

mi IDEA de solución

Desarrolla de forma explicativa tu solución



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

¿Qué desafío de COVID-19
quieres resolver?



Transformando la realidad

Derivado de la contingencia de COVID-19, se han generado restricciones de movilidad y horario en Latinoamérica para disminuir el riesgo de contagio, lo cual ha impactado la economía de las MIPYMES y del sector informal.

El desafío que la plataforma Markonet busca abordar, es la disminución en ventas y pérdida por caducidad que afecta a los comerciantes y productores locales de frutas y verduras, como consecuencia de las restricciones aplicadas en los países de Latinoamérica.

02



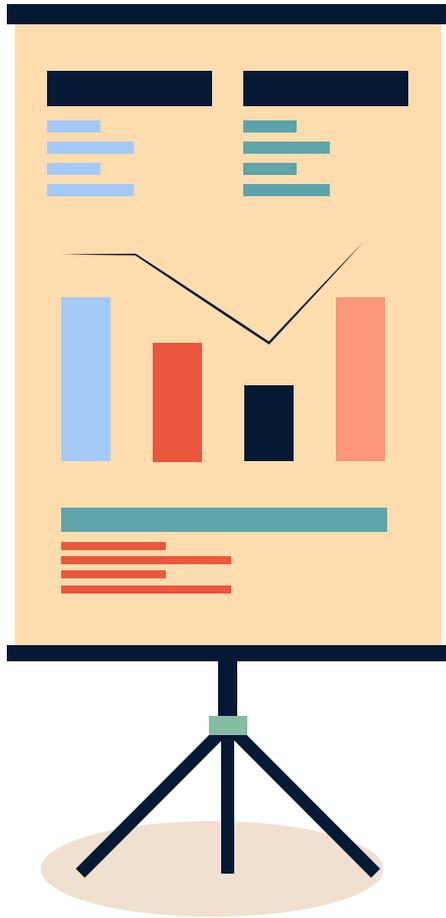
SOLUCIÓN

¿Cuál es tu solución?

Encuentro del campo con la ciudad

Markonet busca impulsar y reactivar el comercio local de frutas y verduras, a través de una plataforma digital que permita conectar a los productores y comerciantes locales con los usuarios que actualmente tienen restricciones de movilidad y solían comprar en ferias, mercados o tianguis.





03

MERCADO

¿Cuál es el mercado?

En Markonet Interconectamos

BENEFICIARIOS

- Agricultores/comerciantes locales que venden sus productos en mercados, ferias o tianguis, pero por la contingencia ya no pueden hacerlo.
 - Con acceso a WhatsApp o mensajería de texto.
 - Con capacidad para agrupar y colocar sus productos en el punto designado para facilitar el proceso de entrega.

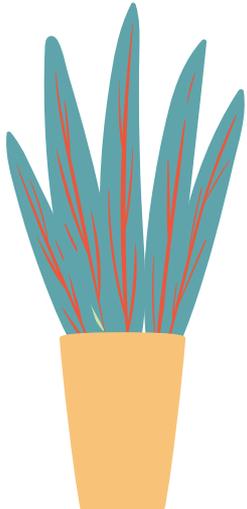
CLIENTES (USUARIOS)

- Parejas jóvenes, familias pequeñas o personas que viven solas.
 - Cercanas a zonas en donde comercialicen agricultores locales.
 - Solían comprar sus alimentos en mercados, ferias, tianguis y por esta situación no pueden hacerlo.
 - Con acceso a un dispositivo electrónico e internet.
 - Con necesidad de productos de calidad a un precio accesible, más económico que supermercados.

04

GENERACIÓN DE VALOR

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



¿Cómo funciona Markonet?

1. Los clientes se suscriben a la plataforma, seleccionan los productos que desean comprar y hacen su pedido.
2. La plataforma compila los pedidos de la semana e informa a los agricultores/comerciantes la cantidad de producto, lugar, fecha y horario para colocar su producto en el área designada.
3. El transporte llega al área designada prepara los paquetes con los productos de los productores y reparte a los domicilios o lugar de entrega indicada por los clientes.

Partes involucradas	Productores Comerciantes	Clientes
Beneficios	<ul style="list-style-type: none">● Desarrollo de un nuevo canal de venta y su integración a medios digitales.● Mantener un flujo estable de ingresos durante la contingencia.● Reducción de mermas.● Oportunidad de capacitación para auto-gestionar sus procesos y optimizar sus ventas con la información recopilada en la plataforma.● Planificar su producción y distribución.	<ul style="list-style-type: none">● Mantener un abastecimiento constante de vegetales y frutas durante la contingencia sin salir de sus hogares.● Reducir el contacto con otras personas y disminuir riesgo de contagio.● Ahorro en tiempo.● Precios accesibles.

Sostenibilidad Financiera

Los ingresos se obtendrán a través de un recargo por servicio de la plataforma para usuarios y comercios afiliados, también un porcentaje de las ventas pero manteniendo precios justos y más bajos que supermercados o servicios más premium.

¿Cómo realizarán los pagos?

Los clientes los realizarán a través de la plataforma con diferentes opciones: tarjeta, transferencia o efectivo. Los beneficiarios recibirán su pago de acuerdo con las facilidades y su preferencia: dinero móvil, efectivo, transferencia.

Estructura de costos

- Dominio, hosting y plataformas de pago \$
- Proceso de constitución \$
- Mantenimiento de la página \$
- Marketing y publicidad \$\$
- Operación de la empresa \$\$
- Costo de transporte \$\$
- Capacitación a agricultores afiliados \$\$\$
- La creación de la plataforma \$\$\$

05

IMPACTO

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



BENEFICIARIOS

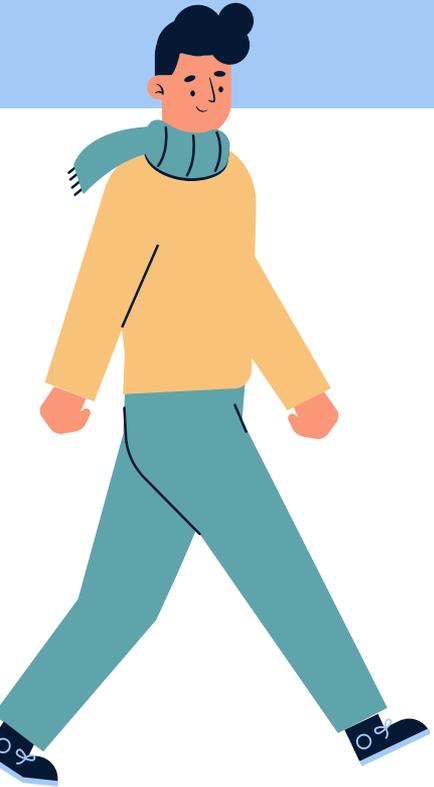
La inclusión de comerciantes/productores locales de frutas y verduras, a las plataformas y canales digitales que permitirá:

- Generar ventas más constantes durante la contingencia
- Permitir un crecimiento económico inclusivo al ampliar su mercado después de la contingencia
- Facilitar el entendimiento y acceso de información generada por la plataforma digital para mejorar sus procesos y aumentar sus ganancias

CLIENTES

Asegurar el abastecimiento de alimentos a las poblaciones locales y facilitar su adaptación a nuevas realidades a través de una herramienta digital que les permita comprar los productos (frutas/verduras) que necesiten.

06



EQUIPO

¿Quién está detrás del
proyecto?





Maricela García - México

- Área: Administración y tecnología
- Experiencia en: Desarrollo de personas, tecnología y transformación digital.

José Leonardo Piña - Venezuela

- Área: Administración
- Experiencia en: Desarrollo e implementación de políticas públicas para ciudades inteligentes.

María Isabel Oliva - Guatemala

- Ingeniera Química con maestría en Administración de Negocios, su área de interés es en emprendimiento, sostenibilidad e innovación social.

Viviana Torres - Colombia

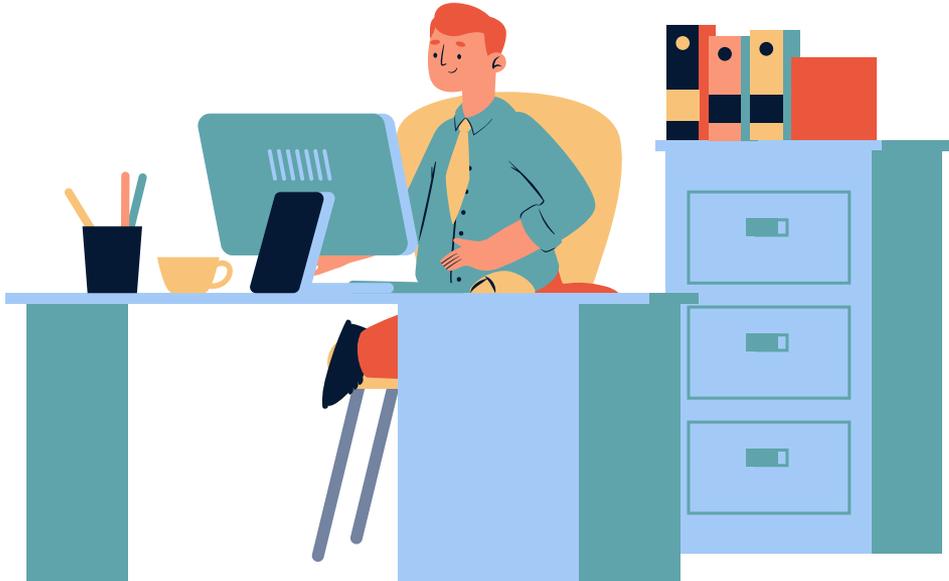
- Área: Administración de Empresas
- Experiencia: En proceso de desarrollo de la carrera y con aportes exclusivamente desde la academia.

Julián Trussart - Costa Rica (Mentor)

07

CAPACIDADES

¿Hay capacidad del equipo para desarrollar la solución?



Mentes Creativas e Ingeniosas

El equipo cuenta con un mix interesante de talento que tiene experiencia en transformación digital, desarrollo de personas, tecnología, procesos, emprendimiento, administración, investigación e innovación. Para complementar este talento y desarrollar la solución, se considera necesario integrar al equipo personas con perfiles de IT y de Logística en agricultura.

08

ALIADOS

¿Quiénes son mis aliados?



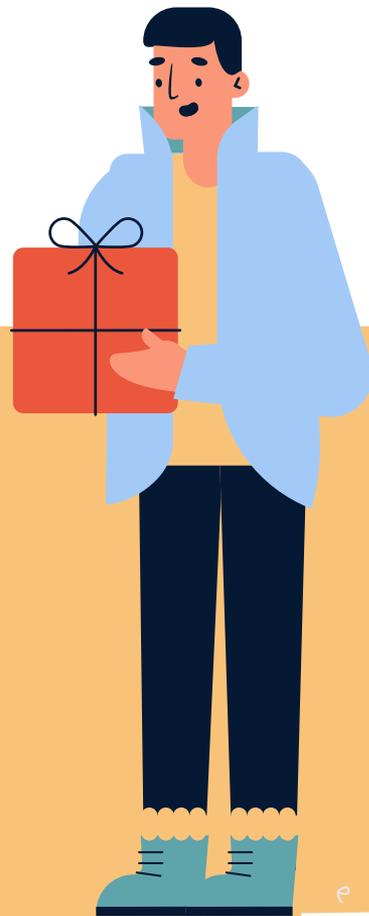
Aliados clave para poder echar a andar este proyecto son:

- Las asociaciones en mercados, de agricultores o productores organizados
- Comunidades digitales de consumidores de productos locales, orgánicos y frescos.
- Aceleradoras e incubadoras orientadas a la agricultura y/o AgTech
- Emprendimientos de innovación e implementación de tecnología en agricultura.
- Empresas de Telecomunicación y proveedores de mensajería
- Banca y medios digitales de pago

09

VALOR DIFERENCIAL

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



La genialidad de nuestra locura

Markonet es una plataforma que se diferencia por:

- Movilizar el comercio local al conectar con clientes y productores de vegetales y frutas por cercanía geográfica.
- Permitir el acceso a productores y comerciantes locales de vegetales y frutas, a plataformas digitales para vender sus productos e integrarse a los medios digitales.
- El margen para el agricultor es mayor debido a que la cadena de distribución es más corta.
- Brinda una opción distinta de productos con precios más económicos a diferencia de otras aplicaciones de delivery.

GRACIAS!

Información de contacto del proyecto!

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

