

PROPUESTA DE VALOR

PERFIL DE CLIENTES OFERENTES DE SERVICIOS

Job to be done	Dolores	Beneficios
Usar la computadora.	Internet lento Falta de computador No tener un. espacio en la casa para trabajar	Independencia y ganancia de tiempo. Mayor productividad y ganancias.
Aprender habilidades para lograr trabajar de manera remota, optimizando el tiempo laboral.	No saber manejar herramientas de teletrabajo (drive, zoom, hangouts, etc).	Eficacia y eficiencia para trabajar desde casa: buen manejo de herramientas y del tiempo (optimizar tiempo)
Crear ofertas de servicio que se entiendan y se encuentren para los necesitan los servicios.	Hay mucha incertidumbre alrededor del trabajo remoto.	Obtener validación por parte de otros.
Diversificar las formas de pagos y cobranzas para los profesionales o técnicos independientes.	No recibir el pago por el trabajo realizado.	Seguridad de que se van a recibir los pagos por medio del intermediario.

DISEÑO DE PROPUESTA DE VALOR-OFERENTES DE SERVICIOS

Productos y Servicios	Aliviadores de dolor	Creadores de Beneficios
Una Web/APP con omnicanalidad.	Accesibilidad desde cualquier lugar y/o dispositivo a la plataforma web/App.	La plataforma va a ayudar a priorizar (ranking) las tareas pendientes y optimizar el tiempo. Facilitar la vida e incrementar ganancias. La plataforma web sea tan ligera a nivel de consumo de data que sea como una red social.
Módulos de cursos online.	Capacitación y asesoramiento para convertirse en un experto del trabajo remoto.	Un gestor de administración de tiempo y productividad y priorización de tareas. y trabajos.
Plantillas de fácil armado de la propuesta de servicio.	Autenticación de los perfiles que presentan servicio. Certificación de habilidades para incrementar ofertar hacia el prestador del servicio.	Retroalimentación mutua y puntuación para las partes. Subir de categoría y tener mayor exposición para futuros trabajos.
Intermediación y administración de pagos.	Seguridad del pago porque la plataforma es el intermediario el pago.	Formalización del mercado laboral.

PERFIL DEL CLIENTE DEMANDANTE DE SERVICIOS

Job to be Done	Pains	Gains
Encontrar/entrevistar personas capacitadas para desarrollar servicios.	Poder encontrar el servicio que se necesita en el momento que se necesita.	Capacidad para dar respuesta a todas las necesidades y ofrecer confianza en el profesional que se ha verificado por la plataforma.
Recibir a satisfacción el servicio contratado.	La incertidumbre de que el trabajador sea el adecuado para el trabajo que yo necesito.	<p>Ahorrar tiempo pues se puede programar el servicio a una hora específica.</p> <p>Se cumple el horario programado de acuerdo a la necesidad del demandante del servicio.</p>
Obtener cursos y asesorías de manera virtual.	Hay mucha oferta, pero no hay una centralización del servicio.	Poder contactar con profesionales expertos de manera rápida y confiable.
Obtener un precio competitivo (oferta/demanda)	Especulación en el precio del mercado. No saber si el precio que se está pagando es el correcto basado en el tiempo de entrega y la calidad esperada.	<p>Asegurar la calidad del servicio prestado.</p> <p>Reduce la incertidumbre en la tarea prestada.</p>

MAPA DE VALOR (DISEÑO)- PERFIL DEMANDANTE DE SERVICIOS

Productos y Servicios	Aliviadores de Dolor	Creadores de Beneficios
Proceso de autenticación y verificación de identidad y habilidades.	Validación de los perfiles disponibles.	Tener un pool de perfiles con alta disponibilidad, variedad para elegir, y buenas calificaciones.
Módulo de Entrenamiento remoto online.	Una comunidad abierta con capacidades y habilidades de todas partes del mundo, donde podrá interactuar con personas que puedan tener las mismas inquietudes y resolverlas.	Tener un pool de perfiles con alta disponibilidad, variedad para elegir, y buenas calificaciones
Comparativo de ofertas y poner precios sugeridos al cliente.	El precio que se cobra en la plataforma se regula periódicamente con los precios del mercado.	Actualizar el estado de la tarea para saber cómo se avanza en el trabajo contratado. Interfase con Google Drive.

CANVAS DE MODELO DE NEGOCIOS

<p>SOCIOS CLAVE</p>  <ul style="list-style-type: none"> -Empresas de Telecomunicación, Red Facilitadores en temas de remotos. -Empresas que ofrecen servicios para facilitar la comunicación remoto. -Acceso a todas las plataformas que ofrecen empleo. 	<p>ACTIVIDADES CLAVE</p>  <ul style="list-style-type: none"> - Constantes campañas para conseguir oferentes de servicios y demandantes de servicios. -Estar en todas las ferias de trabajos. -Constante capacitación a usuarios en temas de trabajo remoto y varios. -Intensiva campaña de publicidad. Mantenimiento de la página. 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p>  <p>Trabaja desde donde quieras y con quien quieras. <i>Plataforma web y App Peer 2 Peer.</i></p>	<p>RELACIÓN CON CLIENTES</p>  <p>Autoservicio y Servicio Personalizado.</p>	<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p>  <p>-Cliente demandante de servicios que se puedan resolver de forma remota. -Cliente oferentes de servicios que se puedan prestar de forma remota.</p>
<p>RECURSOS CLAVE</p>  <ul style="list-style-type: none"> -Plataforma web y aplicación. -Staff de publicidad offline y online. -Equipo de Desarrollo. -Cursos online de desarrollo de capacidades. 			<p>CANALES</p>  <ul style="list-style-type: none"> -App -Página Web 	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p>  <p>Mantenimiento de la plataforma, pago de los Staff contratados, Costos financiero por recepción de pagos. Equipo de marketing y ventas. Equipo de servicio al cliente</p>			<p>FUENTES DE INGRESOS</p>  <p>% de las ventas de los oferentes de servicios. fee fijo por transacción de los demandantes de servicios. Publicidad externa</p>	

Nuestra propuesta de valor:

- Somos una plataforma Saas (Software as a Service). Nuestros ingresos provienen de la contratación de nuestros servicios entre los oferentes y demandantes, donde, por cada transacción a los oferentes, cobramos un 10% del valor de servicio y al demandante un fee fijo de 5 USD por transacción o servicio contratado. Cobrando el fee por servicio y publicidad externa.

Así conseguiremos clientes y los conservaremos

- Se realizarán marketing digital para buscar oferentes de servicios en la plataforma
- Participaremos en ferias de trabajo para subir ofertantes de servicios a la plataforma
- Realizaremos campañas de marketing para mostrar los servicios disponibles a clientes
- Tendremos una estrategia de pagos recurrentes de 10 USD para clientes frecuentes
- Además, tendremos una estructura de puntos que le permitirá al cliente obtener descuentos mientras más servicios contrate por la plataforma
- Para los oferentes de servicios, tendremos planes mensuales que eliminarán el pago % y aumentarán el nivel de servicio al cliente al que pueden acceder
- Los planes mensuales de oferentes de servicios permitirán el acceso a las capacitaciones a los usuarios

Cómo nos mostramos ante el mercado.

- Campañas de redes sociales
- Participación en ferias de trabajo

Así es nuestra estrategia para salir al mercado: publicidad y distribución.

- Lo primero será una campaña agresiva. de subida de servicios a la plataforma eliminando costos por tiempo limitado.

Así generamos un impacto positivo en contexto de la crisis de COVID-19.

- Aumentar la capacidad de conseguir trabajar de las profesionales independientes.
- Aumentar la capacidad de conseguir ingresos de los profesionales independientes.
- Facilitar el acceso a servicios que a causa de la pandemia no se pueden conseguir de manera rápida en el mercado.
- Reducción de emisiones de CO₂ a causa del trabajo offline.
- Garantizar capacidad instalada de servicios ofrecidos vía remota luego del COVID19.
- Disposición de una alternativa para mitigar la tasa de desempleo.