

# mi IDEA de solución

Desarrolla de forma explicativa tu solución



# 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?



**El posible desabastecimiento de productos agropecuarios en la ciudad a raíz de las restricciones en cuanto a circulación de medios de transporte.**



# 02

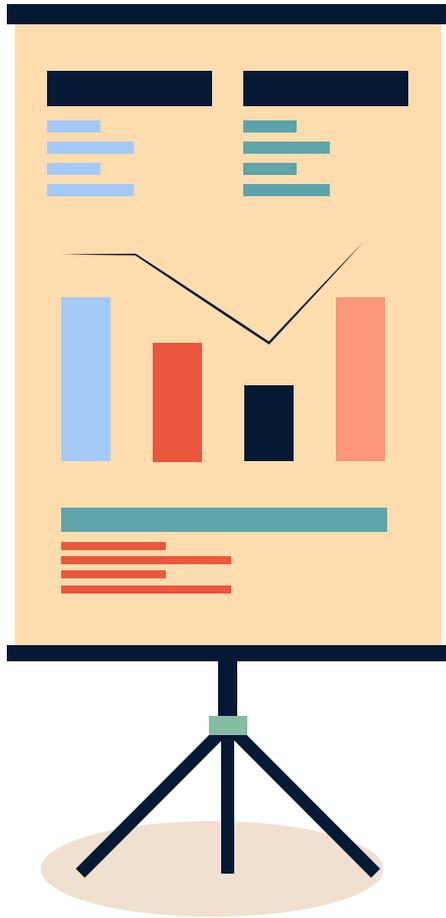


# SOLUCIÓN

¿Cuál es tu solución?

**A través de un plataforma tecnológica solucionamos la comunicación efectiva entre productores, consumidores y transportistas para que exista un intercambio de información entre los involucrados y se genere un acuerdo para el flujo de productos agropecuarios.**





03

# MERCADO

¿Cuál es el mercado?

**Mercado de productores: Campesinos  
de Sesquile, Funza, La Calera y La  
Sabana de Bogotá.**

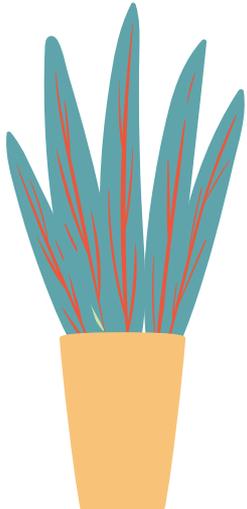
**Mercados de Consumidores: La  
Localidad de Bosa, al Sur de Bogotá.**



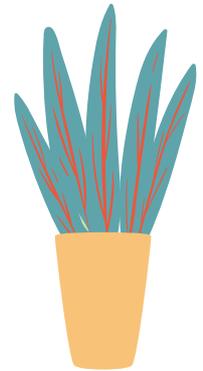
# 04

## GENERACIÓN DE VALOR

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



**Comunicación entre los pequeños proveedores y los consumidores de pequeñas superficies; ya que debido a la crisis, el centro de abastos no compra los productos agropecuarios de los pequeños productores y dichos productos no tienen la manera de llegar a un mercado.**



# 05

## IMPACTO

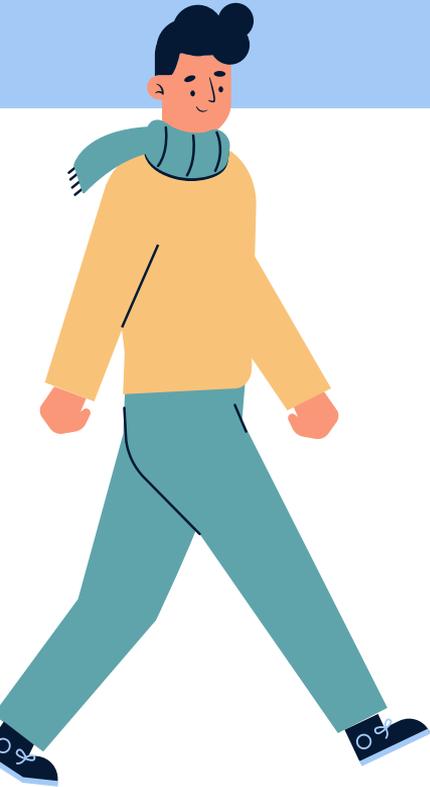
¿Cuál es el impacto medible que genera mi emprendimiento (beneficios)?



**“El abastecimiento en los mercados mayoristas donde el SIPSA tomó información para las semanas del 19 al 25 de marzo y del 26 de marzo al 1 de abril se redujo en un 8,89%.”**

Recuperado de: DANE, Boletín Semanal Precios Mayoristas, 3 de abril de 2020, Núm 408

# 06



## EQUIPO

¿Quién está detrás del  
proyecto?



# OUR TEAM



**DESARROLLADOR  
DE SOFTWARE**

Arbey Aragon



**DESARROLLADOR  
DE SOFTWARE**

Nelson Arias



**MARKETING**

William López



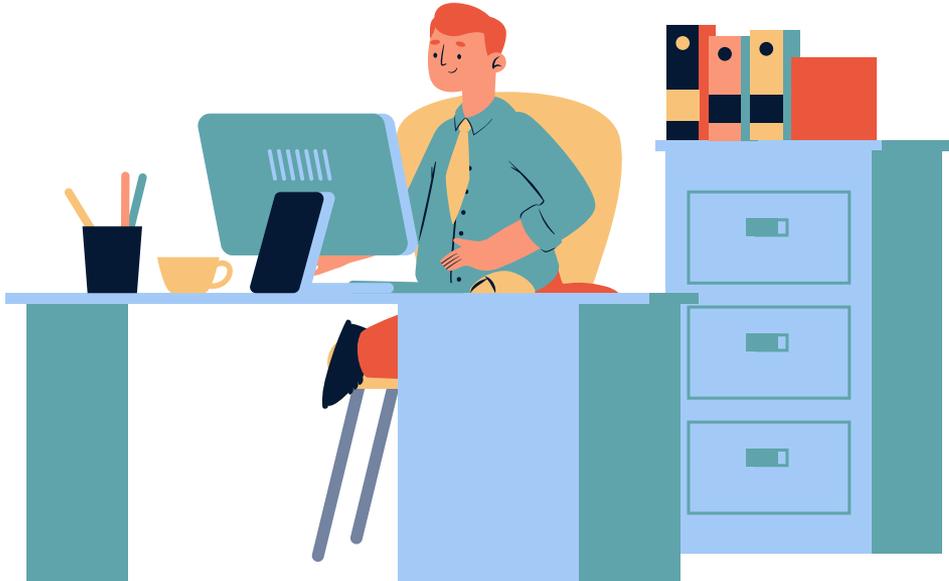
**Mentor**

Alberto Moreno

# 07

# CAPACIDADES

¿Hay capacidad del equipo para desarrollar la solución?



## Recursos materiales

- Equipos de computo
- Infraestructura montada en la nube

## Talento humano

- Ingenieros desarrolladores de software que suman más de 10 años de experiencia.
- 5 años de experiencia en marketing (Field Marketing y Market Intelligence)

# 08

## ALIADOS

¿Quiénes son mis aliados?

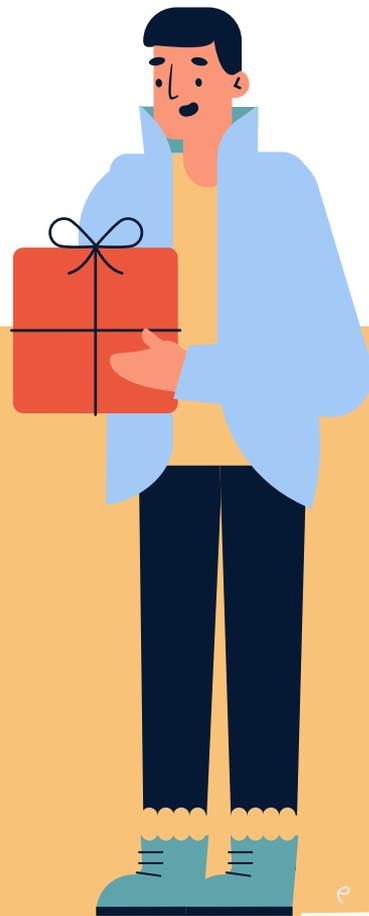


- **Red Nacional de Abastecimiento AgroAlimentario de Colombia**
  - **ONG Movilizadorio (Aliado probable)**
    - **CETREAL S.A.S.**

# 09

## VALOR DIFERENCIAL

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



La descentralización de la oferta y la demanda de productos agropecuarios.

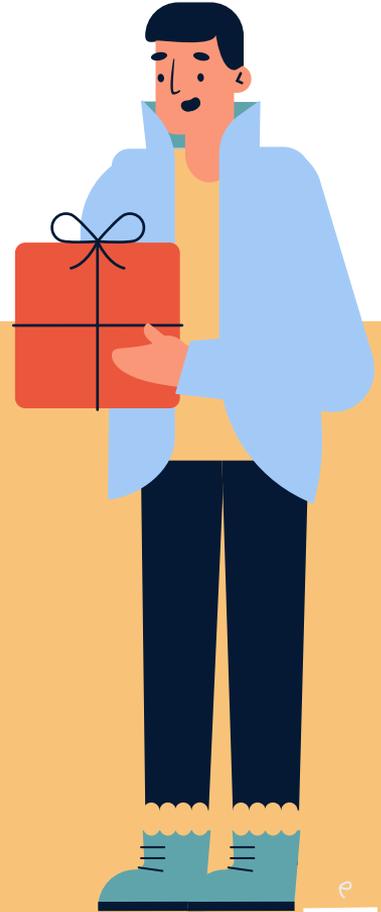
[Pitch CETAGRO](#)



# 10

## PROTOTIPO DIGITAL

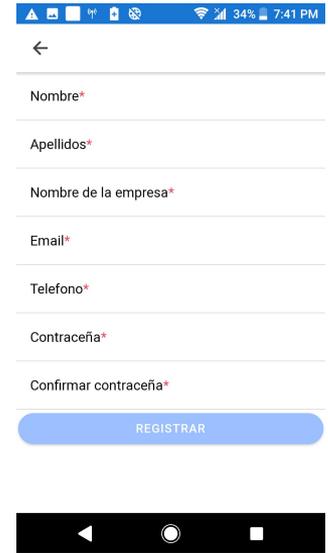
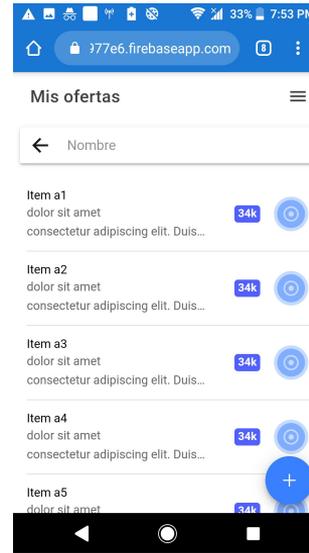
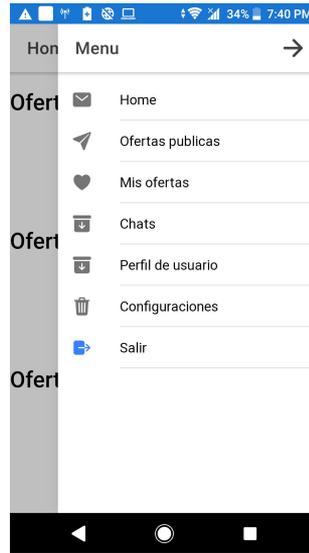
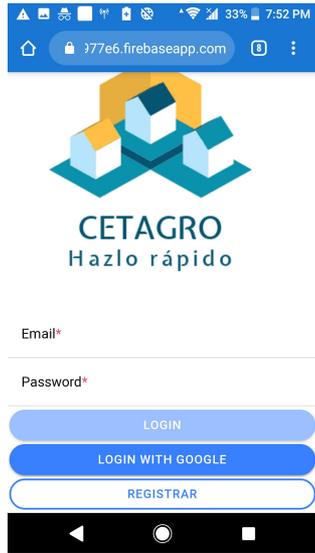
¿Cuál es tu valor diferencial,  
que te destaca de las demás  
soluciones.



# Instala la App - CETAGRO



\*La App solo funciona en smartphones



# GRACIAS!

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

