



anticípate
.com

INDICE DE CONTENIDOS

01
DESAFÍO

02
SOLUCIÓN

03
MERCADO

04
GENERACIÓN DE VALOR

05
IMPACTO

06
EQUIPO

07
CAPACIDADES

08
ALIADOS

09
VALOR DIFERENCIAL

01

DESAFÍO



PROBLEMA

En el contexto de COVID-19, los productores y prestadores de servicios enfrentan problemas de liquidez, ya que se han visto forzados a disminuir o cerrar su operación; mientras que los consumidores viven la incertidumbre en cuanto al acceso a productos / servicios y la volatilidad de los precios.

CORONAVIRUS >

Cómo deben actuar las empresas y los trabajadores ante el coronavirus

La extensión de la enfermedad ha llevado las dudas sobre cómo actuar al mercado laboral. Estas son algunas de las preguntas que surgen

Por el coronavirus, se aceleró la inflación en marzo y se ubicó cerca de 3%

Pese al plan de precios máximos, hubo importantes aumentos en alimentos y bebidas. Los productos estacionales lideraron los incrementos. La cuarentena afectó la medición por el cierre de los comercios relevados

(y el gobierno) de Perú que el país prepare el mayor plan de estímulo de América Latina contra el covid-19

Daniel García Marco
BBC News Mundo

🕒 31 marzo 2020



🔗 Compartir

América Latina ha sufrido paradas súbitas en el pasado. El coronavirus lleva el desafío a un nuevo nivel.

marzo 24, 2020 por Eduardo Cavallo | — [Deja un comentario](#)

02



SOLUCIÓN

SOLUCIÓN



anticípate
.com

Una plataforma digital que promueve el hábito de **compra anticipada** en los consumidores, conectándolos con productores o prestadores de servicios que actualmente tienen problemas de liquidez. Esto les permite retomar o continuar su operación y a la vez apoyar la economía de colaboradores y empleados, creando así un círculo virtuoso.



03

MERCADO

Audiencias



Productor \prestador de servicios

que actualmente no puedan operar con toda su capacidad, principalmente por falta de liquidez.



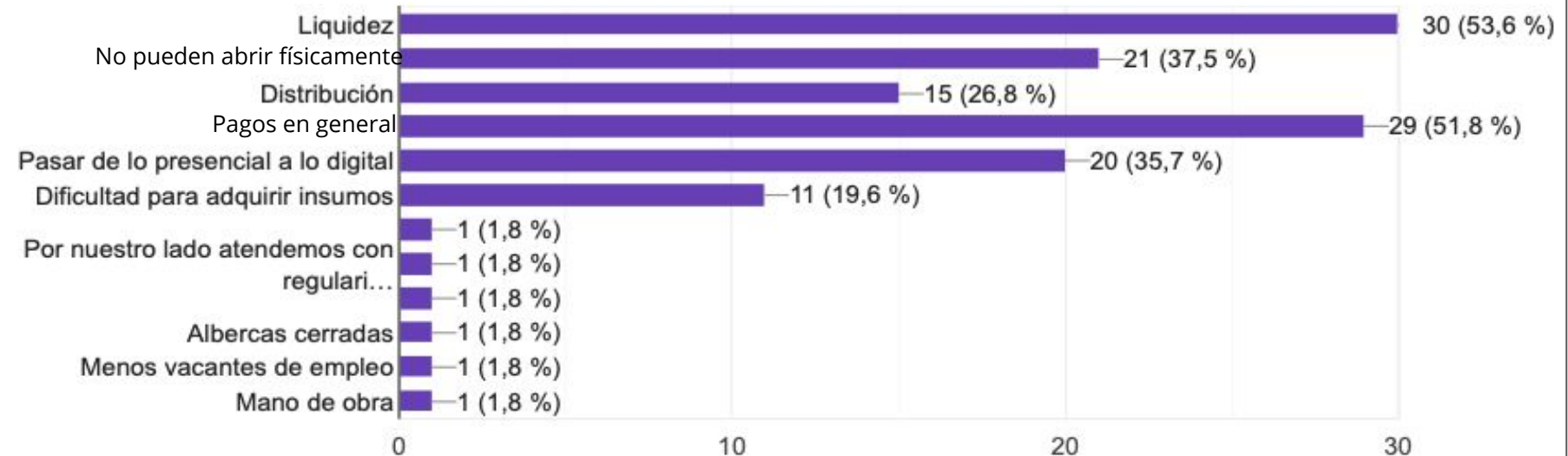
Consumidor final

que sin estar acostumbrados a comprar por medios digitales están siendo motivados a cambiar sus hábitos de consumo y buscan alternativas para optimizar su presupuesto y garantizar el acceso a los productos que quieren.

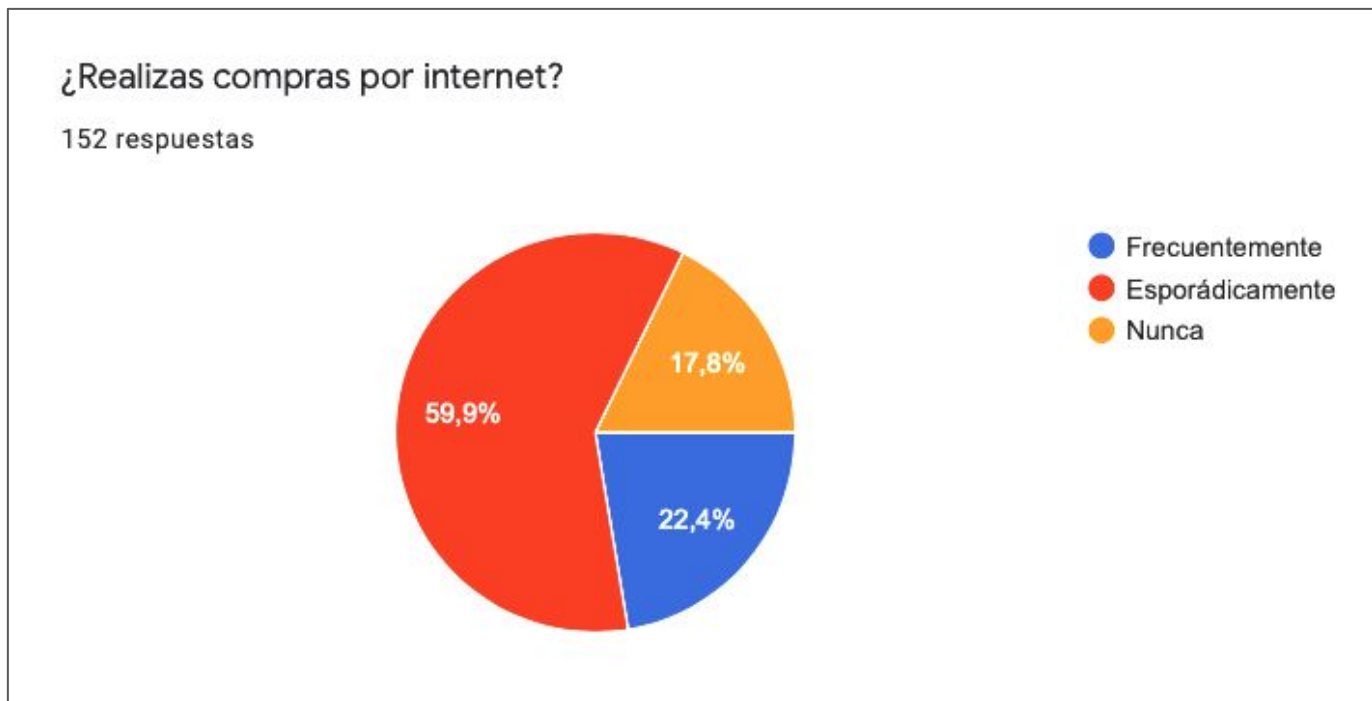
Lo que más afecta a los productores\ prestadores de servicios en tiempos del COVID-19

¿Cuáles de las siguientes situaciones han afectado a tu negocio actualmente ? (escoge máximo tres)

56 respuestas



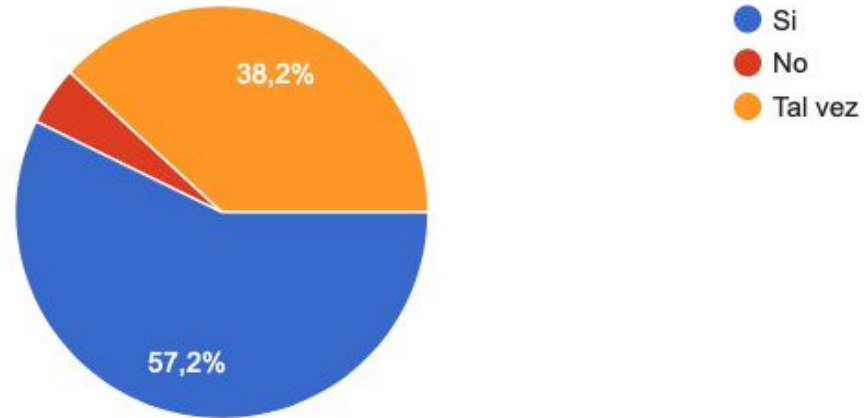
Potencial de alcance Consumidores usuarios de internet



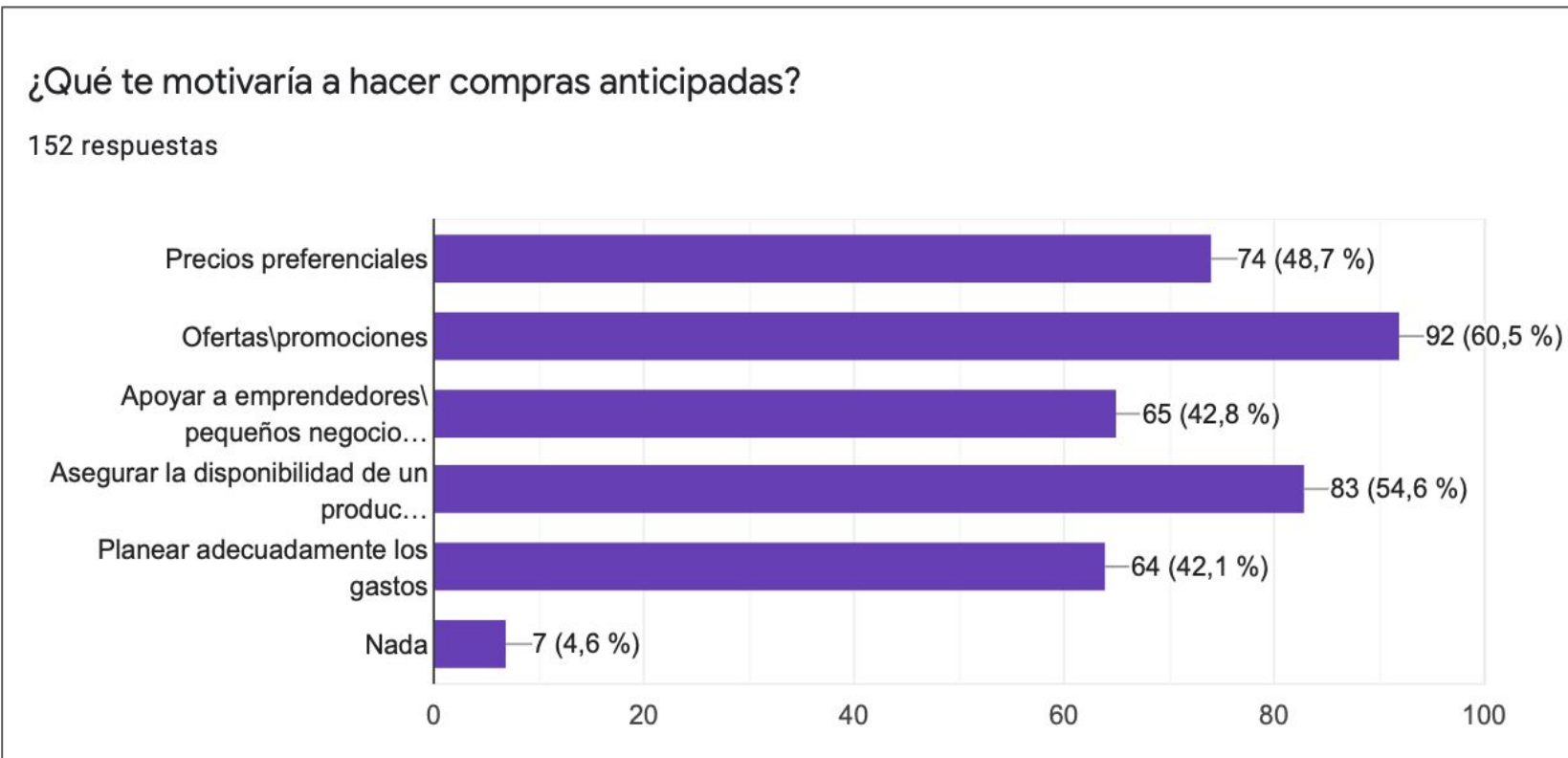
Disposición de los consumidores a realizar compras anticipadas

¿Estarías dispuesto a comprar de esta manera?

152 respuestas

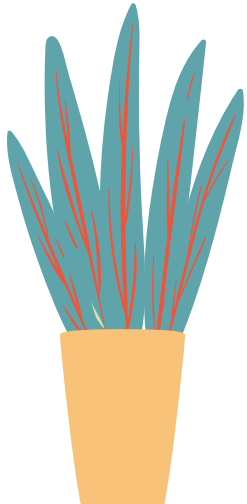


Razones de los consumidores para utilizar la plataforma anticípate.com



04

GENERACIÓN DE VALOR



Relación Ganar-Ganar

El productor/prestador de servicios gana liquidez
&

El consumidor recibe precios justos y reduce su incertidumbre



Reactivar la economía local

Conectando emprendedores, Productores y Prestadores de Servicio con Consumidores



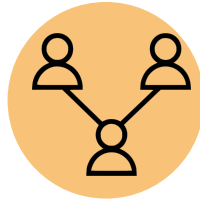
A través de la implementación de una estrategia de venta anticipada que permitirá eficiencias para al productor, posibilitando al consumidor planificar y reducir la incertidumbre.

Aporta al productor/ prestador de servicio



Venta anticipada

- Liquidez
- Anticipar programación producción/servicio
- Asegura el pago



Conexión

- Amplía su base de clientes y fortalece la relación con ellos.
- Tener una vitrina y canal de venta
- Mantiene activo su negocio
- Facilita alianza entre ofertantes
- Adquiere credibilidad



Capacitación

- Fortalecer sus capacidades en mercadeo , comunicación, e-commerce, comercio justo, producción limpia, entre otras.
- Transición de su negocio al mundo virtual.

Aporta al Consumidor



Optimizar su presupuesto

- La compra anticipada le permite acceder a beneficios económicos. (precios actuales, más justos, descuentos, ofertas...)
- Acceso a ofertas especiales de productos de temporada o promociones.



Disponibilidad y variedad

- Están garantizadas
- Productos de alta calidad
- Precisión en su pedido.



Comprador responsable

- Fomenta una cultura de planificación de consumo.
- Apoya y contacta directamente a productores y prestadores de servicios que no pueden operar por falta de liquidez.
- Acceder a contenido que agregue valor a su vida. (hábitos de consumo consciente), tips de uso de productos y servicios entre otros

Fuentes de ingreso de anticípate.com



Productor

- Inscripción de productores a campañas de mercadeo con ofertas especiales
- Ingresos por espacios publicitarios en nuestra plataforma y canales de divulgación.
- Capacitación al productor / prestador de servicios para fortalecer sus habilidades



Aliado

- Anticípate.com cobrará comisión sobre las transacciones comerciales que se gesten entre los aliados de insumos / servicios y los productores / prestadores de servicios inscritos a la plataforma.



Consumidor Final

- Porcentaje sobre las transacciones de ventas.
- Cobro por acceso a contenidos exclusivos.

Método de pago

La plataforma tendrá todas las opciones de pago a fin de ser inclusivos y que no condicione a usuarios con cuenta bancaria exclusivamente. Tarjetas crédito y débito, efectivo contra entrega, giros.



Estrategia de beneficios

A mayor anticipación mayor el beneficio.
Premiación por desempeño.
Productos y servicios de temporada con precio especial.
Sistema de reviews

Valor en la relación con los clientes



TIPO DE RELACIÓN

Relaciones de confianza y duraderas basadas en comunicación continua y directa; a través de generación de valor para todos los actores. Será una relación horizontal de colaboración, co-creación, y crecimiento constante crecimiento mutuo.



TIPO DE CONTACTO

Productores / prestadores de servicio con acceso a internet: a través de medios digitales, como redes sociales y páginas oficiales de difusión.

Productores / prestadores de servicio sin acceso a internet:

- Medios tradicionales
- Vía telefónica y SMS

Consumidor:

- medios digitales
- Canales tradicionales y SMS

Recursos clave



Los proveedores de servicios técnicos (telefónicos, conexión y mantenimiento)



Equipos (computadores, impresoras, teléfonos, Terminal/ POS / datáfonos)



Plataforma digital (incluido botón de pagos)
Redes de contacto de los productores
Identidad y registro de marca

Actividades Clave

- Promover los beneficios de la compra anticipada.
- Diseñar una interfaz amigable para que el consumidor/empresario pueda visualizar el proceso de compra anticipada.
- Capacitar a productores sobre uso de herramientas virtuales.
- Intermediar la transaccionalidad vía web.
- Creación de redes de contactos.
- Diseño estrategias de beneficios económicos y de valor agregado para las dos partes.
- Desarrollo alianzas con actores claves para fortalecer negocios.



05

IMPACTO

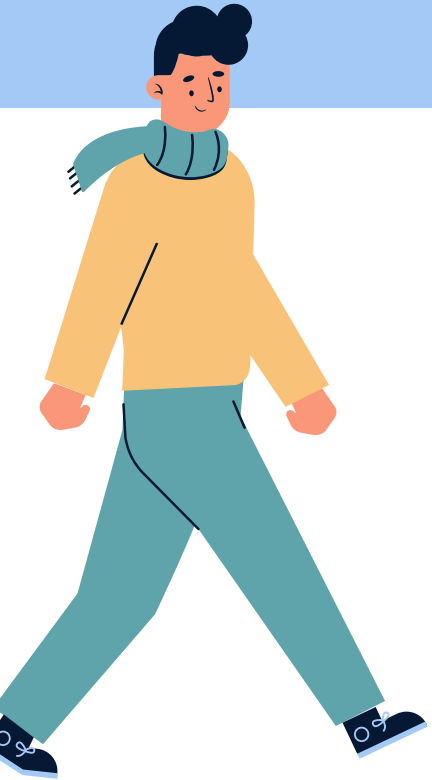


Indicadores de gestión

- Transición de emprendimientos hacia el e-commerce
- Dinamismo de categorías que han reducido su participación de ventas durante el COVID-19
- Frecuencia de visitas al portal.
- Volumen de ventas
- Comportamiento y preferencia de categorías
- Tipo de tráfico a la página
- Desempeño de promoción del servicio en distintos medios.
- Adquisición de usuarios
- Tasa de conversión
- Media de páginas vistas y tiempo de permanencia
- Tasa de devolución
- Valor medio de pedido
- TIR
- VAN
- ROI

06

EQUIPO



Nuestro equipo



Raul Montiel

Ingeniero, emprendedor social y
promotor de Agenda 2030
Mentor del equipo



Amparo Lega

Consultora en impacto social, y
consumo consciente.
**Estrategia de Mercadeo y
Publicidad y comercio justo**



Brenda Salazar

UX researcher
**Comunicación para el
desarrollo**
Creatividad y articulación

Nuestro equipo



Erick Valencia

Estudiante de Bachillerato
Grado 12

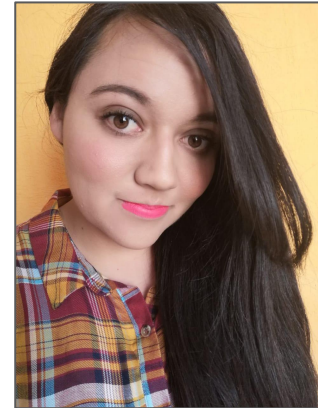
Opinión/Investigación



Natalia Romero

Estudiante pregrado en
economía

**Administración de
información**



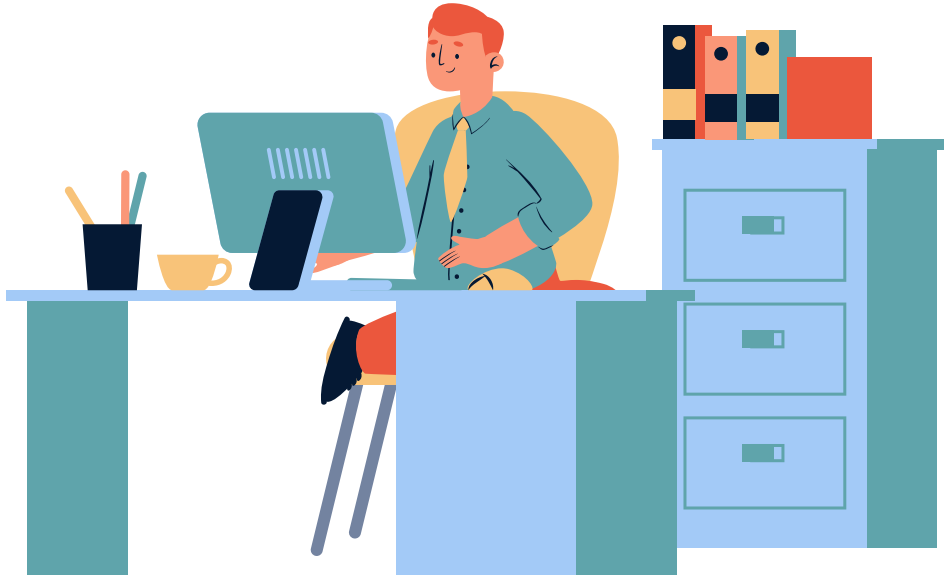
Ximena Márquez

Estudiante de Maestría en
administración

Community Manager

07

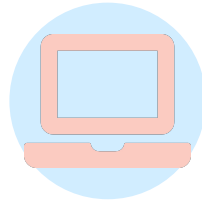
CAPACIDADES



Capacidades que aporta el equipo al proyecto



Marketing y publicidad
Comercio justo



Conocimientos de
uso y administración
de plataformas
digitales.



Relación con
Productores,
prestadores de
servicio y
consumidores
potenciales.



Análisis y toma de
decisiones.

Capacidades que requiere el equipo



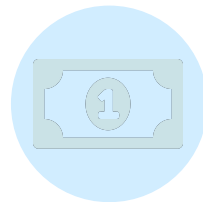
Desarrollo de página web:
Programador web



Soporte técnico y
administración de la web.



Asesoría o departamento
legal



Finanzas



Diseño Gráfico



Especialistas en marketing
Digital

08

ALIADOS



anticípate.com de la mano de:

- Proveedores de servicios o insumos que ofrecen tarifas preferenciales a los productores y prestadores de servicios inscritos en la plataforma.
- Expertos que generen contenido para fortalecer capacidades de los productores y/o prestadores de servicios.
- Expertos que generen contenido relevante para agregar valor a la vida de los consumidores inscritos y que incentiven el uso de los productos o servicios que encontrarán en anticípate.com
- Entidades financieras que faciliten todos los medios de pago virtuales y físicos
- Organizaciones no gubernamentales enfocadas a apoyar proyectos de emprendimiento.
- Proveedores de tecnología
- Entidades Gubernamentales que regulan y favorecen industria, comercio, tecnología.. Turismo, agricultura entre otros
- Entidades que articulan redes de Startups y emprendimientos

09

VALOR DIFERENCIAL



¡Anticípate y dale un giro al mundo del consumo!

No es un marketplace

No es una plataforma de e-commerce

No es una plataforma para adquirir conocimientos.

Es un **mundo** que conecta a productores y prestadores de servicios con compradores a través de un modelo de **venta anticipada** online, que resuelve la problemática de liquidez a los negocios, y mitiga la incertidumbre actual de los consumidores, por no poder acceder a productos y servicios ni conseguir precios justos. Construyendo un nuevo hábito de compra que además entrega contenido de valor real para las dos partes consolidando una comunidad dinámica y colaborativa, y además premia su desempeño.

Conoce nuestra plataforma

[Link: https://adobe.ly/2xRqf6m](https://adobe.ly/2xRqf6m)



anticípate
.com

GRACIAS!

Contacto

brendamonaca@gmail.com

ximena.marquez.hernandez@gmail.com

Ahio1932@gmail.com

alacenosnciente@gmail.com

kromerol@unal.edu.co

rmontielcalderon@gmail.com

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

