

Educando a tenderos

“Como hacer para vender productos en linea”



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

- Inaccesibilidad de productos por parte de consumidores dada la situación actual de pandemia.
- Disminución en ingresos/ventas o no venta en lo absoluto
- Aumento de deuda dado a que todavía debe pagar servicios/ proveedores
- En el caso de productos perecederos estos se podrían danar, incurriendo en pérdidas dada la inhabilidad de venderse ahora o después.



02



SOLUCIÓN

SOLUCION

- Esperamos ofrecer al cliente el conocimiento de contenido basico pero fundamental en la incursion de su negocio en el e-commerce.
- Por medio de esta guia el tendero sera capaz de hacer ventas y sus ingresos no se veran tan drasticamente disminuidos como si serian si no actua ahora.
- El curso es especifico para personas que no son tech savvy y nunca han incursionado en e-commerce o en la digitalizacion de su negocio.



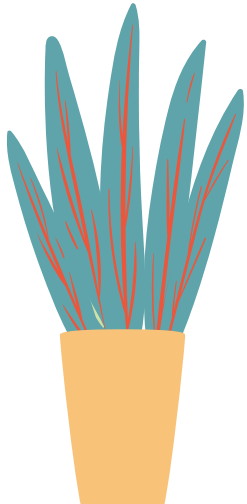
03

MERCADO

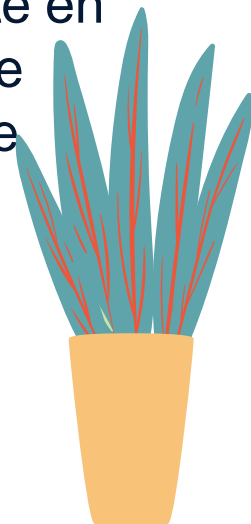
- Tenderos
- Dueños de pequeñas tiendas locales
- Administradores a cargo de un negocio
- Personas a cargo de un negocio familiar
- *No esta cuantificado ya que este proyecto no ha sido pensado para un país/ciudad en especifico por el momento pero puede aplicarse a cualquier país/ciudad de Latinoamérica

04

GENERACIÓN DE VALOR



- Educar a los dueños de negocios pequeños para que aprendan a comercializar sus productos a través de aplicaciones ya existentes.
- Este curso es específico a un tipo de aplicación (existente en la zona donde se vaya a llevar a cabo este proyecto) y se enseñarán los conceptos claves en un lenguaje amigable para personas que no son “tech savy”.



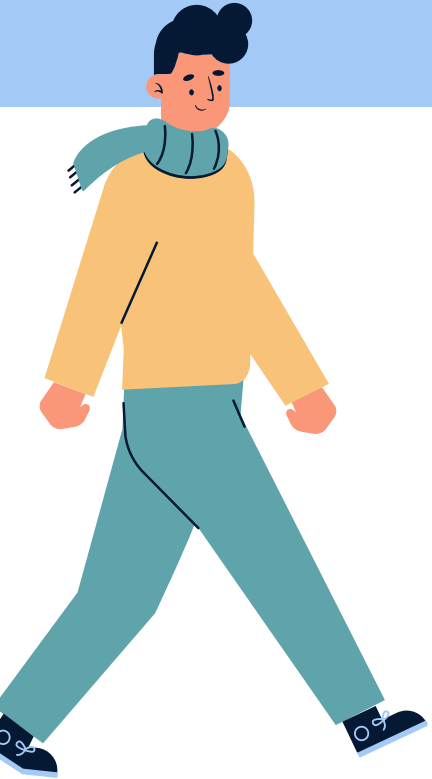
05 IMPACTO

- Esperamos ofrecer al cliente el conocimiento de contenido basico pero fundamental en la incursion de su negocio en una aplicacion de e-commerce.
- Por medio de esta guia el tendero sera capaz de hacer ventas y sus ingresos no se veran tan drasticamente disminuidos como si serian si no actua ahora.



06

EQUIPO





Voluntaria

Ana Maria Saavedra



Voluntaria

Maria Ines Garcia



Voluntaria

Carolina Chavez

07

CAPACIDADES



- Voluntarios expertos en e-learning
- Voluntarios expertos en toma de fotografía para venta de productos online
- Voluntarios disponibles para contactar a los clientes potenciales via telefónica y via email

08

ALIADOS

- Aplicación elegida
- Voluntarios



09 VALOR DIFERENCIAL

Hay muchos cursos en el mercado de como hacer e-commerce pero este curso es especifico a un tipo de aplicación (existente en la zona donde se vaya a llevar a cabo este proyecto).

En este curso se enseñaran los conceptos claves en un lenguaje amigable para personas que no son “tech savy”.



GRACIAS!

Preguntas?

Carito_chavez@Hotmail.com

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

