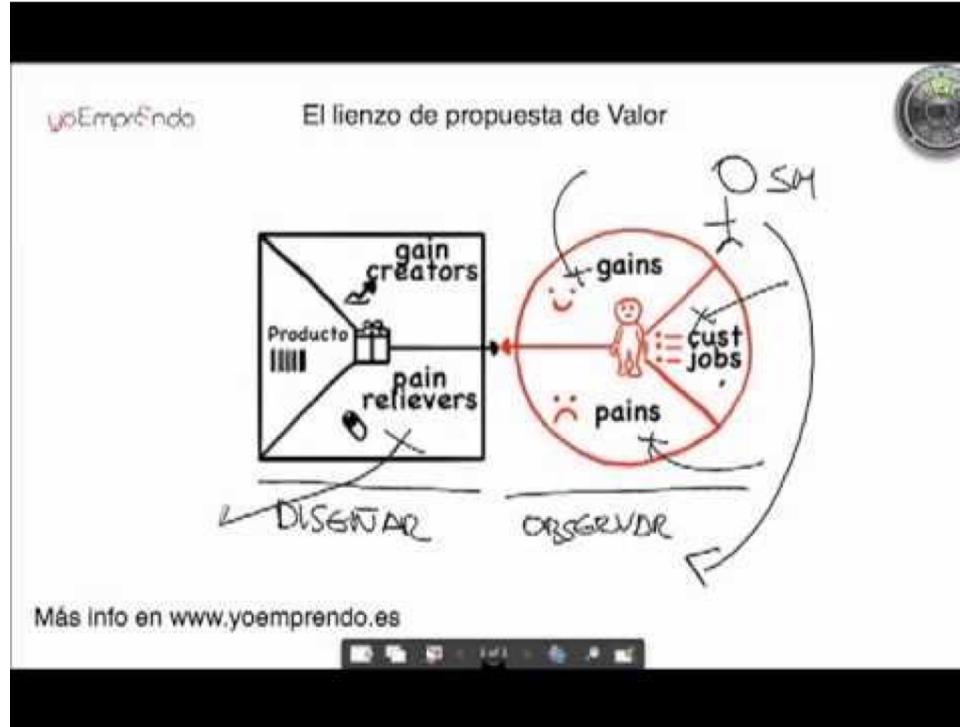
Es un dinámica fundamental para definir cómo vas a crear valor para el segmento de clientes/beneficiario específico (las propuestas de valor no pueden existir de forma independiente a mi segmento de clientes). En el "Documento de trabajo" están planteadas las preguntas y el orden de cada una de las 6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



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

Encargarse de las labores domésticas.

Buscar una nueva fuente de ingresos.

Dedicarle tiempo a las personas que le importan



2. Dolores

Reducción de ingresos.

Ansiedad y estrés por su situación laboral.

Falta de ocupaciones y actividades de ocio.

Dificultad de acceso a productos tradicionales



3. Beneficios

Educación: aprender a hacer cosas sencillas y útiles para el hogar.

Ahorro de dinero.

Nuevas actividades sociales y de familia.

Tiempo de introspección/reflexión y bienestar.

Cooperación de la comunidad.

Progreso de pequeños agricultores.



Mapa de Valor

4. Aliviadores de dolor

Ayudas públicas a empresas y de asistencia social.

Alimentos y servicios a bajo costo..

Desarrollo de oficios útiles como ocupación o entretenimiento.

Facilidad de acceso a determinados productos.



5. Creadores de Beneficios

Necesidad de intercambio de productos o información con vecinos y personas cercanas.

La ayuda solidaria contribuye a la autoestima de la persona y al sentido de pertenencia o cohesión social.

Reflexiones sobre las relaciones que mantenemos de comunidad
Conciencia sobre la importancia de los agricultores.



6. Productos & Servicios

Aprender nuevos oficios.

Capacitación y familiarización con medios digitales y producción audiovisual.

Conocer a vecino/as



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.

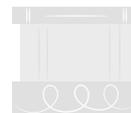
Es la definición de: qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, quién va a ser tu público objetivo, cómo vas a vender tu producto o servicio y cuál será tu método para generar ingresos”.

OBJETIVOS

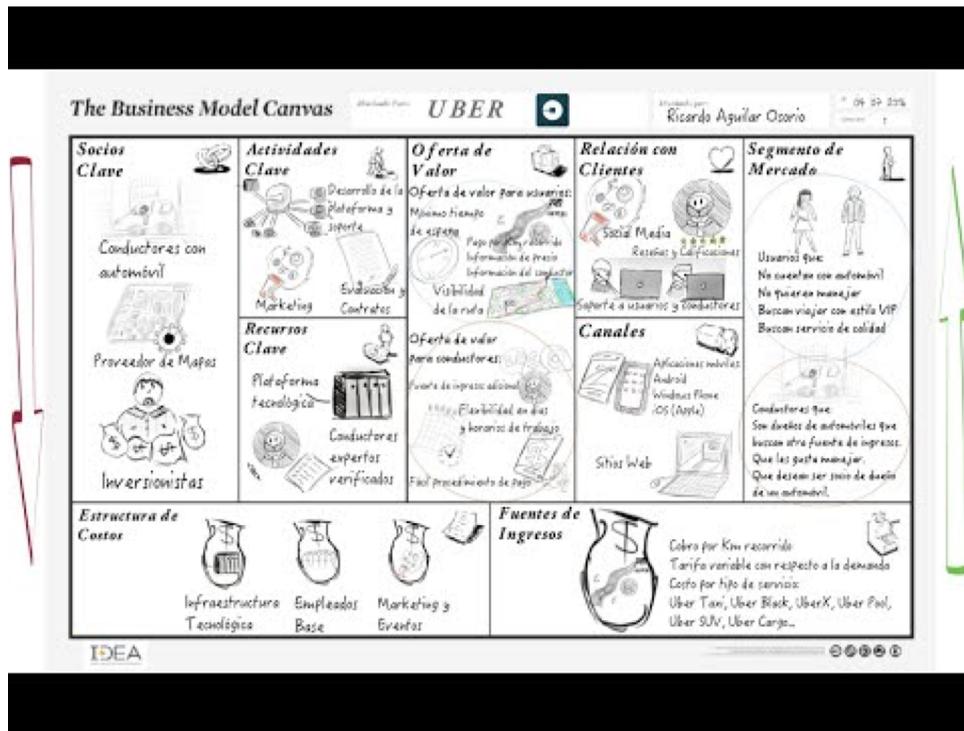
- Definir los siguientes puntos y su articulación:
- Cuál es tu propuesta de valor y para quién.
- Cómo vas a vender tus productos para generar utilidad y valor.
- Cómo vas a conseguir clientes y a conservarlos.
- Cómo te vas a mostrar ante el mercado.
- Cuál va a ser tu estrategia para salir al mercado: 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

Plataforma educativa de fácil acceso.

Diversidad de conocimientos útiles para la vida cotidiana.

Medio de colaboración social y participación comunitaria entre vecino/as: solucionar en red los problemas que compartimos.

Generación de mano de obra calificada y generación de fuentes de ingresos.
Posible alivio en gastos.

Oferta de actividades que generan bienestar en un tiempo de crisis.

Creación de iniciativa para el aprovechamiento de objetos del hogar con el objetivo de agrandar su vida útil.

02 – Segmento de clientes

Personas/familias interesadas en desarrollar actividades de economía colaborativa con sus vecino/as

Personas que vivan solas durante la cuarentena

Familias que necesiten una cantidad considerable de insumos para alimentarse.
Personas que valoren una alimentación saludable.

Personas con voluntad de ayudar a las personas y comunidades necesitadas en su vecindario.

Personas que tengan alguna habilidad, herramienta o servicio que pueda ser de utilidad para otras personas de su vecindario

03 – Canales

Página web.

Redes sociales.

Aplicación móvil.

04 – Relación con clientes

Invitamos a participar activamente en *su* comunidad a través de lo que pueden ofrecer.

Invitamos a generar material educativo para *su* comunidad sobre lo que saben hacer.

Acompañamos el desarrollo de este material: ofrecemos plantillas e instructivos amigables e inclusivos para personas con discapacidad. También ofrecemos vídeos con asesoría en producción audiovisual.

Motivamos a que conozcan a sus vecino/as, sus saberes y reflexionar sobre la importancia de la comunidad

Motivación y puesta en valor de oficios.

05 – Fuentes de ingreso

Suscripciones premium para acceso a instructores personalizados y a opciones de uso de la plataforma premium.

Pago por el servicio a manos de un tercero.

Compra de kits de herramientas para oficios.

Compra de kits para cultivo (hueros, hidroponia, semillas/semilleros).

06 – Recursos clave

Desarrolladores.

Servicios y equipos informáticos.

Alianza con empresas de servicio público para llegar con la información a los vecinos.

Equipos de audio y video.

Base de datos.

Georreferenciación

07 – Actividades clave

Desarrollo de plataforma web en la que los vecino/as pueden interactuar a través de una “plaza de mercado” virtual donde se ofrecen y piden servicios y productos.

Campaña de información sobre la plataforma y sensibilización sobre la oportunidad de transformar esta situación de crisis en una estrategia comunitaria de apoyo.

Generación de contenido inicial: contenido publicitario, desarrollo tecnológico de la plataforma, plantillas para desarrollo de material educativo.

Curación (selección) de contenidos.

08 – Socios clave

Administradores de edificios y conjuntos residenciales.

Proveedores y educadores o influencers en soluciones domésticas de cultivo.

Proveedores y educadores o influencers de herramientas domésticas.

Proveedores de insumos para agricultura.

Universidades

09 – Estructura de costos

Sueldos a programadores.

Costos por bases de datos.

Costos de equipos informáticos.

Costos de dominio y espacio virtual.

Campaña publicitaria.

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

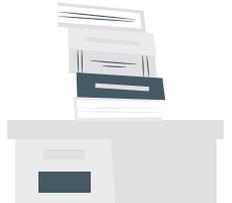
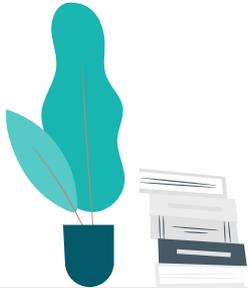
- Proponer variantes de expansión de la solución.
- Poder pensar en función de múltiples opciones de expansión de forma guiada.
- Estimular a los integrantes del grupo asignando ejes de enfoque específicos a cada uno para inspirar la creatividad.



SCAMPER

with cake!

i con bizcocho !



Paso a Paso: SCAMPER

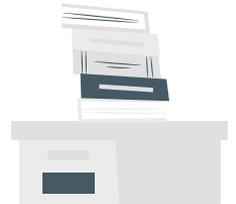
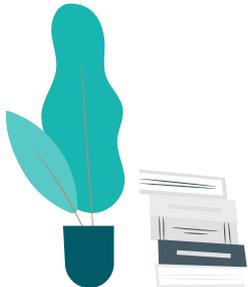
1. Asignar las iniciales de SCAMPER a los participantes y darles tiempo para pensar opciones de expansión de la propuesta de valor.
2. Cada participante propone variantes a la propuesta de valor.
3. Consensuar y priorizar a nivel grupal las variantes de expansión más relevantes y ajustar nuevamente la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



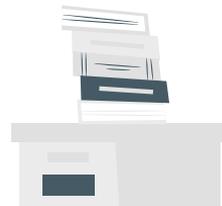
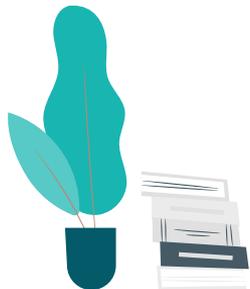
04. Postulación final

Incluir aquí la descripción final de la idea refinada por el grupo

proceso de formación desde diferentes canales de comunicación, sobre procesos de producción agrícola doméstica y rutinas minimalistas hechas en casa..

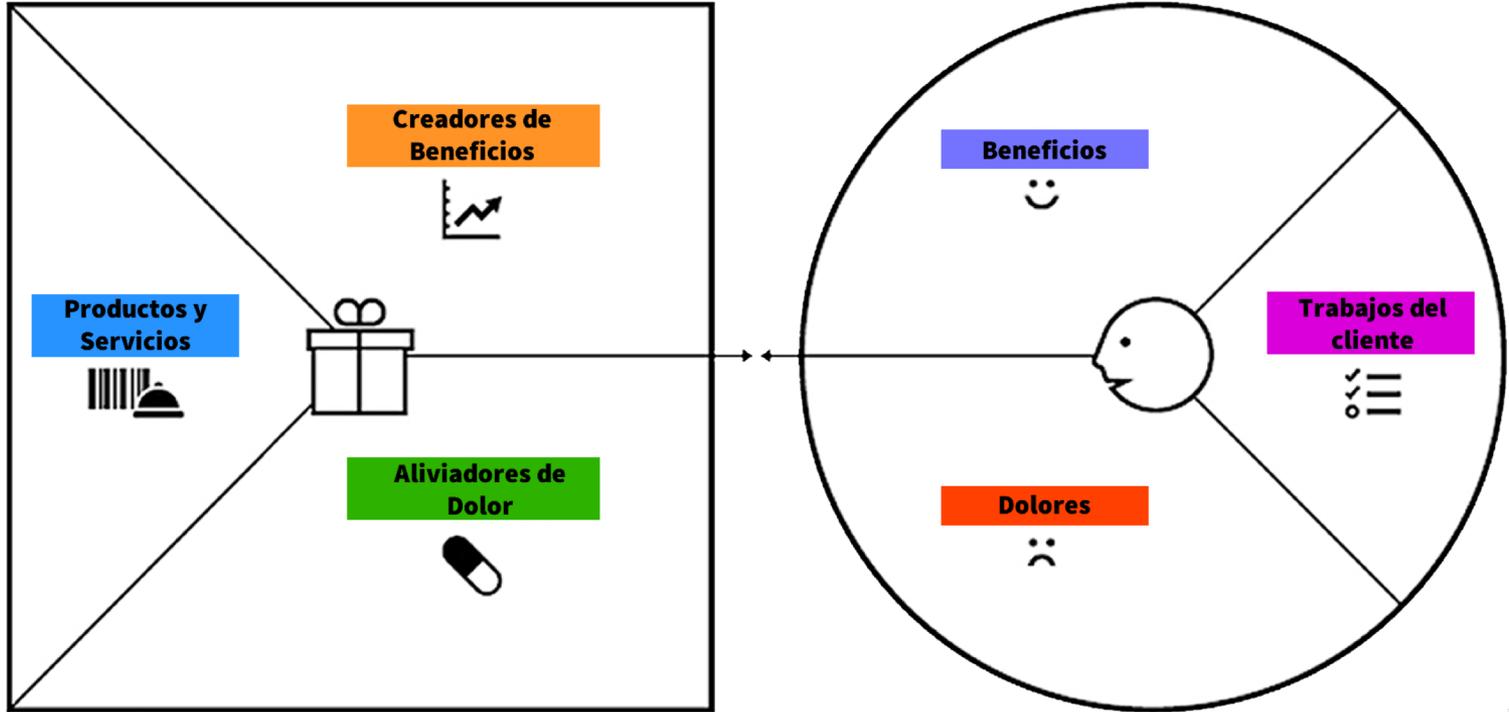


IMPRIMIBLES



Canvas de Propuesta de Valor

I
M
P
R
I
M
I
R



Canvas de Modelo de Negocio

Socios clave 	Actividades clave 	Propuestas de valor 	Relaciones con clientes 	Segmentos de cliente 
	Recursos clave 		Canales 	
Estructura de costes 			Fuentes de ingresos 	

I
M
P
R
I
M
I
R



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](#)

