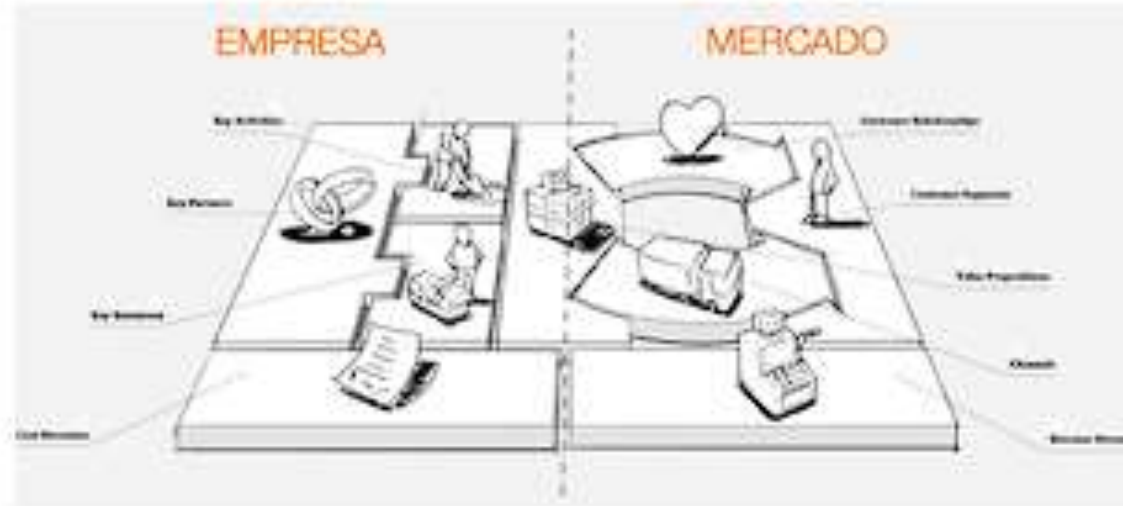




Proyecto SmartMarket



SMARTMARKET
SIEMPRE CONTIGO



¿Qué problema existe?

¿A quién le afecta?

¿Qué propongo?

¿Cómo lo voy a resolver?

¿Cómo lo haré llegar?

¿Cómo sé si funciona?

¿Cuánto me cuesta?

¿Cómo gano?

¿Qué tengo que me hace especial?

1. Problema

¿Qué problema estás resolviendo?

Mercados tradicionales con largas filas

desorden y falta de visibilidad digital

dificultando la compra para consumidores y la venta para comerciantes.

4. Solución

¿Cómo resolverás ese problema?

Asociación de Vendedores.
Promociones.

App para consumidores descargable.

3. Propuesta de valor única

App que conecta directamente consumidores y productores: reduce esperas en 50%, ofrece catálogo digital, pedidos recurrentes, ratings y pagos integrados (QR/tarjeta).



5. Canales

¿Cómo harás llegar tu solución al público objetivo panameño?

Publicidad en (iOS/Android), redes sociales (FB/IG/YouTube) y alianzas con mercados.

9. Ventaja competitiva

SmartMarket cuenta con alianzas exclusivas con mercados populares y asociaciones de comerciantes locales, lo que garantiza una participación prioritaria y acceso directo a vendedores no digitalizados.

2. Segmento de clientes

¿Quién tiene ese problema? ¿A quién vas a servir?

Consumidores que desean eficiencia en compras locales (incluyendo "Digital" y trabajadores con tiempo limitado) y comerciantes locales que necesitan visibilidad y herramientas digitales.

7. Estructura de costos

incluye costos directos e indirectos. Los costos directos están relacionados con la producción y el servicio, como ingredientes, empaque, y salarios del personal. Los costos indirectos abarcan gastos generales como alquiler, servicios públicos.

6. Flujo de ingresos o sostenibilidad

¿Cómo se mantendría o financiaría el desarrollo a largo plazo? suscripciones premium para comerciantes y alianzas con servicios de delivery existentes (Glovo, Rappi, Uber Flash, Bigbox).