

Proyecto:

Integrantes:

Sergio Asencio Rodríguez
Natalia Avila Torres
Juliana Camila Castro Neiza
Matías González Valencia
Valentina Pedroza Jimenez

Fecha: 31 de julio de 2024

1. ¿POR QUÉ ESTE NEGOCIO / PRODUCTO / SERVICIO?

El negocio de Market Place Javeriano ofrece una solución integral y eficiente para los emprendedores universitarios, optimizando sus procesos de venta y mejorando la experiencia de compra a través de innovaciones tecnológicas y estrategias de marketing para obtener visibilidad a su público objetivo.

2. PROPUESTA DE VALOR

Descripción del producto / servicio

Las cajas de confianza son un sistema de venta autónomo y gestión de inventario diseñado específicamente para emprendedores universitarios. Este sistema consta de cajas inteligentes que se desbloquean y administran mediante una aplicación móvil, optimizando así el proceso de compra y venta dentro del campus universitario.

Cajas Inteligentes:

- **Sensores de Peso:** Equipadas con sensores de peso, las cajas permiten una gestión en tiempo real del inventario, detectando automáticamente cuándo se retiran o añaden productos.
- **Desbloqueo Digital:** Las cajas se desbloquean mediante la aplicación móvil, garantizando seguridad y control sobre el acceso a los productos.

Aplicación Móvil:

- **Catálogo de Productos:** La aplicación ofrece un catálogo digital de todos los productos disponibles en las diferentes cajas distribuidas por el campus. Los usuarios pueden ver la disponibilidad y ubicación de los productos en tiempo real.
- **Gestión de Inventario:** Los emprendedores pueden gestionar su inventario a través de la aplicación, viendo estadísticas de ventas, niveles de stock y otras métricas importantes.
- **Pagos Integrados:** La aplicación permite realizar pagos directamente, ofreciendo múltiples métodos de pago para mayor conveniencia.

- **¿Qué no ofreceré?**

La aplicación Market Place Javeriano se centrará en facilitar la compra y venta de productos entre la comunidad universitaria, sin intervenir en aspectos como la producción, calidad o garantía de los productos. No ofrecerá servicios de logística o envío, ni tampoco actuará como intermediario en disputas entre compradores y vendedores. La plataforma tampoco proporcionará financiamiento para los emprendedores, ni asesorará en temas legales o contables relacionados con la actividad comercial.

- **¿Qué lo hace único?**

El Market Place Javeriano se destaca por su enfoque en satisfacer las necesidades específicas de la comunidad universitaria Javeriana, creando un ecosistema de comercio interno. La combinación de cajas inteligentes con una aplicación móvil intuitiva facilita la compra y venta de productos de manera segura y eficiente. La gestión de inventario se automatiza gracias a sensores de peso, reduciendo la carga de trabajo de los emprendedores. Además, la plataforma integra múltiples opciones de pago para mayor comodidad. Al estar ligado a la universidad, el Market Place ofrece una gran visibilidad a los emprendedores, y proporciona herramientas integrales para la gestión de sus negocios, como estadísticas de ventas y análisis de datos.

- **Estudio del mercado**

- **Distribución:** Las cajas de confianza se colocarán en ubicaciones clave dentro del campus de la Universidad Javeriana, como cafeterías, bibliotecas y áreas comunes garantizando que los productos estén siempre al alcance de los estudiantes. El aplicativo será desarrollado para dispositivos Android.
- **Cobertura:** Estudiantes con un emprendimiento y comunidad Javeriana en general, interesada en productos de este tipo de iniciativas.
- **Aceptación:** Se realizarían encuestas online y entrevistas en profundidad a comunidad Javeriana, garantizando su anonimato sobre la idea y su interés en ofrecer o comprar los productos.
- **Casos de éxito:**

Por el momento, no existe un aplicativo móvil de marketplace dirigido a una comunidad universitaria. Las iniciativas que se acercan al producto es el uso de redes sociales con perfiles de Instagram y WhatsApp con un catálogo. Para los estudiantes que ofrecen sus productos, además del marketing descrito anteriormente, la promoción es ambulante.

- **Productos de referencia:**

Plataformas como Mercado Libre o Amazon podrían servir como referencia en términos de escalabilidad, variedad de productos y opciones de pago.

- **Productos sustitutos:** Dado el enfoque específico del Market Place Javeriano en la comunidad universitaria, los sustitutos directos son limitados. Sin embargo, los estudiantes y la comunidad en general pueden encontrar alternativas para satisfacer sus necesidades de compra y venta que son:

- **Redes sociales:** Plataformas como Facebook Marketplace o grupos de compra-venta en WhatsApp como “Marketplace Javeriano” pueden ser utilizadas por miembros de la comunidad para realizar transacciones.
- **Tiendas físicas dentro del campus:** tiendas universitarias y cafeterías que ofrecen productos de la misma categoría que el *marketplace*.
- **Otros marketplaces en línea:** Plataformas como Mercado Libre o Amazon, aunque más grandes y generales, podrían ser utilizadas por algunos miembros de la comunidad para realizar transacciones.

- **Productos complementarios:**

- **Entrega a domicilio:** Colaborar con servicios de entrega rápida para ofrecer la opción de recibir los productos adquiridos en el Market Place directamente en las residencias universitarias o puntos estratégicos del campus.
- **Empaquetado ecológico:** Ofrecer opciones de empaquetado sostenible para promover la conciencia ambiental entre los estudiantes y fomentar prácticas de consumo responsable.
- **Seguro para vendedores:** Brindar un seguro que cubra posibles pérdidas o daños a los productos durante el proceso de venta y entrega.
- **Asesoramiento empresarial:** Ofrecer talleres y asesorías para los emprendedores que utilizan el Market Place, ayudándoles a desarrollar sus negocios y a aprovechar al máximo las oportunidades de la plataforma.

- **Estrategia de precios:**

- **Modelos de Suscripción:** Ofrecer opciones de suscripción para emprendedores que quieran utilizar las cajas de la confianza de manera continua, proporcionando incentivos y descuentos por el uso regular.
- **Tarifas por Transacción:** Implementar una pequeña tarifa por transacción para cubrir los costos de operación y mantenimiento del sistema.
- **Promociones y Descuentos:** Ofrecer promociones iniciales y descuentos para fomentar la adopción temprana y generar un impulso en el uso del sistema.

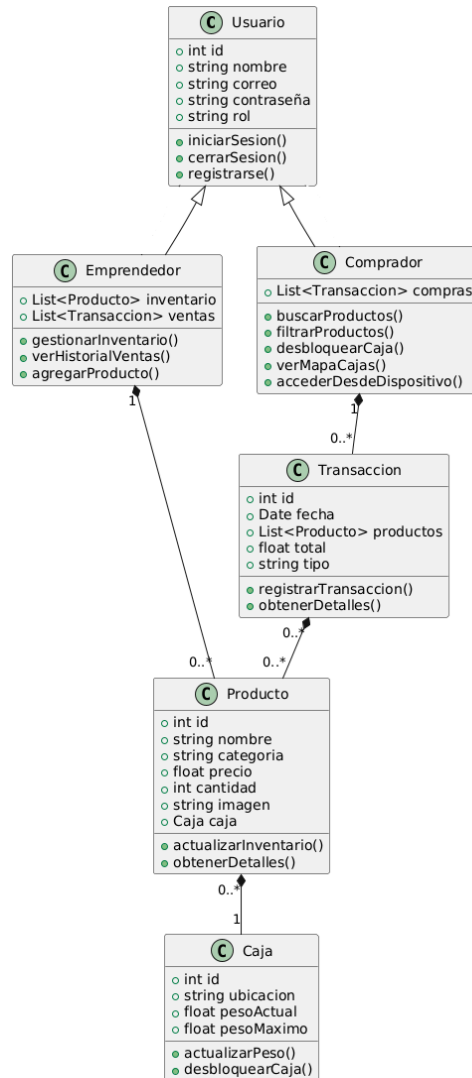
- **El usuario / consumidor**

- **Motivaciones de consumo:** Para los vendedores, el Marketplace Javeriano se presenta como una plataforma única que les permite expandir sus horizontes comerciales sin desplazarse por todo el campus universitario. La seguridad de las transacciones, la ausencia de intermediarios y la posibilidad de hacer un seguimiento detallado de sus ventas convierten esta plataforma en un aliado estratégico para impulsar sus emprendimientos y alcanzar nuevos clientes. Por otro lado, los compradores no solo podrán satisfacer sus necesidades sino que también apoyan el emprendimiento local y fortalecen los lazos comunitarios. La variedad de productos disponibles, la facilidad de uso de la plataforma y la posibilidad de encontrar productos únicos y exclusivos
- **Hábitos de compra:**
 - Los estudiantes valoran la facilidad y rapidez de adquirir productos sin salir del campus, especialmente si se da un antojo en medio de un cambio de clases.
 - El precio es un factor determinante, especialmente para los estudiantes con presupuestos limitados. Aunque buscan precios accesibles, también valoran la calidad de los productos.
- **Preferencias y aceptación (precio, facilidad de uso):** La interfaz intuitiva de la aplicación móvil, combinada con la conveniencia de las cajas de confianza, facilita una adopción rápida a nuestro público objetivo. Además, estrategias de marketing efectivas, incluyendo colaboraciones con la universidad, aumentarán la visibilidad y uso del sistema. Al abordar directamente las ineficiencias de los métodos tradicionales de venta en el campus, Market Place Javeriano promete ser una adición valiosa y bien recibida por la comunidad estudiantil.

- **Historias de usuario**

- ❖ **Como** emprendedor universitario, **quiero** gestionar mi inventario en tiempo real a través de cajas inteligentes equipadas con sensores de peso, **para** optimizar el seguimiento y control de mis productos sin necesidad de métodos manuales y tradicionales.
- ❖ **Como** emprendedor universitario, **quiero** ver el historial de mis ventas y compras realizadas a través de la aplicación móvil, **para** llevar un control detallado de mis transacciones y analizar mi rendimiento.
- ❖ **Como** estudiante de la universidad Javeriana (comprador), **quiero** desbloquear las cajas de confianza utilizando una aplicación móvil, **para** acceder fácilmente a los productos disponibles en cualquier momento y lugar dentro del campus universitario.
- ❖ **Como** estudiante de la universidad Javeriana (comprador), **quiero** ver un mapa que muestre la ubicación de las diferentes cajas disponibles en el campus, **para** poder encontrar fácilmente la caja más cercana que tenga el producto que deseo comprar.
- ❖ **Como** comprador, **quiero** buscar y filtrar productos por categorías, precio y disponibilidad, **para** encontrar rápidamente lo que necesito y hacer una compra de acuerdo al filtro.
- ❖ **Como** emprendedor universitario, **quiero** poder añadir nuevos productos a mi inventario utilizando la cámara del dispositivo **para** tomar fotos o seleccionando imágenes de la galería.
- ❖ **Como** estudiante de la universidad Javeriana (comprador), **quiero** poder utilizar la aplicación en diferentes dispositivos (smartphones y tablets) **para** acceder a la plataforma desde cualquier lugar.

- Diagrama inicial de clases:



Modelo Lean Canvas

Problema	Solución	Propuesta de Valor	Ventaja especial	Segmentos de clientes
<ul style="list-style-type: none"> - Emprendedores universitarios enfrentan dificultades para gestionar inventarios y vender productos dentro del campus. - Los métodos tradicionales de venta son ineficientes y poco convenientes para la comunidad universitaria. - No existe una plataforma específica que atienda las necesidades de compra y venta de productos dentro de la Universidad Javeriana. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cajas Inteligentes: Equipadas con sensores de peso y desbloqueo digital mediante una aplicación móvil. - Aplicación Móvil: Ofrece un catálogo de productos, gestión de inventario y pagos integrados. - Gestión Automatizada: Sensores de peso para el control en tiempo real del inventario. - Pagos Integrados: Diversos métodos de pago directamente a través de la aplicación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Solución integral y eficiente para emprendedores universitarios. - Aumenta el tiempo en que se ofertan los productos de los emprendedores. - Facilita la compra y venta de productos dentro del campus. - Gestión automatizada del inventario y pagos integrados. - Promueve el emprendimiento local y fortalece la comunidad universitaria. 	<p>Se tiene un enfoque específico en la comunidad universitaria, lo que brinda alta visibilidad y apoyo institucional dentro del campus.</p> <hr/> <p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ubicación de cajas en puntos estratégicos del campus (cafeterías, bibliotecas, áreas comunes). - Aplicación móvil disponible para dispositivos Android. - Colaboración con la universidad para promover el uso de la plataforma. - Estrategias de marketing digital y promocionales dentro del campus. 	<ul style="list-style-type: none"> - Emprendedores Universitarios - Estudiantes Comunidad Javeriana - Comunidad Javeriana en General
	<p>Métricas clave *</p> <ul style="list-style-type: none"> - Número de emprendedores y estudiantes registrados en la plataforma. 			

	<ul style="list-style-type: none">- Cantidad de transacciones realizadas a través de las cajas inteligentes.- Tasa de retención y recurrencia de usuarios.- Feedback de usuarios mediante encuestas.			
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">- Desarrollo y mantenimiento de la aplicación móvil.- Producción y mantenimiento de las cajas inteligentes.- Marketing y promoción de la plataforma.- Operación y soporte técnico.		Fuentes de Ingreso <ul style="list-style-type: none">- Tarifas por transacción en ventas.- Modelos de suscripción para uso continuo de las cajas inteligentes.- Posibles ingresos adicionales de colaboraciones con servicios de entrega rápida y otros socios estratégicos.		