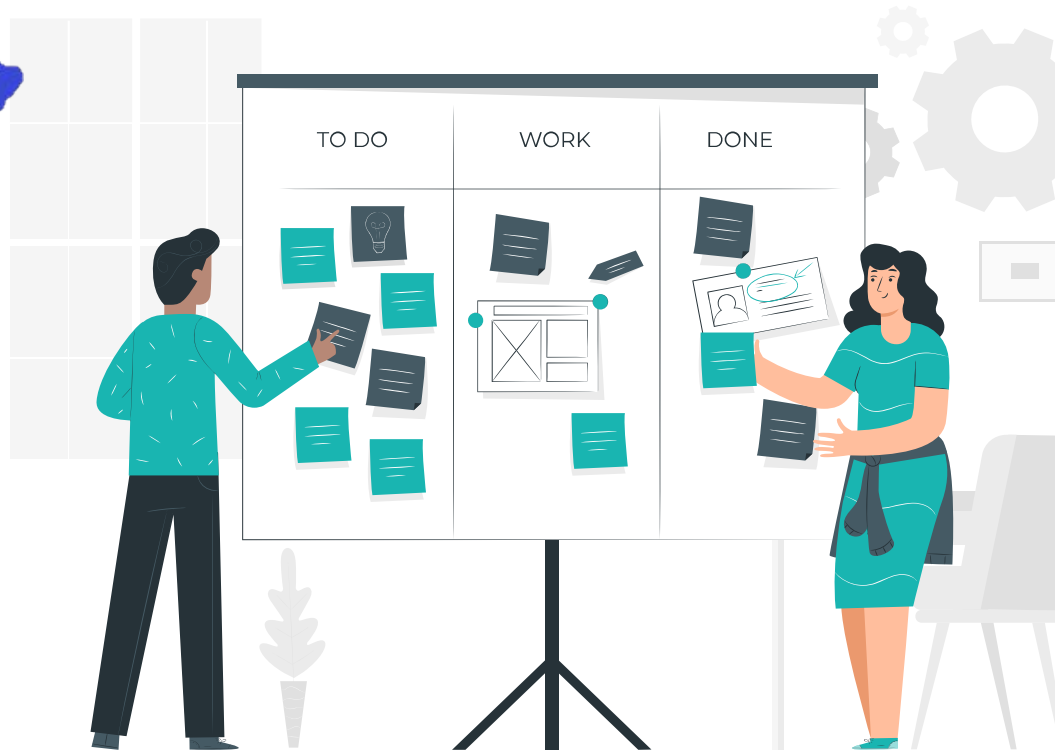


CADA
DÍA
CUENTA

LATAM HACKATHON
SOLUCIONES PARA EL COVID-19



**Material
Sábado**



DETALLE DE JORNADA

02



Sabado

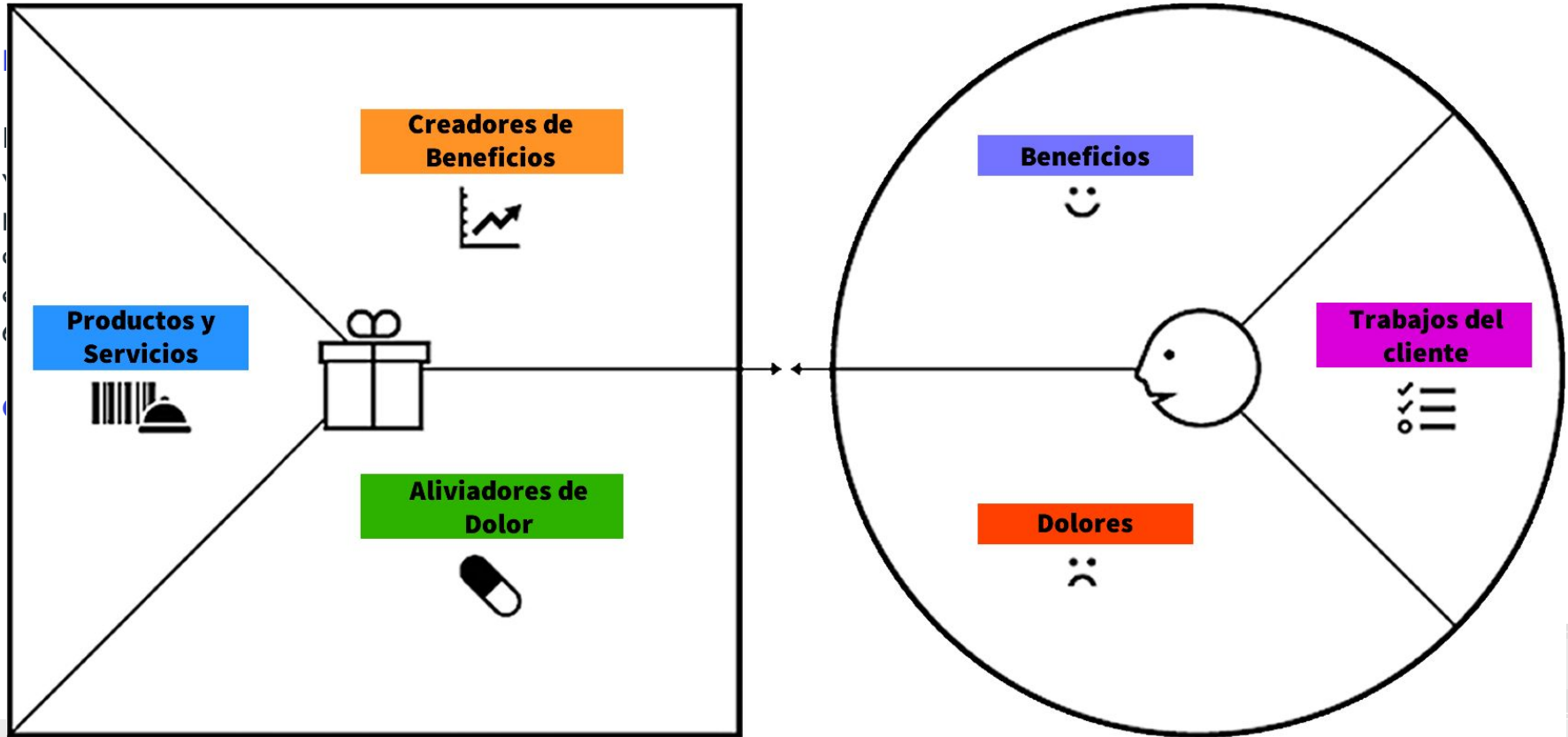
Canvas de Propuesta de Valor
Canvas de Modelo de Negocios
(Iniciativa Covid-19)

Resumen actualizado de la Solución

Opcional: SCAMPER



1. Canvas de Propuesta de Valor



Observación de cliente

1. Tareas del cliente:

- **Compras (alimentos).**
- **Consulta médica**
- Movilización dentro de su vivienda
- **Alimentación**
- **Sentirse comunicados e integrados a la información que acontece**
- Hacer compras de alimentos,medicinas
- **Asistencia médica**
- Terapias en general
- Cocinar
- Bañarse
- Recreación
- Movilidad
- Aseo de las áreas en donde habitan:cambio de sábanas,aseo de baños,etc
- Los que tienen mascotas necesitan de atención a las mismas de parte de terceros (paseos veterinaria,etc).
- **tomar medicamentos diariamente a la misma hora.**
- subir y bajar; cuidado especial (en casos que necesitan cuidadores);
- **cocinar**
- contestar teléfonos (escuchar sonar)
- **-Tratamientos médicos.**
- **como informar a eles sobre a necessidade desse isolamento social, muitos não estão entendendo, e se sentem rejeitados pelos familiares.**
- Y en el caso de las personas mayores que viven con personas más jóvenes, enseñar que el aislamiento es importante.

TEMA DE COMUNICACIÓN..

Observación de cliente

2. Dolores

- Impotencia
- Depresión
- Ganas de morir (aunado a la depresión)
- Soledad
- Aislamiento.
- Doenças pré existentes que necessitam de cuidados
- Mobilidad.
- Dificultad en la comunicación.
- Imposibilidad de movimiento (postrados)
- Frustraciones y depresiones
- Falta de energía
- Depresión
- Aislamiento
- Enfermedades
- Discapacidades

Observación de cliente

3. Beneficios:

- La inclusión / **pertenencia a la sociedad en su conjunto**, no es una carga; escuchando activamente a un tercero con respecto a sus necesidades personales...
- Compañía
- Atención médica y psicológica
- Comida, higiene personal
- **Conversación y entretenimiento**
- Educación e información. ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN Y SU FÁCIL ACCESO.
- **acceso a atendimento de uma forma simples.**
- Proporcionar comunicación que es importante y también brinda servicios.

Mapa de Valor

4. Aliviadores de dolor:

Escucha Activa:

- Asistencia de compañía psicológica y médica a través de personal técnico especializado.
- hasta personas que piensan en morir, estan en depression.

Participación en la escucha, no solo ser escuchados, también escuchar.



5. Creadores de Beneficios.

- Una aplicación de acceso simple.
- El botón de emergencia, para la conexión con terceros que ayuden con la solución de los problemas. Para que las personas mayores tengan acceso, un número de teléfono. Luego, la central trabaja con identificación de voz para conectar a los **voluntarios**.

Dos escenarios:

1. Para suplir necesidades de comunicación, escucha e interacción.
2. Solucionar sus problemas cotidianos.



6. Productos & Servicios:

Servicio de atención al cliente a través de un sistema de comunicación atendido por personal técnico entrenado que pueda resolver el requerimiento del cliente o derivar a un tercero que prestaría el servicio requerido

Esencia del servicio: Suplir los servicios más básicos de las personas de tercera edad: ir de compras al mercado, ir a la farmacia, el simple servicio de escuchar el dolor de los ancianos.

Y para los voluntarios crear alguna recompensa por el tiempo.

- Viaje (pasos)
- Conexión
- Habla lo que necesitas
- Conectando con voluntarios

DOS COMPONENTES:

- CALL CENTER (BOTON DE EMERGENCIA)
- PLATAFORMA DE RED Y

CONEXIONES. Los voluntarios se registran en el sitio. Poner tiempo, servicio proporcionado y qué región puede servir

Canvas de Modelo de Negocios



01 – Propuesta de Valor

Estoy aqui

Servicio de atención integral para la salud y cuidados del adulto mayor y las personas con discapacidades.

“ESCUCHA ACTIVA, A LA MEDIDA”

02 – Segmento de clientes

¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes? (Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)

¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Quién decide?

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?.

CLIENTE FINAL Y USUARIOS: Adulto mayor y personas con discapacidad.

USUARIOS SEGUNDO PLANO: Voluntarios.

03 – Canales

- CALL CENTER.
- SITIO WEB RESPONSIVE.
- REDES SOCIALES.
-

04 – Relación con clientes

¿Qué tipo de relaciones vas a establecer con tus consumidores/clientes?

¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor/cliente para que adquiera este producto o servicio?

¿Tu relación con el cliente va a ser: -Personal, directa y por afinidad: cara a cara, telefónica... -Automatizada (email, buzones...)
-A través de terceros o representantes -Individual o colectiva -Autoservicio?

Relación telefónica, individual, personalizada, y de cercanía.

Voluntarios: Relación de apoyo mutuo.

05 – Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

¿Cómo nos realizarán los pagos?

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

- Marketing de sitios web.
- Alianzas con las empresas privadas que brindan el servicio (dando un descuento fiscal), por medio de la recaudación de fondos por medio de la Responsabilidad Social Empresarial.
- Asociación con supermercados / farmacias donde los voluntarios buscarán productos.
- SELLO DE IDENTIFICACIÓN.

06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

¿Qué recursos materiales necesitas?

¿Qué recursos intangibles necesitas?

- PERSONAL: Grupo de personal capacitada para atender los requerimientos.
- Físicos: esta categoría incluye recursos infraestructura, carros, sistemas informáticos y red de distribución.
- Intelectuales: datos de clientes.
- **INTANGIBLE: Capacidad y adiestramiento para tratar personas mayores acorde.**
- Hosting del sitio.

07 – Actividades clave

- Constante capacitación al personal para tratar a los adultos mayores y personas con discapacidad de manera virtual.
- Desarrollar campañas de divulgación.
- Desarrollo desarrollo MVP: Acceso a alimentación, acceso a servicios, farmacéuticos y acompañamiento (entretenimiento y compañía)
- Búsqueda de vínculos y socios de apoyo. Investigación de contratos y acuerdos, normativas o concurso que puedan dar desarrollo al MVP..

08 – Socios clave

- GOBIERNO: Aportando la central de servicios PABX.
- PLATAFORMAS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS (freelancer, 99frrela, etc).
- SERVICIOS DE TERCEROS: PLATAFORMAS QUE REALIZAN ENVÍOS O SERVICIOS DE SOPORTE. (rappi, merqueo, 12doc3, etc)
- Asociaciones o redes de supermercados y farmacias.

08 – Socios clave

Hay organizaciones que impulsan la RSE en América Latina como:

[] MEXICO: Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi)

[] BRASIL: El Instituto Ethos

[] CHILE: Acción RSE

[] COLOMBIA: Corporación Fenalco Solidario Colombia

[] COSTA RICA: La Asociación Empresarial para el Desarrollo (AED)

[] ECUADOR: El Consorcio Ecuatoriano para la Responsabilidad Social (CERES)

[] PANAMÁ: Sumarse

[] NICARAGUA: Unión Nicaragüense para la Responsabilidad Social Empresarial

[] PERÚ: Perú 2021

[] HONDURAS: Fu

Irene García 11:53

[] HONDURAS: Fundación Hondureña de Responsabilidad Social Empresarial

[] URUGUAY: DERES

[] GUATEMALA: CentraRSE

[] REPUBLICA DOMINICANA: Eco Red

[] EL SALVADOR: La Fundación Empresarial para la Acción Social (FUNDEMAS)

[] VENEZUELA : En Venezuela tanto el gobierno como las empresas privadas deben implementar programas sociales que beneficien no solo a los empleados sino a la sociedad en general. A través de diferentes leyes y estén obligadas a desarrollar proyectos sociales que beneficien a las poblaciones o a las comunidades menos beneficiadas por medio de un aporte asignado según contratación del proyecto generalmente un 10% sin contar el IVA.

Las empresas deben buscar o inclinarse hacia proyectos que sean sostenibles y generen beneficios para todos los actores involucrados

09 – Estructura de costos

- Hosting y desarrollo del sitio Web.
- necesitamos de un Desarrollador para montar a plataforma, UX UI
- Central de comunicación virtual.
- Creación de Marca "Estoy aquí" - Branding.
- Permisos de funcionamiento y creación.
- Sistema de números de teléfono de 3 dígitos se llama Servicio de servicios públicos y debe realizar un pedido.**
- Negociación apps (alianzas público privadas)**

09 – IDEAS

- pode incluir no aplicativo/ plataforma para esses idosos que estão isolados, uma aba de voluntarios que estão disponiveis a fazer o que a pessoa de maior idade precisar que seja feito fora de casa. isso atende aos idosos e as pessoas que estão isoladas por estarem com coronavirus tambem
- Crear una línea telefónica que al marcar pueda comunicarse con una atención de call center y puedan ser atendidos.
- Call center com voluntários.
- Voluntários por regiões próximas da residência.
- ¡La tecnología para aquellos que ayudan y lo hacen más simple para los ancianos! | Perfecto !!

Hay que concientizar de la situación en la que muchos ancianos se encuentran. Sus circunstancias y dolencias, sus retos y cómo viven sus días. Algún día si la vida así me lo permite seré como esa persona a la que le falla la vista, el oído y demás capacidades.

La responsabilidad social empresarial (RSE) es tratar de maximizar el impacto positivo para minimizar el impacto negativo.

Hay organizaciones en América Latina que impulsan la RSE

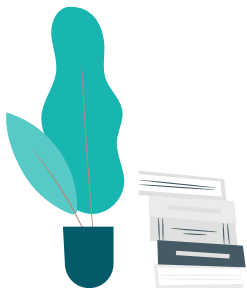
La RSE es el camino para que las empresas se beneficien mientras también favorecen a la sociedad, como dice Henry David

Thoreau "la bondad es la única inversión que nunca falla"

Winston Churchill : " la responsabilidad es el precio de la grandeza"

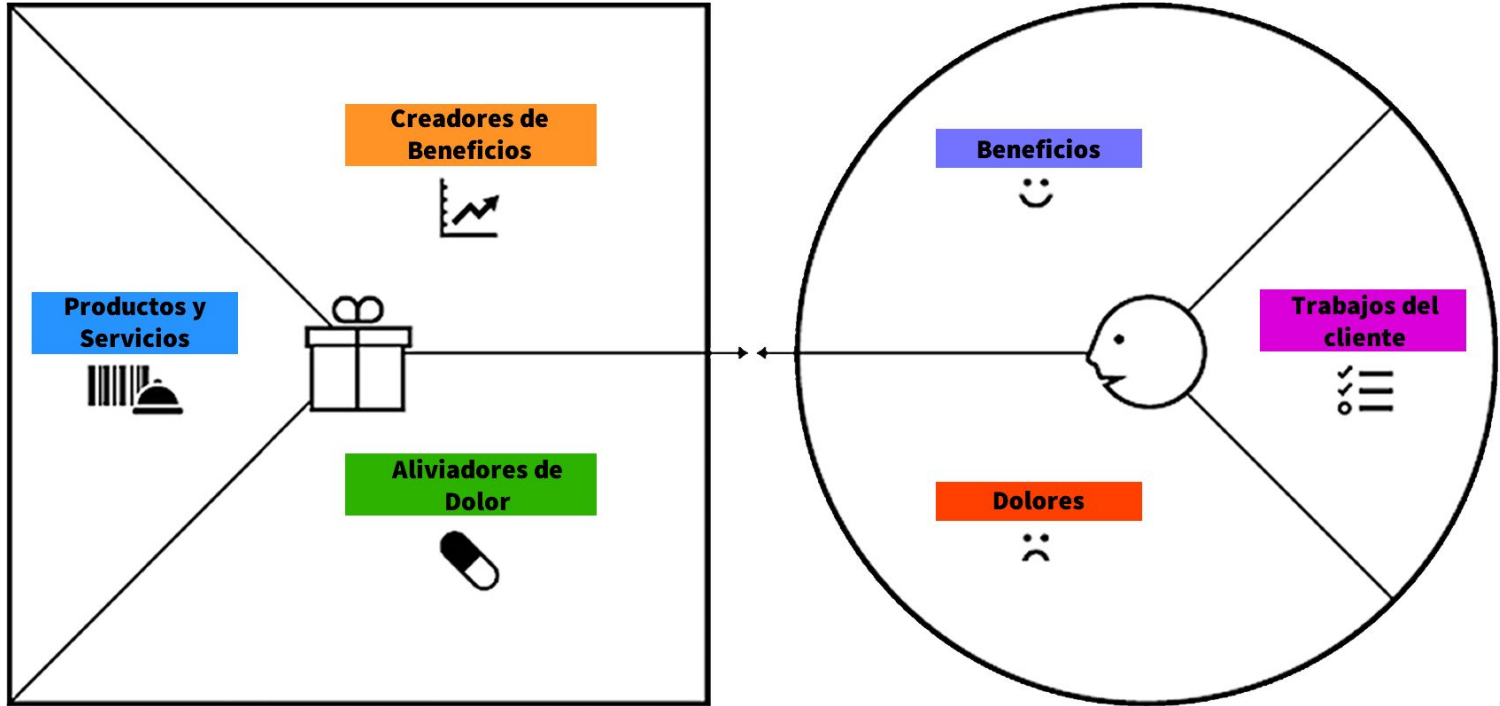


IMPRIMIBLES



Canvas de Propuesta de Valor

I
M
P
R
I
M
I
R



GRACIAS

¿Dudas, consultas?

contacto@cadadiacuenta.org
<https://cadadiacuenta.org/>



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

