

LOCALITO APP

LOCALITO APP

Somos una plataforma que facilita el intercambio de bienes y servicios. Trabajamos a nivel local, con las tiendas de barrio, los vecinos, los pequeños comerciantes y centros de abastecimiento.

Promovemos el consumo local y la economía circular, facilitando la compra-venta y trueque de productos y servicios.

Adquiere lo que necesitas, pagando como puedas.

Descubre quien tiene lo que necesitas cerca de ti.

ENTREGABLES 2DO DÍA

EQUIPO 336



CANVAS DE PROPUESTAS DE VALOR



OBSERVACIÓN AL CLIENTE

TAREAS DEL CLIENTE

- *Cuidar la salud de su familia y su entorno.
- *Encontrar clientes.
- *Quedarse en casa y limitar su movilidad.
- *Comprar alimentos y productos de necesidad básicas a bajo costo.
- *Producir sus productos.
- *Vender sus productos.
- *Encontrar donde abastecer sus necesidades, productos y servicios.
- * Buscar alternativas laborales o de emprendimiento.
- *Encontrar trueques.
- *Mantenerse informado con información confiable.
- *Mantener una buena comunicación con su entorno.

DOLORES

- *Restricción en las actividades laborales y comerciales.
- *Estrés, ansiedad, depresión e incertidumbre.
- *Reducción de recursos económicos para la familia .
- *Escasez de suministros básicos.
- *Descomposición de productos perecederos.
- * Falta de rotación en el inventario.
- * Incremento en gastos del hogar y tareas domésticas.
- *Falta de conocimiento en la oferta cercana.
- *Falta de canales para ofertar el producto o servicio.
- *Falta en el relacionamiento social y falta de tránsito de gente en las calles.
- *Fakes news.
- *Desabastecimiento focalizado.
- *Especulación y alza en los precios por la demanda.

BENEFICIOS

- *Incrementar las ventas y atraer nuevos clientes
- *abastecimiento de bienes y servicios.
- *Flexibilidad de pagar a tus posibilidades (trueques e intercambio monetario)
- *Aumento y activación del consumo local
- *Alternativas laborales para generar ingresos.
- *Circulación de sus productos o servicios
- *Abastecimiento económico y de sus necesidades en el hogar
- *Tranquilidad con respecto a la salud, pues con quienes hagan trueques y negocios habrá certeza de óptimas condiciones higiénicas.
- *Conocimiento de la oferta de bienes y servicios en entorno.



MAPA DE VALOR

ALIVIADORES DE DOLOR

* Incentivamos el consumo local y promovemos que se mantenga activa la economía.

*Te facilitamos localizar cerca de tu ubicación los productos y servicios que necesitas.

*Te permitimos adquirir los productos y servicios de una forma flexible y de acuerdo a tus posibilidades de pago.

*Contamos con estándares de control de higiene y salubridad que permiten comprar con confianza.

* Te acercamos a potenciales clientes y proveedores.

*Te ayudamos a dar a conocer tus productos o servicios, incrementando la posibilidad de rotación de inventario y la continuación de la actividad económica.

CREADORES DE BENEFICIOS

*Acceso a la oferta local de bienes y servicios en solo punto.

*Accesibilidad en tiempo y espacio real a productos y servicios cercanos a tu ubicación.

*Fomentamos la economía local y el abastecimiento de las comunidades de bienes y servicios de primera necesidad.

*Disminuimos el riesgo de desabastecimientos focalizados, brindando información para compra.

*Incrementamos la capacidad de abastecimiento de las familias y comercios a través de nuestros métodos flexibles de pago.

*Brindamos la solución más eficaz para tus necesidades inmediatas

*Conectamos a consumidores con proveedores.

PRODUCTOS Y SERVICIOS

LOCALITO te permite ver la oferta de servicios o productos dentro de cierta ubicación geográfica.

Podrás ajustar la búsqueda por:

- Distancia
- Ruta
- Tipo de producto o servicio
- Método de pago aceptado
- Disponibilidad de entrega en un lugar físico o servicio a domicilio-

Podrás adquirir, vender o intercambiar:

- Producto por dinero
- Servicios por dinero
- Producto por producto
- Servicios por servicios

Forma de pago flexible:

- Dinero en efectivo
- Pago en línea
- Trueque
- Pago mixto (negocia una combinación de dinero e intercambio de bienes o servicios).

Los usuarios podrán elegir qué formas de pago desean aceptar. En el caso de trueque o pago mixto, es requisito que ambas partes negocien y acuerden en el chat dentro de la app el precio para que se efectúe la transacción.



Modelo Canvas

Organizations Business Model



01 - Propuesta de Valor

En LOCALITO facilitamos el intercambio de servicios o productos vía trueque, lo que le permite a nuestros clientes satisfacer sus necesidades en circunstancias donde el dinero es escaso.

Nuestra plataforma es especialmente útil en el contexto del COVID-19, ya que le permite a la gente visualizar la oferta de bienes y servicios disponibles a corta proximidad del punto donde se encuentra. Además a través de la implementación de procedimientos de higiene y salubridad, buscamos que nuestros usuarios puedan adquirir bienes y servicios con confianza y tranquilidad.

En LOCALITO:

- Incentivamos el consumo local promoviendo que la economía se mantenga activa.
- Ofrecemos una oportunidad para que las personas generen una fuente de ingresos adicional o encuentren un mercado para sus actividades tradicionales, cuyas se han visto afectadas por el cierre de comercios causado por el COVID.

02 - Segmento de clientes

- Personas o pequeños comercios que producen o venden mercancía o servicios para abastecer una determinada zona geográfica (tiendas de barrio, farmacias locales, papelerías, tiendas de abarrotes, etc).
 - Son personas que a través de su actividad comercial son la principal fuente de ingresos de sus familias.
 - Dedican la mayor parte del día a la actividad comercial. Frecuentemente trabajan jornadas de 10 o más horas.

- Personas o empresas que ofrecen servicios de manera extraordinaria (debido a las medidas del COVID-19 perdieron su empleo o la oportunidad de seguir llevando a cabo sus actividades económicas de la manera tradicional).
 - Buscan una nueva fuente de ingresos o una alternativa para continuar generando un sustento.
 - Ofrecen servicios relacionados con sus capacidades y conocimientos a cambio de una remuneración.

- Personas o empresas que consumen productos o servicios.
 - Están conscientes de la importancia de consumir local y buscan opciones a corta proximidad para abastecer sus necesidades.
 - Son las encargadas de las compras y abastecimiento, o tienen injerencia en lo que se compra y en dónde se compra.

Nuestros 3 segmentos de clientes nicho tienen en común que cuentan con un smartphone o un equipo con acceso a internet. Están familiarizados con el uso de plataformas o tienen a una persona cercana que sí lo está, y están dispuestos a aprender a utilizarlas para continuar generando ingresos.

03 - Canales

Ofrecemos nuestros servicios a través de una aplicación móvil y una plataforma web .

Los canales que utilizaremos para atraer a nuestro segmento de clientes y crecer nuestros usuarios son:

- **Difusión institucional-** diseminación a través de las bases de datos de los aliados estratégicos como: Cámaras y gremios empresariales, Agrupaciones de comerciantes por sector u actividad, Instituciones y organismos dedicados a promover la actividad económica.
- **Difusión a través de Cadenas de suministro-** difusión y promoción del uso de la app, por parte de los abastecedores de tiendas de barrio y distribuidores de mayoreo.
- **Difusión en medios de comunicación masiva-** anuncios en radio, periódicos locales, redes sociales (Facebook, instagram, google ads)
- **Difusión orgánica y voz a voz-** uso de comunidades en redes sociales como Facebook groups y whatsapp. Voz a voz de usuarios, locales y comercios vecinos, etc. Uso de identificadores gráficos en los comercios

04 - Relación con clientes

Localito sirve como un intermediario entre productores y consumidores locales.

Nuestro fin radica en ser capaces de poner a las personas en contacto siendo el puente que las une proporcionando la distribución de información. Si bien el app busca crear una plataforma de autoservicio en donde los productores y consumidores locales puedan desenvolverse de manera casi totalmente automatizada, para poder lograr este objetivo es necesario tener canales de interacción abiertos para poder recibir feedback y conocer a nuestros usuarios más a fondo a la vez buscando estar lo mayor pendiente posible de las interacciones que ocurren a través de esta plataforma. El canal abierto vía chat debería ser el más impulsado pero también debería poder sostener la posibilidad de llamadas telefónicas y correos.

Localito app es una plataforma que facilita el negocio local proporcionando de información a los consumidores dándoles a ellos un mayor conocimiento de sus posibilidades. Gracias al Covid 19, los modelos económicos se han paralizado o atascado y los más afectados están siendo las PYMES que no están capacitadas para adaptarse al home office. Localito no solo facilita las posibilidades de negocio regularmente, si no que en tiempos donde negocios pequeños están tomando un atasco así, se vuelve una iniciativa de mayor importancia para la sostenibilidad económica de la región.

05 - Fuentes de ingreso

Ingresos Extraordinarios

Derivado de la situación causada por el COVID-19 y del interés general de mantener la economía activa, consideramos posibles ingresos en forma de donaciones y auspicios por parte de los gobiernos locales, cámaras de comercio y gremios de empresarios, instituciones y organismos de desarrollo, y empresas de medios de difusión masiva.

Ingresos dentro de la Plataforma

- Aportaciones voluntarias de los usuarios (modelo Wikipedia)
- Ingresos por comision de pago en línea o ventas B2B.
- Ingresos por venta de anuncios- Estos espacios están dirigidos únicamente para marcas de productos o servicios que no compitan con los usuarios vendedores (es decir, sin puntos de venta exclusivos). Ejemplo: :marcas de productos de consumo masivo o eventos o convocatorias locales.
- Ingresos por realización de encuestas de mercado dentro de la app.

Ingresos por venta de analítica y datos de mercado

la venta de la información generada y relativa a las tendencias de mercado, perfil de los usuarios y características demográficas.

*No se venderá información personal únicamente información agregada. *La información disponible para venta está sujeta a la aceptación de las políticas de privacidad de los usuarios.

06 - Recursos clave

Para hacer que el app funcione, si bien se necesita un equipo de soporte detrás de él, el método de funcionamiento se basa en la conexión entre usuarios. Los usuarios son las personas mas importantes para dejar en marcha este proyecto y para llegar a ellos el marketing es necesario como factor clave.

El marketing quizá sea el factor más importante en este proyecto y la manera de implementarlo tiene que nacer mediante una serie de plataformas especializadas para abarcar nichos concretos. La viabilidad del proyecto también depende en lo atractivo que pueda ser para el usuario, lo cual no solo obliga a tener un app y una web “user friendly”, sino que buscar alianzas estratégicas que faciliten el pago en línea y las redes de distribución son otro factor de peso que se toma en cuenta.

La implementación del modelo depende del diseño de la app, del estudio de mercado, de la base de datos y la financiación con la que cuenta.

07 - Actividades clave

Desarrollo y actualización de la plataforma (App y web).

- Incorporación de usuarios a la app, mantenimiento y actualización de la base de datos.
- Geolocalización precisa y comprobación de ubicación de negocios.
- Comprobación de estándares de salubridad y evaluación de los usuarios.

Generar alianzas estratégicas para:

- Habilitar pagos en línea.
- Habilitar servicios de entrega a domicilio (logística y transporte).
- Generar publicidad masiva (Medios de comunicación masiva, compañías de redes sociales)
- Difusión y captación de usuarios (Gremios de comerciantes, empresarios y prestadores de servicios, entidades que promuevan el comercio, etc).

08 - Socios clave

- Proveedor de GPS (posible uso de Google maps).
- Proveedores de software y servicios App.
- Inversionistas y patrocinadores.

Aliados Clave para la operación

- Prestadores de servicios de pago en línea.
- Prestadores de servicios de entrega a domicilio.

Aliados clave para generar tracción

- Empresas de consumo masivo y distribuidores de mayoreo.
- Asociaciones y gremios de comerciantes y prestadores de servicios.
- Instituciones y organismos que promueven la actividad económica.
- Medios y empresas de difusión.

09 - Estructura de costos

1. Desarrollo de plataforma (diseño web, programación web, etc).
2. Mantenimiento de plataforma (pago de dominio, hosting, actualización y almacenaje de bases de datos).
2. Gastos de Publicidad- costo de generar anuncios en Google, redes sociales, espacio de aire en radio, notas o anuncios en periódicos locales y señalética gráfica.
3. Costos operativos- salarios de los equipos de trabajo de mercadeo, soporte técnico/ customer service, creativo y administrativo.
4. En un inicio y tomando en cuenta la situación actual provocada por el COVID-19 se pudiera considerar que los costos por desarrollo de plataforma y la mayoría de los gastos por publicidad, pudieran ser financiados con la categoría de ingresos extraordinarios (donaciones y auspicios). En una segunda etapa, los costos por mantenimiento y mejora de la plataforma, así como los costos operativos y otros, pudieran financiarse por los ingresos generados dentro de la plataforma y por venta de anafilica.
5. También en otra etapa con la información de los expertos que prestan servicios se puede focalizar para otros proveedores anuncios de herramientas, equipos, materiales y equipos que los fabricantes tienen para ofrecer al nicho específico.



SCAMPER

Sustituir Qué parte del plan puede ser substituido para mejorarlo?

el software de la app, para cada día mejorar la experiencia de los clientes y usuarios.

Combinar Cómo podríamos combinar nuestro plan con otro?

Agregando valor, por ejemplo, las comunicaciones de forma virtual con otras comunidades cercanas

Adaptar Qué parte del plan puede ser

adaptado tomando otras referencias?

La forma en que se puede lucrar, podríamos implementar formas interesantes de generar ingresos y de solucionar necesidades, ésto tras el análisis de diferentes propuestas

Modificar Qué aspecto puede ser modificado

para mejorar la propuesta?

Probablemente a largo plazo el modelo de negocio puede tener algunas innovaciones, para hacer más eficiente nuestro sistema.

El soporte técnico y software.

Proponer otro uso Podemos pensar en un alcance

distinto o su uso para otro contexto?

Con la información obtenida de los movimientos económicos de los comerciantes, podríamos vender modelos de negocios, sondeos de mercados o dar consultorías a pequeños emprendedores de la zona, monetizando a través de resultados obtenidos, la información, pieza relevante en la actualidad.

Eliminar Existe alguna parte del plan que

pueda ser simplificado o eliminado?

Búsqueda de muy largas distancia, en muchos países se vé muy limitado la distancia que pueden recorrer para comprar sus productos. Es mejor enfocarnos muy bien en los comerciantes en distancias cortas y en la variedad de productos y servicios que pueden ofrecer

Reordenar Se puede pensar en un orden de

prioridades distinto?

- Activar la economía local
- Alternativa para generar ingresos
- Promover el consumo y comercio de productos y servicios a distancias muy cortas de tu hogar
- Accesibilidad en métodos de pago, compra-venta y trueque de productos y servicios, adquiere lo que necesitas, pagando como puedas.