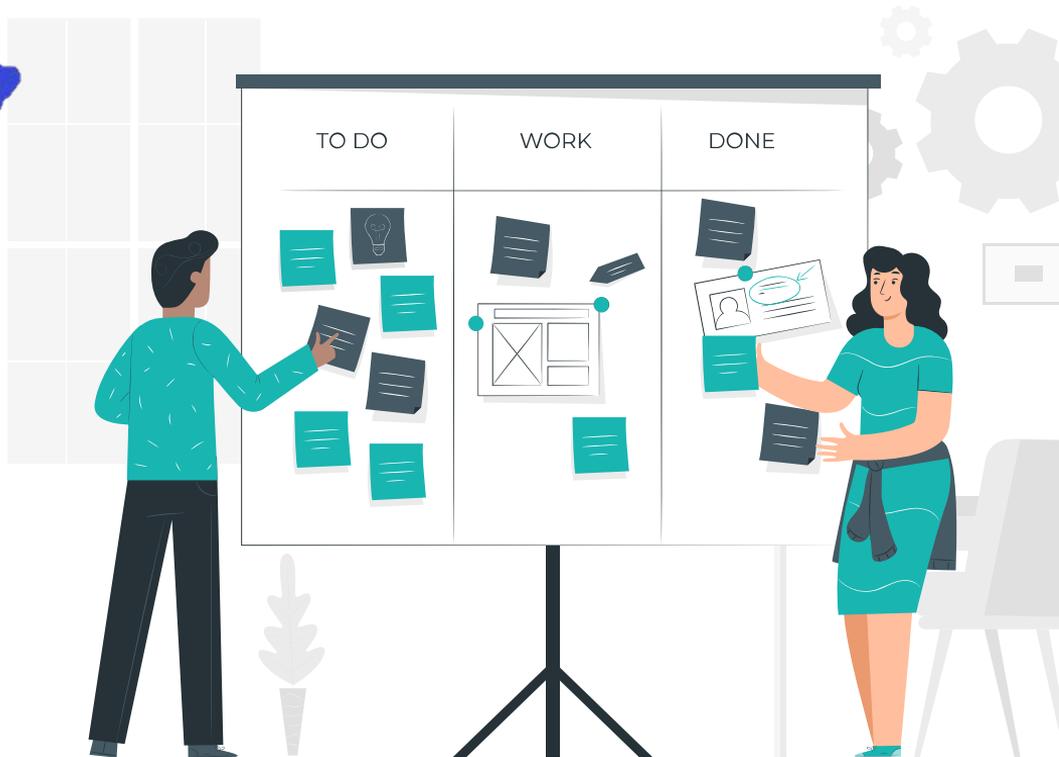


CADA  
DÍA  
CUENTA

LATAM HACKATHON  
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



# Material Sábado



# Observación de cliente

## 1. Tareas del cliente

- **Quedarse en casa y cumplir la cuarentena / aislamiento**
- **Cumplir con las medidas sanitarias y de prevención para evitar el contagio.**
- **Cómo lavarse las manos**
- **Distanciamiento de 1.5 mts (cuando sea necesario salir de casa)**
- **Evitar tocarse el rostro**
- **Usar el cubrebocas al momento de salir de casa**



## 2. Dolores

- **El aislamiento de las personas de su círculo social**
- **Compartir por periodos prolongados con el mismo círculo de personas puede generar tensión**
- **Pérdidas de empleo y/o reducción de sueldos**
- **Disminución de actividad física e incremento del sedentarismo**
- **Falta de una rutina diaria**



## 3. Beneficios

- **Sensación de seguridad y resguardo**
- **Disponibilidad de tiempo para realizar distintas actividades, sobretodo aquellas que suele**
- **Mantenimiento de un buen estado de salud al no estar contagiado**



# Mapa de Valor

## 4. Aliviadores de dolor

- Interacción con otras personas a través de plataformas digitales
- Delimitar los tiempos en que se comparten en grupos e individualmente
- Generación de un presupuesto y reducción de gastos
- Realización de ejercicios o estiramientos que se puedan hacer en casa
- Incluir actividades de repetición diaria en un horario específico sin que resulte abrumador cumplir horarios



## 5. Creadores de Beneficios

- Conocimiento sobre las medidas de prevención que se han aplicado y que las mismas están siendo efectivas
- Sacar provecho al tiempo disponible realizando nuevas actividades
- Contador de días en que ha evitado el contagio (en vez de contador de días en cuarentena)



## 6. Productos & Servicios

- Posibilidad de enviar gestos e interacciones cortas y precisas a través de un smartphone
- Contador de tiempo para delimitar tiempos para estar solo dentro de espacios que se compartan con un grupo de personas
- Plantilla para registro de ingresos y gastos
- Recordatorios de inactividad por prolongados periodos de tiempo
- Contador de veces en que el cliente se ha lavado las manos en el día
- Recordatorios de nuevas actividades periódicas o rutinarias



# 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.



# 01 – Propuesta de Valor

## Personas:

- Disminuir el riesgo de contagio por contacto con la cara, lavado de manos, distanciamiento social
- Incrementar la efectividad de las medidas de prevención
- Información sobre si has cumplido con las medidas de prevención que se están tomando (Contadores)

## Instituciones:

- Generar Datos para promover las medidas tomadas.
- Disminución de la tasa en que crece la cantidad de contagiados
- La cuarentena y la distanciación social no impiden su distribución

## 02 – Segmento de clientes

Personas sin distinción de género, edad, ubicación o raza que:

- No se han contagiado con el virus y evitan contagiarse del mismo
- Quieren tomar las medidas de prevención de una forma eficaz y eficiente
- No quieren sentirse abrumados por la situación y las medidas que deben tomar para evitar el contagio

Instituciones que:

- Requieran de grandes cantidades de datos para producir estadísticas

## 03 – Canales

Aplicaciones móviles y de dispositivos periféricos:  
Android - Android Wear  
iOS - Watch OS  
Mercados de aplicaciones: AppStore y PlayStore  
Sitios web

## 04 – Relación con clientes

- Redes sociales
- Correo electrónico

## 05 – Fuentes de ingreso

- Donaciones (Paypal, Stripe)
- Ingresos por publicidad que se muestre en las aplicaciones

## 06 – Recursos clave

- Plataforma tecnológica para almacenamiento de datos
- Desarrolladores y diseñadores para diseño e implementación de las aplicaciones

## 07 – Actividades clave

- Desarrollo de la plataforma y aplicaciones móviles
- Marketing

## 08 – Socios clave

- Inversionistas
- OMS

# 09 – Estructura de costos

- Infraestructura tecnológica
- Personal para el diseño y desarrollo de las aplicaciones
- Personal para el mercadeo y difusión del producto