

Canvas de Propuesta de Valor

Equipo 328



Observación de cliente

Tareas del cliente

1. El microempresario deberá entender que la nueva realidad lo obliga a tomar decisiones más dinámicas, desarrollar nuevos Skills que le permitan tomar mejores decisiones y llevar su negocio a la transformación digital
2. El microempresario deberá estar dispuesto a entrar en la era digital, digitalizando toda su contabilidad, sus sistemas operativos (por más reducidos que puedan ser), incluyendo los sistemas que le permitan cobrar sus ingresos, tanto en sus locales físicos como con el uso del internet y las nuevas plataformas

Equipo 328

Dolores

1. El microempresario necesita recibir dinero no físico (transferencias, pagos con tarjeta) pero no lo hace porque las redes de adquirencias tienen comisiones que lo hacen muy costoso;
2. Esto puede significar que pusiera estar perdiendo ventas importantes al no ofrecer una plataforma de pago online;
3. Los dueños de microempresas en ocasiones no cuentan con el tiempo/personal suficiente para pensar en estrategias para su negocio (ellos son los que hacen todo. administrar, vender, atender)
4. Los microempresarios necesitan financiación para hacer sus proyectos de mejoras/expansión pero no saben a quién acudir o las entidades financieras no les prestan.

Beneficios

1. El microempresario tendrá su negocio digitalizado lo que le permitirá tener un mayor acceso a su clientela;
2. Tendrá mayor control financiero de su negocio al poder controlar todo a través de sistemas online.
3. El microempresario tendrá varias opciones para elegir la solución que más se adapte a sus necesidades
4. El microempresario creará una red de networking que le permitirá potenciar su negocio con otras personas
5. El microempresario podrá acceder a distintas soluciones dentro de la plataforma que le permitirán potenciar su negocio y así ser más atractivo para los consumidores
6. El microempresario podrá mejorar la productividad de su negocio a través de la oferta que tendrá en la plataforma
7. El acceso a financiación será más barata

Mapa de Valor

4. Aliviadores de dolor

1. En la plataforma encontrará diferentes soluciones que lo ayudarán a mejorar la digitalidad de su negocio: Oferta de Pasarelas de pagos de bajo costo, billeteras virtuales, pagos PTP, entre otros;
2. El microempresario tendrá un mayor conocimiento y control de su negocio, lo que mejorará su salud financiera pues a través de la aplicación podrá llevar su libro mayor y menor, con lo que podrá tomar mejores decisiones con información real
3. En la plataforma, el microempresario encontrará diferentes fuentes de financiación para poder expandir su negocio: crowdfunding, ángeles inversionistas, donaciones, créditos de entidades financieras.
4. En la plataforma, además encontrará cursos de educación financiera interactivos para que pueda mejorar las habilidades suyas y de su personal para lograr una mejor administración de su negocio.

5. Creadores de Beneficios

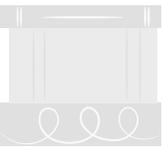
Los beneficios serían varios con el uso de nuestra plataforma:

1. Acceso a una mayor clientela
2. Diversificación de sus puntos de venta, tanto físicos como online
3. Entrada a un mundo digital que ya hoy es el presente
4. Adecuarse a las condiciones actuales del Covid-19 y poder seguir vendiendo a pesar de los clientes que se despidan de nosotros
5. Tener un programa de formación continua
6. Poder acceder a financiamiento a través de la banca comercial, otras instituciones financieras e inversionistas.

6. Productos & Servicios

1. transaccionales para digitalización de negocio: billeteras móviles, pasarelas de pagos,;
2. Acceso a diferentes ofertas de crédito de distintas entidades;
3. Crowdfunding al que el cliente podrá acceder cuando tenga necesidades de capitalización. Este crowd será apalancado por tecnología blockchain lo que permitirá mayor seguridad en las transacciones;
4. Asesorías y mentorías para llevar un adecuado control de su negocio;
5. Cursos de educación financiera a través de metodologías como Gamificación que le permitan avanzar en un mayor conocimiento de su negocio y estrategias para avanzar en su crecimiento;
6. Acceso a ofertas de servicios;

Canvas de Modelo de Negocios



01 - Propuesta de Valor

En esta propuesta integraremos varias herramientas claves que le permitirán al microempresario llevar a su negocio a un nuevo nivel que le exige la crisis actual y prepararse además para lo que será la postcrisis, que ya sabemos será de una realidad diferente. Entre las soluciones que podrá encontrar en la plataforma se encuentra lo siguiente:

1. El cliente podrá acceder a diferentes alternativas de botones de pago y pasarelas de pago y seleccionar la que más le guste o le sea útil e incorporarla en su negocio;
2. El cliente podrá llevar todo el control financiero de su negocio dentro de la plataforma (ingresará sus ingresos, facturas, costos, gastos), lo que le permitirá tener una contabilidad real y tomar mejores decisiones basados en datos reales;
3. Crowdfunding: Conectaremos inversionistas con excedentes de capital que buscan donde invertir con estos microempresarios que tienen necesidades de liquidez y financiación para sus proyectos de expansión/reconversión industrial. Todo esto será apalancado en tecnología de blockchain lo que permitirá transacciones más seguras;
4. Ofertas de crédito de entidades: las entidades financieras públicas y privadas publicarán sus ofertas de crédito y sus tasas, y el microempresario podrá seleccionar la que más se ajuste a sus necesidades;
5. Las entidades que ofrecen billeteras móviles publicarán su oferta y beneficios y el microempresario podrá seleccionar la(s) que más se acomoden a su negocio;
6. El cliente tendrá acceso a módulos de educación financiera, continuidad de negocio y mitigación de riesgos que a través de metodologías como Gamificación, lo ayudarán a avanzar en distintos niveles hasta llegar a ser un Master en el manejo financiero de su negocio y sus inversiones
7. El cliente podrá acceder a mentorías virtuales con expertos en distintas materias que lo acompañaran en estrategias de mejora para su negocio: diseñadores web, expertos en marketing digital y e-commerce, contadores, abogados, entre otras especialidades

En el mercado hemos encontrado ya varias soluciones descentralizadas relacionadas con nuestro tema. Lo que buscamos en nuestra plataforma es integrar todas las soluciones y así llevar al cliente a mejorar su estrategia de negocio, responder mejor ante la crisis y posterior a la crisis, potenciar soluciones que le permitan ser más sostenible, resistente y resiliente ante crisis como el Covid-19.

La nueva plataforma está enfocada en los microempresarios, pues sabemos que es una realidad que en LATAM son los sectores más informales y que menos preparados están para una crisis, al no estar lo suficientemente digitalizados para responder a crisis que impliquen confinamientos, cambios en los hábitos de consumo de las personas y cambios sanitarios. Buscamos que estas empresas puedan ser sostenibles en el largo plazo y respondan mejor ante las crisis.

02 - Segmento de clientes

Clientes principales:

Todas las pequeñas y medianas empresas (Pymes) y eventualmente las Micro-Pymes que deseen acceder a ofertas de la plataforma que les permitan mejorar sus ventas, ingresos y en general muchos de los aspectos de sus negocios. Principalmente pensamos que se beneficiarán el sector comercio y de servicios pequeño, informal y el ubicado en barriadas o zonas donde el acceso a los establecimientos ¿pueda tener mayores dificultades.

Actores secundarios:

1. Inversionistas con excedentes de capital que deseen buscar soluciones de inversión;
2. Entidades financieras que deseen publicar sus ofertas de crédito dirigidos a este segmento de Pymes;
3. Empresas que ofrezcan billeteras móviles y deseen publicar su oferta;
4. Profesionales que deseen prestar sus servicios de asesoría y formación a empresas;
5. Fundaciones que deseen hacer donaciones a estas empresas;
6. Bancos y entidades de financiamiento que quieran ofrecer financiamiento directo al consumo.

03 - Canales

El cliente deberá acceder a todos los servicios a través de una plataforma que estará disponible vía web y app (Android y iOS). Sus clientes tendrán los beneficios para el pago de sus compras bien por la web, la App o mediante mensajes de texto en aquellos casos en que el celular no tenga acceso a la app.

Restricciones mínimas: el cliente deberá contar con un smartphone o un teléfono celular y acceso a la web; además debe tener , una cuenta de ahorros para en los casos que solicite crédito, poder abonar el dinero en su cuenta principal, además para poder acceder al recaudo de los clientes. Si el cliente no cuenta con una cuenta de ahorro, dentro de la plataforma podrá encontrar una oferta de billeteras móviles (digitales) para seleccionar la que más le guste o se ajuste a su modelo de negocios, pero será requisito para finalizar su creación de cuenta de usuario el vincular una cuenta de ahorro.

Para los casos que el cliente acceda a Crowdfunding, se generará un smartcontract entre el inversionista y el beneficiario donde se pactarán las condiciones de la inversión y las cláusulas de ambas partes. Esto se hará bajo tecnología de blockchain

Por otro lado se pondrá en marcha un plan de medios enfocado en facebook como red donde se da a conocer lo que hacemos, y los beneficios que manejamos, aunque con un bajo rango de respuesta. Este será un canal para dar información. Así mismo como opción está hacer uso del mailing o llegar por mensajes de texto a los microempresarios con las bases de datos de nuestros aliados estratégicos.



04 - Relación con clientes

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

Habrà una mayor y más fluida conexión entre el cliente y sus consumidores a través de plataformas de pago que le permitan al microempresario llegar a un mayor número potencial de consumidores o a sus consumidores actuales pero ofreciéndoles una mayor variedad de opciones para que éstos paguen sus compras.

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

Facilidad de acceso a crédito, a bajo interés, obteniendo así liquidez para hacer crecer su negocio en tiempos de crisis sanitaria y económica. Adicionalmente recibirán formación financiera para la gestión de su negocio, la opción de llevar su contabilidad de una manera fácil lo que llevará a tener una buena administración de su negocio .

¿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?

Automatizada en la mayoría de los casos con links directos a los aliados quienes ofrecerán diferentes opciones de botones de pago, créditos o microcréditos, financiamiento a largo plazo, cursos de formación online, entre otros.

05 - Fuentes de ingreso

La plataforma se monetizará a través de los siguientes mecanismos:

1. Fee mensual de suscripción que irá por categorías según servicios a utilizar
2. Comisión por cada operaciones de crowdfunding realizada
3. Comisión pagada por las entidades financieras por cada crédito referido a ellas
4. Pago por servicios de mentoría especializados
5. Monetización por anuncios

A través de estos ingresos el cliente podrá acceder gratuitamente a:

1. Toda la oferta de cursos virtuales para gestión de su negocio.
2. Plataforma de contabilidad y administración del negocio.
3. Plataforma de inversión en negocios locales

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

1. Monetización con anuncios
2. Fee mensual

¿Cómo nos realizarán los pagos?

1. Todos los medios de pago digital, Nequi, PayPal y tarjeta de crédito entre otros sistemas

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

1. Las estrategias serán mediadas por análisis de datos, pero estarán enfocadas a dar visibilidad a los negocios y así mismo brindar mentoría (desde las clases virtuales) en los aspectos que afecten las ventas del negocio, entrenamiento básico en gerencia y finanzas, contabilidad, mercadeo y ventas, entre otros

06 - Recursos clave

¿Qué personas son clave?

1. Microempresarios
2. Inversores
3. Clientes de microempresarios

¿Qué recursos intangibles necesitas?

1. Acceso a servidor
2. Acceso a desarrollo de software
3. Conocimiento del entorno del desarrollo
4. Conexión online para cursos y entrenamiento

07 - Actividades clave

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

1. Desarrollo de interfaces;
2. Creación de alianzas estratégicas con microempresarios;
3. Desarrollo de alianzas con aliados (bancos, plataformas de pago, instituciones crediticias, organismos del estado, entre otros);
4. Plan de medios a pequeña escala y largo plazo (low cost).

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

1. Desarrollo de frontend
2. Diseño de App Móvil y web api con mockups
3. Diseño de experiencias digitales para plan de medios

08 - Socios clave

Entidades y corporaciones financieras y de crédito

1. Inversionistas
2. Gobierno
3. Universidades
4. Fondos de emprendimiento y capital semilla
5. Fábricas / desarrolladores de software

¿Quiénes son los proveedores clave?

1. Plataformas de pago
2. Bancos e instituciones financieras orientadas a los microempresarios

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

1. Cámaras de comercio
2. Asociaciones de Vecinos

¿Quiénes son mis aliados?

1. Bancos, empresas de software, inversionistas, organismos del estado, fondos de inversion, Angel Investors,

09 - Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

1. Desarrollo de api y seguridad
2. Gestión del proyecto desde sus futuras innovaciones
3. Mercadeo y promoción de la nueva App

¿Recursos y actividades más costosas?

1. Desarrollo de api y seguridad de nuestra plataforma

¿Cual es el costo de nuestros canales?

1. Mailing y mensajes de texto inicial
2. Desarrollos interactivos para redes sociales