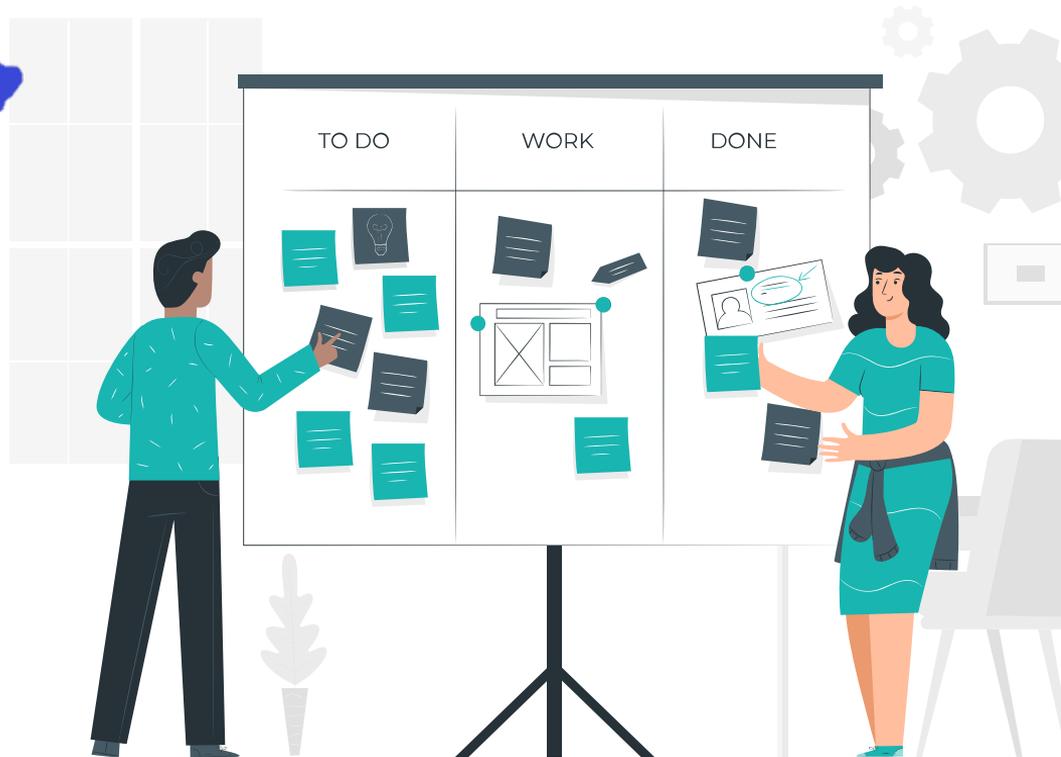


CADA  
DÍA  
CUENTA

LATAM HACKATHON  
SOLUCIONES PARA EL COVID-19

# Material Sábado GRUPO 376



# 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

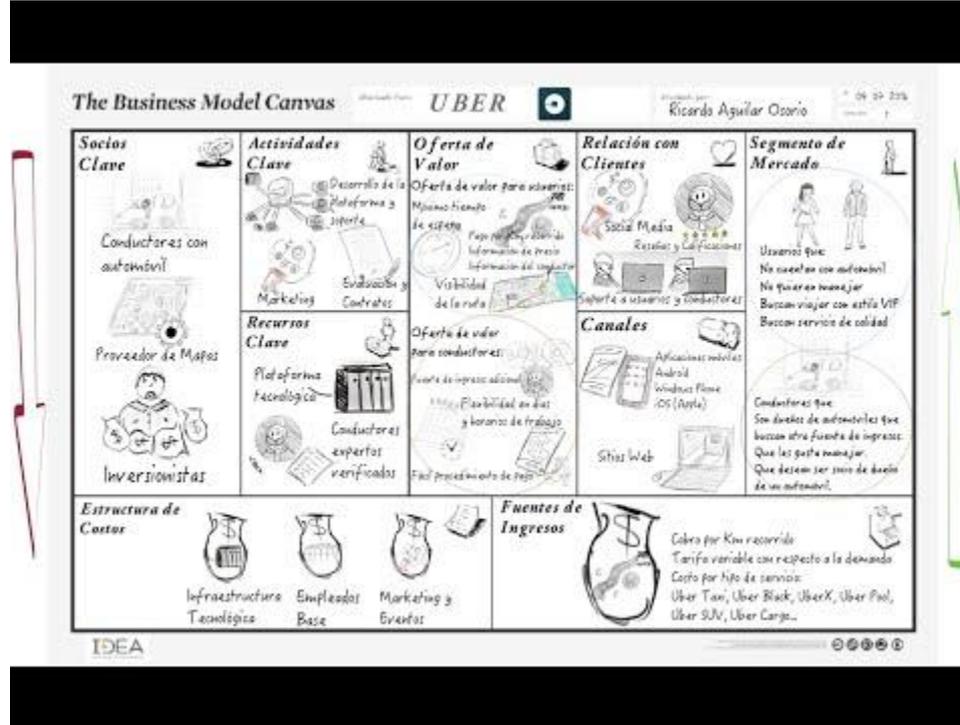
- Definir los siguientes puntos y su articulación:
- Cuál es tu propuesta de valor y para quién.
- Cómo vas a vender tus productos para generar utilidad y valor.
- Cómo vas a conseguir clientes y a conservarlos.
- Cómo te vas a mostrar ante el mercado.
- Cuál va a ser tu estrategia para salir al mercado: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

Este proyecto busca entregar, a través de **triciclos dispensadores**, productos de primera necesidad (jabón de manos e hipoclorito) a población vulnerable en Latinoamérica, con el objetivo de garantizar el acceso a insumos que permitan prevenir la propagación del COVID-19.

- Propuesta con alto impacto social.
- Propuesta de bajo costo.
- Propuesta ambientalmente sostenible.



## 02 – Segmento de clientes

B2G: Las entidades territoriales financiarán los **triciclos dispensadores** y los costos asociados a su transporte y mantenimiento, permitiendo llevar a población vulnerable productos básicos de aseo (jabón de manos e hipoclorito) .

B2B: Empresas y universidades que actualmente elaboran los productos (jabón de manos e hipoclorito) proveerán a las entidades territoriales los productos básicos de aseo a distribuir en la población vulnerable. También podrán hacer donaciones para la ejecución del proyecto.

## 03 – Canales

- Colaboración Estado-Empresa-Universidad en la generación de insumos y distribución de los mismos en la población vulnerable.
- Redes sociales de las entidades territoriales, empresas y universidades, con el objetivo de llegar a posibles nuevos interesados en hacer donaciones (en género y especie) para la ejecución del proyecto.
- Medios de comunicación que hagan una nota con el prototipo e inviten a empresas y universidades a hacer sus aportes.
- Campañas de crowdfunding.

## 04 – Relación con clientes

- Las entidades territoriales deberán facilitar al proyecto información relacionada con la distribución de poblaciones vulnerables en sus territorios respectivos.
- Con base en dicha información, se planearán rutas de distribución a seguir por los **triciclos dispensadores**.
- Los **triciclos dispensadores** realizarán anuncios vía megáfono de los insumos a repartir, con el objetivo de que la población vulnerable se acerque a recibirlos.
- La relación con el "cliente" (población vulnerable) será directa: el equipo emprendedor coordinará la entrega de los insumos a la población vulnerable.
- El equipo emprendedor entregará a las entidades territoriales, empresas y universidades involucradas informes detallados de la población vulnerable alcanzada, las jornadas de recambio, etc.

## 05 – Fuentes de ingreso

- Recursos públicos de las entidades territoriales.
- Obtención de insumos en especie por parte de empresas y universidades. Empresas y universidades se beneficiarán del uso de sus marcas, nombres comerciales, y otros signos distintivos sobre sus productos.
- Donaciones de terceros.
- Donaciones de Crowdfunding.

## 06 – Recursos clave

- Diseñador industrial para desarrollo de prototipo.
- Trabajadores sociales y otros profesionales de ciencias humanas en la identificación y comunicación con población vulnerable a beneficiarse.

## 07 – Actividades clave

- Consecución de empresas y universidades patrocinadoras.
- Fabricación y/o adaptación del **triciclo dispensador**.
- Organización y trazado de las jornadas de dispensación.
- Organización de las jornadas de recambio.

## 08 – Socios clave

- Entidades territoriales (financiación y coordinación de la iniciativa).
- Empresas y universidades que proveen insumos a los **triciclos dispensadores**.
- Ensambladores de los **triciclos dispensadores**.

## 09 – Estructura de costos

	Costo c/u
Adaptación de los triciclos	\$ 70 USD
Carga de cloro x jornada	\$ 15 USD
Carga de jabon de manos por jornada	\$ 25 USD
Persona que conducirá	Contrato por labor con una tarifa fija de \$2 USD por envío
Elementos de protección personal por jornada del conductor : (tapabocas , guantes, gorro , careta, bata, polainas, gel antibacterial)	\$ 10 USD

# 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

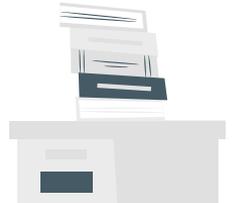
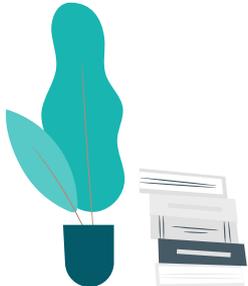
- Proponer variantes de expansión de la solución.
- Poder pensar en función de múltiples opciones de expansión de forma guiada.
- Estimular a los integrantes del grupo asignando ejes de enfoque específicos a cada uno para inspirar la creatividad.



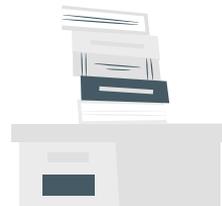
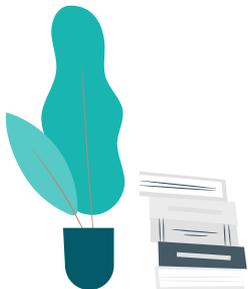
## 04. Postulación final

A través de **triciclos dispensadores** entregamos jabón de manos e hipoclorito a población vulnerable en Latinoamérica, con el objetivo de garantizar el acceso a insumos que garanticen prácticas higiénicas. Así mismo daremos educación sobre el uso adecuado de estos productos.

.....

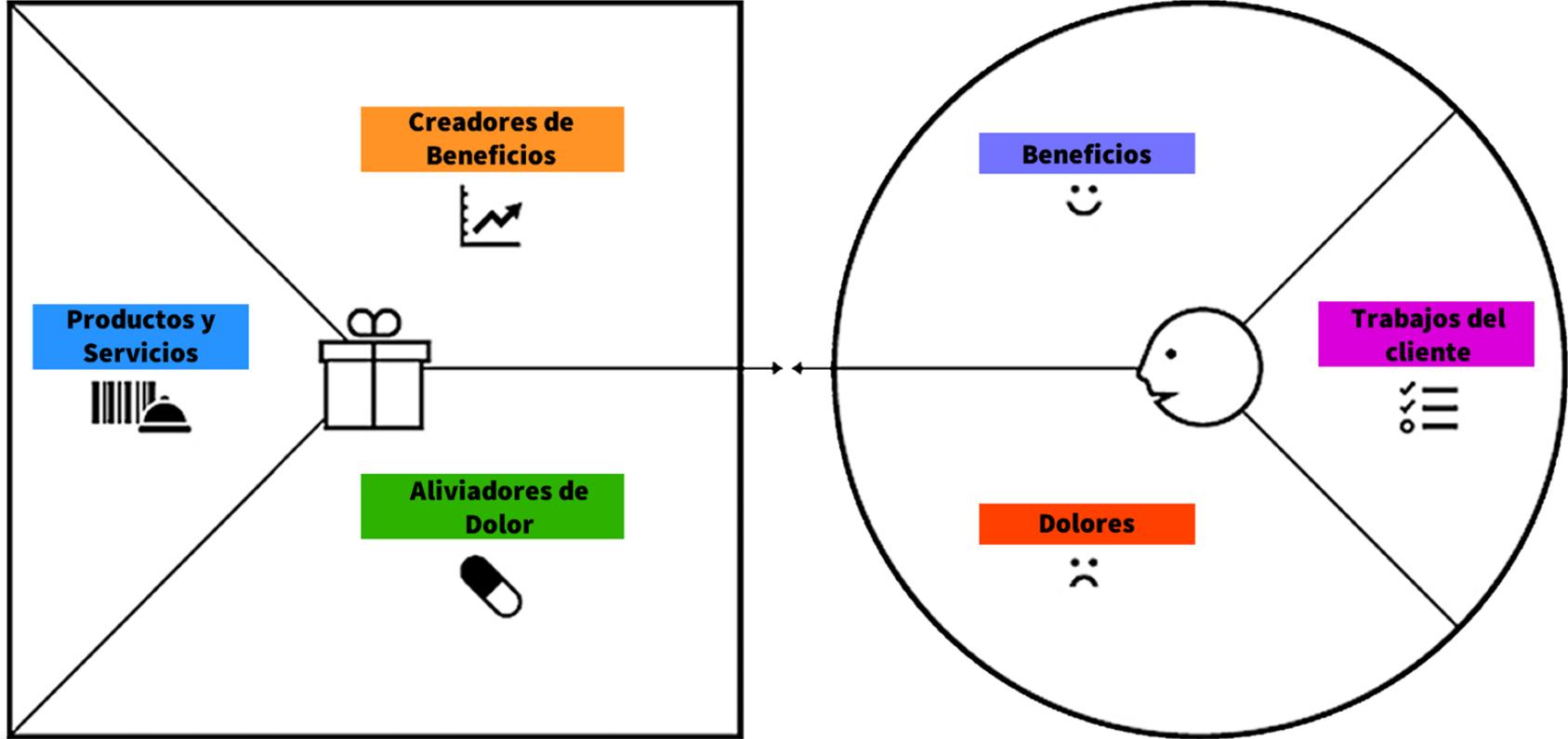


# IMPRIMIBLES



## Canvas de Propuesta de Valor

I  
M  
P  
R  
I  
M  
I  
R



## Canvas de Modelo de Negocio

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

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](#)

