REGISTRATION FORM

Student Entrepreneurship and Innovation Competition

LACCEI 2022

Leading student: Valeria Margarita Gonzalez Diaz

e-mail address: diazv@utb.edu.co WhatsApp number: +573137923005

Faculty member endorsing the project: Luis, Arraut

e-mail address: larraut@utb.edu.co

University: Universidad Tecnológica de Bolívar

Program of studies: comunicación social, Ingeniería Naval, ingeniería civil, ingeniería industrial.

Second team member: Juan Camilo Ospino Ayola

Third team member: Sebastian David Canchila Leon

Fourth team member: Jorge Andres Lobo Dager

Resumen (less than 100 words):

Creación de una app móvil en donde se inscriban las microempresas, campesinos, restaurantes e intermediarios del sector alimenticio, en donde ofrezcan sus productos o servicios a todo tipo de compradores (personas, grandes empresas o restaurantes), los cuales sean inscribirían solamente con su nombre, su número, dirección, cedula y medio de pago; asimismo la interfaz de la aplicación en busca de solucionar las problemáticas de salud en Colombia pueda de alguna manera describir cada uno de los productos ofreciendo información como Calorías, Vitaminas, Proceso de creación, posibles recetas con el producto, entre otros; además con la posibilidad de que exista otro apartado en donde estos mismos servidores puedan colocar si tienen desperdicios o productos de más para que fundaciones o personas puedan reclamarlos, lo cual solucionaría la problemática de desperdicios de comida; lo anterior ayudaría a seguir moviendo el sistema alimenticio y el generador de trabajos, puesto que habrían más domiciliarios, ventas en los negocios y una alimentación más sana para los consumidores.

Definición del problema:

Colombia es un país donde la alimentación tiene diferentes tipos de problemas con respecto a que la gente consume demasiados productos procesados llevando así, su salud a niveles deplorables teniendo en cuenta que estamos conscientes de un problema de obesidad, diabetes y diferentes enfermedades derivadas de la mala alimentación. A su vez, en nuestro país encontramos un claro problema de desnutrición en las zonas más remotas, variando así más la problemática, esto pues el difícil acceso que tienen a los mercados, o muchas veces los altos costos de alimentos básicos y

necesarios en los hogares, con esto hablamos de alimentos ricos en vitaminas y minerales. Entendemos también como Colombia una tasa bastante alta con el desperdicio, de modo que en el año 2020 se han desperdiciado más de 10 millones de toneladas de alimentos y el manejo de los alimentos es un tema bastante complejo ya que se llegan a perder muchos de estos por el mal manejo que se les tiene, sin tener claro todo lo que conlleva. Adicionalmente, gran porcentaje de comestibles que no llegan a las casas son desechados, un problema que no solo afecta a Colombia, sino que es global, prácticamente todos los países del mundo tienen estos flagelos, más que todo en los países desarrollados como Estados Unidos o china, mostrando así el serio problema al cual nos enfrentamos como ciudadanos.

Mercado a conquistar con la idea

Puesto que se quiere brindar un servicio de mediador en el cual atendamos las necesidades de manera personalizada en cuanto a los alimentos que llegan a cada casa colombiana, es evidente que se buscara mejorar el servicio alimenticio en Colombia por medio de la tecnología, se sabe que un mercado competitivo que crece día a día, sin embargo esta idea de negocio tiene como principio el cuidado a nuestros usuarios y las buenas prácticas que se deben difundir en el mercado para la mejora de la salud y la desigualdad que existe en el país, por lo cual este discurso nos hace excelentes competidores dentro de este mercado.

Perfiles de los clientes

El producto está dirigido para todo tipo de personas mayores de 18 años, que residan en Colombia, quienes estén familiarizados con las app de venta, tengan un celular o computador, y quienes tengan la necesidad de buscar productos alimenticios más sanos y accesibles económicamente, lo cuales puedan llegar hasta la puerta de sus hogares, además se tiene en cuenta dentro de estos perfiles que la persona en su día a día necesite de manera sencilla la llegada de estos productos a sus hogares u otros lugares , puesto que por este medio (aplicación) será posible acceder a alimentos que mantengan su información nutricional.

Loa anterior también podrá ayudar a aquellas personas mayores que sufren de enfermedades o tienen dietas específicas, puesto al tener la facilidad de transporte y tabla nutricional se facilitara su proceso.

También va dirigido a aquellas personas que trabajen de manera directa e indirecta en el mercado alimenticio, y quienes tengan la necesidad de vender sus productos o servicios de manera sencilla, puesto que en Colombia aún existen problemas en cuanto a la movilidad de alimentos o los lugares de venta, por lo cual esta app será específica para aquellos que quieran ser más flexibles en cuanto a sus entregar, sin que estos deban tener un puesto donde vender.

Funcionalidad del producto/servicio

El objetivo principal de esta aplicación es facilitar a las grandes empresas o restaurantes, el acceso o la compra del producto del campo colombiano, de una manera más eficaz. A su vez, capaz de

utilizar esos mismos productos que se desperdician para aprovecharlos, y generar conciencia para darles un mejor manejo y que a su vez no haya tanto desperdicio.

Esta aplicación, genera una conexión directa entre los campesinos, los restaurantes y/o grandes empresas, provocando un impacto significativo en el campo colombiano, puesto que habrá mayor dinero, y empleos generados, creando así una mejor vida al campo colombiano, y quizás mejores precios para los consumidores directos.

Para el uso de la aplicación, se deben hacer instructivos, para una mejor comprensión de cómo funciona esta misma, y una vez diligenciado todos los datos requeridos, será muy fácil acceder y ofrecer tus productos al mercado específico.

Ahora bien, la app constara primero de un proceso de inscripción en donde se tomarán los datos tanto del vendedor como de cliente, los cuales serán: Nombre, edad, Cedula, identificación (vendedor, transportador, cliente), número de cuenta y numero de celular; después de pasar por estos pasos se para a la parte personalizada en donde deberán escoger unas clasificaciones o preferencias a su gusto para que el sistema pueda al final mostrarle recomendaciones personalizadas.

Al terminar esto, se podrán encontrar con el inicio de la app, que tendrá 3 apartados, el primero es productos, donde podrán encontrar todo tipo de productos de la canasta familiar, y al hundir una de las imágenes (opciones) nos mostrará las tiendas y campesinos que las venden, seleccionando una de estas se abrirá la tabla nutricional, el proceso con el que esta persona lo ha sembrado y producido y la historia del vendedor.

El segundo apartado será, el de restaurantes, donde el cliente podrá comprar comidas ya preparadas, tendrá múltiples opciones, y al seleccionar se le mostrará de igual forma la tabla nutricional; y por ultimo el tercer apartado será la selección del envió, en donde tendrá la opción de elegir entre los múltiples servicios de entrega de los transportadores inscritos y en cuanto podrían llegar sus productos.

MODELO CANVAS

Socios Clave

campesinos, microempresas, restaurantes, camioneros y domiciliarios.

Actividades Clave

Mantenimiento de la app, venta de alimentos, crear relaciones con intermediarios, vendedores, restaurantes, entre otros .

Recursos Clave

especialistas en apps, oficinas, ingenieros alimenticios, computadores y grandes memorias para bases de datos.

Propuesta de Valor

Necesidades: herramienta que ayude a la disminución de desperdicios alimenticios y aumento de los sectores económicos

Nombre: greeen col

App movil en donde se inscriban las microempresas y campesinos en donde ofrezcan sus productos a todo tipo de compradores (personas, grandes empresas o restaurantes), en donde también exista un apartado donde se puedan donar desperdicios u alimentos que no se han podido vender, igualmente los productos tendrán sus calorías y vitaminas.

Relación con el cliente

relación cercana, regalos por compras, beneficios como el 2X1 y los descuentos, asimismo personalizado a las compras que el cliente haga.

Canales

aplicación, página web, redes sociales, voz a voz, publicidad.

Segmento De clientes

Edades: mayores de 18

Lugar: Colombia

Estrato: Todos

Clientes: Mayores de

Clientes: Personas mayores de 18, que realicen compras o mercados

Usuarios: Familias, en especial niños y adultos mayores.

Estructura de Costos

Pago de Servicios (arriendo, luz, internet) en el lugar de trabajo, mantenimiento de la plataforma, personal especializado y publicidad.

Fuente de ingreso

Efectivo, tarjeta, pago online.

Diseñado por: **Valeria Gonzalez, Juan Ospino, Sebastian Canchila, Carolina Fernandez-Grupo Ferre**