

# Mi IDEA de solución

## Versión preliminar

Desarrolla de forma explicativa tu solución



# 01

## DESAFÍO

¿Qué desafío de COVID-19  
quieres resolver?



# NUESTRO DESAFÍO

Debido a la problemática mundial por el COVID-19, la economía está siendo seriamente afectada. Un sector de los más vulnerables son las pymes y los pequeños negocios, que por lo general cuentan con pocos medios para sobrellevar esta crisis.

A la vez, muchas personas se encuentran resguardadas en sus casas, con el fin de bajar la curva de contagios.

Nuestra principal tarea es crear una solución para ambas situaciones. Por un lado contribuir a impulsar la economía local tratando de evitar la baja completa de ventas en los pequeños negocios y por otro lado contribuir a la seguridad y a la satisfacciones de necesidades básicas de los ciudadanos, que se encuentran resguardados en sus casas por las medidas de protección.

# 02



# SOLUCIÓN

¿Cuál es tu solución?

# NUESTRA SOLUCIÓN...SUPER Cerca!



Debido a la pandemia del Covid-19 estas resguardado en casa. ¿Te imaginas que lo que necesites de la farmacia, la lavandería, la tienda, te llegue en la puerta de tu casa?

SUPER Cerca es una solución digital para que realices tus compras desde tu casa. A la vez es una solución para los negocios y pequeños emprendedores cerca de tu casa. Ellos pueden registrar su stock para que tú o tu familia soliciten sus productos. Este sistema te permite estar seguro en casa y a la vez cubrir toda necesidad de manera segura, a tiempo, y lo mejor: ¡cerca de tu casa! De esta forma, además de proteger a ti les ayudamos a los pequeños negocios de tu localidad.

Nuestra iniciativa consiste en ofrecer una plataforma eficaz, en la cual el usuario final tenga la oportunidad de comparar opciones y elegir la que más le convenga. Además buscamos incluir específicamente las micro y pequeñas empresas locales, con la finalidad de promover el consumo local y activar la economía de nuestra localidad, que está siendo seriamente afectada. Nuestra prioridad durante la actual crisis es ofrecer a nuestros consumidores productos y/o servicios de calidad con las estrictas normas de sanidad, para contribuir a la reducción del número de contagios. De esta manera protegemos a los usuarios, evitando que salgan de sus casas. Al mismo tiempo cubrimos las necesidades básicas que llegasen a tener.

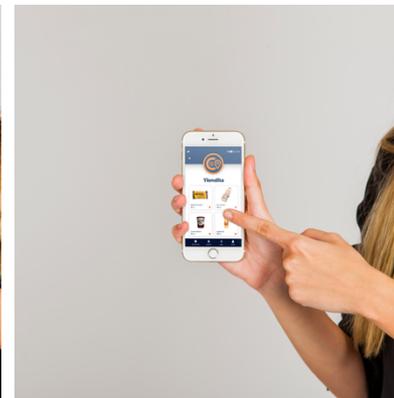
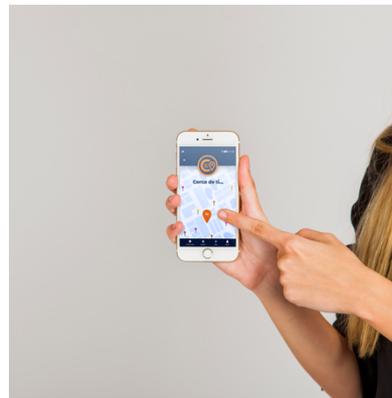
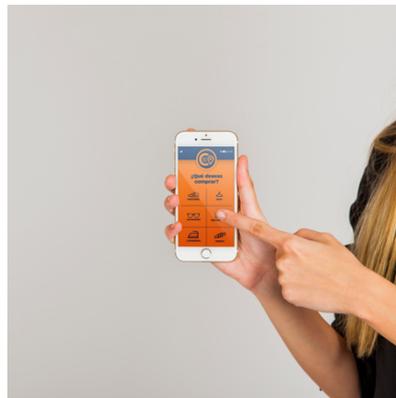
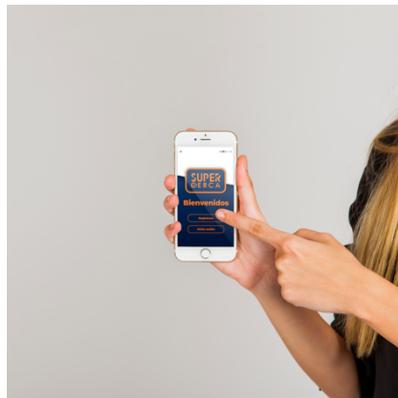
Esta propuesta a la vez puede convertirse en una oferta de servicio a largo plazo, después de pasar la etapa actual de pandemia, con el propósito de seguir ayudando a reducir tiempo para ti y fortaleciendo los pequeños negocios y emprendedores en tus alrededores.



# NUESTRA SOLUCIÓN...SUPER Cerca!



Presentamos un mockup de la app:





03

# MERCADO

¿Cuál es el mercado?

# NUESTRO MERCADO



Para nuestra App hay tres grupos principales de clientes, que a la vez son usuarios:

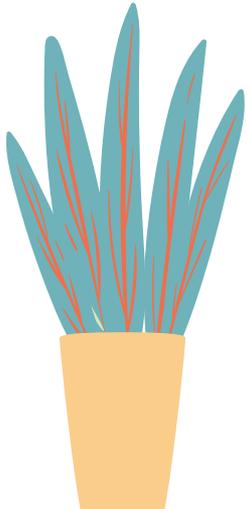
1. **Consumidores:** Personas de 16 años en adelante, que viven en ciudades medianas, grandes y muy grandes.
2. **Pequeños negocios:** Tiendas pequeñas y microemprendimientos que no por lo general no accedían a vender de manera online y que ofrecen productos básicos, además de productos especiales, en general todo lo que se requiere para satisfacer las necesidades de los compradores (alimentos, agua, ferretería, papelería, farmacia, flores, regalos, etc.)
3. **Fleteros:** Son persona que puede apoyar repartiendo la mercancía, entre 16 a 58 años (considerando que a partir de los 60 son un grupo vulnerable) de ambos sexos.



# 04

## GENERACIÓN DE VALOR

¿Cuál es el modelo de  
generación de valor en contexto  
COVID-19?



# NUESTRA GENERACIÓN DE VALOR



Nuestro objetivo con esta app es reactivar la economía local durante la crisis y a la vez proteger a nuestros consumidores y a la población en general de un posible contagio con el COVID-19.

Se ofrece una app que conecta a los consumidores con los pequeños negocios en su alrededor. Para facilitar el uso proporcionaremos instructivos digitales.

La mercancía se transporta en material de embalajes (con branding de la app) que se reparte a los comercios, sus empleados y quienes hacen los repartos. Se busca generar un correcto manejo de las mercaderías, para que así con la debida precaución y atendiendo las normas de higiene se pueda garantizar la seguridad tanto de los trabajadores en los negocios como la seguridad de los consumidores.

Por otro lado en Super Cerca proponemos también un instructivo digital para el consumidor para aplicar buenas prácticas de manejo de su pedido una vez recibido. Esto con el fin de reforzar el saneamiento de los productos adquiridos para que de esta manera la posibilidad de contagio sea mucho menor o prácticamente nula.

Consideramos a los grupos vulnerables, especialmente de la tercera edad. Ofrecemos la posibilidad de realizar pedidos para que personas de otro domicilio lo reciban. De esta forma, personas mayores pueden recibir sus servicios sin la necesidad de tener que salir.



# 05

## IMPACTO

¿Cuál es el impacto medible que genera mi emprendimiento (beneficios)?



# NUESTRO IMPACTO



## **A nuestros consumidores:**

- Disminuimos la probabilidad de contagio, protegiendo así a nuestra comunidad
- Cubren sus necesidades sin tener que salir de casa
- Logramos disminuir el flujo de personas o la aglomeración en espacios pequeños fuera de la casa
- Una vez superada la pandemia los consumidores pueden seguir utilizando la app para que lleguen sus productos al día y horarios que mejor le convengan.

## **A los emprendedores y repartidores:**

- Logran estabilidad económica
- Tienen posibilidad de posicionar mejor su negocio y/o marca aún después de la pandemia
- Diversifican su sistema de venta (como la venta en línea)



# NUESTRO IMPACTO

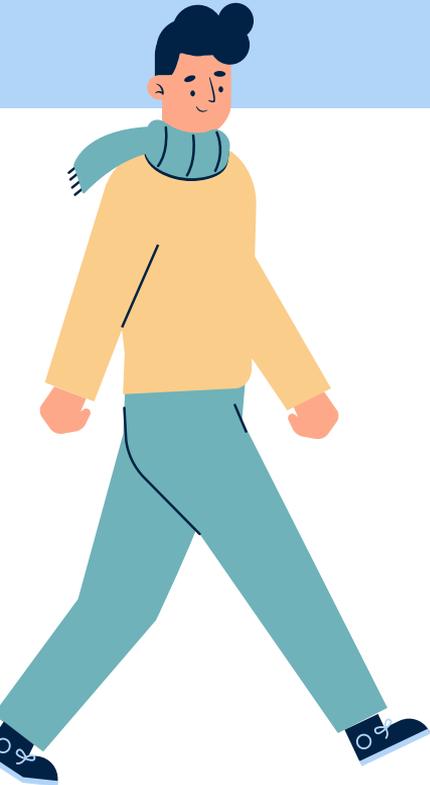


## **A la sociedad en general:**

- Difundimos el consumo de productos locales y de pequeñas empresas
- Incluimos a personas que viven del trabajo informal diario, permitiéndoles trabajar en el contexto actual de cuarentena
- Evitamos la especulación de precios, proponiendo una sana competencia entre negocios de mismo rubro



06



# EQUIPO

¿Quién está detrás del  
proyecto?



# NUESTRO EQUIPO



- Equipo de desarrolladores y administradores de proyecto
- Equipo que maneja la app y el call center
- Equipo de personas que realizan la entrega
- Equipo de personas que establecen las relación comercial con los negocios y las pequeñas empresas

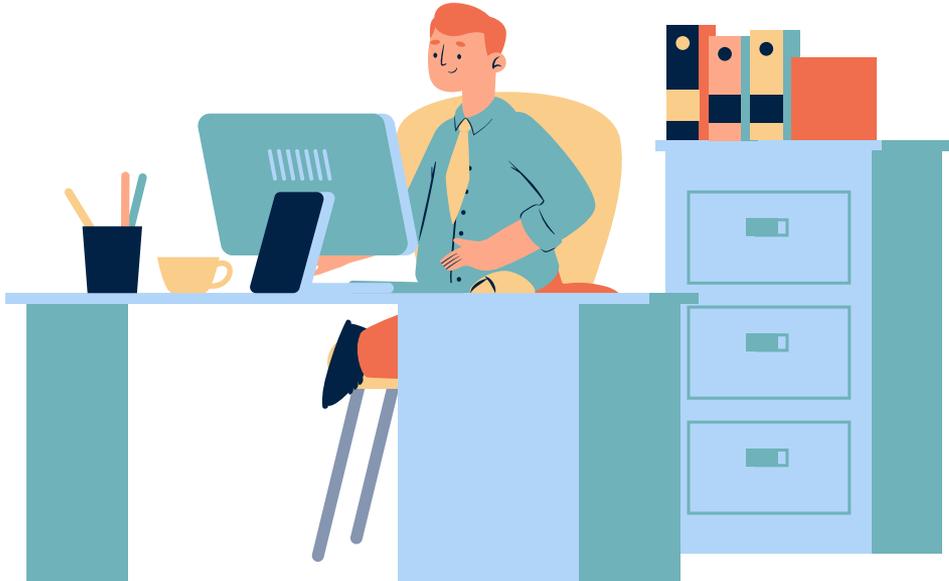
Se busca establecer equipos humanos pequeños, eficientes y eficaces, con el fin de generar una estructura de costos esbeltas, que no genere altas comisiones para los usuarios y las pequeñas empresas y de esta forma sea competitiva.



# 07

# CAPACIDADES

¿Hay capacidad del equipo para desarrollar la solución?



# CAPACIDADES



En el equipo de proyecto se cuentan con las siguientes capacidades:

- Asesoría a emprendedores y startups
- Asesoría estratégica a pequeñas empresas
- Asesoría en materia de inclusión financiera y diseño de servicios financieros innovadores
- Administración de proyectos

Orientación en materia de emprendimiento, recibido en su momento por organizaciones como:

- Incubadoras locales
- INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor)
- IMPI (Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial)
- CNBV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores)

Además se tienen los contactos para integrar:

- Desarrolladores de app
- Desarrolladores de marca
- Desarrolladores de campaña de comunicación y publicación

Finalmente, se buscaría financiamiento con instituciones financieras además de fondos semilla (nacionales y/o internacionales)



# 08

## ALIADOS

¿Quiénes son mis aliados?



# NUESTROS ALIADOS



Para realizar el proyecto se integran aliados, como entre otros:

- Desarrolladores de app
- Instituciones financieras, entre otros del sector Fintech, SOFIPO, SOCAP, bancos comerciales
- Fondos semillas para financiar el proyecto (nacionales o internacionales)
- Desarrolladores de marca y comunicación (marketing, publicidad, redes sociales, etc)

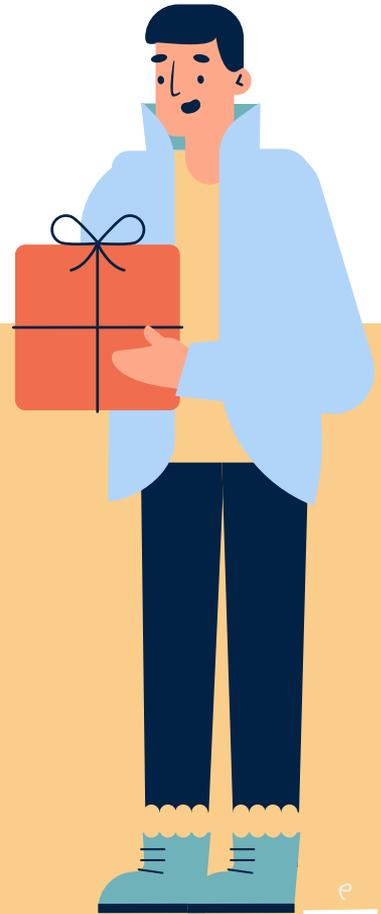
También se pueden crear algunas alianzas con marcas reconocidas de productos o servicios que podrían ser de interés para los consumidores, y que pueden además adquirir en los pequeños negocios de su zona.



# 09

## VALOR DIFERENCIAL

¿Cuál es tu valor diferencial,  
que te destaca de las demás  
soluciones.



# NUESTRO VALOR DIFERENCIAL



Nuestro valor diferencial comprende los siguientes puntos:

- SUPER Cerca está enfocado para integrar a la red a pequeñas negocios como la verdulería de barrio, la farmacia de la esquina y microemprendimientos que son la oferta principal de productos.
- Se integra una gran variedad de negocios, para poder satisfacer necesidades de los compradores en muchos rubros.
- Las funciones de la app son muy intuitivas, para facilitar el uso
- La logística de entrega es realizada por fleteros (personas con vehículos pequeños de carga) que están parados por la cuarentena, y los repartos en bicicleta por personas que buscan trabajo e ingreso.
- El consumidor puede programar una hora o día de entrega.
- El consumidor realiza la búsqueda por producto, y en los resultados puede comparar los precios de las tiendas cercanas para una compra más conveniente.
- Ante un faltante del producto pedido, el consumidor tiene la opción de sustituirlo por el mismo producto de otra marca (esta situación se puede dar a menudo, dado que los pequeños negocios no tienen un control muy minucioso del stock).
- Posibilidad de realizar pedidos para personas mayores que viven en otro domicilio. Una vez realizado el pedido, se dispara un llamado automático grabado al teléfono del adulto mayor.



# GRACIAS!

Nayeli Torija  
CEO Visual Project

Email: [visualprojectdesign@gmail.com](mailto:visualprojectdesign@gmail.com)  
Móbil: +52-477 504 77 79  
Léon/Guanajuato  
México

CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**, including icons by **Flaticon**, and infographics & images by **Freepik**.

