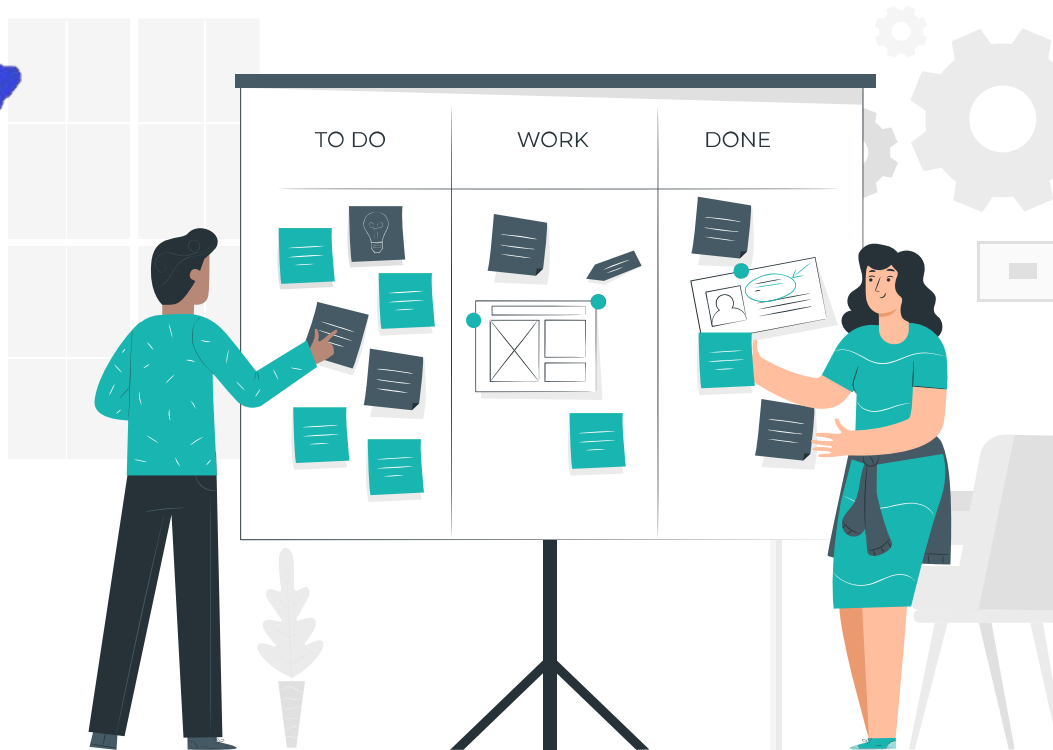


CADA
DÍA
CUENTA

LATAM HACKATHON
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



Material Sábado



Observación de cliente

1. Tareas del cliente

TOMADOR

Contar con liquidez para su funcionamiento

La responsabilidad social con sus trabajadores

PRESTADOR

Facilitación del aporte que se desea hacer

Apoyo al tomador con conocimientos y comentarios constructivos



2. Dolores

TOMADOR

Miedo a la incertidumbre económica

Miedo a poder perder sus negocios

Miedo a retribuir el dinero en tiempo

PRESTADOR

Miedo a que la plataforma no sea transparente

Miedo a no percibir el dinero en largo tiempo



3. Beneficios

TOMADOR

Educación financiera

Reconocimiento de la comunidad a una empresa

Oportunidad de reinventarse de ciertos negocios

Liquidez

PRESTADOR

Uso de más plataformas tecnológicas

Conoces el status de su dinero

Apoyar a una microempresa



Mapa de Valor

4. Aliviadores de dolor TOMADOR

La plataforma permite que el tomador obtenga liquidez para mantener a flote su negocio

PRESTADOR

La planilla de información del tomador brinda mayor tranquilidad a los prestadores sobre la retribución del dinero.



5. Creadores de Beneficios

La plataforma permite elegir las empresas a quien prestar y la cantidad de dinero que se prestará

El requisito a empresas de brindar información sobre sus manejos de fondos, permite que estas se alinean a lineamientos más ordenados

La plataforma permite el exposure de las microempresas



6. Productos & Servicios

Plataforma digital social people to business (crowdfunding) que brinda la opción a PRESTADORES (personas civiles) de colaborar con un micronegocio o TOMADOR mediante un préstamo o asesoría. Se brinda visibilidad de la historia de los TOMADORES, y se crea una relación de apoyo genuina entre ellos y los PRESTADORES.



01 – Propuesta de Valor

¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

Somos un proyecto sostenible pese al paso de la cuarentena en Latinoamérica, que banca microempresas a través de préstamos sin intereses financiados por personas comunes. Es una plataforma digital que permite segmentar las empresas que se quieran apoyar por localidad y país.

¿Consideraciones a tener en cuenta en contexto covid-19?

La plataforma permite a los prestadores ayudar desde la comodidad de sus casas.

¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

Plataforma social para préstamos People to Business, enfocada en la reactivación de micro-empresas o negocios pequeños, en américa latina. Haciendo énfasis en las personas y las historias de sus negocios, apoyando a preservar el patrimonio que han construido con su esfuerzo.

02 – Segmento de clientes

¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes? (Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)

PRESTADORES

Una persona bancarizada, hombres y mujeres, con mayoría de edad que se encuentran inmersos en los asuntos de comunidad

TOMADORES

Cualquier microempresa que tenga la necesidad de capital para poder reactivar su negocio

SPONSORS

Empresas, Entes gubernamentales, fundaciones o negocios grandes que quieran apoyar la iniciativa, ser avales, duplicar los préstamos o usar la plataforma para anunciarse

03 – Canales

¿Qué medios y formas de contacto utilizaré con el cliente para que conozca mi producto o servicio?

App/Página Web que conectará a personas que buscan ayudar con una microempresa que precisa de esta ayuda que puede ser económica o de asesoría.

¿Son estos los medios usuales en el sector?

No, es una plataforma de financiamiento sin la intervención de un banco.

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

Tanto prestador como tomador deben estar bancarizados, y mediante procesos digitales hacer que se recaude el dinero y se entregue a las microempresas.

¿Existen restricciones comerciales para ello?

Se debe considerar partes no bancarizados

04 – Relación con clientes

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

Perfil de preguntas y soporte técnico para Prestadores y Tomadores

Perfil de soporte a negocios, gobiernos, fundaciones

Plataforma automatizada, para la creación de ambos tipos de perfiles (Prestadores y Tomadores)

Planilla automatizada para Tomadores en donde se validen las necesidades y confiabilidad de los micronegocios

¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor/cliente para que adquiera este producto o servicio? Formato fácil para adquirir un préstamo y 100% digital. Asimismo una plataforma para dar a conocer tu 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?

Relación automatizada que conecte a ambos clientes (Prestador y Tomador)

05 – Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

Publicidad dentro de la plataforma

Un % del préstamos se va a la manutención de la plataforma

Otras opciones a revisar

Fee a los Tomadores?

Donación directa a la plataforma para sostenerla?

Plataforma financiera? Intereses

Nota: Apoyo de expertos en el tema

¿Cómo nos realizarán los pagos?

1. A través de la plataforma, electrónica

2. Pago en especie al final de la inversión

3. Se establecerá un periodo de tiempo para el pago del Tomador al Prestador, ya sea en dinero o en especie

4. Los Tomadores tienen que tener el respaldo en cierto % de familiares o conocidos, previo a poder acceder a la plataforma general

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

Esquema para empresas, gobierno. Ellos pueden incentivar duplicando el préstamo o también siendo los que respalden a estos micronegocios en caso de no poder pagar el préstamo que se les otorgó.

Como beneficio pueden utilizar la plataforma para promocionar su nombre y altruismo

06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

Tomadores (micronegocios),
Prestadores (civiles),
Sponsors (Empresas asociadas),
Personal administrativo (plataforma)

¿Qué recursos materiales necesitas?

Equipo de computo (soporte material de la plataforma)

¿Qué recursos intangibles necesitas?

Software y plataforma financiera

07 – Actividades clave

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

Construir la plataforma --- Creación de los tipos de perfiles

Creación de un proceso de préstamo y depósito a las cuentas y el marketing (posicionamiento)

Llegar a los Sponsors

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

Equipo de tecnologías de la información

- Desarrollo y soporte de la plataforma

Equipo de marketing y ventas

- Promocionar la plataforma y conseguir sponsors y partners

Prospección

- Estudiar los perfiles

Finanzas y legal

- Proporcionar soporte legal y financiero (validación del proceso)

08 – Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

Prestadores, proporcionan los insumos que en este caso es dinero

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

Tomadores, son tanto socios como clientes. La plataforma se construye con y para ellos

¿Quiénes son mis aliados?

Sponsor, nos apoyan a mantener la plataforma, así como impulsando las campañas de los Tomadores. Pueden fungir como avales

09 – Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

- Creación plataforma
- Mantenimiento de la plataforma
- Sueldos de las funciones propuestas (outsourcing, home office)
- Marketing
- Sostener la interacción entre nuestros socios claves y clientes

¿Recursos y actividades más costosas?

- Creación de la plataforma
- Sueldos

¿Cual es el costo de nuestros canales?

Nota: Necesitaríamos el soporte de un experto para indicarnos el costo de la construcción de una plataforma de este tipo

04. Postulación final

Plataforma digital de Crowdfunding enfocada en préstamos sin intereses de personas civiles a micronegocios (People to Business) Generando una conexión emocional a través de las historias de estos negocios.

El objetivo es reactivar microempresas en América Latina mediante la inyección de dinero a través de préstamos de civiles y la devolución de este préstamo, en efectivo o en especie, en un periodo determinado de tiempo. El prestador tiene la opción de reingresar su pago al fondo para refinanciar otros micronegocios, generando de esta forma una economía circular.

Existirá un rol de sponsors, en el cual empresas, gobierno y/u organizaciones podrán ser avales de micronegocios, duplicar los préstamos dados por civiles y usar la plataforma para promocionar su marca.

