PONTIDEVS

Propuesta de Aplicación Móvil Multi-Usuario

- Juan Camilo Carvajal Rodríguez
- Miguel Ángel Duarte Clavijo
- Juan Pablo Casas García
- Renato Fernando Negrete Puente
- Juan Esteban Linares Chavez

Tu universidad, tu mercado



CONTEXTO





Cantidad de estudiantes que tienen sus propios negocios y no reciben apoyo formal.

Grupos de WhatsApp



Herramienta actual usada para promocionar productos, donde solo el 17% de los estudiantes participan.

Desafíos







Promoción constante



Necesidad

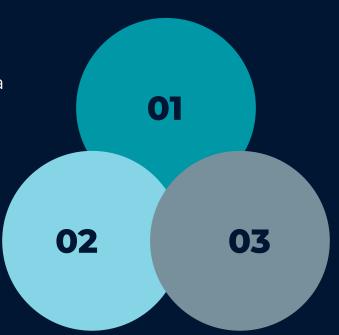
Plataforma centralizada para mejorar la promoción y venta de productos y servicios dentro de la universidad



PROBLEMA

Los estudiantes de la Universidad Javeriana tienen problemas para encontrar de manera rápida y segura los productos que necesitan.

Los emprendimientos de estudiantes javerianos no cuentan con la visibilidad necesaria en el mercado para alcanzar a su audiencia.



No existe una plataforma centralizada que facilite la conexión y colaboración entre los estudiantes emprendedores y los compradores dentro de la comunidad javeriana.

SOLUCION



PROPUESTA DE VALOR

Un entorno en el que se consiga el producto necesitado de una forma rápida y segura.

Información como ubicación, datos de contacto y catálogo.

Servicio de chat con los clientes.

Incentivos y recompensas por compras desde la app.

Información segura y confiable para la comunidad.

Aplicación pensada por estudiantes para estudiantes.

SEGMENTO DE CLIENTES

01

COMUNIDAD JAVERIANA

Miembros de la comunidad javeriana (estudiantes, profesores) interesados en productos de emprendedores javerianos



02

EXALUMNOS Y ESTUDIANTES

Estudiantes y exalumnos de la Universidad Javeriana que usan "Pontidevs" para promocionar y vender sus productos



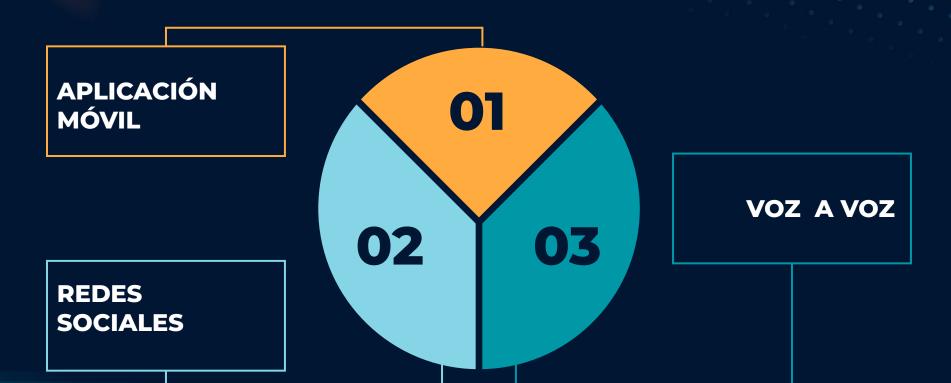
03

PERSONAS

Personas entre 16 a 35 años con acceso a celular e internet, interesados en plataformas innovadoras como "Pontidevs"



CANALES



FUENTES DE INGRESO

Cobro de comisión de un 5% (estándar) por compra de un producto a un emprendimiento 01

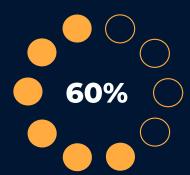
02

Tarifa de comisión dinámica dependiendo de las ventas del emprendimiento

Publicidad dentro de la app.

03

COSTES DE ESTRUCTURA





Publicidad tanto por redes sociales por paginas conocidas por la comunidad Javeriana



Costos por los servicios de Google Play

El precio a pagar para poder mantener la aplicación en la Google Play

METRICAS CLAVES



Tasa de conversión

Porcentaje de usuarios que completan una compra después de interactuar con la plataforma.





Medida de la cantidad de usuarios que continúan utilizando la aplicación después de su primera interacción

Visibilidad y alcance del emprendimiento





Interacciones en la plataforma

Cantidad de interacciones que ocurren en la plataforma, como compras, comentarios y valoraciones



VENTAJAS ESPECIAL



Herramientas simples para actualizar y monitorear inventarios en tiempo real. Publicidad dentro de la app para aumentar la visibilidad de los emprendimientos Plataforma diseñada específicamente para la comunidad universitaria javeriana

Modelo Canvas

PONTIDEVS

PROBLEMA

- Los estudiantes de la Universidad Javeriana tienen problemas para encontrar de manera r\u00e4pida y segura los productos que necesitan.
- Los emprendimientos de estudiantes javerianos no cuentan con la visibilidad necesaria en el mercado para alcanzar a su audiencia.
- No existe una plataforma centralizada que facilite la conexión y colaboración entre los estudiantes emprendedores y los compradores dentro de la comunidad javeriana.

SOLUCION

- Comunicación segura entre cliente y emprendedor
- Gestión productos del emprendimiento
- Marketing de los emprendimientos

METRICAS CLVE

- Tasa de conversión
- Retención de usuarios
 Visibilidad y
- Visibilidad y
 Alcance del
 Emprendimiento
 Interacciones en
- Interacciones en la
 Plataforma

PROPUESTA DE VALOR

- Un entorno en el que se consiga el producto necesitado de una forma rápida y segura.
- Se va a poder conseguir información como ubicación, datos de contacto y catalogo
- Se quiere contar con incentivos y recompensas si se realizan compras desde la app

VENTAJA ESPECIAL

- Se cuenta con información segura y confiable para la comunidad
- Servicio brindando chat con los clientes
- Es una aplicación pensada por estudiantes para estudiantes

CANALES

- Aplicación Móvil
- Redes
 Sociales
- Voz a voz

SEGMENTO CLIENTES

- Miembros de la comunidad javeriana (estudiantes, profesores) interesados en productos de emprendedores javerianos.
- Estudiantes y exalumnos de la Universidad Javeriana que usan "Pontidevs" para promocionar y vender sus productos.
- Personas entre 16 a 35 años con acceso a celular e internet, interesados en plataformas innovadoras como "Pontidevs".

COSTES DE ESTRUCTURA

- Creación y diseño de la aplicación móvil
- Mantenimiento de la aplicación
- Publicidad para dará a conocer la aplicación
- Costo por los servicios de Play store

FUENTES DE INGRESO

- Cobro de comisión de un 5% (estándar) por compra de un producto a un emprendimiento.
- Tarifa de comisión dinámica dependiendo de las ventas del emprendimiento.
- · Se contara con publicidad dentro de la app

Diagrama de casos de uso

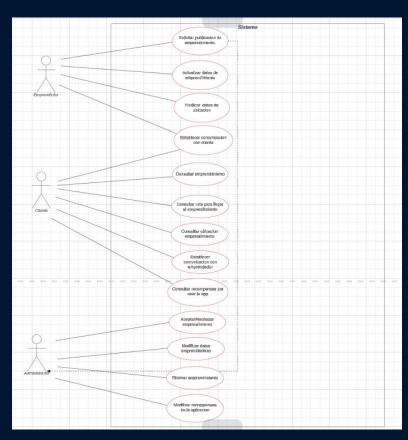


Diagrama de clases

