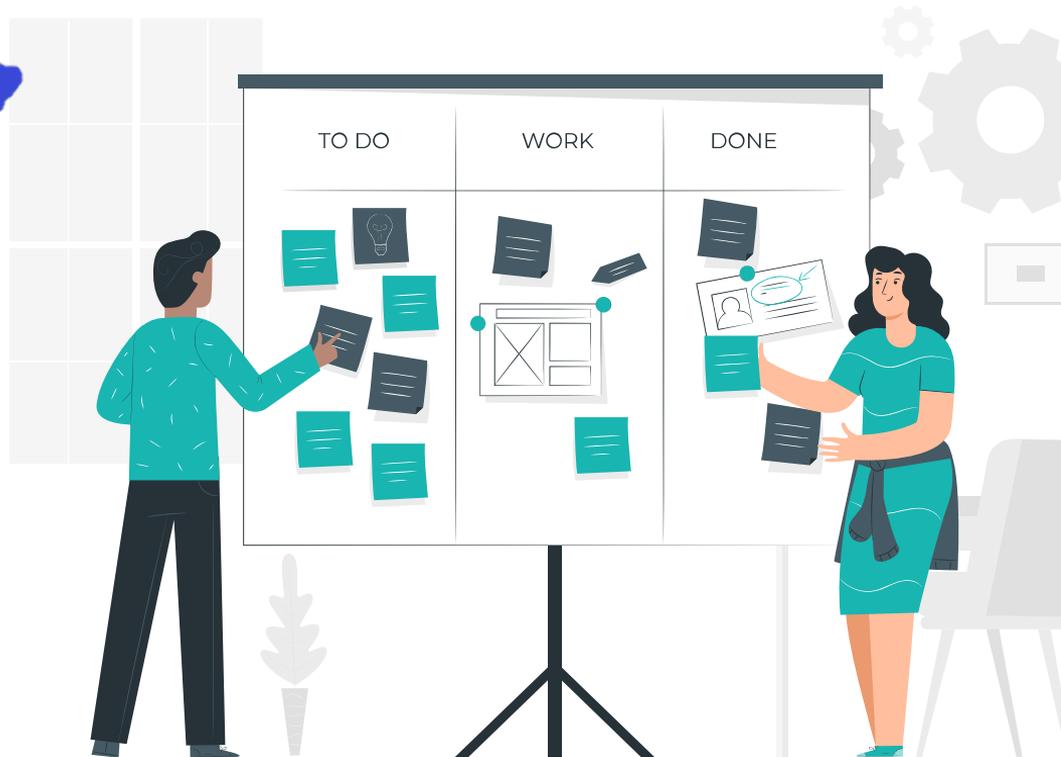


CADA  
DÍA  
CUENTA

LATAM HACKATHON  
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



# Canvas Equipo 302



# 01 – Propuesta de Valor

*Fomentar las comunidades colaborativas y solidarias en América Latina (LATAM) al facilitar trueques, favores, compra, venta, renta y/o adquisición de información y objetos entre personas que geográficamente esten cerca, incluyendo la población mayor (Padrinos), generando una red social de confianza (reviews) que premia (ludificación) la sensibilización y el cambio de pensamiento.*

## 02 – Segmento de clientes

- Personas que habitan en áreas urbanas.
- Con disposición de compartir: objetos, tiempo, recursos, etc; y crear comunidad.
- Con conectividad a internet y acceso a un smartphone/computador
- Mayores de edad.
- \*\* En condición de aislamiento/cuarentena (condición temporal del segmento)
- Usuarios (mayormente jóvenes) y beneficiarios (incluyen adultos mayores).
- Segmentos: usuario habiente y usuario faltante: a alguien le falta un recurso y alguien tiene dicho recurso disponible.
  - Personas con alguna limitación (tiempo, dinero, capacidad) para la ejecución de una tarea que cubra necesidades básicas.
  - Personas con un exceso de tiempo, dinero, capacidad para la ejecución de una tarea que cubra necesidades básicas.

## 03 – Canales

### Canal de comunicación:

- App
- Redes sociales
- Voz a voz
- Sistema de referidos
- Chat en vivo en aplicación para la resolución de inconvenientes operativos de la app.

### Canales de interacción:

- Medio magnético: plataforma APP
- Medio telefónico (enfoque en adultos mayores).
- Chat en vivo y activo en aplicación para la interacción de usuarios.

# 04 – Relación con clientes

- Relación indirecta (virtualización) de intermediación entre dos segmentos de clientes que se transforman en ofertantes y demandantes.
- Beneficios obtenidos:
  - Ayudar a ahorrar dinero, tiempo.
  - Generar accesibilidad a productos y servicios a menor distancia.
  - Reducir riesgos de salud
  - Ayudar a encontrar lo que buscan
  - Tener la satisfacción de la buena obra
  - Ganar dinero
  - Generar comunidad solidaria.

## **Interacción entre clientes:**

- Comunidad Online/virtual: cooperación, ayuda mutua, reciprocidad.
- Debe haber reviews, recomendaciones, comentarios, puntuaciones.

## **Interacción de apoyo**

- Chat interno de problemas operativos de la aplicación.

# 05 – Fuentes de ingreso

- (Corto plazo) (1) Pauta / Publicidad:
  - Comercios del sector
  - Comerciantes locales
  - Emprendedores
  - Empresas de salud
- Establecer tarifas fijas mínimas: \$\$/click - \$\$/día
- El pago se realizaría por medio electrónico a través de tarjeta de crédito, PayU, PayPal, entre otros.
- Descuentos por compra de volúmen (x cantidad de día, x cantidad de clicks).
- Tarifas diferenciadas en función de la facturación de los comerciantes, para apoyar a emprendedores y comerciantes locales.
- (2) Donaciones: ONG, Gobiernos, Fundación etc.
- (Largo plazo) (3) Venta de bases de datos, información, sectorización, análisis de mercados.

## 06 – Recursos clave

- Capacidad tecnológica: app, escalabilidad, desarrollo en tiempo real, interfaz amigable.
- Masa de usuarios
- Programador
- Contact center para resolución de inconvenientes.
- Satisfacción de los usuarios → voz a voz
- Dinero: inversión, apoyo de iniciativas.

## 07 – Actividades clave

- Desarrollar la App.
- Mantenimiento de la App.
- Creación de funcionalidades que se adapten a nuevos requerimientos.
- Recepción de feedback para desarrollo de nuevas funcionalidades.
  
- Difusión, publicidad, mercadeo.
- Incentivos para generar masa de usuarios
  
- Resolución de malos eventos/encuentros entre usuarios.
- Control de cuentas malas: bloqueo de usuarios.

## 08 – Socios clave

- Desarrolladores web/app
- Padrinos de adultos mayores
- Usuarios
- Administradores de condominios y edificios.
  
- Inversionistas: angeles inversionistas, entidades financieras, fondos de capital.
- Aceleradoras.
- Emprendimientos alternos para colaborar en publicidad.
  
- Aliados de Cada Dia Cuenta
- Gobiernos
  
- Centros de abastos de los barrios
- Comerciantes

## 09 – Estructura de costos

- Inversión: desarrollo de Plataforma
- Desarrollador y soporte técnico
- Costos de hosting, cloud, dominios, etc.
- Mercadeo: campañas publicitarias
- Centro de atención al cliente
- Nómina administrativa, financiero, diseñadores, etc.