

# mi IDEA de solución

Crearemos una plaza de mercado virtual de vecinos y vecinas. En ella las personas pueden ofrecer productos, como comida o mascarillas, y servicios, como reparar algo o cocinar. Cada plaza de mercado tendrá lo que los vecinos puedan ofrecer. Además quienes quieran pueden generar material educativo para que otras personas también aprendan de lo que otros ya saben hacer.



# 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?



## Descripción del problema

La emergencia del COVID-19 nos ha llevado a quedarnos en casa. Así es más difícil resolver nuestras necesidades básicas, desde lo que comemos hasta lo que hacemos en nuestro tiempo libre. Muchas personas, además, han quedado sin ingresos.

## Desafío

Invitar a las personas a pensar en comunidad, entre vecinos y vecinas, para resolver sus necesidades. Lograr que no solo se ayuden con productos y servicios específicos, sino que también a través de la educación se compartan conocimientos.

# El contexto de la pandemia

Colombia como caso de estudio

**Se redujeron las cotizaciones de los alimentos**

**Dólar TRM \$4065**

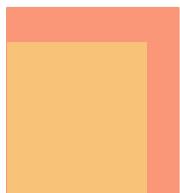
**En marzo subieron los precios de la habichuela**

**Menor oferta de panela**

**Disminuye oferta de alimentos perecederos**

**12,2% Tasa de desempleo**

# ¿Qué podría lograr un vecindario?



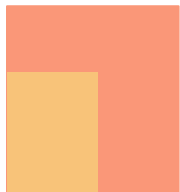
## **Intercambio**

Intercambio (monetario o trueque) de servicios o productos.



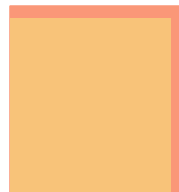
## **Educación**

Enseñar y aprender de sus vecinos y vecinas sobre sus habilidades en diferentes áreas de la vida cotidiana.



## **Compromiso con la comunidad**

Ayudar a las diferentes familias de la comunidad con sus productos o servicios.



## **Generación de ingresos**

Cada persona podrá vender los productos cosechados o elaborados en su hogar. Posible alivio de gastos.

# 02



# SOLUCIÓN

¿Cuál es tu solución?

# La plaza de mi edificio

Crearemos una **plaza de mercado virtual de vecinos y vecinas**. En ella cada persona puede ofrecer lo que tiene o sabe hacer y puede encontrar lo que otras personas ofrecen.

La plaza también tiene una **zona educativa**, donde las personas pueden desarrollar material pedagógico para que otras aprendan de lo que ellas saben hacer.

Esta plaza nos ayuda a aprender cómo podemos ser mucho más autosuficientes y cómo podemos lograr una red de colaboración social con quienes viven cerca.



# ¿Qué hacemos en la plaza?



## Ofrecemos

- Lo tenemos o podemos hacer o cultivar

*Hoy voy a hacer pan,  
¿alguien quiere?*

- Lo que sabemos hacer

*¿Alguien quiere una  
consulta psicosocial?*



## Solucionamos

- Encontramos lo que estamos buscando

*¿Quién tiene los tomates  
que necesito?*

- Encontramos quién hace lo que necesitamos

*¿Quién repara cafeteras?*



## Aprendemos

- Oficios

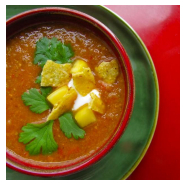
*La vecina nos enseña  
cómo fabricó las  
mascarillas*

# ¿Qué se puede ofrecer en la plaza?



## Los ingredientes

Verduras, hierbas, frutas,  
condimentos



## Los platos

¡Tus mejores recetas!



## Servicios

Reparaciones, atención  
psicológica, clases,  
coaching



## Tus productos

Mascarillas, gel, cuentos  
de niñ@s o una cafetera  
extra que tengas



## Voluntariado

¿Hay que salir a  
conseguir algo? ¿Alguien  
necesita una niñera?



## ¿Qué más?

¡Todo lo que en un  
vecindario se pueda  
ofrecer!

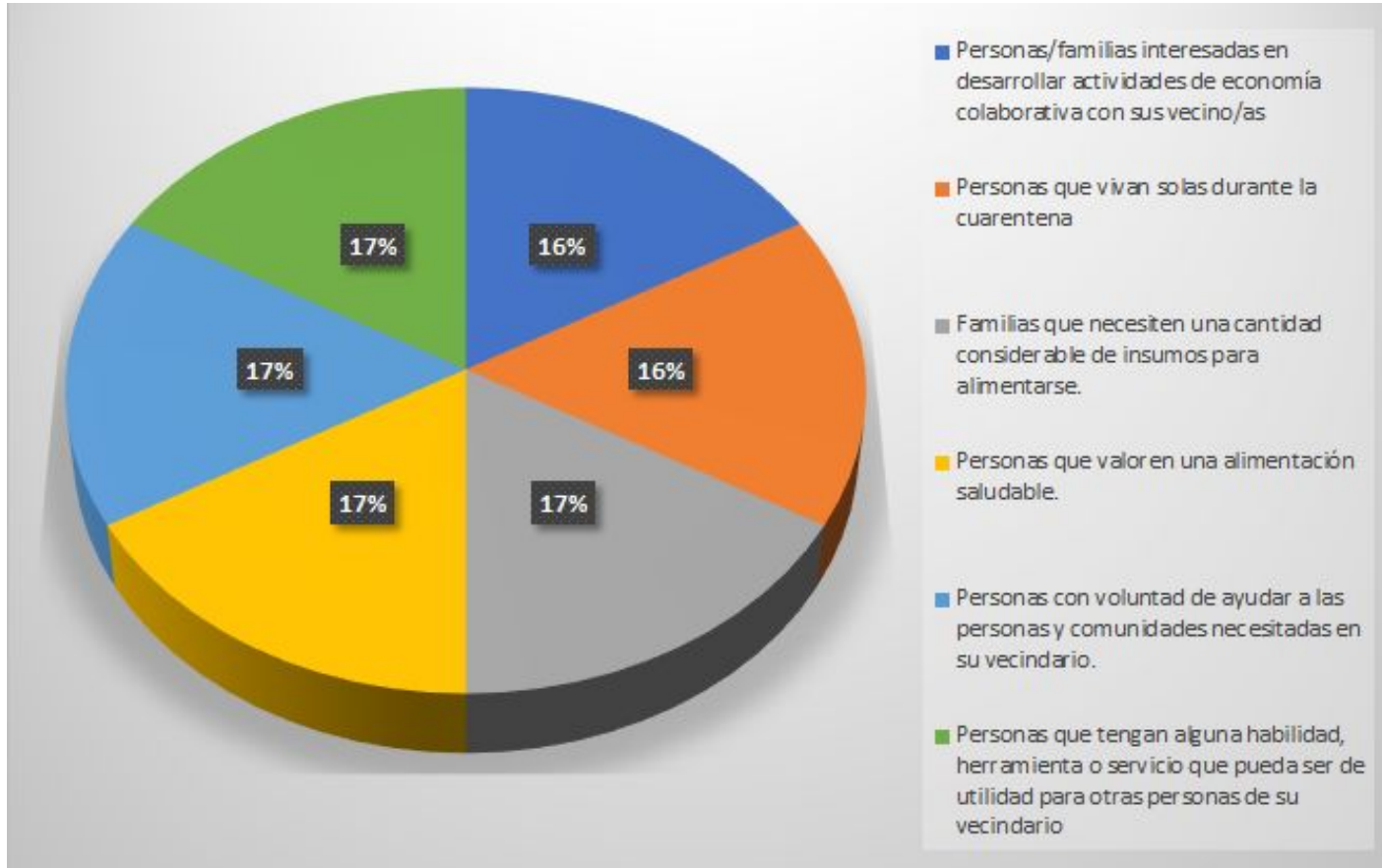


03

# MERCADO

¿Cuál es el mercado?

# MERCADO POTENCIAL





## Los vecindarios

Están llenos de personas con necesidades comunes y con opciones de resolverlas diferentes. Hoy lo notamos más, pero siempre es así.



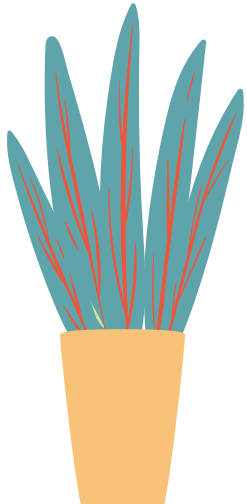
## Nuestra idea

Permite que recordemos que en comunidad podemos resolver nuestras necesidades más fácilmente, podemos ayudarnos y podemos aprender muchas cosas.

# 04

## GENERACIÓN DE VALOR

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



# PROPUESTA DE VALOR

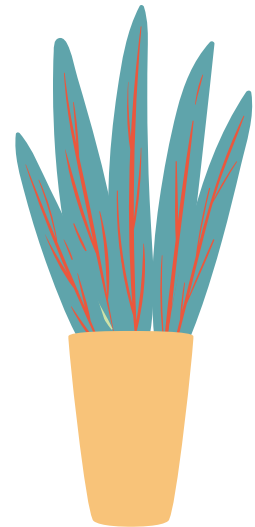
**Cualquier vecindario puede utilizar la plataforma:** solo necesitas acceso a un computador o celular con internet.

Ofrece **soluciones prácticas para todos los hogares** en épocas de cuarentena, según las opciones de cada vecindario. Además es una iniciativa que puede sostenerse más allá de la pandemia

Ofrece una plataforma para **compartir material educativo y adoptar conocimientos útiles para la vida cotidiana.**

Nos invita a **pensar en comunidad:** solucionar en red los problemas que compartimos

Para algunos puede ser un **alivio de gastos, una forma de generación de ingresos o una actividad que genera bienestar** durante la crisis.



# 05

## IMPACTO

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





# Beneficios

**+80%**

**Mayor interacción entre vecinos**

**-30%**

**Menos riesgo por salidas a supermercados y comercios**

**+50%**

**Aprendizaje de nuevos oficios o haceres**

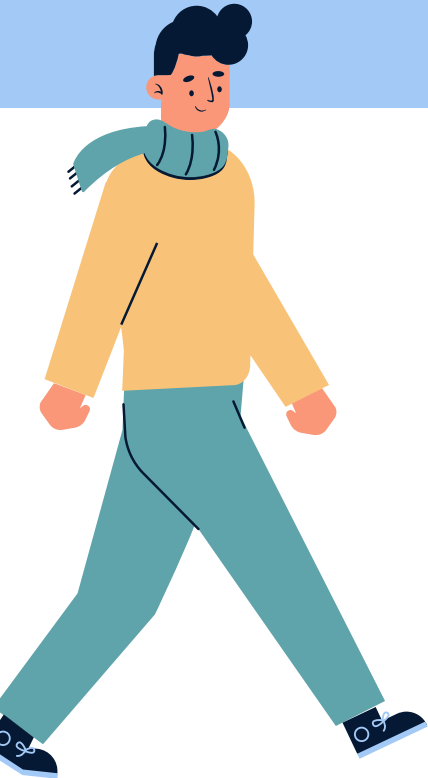
**+70%**

**Bienestar por actividades y por servicio a la comunidad**

**+50%**

**Aumento de ingresos (o alivio de gastos)**

# 06



## EQUIPO

¿Quién está detrás del  
proyecto?



# Nuestro equipo



**Mentora**

Estefania Angel



**Participante**

Juliana Ramírez



**Participante**

Francisco Javier

# Nuestro equipo



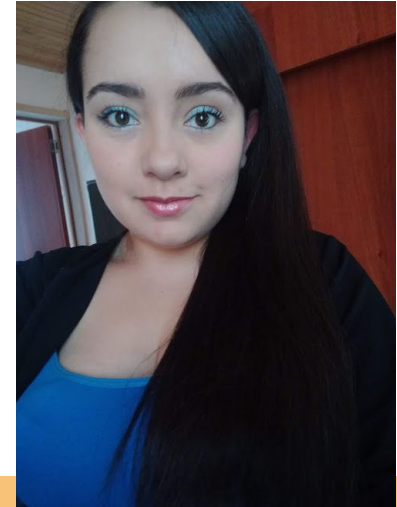
**Participante**

Eliana Mejía



**Participante**

Carlos Villota



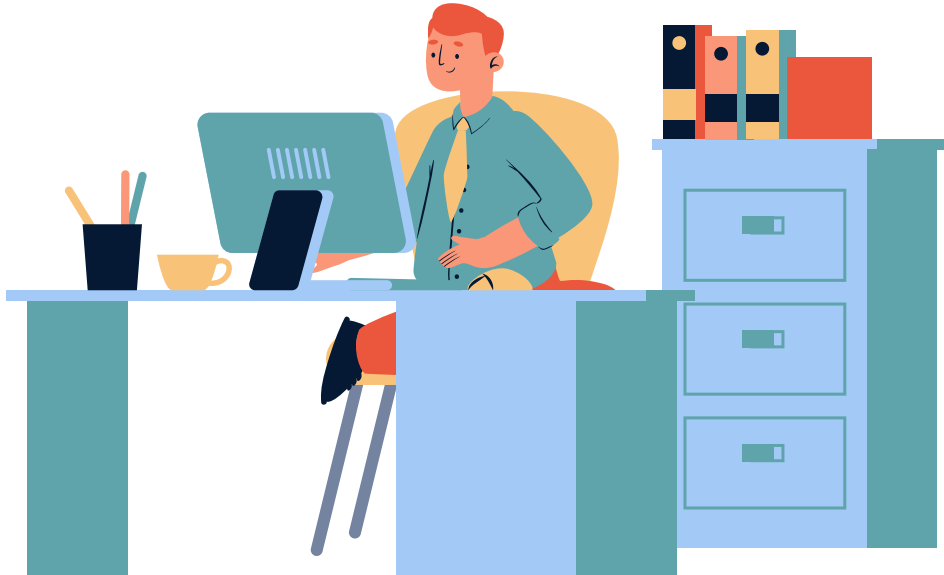
**Participante**

Anggie Correa

# 07

# CAPACIDADES

¿Hay capacidad del equipo para desarrollar la solución?



# CAPACIDADES

## Podemos

- Consultar ampliamente la idea y las necesidades con perfiles de interés
- Hacer difusión y publicidad
- Transversalizar un enfoque de género
- Gerenciar el proyecto
- Desarrollar una página web
- Minería y análisis de datos

## Necesitamos

- Equipo de desarrollo de la plataforma específica (la plaza de mercado virtual)
- Aliados para campaña publicitaria
- Recursos financieros

# 08

## ALIADOS

¿Quiénes son mis aliados?



# ALIADOS

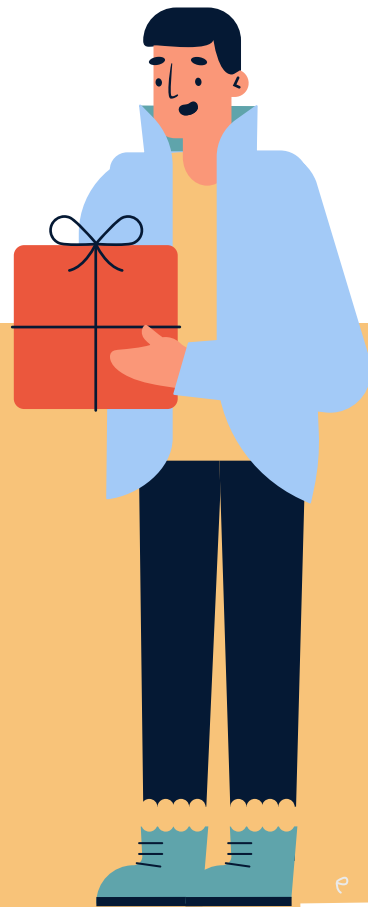
- Administradores de edificios y conjuntos residenciales
- Líderes comunitarios, juntas de acción comunal,
- Desarrolladores web
- Proveedores y educadores o influencers en soluciones domésticas de cultivo.
- Proveedores y educadores o influencers de herramientas domésticas.
- Proveedores de insumos para agricultura
- Agencias de publicidad



# 09

## VALOR DIFERENCIAL

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



# Soñamos con

Una cuadra, un edificio, un conjunto, donde nos conocemos y nos ayudamos. No solo en tiempo del COVID, siempre.



# GRACIAS!

Tienes preguntas?  
[estafaniaangel02@gmail.com](mailto:estafaniaangel02@gmail.com)

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

