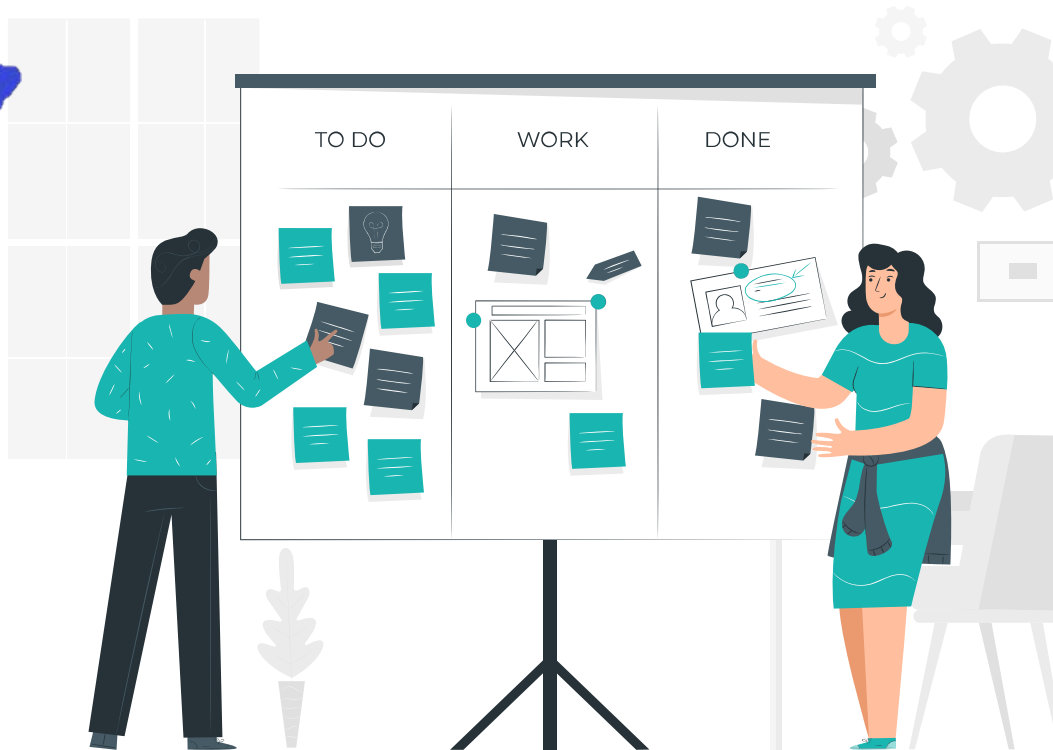


CADA  
DÍA  
CUENTA

LATAM HACKATHON  
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



# Material Sábado



# DETALLE DE JORNADA

02

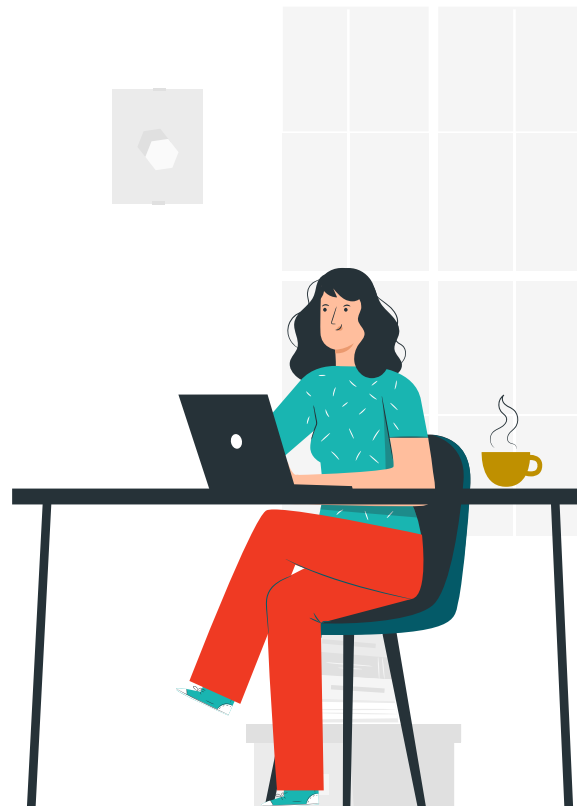


## Sabado

Canvas de Propuesta de Valor  
Canvas de Modelo de Negocios  
(Iniciativa Covid-19)

**Resumen actualizado de la Solución**

*Opcional: SCAMPER*



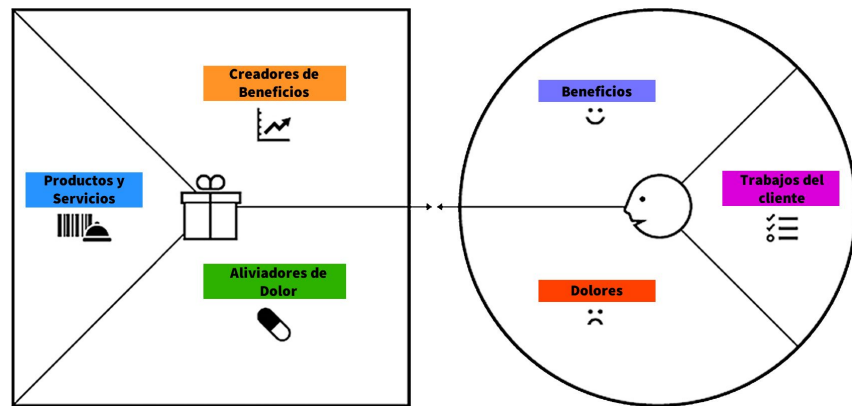
# 01. Canvas de Propuesta de Valor

## DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

Es un dinámica fundamental para definir cómo vas a crear valor para el segmento de clientes/beneficiario específico (las propuestas de valor no pueden existir de forma independiente a mi segmento de clientes). En el "Documento de trabajo" están planteadas las preguntas y el orden de cada una de las 6 secciones del canvas.

## OBJETIVOS

- Consensuar quien es mi cliente/ beneficiarios objetivo.
- Definir cuales son sus tareas, puntos de dolor y ganancia de mi cliente/ beneficiario objetivo.
- Detallar todos aquellos elementos que te ayudarán a construir tu solución de valor para el cliente/ beneficiario.



# Paso a Paso: Canvas de Propuesta de Valor

1. Empezar definiendo quién es mi segmentos de clientes/ beneficiario.
2. Identificar y priorizar al menos 5 tareas funcionales, sociales y/o emocionales por debe realizar mi cliente/ beneficiario.
3. Identificar y priorizar al menos 5 puntos de dolor y 5 puntos de ganancia de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19.
4. Identificar y priorizar al menos 5 aliviadores de dolor y 5 creadores de valor de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19.
5. Identificar posibles soluciones (producto y/o servicios).



# Observación de cliente

## 1. Tareas del cliente

Sentirse seguro frente al futuro

Sentirse informado correctamente



## 2. Dolores

Ansiedad generalizada y pánico social

Consumo de noticias falsas o alarmistas

Posibles trastornos mentales



## 3. Beneficios

Disipación de dudas con profesionales de la salud sin tener que salir de casa

Acceso a números de emergencia según el país

Reduce incertidumbre provocada por noticias alarmantes.



# Mapa de Valor

## 4. Aliviadores de dolor

Verificación de la fuente de la noticia

Consultas y dudas atendidas por profesionales



## 5. Creadores de Beneficios

Acceso a información verídica y actual

Sección con los números de emergencias nacionales y regionales

Foro de consultas con profesionales de la salud



## 6. Productos & Servicios

Plataforma con información confiable

Método para detectar Fake News



# 02. Canvas de Modelo de Negocios

## DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

El modelo de negocios es la forma en cómo tu iniciativa COVID-19 genera y entrega valor a su segmento de clientes/usuarios. Es un canvas para estructurar los elementos y etapas que componen la forma en la que tu iniciativa generará valor.

Es la definición de: qué vas a ofrecer al mercado, cómo lo vas a hacer, quién va a ser tu público objetivo, cómo vas a vender tu producto o servicio y cuál será tu método para generar ingresos”.

## OBJETIVOS

- Definir los siguientes puntos y su articulación:
- Cuál es tu propuesta de valor y para quién.
- Cómo vas a vender tus productos para generar utilidad y valor.
- Cómo vas a conseguir clientes y a conservarlos.
- Cómo te vas a mostrar ante el mercado.
- Cuál va a ser tu estrategia para salir al mercado: publicidad y distribución.
- Cómo vas a generar ingresos y beneficios.
- Cómo vas a generar un impacto positivo en contexto de la crisis de COVID-19.



# Canvas de Modelo de Negocios





# 01 – Propuesta de Valor

Es una aplicación que no necesita internet se encarga de informar con información verídica sobre la pandemia del COVID-19 , y traer calma a la población  
Sus características incluyen ubicación en tiempo real, íconos grandes y tipografía, registro de usuario para un banco de datos para los médicos.

## 02 – Segmento de clientes

- Personas que tenían internet pero no hacen uso redes sociales
- Personas de más de 50 años
- Hombres y mujeres
- Estudios primarios, secundarios (un 70% de la población mayor no tiene estudios terciarios)
- Nivel : Latinoamérica

## 03 – Canales

- Campañas publicitarias en televisión/radio impulsadas por los gobiernos
- Publicidad en las redes sociales como Facebook, Instagram, YouTube etc

## 04 – Relación con clientes

- Calificación de los usuarios
- Plataforma de soporte y ayuda
- Sugerencias y recomendaciones

## 05 – Fuentes de ingreso

- Espacio de publicidad
- En la sección de Podcast cobrar un porcentaje de Spotify

## 06 – Recursos clave

- Plataforma tecnológica por ej JAVA
- Creadores de Podcast
- Foro en línea con profesionales
- Profesionales de la salud
- GPS

## 07 – Actividades clave

- Desarrollo de la plataforma y soporte
- Búsqueda de información verídica
- Búsqueda y selección de podcast de utilidad
- Habilitación de un foro en línea para profesionales
- Reclutamiento de profesionales matriculados

## 08 – Socios clave

- Gobiernos nacionales y ministerios de salud
- Organizaciones y fundaciones



## 09 – Estructura de costos

- Infraestructura tecnológica
- Colaboradores (Ing en sistemas, programadores, etc)
- Gastos en Marketing para posicionarse

# 03. SCAMPER

## DESCRIPCIÓN DE LA DINÁMICA

Es una dinámica de expansión de ideas para pensar grupalmente en como poder hacer crecer la propuesta de volar de mi solución que se está planteando. La dinámica consiste en hacernos preguntas en función de cómo hacer para “Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Poner otros usos, Eliminar y Reordenar” nuestra solución.

## OBJETIVOS

- Proponer variantes de expansión de la solución.
- Poder pensar en función de múltiples opciones de expansión de forma guiada.
- Estimular a los integrantes del grupo asignando ejes de enfoque específicos a cada uno para inspirar la creatividad.



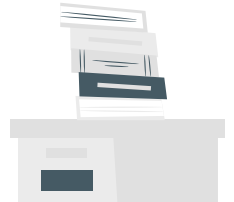
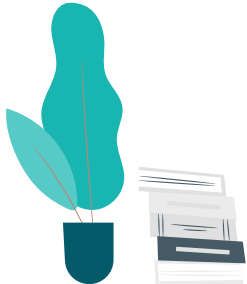
# Paso a Paso: SCAMPER

1. Asignar las iniciales de SCAMPER a los participantes y darles tiempo para pensar opciones de expansión de la propuesta de valor.
2. Cada participante propone variantes a la propuesta de valor.
3. Consensuar y priorizar a nivel grupal las variantes de expansión más relevantes y ajustar nuevamente la propuesta de valor en el "Documento de Trabajo".



## 04. Postulación final

*Desarrollar una plataforma offline que permita al usuario informarse con fuentes confiables de noticias, para así disminuir los niveles de ansiedad generalizada causada por la crisis actual global producto del COVID-19. Esto también con la ayuda de varios foros de consulta con profesionales y capítulos de podcast de salud.*



# 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

