

ACTIVIDADES CLAVE

1.CONSUMIDORES POTENCIALES

- Compradores Internacionales: Personas que buscan adquirir productos de otros países que no están disponibles localmente o son más económicos. Valorán el acceso a artículos exclusivos o culturales.
- Viajeros Frecuentes: Personas que viajan regularmente por trabajo o placer y desean monetizar el espacio libre en sus maletas transportando productos para compradores.
- Expatriados y Migrantes: Individuos que viven fuera de su país de origen y buscan productos específicos de su cultura o necesidades particulares no disponibles en su lugar de residencia.
- Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs): Comerciantes que buscan formas económicas de enviar productos a clientes internacionales sin depender de servicios logísticos tradicionales.
- Turistas y Viajeros Ocasionales: Personas que viajan de vez en cuando y quieren aprovechar la oportunidad de traer productos únicos o más económicos del lugar que visitan.
- Comunidad de Compradores Online: Consumidores habituales de compras en línea que buscan alternativas más rápidas y económicas a los envíos internacionales tradicionales.
- Entusiastas de Productos Especializados: Coleccionistas o aficionados a productos nicho que desean acceder a artículos exclusivos, de ediciones limitadas o lanzamientos internacionales.

2.RELACIONES CON LOS CLIENTES

- Atención al cliente: Proveer soporte eficiente y personalizado para resolver dudas y problemas de los consumidores.
- Comunicación constante: Mantener a los clientes informados sobre el estado de sus pedidos, entregas y cualquier incidencia.
- Fidelización: Ofrecer incentivos y beneficios a clientes recurrentes para fomentar la lealtad hacia la plataforma.

3. ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN

- Marketing de contenido: Crear contenido atractivo sobre los beneficios de usar Buddy Bags, casos de éxito, y consejos sobre cómo aprovechar al máximo la plataforma.
- Campañas publicitarias: Desarrollar campañas en medios digitales (Google Ads, Facebook Ads, etc.) para aumentar la visibilidad de la plataforma.

- Colaboraciones con influencers: Colaborar con influencers o creadores de contenido que puedan promover el uso de la plataforma a sus audiencias.

4. DISTRIBUCIÓN

- Logística de envío: Establecer una red de transporte eficiente para la entrega de productos, garantizando tiempos de entrega rápidos y seguros.
- Gestión de viajeros: Asegurar que los viajeros disponibles para transportar productos sean confiables y cuentan con el espacio necesario en su equipaje.
- Seguimiento de envíos: Implementar un sistema de seguimiento para que los consumidores puedan rastrear sus productos en tiempo real.

5. CALIDAD DE LAS ACTIVIDADES

- Desarrollo tecnológico de la plataforma: Garantizar que la plataforma Buddy Bags sea fácil de usar, segura y eficiente para conectar compradores y viajeros.
- Verificación de viajeros: Realizar una rigurosa verificación de los viajeros para asegurar que sean personas confiables que cumplan con los requisitos de transporte.
- Gestión de pagos seguros: Implementar un sistema de pagos que proteja tanto a los compradores como a los viajeros.

6. ESTABLECIMIENTO DE ALIANZAS

- Búsqueda de socios estratégicos: Identificar empresas o entidades que puedan aportar valor a la plataforma, como aerolíneas, empresas de logística, o asociaciones de viajeros.
- Negociación de acuerdos: Establecer acuerdos de colaboración con aliados estratégicos para facilitar el crecimiento de la plataforma y mejorar la experiencia de los usuarios.
- Ampliación de la red de contactos: Crear una red de contactos que permita expandir la oferta de productos y viajeros disponibles a nivel global.
- Educación del usuario: Desarrollar materiales educativos (guías, tutoriales, videos) para enseñar tanto a los compradores como a los viajeros cómo usar la plataforma de manera efectiva y segura.
- Optimización de la experiencia de usuario: Recoger feedback constante de los usuarios y optimizar la plataforma según sus necesidades y comentarios.

Elección del Producto y Diseño:

Los productos que constituyen la propuesta de valor deben ser cuidadosamente seleccionados para asegurar que hay una demanda en los países donde se opera. Es necesario identificar productos populares que no estén fácilmente disponibles en el país

de destino o que tengan precios significativamente más altos allí. El proceso también debe considerar la accesibilidad y facilidad de transporte de esos productos

El diseño de la plataforma es crucial para atraer tanto a compradores como a viajeros. La interfaz debe ser intuitiva, fácil de navegar y permitir una comunicación fluida entre los usuarios. Un diseño atractivo y funcional también puede optimizar la experiencia del cliente, incentivando la repetición de uso y la recomendación de la plataforma.

Determinación de Procesos y Capacidad de Producción:

La plataforma Buddy Bags debe tener procesos claros para registrar tanto a los compradores como a los viajeros. También se debe gestionar de manera eficiente la logística de envío y el pago de los productos. El uso de tecnología avanzada (automatización de pagos, gestión de envíos, etc.) será crucial para asegurar que todos los procesos se lleven a cabo de manera ágil y segura.

Es importante contar con una infraestructura digital escalable que pueda manejar el aumento de la demanda a medida que la plataforma crece.

Fase de Desarrollo de Producto:

En esta fase, la idea de crear una plataforma colaborativa se traduce en una solución digital real que conecta a los compradores y los viajeros. Se debe crear la tecnología necesaria para facilitar la conexión, el pago, el seguimiento de los productos y la verificación de los usuarios. El diseño de la plataforma debe ser probado y validado antes de su lanzamiento.

Gestión y Control de Inventario:

Aunque la plataforma no gestiona el inventario de productos directamente, es esencial tener un sistema que permita controlar el estado de los productos, verificar su disponibilidad y garantizar que se encuentren listos para ser transportados por los viajeros.

El exceso de productos o la falta de productos disponibles en la plataforma pueden generar insatisfacción tanto en los compradores como en los viajeros. Es necesario contar con un sistema que permita ajustar las ofertas según la demanda de los consumidores y la disponibilidad de espacio en los viajes.

