



mi IDEA de solución

INDICE DE CONTENIDOS

01
DESAFÍO

02
SOLUCIÓN

03
MERCADO

04
GENERACIÓN DE VALOR

05
IMPACTO

06
EQUIPO

07
CAPACIDADES

08
ALIADOS

09
VALOR DIFERENCIAL

01

DESAFÍO

¿Qué desafío de COVID-19
quieres resolver?



PROBLEMA

Los productores y pequeños comerciantes de alimentos están en crisis por las duras medidas del covid19 que impiden el flujo de clientes, afectando sus ingresos

SOLUCIÓN

Una plataforma que conecta a productores y pequeños comerciantes con los compradores locales permitiéndoles expandir sus canales de venta en medios digitales.

02



SOLUCIÓN

¿Cuál es tu solución?

SOLUCIÓN

SÚRTEME: APP que conecta a usuarios con compradores y proveedores de alimentos

Delivery

Optimización de entrega por ruta, entregas programadas semana/quincena

Ahorros

Compras colectivas
Ventas programadas

Seguridad

Adaptación de medidas sanitarias
Pagos seguros en línea

IA- Compras inteligentes

Sugerencia de productos por paquetes (canasta básica) en base a preferencias, categorías y disponibilidad de productos en la zona

Promoción de la salud

Venta de canastas de productos colectivos y balanceados

Reducción de riesgos

Desperdicios
Contacto físico
Flujo de gente en la calle



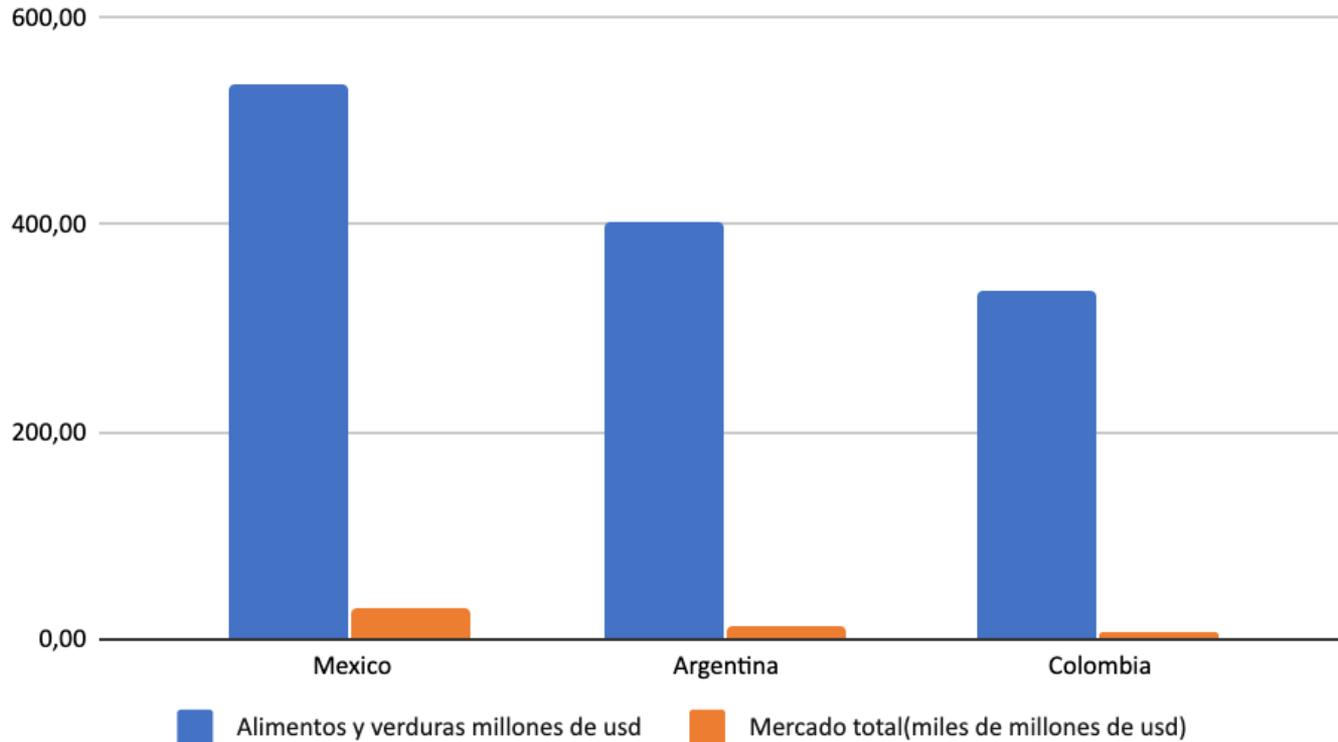
03

MERCADO

¿Cuál es el mercado?

MERCADO

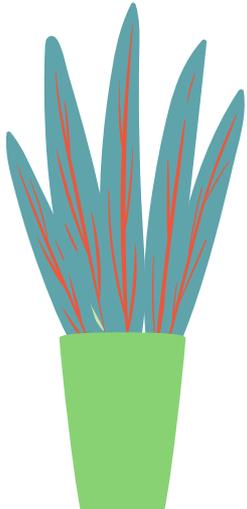
Tamaño del ecommerce



04

GENERACIÓN DE VALOR

¿Cuál es el modelo de
generación de valor en
contexto COVID-19?



Generación de valor



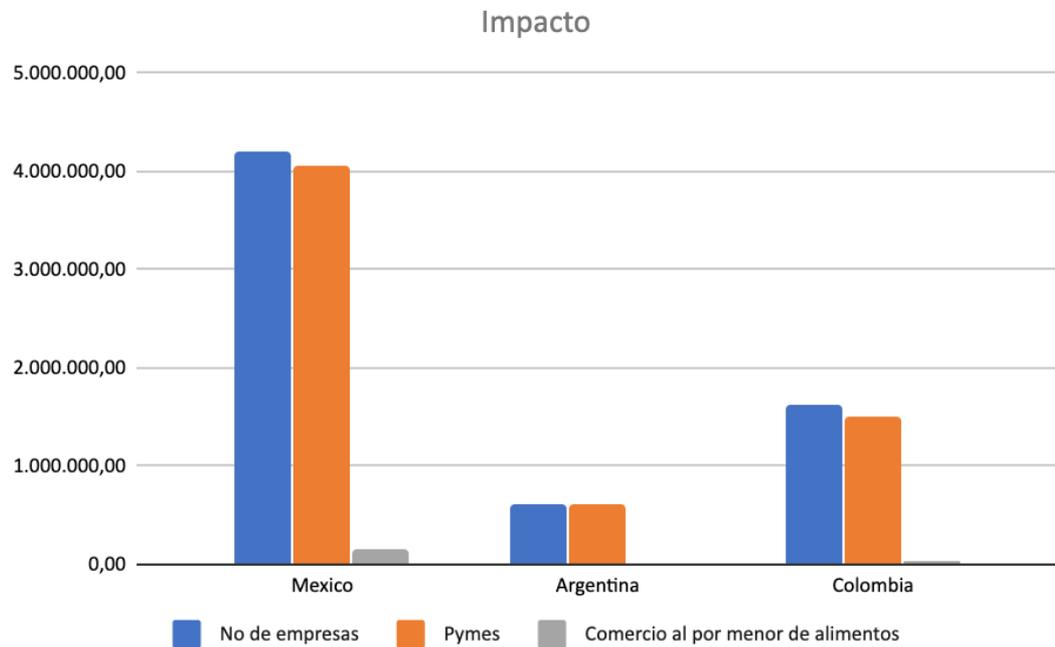
05

IMPACTO

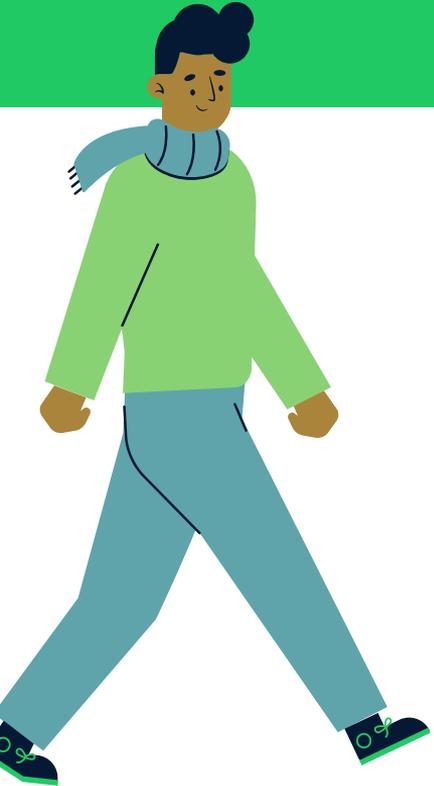
¿Cuál es el impacto medible que genera mi emprendimiento (beneficios)?



IMPACTO



06



EQUIPO

¿Quién está detrás del
proyecto?

EQUIPO



ADVISOR
Alejandra



ADVISOR
Dinorath



ADVISOR
Tania

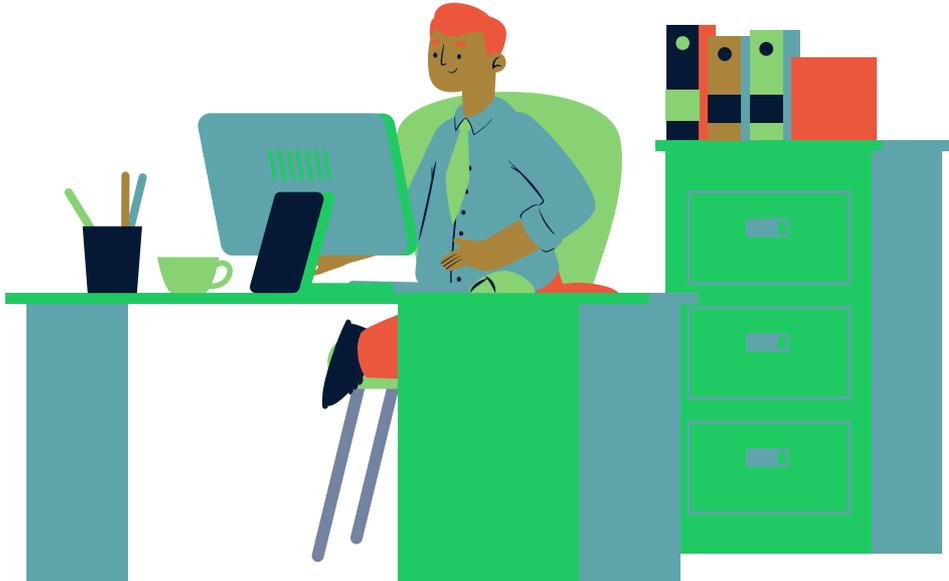


ADVISOR
Alex

07

CAPACIDADES

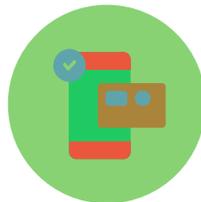
¿Hay capacidad del equipo para desarrollar la solución?



CAPACIDADES



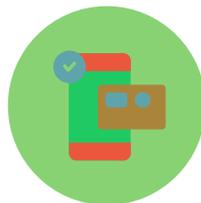
Marketing



Online



PR

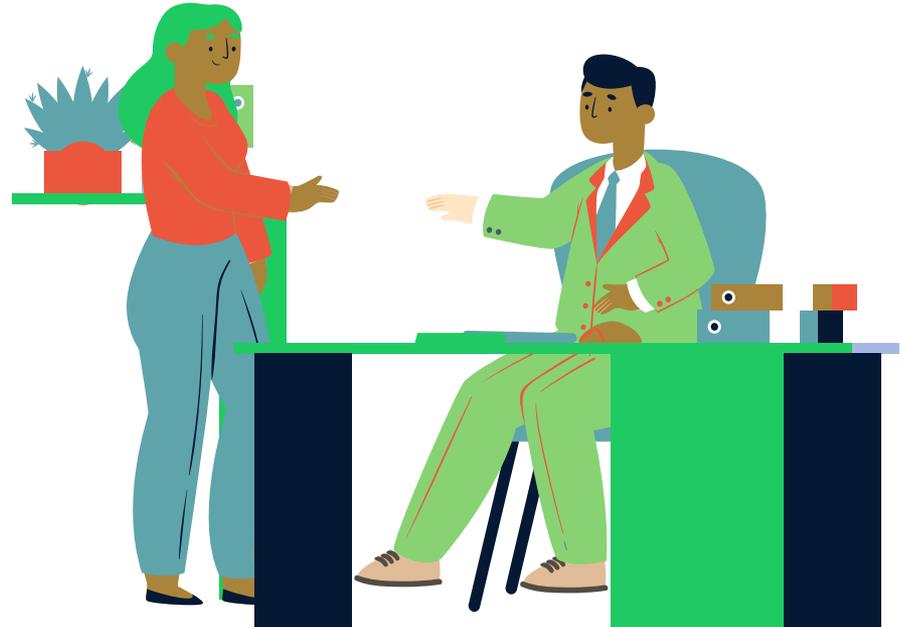


Finanzas

08

ALIADOS

¿Quiénes son mis aliados?



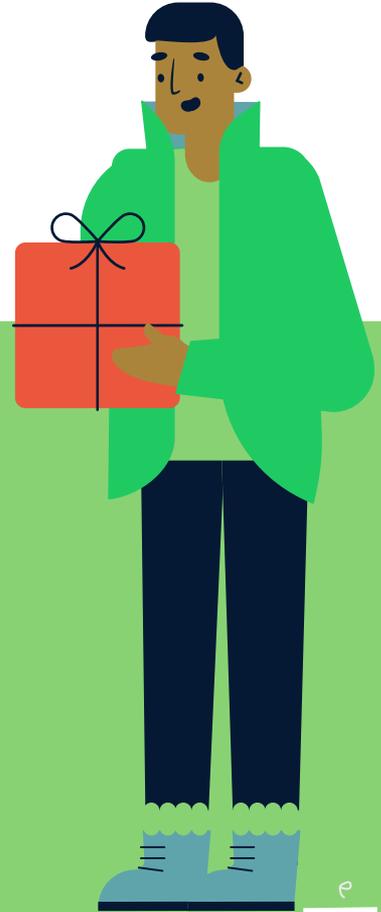
ALIADOS

- Productores
- Asociaciones
- Cámaras de comercio
- Gobierno
- Transportistas
- Comerciantes
- Empresas de pagos en línea

09

VALOR DIFERENCIAL

¿Cuál es tu valor diferencial,
que te destaca de las demás
soluciones.



VALOR DIFERENCIAL

1. Comprar de una forma ordenada, programada sin salir de casa
2. Ahorro de tiempo
3. Ahorro monetario al tener ofertas
4. Mayor oportunidad de exposición
5. Apoyo a la economía local
6. Entregas programadas, optimizando tiempo y gastos asociados



GRACIAS!



CREDITS: This presentation template was created by **Slidesgo**, including icons by **Flaticon**, and infographics & images by **Freepik**.

Please keep this slide for attribution.





mi IDEA de solución