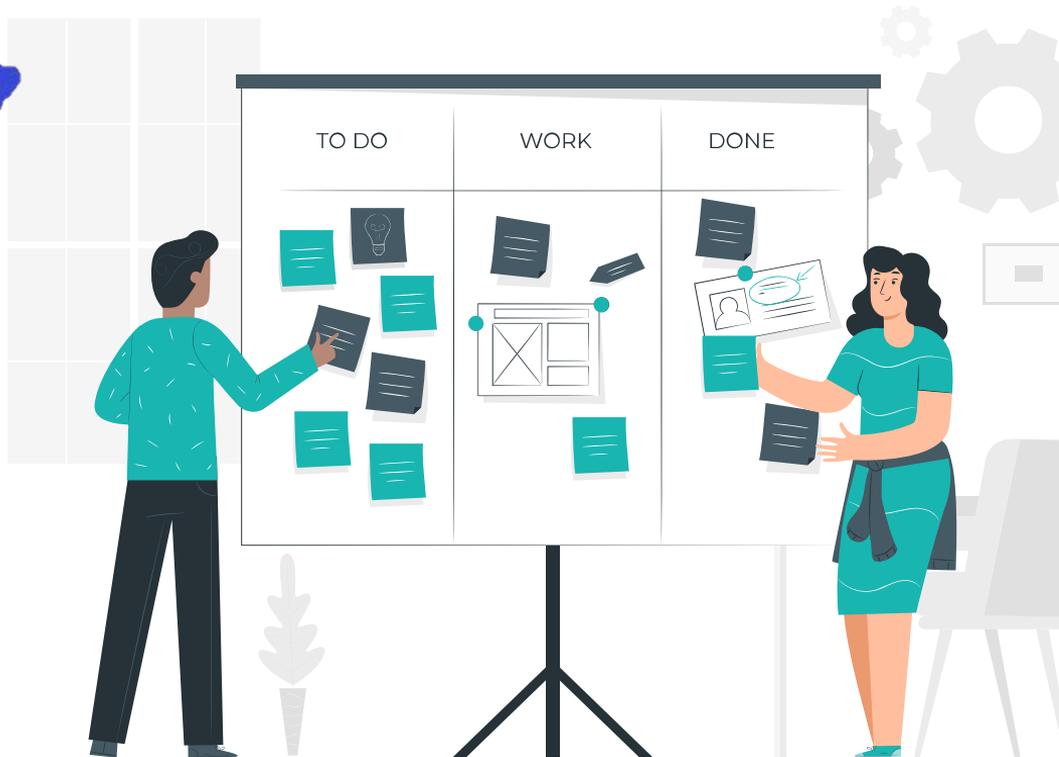


CADA
DÍA
CUENTA

LATAM HACKATHON
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



Material Viernes



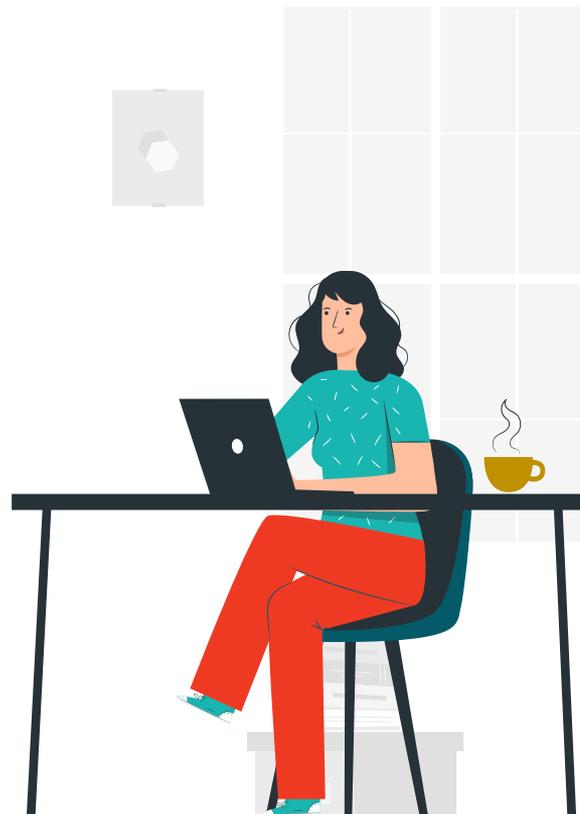
DETALLE DE JORNADA

01



Viernes

Matriz Certezas, Suposiciones y Dudas
Resumen actualizado de la Solución



¡BIENVENIDOS!

Hagamos algunos acuerdos de cómo estamos todos juntos ejecutando esta sesión:

Estar. Permítete conectarte profundamente con la dinámica.

BE+. Seamos positivos, expansivos y construyamos sobre otras ideas.

Sea concreto: Vayamos al punto, no hay espacio para deambular.

Sea descriptivo: Ideas completas con inicio y fin.

Buena onda: La gente feliz es más creativa

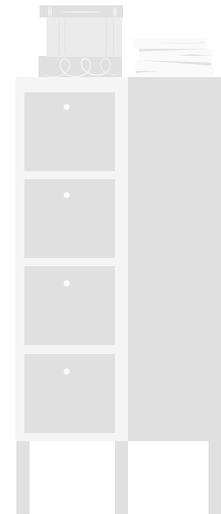




1. ¿Quién es quien?

Iniciemos con una ronda de presentación personal. Si aún no nos conocemos, es un punto de partida para que esto suceda.

Si ya nos conocemos, hagámoslo igual, contamos como estuvo nuestro día, rompamos el hielo para empezar a trabajar en equipo.





02. Presentación de la idea o reto

Si dentro del equipo está el postulante de la idea que nos fue asignada, iniciemos con esta persona para que nos cuente su motivación inicial y el camino por el cual transitó para llegar a proponer esto como una idea o reto.

Si la idea no es de alguien del grupo, tomemos esto como punto de partida. No es necesario mantener la misma iniciativa pero sí que sirva como borrador inicial.

Una vez mencionada la idea/reto en el grupo, cada integrante debe compartir sus puntos de vista con el grupo y llegar a un común acuerdo de la mejor solución a desarrollar dentro del hackathon.



Reto

Parte 1:

Incentivar **mediante redes sociales** que las personas que tienen sueldo fijo hagan **compras "por adelantado"**, ej. Regalos de cumpleaños, cenas, Delivery de comidas, créditos a favor en locales. Los que pueden ser enviados que se envíen y los que no, que los emprendimientos te generen un cupón. De esta forma mantenemos y ayudamos a que los pequeños emprendimientos se mantengan a flote por lo menos para sobrevivir esta cuarentena.

Parte 2:

También ayudar a emprendimientos que no tengan páginas web a desarrollarlas.



Paso a Paso: Matriz CSD

1. Cada uno postula individualmente sus certezas, suposiciones y dudas.
2. Cada integrante comparte sus certezas, suposiciones dudas y el mentor tomará nota en la presentación de Google Slide.
3. Se hace una revisión de los CSDs y una puesta en común general.



Matriz CSD – Certezas, Suposiciones & Dudas

1. ¿Cuales son tus Certezas?

- Está dirigido a usuarios digitales tanto para el comprador como para el vendedor (conexión a internet)
- Incentivar las ventas por adelantado
- Estamos en un contexto de incertidumbre ¿cómo enfrentarla? (económica)
- Dirigido a personas de sueldo fijo y estable
- Está enfocado a tener un impacto social
- Enfocado en general a la clase media
- Que las personas no caigan víctimas de la "infodemia". Osease, que la gente sea informada en qué comprar
- No queremos incentivar que las personas compren cosas que no necesitan, pero sí aquello que van a necesitar en un futuro. (Asegurar una economía sostenible)

Matriz CSD – Certezas, Suposiciones & Dudas

2. ¿Cuales son tus Suposiciones?

- Las personas están recibiendo su sueldo completo y saben que recibirán en un futuro.
- Las personas están dispuestas a gastar su dinero en productos o servicios que hoy no necesita (no son de primera necesidad).
- Suponemos que los emprendedores analizaron sus costos, a modo que puedan ofertar sus productos o servicios y que continúe siendo rentable considerando la inflación o la recesión económica. El valor de venta debe por lo menos representar el costo del producto/servicio.
- Las agencias de viajes y aerolíneas podrían ser nuestro principal referente para la estrategia.
- La personas compran con antelación cuando la oferta es extraordinariamente atractiva o es algo que probablemente se agote.
- Las personas compran lo que es "popular", por ejemplo, el papel higiénico, etc.

Matriz CSD – Certezas, Suposiciones & Dudas

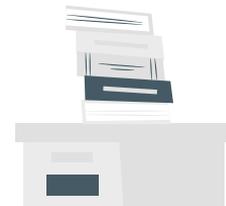
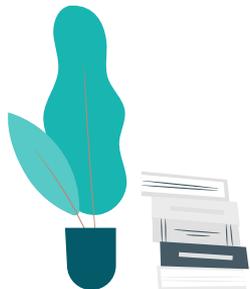
3. ¿Cuales son tus Dudas?

- ¿Nos enfocamos en un rubro?
- ¿Qué estrategia generamos para hacer un consumo adelantado?
- ¿Nos enfocamos en diferentes sectores o sectores específicos?
- ¿Hasta qué punto desarrollaremos la idea?
- ¿Podemos intervenir en que la oferta sea algo que sea sostenible con el medio ambiente para que sea una compra responsable dado el contexto?

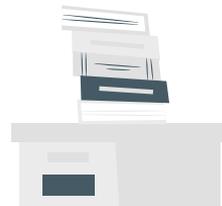
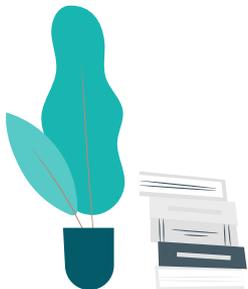
04. Postulación final

Incluir aquí la descripción final de la idea definida en el grupo.

Desarrollar una plataforma que articule productores y prestadores de servicios, con enfoque en procesos sustentables, basada en un modelo de compras anticipadas, donde el productor reciba herramientas que fortalezcan sus capacidades comerciales, y pueda mantener a flote su negocio, al tiempo que fortalezca su relación con sus clientes, y favorecer a los consumidores ofreciendo múltiples beneficios y valores agregados que premien su fidelidad, y les permitan mitigar la incertidumbre que esta coyuntura ha generado, en cuanto al acceso a productos y servicios y la volatilidad de los precios.



IMPRIMIBLES



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



Cuestionario para el productor/comerciante:

1. ¿Cuál es el mayor reto que tiene tu negocio hoy?
2. De todas estas opciones cuales te afectan en mayor medida:
 - Pago a colaboradores/ proveedores
 - Transporte de productos
 - No poder aperturar mi negocio físico
 -
 -
3. ¿Si tuvieras dinero para tu negocio en qué lo invertirías?

Cuestionario para el consumidor:

- 1.
2. ¿

Incentivar la compra anticipada,

- Entendido como aquello que compras sin tener la necesidad en ese momento.
- Entendido como la compra de algo que hoy no existe pero en un futuro lo tendrás.

Finalidad: brindarle al productor/comerciante capacidad económica para que su negocio no pare.

Suponiendo que

- Su producto no llega a las manos del consumidor
- Su producto no es de primera necesidad hoy.

¿A qué productor/comerciante queremos ayudar?

¿Cuál es el beneficio para el consumidor? ¿Cuál es el beneficio para el comerciante/productor?

Cuestionario para el productor/comerciante:

1. ¿Cuál es el mayor reto que tiene tu negocio hoy?
2. De todas estas opciones c