




COME DA CASA

Ana Lorenzo López
Valentina Alonso Rodríguez
Rubén Muñoz Solera
Carlos Araya Delgado
Paula Iglesias Amigo



Modelo de Negocio

The elevator pitch

- Comunidad online
- Red de Intercambio de información
- Excedentes alimentarios de proximidad, de casa, sostenibles

The not list

- No procesa pagos
- No gestiona envíos
- No tramita pedidos



Modelo de Negocio



ASOCIACIONES CLAVE

- Influencers
- Desarrolladores de contenido.
- Proveedores de información.
- Sponsors y Publicistas.



ACTIVIDADES CLAVE

- Desarrollo de la plataforma
- Mantenimiento de la plataforma IT
- Marketing
- Desarrollo de Contenidos



RECURSOS CLAVE

- Plataforma
- Personal
- Base de datos
- Comunidad
- Red de usuarios.



PROPUESTA DE VALOR

-Creamos comunidades de productores y consumidores concienciados en un consumo responsable y sostenible de excedentes alimentarios de proximidad.

- Promover el comercio justo, eliminando intermediarios.

-Crear una comunidad donde compartir información sobre técnicas de cultivo alternativas, eventos divulgativos, experiencias



RELACIÓN CLIENTES

- Newsletter
- Influencers
- Membresía
- Eventos de divulgación
- Meetups



CANALES

- Página web: Perfil personal de productores y consumidores.
- RRSS
- Correo electrónico
- Chat



SEGMENTOS DE CLIENTES

- Pequeños productores que no pueden vender sus productos con márgenes justos, no disponen de un canal de venta regulado o quieren vender sus excedentes
- Consumidores concienciados con el medio ambiente, producción responsable, alimentación o quieren favorecer el comercio local
- Usuario que quieren nutrir la comunidad, con conocimiento, productores alejados de la tecnología o eventos.



COSTES DE ESTRUCTURA

- Mantenimiento de la página web
- Publicidad
- Material informático
- Gastos derivados del teletrabajo
- Salarios personal



FUENTES DE INGRESOS

- Anuncios (p.e. Proveedores de material, utensilios del campo, fertilizantes y piensos ecológicos..)
- Suscriptores
- Donaciones a la plataforma
- Vender datos para estudios de mercado

MODELO DE NEGOCIO

Productores

- Pequeños productores con excedentes
- Sin márgenes justos
- Sin canal de venta

Usuarios (Contribuidores)

- Nutrir con productores alejadas de la tecnología
- Fortalecer la comunidad con conocimientos
- Eventos

Consumidores

- Conscienciados con el medio ambiente
- Producción responsable
- Comercio local

Storytelling de Usuarios



Nacho (Productor)

- Produzco en mi pequeño huerto para proveerme a mí mismo pero sería interesante vender mis excedentes.
- Si pudiera contactar con el consumidor, podría ofrecerle otros productos.
- Me gustaría aprender a cultivar otro tipo de productos, a cambio, yo puedo enseñar cómo cultivo los míos.

Storytelling de Usuarios



Laura (Consumidora)

- Sería muy práctico poder encontrar productos por mi zona y poder saber de nuevos productos.
- Para mí, no todo tiene porqué ser ecológico. El sello de calidad para mí es que sea de casa.
- Poder ver como ese producto es cultivado y conocer a su productor, así como la opinión de otros usuarios

Storytelling de Usuarios



- Me he criado en un entorno rural, donde tengo familiares y conocidos que se dedican a la agricultura.
- Como estudiante de agronomía, poner en práctica nuevas técnicas con pequeños productores aportaría mucho a mis conocimientos.
- Todo el mundo tiene derecho a usar las nuevas tecnologías. A mis abuelos, con mucha experiencia cultivando, se les debería de dar visibilidad.

Sagrario (Contribuidora)

User story mapping

Demo en  mural



3)

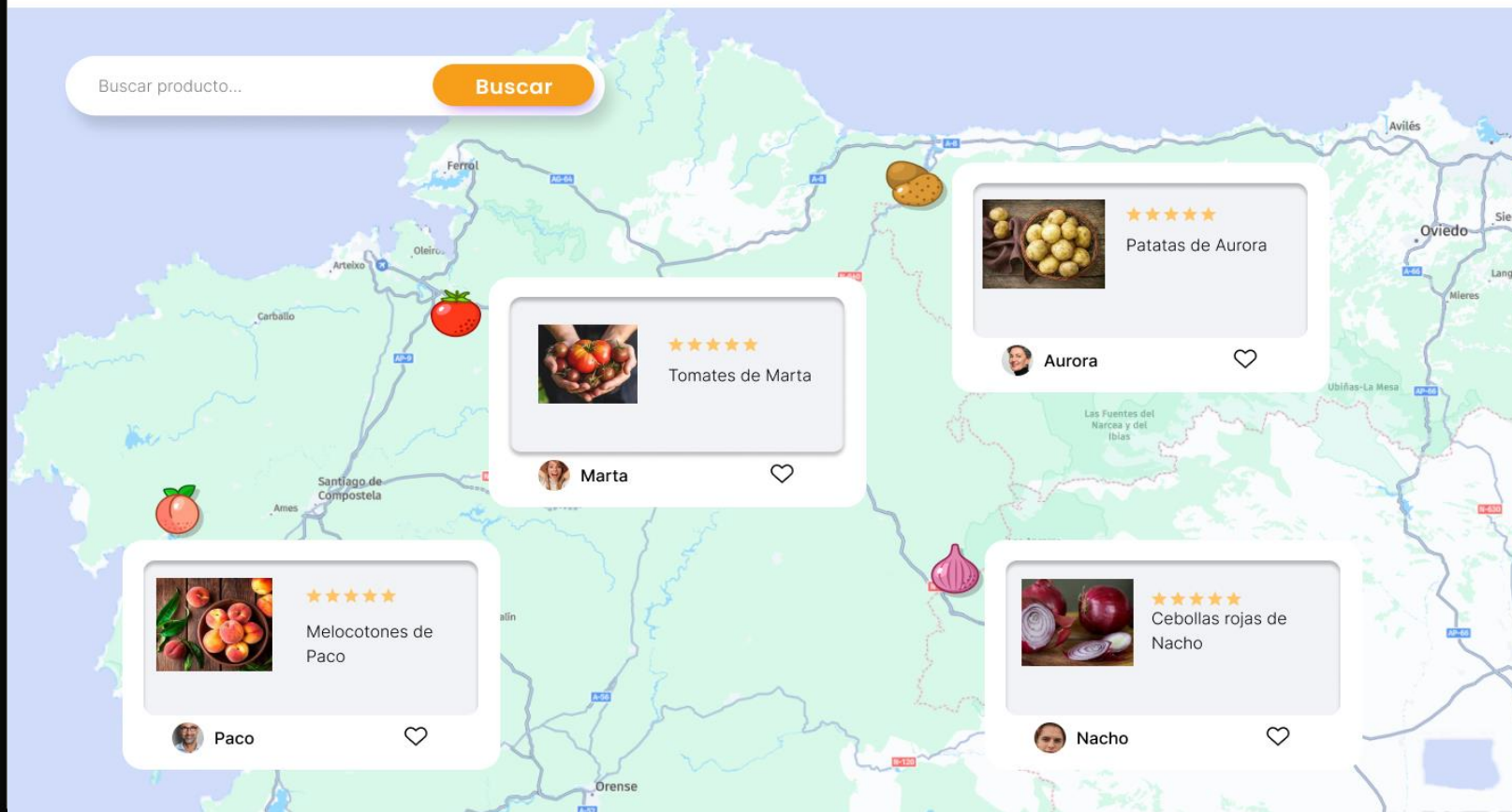
COME DA CASA

Descubre la comunidad online donde consumidores y productores tejen una red en la que se intercambian información sobre excedentes alimentarios de proximidad, de casa y sostenibles.

[Explorar Mapa](#)

Buscar producto...

Buscar





Sobre Nosotros

Nuestros productos son el alma de la comunidad que hemos creado y el reflejo de nuestro compromiso para darte la mejor experiencia.

[Saber más](#)

50+ variedades de productos

Backlog

Demo en  **Jira**

línea temporal – flujo de trabajo

BRAINSTORMING
Proyecto

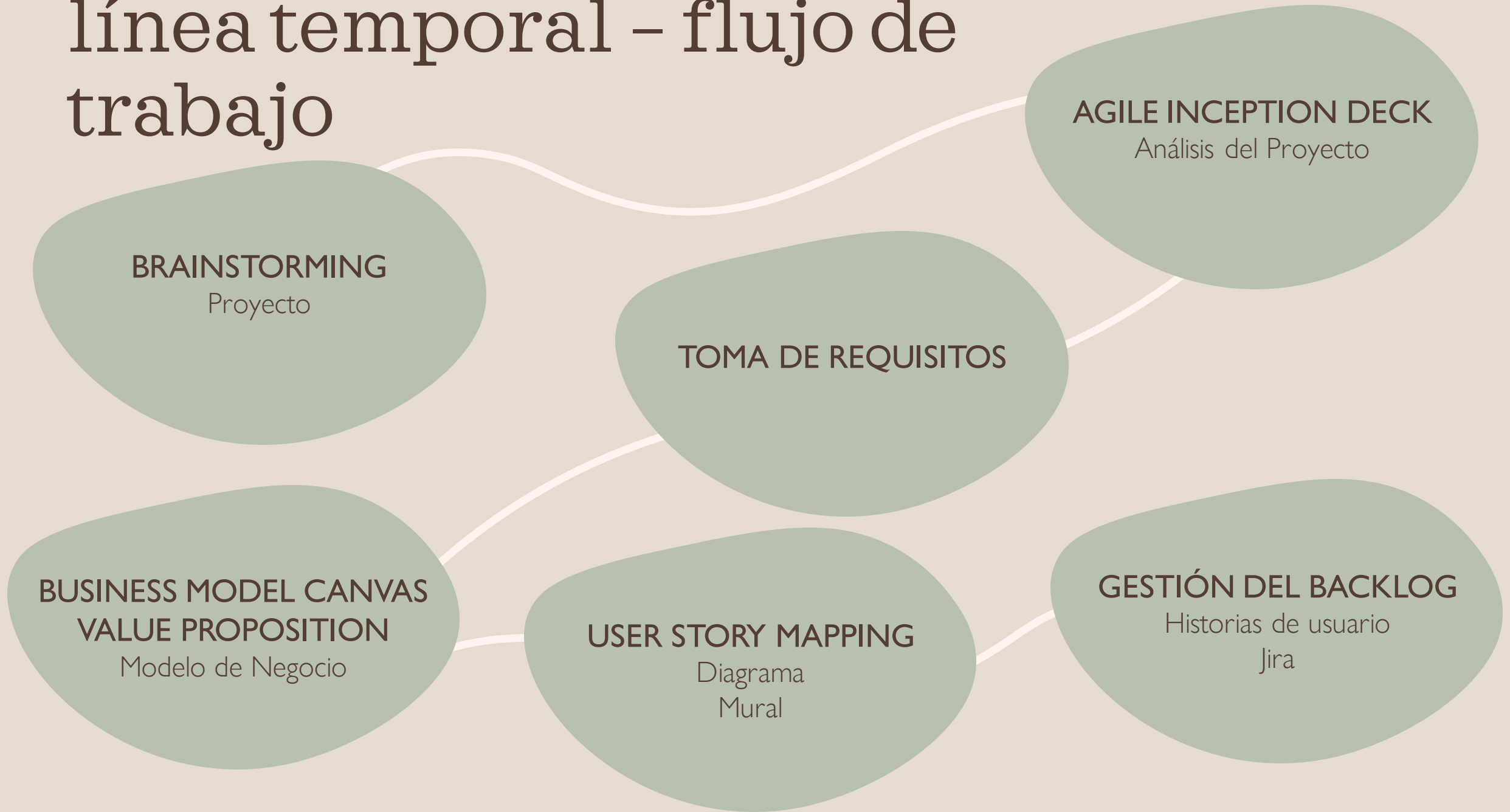
BUSINESS MODEL CANVAS
VALUE PROPOSITION
Modelo de Negocio

TOMA DE REQUISITOS

USER STORY MAPPING
Diagrama
Mural

AGILE INCEPTION DECK
Análisis del Proyecto

GESTIÓN DEL BACKLOG
Historias de usuario
Jira



conozca a nuestro equipo de Product Owners



PAULA IGLESIAS



/in/paulaiglesiasamigo



VALENTINA ALONSO



/in/valentinaalonsorodriguez



ANA LORENZO



/in/analorenzolopez



RUBÉN MUÑOZ



/in/rubenmso/



CARLOS ARAYA



in/carlos-araya-delgado-
1aab9315a/