

ÁRBOL DE PROBLEMA

Efectos y consecuencias

POCA EXPANSIÓN

POCA VISIBILIDAD

FALTA DE CONFIANZA /
REFERENCIAS

FALTA DE DIFUSIÓN CENTRALIZADA
DE SERVICIOS AUTÓNOMOS

Causas y origen
de los problemas

COMPETENCIA

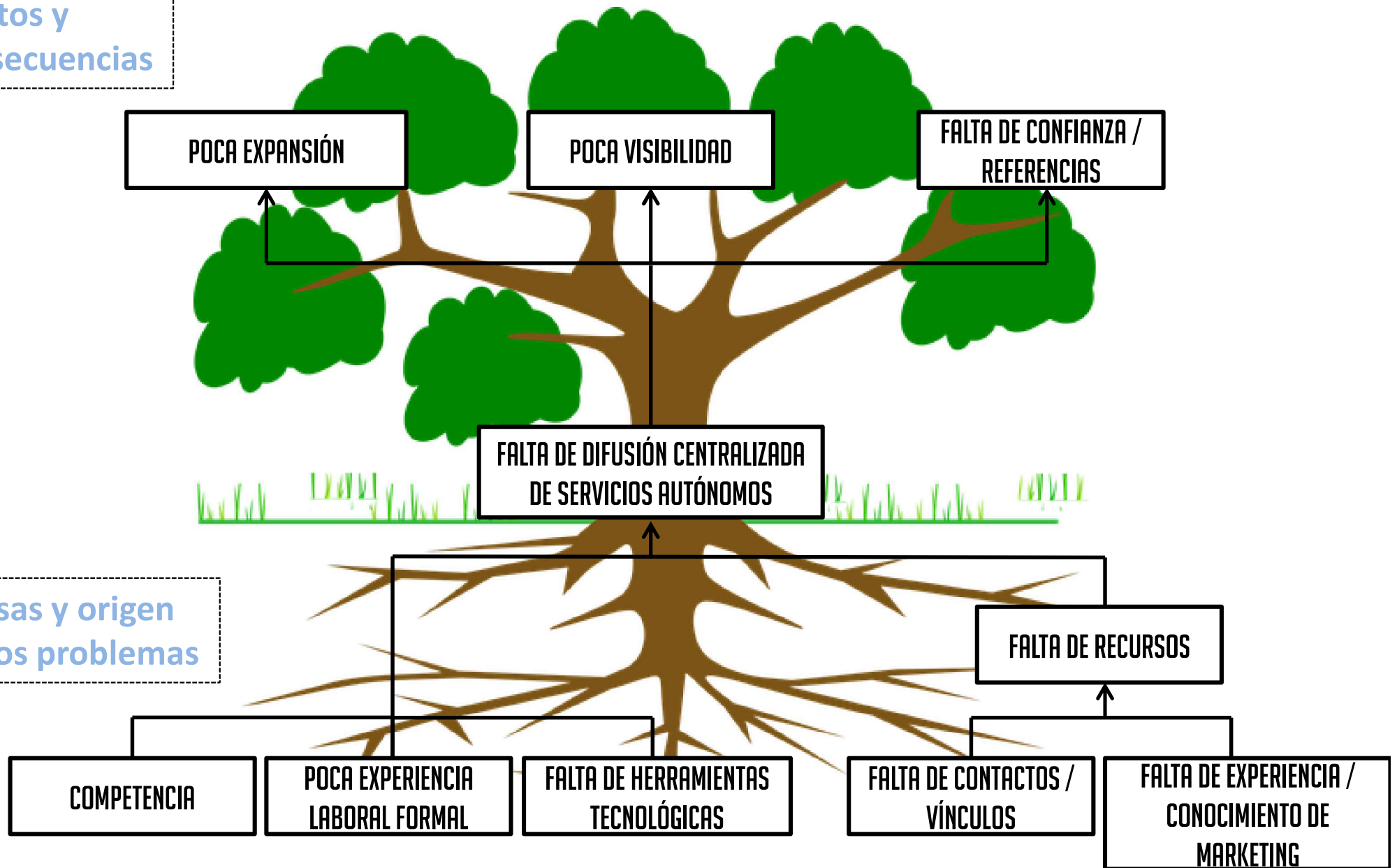
POCA EXPERIENCIA
LABORAL FORMAL

FALTA DE HERRAMIENTAS
TECNOLÓGICAS

FALTA DE CONTACTOS /
VÍNCULOS

FALTA DE RECURSOS

FALTA DE EXPERIENCIA /
CONOCIMIENTO DE
MARKETING



MAPA DE EMPATIA

Cliente 1

- Persona con oficio que desea ofrecer un servicio.

Cliente 2

- Persona que busca un servicio particular.



Rol / Función

- Cliente: Busca resolver un problema eventual.
- Prestador: Ofrece sus servicios para resolver un problema.

Situación

- Personas que buscan/ofrecen un servicio sin límite geográfico.

1 PROPUESTA DE VALOR

Vincular ofertantes con demandantes, respecto a servicios eventuales y específicos.

2 SEGMENTO DE CLIENTES

Persona que busca resolver un problema eventual, y aquel que ofrece sus servicios para resolverlo.

No hay un limitante geográfico.

3 CANALES

- Publicidad Web
- Recomendaciones
- App Store – Recomendaciones

4 RELACIÓN CON LOS CLIENTES

- Brindar un medio digital para auto gestionar su publicidad o auto publicitarse.
- Contar con un sistema de calificaciones formal.

5 FUENTES DE INGRESO

- Publicidades
- Sponsor

7 ACTIVIDADES CLAVE

Ofrecer un medio digital que conecte prestador de servicios y cliente de forma gratuita con el fin de resolver un problema.

6 RECURSOS CLAVE

- Acceso a Internet
- Dispositivo electrónico (PC / Cel)
- Dominio
- Servidor
- Programadores

8 SOCIOS CLAVES

- Socio de Marketing
- Usuarios
- Socio
- Aliado (Municipalidad)
- Proveedor de Servidor

9 ESTRUCTURAS DE COSTOS

- Programación
- Diseñador
- Moderadores de contenido
- Dominio (.com)
- Mantenimiento de Servidor
- Publicidad

CONSIGNA 4

RECONOCIENDO A LA COMPETENCIA



01

¿Qué podemos mejorar?

Mejorar la accesibilidad y la conectividad. Expandirnos a diferentes plataformas y a nivel nacional.



02

¿Cómo nos vamos a diferenciar?

El acceso a la plataforma será de forma gratuita, sin suscripción mensual y/o comisión como brindan plataformas similares.



03

¿Podemos innovar?

Sistema de agenda (persona con la que ya se ha trabajado y han realizado un buen trabajo) para fácil acceso.