

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



Visibilidad de emprendedores

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

- Visibilidad limitada
 - Búsqueda difícil
- Comunicación ineficiente
 - Promoción constante



Necesidad

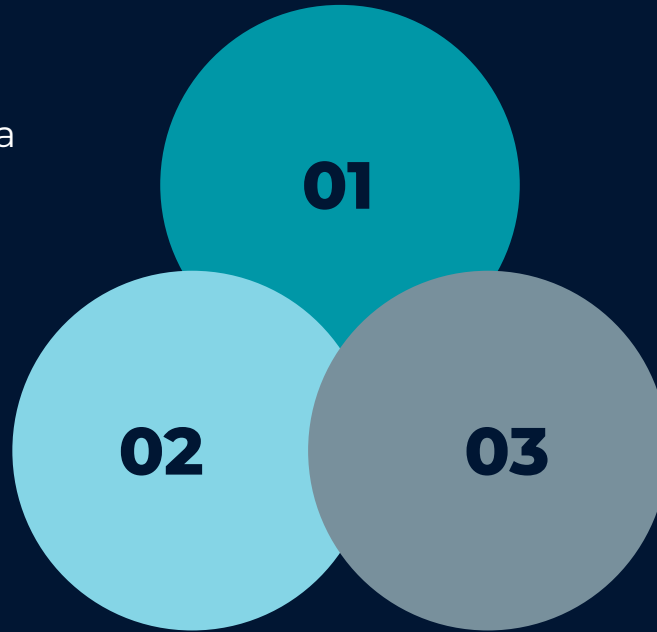
Plataforma centralizada para mejorar la promoción y venta de productos y servicios dentro de la universidad



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



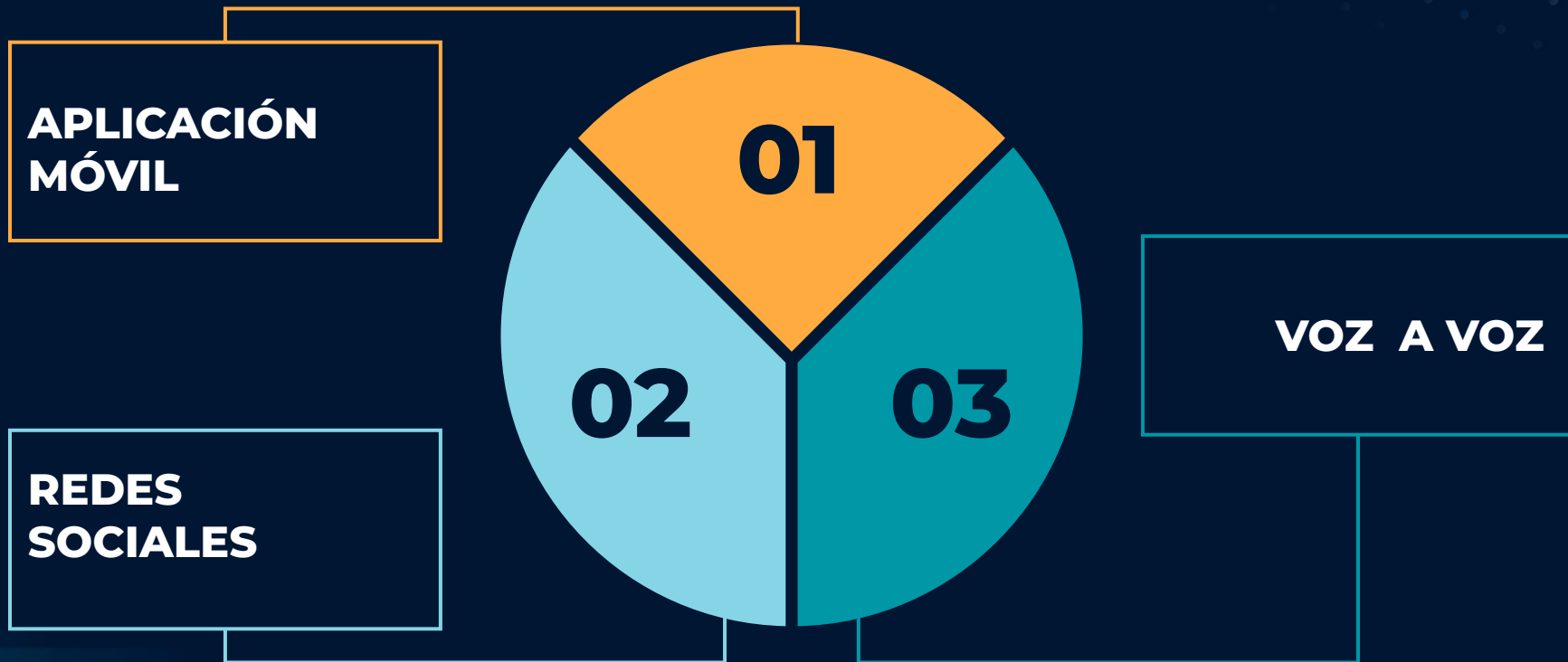
03

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

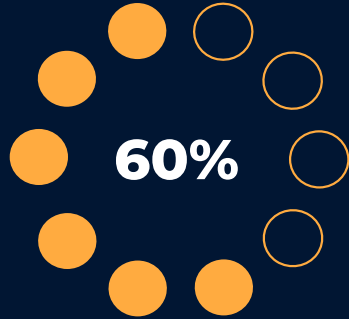
Tarifa de comisión dinámica
dependiendo de las ventas del
emprendimiento

02

Publicidad dentro de la app.

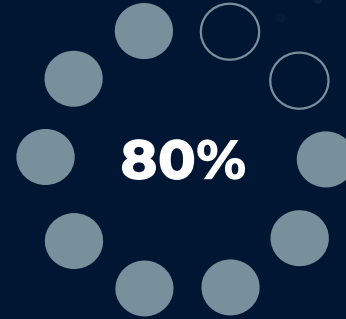
03

COSTES DE ESTRUCTURA



Publicidad

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.



Retención de usuarios

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

Visibilidad y alcance del emprendimiento

Número de personas que están expuestas a los productos a través de la plataforma



Interacciones en la plataforma

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



VENTAJAS ESPECIAL



Modelo Canvas

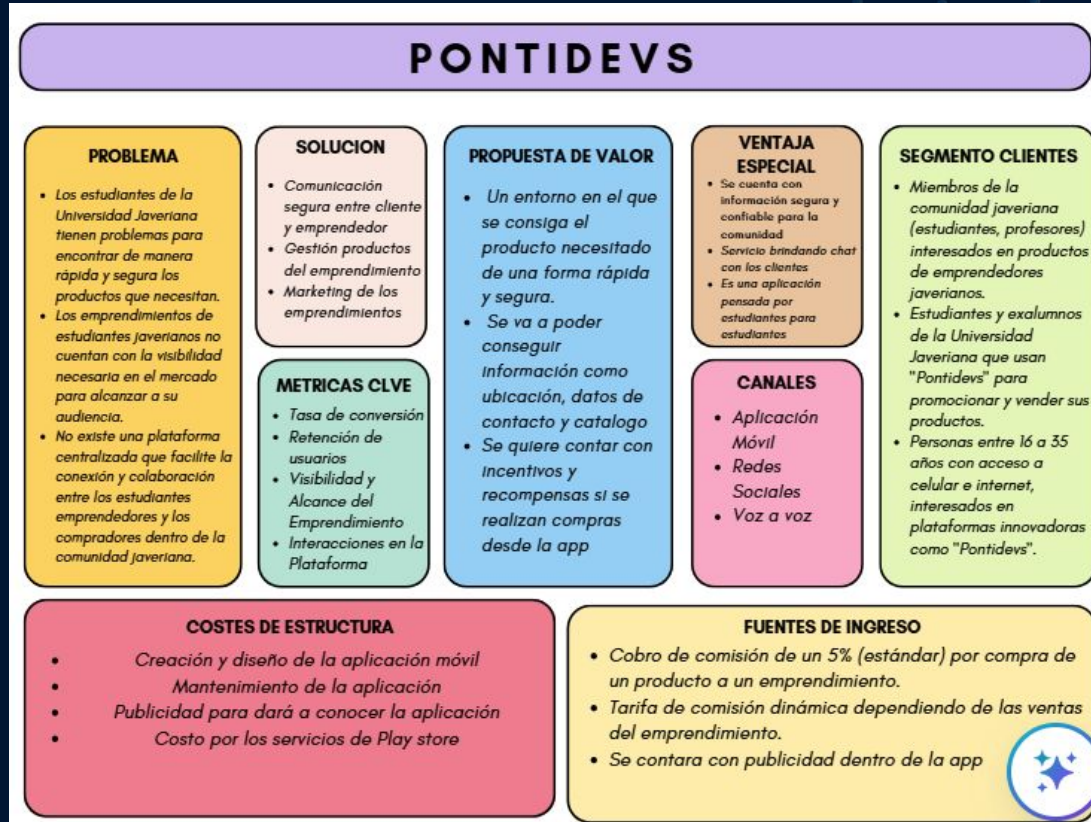


Diagrama de casos de uso

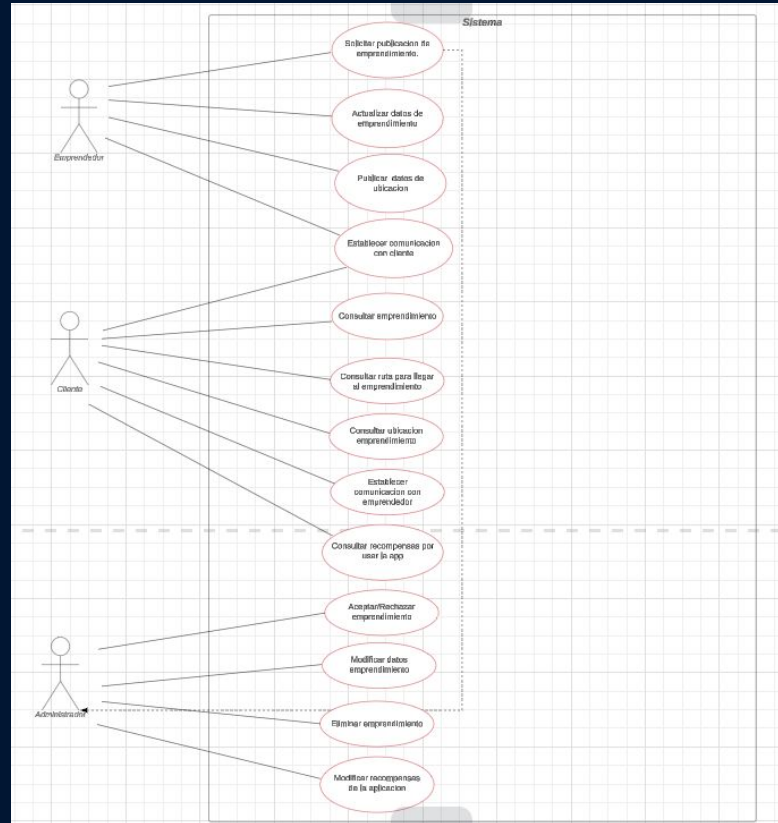


Diagrama de clases

