

# 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 dañar, 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.



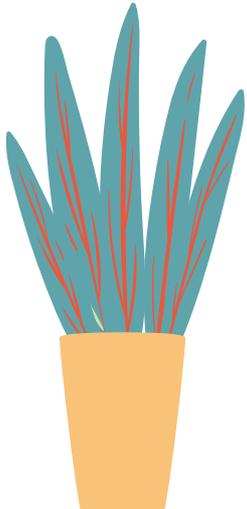
# 03

## MERCADO

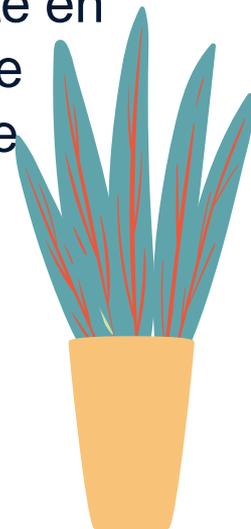
- Tenderos
- Dueños de pequeñas tiendas locales
- Administradores a cargo de un negocio
- Personas a cargo de un negocio familiar
- \*No esta cuantificado ya que este proyecto no ha sido pensado para un país/ciudad en especifico por el momento pero puede aplicarse a cualquier país/ciudad de Latinoamérica

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”.



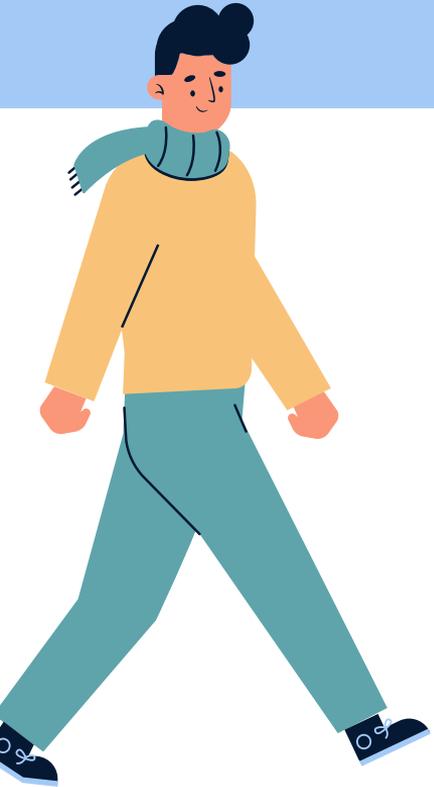
# 05 IMPACTO

- 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

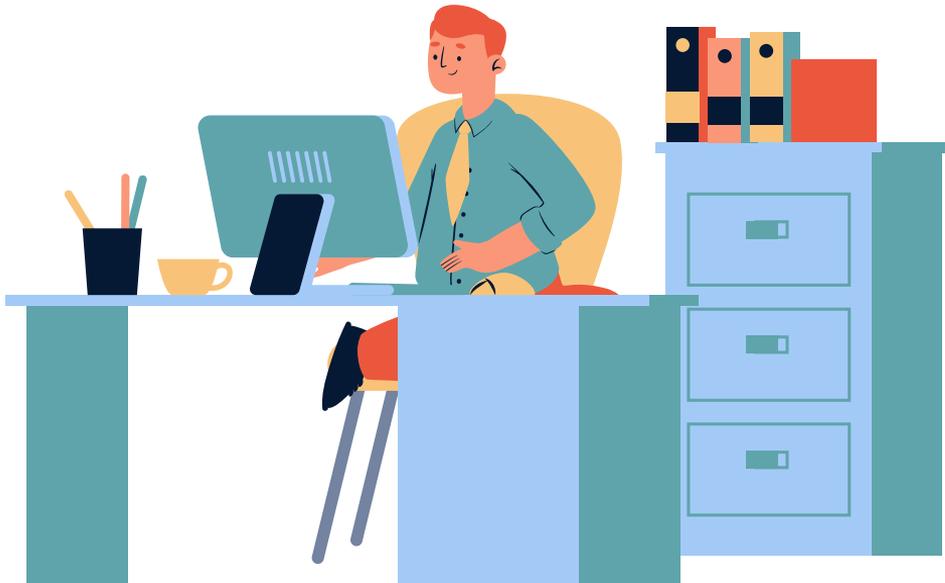


**Voluntaria**

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](mailto:Carito_chavez@Hotmail.com)

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

