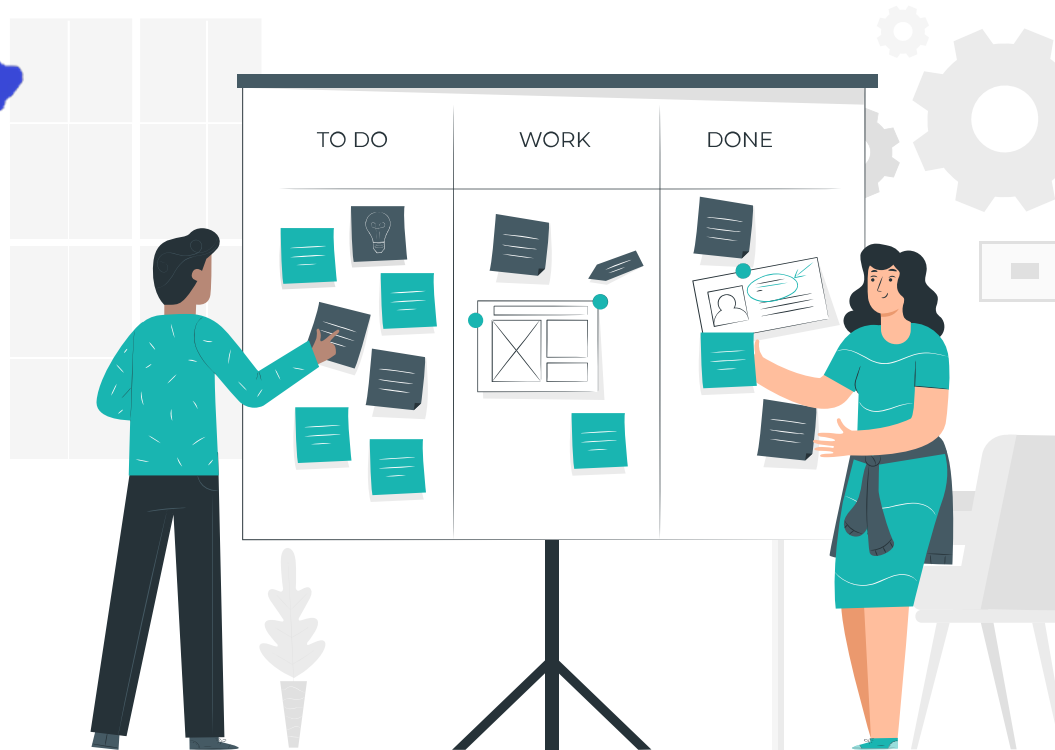


CADA  
DÍA  
CUENTA

LATAM HACKATHON  
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



# Material Sábado



# Nutrición eficiente en un click

APP de información nutricional y  
acceso a alimentos base para la  
dieta diaria

# Observación de cliente

## 1. Tareas del cliente

- a. Adquirir alimentos y hacer uso racional de su presupuesto
- b. Acceso a alimentos, dificultades abastecimiento
- c. Buen manejo de los alimentos, frescos, duraderos
- d. Acceso a alimentos mas frescos, mercado campesino o huertos propios
- e. Aprender a comprar para lograr una alimentacion balanceada



## 2. Dolores

- a. Supermercado
  - estantes vacíos
  - Problemas en cadena de suministro
  - Falta de productos frescos
- b. Población urbana
  - No puede obtener productos por restricción movilización
  - Disminución capacidad adquisitiva
  - No sabe como obtener productos directo de campesinos
  - No sabe como cultivar , elegir y conservar alimentos
- c. Campesino
  - No tiene información como suministrar productos a clientes finales
  - Cadena de suministro e intermediarios que le dificulta la

venta



## 3. Beneficios

- a. Cliente tiene mas claridad que le conviene comprar
- b. Disminución tiempo invertido en búsqueda de productos, acceso de información en APP quien lo vende con posibilidad de compra delivery
- c. Mejor manejo de recursos, conservar alimentos permite ahorro al cliente y eficiencia en la cadena de producción
- d. Inicio desarrollo de cultivos urbanos sustentables para autoabastecerse
- c. Apoyo a pequeño campesino, ayudándole a generar ingresos y desarrollo de negocio sustentable



# Mapa de Valor

## 4. Aliviadores de Dolores

- a. Supermercado**
  - Propio red local de campesinos asegura suministro
- b. Población urbano**
  - Sabe como alimentarse saludable, como conservar productos y si necesario como cultivar algunas cosas en casa
  - Puede obtener productos locales y así soportar campesinos
- c. Campesino**
  - productos frescos se pueden vender en tiempo



## 5. Creadores de beneficios

- a. Supermercado**
  - Menos dependencia de distribuidores
  - Puede recibir productos locales directamente del productor
- b. Población urbano**
  - Puede usar nuevos conocimientos para una alimentación más saludable
- c. Campesino**
  - Menos dependencia de distribuidores, mejores precios si vende directamente al supermercado



## 6. Productos y servicios

- a. App para población urbano con**
  - Recetas y instrucciones como conservar verduras y frutas
  - Soluciones intelegentes como cultivar cosas con poco espacio en la terrassa
  - Base de datos para durabilidad promedio de alimentos consejos sobre cómo saber si los alimentos aún son comestibles
  - Posibilidad de comprar productos locales
- b. Red de campesinos via SMS**
  - Para poder vender directamente productos locales a supermercados y poder vender a mejores precios
  - Para recibir información que pueden cultivar con valores nutricionales buenos y posibilidades a conservar de nutricionistas y especialistas de agricultura via SMS



# Mapa de Valor

## 4. Aliviadores de Dolores

- a. Tienda detallistas:**
  - Desarrollo nuevo canal de comercialización
  - Acceso información de precios en el mercado que estimula mejores ofertas beneficiando al consumidor y mayores ventas a detallista
- b. Población**
  - Conocer que le conviene comprar para controlar su presupuesto
  - Información de alimentación saludable, como conservar productos y si necesario como cultivar algunas cosas en casa
  - Acceso compras a distancia
  - Posibilidad de acceder a mercado de campesinos
- c. Campesino**
  - Obtener opciones para facilitar la comercialización de sus productos
  - Voluntariado



## 5. Creadores de beneficios

- a. Supermercado**
  - Mantener niveles de ventas
  - Puede recibir productos locales directamente del productor
- b. Población urbano**
  - Puede usar nuevos conocimientos para una alimentación más saludable
- c. Campesino**
  - Menos dependencia de distribuidores, mejores precios si vende directamente al supermercado



## 6. Productos y servicios

- a. App para población urbano con**
  - Recetas y instrucciones como conservar alimentos
  - Soluciones inteligentes cultivos urbanos
  - Base de datos para durabilidad promedio de alimentos consejos sobre cómo saber si los alimentos aún son comestibles
  - Posibilidad de comprar productos locales
  - Desarrollo de canales de comercialización en APP
  - Acceso a base de datos de especialistas nutrición y alimentos
- b. Red de campesinos por distintas formas de comunicación, SMS , whatsapp**



# 01 – Propuesta de Valor

## **¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?**

La información en esta APP intentara hacerla mas accesible a la población, rural y urbana. Incentivara a la población a buscar alternativas económicas pero completas para aprovechar sus recursos de la mejor manera para su alimentación. Sera alimentado con apoyo de una red de expertos Nutricionistas, agricultores, que pueda influir en la población, por ser confiables.

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

Disminucion de produccion de alimentos.

Incremento de la pobreza, estimulando a la poblacion a darle prioridad a adquirir alimentos para solo para saciar hambre y no balanceada

Cobertura de acceso y disponibilidad de alimentos, Reduccion de contagio

## **¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?**

Brindar acceso a la poblacion a informacion consolidada realcionada con ideas para su alimentacion en una sola aplicacion.

Realizada por expertos en la materia, que permita democratizar la alimentacion balanceada a todos los estratos socuiales de la soceidad, brindandole alternativas e ideas para hacelro con recurso limitados. Red de información sobre alimentación saludable, como cultivar y conservar alimentos y como suministrar productos de campesinos a la población urbano

Educacion Nutricional y estrategias de produccion y comercializacion

## 02 – Segmento de clientes

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

- Campesinos con poco acceso a tecnología
- Supermercados grandes (cadenas con un app de suministro)
- Población urbano que si tiene acceso a tecnología pero problemas a obtener alimentos frescos y que no sabe mucho sobre alimentación saludable, como conservar y cultivar
- Adultos mayores de 60 años ya que son un grupo vulnerable y les facilitaria el acceso a alimentos y reduccion de contagio

¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Quién decide?

- Supermercados venden a clientes urbanos con ayuda de un app
- Clientes urbanos compran de supermercados y usan app para educarse sobre alimentación
- Campesino quien a su vez puede desarrollar distribución a consumidor final directamente
- Jefes de familia, responsable de adquirir los alimentos del hogar. Con acceso a teléfonos inteligentes o internet. Regularmente en nuestra sociedad latinoamericana, esta decisión es asumida por mujeres, jefe de familia. Por lo que la aplicación en su mayoría será dirigida a esta.

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?

- Supermercados
- Campesinos
- Población urbano

## 03 – Canales

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

- SMS
- App
- Redes sociales,
- Apoyo en los gremios, asociaciones, etc de los profesionales que aportaran informacion. ( Colegio de Nutricionistas, escuela de agronomia). Que hagan conocer a sus agremiados e inviten a la participacion activa y suministro de informacion en esta APP

¿Son estos los medios usuales en el sector?

- No

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

- Via servicio de entrega de los supermercados y los redes de suministros de estos supermercados

¿Existen restricciones comerciales para ello?

- Dependera legislacion Local



## 04 – Relación con clientes

Se brinda información con atención a un grupo de clientes o comunidad, organizada en paper o tips.  
A distancia e indirecta, por medio de la APP o envío de información mas competa a buzones de correo.  
Con soporte de terceros quienes podrán brindar si contacto y asesoría personalizada y detallada si el cliente asi lo deicide y contrata

# 05 – Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

Consumidor final: posibilidades de adquirir suscripciones PREMIUM, para acceder a información mas detallada y posibilidad de contratar asesorías de los especialistas

Especialistas: La base de especialistas que esten suscritos y sean contratados para asesoría detallada, debera pagar un % por la contratación

Detallistas (supermercados) : pago por incluir informacion de sus productos, Publicidad de automercados, Pymes, detallistas para participar en la lista de detallistas

¿Cómo nos realizarán los pagos?

- Pagamiento en línea (Tarjeta de crédito, por SMS para los campesinos(vease ejemplo de Mpesa, no sé si algo así existe ya en América Latina → <https://www.youtube.com/watch?v=uygbfBWYMiE>)

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

- Por la venta directa los campesinos podrían pedir mejores precios de los supermercados y tal vez al final todavía sería más económico para el cliente final también

## 06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

- Nutricionistas
- Ingenieros afornomos o especialistas en agricultura
- Detallistas supermercados
- Colegios y gremios de especialistas
- Personal para alimentacion y soporte de la APP
- Consumidor final

¿Qué recursos materiales necesitas?

- Desarrollador de APP
- Publicidad venta de aplicacion
- Realcionista y ventas para desarrollar base de datos de especialistas
- Hosting

¿Qué recursos intangibles necesitas?

- Permisos
- Pagos derechos si fues enecesario
- Inocuidad de los alimentos

# 07 – Actividades clave

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

- Red para campesinos
- Red de distribución
- Red de nutricionistas y expertos de agricultura

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

- Suministradores
- Especialistas agricultura
- Especialistas nutrición
- Especialistas desarrollo de App

## 08 – Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

Gremios de especialistas,  
Supermercados, o detallistas  
Desarrolladores de la plataforma  
Proveedores de servicio tecnológico

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

Proveedores servicio IT

¿Quiénes son mis aliados?

Gremios de especialistas,  
Supermercados, o detallistas  
Desarrolladores de la plataforma  
Proveedores de servicio tecnológico

# 09 – Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?  
Desarrollo de la aplicacion, diseño y tecnologico.

¿Recursos y actividades más costosas?  
Desarrollo tecnologico y promocion masiva para el uso de la red

¿Cual es el costo de nuestros canales?

## 04. Postulación final

1. *Desarrollo de aplicacion para consolidar y brindar informacion sencilla a la poblacion sobre los mejor manera de dquirir alimentos, mas saludaables,, economicos. Alterntivas que le permitan acceder a una buena alimentacion con pocos recursos.*
2. *Tips ideas desarrolladas por nutricionistas y especialistas*
3. *Red de campesinos, supermercados y especialistas para mejorar cultivacion y distribución directo*
4. *Desarrollo de alternitvas paralela para que la poblacion pueda acceder a porductos frescos, Huertos urbanos*

