



# Brief/Tema interés

North Star Statement

Goal

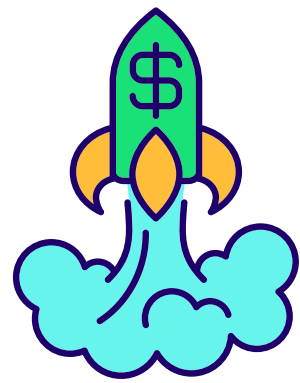
Tone of voice

Creative objects

Business Objectives

Market and consumer  
insights





# NORTH STAR STATEMENT

Plataforma que favorezca el crecimiento de los emprendimientos de manera cómoda y eficaz. Por medio de una plataforma intuitiva y eficiente se conecta a los usuarios con una diversidad de opciones que satisfacen las necesidades y las preferencias de los mismos. Ser el medio por el cual emprendedores y usuarios puedan conectarse de manera continua.

## GOAL



Brindar una plataforma de comercio electrónico integral y segura favoreciendo el desarrollo de emprendimientos emergentes y negocios establecidos. Transformar la experiencia de compra de los usuarios por medio del uso de herramientas tecnológicas que simplifiquen los procesos y garantizar la seguridad de transacciones y datos del usuario y emprendedor. Buscamos facilitar un mercado accesible y confiable.

# TONE OF VOICE

El propósito del app es que las personas crezcan económicamente, dándose a conocer en el mercado comercial. Siendo esto beneficioso tanto para los comerciantes como para los consumidores y brindarles seguridad.

# CREATIVE OBJECTS

- Categorizar los productos a comercializar
- Verificar las cuentas de los emprendedores y compradores.
- Mostrar y crear un espacio para los emprendimientos/empresas de acuerdo a las necesidades o tendencias.
- Categorizar los productos
- Recomendar al usuario en base a sus necesidades y preferencias
- Visibilizar los emprendimientos dependiendo de su popularidad entre usuarios.
- Resguardar la privacidad del usuario y emprendedor.



# BUSINESS OBJECTIVES

La experiencia de usuario debe ser simple, rápida y sencilla, procurando que todos se sientan identificados con la misma.

Expandiendo la visibilidad de los pequeños emprendimientos.



# MARKET AND CONSUMER INSIGHTS

- La mayoría de los emprendimientos utiliza facebook marketplace/ instagram u otras herramientas para vender sus productos, sin embargo por la cantidad de publicaciones realizadas las búsquedas no siempre están filtradas.
- Muchos emprendimientos carecen de un lugar confiable en el cual vender sus productos y terminan complicando las formas de pago y comprometiendo la seguridad del usuario y la de ellos mismos.

# Posibles Usuarios

Por Qué



Emprendimientos

como



Vendedores  
casuales

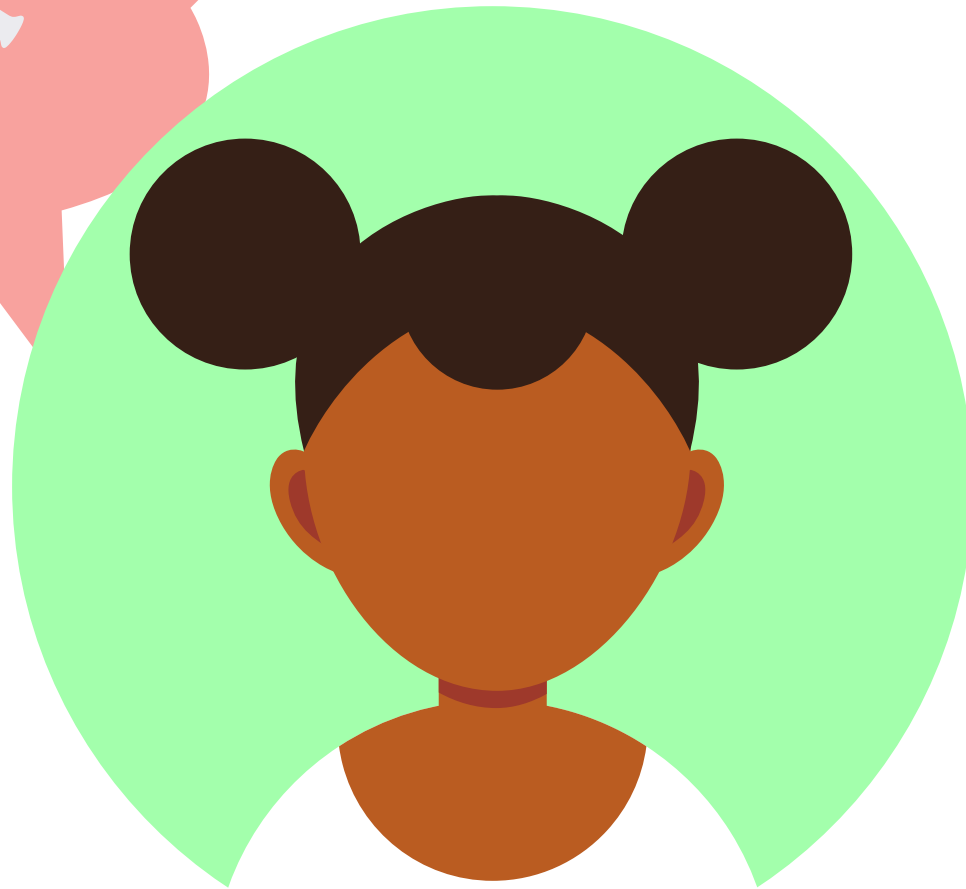
Qué



Compradores casuales

# Usuarios Extremos

Por Qué



Emprendimientos con  
volumen de venta alto

como



Usuarios con  
conocimiento tecnológico  
limitado

Qué

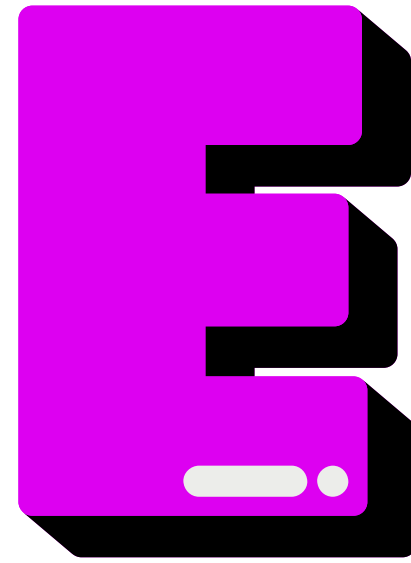


Usuarios  
Internacionales



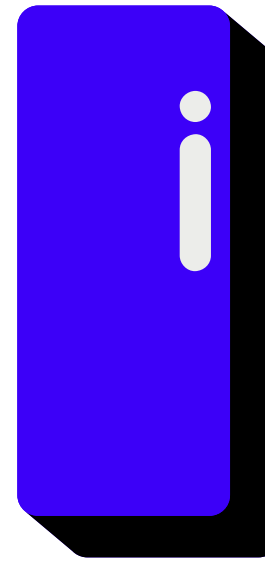
## Actividades

Ventas diarias, consultas por mensajes en redes sociales y gestión de envíos y transacciones lentas.



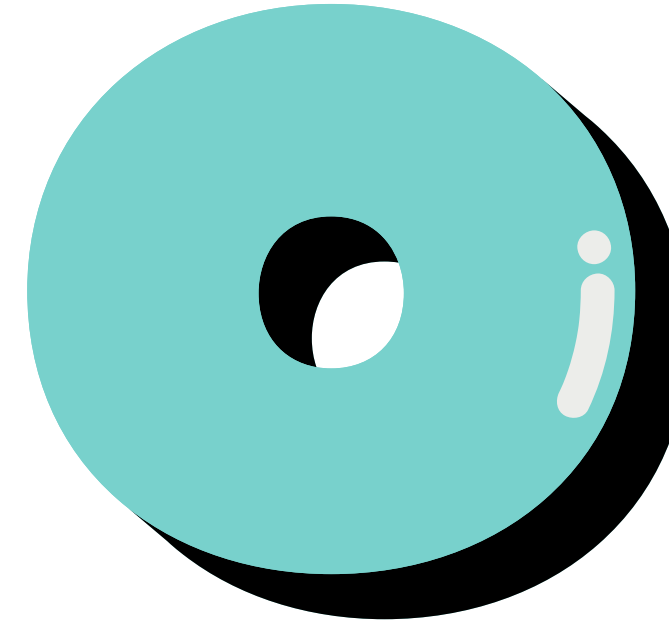
## Entornos

Muchos emprendimientos no tienen oficina definida y hacen envíos en su vivienda o en ubicaciones propias.



## Interacciones

La forma de transacciones varían en transferencias, pago con tarjeta(raro) y pago contra entrega y el tiempo de respuesta es alto al no tener una persona/departamento específico.



## Objetos

Marketplace, Hugo, PedidosYa, Uber, pedidos ya, redes sociales.



## Usuarios

Los emprendedores con más experiencia usan bots en redes sociales, tienen a personas encargadas y mejoran en tiempo de respuesta, emprendedores casuales tardan horas o días en responder.

# Google Docs

UNIVERSIDAD DEL VALLE DE GUATEMALA



Avances del proyecto 1. Design Thinking.  
Empatía

BRANDON JAVIER REYES MORALES - 22992  
CARLOS ALBERTO VALLADARES GUERRA - 221164  
GUSTAVO ADOLEFO CRUZ BARRALES - 22770

<https://docs.google.com/document/d/1Ot5nFVQQIHzi1SeX3z73e4iep1aSDnTslwX0538XDxk/edit?usp=sharing>