

# 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?



# Desafío

## Disminución en ventas en micro comercios

El mundo entero hoy está atravesando por uno de sus momentos mas complejos quizás en la historia moderna. Para América Latina, esta pandemia quizás nos afectará de una mayor forma, por lo que estamos obligados a darle soluciones a diversos sectores de la sociedad para que puedan seguir adelante con sus negocios.

Hemos identificado en ese sentido una serie de desafíos para los microempresarios latinoamericanos:

1. Sus ventas de productos y servicios se han visto muy afectadas y están disminuyendo;
2. Al no poder recibir dinero físico (la cuarentena social limita el acceso a bancos) requiere de buscar alternativas para incrementar sus ventas;
3. Requieren, por ende, poder recibir transferencias, pagos con tarjeta, o pagos digitales, pero no han podido desarrollar estas plataformas bien por sus costos, el mal acceso a internet o porque no lo han visto como una necesidad;
4. Esto puede significar que pudiera estar perdiendo ventas importantes al no ofrecer una plataforma de pago online;
5. Los dueños de microempresas en ocasiones no cuentan con el tiempo/personal suficiente para pensar en estrategias para su negocio (ellos son los que hacen todo. administrar, vender, atender)
6. Los microempresarios necesitan financiación para hacer sus proyectos de mejoras/expansión pero no saben a quién acudir o las entidades financieras no les prestan.

# 02



# SOLUCIÓN

¿Cuál es tu solución?

# Nuestra Solución

## Nombre de la Solucion:

**GamanApp for Pymes Latam**

## Objetivo Final:

- Promover diferentes alternativas de financiación y educación financiera digitales para microempresarios para acompañarlos a las mejoras, reinención y/o crecimiento de su negocio reconociendo la necesidad de virtualización.

**GamanApp** sale de la necesidad de unir una nueva forma de visualizar las necesidades de los microempresarios dentro de esta realidad compleja del COVID-19 uniendo aspectos de la filosofía japonesa que nos refieren a que podemos hacer cosas para nosotros mismo mientras pensamos en los demás. De allí sale esta nueva visión de una App que le permita a los microempresarios buscar maneras de llegarle a sus consumidores, generando mayores ingresos mientras le dan nuevas herramientas y plataformas a sus clientes.



03

# MERCADO

¿Cuál es el mercado?

# Potencial Mercado

## Clientes principales:

Pequeñas y medianas empresas (Pymes) y eventualmente las Micro-Pymes que deseen acceder a ofertas de la plataforma para proveerle a sus clientes nuevas opciones de pago para adquirir sus productos.

De esta manera le ofrecemos a los microempresarios la oportunidad de mejorar sus ventas, ingresos y en general otros de los aspectos de sus negocios.

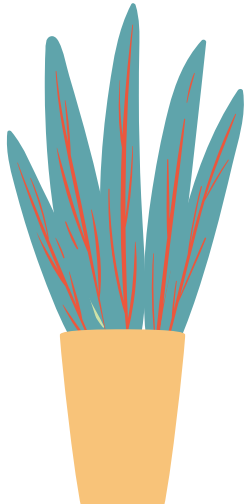
Principalmente la App estará dirigida al sector comercio y de servicios pequeño, informal y el ubicado en barriadas o zonas donde el acceso a los establecimientos ´ pueda tener mayores dificultades.



# 04

## GENERACIÓN DE VALOR

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



# Valor de la GamanApp

En esta propuesta integraremos varias herramientas claves que le permitirán al microempresario llevar a su negocio a un nuevo nivel que le exige la crisis actual y prepararse además para lo que será la postcrisis, que ya sabemos será de una realidad diferente.

Entre las soluciones que podrá encontrar en la plataforma se encuentra lo siguiente:

1. Acceder a diferentes alternativas de botones y pasarelas de pago;
2. Llevar todo el control financiero de su negocio dentro de la plataforma, lo que le permitirá tener una contabilidad real y tomar mejores decisiones basados en datos reales;
3. Gestionar Crowdfunding, inversionistas interesados en microempresarios;
4. Todo esto será apalancado en tecnología de blockchain lo que permitirá transacciones más seguras;
5. Ofertas de crédito de entidades financieras;
6. Las entidades que ofrecen billeteras móviles publicarán su oferta y beneficios;
7. El cliente tendrá acceso a módulos de educación y formación financiera, continuidad de negocio y mitigación de riesgos que a través de metodologías como Gamificación, lo ayudarán a avanzar en distintos niveles hasta llegar a ser un Master en el manejo financiero de su negocio y sus inversiones
8. El cliente podrá acceder a mentorías virtuales con expertos en distintas materias que lo acompañaran en estrategias de mejora para su negocio: diseñadores web, expertos en marketing digital y e-commerce, contadores, abogados, entre otras especialidades

# Valor de la GamanApp

En el mercado hemos encontrado ya varias soluciones descentralizadas relacionadas con nuestro tema. Lo que buscamos en nuestra plataforma es integrar todas las soluciones y así llevar al cliente a mejorar su estrategia de negocio, responder mejor ante la crisis y posterior a la crisis, potenciar soluciones que le permitan ser más sostenible, resistente y resiliente ante crisis como el Covid-19.

La nueva plataforma está enfocada en los microempresarios, pues sabemos que es una realidad que en LATAM son los sectores más informales y que menos preparados están para una crisis, al no estar lo suficientemente digitalizados para responder a crisis que impliquen confinamientos, cambios en los hábitos de consumo de las personas y cambios sanitarios. Buscamos que estas empresas puedan ser sostenibles en el largo plazo y respondan mejor ante las crisis.

# 05

## IMPACTO

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

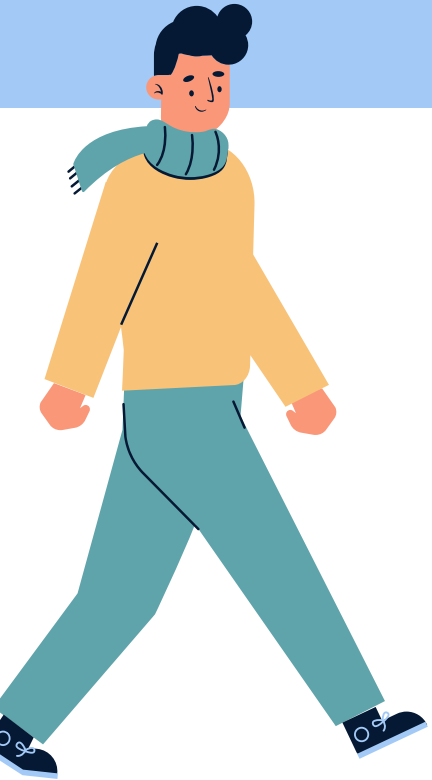


# GamanApp for Pymes Latam

Los beneficios serían varios con el uso de nuestra plataforma:

1. Acceso a una mayor clientela
2. Diversificación de sus puntos de venta, tanto físicos como online
3. Entrada a un mundo digital que ya hoy es el presente
4. Adecuarse a las condiciones actuales del Covid-19 y poder seguir vendiendo a pesar de los clientes no dispongan de efectivo
5. Tener un programa de formación continua
6. Poder acceder a financiamiento a través de la banca comercial, otras instituciones financieras e inversionistas.

# 06



## EQUIPO

¿Quién está detrás del  
proyecto?



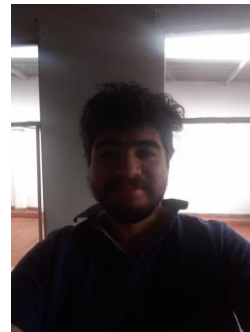
# Equipo 328 / Hackathon LATAM



YARITZA



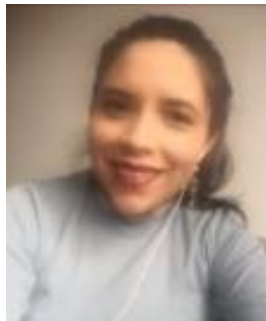
DANIEL



JULIAN



ELIZABETH



LINA



LUIS VICENTE  
/ MENTOR

# Equipo 328 / Hackathon LATAM

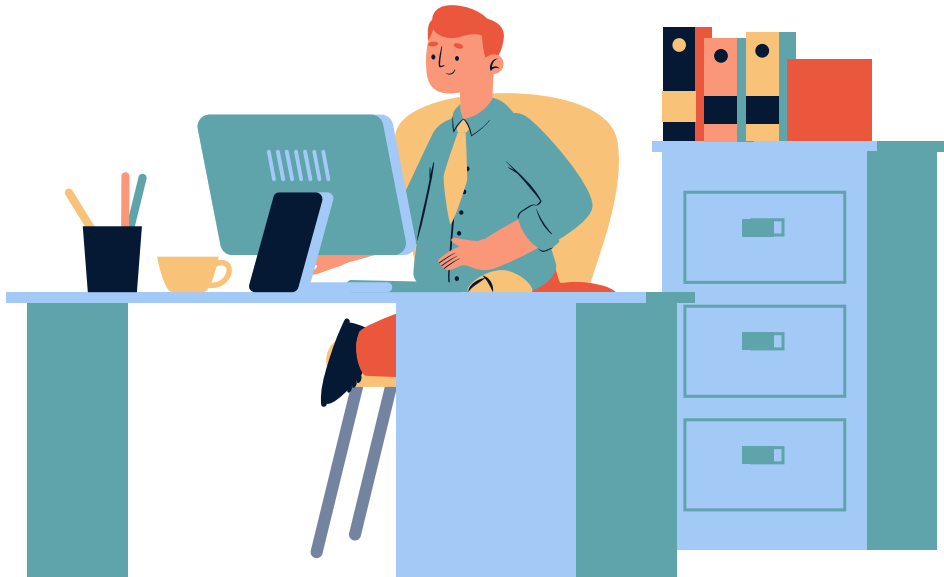




# 07

# CAPACIDADES

¿Hay capacidad del equipo para desarrollar la solución?



# GAMA App for PYMES

El equipo 328 de la Hackaton, aunque se reúne de manera accidental y transitorio, recoge un capital humano que permite el aporte al desarrollo de la iniciativa. Un gran equipo conformado por economistas, un diseñador industrial y un abogado, reconociendo las siguientes Capacidades.

1. Alto reconocimiento del sector empresarial y financiero, con experiencia previa en:
  - a) Iniciativas de banco digital de las PYMES
  - b) Innovación y desarrollo empresarial, business Intelligence.
  - c) Riesgos del sector financiero
  - d) Relacionamiento y organización con el sector empresarial de Venezuela, Colombia y Estados Unidos.
1. Desarrollo digital de interfaces que faciliten la experiencia del participante, con experiencia previa en la creación de videojuegos y utilización de herramientas de gamificación
1. Trabajo con comunidades barriales y veredales, reconocimiento de procesos organizativos sociales que permiten movilizar las acciones de fortalecimiento de las economías locales en el territorio, con vinculación con organizaciones como ASOVEG CINJUDESCO y del sector universitario, lo que permite estrategias que fortalezcan estos procesos.

# 08

## ALIADOS

¿Quiénes son mis aliados?



# GAMAN App for PYMES

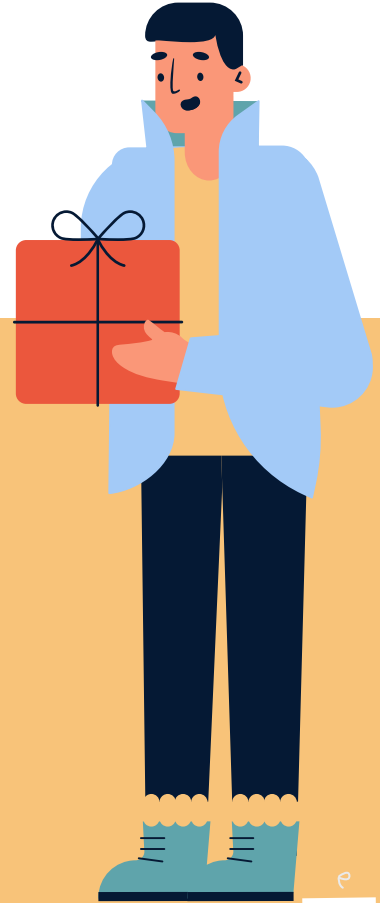
Pensamos que pueden haber una gran cantidad de aliados que se pueden sumar a esta nueva iniciativa como GamanApp:

1. Inversionistas con excedentes de capital que deseen buscar soluciones de inversión;
2. Entidades financieras que deseen publicar sus ofertas de crédito dirigidos a este segmento de Pymes;
3. Empresas que ofrezcan billeteras móviles y deseen publicar su oferta;
4. Profesionales que deseen prestar sus servicios de asesoría y formación a empresas;
5. Fundaciones que deseen hacer donaciones a estas empresas;
6. Bancos y entidades de financiamiento que quieran ofrecer financiamiento directa al consumo.

# 09

## VALOR DIFERENCIAL

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



# Gaman App for PYMES LATAM

1. **RESILIENCIA para PYMES.** La plataforma además de ser transaccional permite la prestación de servicios de asesoría para adecuar el modelo de negocio a las características que obliga a tener el Aislamiento Social Preventivo Obligatorio como medida para evitar la propagación del COVID 19, esta asesoría aporta a un RESILIENCIA del modelo, entender el cambio y adecuarse a él para sobrevivir.
1. **TRANSACCIONES SIN INTERNET.** Aunque esta no es la oferta principal de GAMAN si reconoce que no todos los pequeños comerciantes van a tener acceso a INTERNET por esto se cuenta también que este proceso pueda atenderse en especial como oferta de las pasarelas de pagos, se pueda realizar vía SMS. Vinculando al sistema digital los elementos análogos.
1. **PLATAFORMA LIBRE.** GAMAN busca ayudar a otros ayudándose a sí mismo, por esto su base no estará en como filial un sólo actor, sino vincula a todos los actores dentro del proceso de producción, comercialización y financiación, incluyendo al sector bancario pero agregando a otros financiadores como Angel Investor, y cualquier otro inversor de capital que movilice las economías locales
1. **PLATAFORMA PARA EL DESARROLLO.** Bajo el principio GAMAN se buscara movilizar las economías locales permitiendo la plataforma el acceso de inversores locales, con productores y comerciantes locales para así dinamizar el flujo de activos dentro del mismo territorio, siendo prioridad fortalecer agentes locales y no sólo actores transnacionales en la oferta de productos. Fortalecer la capacidad del pequeño productor y comerciante.



# GRACIAS!

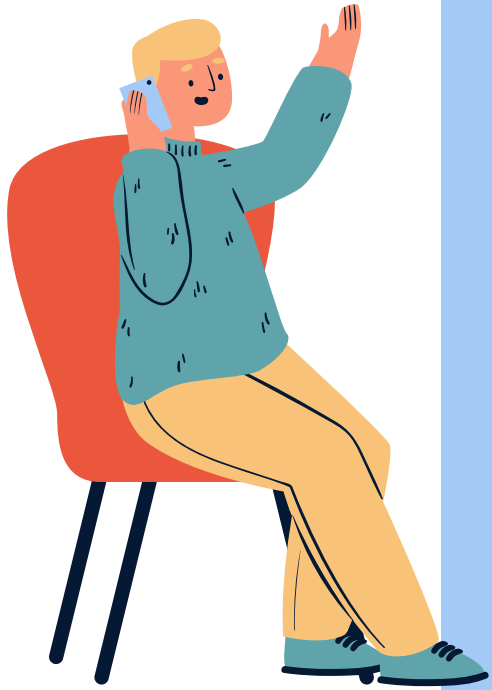
Información de contacto del proyecto!

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





# Anexos





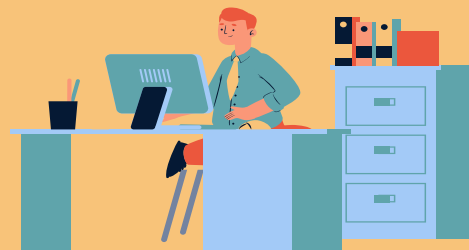
# Anexo A

## Prototipo



# PROTOTIPO

Idea para el prototipo de nuestra GamaApp



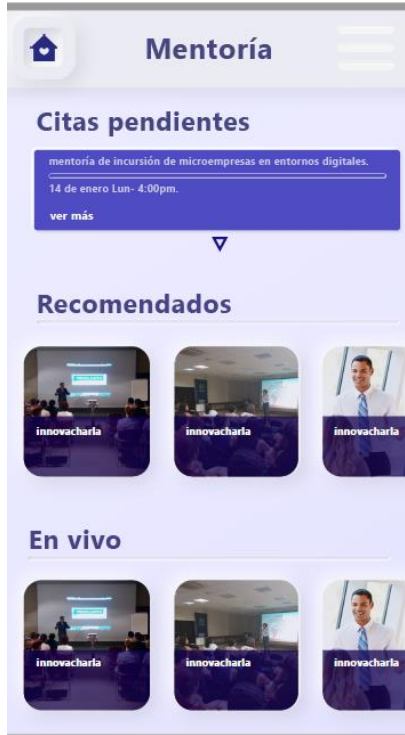
# Prototipo



# Prototipo



# Prototipo



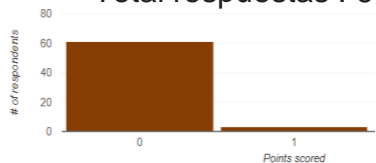


# Anexo B

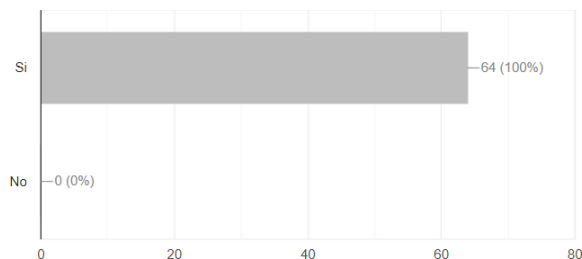
## Resultado de la Encuesta

# Resultados de la Encuesta: Gaman for Pymes: Microempresarios LATAM

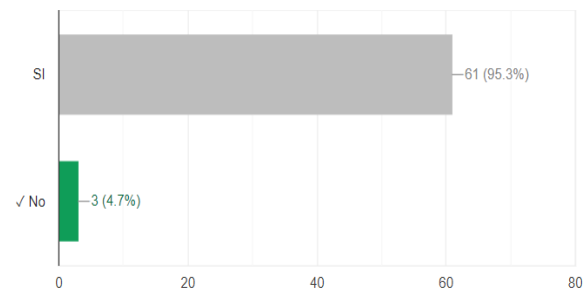
Total respuestas : 64



¿Crees que el coronavirus afectó el consumo de bienes y servicios de los habitantes?



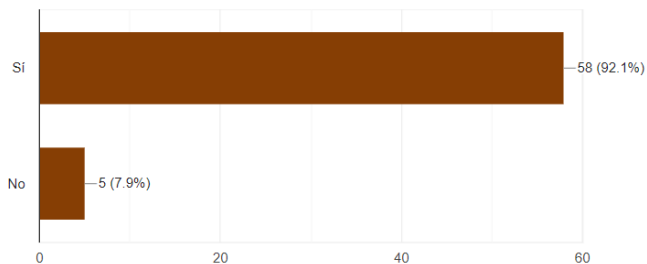
¿Crees que los microempresarios se podrían beneficiar al aceptar nuevas modalidades de pago?



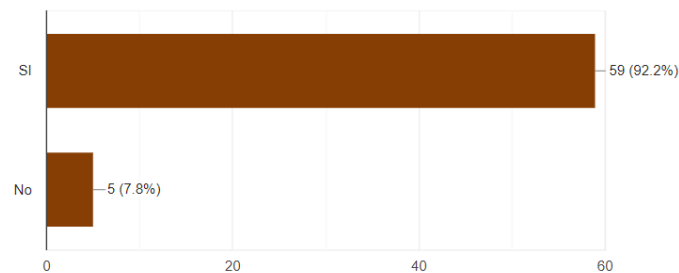


# Resultados de la Encuesta: Gaman for Pymes: Microempresarios LATAM

¿Consideras que además de apoyo financiero, se requiere de asesoría financiera y estratégica para adecuar los modelos de negocio a la coyuntura del Aislamiento Social Preventivo?



¿Piensas que una nueva plataforma vía App/Web cambiaría la forma en que los microempresarios aceptarían el reto de entrar en la era digital?



# Resultados de la Encuesta: Gaman for Pymes: Microempresarios LATAM

¿Crees que los microempresarios hoy pueden requerir algo más? (pregunta abierta)

- Apoyo en el largo plazo
- Metodologías ágiles para el desarrollo de productos o servicios
- Facilidades para importar materia prima
- Enfoque en otras temáticas como manejo de herramientas tecnológicas, manejo y liderazgo de equipos, planeación, productividad, startups
- Si, soluciones de servicios tecnológicos que se adapten a cada tamaño de las empresas que participen en este tipo de soluciones.
- Estrategias para buscar nuevas formas de hacer negocios y diferenciarse de sus competidores
- Establecer un diagnóstico actual de la situación de cada uno de los microempresarios, con el objetivo de analizar los sectores que se están viendo afectados.
- Diseñar estrategias asociativas.
- Conocer el entorno y contar con la preparación requerida.
- Si, capacitación en línea en tecnología y sistematización, seguridad de los datos y aspectos de cumplimiento
- Regulaciones gubernamentales claras
- Acompañamiento de coaching para el emprendimiento y la innovación para manejar las emociones y ver oportunidades en medio de la crisis, esto facilitará la renovación de los modelos de negocio para la adopción de formar de apoyo con la financiación, las formas de pago y cualquier otra innovación.
- Incorporarse a una red que facilite el delivery de sus productos

# Resultados de la Encuesta: Gaman for Pymes: Microempresarios LATAM

¿Crees que los microempresarios hoy pueden requerir algo más? (pregunta abierta)

- Deben estar completamente abiertos a la nueva tecnología, conocer cuáles son las necesidades de los consumidores, investigar cómo se puede hacer para llegarle a la mayor cantidad de consumidores y también que todos los microempresarios usen esta nueva aplicación y aprendan a usarla estar todos unidos tanto consumidores como microempresarios en conocimientos con todo lo relacionado con la era Digital
- Modificar productos y servicios
- Asesoría en marketing y mercados digitales y apoyo financiero es lo principal.
- Considero que los microempresarios van a requerir más flexibilidad desde el punto de vista de estrategia digital que realmente funcione.
- Financiamiento por parte del estado para solucionar la crisis financiera que se generó por la pandemia
- Legislación en materia de facturación electrónica y beneficios fiscales por uso de plataformas de comercio electrónico.
- Plan estratégico viable y no improvisar tanto
- Interconexión con otros microempresarios para la búsqueda de sinergias rápidas
- Realizar una evaluación de sus sistemas de IT para determinar si necesitan hacer un upgrade para incorporar estas nuevas tecnologías.
- Capacitación para atender al personal en el área motivacional
- Asesoría técnica para ver el tema de pago de proveedores y capital humano.
- Probablemente deban analizar si los productos o servicios que entregan serán necesarios para sus consumidores post COVID-19